

CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE A VICEPRESIDENCIA SEGUNDA E CONSELLERÍA DE ECONOMÍA, EMPRESA E INNOVACIÓN E A FEDERACIÓN GALEGA DE COMERCIO PARA A REALIZACIÓN DE DIVERSAS ACTUACIÓN S DE FOMENTO DO COMERCIO RETALLISTA NO ÁMBITO DA COMUNIDADE AUTÓNOMA DE GALICIA- 2021

En Santiago de Compostela, a vinte de xullo de dous mil vinteún, na sede da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación.

REUNIDOS

Dunha parte D. \_\_\_\_\_ vicepresidente segundo e conselleiro de Economía, Empresa e Innovación da Xunta de Galicia, nomeado para o devandito cargo polo Decreto 112/2020, do 6 de setembro, actuando en exercicio das competencias atribuídas polo artigo 34 da Lei 1/1983, do 22 de febreiro, de normas reguladoras da Xunta de Galicia e da súa Presidencia.

Doutra parte, D. \_\_\_\_\_, co DNI \_\_\_\_\_, actuando en nome e representación da Federación Galega de Comercio, na súa calidade de presidente en virtude das facultadas emanadas do artigo 28 dos Estatutos, aprobados en Asemblea Xeral celebrada o 27 de setembro de 1993.

Os comparecentes, na representación que detentan, se recoñecen reciprocamente capacidade legal suficiente para o outorgamento deste convenio de colaboración, e en consecuencia,

EXPOÑEN

PRIMEIRO. A Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación, segundo o artigo 1 do Decreto 230/2020, de 23 de decembro, polo que se establece a estrutura orgánica da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación, é o órgano da Xunta de Galicia ao que lle corresponde o exercicio, entre outras, de competencias en materia de comercio interior. Concretamente, o programa 751A, que xestiona a Dirección Xeral de Comercio e Consumo, contempla entre os seus obxectivos, a renovación e promoción do sector comercial retalista, neste caso apoiando as actuacións desenvolvidas pola Federación Galega de Comercio para acadar o nivel de competitividade desexable cara o mercado interior e que incida no seu maior desenvolvemento.

O comercio tradicional está sometido a un profundo proceso de cambio que esixe realizar un esforzo de renovación e adaptación continuo. Por outra banda, a crise do CORONAVIRUS COVID 19 e o estado de alarma declarado a través dos Reales Decretos 463/2020, de 14 de marzo, Real Decreto 900/2020, de 9 de outubro e Real Decreto 926/2020, de 25 de outubro e súa posterior prórroga por Real Decreto 956/2020, de 3 de novembro, está afectando a todos os sectores, entre eles, de forma moi significativa o comercio.

Por isto, é preciso poñer en marcha unha serie de medidas para asesorar, informar, impulsar a dixitalización e reforzar a dinamización do sector, para evitar unha perda de competitividade. Na crise, manifestouse como a dixitalización e o uso das novas tecnoloxías se configuraban como ferramentas de utilidade para manter a actividade do comercio, polo que resultaba preciso a posta en marcha de mecanismos de xestión integral que permitirán combinar a venda física coa venda en liña e a distancia.

Así mesmo, a suspensión e limitacións de actividades económicas durante o estado de alarma esixe a programación de liñas de dinamización que incentiven a demanda e procuren a visualización do comercio de proximidade e dos mercados e prazas de abastos e potencien a súa actividade.

No orzamento de gastos para o exercicio 2021 inclúese a aplicación 06.03.751A.781.1 “Asociacionismo comercial e servizos pemes comerciais”, coa fonte de financiamento de fondos propios libres (1010) e proxecto de investimento número 2015.00254 “Modernización, emprendemento e innovación do comercio e das pemes comerciais”. De conformidade co disposto polos artigos 19.4 e 26 da Lei de 9/2007, do 13 de xuño, de subvencións de Galicia, trátase dunha subvención de concesión directa que se instrumenta a través deste convenio de colaboración.

SEGUNDO. A Federación Galega de Comercio, no sucesivo, a Federación, ten como obxecto a consecución de fins xerais de interese galego no ámbito sectorial ó que a súa denominación e fins se contraen, e entre outros, a representación, defensa e promoción dos intereses do comercio retalista, así como formular propostas e ser interlocutores perante a administración en todas aquelas accións, reformas ou medidas tendentes ó desenvolvemento, mellora e regulamento das actividades empresariais do comercio, sendo a entidade mais representativa do sector comercial no ámbito de Galicia.

Neste senso, a posta en marcha de distintas actividades relacionadas directamente coa información, formación e promoción do comercio (e en especial do comercio electrónico), así como a profesionalización da xestión dos clientes como eixos fundamentais de actuación, amósanse axeitadas perante a situación que vive este colectivo, que demanda un decidido apoio na consecución dunha maior concorrencia fronte a outras estruturas comerciais, e onde as administracións públicas teñen que xogar un papel relevante. Por elo, considérase que as súas actuacións enmárcanse no interese xeral e de acordo co disposto no artigo 26.2 a) da Lei de subvencións de Galicia, non é posible promover a concorrencia competitiva porque as actuacións obxecto deste convenio realizaranse pola Federación que é a única que pode alcanzar a toda a Comunidade Autónoma e desenvolve as actividades de fomento deseñadas e executadas singularmente por ela mesma.

En consecuencia, existen razóns de interese público, social, económico que xustifican, conforme ao artigo 19.4.c) e 26.2.a) da Lei 9/2007, de 13 de xuño, de subvencións de Galicia, a colaboración da Xunta de Galicia, a través da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación, na financiación deste convenio, para a concesión dunha subvención directa de carácter singular a Federación Galega de Comercio,

TERCEIRO. Con carácter previo á sinatura deste convenio, a Federación acreditou a concorrencia ou non doutras axudas públicas para a mesma finalidade, de conformidade co establecido no artigo 11.d) da Lei de subvencións de Galicia. Así mesmo, constan certificacións de estar ao corrente nas súas obrigas tributarias, coa Seguridade Social e de non ter débedas pendentes por ningún concepto coa Xunta de Galicia, de acordo co establecido nos artigos 11.e) e 31.7 da devandita lei.

Por todo iso, as partes consideran que a mellora da competitividade do comercio polo miúdo precisa, entre outros, dunha posta en valor dos recursos con que se conta para favorecer o desenvolvemento comercial, implementando as accións no ámbito do comercio de información-promoción nas que se amosan especialmente as vantaxes competitivas do pequeno comercio de proximidade; e dado o interese coincidente da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación e da Federación, acordan a formalización dun convenio de colaboración conforme ás seguintes:

## CLÁUSULAS

PRIMEIRA.- Este convenio ten por obxecto establecer as bases de colaboración entre a Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación e a Federación para a realización de accións de información-promoción no comercio retalista, que a continuación se especifican cun orzamento total que ascende a 677.000 € (IVE engadido).

En execución do presente convenio realizaranse as seguintes actuacións, cos custos que se recollen no Anexo e de acordo co seguinte desglose:

<b>A. LIÑA FORMATIVA E DE ORIENTACIÓN COMERCIAL</b>	
<b>ACTUACIÓNS</b>	<b>ORZAMENTO</b>
1. Oficina de orientación, información e asesoramento ó sector comercial galego. Prestando especial atención ó emprendemento e mantemento da actividade empresarial comercial galega dada a crise derivada da epidemia do COVID-19	300.000 EUROS
2. Congreso telemático e presencial do comercio galego: Expectativas de venda no sector e no futuro inmediato, Relación do comercio co novo consumidor omnicanal segundo o seu novo comportamento e necesidades. Modernización, ecommerce, planificación e redefinición do retail, claves do éxito comercial.	40.000 EUROS
3. Webinar's e talleres formativos presenciais vencellados a mellorar a venda e a atención ao cliente. Novos formatos de empresa comercial. Achegamento e divulgación de ferramentas dixitais e estratéxicas no ámbito das redes sociais, canles online, marketing dixital e analítica web, deseño web, emprendemento, protección, seguridade e desenvolvemento empresarial.	55.000 EUROS
<b>B. LIÑA DE DIXITALIZACIÓN</b>	
<b>ACTUACIÓNS</b>	<b>ORZAMENTO</b>

1. Mantemento e divulgación da Plataforma Dixital Centralizada E-Ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto co cliente. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependiente, coste empresarial, deterioro e contaminantes		15.000 EUROS
2. Plataforma de Dixitalización Online de venda polo miúdo. Implantación, desenvolvemento e mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamento web, vendas e precio, seguridade, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software.		30.000 EUROS
<b>C. LIÑA PROMOCIONAL E DE DINAMIZACIÓN DO COMERCIO LOCAL</b>		
<b>ACTUACIÓNS</b>		<b>ORZAMENTO</b>
1. Campañas publicitarias, promocionais de dinamización e incentivación do comercio de proximidade, dirixidas principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo		
a.	Dúas campañas promocionais Días Azuis	117.000 EUROS
b.	Campaña promocional Reis / Rebaixas Inverno	45.000 EUROS
c.	Campaña promocional Rebaixas verán	35.000 EUROS
d.	Campaña promocional anticipo e/ou Nadal	40.000 EUROS
<b>TOTAL</b>		<b>677.000 EUROS</b>

SEGUNDA. A Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación achegará a cantidade de 616.070,00 €, IVE engadido, con cargo á aplicación orzamentaria 06.03.751A.781.1 “Asociacionismo comercial e servizos para pemes comerciais” do orzamento de gastos para o ano 2021.

TERCEIRA. A Federación comprométese a executar as actuacións previstas e a especificar a colaboración da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación en toda a documentación que delas se deriven, así como a financiar o resto do orzamento na cantidade de 60.930,00 €, IVE engadido.

Debido a que as actuacións obxecto do convenio van a implicar que a Federación beneficiaria leve a cabo diversas contratacións externas, admitirase unha contratación separada por parte da Dirección Xeral de Comercio e Consumo, sempre que os obxectos dos contratos admitan fraccionamento ao ser susceptibles de utilización ou aproveitamento separado e constitúan unhas unidades funcionais independentes, ou así o esixa a natureza do obxecto. Esta previsión será comprobada polo órgano xestor no momento da xustificación de cada unha das actividades e gastos incorridos con carácter previo a efectuar os pagos a conta, sen prexuízo de aplicar o disposto no artigo 29.3 da Lei 9/2007, do 13 de xuño de subvencións de Galicia, tal e como se establece na cláusula quinta do presente convenio.

A subcontratación das actividades subvencionadas poderá alcanzar o 100% e regularanse polo disposto no artigo 27 da Lei 9/2007, do 13 de xuño de subvencións de Galicia, e no artigo 43 do Decreto 11/2009 do 8 de xaneiro, polo que se aproba o Regulamento da devandita lei, sen prexuízo de aplicar a disciplina de contratación pública se a beneficiaria cumpre coas condicións do artigo 3.3 da Lei 9/2017, do 8 de novembro, de contratos do sector público, para ser poder adjudicador.

CUARTA. A aportación da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación para a realización das actividades obxecto deste convenio é compatible con outras axudas outorgadas por outras administracións ou entes públicos ou privados, nacionais ou internacionais para a mesma finalidade, sempre que o importe total das subvencións concedidas non supere o custo das actividades subvencionadas.

QUINTA. O libramento da aportación pola Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación levarase a cabo unha vez que a Federación acredite, mediante certificación expedida polo órgano competente, a realización das accións, e relación certificada de gastos, acompañada de relación nominativa de facturas ou medios de xustificación equivalentes agrupadas por cada unha das actuacións desenvolvidas coa conformidade da Dirección Xeral de Comercio e Consumo, ata o 10 de decembro de 2021.

As facturas e documentos xustificativos dos gastos deberán achegarse acompañados dos xustificantes de pagamento de acordo co que dispón o artigo 28 da Lei 9/2007, do 13 de xuño, de subvencións de Galicia, agás os daqueles gastos, de tracto periódico e iterativo, tales como o pago de impostos ou de cotizacións de traballadores que non é posible xustificar dentro do período estipulado neste convenio pero dos que se presentan nóminas ou copia das liquidacións, no seu caso. A federación deberá presentar unha xustificación complementaria no mes de xaneiro ou febreiro do ano posterior á xustificación, cando o o pago sexa efectivo para completar o expediente.

Cando o importe do gasto subvencionable supere as contías establecidas na Lei 9/2017, de 8 de novembro, de Contratos do Sector Público, para o contrato menor (40.000 euros no suposto de execución de obra ou 15.000 euros nos demais supostos), a Federación deberá achegar a documentación relativa á solicitude de, como mínimo, tres ofertas de diferentes provedores, con carácter previo á contratación do compromiso para a obra, a prestación do servizo ou a entrega do

ben, salvo que polas súas especiais características non exista no mercado suficiente número de entidades que as realicen, presten ou subministren, ou salvo que o gasto se realizase con anterioridade á solicitude da subvención; todo elo de acordo co establecido no artigo 29.3 da Lei 9/2007, do 13 de xuño de subvencións de Galicia, modificado pola Lei 12/2011 do 26 de decembro de medidas fiscais e administrativas.

A elección entre as ofertas presentadas, que deberán achegarse na xustificación, ou, se é o caso, na solicitude da subvención, realizarase de conformidade con criterios de eficiencia e economía, e deberá xustificarse expresamente nunha memoria a elección cando no recaia na proposta económica máis vantaxosa.

Así mesmo, de conformidade co disposto no artigo 11.d) da Lei de subvencións de Galicia, a Federación deberá acreditar a concorrencia ou non con outras axudas públicas para a mesma finalidade.

A aportación da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación minorarase porcentualmente no caso de que a Federación non xustifique o orzamento total que figura na cláusula primeira.

Para facer efectivo o devandito libramento, cómpre que pola Federación se presenten certificacións de estar ao corrente nas súas obrigas tributarias, coa Seguridade Social e de non ter débedas pendentes por ningún concepto coa Xunta de Galicia.

A Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación resérvase o dereito de solicitar toda a documentación que se considere precisa en relación coa xustificación do obxecto deste convenio. Por outra banda, a Federación queda obrigada a facilitar toda a información que lle sexa requirida pola Intervención Xeral da Comunidade Autónoma, o Tribunal de Contas e o Consello de Contas, no exercicio das súas funcións de fiscalización e control.

SEXTA. Producirase a perda do dereito ao cobramento total ou parcial da subvención no suposto de falla de xustificación do cumprimento do convenio, das obrigas contidas nestas cláusulas, das obrigas contidas no artigo 33 da Lei 9/2007, de subvencións de Galicia, ou na demais normativa aplicable, o que dará lugar á obriga de devolver total ou parcialmente a subvención percibida, así como os xuros de demora correspondentes.

O procedemento para declarar a procedencia da perda do dereito de cobramento da subvención e para facer efectiva a devolución a que se refire o punto anterior será o establecido no Título II da Lei 9/2007, do 13 de xuño, de subvencións de Galicia.

Incumprimento parcial: sempre que se cumpran os requisitos ou condicións esenciais reflectidos no convenio, a Dirección Xeral de Comercio e Consumo poderá apreciar un incumprimento parcial, e deberá resolver sobre o seu alcance, aplicando a mesma ponderación que tivese a condición incumplida no convenio e, se e o caso, establecendo a obriga de reintegro.

Cando se trate de condicións referentes a contía ou conceptos do investimento subvencionable, o alcance do incumprimento determinarase proporcionalmente ao gasto deixado de practicar ou aplicado a conceptos distintos dos considerados subvencionables e, se é o caso, deberán reintegrarse as cantidades percibidas na dita proporción. Con carácter xeral, se o incumprimento superase o 65% do investimento subvencionable do proxecto, entenderase que o dito incumprimento é total, e deberán reintegrarse todas as cantidades percibidas e os seus xuros de demora.

As entidades beneficiarias das subvencións reguladas nestas bases seralles de aplicación o réxime de infraccións e sancións previsto no Título IV da Lei 9/2007, do 13 de xuño, de subvencións de Galicia e no Título VI do seu regulamento.

Así mesmo, toda alteración das devanditas condicións e, en todo caso, a obtención concorrente doutras axudas públicas para a mesma finalidade, poderá dar lugar á modificación das cantidades establecidas na cláusula segunda deste convenio.

As devanditas modificacións deberán formalizarse a través da correspondente addenda e someterse aos requisitos previstos no artigo 35 do Decreto 11/2009, do 8 de xaneiro, polo que se aproba o Regulamento da Lei 9/2007, de 13 de xuño, de subvencións de Galicia.

SÉTIMA. A Federación presta o seu consentimento á Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación para que, de acordo co establecido na disposición adicional primeira do Decreto 132/2006, do 27 de xullo, polo que se regulan os rexistros públicos creados nos artigos 44 e 45 da Lei 7/2005, do 29 de decembro, de orzamentos xerais da comunidade autónoma de Galicia para o ano 2006, publique as axudas concedidas nos rexistros públicos referidos con expresión da entidade beneficiaria, a contía e a súa finalidade, na forma que determine o órgano competente.

OITAVA.- Este convenio entrará en vigor ao día seguinte a súa sinatura, e estenderá a súa vixencia ata o 31 de decembro de 2021. Así mesmo, quedan incluídas as accións desenvolvidas dende o mes de xaneiro do ano 2021 ata o 10 de decembro de 2021, e que se correspondan co obxecto deste convenio. Non se contempla a posibilidade de prórroga.

NOVENA.- A subscrición deste convenio non comporta relación laboral, contractual ou de calquera outro tipo entre os profesionais que desenvolvan as actividades e a Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación, de tal xeito que non se lle poderá esixir responsabilidade ningunha, nin directa, indirecta, nin subsidiaria polos actos ou feitos acaecidos no seu desenvolvemento.

DÉCIMA.- Coa finalidade de asegurar o cumprimento deste convenio, creárase unha comisión de seguimento de composición paritaria, que coordinará o seu desenvolvemento. Reunirase a petición dunha das partes, e actuará como órgano de vixilancia, seguimento e control do establecido neste Convenio. A citada comisión estará presidida por un dos representantes da Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación..

En todo o non especificamente previsto sobre o funcionamento desta comisión, serán de aplicación as normas sobre órganos colexiados previstas no capítulo II do título II, da Lei 39/2015, de 1 de outubro, do Procedemento Administrativo Común das Administracións Públicas, e na sección III, capítulo I, título I (artigos 15 e seguintes) da Lei 16/2010, de 17 de decembro, de organización e funcionamento da Administración xeral e do sector público autonómico de Galicia.

A propia comisión, unha vez constituída, decidirá o réxime das súas reunións.

DECIMO PRIMEIRA: A modificación da distribución das actuacións previstas no presente convenio son circunstancias que poden dar lugar a unha modificación non substancial do convenio que será aprobada pola Dirección Xeral de Comercio e Consumo previa proposta da Comisión Mixta de Seguimento prevista na cláusula décima do presente convenio, sempre que non supoñan incremento na contía global prevista, que respondan aos obxectivos sinalados na cláusula primeira do convenio e cumpran os requisitos da normativa, nacional e autonómica, en materia de subvencións.

Calquera outra modificación distinta das anteriores, proposta pola Comisión Mixta de Seguimento, será realizada a través do mesmo procedemento que se seguiu para a elaboración deste convenio.

DECIMO SEGUNDA.- Este convenio resolverase por incumprimento total ou parcial dalgunha das cláusulas que o regulan, ou polo transcurso do tempo estipulado sen que se culminen as actividades acordadas.

DECIMO TERCEIRA.- Na execución do presente convenio respectarase a normativa vixente en materia de protección de datos. As partes comprométense a cumprir o disposto na Lei Orgánica 3/2018, de 5 de decembro, de Protección de Datos Personais garantía dos dereitos dixitais e demais normativa aplicable sobre protección de datos de carácter persoal e, especialmente as obrigas de información e esixencia de consentimento expreso aos interesados para o tratamento e cesión dos seus datos coa finalidade de posibilitar o desenvolvemento, execución e avaliación dos programas

DECIMO CUARTA .- Este convenio ten natureza administrativa e considérase incluído no artigo 6 da Lei 9/2017, de 8 de novembro, de Contratos do Sector Público, pola que se traspoñen ao ordenamento xurídico español as Directivas do Parlamento Europeo e do Consello 2014/23/UE e 2014/24/UE, de 26 de febreiro de 2014 polo que queda fóra do seu ámbito de aplicación, se ben se aplicarán os principios e criterios do dito texto legal para resolver as dúbidas e lagoas que puideran presentarse.

Este convenio rexerese, ademais do disposto no seu clausulado, pola Lei 39/2015, de 1 de outubro, do Procedemento Administrativo Común das Administracións Públicas e pola Lei 9/2007, do 13 de xuño, de subvencións de Galicia. Así mesmo, seranlle de aplicación as demais normas de dereito administrativo aplicable ou, no seu defecto, as derivadas do dereito privado. En consecuencia, correspóndelle á Vicepresidencia Segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación a prerrogativa de interpretación deste convenio e resolver as dúbidas que xurdan sobre o seu cumprimento, sendo os acordos neste senso inmediatamente executivos sen prexuízo de que se poidan interpor contra eles os correspondentes recursos contencioso-administrativos.

E, en proba de conformidade, subscríbese este convenio no lugar e data enriba sinalados, por duplicado exemplar e para un único efecto.

Pola Xunta de Galicia

O Vicepresidente Segundo e Conselleiro de  
Economía, Empresa e Innovación

Pola Federación Galega de Comercio

O presidente

**ANEXO**

O custo total estimado das actuacións obxecto do convenio ascende **677.000,00 € (IVE engadido)**, desagregado nos seguintes conceptos:

<b>LIÑA FORMATIVA E DE ORIENTACIÓN COMERCIAL</b>	
<b>ACTUACIÓN</b>	<b>ORZAMENTO</b>
1. Oficina de orientación, información e asesoramento ó sector comercial galego. Prestando especial atención ó emprendemento e mantemento da actividade empresarial comercial galega dada a crise derivada da epidemia do COVID-19	300.000 EUROS
2. Congreso telemático e presencial do comercio galego: Expectativas de venda no sector e no futuro inmediato, Relación do comercio co novo consumidor omnicanal segundo o seu novo comportamento e necesidades. Modernización, ecommerce, planificación e redefinición do retail, claves do éxito comercial.	40.000 EUROS
3. Webinar's e talleres formativos presenciais vencellados a mellorar a venda e a atención ao cliente. Novos formatos de empresa comercial. Achegamento e divulgación de ferramentas dixitais e estratéxicas no ámbito das redes sociais, canles online, marketing dixital e analítica web, deseño web, emprendemento, protección, seguridade e desenvolvemento empresarial.	55.000 EUROS
<b>- LIÑA DE DIXITALIZACIÓN</b>	
<b>ACTUACIÓN</b>	<b>ORZAMENTO</b>

1. Mantemento e divulgación da Plataforma Dixital Centralizada E-Ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto co cliente. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependiente, coste empresarial, deterioro e contaminantes		15.000 EUROS
2. Plataforma de Dixitalización Online de venda polo miúdo. Implantación, desenvolvemento e mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamento web, vendas e precio, seguridade, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software.		30.000 EUROS
<b>1. LIÑA PROMOCIONAL E DE DINAMIZACIÓN DO COMERCIO LOCAL</b>		
<b>ACTUACIÓNS</b>		<b>ORZAMENTO</b>
1. Campañas publicitarias, promocionais de dinamización e incentivación do comercio de proximidade, dirixidas principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo		
a.	Dúas campañas promocionais Días Azuis	117.000 EUROS
b.	Campaña promocional Reis / Rebaixas Inverno	45.000 EUROS
c.	Campaña promocional Rebaixas verán	35.000 EUROS
d.	Campaña promocional anticipo e/ou Nadal	40.000 EUROS
<b>TOTAL</b>		<b>677.000 EUROS</b>

## A.- LIÑA FORMATIVA E DE ORIENTACIÓN COMERCIAL

- **Oficina de orientación, información e asesoramento ó sector comercial galego. Prestando especial atención ó emprendemento e mantemento da actividade empresarial comercial galega dada a crise derivada da epidemia do COVID-19.**

..... 300.000,00 euros

Manter na organización representativa do sector unha Liña de formación e de Orientación Comercial (xaneiro – novembro 2021). Manterase persoal técnico cualificado para o desempeño exclusivo das funcións de orientación, asesoramento, formación e plataforma de servizo centralizado e información das estruturas asociativas comerciais e demais entidades de comercio existentes no noso ámbito xeográfico.

Os obxectivos principais desta liña van dirixidos a resolver as dúbidas das persoas comerciantes, informar sobre as diferentes medidas a adoptar e apoiar ao coñecemento dos programas e liñas de axuda promovidas pola administración, en especial a autonómica, así como as distintas ferramentas que ten ó seu dispor o comerciante do sector do comercio polo miúdo, especialmente en relación á crise derivada da epidemia do COVID-19.

Sustánciase a liña no mantemento do asesoramento, orientación e información ó sector comercial ó longo da vixencia do presente convenio, empregando ferramentas tales como unha liña telefónica gratuíta, de acceso a todos os comerciantes da comunidade galega que poidan requirir os servizos descritos con anterioridade. Así mesmo, empregárase para o bo desenrolo da liña as novas tecnoloxías de comunicación de uso cotiá como son o e-mail, mensaxes e a plataforma corporativa da Federación e as súas ferramentas, así como o correo ordinario e a mensaxería.

Facilítarase o achegamento do comercio á Administración e ós seus programas de apoio ó sector a través da organización representativa do sector do comercio galego. Todo elo canalizado dunha maneira cualificada, profesional, sinxela e gratuíta para o comercio galego.

Os custos contemplados dentro de este servizo son os seguintes:

- Custos de persoal da Federación Galega de Comercio adicados a Liña formativa e de orientación comercial, oficina de orientación, información e asesoramento ó sector comercial galego. (custos salariais totais. Líquido, retencións máis a Seguridade Social).
  - Custos de difusión e promoción do Servizo.

O orzamento destes custos acada un importe de 250.000,00 euros (ive engadido)

- Actuacións dirixidas á difusión e coñecemento da Liña formativa e de orientación comercial, asesoramento, información ó sector comercial. Así como os servizos propios e vencellados a Línea e os distintos programas

dirixidos ó comercio e ás súas asociacións: ciclo de xornadas informativas. O obxectivo é fomentar o coñecemento por parte dos comerciantes e das asociacións das ferramentas que a Vicepresidencia segunda e Consellería de Economía, Empresa e Innovación – Dirección Xeral de Comercio e Consumo, e a Federación Galega de Comercio poñen ó seu dispor, incentivando que fagan uso delas. Dentro das actuacións inclúense os gastos de deseño e edición de material audiovisual ou de manuais.

- Liña gratuíta de orientación, asesoramento e Información ó sector comercial. Desenvolvemento da plataforma de servizo centralizado. Publicidade xenérica en medios de comunicación.
- Gastos correntes da Liña formativa e de orientación comercial. Publicidade xenérica en medios de comunicación. Aluguer de equipos informáticos e periféricos hardware e software, pólizas de seguros, fotocopiadora, audiovisuais e mobiliario para o correcto desenvolvemento da liña. Gastos derivados do funcionamento da Liña de formación e orientación: gastos correntes en bens e servizos (alugamento vehículos, gastos de administración xeral e material funxible de oficina e ofimática, gastos correo e mensaxería, manuais sociais-laborais, mantemento de software contable e de facturación, gastos de limpeza, gastos de asesoramento, mantemento marcas da Federación, de auditoría, Servidor/es web Multihost/Virtual Up administrado. Gastos de consultoría e auditoría, Certificacións ISO 9001:2015 Sistema Xestión de Calidade, 14001 Xestión Ambiental e Xestión Seguridade da Información 27001. Gastos de consultoría, deseño e implantación do Plan de Igualdade na Federación. Subscrición a prensa, gastos derivados da administración, mantemento e dominios web, plataforma enquisas web, comunidade, electricidade, auga, telefonía/fax, plataforma/comunicación sms, mantemento da páxina web corporativa e plataforma de servizos).

O orzamento de estes custos supón un importe de 50.000,00 euros (ive engadido).

O orzamento total da oficina de orientación, información e asesoramento ó sector comercial galego. Prestando especial atención ó emprendemento e mantemento da actividade empresarial comercial galega dada a crise derivada da epidemia do Covid 19 supón un importe de 300.000,00 euros (ive engadido).

## **2. Congreso telemático e presencial do comercio galego: Expectativas de venda no sector e no futuro inmediato, Relación do comercio co novo consumidor omnicanal segundo o seu novo comportamento e necesidades. Modernización, ecommerce, planificación e redefinición do retail, claves do éxito comercial**

..... 40.000,00 euros

Congreso telemático e presencial a desenvolver no segundo semestre do presente ano. Establécense como sedes principais a niveis operativos e funcionais as cidade de Santiago de Compostela e a de Lugo. Este Congreso convocará ao comercio e ás asociacións comerciais locais e sectoriais das catro provincias galegas, ás federacións provinciais de comercio e aos

representantes doutras comunidades autónomas do comercio. Neste encontro, os profesionais do pequeno comercio terán a oportunidade novamente de afondar, debater e intercambiar experiencias sobre as cuestións que lles preocupan na actualidade.

Os custos nos que se incorrerá á hora de organizar e desenvolver o congreso abranguen as seguintes accións e xustificaranse cos conceptos que seguen:

- Medios humanos: Coordinador/es técnicos, Programadores, técnico/s analistas e / ou administrativos cualificados contratados mercantil e/ou laboralmente a todos os efectos (custes salariais totais, líquido, retencións á SS, desprazamentos).
- Plataforma de soporte e Infraestrutura tecnolóxica baseada en web. Creación gráfica de contornos e contidos. Imaxe corporativa. Papelería, cartelería, rollers, documentación. Poñentes e conferenciantes e custos vencellados. Publicidade en medios de comunicación, redes sociais, audiovisuais. Actividade de difusión e promocional do evento: Ferramentas para usar; Páxina web institucional do evento; Landing Page; mailing profesional; google ads; Páxina web de destino que funcione como receptor e canle de apoio para o congreso, aloxando vídeos das charlas de xeito atrasado; Material “Howto” de interacción virtual e participación multiplataforma; Facebook; Instagram; Twitter. Aluguer de salóns, vehículos e sala de prensa. Medios audiovisuais e informáticos.

O orzamento total do Congreso telemático e presencial do comercio galego: Expectativas de venda no sector e no futuro inmediato, Relación do comercio co novo consumidor omnicanal segundo o seu novo comportamento e necesidades. Modernización, ecommerce, planificación e redefinición do retail, claves do éxito comercial supón un importe de 40.000,00 euros (ive engadido).

**3 Webinar’s e talleres formativos presenciais vencellados a mellorar a venda e a atención ao cliente. Novos formatos de empresa comercial. Achegamento e divulgación de ferramentas dixitais e estratéxicas no ámbito das redes sociais, canles online, marketing dixital e analítica web, deseño web, emprendemento, protección, seguridade e desenvolvemento empresarial.**

..... **55.000,00 euros**

As webinar’s e talleres formativos e presenciais vencellados a venda e a atención ao cliente incidirán nas novas ferramentas ligadas á tecnoloxía dixital. Terán lugar un mínimo de doce Xornadas divulgativas a razón de tres por provincia a partir do primeiro trimestre do ano en curso e en prazo de vixencia do presente convenio. A proporción de Xornadas a desenvolver por provincia é orientativo, pero en todo caso mantendo o número de doce en total, que poderán desenvolverse na modalidade de teleformación a distancia non presencial . Orientativamente os temas a tratar nas Xornadas serán os seguintes:

- ✓ Competitividade, dixitalización e competitividade no comercio.
- ✓ Fidelización, promoción e dinamización comercial.

- ✓ Empresa comercial: autónomo, sociedades, empregados.
- ✓ Consumo, seguridade e garantías legal e de servizos.
- ✓ Embalaxe e Reciclaxe comercial: normativa de obrigado cumprimento no pequeno comercio.
- ✓ Distribución novos formatos: locais, ubicacións, produto, tempadas de venda.
- ✓ Lexislación comercial: relacións, obrigas, pagos, actividade, seguridade, prevención.
- ✓ Contribución á conta de resultados. Financiamento.
- ✓ Seguridades xurídica e de Datos. ( Regulamento Europeo)
- ✓ Casos de éxito en novos formatos de comercio.
- ✓ Novos hábitos de compra. Fluxos de clientes.
- ✓ Asociacionismo comercial.
- ✓ Estratexias comerciais. Novo modelo de negocio e de relación co cliente.
- ✓ Coñecemento do cliente. Novo perfil do consumidor.
- ✓ Canles de distribución: canal móbil e internet. Pagos e procesos dixitais, omnicanalidade.
- ✓ Emprendemento, diferenciación, crecemento.
- ✓ Novo comercio, deseño, marca, novos servizos, promos personalizadas.
- ✓ Redes sociais, marketing dixital, comunicación.

Os custes de esta actividade se desagregan nas seguintes accións:

- Organización e medios técnicos das xornadas.
- Aluguer de salas e stands así como os gastos vencellados.
- Edición de material.
- Promoción e divulgación.
- Medios humanos: Coordinador técnico, presentador e /ou técnicos contratados mercantil e/ou laboralmente a todos os efectos (custes salariais totais, líquido, retencións a SS).

Por outra banda, desenvolveranse, especialmente durante a vixencia do estado de alarma, accións formativas e de divulgación sobre as medidas preventivas adoptadas polas autoridades competentes dirixidas á protección dos cidadáns e contención da pandemia do COVID-19 [Coronavirus], no ámbito do sector comercial, así como a asistencia en remoto para a súa implementación tanto no comercio de proximidade, como no comercio en liña, como no comercio ambulante.

Ditas xornadas poderán realizarse na modalidade de teleformación a distancia a través de plataforma dixital.

Os custes destas actividades desagreganse nas seguintes accións:

- Plataforma de teleasistencia en liña.
- De ser o caso, aluguer de salas e stands así como os gastos vencellados
- Edición e produción de material dixital e non dixital. Impartición de módulos/cursos asistenciais en liña.
- Promoción e divulgación.
- Medios humanos: Coordinador técnico, presentador e/ou técnicos contratados mercantil e/ou laboralmente a todos os efectos (custes salariais totais, líquido, retencións á SS).

O orzamento total das Webinar's e talleres formativos presenciais vencellados a mellorar a venda e a atención ao cliente. Novos formatos de empresa comercial. Achegamento e divulgación de ferramentas dixitais e estratéxicas no ámbito das redes sociais, canles online, marketing dixital e analítica web, deseño web, emprendemento, protección, seguridade e desenvolvemento empresarial é de 55.000,00 euros (ive engadido).

**O orzamento total da -A. LIÑA FORMATIVA E DE ORIENTACIÓN COMERCIAL- é de 395.000 euros (ive engadido)**

## **B.- LIÑA DIXITALIZACIÓN**

- **Mantemento e divulgación da Plataforma Dixital Centralizada E-Ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto co cliente. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependiente, coste empresarial, deterioro e contaminantes.**

..... **15.000,00 euros**

A plataforma prevista no punto anterior permite aos comercios e aos seus clientes substituír o ticket tradicional impreso en papel por un sistema dixital, moderno, fiable e eficaz. Co obxectivo de expandir a súa implantación, levaranse a cabo actuacións de difusión do e-ticket dixital entre

os consumidores e comerciantes así como de captación de comercios para a súa adhesión, realizando as actuacións precisas para a súa integración.

As accións de expansión na implantación e de desenvolvemento da Plataforma Dixital Centralizada E-Ticket levaráanse a cabo segundo o seguinte plan:

- Plataforma Dixital E-Ticket:
- Análise e planificación da expansión da plataforma
- Ampliación e Reconfiguración do hard/soft de servidores e dependencias, automatización.
- Novas DDBB. [Análise e deseño]
- Adaptación de contidos e manuais.
- Enfocamento ós novos comercios de:
  - Modulo Core / Plataforma Web
  - Módulo de Usuarios
  - Apps Usuario Android /IOS
    - Tests e implementacións vencelladas.
    - Transferencia da plataforma e as súas ferramentas: publicidade na rede: ruido social, rivais, influencers., prensa/radio.
    - Reunións técnicas grupais en salas debidamente acondicionadas para o coñecemento do sector comercial / consumidor.

Os custes desta actividade xustificaranse cos conceptos que seguen:

- Medios humanos: Coordinador/es técnicos, técnico/s analistas e / ou administrativos cualificados contratados mercantil e/ou laboralmente a todos os efectos (custes salariais totais, líquido, retencións á SS, desprazamentos). Desenrolando as actividades de análise e planificación; adaptacións e actualizacións do hard/soft servidores e dependencias, análise e deseño das novas DDBB, integración, desenvolvementos, test-implementación, coordinación, difusión-promoción, asesoramento, achegamento, implantación, expansión da Plataforma Dixital Centralizada E-Ticket.

- Medios técnicos e desenvolvemento de tecnoloxía: Aluguer de servidores dedicados, Hard-soft, Aluguer de equipos informáticos e periféricos hardware e software, pólizas de seguros, fotocopiadora, audiovisuais e mobiliario para o correcto desenvolvemento da liña. Manuais, telefonía [voz e datos]. Aluguer de salas e equipos vencellados. publicidade na rede: ruído social, rivais, influencers., prensa/radio.
- Aluguer de vehículos. Expansión e posta en coñecemento ao comercio da Plataforma. Cartelería, rollers

O orzamento de *mantemento e divulgación da Plataforma Dixital Centralizada E-Ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto co cliente. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependiente, coste empresarial, deterioro e contaminantes* ten un importe de 15.000,00 euros (ive engadido).

- **Plataforma de Dixitalización On-line de venda polo miúdo. Implantación desenvolvemento e mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamiento web, vendas e precio, seguridades, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software.**

..... **30.000,00 euros**

Proporcionase ao comercio galego unha plataforma para axudar á expansión dixital dos negocios do sector, impulsando a venda física e especialmente a través de internet, de forma coordinada entre elas. Permite crear e/ou mellorar a estratexia de vendas nun período excepcional de dificultades derivadas do coronavirus COVID-19, optimizando os recursos tanto persoais como económicos relativos á xestión integral das distintas canles de venda, modernizando e adecuando devanditos aspectos á realidade existente.

O Sistema incorporará o E-ticket dixital, permitindo aos comercios e os seus clientes substituír o tradicional ticket en papel, utilizando unicamente unha ferramenta dixital con todas as garantías legais, evitando os inconvenientes do ticket impreso fronte a súa perda ou deterioración. Ademais, contribúe coa conservación e mellora do medio ambiente, eliminando o uso de papel e contaminantes intrínsecos á xeración dos tickets tradicionais.

O Sistema Tecnolóxico de Dixitalización de Vendas físicas e en liña desenvólvese tendo en conta múltiples aspectos relativos á tecnoloxía asociada ao seu funcionamento e evolución:

- ✓ **Concorrenza:** Capacidade para soportar múltiples usuarios simultaneamente ou nun determinado rango temporal.
- ✓ **Peticións múltiples:** Xestión automatizada e controlada de todas as operacións solicitadas ao sistema, as cales xeran diversas peticións a subsistemas integrados, mantendo a integridade dos datos.
- ✓ **Trazabilidade:** Garantir a trazabilidade de todas as operacións e xestións co fin de controlar o seguimento continuo.

- ✓ **Backups:** Establecer copias de seguridade automatizadas de toda a información do sistema, almacenadas baixo medidas de seguridade estritas.
- ✓ **Seguridade:** Aplicar todas as medidas de seguridade necesarias para garantir unha comunicación segura entre todos os puntos do sistema. Entre as medidas atópanse o cifrado de datos sensibles, implantación de firewall e antivirus a nivel de servidor, niveis de acceso diferenciados, certificados SSL, etc.
- ✓ **Escalabilidade:** Asegurar un sistema adaptable aos incrementos de tráfico na rede e ao número de usuarios participantes, que permita a súa expansión a varios niveis, aumentando as funcionalidades mantendo a integridade.

O sistema ten varios compoñentes funcionais integrados que, á súa vez, poden funcionar de maneira independente, permitindo a permeabilidade ou impermeabilidade dos datos en base aos requirimentos propios de cada un deles, e aos requisitos globais aplicables ao sistema. Devanditos compoñentes divídense en:

1. **Compoñente de xestión:** Incorpora nun mesmo aplicativo a xestión completa de datos internos a nivel de control xeral de administración, e individual de cada usuario participante.
2. **Compoñente de venda en liña:** plataforma xestionable de forma independente que permite a venda a través de Internet de produtos e servizos.
3. **E-ticket dixital:** ferramenta de xeración e visualización de tickets dixitais utilizable por comercios e consumidores.

O obxectivo desta plataforma tecnolóxica é incrementar a competitividade do comercio de proximidade galego fronte ás grandes empresas de ámbito nacional e internacional, dando visibilidade aos seus produtos en todas as canles de venda posibles (online e offline), e ampliando o seu rango de dispoñibilidade fóra das súas zonas de actuación tradicionais. Todo iso sen incorrer en elevados custos de desenvolvemento, xestión e mantemento.

Para cumprir este obxectivo, levarán a cabo as seguintes accións de desenvolvemento e implantación do Sistema Tecnolóxico de Dixitalización de Ventas:

- Análise do entorno de desenvolvemento e planificación dos estadios evolutivos.
- Configuración do hardware e software de servidores.
- Deseño y programación de DDBB.
- Desenvolvemento con múltiples linguaxes de programación con tecnoloxía WEB:
  - HTML5
  - CSS3

- JavaScript
- jQuery
- MySQL
- Implantación de módulos principais:
  - POS
  - BI
  - Facturación
  - Produto/servizo
  - Stock
  - Clientes/Consumidores
  - Canles online
- Desenvolvemento de:
  - Back-end.
  - Front-end.
  - Códigos de programación estandarizados.
  - Módulos de integración.
  - Módulos de xestión.
  - Módulo de usuarios.
- Elaboración de contidos e manuais técnicos e de uso.
- Integracións, implementacións e tests.
- Transferencia do sistema e os seus componentes e ferramentas, destinado ao seu uso final.
- Publicidade na rede: redes sociais, youtubers, influencers, chats, foros, prensa/radio.
- Reunións de formación técnica e a nivel de usuario en salas acondicionadas con todos os requisitos tecnolóxicos necesarios para a correcta aprendizaxe do sistema.

Os custos desta actividade xustificaranse cos conceptos seguintes:

- Medios humanos: Coordinador/é técnicos, Programadores, Técnicos analistas e/ou administrativos cualificados contratados mercantil e/ou laboralmente para todos os efectos (custos salariais totais, líquido, retencións á SS, desprazamentos). Desenvolvendo as actividades de análises e planificación, configuración hardware/software de servidores e dependencias, análises e deseño de DDBB, integración, desenvolvementos, tests e implementación, coordinación, programación, difusión-promoción, asesoramento e implantación do Sistema Tecnolóxico de Dixitalización de Vendas.
- Medios técnicos e desenvolvemento da tecnoloxía: Xeración e creación do código de programación con múltiples tecnoloxías WEB. Elección e xestión de produto e canles de venda que garantan unha constante evolución do Sistema. Estatísticas de negocio. Módulo de Usuarios, Alugueiro e/ou compra de servidores dedicados, Hardware/Software, Alugueiro e/ou compra de equipos informáticos e periféricos hardware. Alugueiro e/ou compra de software de deseño e programación. Rexistro de marcas vinculadas. Pólizas de seguros. Fotocopiadora, audiovisuais e mobiliario para o correcto desenvolvemento da liña. Manuais. Telefonía (voz e datos). Alugueiro de salas e equipos vinculados. Publicidade na rede (redes sociais, influencers, chats, foros, prensa/radio).
- Aluguer de vehículos. Posta en coñecemento ao comercio do Sistema. Cartelería, rollers.

O orzamento da Plataforma de Dixitalización On-line de venda polo miúdo. Implantación desenvolvemento e mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamiento web, vendas e precio, seguridades, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software e de 30.000,00 euros (IVE engadido)

**O orzamento total da –B. LIÑA DE DIXITALIZACIÓN- e de 45.000 euros (IVE engadido).**

### **C.- LIÑA PROMOCIONAL E DE DINAMIZACIÓN DO COMERCIO LOCAL**

**Campañas publicitarias, promocionais de dinamización e incentivación do comercio de proximidade, dirixidas principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo.**  
..... **237.000,0.euros**

O pequeno comercio é un sector principal e estratéxico que contribúe a consolidar o emprego e a manter as condicións existentes favorables para a posta en marcha de novas iniciativas emprendedoras, cunha mais que notable repercusión na cohesión da vida dos pobos.

As actuacións que se realizarán baixo esta liña incluírán a realización de actividades de promoción e visualización do comercio local.

As campañas publicitarias é promocionais terán como obxectivo visibilizar e crear relacións de afinidade co comercio de proximidade xerando movementos sociais, posicionando a súa imaxe, as súas vantaxes e características xeradoras de confianza, ao mesmo tempo que se persegue incentivar e reactivar o consumo no marco da crise económica e sanitaria producida pola pandemia xerada polo COVID-19.

As campañas desenvolveranse nas datas mais idóneas, tanto do punto de vista comercial como dende o punto de vista sanitario, tendo en conta , no seu caso, a declaración do estado de alarma ou a adopción de medidas de mobilidade o de distanciamento social, para iso as campañas publicitarias e promocionais realizaranse ademais polos medios mais adecuados e durante o coa duración precisa para acadar os seus obxectivos.

As distintas actuacións de potenciación do comercio local estarán incluídas nunha campaña publicitaria deseñada baixo unha estratexia creativa e que incluírá o deseño da campaña, a produción, execución e a súa difusión.

Os custos das campañas publicitarias e de promoción comprenderan:

- Custos de creatividade, deseño e imaxe das campañas
- Custos de produción e execución das campañas
- Custos de difusión en medios de comunicación
- Elaboración de material promocional ( merchandising, cartelería Packs promocionais das campañas: cartelería, bases campañas, folletos, flyers, papelería, comunicación, cartas)
- Loxística e distribución de material promocional das campañas.
- Xornadas de difusión e presentación das campañas
- Medios informáticos, audiovisuais e de megafonía
- Custos de sorteos
- Promoción e publicidade en medios comunicación /difusión dixitais e/ou tradicionais.
- Aluguer de salóns e salas de prensa e material informático e/ou audiovisual.
- Medios humanos: Coordinador técnico, e/ou técnico, e ou azafatas, contratados mercantil laboralmente a todos os efectos (custes salariais totais, líquido, retencións á SS) que sexan necesarios para dar soporte e asistencia técnico e administrativo a posta en marcha e execución e seguemento das campañas.
- Calquera outro gasto e investimento asociados ás accións a desenvolver que, de xeito indubidable, respondan a natureza da actuación obxecto do convenio.

Na medida en que sexa posible darase continuidade as dúas campañas promocionais de **-Días Azuis do comercio galego-**, así como a outras tres campañas promocionais **-Campaña**

promocional Reis/Rebaixas Inverno-, -Campaña promocional Rebaixas Verán-, e –  
Campaña promocional anticipo e/ou Nadal- cuxo obxectivo primordial é o de incentivar o  
consumo no comercio galego de proximidade.

a.	Dúas campañas promocionais Días Azuis	117.000 euros
b.	Campaña promocional Reis/Rebaixas Inverno	45.000 euros
c.	Campaña promocional Rebaixas verán	35.000 euros
d.	Campaña promocional anticipo e/ou Nadal	40.000 euros

O orzamento total da –LIÑA PROMOCIONAL E DE DINAMIZACIÓN DO COMERCIO LOCAL  
e de 237.000,00 euros (IVE engadido)