

## ACUERDO MARCO PARA LA PUESTA EN MARCHA DE NUEVOS CONVENIOS Y ACUERDOS VENTAJOSOS ENTRE EMPRESAS SOCIAS/NO SOCIAS Y AERTIC

### Objeto del servicio:

Este Acuerdo sirve como Marco de referencia de los requisitos mínimos que se deben cumplir para el establecimiento de Convenios y Acuerdos ventajosos, a partir de ahora denominados por simplicidad **Convenios**, entre empresas Socias/No Socias de AERTIC, y el propio Clúster de empresas TIC de La Rioja (AERTIC).

### Bases y normas de participación:

El siguiente acuerdo se enmarca en la posibilidad que tienen empresas, tanto socias como no socias de AERTIC, en proponer, para su desarrollo, Convenios entre ambas entidades con el fin, por un lado, de servir de beneficio para los socios de AERTIC y, por otro lado, dar visibilidad a la empresa proponente de dicho Convenio.

Las normas de participación en este Acuerdo Marco serán las siguientes:

1. La propuesta deberá superar los requisitos mínimos descritos en este Acuerdo Marco, siendo el **equipo técnico de AERTIC** el único organismo encargado de validar la puesta en marcha de un Convenio.
2. El objetivo principal del Convenio tratará de no ser un mero acuerdo comercial, sino que buscará establecer una posible colaboración entre la proponente y la socia de AERTIC o bien perseguirá un beneficio alineado con el aprendizaje empresarial, y servirá como fin último para dar visibilidad a la proponente.
3. Será el **equipo técnico de AERTIC**, el único organismo habilitado para dar por finalizado un Convenio en base a las situaciones descritas en el último punto de este Acuerdo Marco.

### Requisitos que debe cumplir una propuesta de Convenio:

Con el fin último de servir como herramienta para generar beneficio a los socios de AERTIC, el Convenio propuesto deberá alcanzar **al menos 60 puntos** de los definidos en el siguiente listado de requisitos mínimos, cada uno con una puntuación de 0 a 10 (máximo 100 puntos):

1. El convenio debe garantizar la igualdad entre los socios de AERTIC que deseen acogerse al mismo, no promoviendo distinción alguna por tamaño o tipo de empresa, de ser así obtendrán **10 puntos** de lo contrario obtendrán **5 puntos**.

2. El convenio debe contemplar una propuesta personalizada, para los miembros de AERTIC, más allá de la propuesta comercial que la proponente tenga ya en el mercado para sus clientes. De su texto se debe entender esta situación sin lugar a dudas. **10 puntos**
3. Por la propia naturaleza de Asociación que tiene AERTIC, se debe dar mayor valor a las propuestas recibidas por parte de sus socios que recibirán **10 puntos** por los **5 puntos** que alcanzarán las empresas no socias de AERTIC.
4. Si del texto del Convenio se desprende la necesidad de la colaboración, entendiéndose por colaboración las labores que vayan más allá de la simple firma del acuerdo entre la empresa proponente y la beneficiaria para su puesta en marcha, la propuesta obtendrá **10 puntos**.
5. Los servicios catalogados de interés por AERTIC con respecto al listado mostrado a continuación obtendrán **10 puntos**, los servicios fuera de este listado obtendrán **5 puntos** por no ser considerados como servicios de mayor valor añadido para AERTIC:
  - a. Seguros
  - b. Formación
  - c. Material de Oficina
  - d. Medios de Transporte
  - e. Alojamiento
  - f. Ciberseguridad
  - g. Digitalización
6. Se pondrá en gran valor aquellos Convenios cuya proponente sea una empresa con menos de 51 trabajadores, obteniendo en este caso **10 puntos**, **8 puntos** si tiene entre 51 y 100 trabajadores, y **5 puntos** para aquellas con más de 100 trabajadores.
7. Por su repercusión económica, obtendrán **10 puntos** aquellos convenios que supongan un ahorro para el socio igual o superior al 10% sobre el coste habitual de los servicios que comprende, y **5 puntos** para aquellas que estén por debajo.
8. El convenio debe concretar qué figura representa el proponente del convenio, si se trata del prestatario directo del servicio recibirá **10 puntos** mientras que si actúa como intermediario entre el socio y el prestatario final del servicio recibirá **5 puntos**.
9. En el caso de quedar reflejado, en el texto del Convenio propuesto, que la empresa receptora pueda beneficiarse en forma de comisionado, de ofrecer el servicio actuando como intermediario entre sus propios clientes y la proponente, obtendrá **10 puntos**.
10. Si la propuesta de Convenio implica la colaboración directa en materia de proyectos de I+D entre la proponente del convenio y aquella empresa socia de AERTIC receptora de éste, la propuesta recibirá **10 puntos**.

#### Sistema de Validación de una propuesta de Convenio:

Los pasos a seguir para la validación de una propuesta de Convenio serán los siguientes:

1. La proponente entregará al equipo técnico de AERTIC la propuesta de Convenio para proceder a la validación del cumplimiento de las normas de participación expuestas en el primer punto de este Acuerdo Marco.
2. El equipo de AERTIC realizará el análisis del grado de cumplimiento de los requisitos mínimos de la propuesta para, en caso de no llegar al mínimo de **60 puntos**, solicitar a la proponente las suficientes aclaraciones, modificaciones o agregados a su propuesta para asegurar el cumplimiento de esta puntuación mínima.
3. En caso de **no alcanzar** finalmente la propuesta los **60 puntos mínimos** requeridos, se procederá a comunicar a la empresa proponente esta situación, finalizando aquí el proceso.
4. En caso de que la propuesta **cumpla con los requisitos mínimos**, se comunicará el ámbito de la misma a todos los socios de AERTIC a través de un boletín, con el fin de verificar si existen propuestas de similar naturaleza que puedan ser sometidas a este mismo proceso de validación, quedando **descartada** la propuesta si la empresa **no es socia** de AERTIC y una de las empresas socias decide ofrecer el mismo servicio.
5. El equipo técnico de AERTIC proporcionará la propuesta a todos los miembros de la Junta Directiva durante la siguiente reunión de la misma, con el fin de dar a conocer la **puesta en marcha** del nuevo Convenio, situación que quedará reflejada en el Acta de dicha Junta Directiva.
6. Tras darse la propuesta por **aceptada**, AERTIC se compromete a la difusión de este acuerdo a través de un boletín para todos los socios, y posteriormente a la publicación del texto del acuerdo en la página web del Clúster:
  - <https://aertic.es/el-cluster/convenios-y-acuerdos-ventajosos/>

#### Situaciones en las que un Convenio se puede dar por finalizado:

Puede darse el caso en el que un convenio previamente aprobado por el **equipo técnico de AERTIC** deba darse por finalizado. Las principales situaciones serán las siguientes:

1. Baja de la empresa por cese de actividad.
2. Negación de las condiciones del convenio para una empresa socia de AERTIC.
3. Patrones de conducta inapropiada por parte de la proponente del Convenio.
4. Propuesta de finalización de convenio por parte de la proponente.
5. Intento de cambio de condiciones del Convenio por parte de la proponente y que supongan una modificación sustancial de éste.
6. Baja de la empresa en AERTIC cuando exista otra empresa socia que pueda ofrecer el mismo servicio, en caso contrario se reevaluará de nuevo el convenio.