

CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE A CONSELLERÍA DE EMPREGO, COMERCIO E EMIGRACIÓN E A FEDERACIÓN GALEGA DE COMERCIO PARA A REALIZACIÓN DE DIVERSAS ACTUACIÓNS DE FOMENTO DO COMERCIO RETALLISTA NO ÁMBITO DA COMUNIDADE AUTÓNOMA DE GALICIA 2024

En Santiago de Compostela, a 25 de xuño de 2024

REUNIDOS

Dunha parte, XXXXXX, conselleiro de Emprego, Comercio e Emigración da Xunta de Galicia, nomeado para o devandito cargo polo Decreto 44/2024, do 14 de abril, actuando en exercicio das competencias que ten atribuídas polo artigo 34 da Lei 1/1983, de 22 de febreiro, de normas reguladoras da Xunta de Galicia e da súa Presidencia.

Doutra parte, XXXXX, co DNI XXXXX, 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.

Xeral celebrada o 27 de setembro de 1993 detentan, se recoñecen reciprocamente capacidade legal suficiente para o outorgamento deste convenio de colaboración, e en consecuencia,

EXPOÑEN

PRIMEIRO. A Consellería de Emprego, Comercio e Emigración, en adiante, a Consellería, é o órgano encargado de exercer as competencias que, en materia de comercio interior, o artigo 30.I.4 do Estatuto de autonomía de Galicia atribúe á nosa comunidade autónoma segundo o Decreto 42/2024, do 14 de abril, polo que se establece a estrutura orgánica da Xunta de Galicia e o Decreto 49/2024, de 22 de abril, polo que se fixa a estrutura orgánica das consellerías da Xunta de Galicia.

O Decreto 147/2024, do 20 de maio, polo que se establece a estrutura orgánica da Consellería de Emprego, Comercio e Emigración establece que lle corresponde á Dirección Xeral de Comercio e Consumo a planificación, a coordinación e o control das competencias da consellería 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 a promoción do sector comercial retallista, 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.

A situación do pequeno comercio polo miúdo no noso país, sendo un dos principais motores da nosa economía, incide de forma importante no desenvolvemento económico e social global, así como na mellora do estado de benestar e das condicións de vida de todos os cidadáns.

O comercio tradicional está sometido a un profundo proceso de cambio que esixe realizar un esforzo de renovación e adaptación continuo.

É importante que todas as administracións públicas colaboren coas entidades representativas do sector e contribúan con todos os recursos necesarios á mellora e desenvolvemento do

sector comercial para acadar a súa plena competitividade nun mercado cada vez máis difícil. Deste xeito, o comercio poderá afrontar os retos e superar os obstáculos que se lle presenten habitualmente e que dificultan a súa continuidade, mantendo a súa posición como motores das economías locais e rexionais, da economía e do papel xerador de emprego e de calidade no sector terciario.

Durante os últimos anos, as pequenas empresas comerciais de proximidade estanse enfrontando a unha serie de desafíos que ameazan a súa competitividade. Os cambios nos hábitos das persoas consumidoras, impulsados polo auxe do comercio en liña e a preferencia por experiencias de compra máis rápidas e a necesaria adaptación ás novas tecnoloxías e estratexias de mercadotecnia requiren medidas de apoio, tanto a nivel gobernamental como comunitario, para garantir a súa supervivencia a longo prazo.

Actualmente, os comercios afrontan ademais outro grave problema derivado da crise internacional co aumento dos prezos dos combustibles que lles afecta indirectamente polos problemas de abastecemento de mercadorías, o que provoca unha escaseza no noso pequeno comercio, así como un incremento do custo das mercadorías a venda.

Por isto, é preciso manter unha serie de medidas para asesorar, informar, formar e impulsar a dixitalización e reforzar a dinamización e cualificación do sector para evitar unha perda de competitividade. Nas crises que se veñen repetindo 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.

Ademais, a suspensión ou limitación para exercer con normalidade as actividades económicas durante as crises que se veñen encadeando esixen a programación de esas liñas de dinamización e cualificación que incentiven a demanda e procuren a visualización do comercio de proximidade, dos mercados e prazas de abastos e que potencie a súa actividade.

No orzamento de gastos para o exercicio 2024 inclúese a aplicación 44.06.751A.781.1 **"Asociacionismo comercial e servizos para 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 retailista, 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 máis 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 concorrència 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 concorrència 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 e 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 Consellería de Emprego, Comercio e Emigración, no financiamento deste convenio para a concesión dunha subvención directa de carácter singular á Federación Galega de Comercio.

TERCEIRO. Con carácter previo á sinatura deste convenio, a Federación acreditou a concorrència 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 consellería 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 consellería e a Federación para a realización de accións de orientación, formación, dixitalización e información-promoción no comercio retalista que a continuación se especifican, cun orzamento total que ascende a seiscentos noventa mil euros (690.000,00 €), IVE engadido.

En execución do presente convenio realizaranse as seguintes actuacións, cos custos que se recollen no anexo e de acordo coa seguinte desagregación:

A. LIÑA DE ORIENTACIÓN COMERCIAL, ASESORAMENTO E FORMACIÓN NO ASOCIACIONISMO COMERCIAL	
ACTUACIÓN	ORZAMENTO
1. Oficina de orientación, asesoramento e información ó sector comercial galego e formación no asociacionismo comercial, prestando especial atención ó emprendemento, cualificación e mantemento da actividade empresarial comercial galega.	320.000 EUROS
B. LIÑA DE DIXITALIZACIÓN	
ACTUACIÓNS	ORZAMENTO

1. Mantemento da Plataforma Dixital Centralizada E-ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto coa clientela. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependente, custo empresarial, deterioro e contaminantes.	2.000 EUROS
2. Mantemento da Plataforma de Ecommerce Online Comercio Galicia de venda polo miúdo. Mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamento web, vendas e prezo, seguridade, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software.	8.000 EUROS
<b>C. LIÑA DE PROMOCIÓN DO COMERCIO</b>	
ACTUACIÓN	ORZAMENTO
1. Unha campaña Días Azuis: campaña promocional, publicitaria, de incentivación do comercio de proximidade, dirixida principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo.	60.000 EUROS
<b>D. LIÑA DE DESENVOLVEMENTO DE CAMPAÑAS DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL NO ÁMBITO PROVINCIAL</b>	
ACTUACIÓNS	ORZAMENTO
1. Campañas de dinamización do comercio de proximidade e estímulo da demanda comercial e do consumo que faciliten o desenvolvemento e a mellora da actividade comercial.	300.000 EUROS
<b>TOTAL</b>	<b>690.000 EUROS</b>

SEGUNDA.- A consellería achegará a cantidade de seiscientos vinte e sete mil novecentos euros **(627.900,00 €)**, IVE engadido, con cargo á aplicación orzamentaria 44.06.751A.781.1 **"Asociacionismo comercial e servizos para pemes comerciais"** do orzamento de gastos para o ano 2024.

TERCEIRA.- A Federación comprométese a executar as actuacións previstas e a especificar a colaboración da consellería en toda a documentación que delas se deriven, así como a financiar o resto do orzamento na **cantidade de sesenta e dous mil cen euros (62.100,00 €)**, IVE engadido.

Debido a que as actuacións obxecto do convenio van a implicar que a Federación beneficiaria leve a cabo diversas contratacións externas, a Dirección Xeral de Comercio e Consumo poderá admitir unha contratación separada das ditas actuacións, 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 adxudicador.

CUARTA.- A achega da consellería 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 achega pola consellería 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, antes do 5 de decembro de 2024.

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 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, cando 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 concorrência ou non con outras axudas públicas para a mesma finalidade.

A achega da consellería minorarase en porcentaxe 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 consellería 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 consellería 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 o día seguinte ao da súa sinatura e estenderá a súa vixencia ata o 31 de decembro de 2024. Así mesmo, quedan incluídas as accións desenvolvidas dende o mes de xaneiro do ano 2024 ata o 5 de decembro de 2024 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 consellería, 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 Consellería de Emprego, Comercio e Emigración.

A comisión de seguimento estará formada por dous representantes da Consellería de Emprego, Comercio e Emigración e dous representantes da Federación.

En todo o non especificamente previsto sobre o funcionamento desta comisión, serán de aplicación as normas sobre órganos colexiados previstas na Lei 40/2015, do 1 de outubro, de réxime xurídico do sector público e na Lei 16/2010, do 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.

DÉCIMO 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.

DÉCIMO 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.

DÉCIMO 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 persoais 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.

DÉCIMO 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 40/2015, do 1 de outubro, do réxime xurídico do sector público 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 Consellería de Emprego, Comercio e Emigración 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

Pola Federación Galega de Comercio

O conselleiro de Emprego, Comercio e  
Emigración

O presidente

**25 de maio de 2024**

25 de maio de 2025

ANEXO

O custo total estimado das actuacións obxecto do convenio ascende seiscentos noventa mil euros (690.000,00 €) IVE engadido, desagregado nos seguintes conceptos:

A. LIÑA DE ORIENTACIÓN COMERCIAL, ASESORAMENTO E FORMACIÓN NO ASOCIACIONISMO COMERCIAL	
ACTUACIÓN	ORZAMENTO
1. Oficina de orientación, asesoramento e información ó sector comercial galego e formación no asociacionismo comercial, prestando especial atención ó emprendemento, cualificación e mantemento da actividade empresarial comercial galega.	320.000 EUROS
B. LIÑA DE DIXITALIZACIÓN	
ACTUACIÓNS	ORZAMENTO
1. Mantemento da Plataforma Dixital Centralizada E-ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto coa clientela. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependente, custo empresarial, deterioro e contaminantes.	2.000 EUROS
2. Mantemento da Plataforma de Ecommerce Online Comercio Galicia de venda polo miúdo. Mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamento web, vendas e prezo, seguridade, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software.	8.000 EUROS
C. LIÑA DE PROMOCIÓN DO COMERCIO	
ACTUACIÓN	ORZAMENTO
1. Unha campaña Días Azuis: campaña promocional, publicitaria, de incentivación do comercio de proximidade, dirixida principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo.	60.000 EUROS
D. LIÑA DE DESENVOLVEMENTO DE CAMPAÑAS DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL NO ÁMBITO PROVINCIAL	
ACTUACIÓNS	ORZAMENTO
1. Campañas de dinamización do comercio de proximidade e estímulo da demanda comercial e do consumo que faciliten o desenvolvemento e a mellora da actividade comercial.	300.000 EUROS
<b>TOTAL</b>	<b>690.000 EUROS</b>

A.- LIÑA DE ORIENTACIÓN COMERCIAL, ASESORAMENTO E FORMACIÓN NO ASOCIACIONISMO COMERCIAL

1. Oficina de orientación, asesoramento e información ó sector comercial galego e formación no asociacionismo comercial. Prestando especial atención ó emprendemento, cualificación e mantemento da actividade empresarial comercial galega.

..... 320.000,00  
euros

Manter na organización representativa do sector unha Liña de Orientación Comercial e Asesoramento (xaneiro – novembro 2024). Manterase persoal técnico cualificado para o desempeño exclusivo das funcións de orientación, asesoramento 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, asesorar/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.

Tamén se fai extensiva a orientación/cualificación ao sector comercial aos emprendedores do sector comercial galego, no que o labor de asesoramento e información que realiza a Federación Galega de Comercio é común a ambos.

A oficina define e concreta a súa actividade reunindo medios, asesoramento e capacidade técnica en aspectos e temáticas como:

- Tramitación administrativa e telemática de expedientes, subvencións e programas (obtención de certificados electrónicos, chave365); legalidade e normativas comerciais autonómicas e nacionais específicas; normativa de consumo, arbitaxes, reclamacións (formularios de reclamación) e procedementos disciplinarios; licenzas; rexistros de marcas e nomes comerciais; financiamento; obrigas e dereitos económicos, contables, fiscais e laborais; inserción laboral; arrendamentos urbanos; protección e seguridade de datos; sustentabilidade; xestión comercial; redes empresariais; propiedade intelectual e dereitos de autor; protección ambiental; formación; publicidade; autorizacións; comunicacións; vendas especiais; promoción de vendas e oferta; feiras; Horario comercial; así como os relativos a axudas, descontos, bonificacións ou subvencións que lles poidan interesar, ou no que se refire ao desenvolvemento de campañas dirixidas á consecución da plena competitividade e consolidación do sector. O servizo de asesoramento é integral, continuado, permanente e actualizado, con todas as novidades e pasos que poidan afectar ao empresario comercial.

Dende a oficina, pola súa banda, preséntase asesoramento e orientación na xeración de novas estruturas asociativas e as xa consolidadas e vinculadas ao sector comercial. Os

recursos dos que dispoñen as organizacións empresariais-comerciais son en moitos casos limitados, polo que é de vital importancia prestar a estas entidades unha asistencia definida e individualizada que as oriente de forma profesional e cualificada. O asesoramento concrétese nos seguintes temas:

- Normativa de aplicación; denominación social; identidade-definición dos membros e estrutura organizativa e órganos de goberno; domicilio e ámbito territorial; obxecto social-actividades e fins; Constitución; acta fundacional; estatutos; regulamento interno; acordos; duración; cotas; modificación estatutaria; socios; responsabilidade civil e seguro; obrigas e prazos; sistema electoral e renovación de cargos; sistema económico; identificación fiscal; taxas; inscrición e rexistro; contabilidade e conta bancaria; obrigas, declaracións, retencións-impostos; contratación de servizos laborais e/ou profesionais; arrendamentos; contratos; prestación e contratación de servizos; axudas e subvencións; Disolución e liquidación.

Asistencia e realización de accións de sensibilización-difusión, información, formación e uso das novas tecnoloxías da información e dixitalización do sector comercial; ao emprendedor e ás súas estruturas asociativas para acadar a súa competitividade e competencia comercial é tamén outra das liñas e outro dos piares fundamentais a destacar no traballo do gabinete de orientación. Esta axuda especificase nos seguintes temas:

- Comercio electrónico; redes sociais; Promoción-publicidade e presenza en redes sociais; comunicación-marketing dixital; coñecemento do novo consumidor dixital; novos formatos de venda e canles de venda omnicanal; Procesos e pagamentos dixitais; seguridade dixital; fidelidade dixital; sitios web; páxina de destino; imaxe dixital; e-mail marketing e correo profesional e ferramentas de Google; hardware e software comercial.

Sustánciase a liña no mantemento da orientación, asesoramento/cualificación, formación 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.

Facilitárase 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.

Elaboración de estudos e publicacións e/ou realización/impartición de cursos/seminarios de formación a estruturas asociativas comerciais galegas [Federacións, asociacións, Centros Comerciais Abertos]. Prestarase especial atención a estes contidos: Mellora de competencias dixitais, profesionais e técnicas; Fontes de financiamento e busca de recursos; funcionamento interno das estruturas comerciais e asociativas; ámbito xurídico e perspectiva ética; estratexia de comunicación; distribución de elementos e organización dun espazo comercial; técnicas de venda; mercadotecnia/marketing dixital e comercio electrónico; ferramentas de redes sociais e publicidade.

Os custos contemplados dentro de este servizo son os seguintes:

- Custos de persoal da Federación Galega de Comercio adicados a Liña de orientación comercial asesoramento e formación no asociacionismo comercial galego (salario e Seguridade Social).
- Custos de difusión e promoción do Servizo.
- Actuacións dirixidas á difusión e coñecemento da Liña de orientación comercial, asesoramento e formación no asociacionismo 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 Consellería de Emprego, Comercio e Emigración – 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 de orientación comercial asesoramento e formación no asociacionismo 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, cotas de subscrición a publicacións e inscrición en actividades e pola pertenza a outras organizacións autonómicas ou estatais. Gastos ocasionados pola elaboración de estudos e publicacións e/ou pola realización/impartición de cursos/seminarios de formación a estruturas asociativas comerciais galegas [Federacións, asociacións, Centros Comerciais Abertos]. Gastos derivados do funcionamento da Liña de orientación/asesoramento/cualificación: 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, Certificaciónes ISO 9001:2015 Sistema de Xestión de Calidade, 14001 Xestión Ambiental e Xestión de 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 da oficina de orientación asesoramento e información ó sector comercial galego e formación no asociacionismo comercial. Prestando especial atención ó emprendemento, cualificación e mantemento da actividade empresarial comercial galega supón un importe de 320.000,00 euros (IVE engadido).

O orzamento total da actuación da liña A. LIÑA DE ORIENTACIÓN COMERCIAL ASESORAMENTO E FORMACIÓN NO ASOCIACIONISMO COMERCIAL é de 320.000 euros (IVE engadido).

## B.- LIÑA DIXITALIZACIÓN

1. Mantemento da Plataforma Dixital Centralizada E-ticket, dirixida a axilizar e mellorar a relación e o contacto coa clientela. Ferramenta sostible que evita os inconvenientes do ticket físico: contacto cliente/dependente, custo empresarial, deterioro e contaminantes.

..... 2.000,00  
euros

A plataforma Dixital Centralizada E-ticket 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 mantemento do E-ticket dixital entre os consumidores e comerciantes así como de recepción de comercios para a súa adhesión, realizando as actuacións precisas para a súa integración e/ou mantemento.

As accións de mantemento/integración da Plataforma Dixital Centralizada E-ticket levaranse a cabo segundo o seguinte plan:

- ✓ Plataforma Dixital E-ticket:
  - Continuidade na expansión da plataforma
  - Mantemento do hard/soft de servidores e dependencias, automatización.
  - Mantemento e Adaptación de contidos e manuais.
  - Enfocamento e traslado ós novos comercios de:
    - Modulo Core / Plataforma Web
    - Módulo de Usuarios
    - Apps Usuario Android /IOS
  - Reunións técnicas grupais en salas debidamente acondicionadas para o coñecemento do sector comercial / consumidor.

Os custos 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 (**salario e Seguridade Social e desprazamentos**). Desenrolando as actividades de mantemento; adaptacións e actualizacións do hard/soft servidores e dependencias, análise e deseño das novas DDBB, integración, desenvolvementos, test-implimentación, coordinación, difusión-promoción,

- asesoramento, enfocamento,- traslado, achegamento, implantación da Plataforma Dixital Centralizada E-ticket.
- Medios técnicos, manuais 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.
  - Aluguer de vehículos: Mantemento. Cartelaría, rollers.

O orzamento de mantemento 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/dependente, custo empresarial, deterioro e contaminantes ten un importe de 2.000,00 euros (IVE engadido).

2. Mantemento da Plataforma de Ecommerce Online Comercio Galicia de venda polo miúdo. Mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamento web, vendas e prezo, seguridade, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software.

..... **8.000,00**  
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 das sucesivas crises fundamentalmente económicas que vimos sufrindo, 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 ten incorporado o E-ticket dixital, permitindo aos comercios e os seus clientes substituír o tradicional ticket en papel, utilizando só unha ferramenta dixital con todas as garantías legais, evitando os inconvenientes do ticket impreso fronte a súa perda ou deterioro. 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, peticións múltiple, trazabilidade, backups, seguridade, escalabilidade.

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 característico de cada un deles, e aos requisitos globais aplicables ao sistema. Devanditos compoñentes divídense en: componente de xestión,

componente de venda en liñal e-ticket dixital.

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 toda 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 mantemento no 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 e 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.
- Actualización 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.
- Reunións de formación técnica e a nivel de usuario en salas acondicionadas con todos os requisitos tecnolóxicos necesarios para a correcta aprendizaxe do sistema.

Ademáis, de maneira específica para a plataforma de venda online en forma de Marketplace autoxestionable polos comercios, realizaranse as seguintes tarefas de mantemento, desenvolvemento e mellora tecnolóxica da mesma:

- Mantemento da plataforma base empregada para o desenvolvemento do Marketplace..
- Actualizacións do servidor para adoptar as últimas versións disponibles das tecnoloxías PHP e MySQL.
- Actualizacións do servidor para adoptar as últimas versións dispoñibles das tecnoloxías PHP e MySQL.
- Implantación de novas medidas de seguridade a nivel de Hardware e Software: encriptación avanzada de datos, módulos de seguridade Apache, Firewall e

Antivirus de servidor, filtros de Spam e prevención de Phishing, control e logs de acceso.

- Melloras e actualización do Front-end e Back-end da plataforma de venda online, co obxectivo de adaptala as novas tendencias e mellorar a lexibilidade e accesibilidade.

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 (salario e Seguridade Social e 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, Aluguer e/ou compra de servidores dedicados, Hardware/Software, Aluguer e/ou compra de equipos informáticos e periféricos hardware. Aluguer 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). Aluguer 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 Ecommerce Online Comercio Galicia de venda polo miúdo. Mellora de ferramentas: promoción, xestión de stock, posicionamento web, vendas e prezo, seguridade, loxística, canles de pago, actualización e mellora do software é de 8.000,00 euros (IVE engadido)

O orzamento total das actuacións da liña B. LIÑA DE DIXITALIZACIÓN é de 10.000 euros (IVE engadido).

C.- LIÑA DE PROMOCIÓN DO COMERCIO
-----------------------------------

1. Unha campaña Días Azuis: campaña promocional, publicitaria, de incentivación do comercio de proximidade, dirixida principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo.

..... 60.000,00  
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.

A actuación que se realizará baixo esta liña incluírá a realización de actividades de promoción e visualización do comercio local.

A campaña publicitaria e promocional terá 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.

A campaña desenvolverase nas datas mais idóneas, dende o punto de vista comercial. A campaña publicitaria e promocional realizarase 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 da campaña publicitaria e de promoción comprenderá:

- Custos de creatividade, deseño e imaxe da campaña.
- Custos de produción e execución da campaña.
- Custos de difusión en medios de comunicación.
- Elaboración de material promocional (merchandising, cartelería, Packs promocionais da campaña: cartelería, bases campaña, folletos, flyers, papelería, comunicación, cartas).
- Loxística e distribución de material promocional da campaña. Aluguer de vehículos.
- Xornadas de difusión e presentación da campaña.
- Medios informáticos, audiovisuais e de megafonía.
- Custo do sorteo.
- 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/os, contratados mercantil laboralmente a todos os efectos (**salario e Seguridade Social**) que sexan necesarios para dar soporte e asistencia técnica/administrativa e na posta en marcha e execución e seguemento da campaña.
- Custos de persoal da Federación Galega de Comercio adicados á liña de promoción comercial (**salario e Seguridade Social**).
- Calquera outro gasto e investimento asociados ás accións a desenvolver que, de xeito indubidable, respondan a natureza da actuación obxecto do convenio.

O obxectivo primordial é o de incentivar o consumo local no comercio galego de proximidade. Procurarase, na medida do posible, que a campaña teñan unha liña de continuidade, imaxe e mantemento no tempo.

O orzamento da campaña Días Azuis: campaña promocional, publicitaria, de incentivación do comercio de proximidade, dirixida principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo é de 60.000 euros (IVE engadido).

O orzamento total da actuación da liña C. LIÑA DE PROMOCIÓN DO COMERCIO LOCAL é de 60.000,00 euros (IVE engadido).

D. LIÑA DE DESENVOLVEMENTO DE CAMPAÑAS DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL NO ÁMBITO PROVINCIAL
--

1. Campañas de dinamización do comercio de proximidade e estímulo da demanda comercial e do consumo que faciliten o desenvolvemento e a mellora da actividade comercial.

..... 300.000,00  
euros

Desenvolveranse actuacións de dinamización do comercio de proximidade e estímulo da demanda comercial e do consumo que faciliten o desenvolvemento e a mellora da actividade comercial. Estas actuacións e actividades serán desenvolvidas implicando ás federacións de comercio provinciais, e as asociacións comerciais coa súa participación directa e a dos establecementos comerciais, se é o caso.

Campañas promocionais, publicitarias de revitalización e incentivación do comercio e do consumo no comercio de proximidade, dirixidas principalmente a incrementar as vendas no comercio polo miúdo nas catro provincias galegas.

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

As campañas publicitarias e 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.

Estas campañas desenvolveranse nas catro provincias galegas de xeito individualizado e nas datas e horarios máis idóneos comercialmente e polos medios máis axeitados para acadar os seus obxectivos nas respectivas provincias.

O número de campañas por provincia ascenderá a dúas e, polo tanto, desenvolveranse oito a nivel galego. A cobertura comercial e dinamización de todas e cada unha das campañas abranguerá as principais localidades comerciais da respectiva provincia.

#### Obxectivos destas campañas:

- a) Fomentar as compras nos comercios locais asociados.
- b) Estimular a participación activa dos consumidores nas campañas de promoción.
- c) Reforzar a colaboración entre os comerciantes, as súas federacións e as súas asociacións.

#### Mecánica de participación:

- 1) Poderán participar as persoas consumidoras que compren en comercios locais acreditando a súa compra nunha plataforma informática-web desenvolvida para tal fin para a campaña de promoción.
- 2) Na plataforma web a persoa consumidora engadirá o seu xustificante de compra para optar aos premios en tarxetas precargadas con diñeiro.
- 3) O sorteo dos premios realizarase entre todos os/as consumidores/as participantes e na data fixada pola organización polo procedemento informatizado de combinación aleatoria e ante notario.
- 4) **A continuación, e nunha data posterior, realizarase outro sorteo nunha "Gala do Comercio"** para seleccionar un/ha gañador/a dunha única tarxeta bancaria por importe de 1.000 euros entre as persoas consumidoras xa premiadas no sorteo anterior e recollido no punto anterior. Antes deste sorteo de 1.000 euros e durante a citada Gala do Comercio, os premios dos/as consumidores/as entregaranse persoalmente ás persoas gañadoras.
- 5) Será condición imprescindible para participar neste segundo sorteo de 1.000 euros estar presente fisicamente na sala e no momento do sorteo.
- 6) O premio de 1.000 euros deberá utilizarse e gastarse ao día seguinte e nun só día no comercio local asociado que participe na campaña de promoción. Os outros 50 premios de tarxetas precargadas con diñeiro tamén deberán gastarse en comercios locais da provincia e participantes nesta campaña. O prazo para o consumo destas tarxetas figurará nas bases da campaña e, concretamente, en todas e cada unha das tarxetas bancarias gañadoras, que incluírán unha data de caducidade improrrogable.

#### Material de difusión:

1. Carteis corporativos para fiestras e portas dos comercios participantes.
2. Folletos promocionais da campaña para distribuír entre empresas e persoas consumidoras.

#### Plataforma informática:

A plataforma informática creada para a campaña incluírá un menú despregable con contidos mínimos:

- Coñecer a campaña. Aceptación/solicitud para persoas comerciantes e consumidoras.
- Relación de negocios participantes por asociación-localidade/área comercial.
- Premios.
- Gañadores/as.
- Bases xurídicas.

- Aviso legal e política de privacidade.
- Promotores -Xunta de Galicia-, organizadores e entidades colaboradoras.

#### Estratexia de difusión:

1. Promoción en redes sociais: creación de perfís específicos para a campaña en plataformas como Facebook, Instagram e Twitter para chegar a un público amplo.
2. Publicidade radiofónica: emisión de anuncios promocionais nas emisoras locais para informar sobre a campaña e os seus beneficios.
3. Prensa dixital e escrita: colaboración cos medios locais para a publicación de artigos, entrevistas e anuncios relacionados coa campaña.
4. Presentacións – promoción en xeral: actos de presentación de campañas, animación de rúa ou locais comerciais.

#### Conclusións:

O proxecto busca reactivar a economía local, fomentando as compras no pequeno comercio e estreitando vínculos entre persoas comerciantes e consumidoras. A campaña está apoiada nunha estratexia de difusión integral que inclúe medios tradicionais e dixitais para chegar ao maior público posible. A combinación de premios atractivos, mecanismos sinxelos de participación e unha sólida estratexia de promoción garante o éxito e a notoriedade da campaña de dinamización do comercio na provincia.

Os custos das campañas de dinamización / publicitarias e de promoción comprenderán:

- Custos de creatividade, deseño e imaxe da/s campaña/s.
- Custos plataformas informáticas web.
- Custos de produción e execución das campaña/s.
- Custos de difusión en medios de comunicación.
- Elaboración de material promocional e de dinamización (merchandising, cartelería, Packs promocionais das campañas: cartelería, audiovisuais, cuñas promocionais, boletos, bases campañas, folletos, flyers, fly-banners surf, papelería, comunicación, cartas).
- Loxística, distribución e reparto de material promocional das campañas.
- Xornadas de difusión e presentación das campañas.
- Medios informáticos, audiovisuais, dinamización/animación e de megafonía.
- Custos de sorteos.
- Software de xestión da campaña/s: redireccionamento web, procesamento seguro de datos.
- Aplicativos de desenrolo e xestión de estatísticas da/s campaña/s.
- Comunicación operativa e/ou promocional da participación nas campaña/s.
- Elaboración, promoción, divulgación e publicidade en medios comunicación/ difusión dixitais e/ou tradicionais (prensa, radio).
- Equipamento e vestuario para promotores, azafatas/os. Aluguer de vehículos.
- Aluguer de salóns e salas de prensa e material informático e/ou audiovisual.

- Medios humanos: Coordinador técnico, e/ou técnico, e/ou administrativo, e ou azafatas/os, contratados mercantil e ou laboralmente a todos os efectos (**salario e Seguridade Social**) que sexan necesarios para dar soporte e asistencia técnico e administrativo á posta en marcha e execución e seguemento das campañas.
- Custos de persoal auxiliar e/ou administrativo da Federación Galega de Comercio adicados á liña de desenvolvemento de campañas de dinamización comercial no ámbito provincial (**salario e Seguridade Social**).
- Plan de comunicación e animación en RRSS: Xeración de contidos, dinamización da campaña/s e integración das campañas nas distintas localidades/zonas comerciais.
- Calquera outro gasto e investimento asociado ás accións a desenvolver que, de xeito indubidable, responda á natureza da actuación obxecto do convenio.

O orzamento das campañas de dinamización do comercio de proximidade e estímulo da demanda comercial e do consumo que faciliten o desenvolvemento e a mellora da actividade comercial é de 300.000 euros (IVE engadido).

O orzamento total das actuacións da liña D. LIÑA DE DESENVOLVEMENTO DE CAMPAÑAS DE DINAMIZACIÓN COMERCIAL NO ÁMBITO PROVINCIAL é de 300.000,00 euros (IVE engadido).