

## **Subvenciones**, en régimen de concurrencia no competitiva, destinadas a mejorar la competitividad y la digitalización del **SECTOR COMERCIAL Y ARTESANO** en Andalucía.

### I. Plazo de presentación.

Pendiente de convocatoria.

### II. Actuaciones subvencionables.

**Modalidad A:** Proyectos para el fomento del crecimiento, la competitividad y la consolidación de las personas trabajadoras autónomas y pymes comerciales y artesanas, mediante la mejora del equipamiento productivo, instalaciones u otros activos fijos.

**Modalidad B:** Proyectos de apoyo a las personas trabajadoras autónomas y pymes del sector comercial y artesano para mejorar su grado de digitalización y la implantación de soluciones para su transformación digital, la mejora de la seguridad y fiabilidad de los procesos, así como el impulso de tecnologías disruptivas de apoyo al negocio y a los procesos que los sustentan.

### III. Cuantía.

La inversión mínima a realizar para que el proyecto se conceda asciende a 4.000 €.

La subvención ascenderá a una cuantía que alcanzará el **100%** del importe solicitado, con un límite máximo subvencionable por cada persona solicitante de:

- a) Para un establecimiento: **40.000 euros.**
- b) Para dos o más establecimientos: **60.000 euros.**
- c) Para proyectos exclusivamente online o comercio ambulante: **30.000 euros.**
- d) Adicionalmente a las cantidades anteriores, para un nuevo establecimiento comercial o artesano: **20.000 euros.**

## IV. GASTOS SUBVENCIONABLES

Los proyectos de la **Modalidad A**, podrán incluir uno o varios de los siguientes gastos:

1. Costes de los servicios profesionales de elaboración y redacción del proyecto de reforma y/o decoración
2. Obras de reforma y acondicionamiento de la superficie de exposición, almacenaje y venta del local comercial y del establecimiento o taller artesano, como suelos, climatización, revestimientos, etc, con el fin de mejorar la competitividad de la empresa.
3. Adquisición de equipamiento y mobiliario de uso en la zona dedicada a la exposición, almacenaje y venta y al establecimiento o taller artesano, con el fin de mejorar la competitividad de la empresa.
4. Obras de mejora y acondicionamiento de la fachada exterior del local comercial o el taller artesano, incluidos los elementos necesarios para ello, como escaparates, carteles, puertas, marquesinas y toldos, con el fin de mejorar la competitividad de la empresa.
5. En el caso de pymes artesanas además la adquisición de equipamiento y maquinaria utilizados en el proceso de elaboración de los productos artesanos.
6. En el caso de que la persona solicitante desarrolle una actividad de comercio ambulante que cuente con autorización municipal, podrán obtener una ayuda para la realización de inversiones en la adaptación de vehículos de transporte como tienda, o en la instalación de equipo de frío para el transporte y la venta de productos de alimentación, con el fin de mejorar la competitividad de la empresa.

Los proyectos de la **Modalidad B**, podrán incluir uno o varios de los siguientes gastos:

- 1) Software de contabilidad, facturación, relaciones con proveedores y otros módulos (ERP).
- 2) Software de gestión y/o automatización de almacenes.
- 3) Software de gestión de las relaciones con clientes potenciales y existentes (CRM) y otras actuaciones de fidelización de clientes.
- 4) Aplicaciones digitales de gestión y ofimática accesibles desde cualquier dispositivo.
- 5) Aplicaciones o soluciones de ciberseguridad.
- 6) Software de ventas.
- 7) Diseño, implementación y elaboración de contenido de aplicaciones para móviles o sitios web con información corporativa, catálogo de productos u otra información necesaria orientadas para la venta.
- 8) Diseño e implementación de páginas web o tienda online que permita al negocio poner en venta sus productos o servicios.
- 9) Adquisición del terminal de punto de venta (TPV) y accesorios complementarios como: escáner de código de barra, impresora de recibos y etiquetas, balanza digital y otros.
- 10) Adquisición de equipamiento digital orientado a digitalizar los puntos de venta o mejoras en el sistema de producción: Cartelería digital, escaparate virtual y escaparate web de Gestión Dual, probador inteligente, sistemas de click & collect, cajas de autoservicio, etiquetas RFID y códigos QR, sistemas de pago digital, puntos de venta móviles, pantallas led multifunción, cajones inteligentes, gestores digitales de cobro de efectivo, sistemas de conteo de personas y equipamiento informático (hardware).
- 11) Consultoría para diseñar e implementar una estrategia de omnicanalidad que permita mejorar la relación entre la empresa y el cliente.
- 12) Consultoría para la elaboración de una estrategia de comunicación y marketing online, y su implementación.
- 13) Contratación de servicios enfocadas a optimizar los canales digitales del negocio para mejorar el posicionamiento online (SEO, SEM) facilitando a los clientes encontrar el negocio de manera ágil, hasta un año de servicio en su caso.
- 14) Contratación de servicios de plataformas para la inclusión de los productos y servicios de la empresa en marketplace.
- 15) Contratación de servicios de marketing relacional o de mejora en la relación con los clientes, hasta un año de servicio en su caso.
- 16) Contratación de servicios de gestión de las redes sociales o de diseño de una estrategia de redes sociales hasta un año de servicio en su caso.

