

ANEXO I

A. CONTENIDO DE LA MEMORIA DESCRIPTIVA DE LA INVERSIÓN

PARTE 1: IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Esta parte tendrá carácter introductorio, y su objetivo es proporcionar información general sobre el proyecto, con el objetivo de situar en contexto las actuaciones que plantea en la solicitud de inversión.

1. Nombre descriptivo del proyecto

MIRANDA COMERCIO ACTIVO

2. Actuación/es financiable/s de las descritas en el artículo 7 de las bases reguladoras

Según lo establecido en el artículo 7 de las bases reguladoras recogidas en la Orden ICT/949/2021 del 10 de septiembre, así como en la Orden ICT/565/2022 del 15 de junio y la Orden ICT/99/2023 del 31 de enero, el Ayuntamiento de Miranda de Ebro ha identificado un conjunto de actuaciones que cumplen con los requisitos para ser consideradas elegibles de acuerdo con dichas bases reguladoras:

1. Gastos dirigidos a la transformación digital.

- **APP – Aplicación colaborativa para potenciar las ventas de los comercios de Miranda de Ebro, denominada “Miranda Sales”.** Apartado B. Inversión en la transformación digital de los mercados municipales, áreas comerciales, y canales cortos de comercialización para incorporar, mantener o mejorar las funcionalidades de la venta a través de canales digitales que fomenten la omnicanalidad de los modelos de negocio y mejoren la experiencia de compra en el entorno digital de los clientes.
- **Estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para el impulso de la Miranda Sales.** Apartado D. Métricas y análisis sobre el mercado, la competencia o el SEO.

2. Gastos referidos a transformación del punto de venta.

- **Mejora y rehabilitación de calles comerciales y vías colindantes.** Apartado E. Obras de adecuación de la Calle de El Cid entre la Calle Ramón y Cajal y la Calle Arenal. Se trata de una zona urbana consolidada con viviendas en altura, lonjas y numerosos locales comerciales.
- **Desarrollo de una aplicación de pago inmediato a través de Bizum, con el objetivo de impulsar compras ágiles y sin esperas. La aplicación estará completamente integrada con "Miranda Sales".** Apartado D. Mejoras en el proceso de venta que, mediante la incorporación de nuevas tecnologías, faciliten tanto la recogida de pedidos en el establecimiento a través de fórmulas omnicanal, como el proceso de compra y pago de los productos adquiridos, evitando colas y aglomeraciones en los establecimientos comerciales.
- **Implementación de la herramienta Picko Location Intelligence, la cual ha sido galardonada con el primer premio del II Concurso de ideas tecnológicas para el comercio minorista del MINCOTUR.** Apartado B. Adquisición de herramientas tecnológicas para la realización de autodiagnósticos sobre la viabilidad del negocio, su potencial transmisión o relevo generacional.

3. Gastos relativos a sostenibilidad y economía circular:

- **Instalación de papeleras inteligentes en áreas comerciales.** Apartado A. Inversiones para reducir el consumo de insumos por parte del comercio y de los consumidores en sus establecimientos, y la sustitución de éstos por otras alternativas más respetuosas con el medio ambiente.

4. Gastos relativos a la cadena de suministro y trazabilidad.

- **Estudio de la cadena de suministro con el objetivo de identificar distribuidores y clientes que puedan establecer conexiones con los proveedores de la zona KMO de Miranda de Ebro y alrededores.** Apartado B. Gastos para impulsar la integración de proveedores locales o de «Km 0» en las webs de comercio electrónico de los distribuidores.

5. Gastos de formación en habilidades, uso y gestión de herramientas tecnológicas, marketing digital, explotación y análisis de datos, formación en idiomas, sensibilización para el fomento de estrategias de economía circular, reciclado y reutilización de productos en el modelo de negocio del sector comercial, dirigidos a empleados y autónomos del sector del comercio.

- Programa formativo en materia de sucesión empresarial.
- Programa formativo en materia de emprendimiento/autoempleo.
- Campaña de sensibilización para promover la implementación de estrategias de economía circular, reducción de insumos y sostenibilidad.
- Congreso formativo para el Comercio de Miranda de Ebro, titulado "Miranda comercial: Innovación, Emprendimiento y Desarrollo".

6. Otros gastos subvencionables.

- **Instalación de señalética inteligente en mercadillos, galerías y centros comerciales para mostrar de manera clara y accesible la oferta comercial disponible.** Apartado C. Señalética integrada de la oferta comercial.
- **Campañas promocionales para fomentar la venta y el consumo de productos y servicios ofrecidos por los comercios locales.** Apartado D. Acciones de potenciación de centros comerciales abiertos.
- **Realización de un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo ("ImpulsaME")** orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos y a favorecer la sucesión familiar y continuidad en los negocios.

3. Breve descripción/resumen del proyecto

El proyecto Miranda Comercio Activo da continuidad a las actividades que el Ayto. de Miranda de Ebro viene desarrollando en materia de potenciación y ayuda al comercio local, plasmados en el Plan Estratégico "Mirando al futuro 2022- 2030".

En dicho plan, se desarrollan algunas de las líneas básicas relativas al comercio, tales como:

- La mejora, adecuación y dinamización de zonas comerciales.
- El fomento de la digitalización del tejido comercial.
- La instrumentalización de ayudas al emprendimiento (Programa CRECE).
- La simplificación de barreras administrativas para el autoempleo y el emprendimiento.
- Actuaciones de formación y capacitación de los gerentes y empleados de comercios.
- Promoción del comercio local mediante campañas informativas y publicitarias.

Con objeto de impulsar y complementar los objetivos y actuaciones del Plan Estratégico "Mirando al Futuro 2022-2030", el ayuntamiento de Miranda de Ebro plantea el presente proyecto, que gira en torno a los siguientes ejes:

1. Digitalización y potenciación del comercio de Miranda de Ebro:

Se implementará la aplicación "Miranda Sales", lo que permitirá a los comerciantes locales llegar a un público más numeroso a través de Internet, así como promocionar sus productos, fomentando la compra de proximidad. Además, se llevará a cabo una estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para mejorar la visibilidad y el rendimiento de la plataforma, aumentando las oportunidades de venta.

Además, se pondrá en funcionamiento una aplicación de pago inmediato a través de Bizum, que ofrecerá a los clientes la posibilidad de realizar compras ágiles y sin esperas, mejorando la experiencia de compra y aumentando la fidelización.

Adicionalmente, se instalará señalética digital inteligente en las principales zonas y galerías comerciales, que informará sobre promociones y descuentos en los locales comerciales de la ciudad.

2. Fomento del emprendimiento, generación de empleo y dinamización comercial:

Uno de los alcances del presente proyecto es el Plan de Dinamización de la Actividad Comercial y del Empleo, orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos y a favorecer la sucesión familiar y continuidad en los negocios. Dicho plan comprenderá bonificaciones, incentivos y otras ayudas que fomenten la empleabilidad a través del autoempleo y el emprendimiento.

Además, se utilizará la herramienta Picko Location Intelligence para seleccionar y optimizar los emplazamientos y locales en que discurra la actividad de los nuevos emprendedores.

Todo ello se complementará con el programa de formación incluido en el proyecto, que reforzará dos apartados relacionados con este punto: la sucesión familiar empresarial y el impulso del emprendimiento.

3. Fomento de la sostenibilidad y cuidado del medio ambiente:

En este apartado, se proponen la realización de una campaña de sensibilización sobre economía circular y prácticas comerciales más responsables, como la utilización de packaging biodegradable, o la reutilización de insumos.

Por otro lado, se instalarán papeleras inteligentes en las principales vías comerciales de la ciudad, fomentando así la separación de residuos y su reciclaje. El congreso formativo para el Comercio de Miranda de Ebro fomentará el intercambio de conocimientos y experiencias entre los comerciantes locales, incentivando la innovación y el desarrollo del sector. La implementación de la señalética inteligente en mercadillos, galerías y centros comerciales mejorará la accesibilidad y la visibilidad de la oferta comercial disponible en cada lugar, aumentando las oportunidades de venta.

4. Adecuación de vías, mejora de la accesibilidad y movilidad urbana en vías comerciales.

Uno de los pilares del proyecto es la mejora de la accesibilidad y tránsito en varias de las vías comerciales, concretamente en las calles Arenal y Cid. Dicha adecuación incluye la instalación de alumbrado ecológico, el ensanchado de aceras, la instalación y renovación de la señalización, etc.

Por otro lado, se realizará un estudio de la cadena de suministro del comercio local, con el objetivo de identificar distribuidores y clientes que puedan establecer conexiones con los proveedores de la zona KMO de Miranda de Ebro y alrededores.

En conclusión, el proyecto "Miranda Comercio Activo" se articula como un proyecto integral que da continuidad a los importantes esfuerzos que el ayuntamiento de Miranda de Ebro ha venido realizando, y cuyas bases de actuación aparecen recogidas en el Plan Estratégico "Mirando al Futuro 2022 – 2030". El presente proyecto habrá de servir de impulso para reforzar los objetivos de la ciudad en materia comercial en los próximos años.

4. Impacto generado por el proyecto:

- i) Indicar el número de comercios en el área de actuación directamente beneficiados y el porcentaje que representan sobre el tejido comercial de la demarcación del beneficiario (justificar datos).

Según datos del INE del año 2022 y estudios del censo del Ayuntamiento de Miranda de Ebro, en la ciudad hay 807 negocios y empresas, desglosadas de la siguiente manera:

- Información y comunicaciones: 15.
- Actividades financieras y de seguros: 56.
- Actividades inmobiliarias: 138.
- Actividades profesionales y técnicas Educación: 230.
- Sanidad y servicios sociales: 132.
- Otros servicios personales: 236.

Sin embargo, el número de comercios activos en la ciudad es de 321, de acuerdo con los datos de la Junta de Castilla y León. El presente proyecto, denominado Miranda Comercio Activo, incide y tiene efectos entre el 95% y el 100% de los comercios censados por la Junta de Castilla y León en la ciudad a través de actuaciones como la app Miranda Sales, la instalación de la aplicación de pago por Bizum, las campañas de concienciación, el estudio de la cadena de suministro o la instalación de puntos de entrega inteligentes. Todas las anteriores son actuaciones que beneficiarán a la totalidad de los comercios.

Además, se incluyen otras actuaciones en núcleos comerciales importantes, como las obras de adecuación de las Calles de El Cid y Arenal, o la instalación de papeleras inteligentes, señalética digital, etc., que tendrán un impacto positivo en las principales zonas comerciales, impactando directamente sobre más de 350 comercios de la ciudad.

En resumen, el proyecto tiene un impacto global sobre la totalidad del tejido estrictamente comercial de Miranda de Ebro y, con especial intensidad, en las vías comerciales principales de la ciudad, en las que se aglutina la mayoría de los comercios y locales.

- ii) En la mejora de la accesibilidad y adecuación de las áreas o ejes comerciales. (Incluir costes destinados a estas actuaciones).

En el proyecto Miranda Comercio Activo se presentan dos actuaciones de remodelación urbana en la ciudad de Miranda de Ebro. Estas dos actuaciones tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad y, al mismo tiempo, impulsar el comercio local. A través de la renovación de las calles Arenal y El Cid, se busca crear un ambiente más atractivo, cómodo y accesible para los peatones y usuarios con movilidad reducida o capacidades especiales, así como para los clientes de los comercios ubicados en la zona. A continuación, se detallan los beneficios y mejoras que se esperan lograr con cada proyecto:

La remodelación de la calle Arenal en Miranda de Ebro tendrá un gran impacto positivo en el comercio local. Al ser una de las calles más transitadas de la ciudad, la mejora en su pavimentación, iluminación, accesos y servicios urbanos, así como la disposición de árboles y farolas, atraerá a más clientes y mejorará la imagen del área comercial. Además, la disposición de árboles y farolas en alineaciones reducirá la pérdida de espacio útil en la acera y proporcionará una vista atractiva a las calles afectadas. Aunque no se pueden hacer grandes cambios en la rasante actual, se ha definido un perfil longitudinal con dos inclinaciones del 0.1% y 0.3% en sentido ascendente para mejorar la circulación de vehículos y garantizar la seguridad de los peatones. La remodelación de la calle Arenal también proporcionará una mayor seguridad y comodidad tanto para peatones como para conductores.

La renovación de la calle El Cid, en el tramo comprendido entre las calles Ramón y Cajal y Arenal, también tendrá un impacto positivo en el comercio de la ciudad en general y en los comercios situados en dicha calle. La ampliación de las aceras y la simetría de la calle mejorará la accesibilidad y la comodidad de los peatones, lo que a su vez atraerá a más gente a la zona y aumentará el tránsito de clientes potenciales para los comercios allí ubicados. La reducción del aparcamiento en línea en ambos lados de la calle también contribuirá a mejorar la estética y el aspecto general de la zona, creando un ambiente más atractivo y amigable para los clientes. Además, la renovación completa de la

pavimentación y el aumento de la calidad del asfalto contribuirán a reducir el ruido y las vibraciones, aumentando la comodidad de los peatones y mejorando el ambiente de la zona. La ubicación de la calle El Cid en el centro de la ciudad y su conexión con otras calles principales también puede mejorar la conectividad y el flujo de tráfico en la ciudad, permitiendo así, la mejora del acceso y la visibilidad de los comercios allí ubicados.

En conclusión, la remodelación de la calle Arenal y la renovación de la calle El Cid en Miranda de Ebro tendrán un impacto positivo en el comercio de Miranda de Ebro. La mejora en la accesibilidad, la comodidad y el ambiente de ambas calles atraerá a más clientes potenciales y mejorará la imagen de la zona. Además, la renovación de la pavimentación y el aumento de la calidad del asfalto contribuirá a reducir el ruido y las vibraciones, lo que aumentará la comodidad de los peatones y mejorará el ambiente de la zona. En conjunto, estas iniciativas pueden mejorar la economía local.

El coste de la inversión total es el siguiente:

Para la Calle Arenal:

Inversión total con IVA en la remodelación de la Calle Arenal: 1.238.156,26

Para la Calle de El Cid:

Inversión total con IVA en la remodelación de la Calle de El Cid: 237.909,96

INVERSIÓN TOTAL, IVA INCLUIDO, EN AMBAS REMODELACIONES: 1.864.143,62 €

iii) En el grado de digitalización del sector comercial (efecto previsto)

La digitalización del comercio es uno de los principales objetivos del proyecto Miranda Comercio Activo. En dicho proyecto se articulan hasta 4 actuaciones que tienen que ver con la digitalización del comercio, como son:

- Desarrollo de la App colaborativa “Miranda Sales” que tiene como objetivo potenciar las ventas de los pequeños comercios locales de Miranda de Ebro, ofreciendo un escaparate visual para publicar sus ofertas más novedosas y llegar al cliente que las demanda. A través de dicha herramienta se mejorará y diversificará la experiencia de búsqueda de los clientes, que accederán al catálogo de productos de los comercios locales en tan solo un *click*.
- Estrategia de posicionamiento SEO. Esta actuación ayudará a las empresas locales a aumentar su visibilidad en línea y llegar a un público más amplio, igualando a la pequeña y mediana empresa con los grandes operadores que ya tienen una presencia en línea establecida. Esto tendrá un efecto directo en las ventas de los comercios, ya que existirá un nuevo canal de acceso a los clientes.
- Implementación de una herramienta de pago inmediato a través de Bizum. Esta actuación mejorará ostensiblemente la experiencia de compra del cliente, dado que el Bizum es una herramienta cada vez más utilizada para pequeñas transacciones. Además, se evitarán y/o reducirán las esperas y colas en los establecimientos comerciales.
- Instalación de señalética digital inteligente. La instalación de señalética inteligente en las principales vías comerciales ayudará a la difusión de ofertas y promociones del comercio local, fomentando un incremento en la demanda de los productos anunciados, así como una mayor afluencia a los locales o comercios presentes en las comunicaciones proyectadas en la señalética inteligente.

Como conclusión, la batería de actuaciones proyectadas en torno a la transformación digital del comercio tendrá un efecto ampliamente beneficioso en:

- El incremento del comercio de cercanía, o comercio de barrio
- El crecimiento de la demanda de productos
- La experiencia de compra por parte del cliente
- La reducción de aglomeraciones y esperas
- El desarrollo de nuevos canales de venta
- El acceso a nuevas tipologías de cliente o nuevos mercados

iv) En la potencial generación de empleo y en el relevo generacional (Justificar datos de estas previsiones).

El presente proyecto incide, de forma directa, en la generación de empleo y la facilitación del relevo generacional en las empresas a través de 4 de sus actuaciones:

1. **Realización de un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo ("ImpulsaME")** orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos por nuevos emprendedores, así como a favorecer la sucesión familiar y continuidad de los negocios.

Este Plan de Dinamización Comercial y del Empleo está articulado en torno a 4 tipologías de medidas que persiguen los objetivos mencionados. Dichas medidas son:

INFORMATIVAS: Se diseñará en el plan una oficina de atención al emprendedor, que ofrecerá acceso e información acerca de los trámites para dar de alta su actividad, locales disponibles, licencias y permisos. Además, se articularán soluciones de financiación para el comienzo de la actividad en alianza con entidades bancarias y de préstamo.

FORMATIVAS: Se pondrán al servicio de emprendedores y empresarios diferentes cursos formativos, relacionados con la empresa familiar, la atracción de inversión a los proyectos empresariales y el emprendimiento como fórmula de auto empleo.

BONIFICACIONES Y AYUDAS: El Plan de Dinamización Comercial y del Empleo incluirá una batería de bonificaciones y ayudas para emprendedores y dueños de empresas familiares. Algunas de esas ayudas serán: bonificaciones en impuestos y tasas relacionadas con el inicio de la actividad comercial, búsqueda de financiación bancaria y extra-bancaria para los emprendedores y de capital inversor para los empresarios con una sucesión empresarial compleja, o acceso a locales comerciales en condiciones ventajosas, con carencias y descuentos en la renta de los mismos.

COLABORATIVAS: El Plan de Dinamización Comercial y del Empleo fomentará la cultura colaborativa y el nacimiento de negocios sostenibles. Se aplicarán criterios de asociación entre negocios a través del modelo coworking, fomentando los espacios compartidos, las sinergias inter-negocios y la creación de negocios socialmente responsables y de carácter creativo.

2. **Implementación de la herramienta Picko Location Intelligence**, solución tecnológica, ganadora en el II Concurso de Ideas Tecnológicas para el Comercio Minorista del Ministerio de Industria Comercio y Turismo (MINCOTUR), basada en Inteligencia Artificial (IA) que ayuda a las empresas a encontrar la ubicación óptima para sus puntos de venta.

Como complemento a la medida anterior, y utilizando modelos matemáticos y predictivos basados en el análisis de datos geolocalizados, se utilizará Pickgeo para obtener una información certera y útil en lo relativo a los emplazamientos óptimos para la localización de negocios y comercios entre los locales comerciales sin ocupación existentes en la ciudad.

Además, se espera que el Ayuntamiento de Miranda de Ebro pueda integrarlo para facilitar estudios de análisis más precisos en la toma de decisiones de las empresas que buscan establecerse en Miranda de Ebro y sus alrededores, incluyendo el Polígono de Ircio.

Por otro lado, esta aplicación ayudará a complementar y apoyar al plan de dinamización de la actividad comercial contemplado en Miranda Comercio Activo, el cual está orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos y a favorecer la sucesión familiar y continuidad en los negocios.

3. **Programa formativo en materia de sucesión empresarial y emprendimiento.** Se impartirá un curso completo de dos módulos: uno dedicado a la sucesión empresarial, y otro orientado al emprendimiento como solución de autoempleo.

La temática del curso orientado a la sucesión empresarial tocará materias como:

- La transferencia del conocimiento intergeneracional.
- Características de la empresa familiar.

- Atracción de inversión al proyecto empresarial.
- Identificación de los desafíos de la sucesión empresarial.
- Desarrollo de un plan de sucesión efectivo.
- Gestión del cambio en la empresa.
- Estrategias para la continuidad del negocio.

La temática del curso orientado al emprendimiento como solución de autoempleo tocará materias como:

- La conversión de una idea en negocio.
- Trámites y procesos administrativos.
- Cómo elaborar un plan de negocio.
- Marketing y publicidad.
- Contabilidad y finanzas en la PYME.
- RRSS y entornos digitales.
- Claves de la venta online.

El Plan de Dinamización Comercial ImpulsaME y las herramientas mencionadas tienen como objetivos cuantitativos:

1. Generar 15 nuevos puestos de trabajo en los primeros 12 meses después de la implementación del plan, a través de fórmulas de emprendimiento y autoempleo.
2. Evitar la suspensión de actividad o cierre de, al menos, 15 empresas familiares del municipio gracias a los talleres formativos y al Plan de Dinamización Comercial, garantizando una sucesión ordenada y previniendo la pérdida de valor, empleo y flujos económicos que conlleva el cierre definitivo de una empresa.

PARTE 2: JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo de esta parte es justificar la idoneidad del proyecto.

1. Antecedentes

Especificar si el proyecto se enmarca en algún plan estratégico o desarrollo del Municipio o de la Comunidad, o si es una necesidad sobrevenida. Asimismo, también se detallarán aquellas acciones que permitan conocer la situación de partida, pertinencia de las actuaciones a realizar, necesidades del sector comercial, incluidas o no en un plan de viabilidad, o el diseño del plan de acción. Todas ellas deberán conducir a realizar una mejor selección y adaptación de las acciones a emprender por parte del beneficiario.

El proyecto Miranda Comercio Activo se enmarca en una serie de antecedentes y actuaciones que el Ayuntamiento de Miranda de Ebro ha llevado a cabo en los últimos años, con el objetivo de impulsar el desarrollo económico y social de la ciudad.

Uno de los antecedentes más importantes del proyecto es el Plan de Desarrollo Local de Miranda de Ebro, llevado a cabo por el Ayuntamiento en 1997. En este plan se señalaba la privilegiada ubicación de la ciudad como uno de sus activos más importantes, así como la oportunidad de crear un Centro de Transportes basado en la alta accesibilidad de la zona y un sector comercial enfocado en el turismo, la cultura y los recursos naturales.

Posteriormente, en 2008 se realizó un "Análisis DAFO para el desarrollo socioeconómico e industrial de Miranda de Ebro", identificando una serie de oportunidades de futuro para la ciudad, entre ellas la creación de una Oficina de Promoción Industrial. En 2009 se redactó el Plan de Promoción Industrial, un instrumento definitorio y articulador de objetivos y servicios para el desarrollo industrial de la zona. También en ese mismo año se concluyó el Estudio de Situación, Disponibilidad y Desarrollo de Suelo Industrial en Miranda de Ebro, estrechamente relacionado con los objetivos iniciales del Plan de Promoción Industrial.

En 2010 se diseñó la campaña promocional "Miranda, Destino Industrial", que se concibió como una herramienta a aplicar en una primera fase. Además, se creó e implantó la página web para la promoción de la actividad empresarial en la zona, en colaboración con la asociación de empresarios (FAE). A través del Plan Avanza, el Ayuntamiento de Miranda de Ebro desarrolló el Portal Empresarial, orientado al fomento de la actividad empresarial y comercial en la zona, que ofrece información completa sobre el estado del suelo industrial municipal y los locales vacíos en las áreas comerciales de la ciudad.

Con la experiencia acumulada y el trabajo previo de captación de inversiones empresariales, en 2019 se inició el cálculo del impacto potencial de una Estrategia Marco que evolucionó en un Plan Estratégico para el período 2022-2030, el cual contempla actuaciones en grandes bloques para transformar la ciudad y cumplir, entre otros, con los siguientes objetivos para el comercio local:

- Potenciar el comercio de la ciudad mediante campañas de información y divulgación, promoción online y en perfiles asociados.
- Fomentar y captar proyectos empresariales de comercios y servicios para contribuir al progreso socioeconómico de la población y disminuir el desempleo.
- Potenciar pequeñas y medianas empresas de actividades industriales y empresas de servicios mediante un proceso de formación de la población local y la innovación.
- Promocionar la potenciación del pequeño comercio en el municipio frente a las grandes superficies comerciales mediante la divulgación de la consideración de los comercios como una "gran superficie" comercial y la realización de acciones conjuntas dirigidas a ofertar nuevos y mejores servicios al consumidor.
- Estudiar la viabilidad para implementar una aplicación para dispositivos móviles de descarga gratuita que promueva los eventos y una agenda urbana comercial.

Adicionalmente, el ayuntamiento ha venido ejecutando un ambicioso plan de mejora y adecuación de las principales áreas comerciales de la ciudad, que tiene continuidad en el presente proyecto. Durante los años 2019 y siguientes se han acometido, entre otros, los siguientes alcances en vías comerciales:

- Mejora de accesibilidad y adecuación de la 1a Fase de la calle Ramón y Cajal: tramo comprendido entre las calles San Agustín y Francisco Cantera. Inicio el 7 de febrero de 2019 y finalización el 30 de septiembre de 2019. Costo aproximado de 400.000 euros.
- Mejora de accesibilidad y adecuación de la 1a Fase de la calle Arenal: tramo comprendido entre las calles San Agustín y Francisco Cantera. Inicio el 13 de septiembre de 2011 y finalización el 25 de enero de 2022. Costo aproximado de 530.000 euros.
- Mejora de accesibilidad y adecuación de la 2a Fase de la calle Ramón y Cajal: tramo comprendido entre las calles Francisco Cantera y Comuneros de Castilla. Inicio el 13 de septiembre de 2022 y finalización el 20 de enero de 2022. Costo aproximado de 750.000 euros.
- Peatonalización de la calle Fidel García: Inicio el 18 de octubre de 2022 y finalización el 10 de febrero de 2023. Costo aproximado de 210.000 euros.

En relación a las necesidades más apremiantes, en el Plan Estratégico 2022-2030 se definen 3 campos fundamentales de actuación que se constituyen, además, como los **principales objetivos del Plan Estratégico 2022-2030 en lo que a comercio se refiere**:

- El reto de la digitalización del comercio
- El comercio como solución de empleabilidad
- La integración del comercio local en la vida urbana de la ciudad

El presente proyecto, a través de sus actuaciones, viene a cubrir las necesidades detectadas en los sucesivos documentos y estudios desarrollados por el ayuntamiento de Miranda de Ebro.

En concreto, las actuaciones que forman parte del proyecto Miranda Comercio Activo se adaptan a los problemas y necesidades detectados de la siguiente forma:

- 1) **En cuanto a la necesidad de abordar la digitalización del comercio, el proyecto Miranda Comercio Activo propone las siguientes actuaciones/soluciones:**

- a) Implementar la app de promociones y ofertas online "Miranda Sales", lo que permitirá a los comerciantes locales llegar a un público más numeroso a través de Internet, así como promocionar sus productos, fomentando la compra de proximidad.
 - b) Llevar a cabo una estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para mejorar la visibilidad y el rendimiento de la plataforma, aumentando las oportunidades de venta.
 - c) Puesta en funcionamiento de una aplicación de pago inmediato a través de Bizum, que ofrecerá a los clientes la posibilidad de realizar compras ágiles y sin esperas, mejorando la experiencia de compra y aumentando la fidelización.
 - d) Instalación de señalética digital inteligente en las principales zonas y galerías comerciales, que informará sobre promociones y descuentos en los locales comerciales de la ciudad.
- 2) En cuanto a la necesidad de posicionar el comercio mirandés como solución de empleabilidad y emprendimiento, el proyecto Miranda Comercio Activo propone las siguientes soluciones/actuaciones:**
- a) Realización de un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo ("ImpulsaME") orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos por nuevos emprendedores, así como a favorecer la sucesión familiar y continuidad de los negocios.
 - b) Implementación de la herramienta Picko Location Intelligence, solución tecnológica, ganadora en el II Concurso de Ideas Tecnológicas para el Comercio Minorista del Ministerio de Industria Comercio y Turismo (MINCOTUR), basada en Inteligencia Artificial (IA) que ayuda a las empresas a encontrar la ubicación óptima para sus puntos de venta.
 - c) Programa formativo en materia de sucesión empresarial y emprendimiento. Se impartirá un curso completo de dos módulos: uno dedicado a la sucesión empresarial, y otro orientado al emprendimiento como solución de autoempleo. Dicho programa habrá de servir como base conceptual para los emprendedores y empresarios.
- 3) En cuanto a la necesidad de integrar al comercio mirandés en la vida urbana de la ciudad, el proyecto Miranda Comercio Activo propone las siguientes soluciones/actuaciones:**
- a) Estudio de la cadena de suministro con el objetivo de identificar distribuidores y clientes que puedan establecer conexiones con los proveedores de la zona KMO de Miranda de Ebro y alrededores.
 - b) Obras de adecuación y mejora de la accesibilidad en las principales vías comerciales de la ciudad.
 - c) Instalación de papeleras inteligentes para el reciclaje de residuos en las principales zonas comerciales

Como resumen, el proyecto Miranda Comercio Activo da continuidad y complemento a diferentes actuaciones puestas en marcha por el ayuntamiento de la ciudad, haciendo frente, además, a los principales retos y áreas de mejora en lo que a comercio local se refiere. La mayoría de las actuaciones del presente proyecto responden a dichas necesidades de forma directa, mientras que otras las complementan de forma indirecta.

2. Justificación del proyecto/actuación

(La justificación busca responder porqué es importante realizar el proyecto, qué problema o problemas busca resolver, qué se quiere realizar y cuáles son los beneficios que se busca obtener con el proyecto.)

El Proyecto Miranda Comercio Activo es importante porque es un elemento complementario del Plan Estratégico 2022-2030 de Miranda de Ebro y de gran importancia para la ciudad.

En primer lugar, porque el Plan Estratégico de Miranda de Ebro establece las líneas maestras de desarrollo de la ciudad en los próximos años, y uno de sus objetivos es la promoción del comercio local y la dinamización de la economía local. En este sentido, el Proyecto Miranda Comercio Activo es una herramienta fundamental para lograr estos objetivos, ya que se enfoca en fomentar la competitividad del sector comercial y mejorar la experiencia de compra de los consumidores, lo que a su vez contribuirá a la generación de empleo y a la dinamización de la economía local.

Por otro lado, el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que es una iniciativa del Gobierno de España para impulsar la recuperación económica tras la pandemia de COVID-19, también contempla la promoción del comercio local como una de las líneas estratégicas para lograr la recuperación económica. En este sentido, el Proyecto Miranda Comercio Activo se alinea perfectamente con los objetivos del Plan de Recuperación, ya que busca mejorar la competitividad del sector comercial y fomentar el consumo local, lo que a su vez contribuirá a la reactivación económica de la ciudad.

Es por ello por lo que el proyecto Miranda Comercio Activo es una iniciativa muy importante debido a su impacto en

varios aspectos de la sociedad y la economía local. Su enfoque en el fomento del comercio local es una respuesta necesaria a la situación actual de la economía globalizada, en la que las grandes empresas dominan el mercado y muchas veces desplazan a los pequeños negocios locales. Por eso este proyecto busca apoyar y fortalecer a las empresas locales, mejorando su competitividad y ofreciendo un entorno más favorable para su crecimiento y desarrollo.

El proyecto Miranda Comercio Activo también tiene un impacto en la calidad de vida de los ciudadanos. Al fomentar el comercio local, se incentiva a los negocios a ofrecer productos y servicios de alta calidad y a precios competitivos, lo que beneficia directamente a los consumidores. Además, la creación de un ambiente comercial más atractivo y accesible puede tener un impacto positivo en el bienestar y la satisfacción de los ciudadanos.

Otro aspecto importante del proyecto es su enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social. La implementación de prácticas más sostenibles en el sector comercial puede tener un impacto significativo en el medio ambiente y reducir la huella de carbono de la ciudad. Además, el fomento de la economía circular y la conciencia sobre la importancia del reciclaje y la reducción de residuos puede ayudar a construir una sociedad más consciente y comprometida con la protección del planeta.

En resumen, el proyecto Miranda Comercio Activo es una iniciativa clave para fomentar el desarrollo económico y social de la ciudad de Miranda de Ebro. Su impacto en el fortalecimiento del comercio local, la mejora en la calidad de vida de los ciudadanos, la promoción de prácticas sostenibles y responsables y el impulso en la economía, lo hacen un proyecto de gran importancia y trascendencia para la ciudad.

3. Objetivo/s general/es

El proyecto "Miranda Comercio Activo" es una iniciativa que tiene como objetivo impulsar el comercio local de la ciudad de Miranda de Ebro a través de una serie de acciones que promuevan la digitalización, la eficiencia, la sostenibilidad y la promoción del comercio local. Con este fin, se han establecido una serie de objetivos generales que permitirán alcanzar una serie de metas en cada una de las áreas mencionadas. A continuación, se detallan los objetivos generales del proyecto:

- Digitalización y potenciación del comercio de Miranda de Ebro aumentando su competitividad y potenciando su contribución al desarrollo económico y social de la ciudad.
- Fomento del emprendimiento, generación de empleo y conversión del comercio en un elemento tractor de la actividad económica de la ciudad.
- Fomento de la sostenibilidad en el comercio y potenciación de las políticas y actuaciones medioambientalmente responsables.
- Adecuación de zonas comerciales, mejora de la accesibilidad y movilidad urbana y fomento del comercio de cercanía.

En resumen, el proyecto Miranda Comercio Activo tiene como objetivos generales mejorar la competitividad del sector comercial, fomentar el consumo local, mejorar la experiencia de compra de los consumidores y promover prácticas más sostenibles y responsables. Todo ello contribuirá a generar empleo y a dinamizar la economía local en beneficio de los ciudadanos de Miranda de Ebro.

4. Objetivo/s específico/s

Los objetivos específicos del Proyecto Miranda Comercio Activo son las metas concretas y detalladas que se han establecido en los objetivos generales. Cada objetivo específico se enfoca en áreas clave del comercio, como la digitalización, la eficiencia, la sostenibilidad o la promoción, y tiene como propósito mejorar la calidad del servicio, la experiencia del cliente y la competitividad de los comerciantes locales, entre otras cuestiones. A continuación, se detallan los objetivos específicos del proyecto.

- Fomentar la digitalización de los comercios locales, mejorando su presencia en internet y ampliando su alcance a través de la venta online.
- Mejorar la eficiencia y sostenibilidad de los procesos comerciales, mediante la implementación de herramientas y prácticas que optimicen la gestión de la cadena de suministro, la logística y la gestión de residuos.

- Sensibilizar a la población sobre la importancia del comercio local y las prácticas comerciales sostenibles y responsables.
- Mejorar la experiencia de usuario en los procesos de compra, a través de la implementación de tecnologías innovadoras y la mejora de la señalética y la accesibilidad en los espacios comerciales.
- Establecer alianzas y colaboraciones entre los diferentes actores del sector comercial, para fomentar la innovación y el desarrollo conjunto.
- Desarrollar una app "Miranda Sales" para los comercios locales, con el fin de aumentar su alcance y visibilidad a través de Internet y fomentar la multicanalidad en las ventas.
- Mejorar la eficiencia de los procesos de distribución.
- Ofrecer a los clientes una experiencia de compra ágil y sin esperas.
- Formar a emprendedores y empresarios en emprendimiento y sucesión empresarial.
- Sensibilizar a comerciantes y clientes sobre economía circular y sostenibilidad para promover prácticas comerciales más sostenibles y responsables.
- Fomentar la innovación y el desarrollo del sector comercial.
- Mejorar la visibilidad de la información relativa a ofertas y promociones comerciales en mercadillos, galerías y vías comerciales
- Realizar campañas promocionales para fomentar la venta y el consumo de productos y servicios ofrecidos por los comercios locales.
- Desarrollar un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo para posicionar el comercio como un elemento tractor del empleo y la actividad económicas.

5. Capacidad del proyecto de dinamizar, actualizar y enriquecer la oferta comercial del municipio, así como de revitalizar la actividad comercial en zonas que hayan sufrido un importante descenso de la misma.

El proyecto "Miranda Comercio Activo" tiene como objetivo principal impulsar y mejorar el comercio de la ciudad de Miranda de Ebro mediante una serie de acciones que promuevan la digitalización, la eficiencia, la sostenibilidad y la promoción del comercio local. Una de las metas específicas es dinamizar, actualizar y enriquecer la oferta comercial del municipio, así como revitalizar la actividad comercial en zonas que hayan sufrido un importante descenso de la misma.

Esta meta no sólo es importante para el desarrollo económico y social de la ciudad, sino también para la mejora de la calidad de vida de sus habitantes. La oferta comercial es uno de los factores clave en la elección de un lugar para vivir o visitar. Una ciudad con una oferta variada y atractiva puede atraer a más visitantes, generando así más ingresos para sus comercios y contribuyendo a la creación de empleos.

Para alcanzar este objetivo, el proyecto "Miranda Comercio Activo" ha propuesto diversas medidas que tienen como objetivo mejorar la oferta comercial y revitalizar las zonas donde la actividad comercial ha disminuido. La implementación de la aplicación de promociones y ofertas comerciales online "Miranda Sales" permitirá a los comercios locales ampliar su alcance y llegar a un público mayor a través de Internet. Además, la estrategia de posicionamiento SEO y analítica web mejorará la visibilidad y el rendimiento de la plataforma, lo que aumentará las oportunidades de venta.

La aplicación de pago inmediato a través de Bizum PayME ofrecerá a los clientes la posibilidad de realizar compras ágiles y sin esperas, para mejorar la experiencia de compra y aumentará la fidelización. La integración de la aplicación con "Miranda Sales" garantizará una experiencia de usuario fluida y sencilla. La herramienta Picko Location Intelligence permitirá optimizar la gestión de la cadena de suministro y mejorar la eficiencia de los procesos de distribución.

La instalación de papeleras y taquillas inteligentes también contribuirá a la sostenibilidad del proyecto y mejorará la experiencia de usuario. La señalética inteligente en las principales calles comerciales mejorará la accesibilidad y la visibilidad de la oferta comercial disponible, lo que aumentará las oportunidades de venta. Y realización de un plan estratégico comercial permitirá la optimización de los recursos y la mejora de la competitividad de los comercios locales.

Además, el proyecto "Miranda Comercio Activo" incluye un programa de formación para el comercio local que mejorará las competencias y habilidades de los comerciantes, lo que les permitirá adaptarse a los cambios del mercado y mejorar la calidad del servicio al cliente. La campaña de sensibilización sobre economía circular y sostenibilidad promoverá prácticas comerciales más sostenibles y responsables, posicionando así a Miranda de Ebro como una ciudad comprometida con la sostenibilidad.

Todo esto contribuirá a dinamizar y actualizar la oferta comercial de Miranda de Ebro, y de esta manera, aumentará su atractivo para los visitantes y los residentes. Las zonas que han sufrido una disminución en la actividad comercial también se verán beneficiadas, ya que el proyecto "Miranda Comercio Activo" incluye medidas globales para revitalizar estas áreas. Por ejemplo, la señalética inteligente mejorará la visibilidad y la accesibilidad de la oferta comercial en estas zonas.

6. Capacidad del proyecto para mejorar la calidad ambiental y la economía circular

El proyecto Miranda Comercio Activo tiene un fuerte compromiso con la sostenibilidad ambiental y la economía circular. Conscientes de la importancia de preservar el medio ambiente y promover prácticas comerciales responsables, el proyecto ha desarrollado una serie de acciones orientadas a mejorar la calidad ambiental y fomentar la economía circular.

En primer lugar, la implementación de la herramienta Picko Location Intelligence permitirá optimizar la gestión de la cadena de suministro y mejorar la eficiencia de los procesos de distribución. Esto se traducirá en una reducción de los tiempos de entrega y, por lo tanto, en una disminución del consumo de combustibles fósiles y de las emisiones de gases de efecto invernadero asociados al transporte.

Además, la instalación de papeleras y taquillas inteligentes en los establecimientos comerciales y en los puntos de recogida de mercancías contribuirá a la reducción de los residuos generados por el proyecto. Estas papeleras y taquillas estarán dotadas de tecnología inteligente que permitirá una gestión más eficiente de los residuos, asegurando su correcta separación y reciclaje.

Otra acción importante del proyecto en materia de sostenibilidad ambiental es la campaña de sensibilización sobre economía circular y sostenibilidad que se llevará a cabo entre los comerciantes y empresarios locales. Esta campaña tiene como objetivo promover prácticas comerciales más sostenibles y responsables, orientadas a la reutilización, el reciclaje y la reducción del consumo de recursos.

Asimismo, el proyecto Miranda Comercio Activo promoverá la venta de productos y servicios locales, contribuyendo a reducir la huella de carbono asociada al transporte y fomentando el desarrollo económico y social de la región. La app Miranda Sales, por ejemplo, permitirá a los comercios locales ampliar su alcance y llegar a un público mayor a través de Internet, lo que se traducirá en una reducción de los desplazamientos de los consumidores a los establecimientos comerciales físicos.

En definitiva, el proyecto Miranda Comercio Activo se presenta como una iniciativa comprometida con la sostenibilidad ambiental y la economía circular, que tiene como objetivo contribuir a la mejora de la calidad de vida de los habitantes de Miranda de Ebro y a la preservación del medio ambiente.

7. Capacidad del proyecto para la mejora de la eficiencia energética

El cuidado del medio ambiente es un tema cada vez más relevante en la sociedad actual. La lucha contra el cambio climático, la reducción de la huella de carbono y la promoción de prácticas sostenibles se han convertido en prioridades para gobiernos, empresas y ciudadanos en todo el mundo. En este contexto, el proyecto de Miranda Comercio Activo se presenta como una iniciativa que busca no sólo dinamizar la actividad comercial en la ciudad de Miranda de Ebro, sino también contribuir a la mejora de la eficiencia energética y la promoción de prácticas sostenibles en el ámbito empresarial y social de la ciudad.

Para ello, el proyecto Miranda Comercio Activo contribuye a mejorar la eficiencia energética de diversas maneras:

1. Cambios de luminaria: Uno de los alcances del proyecto es el cambio de la luminaria en las calles Arenal y de

El Cid. Este cambio a luminarias LED de mayor rendimiento y optimización, permitirá una reducción significativa en el consumo de energía eléctrica y una disminución en los costos de mantenimiento, mejorando así la eficiencia energética de la ciudad. Concretamente para el cambio de luminarias en la calle Arenal asciende a 54.660,54 euros, y para la calle de El Cid a 13.504,72 euros, sumando un total de **82.479,96 €, con el IVA incluido.**

2. Estudio de la cadena de suministro: El estudio de la cadena de suministro que se realizará tiene como objetivo identificar a los proveedores locales y de la zona KM0 de Miranda de Ebro y alrededores. Al reducir la distancia de transporte de los productos y servicios, se disminuirán las emisiones de gases de efecto invernadero y se mejorará la eficiencia energética. **El presupuesto destinado al estudio de la cadena de suministro en el proyecto Miranda Comercio Activo es de 18.150 €, IVA incluido.**
3. Promoción de la economía circular: La implementación de campañas de concienciación sobre economía circular promovidas por el proyecto fomenta la reutilización, el reciclaje y la reducción de los residuos. Esto contribuye a la disminución del consumo de energía, la reutilización de insumos y a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero. **El presupuesto dedicado a campañas de concienciación sobre reutilización de insumos y consumo responsable es de 18.150 €, IVA incluido.**
4. Fomento de los productos y servicios locales: La actuación consistente en la realización de campañas promocionales para fomentar la venta y el consumo de productos y servicios ofrecidos por los comercios, locales tiene como objetivo reducir la necesidad de importar productos de larga distancia, así como el comercio de cercanía, que requiere de desplazamientos cortos y, la mayoría de las veces, a pie o en medios de transporte sostenibles. Ello se traduce en una disminución de las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas al transporte de los productos, al mismo tiempo que se mejora la eficiencia energética. **El presupuesto dedicado a las campañas promocionales acerca del consumo responsable y de cercanía es de 48.400 €, IVA incluido.**

En resumen, el proyecto de Miranda Comercio Activo contribuye a mejorar la eficiencia energética a través de las medidas anteriormente mencionadas, las cuales aspiran a disminuir el consumo de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero, así como ser ejemplo de prácticas más sostenibles.

El presupuesto total de las actuaciones con efecto directo positivo en la eficiencia energética es de 167.179,96 €, IVA incluido.

8. Capacidad de mejorar la experiencia de compra del usuario online y en el establecimiento físico.

El proyecto "Miranda Comercio Activo" se enfoca en la mejora integral del comercio local en Miranda de Ebro, y una de las áreas clave es la experiencia de compra del usuario. Para ello, se han implementado diversas medidas tanto en el ámbito online como en los establecimientos físicos.

En el ámbito online, se ha puesto en marcha de app "Miranda Sales", que permite a los usuarios desde la comodidad de sus hogares, acceder a todas las ofertas comerciales de los productos y servicios del comercio local a través de una app y con tan solo unos pocos *clicks*. Para mejorar la experiencia en esta plataforma, se ha integrado un sistema de pago inmediato a través de Bizum, que ofrece a los clientes la posibilidad de realizar compras ágiles y sin esperas, lo que mejora su satisfacción y aumenta la fidelización y recurrencia.

Además, se ha implementado una estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para mejorar la visibilidad y el rendimiento de la plataforma, lo que se traduce en más oportunidades de venta y una experiencia de usuario optimizada, interactiva y más visible.

En cuanto a los establecimientos físicos, se plantea la adecuación de dos de las principales calles comerciales de la ciudad: la calle Arenal y la calle de El Cid. Estas obras de adecuación incluyen la renovación de pavimentos, iluminación, la mejora y disposición del mobiliario urbano y la mejora en la accesibilidad y tránsito en las vías afectadas.

Además, se instalará señalética inteligente, que informará al usuario de a pie de las principales ofertas, promociones,

campañas e incentivos en la oferta comercial del municipio, lo que contribuye a optimizar la decisión de compra por parte del cliente, mejorar la información de este respecto a las posibilidades y oportunidades vigentes y facilitar la consecución de compras por parte del usuario final.

En resumen, el proyecto "Miranda Comercio Activo" tiene como objetivo mejorar la experiencia de compra del usuario, tanto en el ámbito online como en los establecimientos físicos, a través de diversas medidas como la implementación de una plataforma de venta online, la optimización del proceso de pago, la mejora de la visibilidad y el rendimiento de la plataforma y la adecuación de calles comerciales. Con estas acciones se busca, no solo aumentar la satisfacción del cliente, sino también revitalizar la actividad comercial en la ciudad y mejorar la economía local.

9. Capacidad del proyecto para incorporar nuevas tecnologías.

El Proyecto Miranda Comercio Activo plantea el uso de un número relevante de nuevas tecnologías con el objetivo de impulsar el comercio local. A continuación, se detallan las actuaciones más importantes a través de las cuales se despliega el uso directo de tecnología avanzada, así como los beneficios que dichas tecnologías aportan, en general, al proyecto:

1. APP Miranda Sales – Se pretende desarrollar una aplicación móvil colaborativa que tiene como objetivo potenciar las ventas de los pequeños comercios locales de Miranda de Ebro, ofreciendo un escaparate visual para publicar sus ofertas más novedosas y llegar al cliente que las demanda. Esto también brinda la oportunidad de ofrecer productos y servicios de manera más eficiente y sostenible, así como acceder a nuevos segmentos de mercado y diversificar la oferta en múltiples canales de venta.
2. Desarrollo de PayME – Se quiere implementar una aplicación de pago inmediato a través de Bizum, integrada con "Miranda Sales", para ofrecer a los clientes una experiencia de compra ágil y sin esperas. Esta herramienta, de reciente creación, simplifica el proceso de pago para los clientes y reduce los tiempos de espera en el punto de venta mejorando, en general, la experiencia del usuario.
3. Herramienta Picko Location Intelligence – Esta aplicación, como medida complementaria del Plan de Dinamización ImpulsaME, es una herramienta basada en Inteligencia Artificial que ayuda a las empresas, inversores y emprendedores a encontrar la ubicación óptima para su asentamiento y expansión. Esta novedosa aplicación permite optimizar el proceso de selección de locales, una de las principales causas de fracaso en los proyectos de emprendimiento.
4. Papeleras inteligentes – Se plantea la instalación de papeleras inteligentes en áreas comerciales con el objetivo de fomentar la limpieza y el cuidado del medio ambiente. Estas papeleras cuentan con sensores e IA que indican cuando están llenas y necesitan ser vaciadas, optimizando el proceso de recogida de basura, fomentando la separación de residuos y reduciendo los costos asociados al reciclaje y recogida de residuos.

En resumen, la implementación de tecnologías como la plataforma de ofertas y promociones online, app de pago, herramientas de inteligencia artificial y papeleras inteligentes, son algunos de los alcances clave del proyecto Miranda Comercio Activo. Cada implementación brinda beneficios específicos a los comercios y a la ciudad en general, lo que contribuye al crecimiento sostenible y la competitividad del comercio del municipio.

PARTE 3: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1. Descripción completa del proyecto/actuación financiable.

Miranda de Ebro es un municipio y ciudad ubicada en el norte de España, perteneciente a la provincia de Burgos y la comunidad autónoma de Castilla y León. Se encuentra en la comarca del Valle del Ebro, al noreste de la provincia, y limita con Álava y La Rioja. Con una población de 35.239 habitantes (INE 2022), es la segunda ciudad más poblada de la provincia, después de la capital.

En el ámbito económico, Miranda de Ebro tiene un importante carácter industrial y es un nudo de comunicaciones destacado, especialmente en el transporte ferroviario. La industria química, logística y aeronáutica son las principales áreas de negocio. La ciudad cuenta con una ubicación estratégica, ya que en un radio de solo 80 km se encuentran las ciudades de Bilbao, Burgos, Logroño y Vitoria, y a 130 km las de Pamplona y San Sebastián. Además, se encuentra a 150 km de la frontera con Francia.

De estas características y relevancia como ciudad, nace el proyecto "Miranda Comercio Activo", el cual se presenta como una iniciativa para impulsar el comercio local de Miranda de Ebro, con objetivos muy definidos: promover la digitalización, la eficiencia, la sostenibilidad y la promoción del comercio local mediante una serie de acciones estratégicas que involucran a diversos actores del sector.

El proyecto, como ya se ha mencionado en otras ocasiones, se ha diseñado en coordinación y como complemento al Plan Estratégico de Miranda de Ebro 2022-2030 y otros trabajos anteriores en pro del comercio mirandés, que establecen los precedentes y líneas de actuación para el desarrollo de la actividad comercial en la ciudad.

Entre las acciones que se llevarán a cabo en el marco de este proyecto, destaca la implementación de la app de promociones y ofertas online "Miranda Sales", que permitirá a los comercios locales ampliar su alcance y llegar a un público mayor a través de Internet. Para ello, se realizará una estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para mejorar la visibilidad y el rendimiento de la plataforma, lo que aumentará las oportunidades de venta.

Además, se aplicará un sistema de pago inmediato a través de Bizum, ofreciendo a los clientes la posibilidad de realizar compras ágiles y sin esperas, mejorando la experiencia de compra y aumentando la fidelización. La integración de la aplicación con "Miranda Sales" garantizará una experiencia de usuario fluida y sencilla.

En cuanto a la mejora de la experiencia de compra en el establecimiento físico, se llevará a cabo la adecuación de la calle Arenal y la calle de El Cid, importantes zonas comerciales de la ciudad, para hacerlas más accesibles y amigables para los peatones y mejorar la experiencia de compra en ellas. Asimismo, se instalará señalética inteligente en la zona delimitada como área de especial atención al comercio, para mejorar la accesibilidad y la visibilidad de la oferta comercial disponible en el lugar.

Por otra parte, se implementará la herramienta Picko Location Intelligence, idea ganadora de MINCOTUR, para optimizar la gestión de la cadena de suministro y mejorar la eficiencia de los procesos de distribución. La instalación de papeleras y taquillas inteligentes también contribuirá a la sostenibilidad del proyecto y mejorará la experiencia de usuario, al verse reducida la cantidad de residuos en la vía pública.

En cuanto a la formación, se realizará un programa para el comercio local, que mejorará las competencias y habilidades de los comerciantes, permitiéndoles adaptarse a los cambios del mercado y mejorar la calidad del servicio al cliente. En adición, se llevará a cabo una campaña de sensibilización sobre economía circular y sostenibilidad para promover prácticas comerciales más sostenibles y responsables.

También se realizará un congreso formativo para el comercio de Miranda de Ebro, donde los comerciantes locales podrán intercambiar conocimientos y experiencias, fomentando la innovación y el desarrollo del sector.

Finalmente, se realizará un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo, "ImpulsaME" (Impulsa Miranda de Ebro) enfocado en la potenciación del emprendimiento como fórmula de autoempleo y en la facilitación y asesoramiento en procesos de sucesión empresarial.

A continuación, se detallan de manera más exhaustiva todos los alcances:

GASTOS DIRIGIDOS A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

1. App Miranda Sales – Aplicación para el lanzamiento de las ofertas comerciales de los comercios de Miranda de Ebro de Ebro

Miranda Sales es una plataforma colaborativa que busca unir a los pequeños comercios locales de Miranda de Ebro para potenciar sus ventas y fidelizar a sus clientes actuales, así como atraer a nuevos clientes potenciales. Esta aplicación se enfoca en crear un escaparate visual atractivo para los comercios, donde puedan publicar sus ofertas y promociones de manera novedosa, filtrando los intereses de los clientes y ubicando los comercios y ofertas más cercanos en función de la ubicación del cliente.

Algunas de las principales funcionalidades de una aplicación como Miranda Sales podrían incluir:

1. Registro y perfil de usuario: Los clientes podrían crear su perfil en la aplicación, incluyendo su información de contacto y preferencias de compra.
2. Búsqueda avanzada: La aplicación podría contar con una función de búsqueda avanzada, que permita a los usuarios buscar productos y servicios por nombre, categoría, ubicación y otros criterios.
3. Geolocalización: La aplicación podría utilizar la geolocalización para identificar los comercios y ofertas más cercanos a la ubicación del usuario.
4. Ofertas y promociones: La aplicación permitiría a los comercios publicar sus ofertas y promociones de manera visual y novedosa, lo que aumentaría su visibilidad y atractivo para los clientes.
5. Filtros de búsqueda: La aplicación podría contar con filtros de búsqueda, que permitan a los usuarios buscar ofertas y promociones según sus intereses y preferencias.
6. Fidelización de clientes: La aplicación podría ofrecer incentivos y recompensas a los clientes por sus compras frecuentes y leales a ciertos comercios.
7. Valoraciones y comentarios: Los clientes podrían valorar y comentar sobre los comercios y sus productos o servicios, lo que permitiría a otros usuarios tener una mejor idea sobre su calidad y popularidad.
8. Integración con redes sociales: La aplicación podría integrarse con redes sociales como Facebook e Instagram, para compartir y promocionar las ofertas y promociones de los comercios.

Miranda Sales es una herramienta fundamental para el proyecto Miranda Comercio Activo, ya que promueve la sostenibilidad y economía circular al fomentar el comercio local, contribuyendo al desarrollo económico y social de la ciudad. Además, al ser una aplicación digital, no genera impacto negativo en el medio ambiente.

Inversión total, con IVA, para el desarrollo e implementación de Miranda Sales: **18.150,00 €**

2. Estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para el impulso de la plataforma Miranda Sales.

Para posicionar adecuadamente la app planteada en este proyecto y conocer su funcionamiento, se implementará una estrategia que consiste en utilizar técnicas de posicionamiento SEO y herramientas de analítica web. Para ello, los contenidos estarán diseñados con técnicas de SEO, optimizando el código interno y los contenidos (SEO On-Page), así como mediante enlaces entrantes y señales sociales (SEO Off-Page). El contenido que se muestre en la app Miranda Sales será relevante, útil e interesante para el usuario, se introducirán palabras clave y se mejorará la experiencia del usuario mediante sistemas de analítica web que se integrarán en la app. Además, se prestará especial atención al desarrollo para asegurar que el rendimiento de la app cumpla con los requisitos de los principales motores de búsqueda.

Para la analítica web, se implementará un módulo dentro de la app que nos permitirá obtener información tanto general como individual sobre diversos aspectos, incluyendo la implementación de procesos de medición (LOG y TAG), el conocimiento del *clickstream* para entender el tráfico web y el comportamiento del usuario dentro de la app, y la experimentación y pruebas A/B (CRO) para identificar los contenidos más efectivos y optimizarlos en consecuencia. Esto nos permitirá mejorar el posicionamiento de la app y evaluar su rendimiento global.

La estrategia de posicionamiento contará con los siguientes puntos clave:

- Investigación de palabras clave: Identificar las palabras clave relevantes para el negocio y optimizar el contenido en torno a ellas.
- Optimización del contenido: El contenido de la app debe estar bien estructurado, relevante y original. Además, el uso de etiquetas adecuadas, metadatos y enlaces internos puede ayudar a mejorar la visibilidad en los motores de búsqueda.
- Link building: El link building o creación de enlaces de calidad es un factor clave en el posicionamiento SEO. La creación de enlaces de calidad, tanto internos como externos, puede mejorar la autoridad de la app y mejorar su posición en los resultados de búsqueda.
- Analítica web: Es importante hacer un seguimiento de las métricas de la plataforma, como el tráfico, la tasa de

rebote y la tasa de conversión. Estos datos pueden proporcionar información valiosa sobre el rendimiento de la plataforma y ayudar a identificar áreas de mejora.

- Marketing de contenido: La creación de contenido valioso y relevante para el público objetivo puede aumentar la visibilidad de la plataforma y atraer tráfico de calidad. Además, compartir este contenido en las redes sociales y otros canales puede mejorar el alcance y la exposición de la app.
- Publicidad en línea: La publicidad en línea, como los anuncios de pago por clic (PPC), puede ser una estrategia efectiva para impulsar el tráfico y las ventas de la plataforma. Es importante optimizar la publicidad para maximizar el retorno de la inversión (ROI).

Al implementar estas estrategias, se mejorará el posicionamiento SEO y el rendimiento de la plataforma Miranda Sales, lo que puede conducir a un mayor tráfico, ventas y crecimiento empresarial.

Inversión total, con IVA, para la estrategia de posicionamiento y analítica web para el impulso de la plataforma Miranda Sales: **21.780,00 €**

GASTOS REFERIDOS A TRASFORMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.

3. Mejora y rehabilitación de calles comerciales y vías colindantes

Uno de los aspectos prioritarios de este proyecto es la mejora de la accesibilidad a los establecimientos, por lo que se está trabajando en la renovación de las principales calles donde se ubica el comercio minorista. Por ello, el Ayuntamiento de Miranda de Ebro ha iniciado un ambicioso plan para impulsar el comercio local y minorista, en el cual se incluyen las remodelaciones en las calles Arenal y El Cid, propuestas en el presente proyecto de Miranda Comercio Activo.

Además, el Ayuntamiento de la ciudad lleva adecuando las principales vías comerciales desde hace 4 años, y se pretende que continúe en el tiempo, como una iniciativa sostenible para el crecimiento económico local. En este tiempo, además de las dos adecuaciones que se presentan en este proyecto de la Calle Arenal y de la Calle de El Cid, se han realizado obras de gran envergadura para mejorar la movilidad peatonal, entre las que destacan:

- Urbanización de la 1a Fase de la calle Ramón y Cajal: tramo comprendido entre las calles San Agustín y Francisco Cantera. Inicio el 7 de febrero de 2019 y finalización el 30 de septiembre de 2019. Costo superior a 400.000 euros.
- Urbanización de la 1a Fase de la calle Arenal: tramo comprendido entre las calles San Agustín y Francisco Cantera. Inicio el 13 de septiembre de 2011 y finalización el 25 de enero de 2022. Costo superior a 530.000 euros.
- Urbanización de la 2a Fase de la calle Ramón y Cajal: tramo comprendido entre las calles Francisco Cantera y Comuneros de Castilla. Inicio el 13 de septiembre de 2022 y finalización el 20 de enero de 2022. Costo superior a 750.000 euros.
- Peatonalización de la calle Fidel García: Inicio el 18 de octubre de 2022 y finalización el 10 de febrero de 2023. Costo superior a 210.000 euros.

En adición, se han construido 2 nuevos aparcamientos en superficie para facilitar la llegada a estas zonas: el aparcamiento situado en la calle Antonio Cabezón, con más de 140 plazas, y el aparcamiento disuasorio en la calle Río Ebro, que da cabida a 120 vehículos.

Como continuación a la renovación de las principales vías comerciales detallada más arriba, se pretende, a través del presente proyecto, acometer las adecuaciones descritas a continuación:

Proyecto de adecuación de la Calle de El Cid

El objetivo de este proyecto es la renovación completa de la calle El Cid en el tramo especificado. Para ello, se demolerá toda la pavimentación actual de las aceras y la calzada, y se redistribuirá el perfil de la calle para que sea simétrico, ampliando las aceras y reduciendo el aparcamiento en línea en ambos lados.

La sección propuesta para la calle será simétrica en cuanto a los espacios destinados a aceras, calzada y estacionamiento. La calzada, incluyendo los aparcamientos, se reducirá en anchura, mientras que las aceras se ampliarán en ambos lados, alcanzando una anchura media de 2,80 metros. Habrá dos bandas de estacionamiento de 2,2 metros cada una y una calzada centrada de 4 metros.

La recogida de aguas pluviales se realizará mediante una rigola de hormigón de 0,30 metros. Las aceras estarán hechas

de solera de hormigón y baldosas, mientras que los bordillos de granito tendrán un borde redondeado y las rigolas de hormigón se realizarán in situ.

La calzada será completamente nueva, con una capa de zahorra artificial debidamente compactada y dos capas de asfalto. La capa base tendrá un espesor medio de unos 5 cm y la capa de rodadura tendrá un espesor medio de 5 cm, a base de MBC de árido ofítico.

En cuanto al trazado en sección, apenas se podrán hacer correcciones en la rasante actual de la calle. Se mantendrán las pendientes existentes sin sobrepasar la pendiente transversal de la acera del 2%, y si es necesario se ajustarán las diferencias de cota en el espacio destinado a la nueva banda de estacionamiento. En cualquier caso, se conservarán las cotas actuales del pavimento en las fachadas para evitar diferencias en los umbrales. Antes de comenzar las obras, se realizará un detallado replanteo para ajustar los criterios anteriores a la realidad de la calle. La pendiente longitudinal de la calzada se mantendrá.

Proyecto de adecuación de la Calle Arenal

Se proyecta una actuación de acondicionamiento y mejora general de la calle en el nuevo tramo en estudio, centrándose en la pavimentación y los servicios urbanos. Para reducir la pérdida de espacio útil en la acera, se alinearán los árboles y farolas.

Se ha intentado definir una modulación para la calle en tramos múltiplos de 6,20 m, aunque se permitirán ligeras desviaciones para adaptarse a la geometría de la calle, los vados de garajes, intersecciones, etc. Se colocarán cenefas transversales de piedra de Calatorao a una distancia de dicha medida, coincidiendo con los árboles y farolas. Los primeros tendrán una secuencia de "dos sí, uno no", dejando espacio libre para la farola.

En cuanto a trazado en alzado, la calle apenas admite correcciones de la rasante actual. Se ha definido un perfil longitudinal con dos inclinaciones del 0,1% y 0,3% con sentido ascendente en el eje de la calzada, incluyendo las plataformas elevadas de las intersecciones con las calles Cid y Comuneros de Castilla. Para evitar diferencias en los umbrales, se conservarán las cotas actuales del pavimento en las fachadas. Antes de comenzar las obras, se llevará a cabo un replanteo detallado para adaptar los criterios anteriores a la realidad de la calle.

Beneficios de la adecuación de las calles comerciales Arenal y El Cid

La adecuación de las calles Arenal y El Cid en Miranda de Ebro puede tendrá varios beneficios para el comercio local.

En primer lugar, la renovación total de la urbanización de estas calles las hará más atractivas para los visitantes, lo que a su vez podrá aumentar la afluencia de personas a los establecimientos comerciales de la zona.

Además, la ampliación de las aceras y la reducción del aparcamiento en línea en ambos lados puede proporcionar un espacio más cómodo y seguro para los peatones, fomentando un ambiente más agradable para pasear y hacer compras.

También se espera que la modulación de la calle en tramos y la colocación de cenefas transversales de piedra de Calatorao, junto con la disposición de árboles y farolas, aporte un nuevo aspecto estético a la calle, lo que puede generar un interés adicional en visitar la zona y descubrir las tiendas locales.

En general, estas mejoras ayudarán a impulsar la economía local y fortalecer la posición de los negocios de la zona, lo que puede tener un impacto positivo en el empleo y el crecimiento económico de Miranda de Ebro.

Inversión total planteada dentro de Miranda Comercio Activo para la adecuación y obras en las calles Arenal y de El Cid

Inversión total con IVA en la remodelación de la Calle Arenal: **1.238.156,26 €**

Inversión total con IVA en la remodelación de la Calle de El Cid: **237.909,96 €**

Inversión total de ambas remodelaciones (Calle El Cid + Calle Arenal) IVA incluido = 1.476.066,22 €

NOTA: Esta actuación aparece detallada, dentro del proyecto Miranda Comercio Activo, en el documento adjunto "Memoria Técnica"

4. Desarrollo de PayME, una aplicación de pago inmediato a través de Bizum, con el objetivo de impulsar compras ágiles y sin esperas. La aplicación estará completamente integrada con "Miranda Sales".

Cada comercio adherido contará con un código QR impreso, mediante el cual los clientes podrán acceder a la tienda virtual y realizar el pago de manera ágil y sencilla a través de BIZUM. De esta forma, podrán recoger su pedido sin esperas o efectuar el pago de lo consumido sin necesidad de esperar la llegada de la cuenta.

Las características generales de la aplicación de pago PayME son:

- Registro de usuario: Los usuarios pueden registrarse en la aplicación utilizando su número de teléfono y enlazando su cuenta bancaria.
- Integración con Miranda Sales: La aplicación estará completamente integrada con "Miranda Sales", permitiendo a los usuarios realizar compras y pagos dentro de la app.
- Proceso de pago ágil: Una vez que el usuario haya seleccionado los productos que desea comprar en Miranda Sales, podrá realizar el pago inmediato a través de Bizum sin necesidad de introducir datos de tarjeta de crédito o débito.
- Confirmación de pago: Una vez que se haya completado el pago, el usuario recibirá una confirmación de que la transacción se ha realizado correctamente.
- Seguridad: La aplicación debe ser segura y cumplir con los estándares de seguridad de pago. Deberá implementar medidas de seguridad como el cifrado de datos y la autenticación de usuarios.
- Notificaciones: La aplicación puede enviar notificaciones al usuario en caso de que el pago no se haya completado correctamente o en caso de problemas técnicos.
- Disponibilidad: La aplicación debe estar disponible en diferentes plataformas, como iOS y Android, para que los usuarios puedan acceder a ella desde cualquier dispositivo.

La aplicación de pago inmediato PayME a través de Bizum integrada con "Miranda Sales" puede brindará varios beneficios a los comercios de Miranda de Ebro, entre ellos:

- Aumento de las ventas: La posibilidad de ofrecer pagos rápidos y sin esperas puede aumentar la satisfacción del cliente y, en consecuencia, las ventas de los comercios.
- Mayor eficiencia: Al eliminar la espera de los pagos y la preparación de recibos, los comercios pueden optimizar su proceso de pago y mejorar su eficiencia en la atención al cliente.
- Mayor seguridad: La utilización de una plataforma de pago segura como Bizum, garantiza la protección de los datos de los clientes y del comercio.
- Mayor visibilidad: Al estar integrado con "Miranda Sales", los comercios pueden aumentar su visibilidad y atraer a nuevos clientes a través de la app.

En resumen, la aplicación de pago inmediato a través de Bizum, PayME, brindará una experiencia de compra más satisfactoria y eficiente para los clientes, lo que se traducirá en un aumento en las ventas y la fidelización de los mismos. Además, los comercios pueden mejorar su eficiencia y seguridad en el proceso de pago, y aumentar su visibilidad a través de la app "Miranda Sales".

Inversión total, con IVA, para el desarrollo de PayME: **14.641,00 €**

NOTA: Esta actuación aparece detallada, dentro del proyecto Miranda Comercio Activo, en el documento adjunto "Memoria Técnica"

5. Implementación de la herramienta Picko Location Intelligence, la cual ha sido galardonada con el primer premio del Concurso de ideas tecnológicas para el comercio minorista del MINCOTUR.

Pickgeo es una solución tecnológica, ganadora en el II Concurso de Ideas Tecnológicas para el Comercio Minorista del Ministerio de Industria Comercio y Turismo (MINCOTUR), basada en Inteligencia Artificial (IA) que ayuda a las empresas a encontrar la ubicación óptima para sus puntos de venta. Utilizando modelos matemáticos y predictivos basados en el análisis de datos geolocalizados, Pickgeo integra más de 2.500 variables geolocalizadas de empresas del sector del

consumo.

Además, se espera que la división de Miranda Empresas del Ayuntamiento de Miranda de Ebro pueda integrarlo para facilitar estudios de análisis más precisos en la toma de decisiones de las empresas que buscan establecerse en Miranda de Ebro y sus alrededores, incluyendo el Polígono de Ircio.

Por otro lado, esta aplicación ayudará a complementar y apoyar al Plan de Dinamización de la Actividad Comercial y del Empleo, contemplado en Miranda Comercio Activo, el cual está orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos y a favorecer la sucesión familiar y continuidad en los negocios. Dicho plan comprenderá bonificaciones, incentivos y otras ayudas que fomenten la empleabilidad a través del autoempleo y el emprendimiento, todo ello alcance que se desarrollarán a continuación.

El presupuesto previsto para la actuación de la herramienta Picko Location es de 39.107,20 €, IVA incluido.

NOTA: Esta actuación aparece detallada, dentro del proyecto Miranda Comercio Activo, en el documento adjunto “Memoria Técnica”

GASTOS RELATIVOS A SOSTENIBILIDAD Y ECONOMÍA CIRCULAR

6. Instalación de papeleras inteligentes en áreas comerciales.

Las papeleras inteligentes son contenedores de basura equipados con tecnología avanzada para mejorar la eficiencia en la gestión de residuos y la limpieza urbana. Estas papeleras son capaces de recolectar, compactar y separar diferentes tipos de residuos, y enviar información en tiempo real sobre el estado de llenado y necesidades de mantenimiento a través de sensores y dispositivos de comunicación integrados.

Las papeleras inteligentes que se instalen deberán tener una amplia gama de funcionalidades y beneficios, entre los que destacan:

- Separación automática de residuos: mediante sensores y tecnología de clasificación, las papeleras inteligentes pueden separar automáticamente los residuos según su tipo (orgánico, papel, vidrio, plástico, etc.), lo que facilita el proceso de reciclaje y reduce la cantidad de residuos que se envían a vertederos.
- Reducción de costos y mejora de la eficiencia: la tecnología integrada en las papeleras inteligentes permite una gestión más eficiente de los residuos, lo que puede reducir los costos de recolección y limpieza. Además, la información en tiempo real sobre el estado de llenado permite una planificación más eficiente de las rutas de recolección y la asignación de recursos.
- Mejora de la higiene y la salud pública: las papeleras inteligentes están diseñadas para reducir los malos olores y prevenir la acumulación de residuos en las calles, lo que mejora la higiene y la salud pública.
- Contribución a la sostenibilidad: mediante la separación y el reciclaje de residuos, las papeleras inteligentes contribuyen a la protección del medio ambiente y a la sostenibilidad.
- Mayor comodidad para los ciudadanos: las papeleras inteligentes están diseñadas para ser fáciles de usar y cómodas para los ciudadanos, lo que puede fomentar una mayor participación en la separación de residuos y una mayor conciencia ambiental.
- Este proyecto piloto consiste en la adquisición e instalación de varias papeleras compactadoras inteligentes en la zona comercial objeto de la propuesta, con el objetivo de apoyar la campaña de sensibilización para fomentar el reciclaje. El proveedor de este modelo de papeleras se encarga de la instalación, suministros, piezas, software y mano de obra con garantía para toda la duración del contrato.

Además, las papeleras inteligentes deberán tener una serie de características que las hacen especialmente útiles y efectivas, como:

- Funcionamiento con energía solar y tecnología de última generación para ahorrar costos, tiempo y trabajo.
- Compactación interna de los desechos mediante un módulo solar en la parte superior del contenedor cuando los sensores de llenado detectan que están al nivel máximo.
- Modulares, admitiendo cualquier combinación de residuos en cada ubicación: residuos orgánicos y reciclaje de

envases de plástico, latas y bricks.

- Accionamiento con el pie para evitar tocar el asa de apertura superior.
- Capacidad de almacenamiento 5 veces mayor que un contenedor de basura tradicional de 120 litros.
- Sensores que monitorean e informan sobre los niveles de llenado y la actividad de recogida.
- Tarjeta SIM para geolocalización y software de gestión asociado.

Inversión total con IVA para la compra e instalación de papeleras inteligentes: **36.300,00 €**

GASTOS RELATIVOS A LA CADENA DE SUMINISTRO Y TRAZABILIDAD

7. Se realizará un estudio de la cadena de suministro con el objetivo de identificar distribuidores y clientes que puedan establecer conexiones con los proveedores de la zona KM0 de Miranda de Ebro y alrededores.

El estudio de la cadena de suministro con el objetivo de identificar distribuidores y clientes que puedan establecer conexiones con los proveedores de la zona KM0 de Miranda de Ebro y alrededores, es una iniciativa clave para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad del sector de suministros.

Este estudio implica la revisión y análisis de toda la cadena de suministro, desde los proveedores hasta los clientes finales, con el fin de identificar oportunidades para establecer conexiones con los proveedores locales y fomentar el desarrollo de la economía local. Algunas de las características y beneficios de este estudio son:

Características:

- Análisis de la cadena de suministro: el estudio incluye una revisión detallada de toda la cadena de suministro, desde los proveedores hasta los clientes finales, con el fin de identificar oportunidades para conectar a los proveedores locales con los clientes y distribuidores de la zona.
- Identificación de proveedores locales: el estudio permitirá identificar a los proveedores locales de la zona KM0 y alrededores, lo que facilitará el acceso a productos y servicios de calidad para los clientes y distribuidores locales.
- Evaluación de la calidad y sostenibilidad de los productos: el estudio incluirá una evaluación de la calidad y sostenibilidad de los productos ofrecidos por los proveedores locales, lo que garantizará la satisfacción del cliente y el respeto al medio ambiente.
- Identificación de oportunidades de mejora: el estudio permitirá identificar oportunidades de mejora en la cadena de suministro, lo que redundará en mejorar la eficiencia y reducir los costes.

Desarrollo:

- Identificación de proveedores y clientes: el estudio comenzará con la identificación de proveedores y clientes potenciales en la zona KM0 de Miranda de Ebro y alrededores.
- Análisis de la cadena de suministro: se llevará a cabo un análisis detallado de la cadena de suministro, desde los proveedores hasta los clientes finales, para identificar oportunidades de conexión entre los proveedores locales y los clientes y distribuidores de la zona.
- Evaluación de la calidad y sostenibilidad de los productos: se evaluará la calidad y sostenibilidad de los productos ofrecidos por los proveedores locales, para garantizar la satisfacción del cliente y el respeto al medio ambiente.
- Identificación de oportunidades de mejora: se identificarán oportunidades de mejora en la cadena de suministro, para aumentar la eficiencia y reducir los costes.
- Implementación de conexiones: se establecerán conexiones entre los proveedores locales y los clientes y distribuidores de la zona, con el fin de fomentar el desarrollo de la economía local y mejorar la sostenibilidad del comercio y su operativa.

Beneficios:

- Fomento de la economía local: al conectar a los proveedores locales con los clientes y distribuidores de la zona, se fomentará el desarrollo de la economía local y se apoyará a los pequeños y medianos negocios.
- Mejora de la sostenibilidad: al optar por proveedores locales, se reducirá la huella de carbono y se apoyará la

producción sostenible de alimentos y productos.

- Mejora de la calidad de los productos: los productos y servicios ofrecidos por los proveedores locales serán de mayor calidad ofrecidos, garantizando de esta manera la satisfacción del cliente y la calidad de los comercios locales.

Inversión total, con IVA, para la realización del estudio de la cadena de suministro: **18.150,00 €**

GASTOS DE FORMACIÓN EN HABILIDADES, USO Y GESTIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, MARKETING DIGITAL, EXPLOTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS, FORMACIÓN EN IDIOMAS, SENSIBILIZACIÓN PARA EL FOMENTO DE ESTRATEGIAS DE ECONOMÍA CIRCULAR, REICLADO Y REUTILIZACIÓN DE PRODUCTOS EN EL MODELO DE NEGOCIO DEL SECTOR COMERCIAL, DIRIGIDOS A EMPLEADOS Y AUTÓNOMOS DEL SECTOR DEL COMERCIO

8. Programa de formación para el fomento del emprendimiento y la sucesión empresarial efectiva.

El Programa de formación para la consolidación de la formación del comercio local “Fomento del emprendimiento y la sucesión empresarial efectiva”, es una actuación enmarcada en el proyecto Miranda Comercio Activo, que busca fortalecer las habilidades y conocimientos de los empresarios y emprendedores en torno al comercio local de Miranda de Ebro.

El programa de formación se centrará en la planificación estratégica empresarial desde dos enfoques: la sucesión empresarial y el emprendimiento como fórmula de autoempleo.

El desarrollo del programa incluirá la realización de talleres prácticos y actividades formativas en grupo con una duración de 60 horas, impartidos por expertos en emprendimiento y sucesión empresarial. Los participantes tendrán la oportunidad de interactuar y compartir experiencias con otros empresarios locales, lo que les permitirá ampliar su red de contactos y aprender de casos de éxito.

Los beneficios de este programa son múltiples. En primer lugar, los comerciantes y emprendedores podrán mejorar su capacidad para planificar y ejecutar estrategias empresariales eficientes, lo que les permitirá aumentar su rentabilidad y su competitividad en el mercado. Además, el programa también les brindará herramientas para abordar con éxito la sucesión empresarial y el emprendimiento, fomentando la continuidad y la innovación en los negocios locales.

De este modo, el programa de formación está integrado por dos módulos: uno dedicado a la sucesión empresarial y otro orientado al emprendimiento como solución de autoempleo.

A continuación, se detallan las materias que se abordarán en cada uno de los cursos:

Módulo 1: Sucesión empresarial

1. Transferencia del conocimiento intergeneracional:

- Análisis de la importancia de la transmisión de conocimientos en la empresa familiar.
- Evaluación de los diferentes canales y herramientas para la transmisión de conocimientos.
- Identificación de las barreras y desafíos a la hora de transmitir conocimientos intergeneracionales.

2. Características de la empresa familiar:

- Identificación de las particularidades de las empresas familiares.
- Análisis de las fortalezas y debilidades de las empresas familiares.
- Evaluación de las oportunidades y amenazas que presenta la empresa familiar.

3. Atracción de inversión al proyecto empresarial:

Identificación de los diferentes tipos de inversores y sus características.

- Análisis de las fuentes de financiación para el proyecto empresarial.
 - Evaluación de las claves para atraer inversión al proyecto empresarial.
4. Identificación de los desafíos de la sucesión empresarial:
- Análisis de los principales desafíos a los que se enfrenta la empresa familiar en el proceso de sucesión.
 - Evaluación de los diferentes factores que influyen en la sucesión empresarial.
 - Identificación de las claves para superar los desafíos de la sucesión empresarial.
5. Desarrollo de un plan de sucesión efectivo:
- Identificación de los objetivos y metas del plan de sucesión empresarial.
 - Evaluación de los diferentes pasos a seguir para desarrollar un plan de sucesión efectivo.
 - Análisis de los diferentes roles y responsabilidades en el proceso de sucesión.
6. Gestión del cambio en la empresa:
- Identificación de los diferentes tipos de cambio que pueden afectar a la empresa familiar.
 - Análisis de las claves para gestionar el cambio en la empresa familiar.
 - Evaluación de las herramientas y estrategias para gestionar el cambio en la empresa familiar.
7. Estrategias para la continuidad del negocio:
- Análisis de las diferentes estrategias para asegurar la continuidad del negocio.
 - Identificación de los riesgos asociados a la falta de continuidad del negocio.
 - Evaluación de las herramientas y estrategias para asegurar la continuidad del negocio.

Inversión total con IVA para la realización del Módulo 1: **18.150,00 €**

Módulo 2: Emprendimiento como fórmula de autoempleo.

1. La conversión de una idea en negocio:
- Identificación de oportunidades de negocio.
 - Análisis de mercado y competencia.
 - Creación de un modelo de negocio.
2. Trámites y procesos administrativos:
- Registro y legalización de la empresa.
 - Aspectos fiscales y tributarios.
 - Contratación de personal y legislación laboral.
3. Cómo elaborar un plan de negocio:
- Definición de objetivos y estrategias.
 - Análisis de la situación financiera.
 - Planificación de recursos y presupuestos.

4. Marketing y publicidad:

- Definición del público objetivo.
- Diseño de una estrategia de marketing.
- Selección de canales publicitarios y promocionales.

5. Contabilidad y finanzas en la PYME:

- Gestión financiera básica.
- Análisis de estados financieros.
- Control de costos y presupuestos.

6. RRSS y entornos digitales:

- Estrategias de marketing digital.
- Gestión de redes sociales.
- Claves para el diseño de una página web.

Inversión total con IVA para la realización del Módulo 2: **18.150,00 €**

Inversión total, con IVA, de la actuación (Módulos 1 y 2) = 36.300 €, IVA incluido

9. Campaña de sensibilización para promover la implementación de estrategias de economía circular y sostenibilidad: fomento del packaging biodegradable.

La campaña de sensibilización, “Mi Planeta, mi Miranda”, estará enfocada en promover la implementación de estrategias de economía circular y sostenibilidad que ayuden a concienciar y educar a los comerciantes y clientes de la ciudad sobre la importancia de adoptar prácticas sostenibles en el ámbito empresarial y en su vida cotidiana, tales como la utilización de envoltorios, envases y bolsas de la compra biodegradables, tanto por parte de los comerciantes, como de los usuarios del comercio local. Algunas de estas acciones incluirán:

- Crear materiales informativos donde diseñarán folletos, infografías y otros materiales para informar a los comerciantes y a la comunidad en general sobre los conceptos clave de la economía circular y la sostenibilidad, así como sobre las prácticas sostenibles que se pueden adoptar.
- Organizar un evento con charlas y mesas redondas para discutir los beneficios de la economía circular y la sostenibilidad, y para presentar ejemplos de prácticas sostenibles que se están llevando a cabo en el sector comercial local.
- Realizar campañas de concienciación en las redes sociales y otros medios de comunicación para fomentar la adopción de prácticas sostenibles en el hogar y en el trabajo.
- Crear una campaña de bonos para fomentar el consumo en el comercio local de Miranda de Ebro, ayudar a los comercios locales a recuperarse tras la crisis derivadas desde el 2019, sensibilizar a la población sobre la importancia de consumir en el comercio local y apoyar la economía de la ciudad.

Los canales de comunicación principales de la campaña “Mi Planeta, mi Miranda”, incluirán:

- Prensa y medios de comunicación locales.
- Redes sociales como Facebook, Twitter, Instagram y LinkedIn.
- Vallas publicitarias, carteles y folletos.
- Anuncios en línea y banners.

Y el público objetivo al que irá dirigido es:

- Comerciantes locales y propietarios de negocios.

- Usuarios del comercio local y público en general.
- Organizaciones empresariales y grupos de interés.
- Instituciones educativas.

Beneficios esperados:

- Incremento del consumo en los comercios locales.
- Fidelización de los clientes a los comercios participantes.
- Aumento de la concienciación sobre la importancia del consumo en el comercio local y la economía circular.

Inversión total con IVA para el diseño de la campaña de sensibilización: **18.150,00 €**

10. Congreso para el Comercio de Miranda de Ebro, titulado "Miranda comercial: Innovación y Desarrollo".

El Congreso formativo para el Comercio de Miranda de Ebro, titulado "Miranda comercial: Innovación y Desarrollo", es un evento que busca fomentar la divulgación del conocimiento y la actualización de los empresarios y comerciantes locales, para mejorar su competitividad y adaptación a los cambios en el mercado actual.

Este congreso contará con la participación de expertos en las especialidades de innovación y el desarrollo de los negocios, así como los representantes políticos y empresariales de la ciudad de Miranda de Ebro. La agenda del evento incluirá conferencias, mesas redondas y un espacio para el Networking y la interacción entre los participantes.

Los beneficios del Congreso "Miranda comercial: Innovación y Desarrollo" son múltiples. En primer lugar, los empresarios y comerciantes locales podrán adquirir nuevos conocimientos y habilidades para mejorar la gestión de la innovación de sus negocios, lo que redundará en una mayor competitividad. Además, el evento permitirá la interacción entre los participantes, la generación de nuevas ideas y sinergias para la innovación en el sector comercial.

El desarrollo del Congreso se llevará a cabo en un ambiente dinámico y motivador, con un enfoque en la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos y la resolución de retos reales que enfrentan los comerciantes locales en su día a día. De esta manera, se busca generar un espacio de reflexión y diálogo sobre las tendencias y desafíos del sector comercial en la actualidad y su impacto en la economía local y regional.

La fecha tentativa para la celebración del congreso será en noviembre de 2023, y la jornada incluirá el siguiente programa:

Hora	Actividad
10:00 10:15	- Bienvenida institucional y presentación de Miranda Comercio Activo.
10:15 10:45	- Ponencia 1: "Tendencias actuales del comercio y el retail", a cargo de un experto en el tema.
10:45 11:15	- Ponencia 2: "Marketing digital para el comercio local", a cargo de un especialista en marketing digital.
11:15 11:30	- Descanso y Networking.
11:30 12:30	- Mesa redonda: "Nuevas oportunidades de negocio y colaboración entre empresas locales", con la participación de empresarios y representantes de instituciones locales.
12:30 13:00	- Ponencia 3: "Innovación y creatividad en el comercio local", a cargo de un experto en el tema.
13:00 13:30	- Conclusiones y cierre del congreso, a cargo de la organización del evento y representante de la institución organizadora.

Inversión total, con IVA, para la celebración del congreso: **18.150,00 €**

OTROS GASTOS SUBVENCIONABLES

11. Señalética inteligente en las calles Arenal y El Cid y calles aledañas para mostrar de manera clara y accesible la oferta comercial disponible.

La señalética inteligente es un sistema de señalización que utiliza tecnología avanzada para mostrar información de manera clara y accesible a los usuarios. En el caso de las calles Arenal y El Cid o calles aledañas de Miranda de Ebro, la finalidad de la señalética inteligente es mostrar de manera clara y accesible la oferta comercial disponible en la zona, con el objetivo de atraer a más clientes y fomentar el comercio local.

La implantación de la señalética inteligente en estas calles tendrá varios beneficios para los comerciantes y la comunidad en general. En primer lugar, permitirá una mayor visibilidad y accesibilidad de los negocios locales, lo que aumentará el número de visitantes y, por lo tanto, las ventas. Además, una señalética inteligente bien diseñada ayudará a mejorar la imagen de la zona y a atraer a nuevos comerciantes e inversores.

La información mostrada será en tiempo real en función de la ubicación de los usuarios y sus preferencias de búsqueda, de acuerdo con los datos extraídos del Miranda Sales, lo que lo hace un sistema inteligente.

El modelo de tótem de la señalética estará fabricado en acero inoxidable y aluminio, y contará con un panel frontal y trasero de seguridad, cristal antireflex 12mm, acabado en pintura poliéster, y con personalización del logotipo.

Además, contará con soporte Vesa y soporte para PC, así como cerraduras de seguridad en todas las puertas, sistema de climatización frío - calor y bandeja interior para sujeción de equipos y protecciones eléctricas.

Y entre algunas de sus especificaciones incluye:

- Monitor de 55" FULL HD 4000nits, funcionamiento 24/7.
- Cristal táctil.
- Mini Pc Intel® Core™ i3-5010U Intel® HD 5500 1*HDMI, 1* DisplayPort 4Gb DDR3 SODIMM Storage SSD 64Gb M2 1*RJ45 Gigabit 4*USB 3.0,2*RS232 Plataformado con software de plataforma de gestión de contenidos S.O.
- Punto de acceso WIFI o similar con antenas exteriores.
- Personalización del Logo en el Frontal.
- Logo Retroiluminado.
- Cámara Webcam.

Inversión total, con IVA, para la instalación de la señalética inteligente: **52.399,2,00 €**

12. Campañas promocionales para fomentar la venta y el consumo de productos y servicios ofrecidos por los comercios locales

Las campañas promocionales son una estrategia de marketing muy efectiva para aumentar las ventas y fomentar el consumo de productos y servicios ofrecidos por los comercios locales. Para el diseño de las campañas promocionales del plan Miranda Comercio Activo, se tendrán en cuenta los siguientes pasos:

1. Definir el objetivo de la campaña.
2. Identificar el público objetivo.
3. Diseñar el mensaje y la creatividad.
4. Elegir los canales de comunicación adecuados.
5. Establecer un presupuesto y un calendario de la campaña.
6. Evaluar los resultados y hacer ajustes si es necesario.

Algunas ideas de campañas promocionales podrían ser:

- Descuentos y promociones: crear una campaña de descuentos y promociones para atraer a los clientes. Por ejemplo, un "día de descuentos" o un "2x1" en determinados productos o servicios.
- Programas de fidelización: crear un programa de fidelización para los clientes. Por ejemplo, cada vez que un cliente realiza una compra, acumula puntos que puede canjear por descuentos en futuras compras.
- Eventos especiales: Organizar eventos especiales en los negocios o por sectores, como degustaciones, demostraciones de productos, charlas o talleres gratuitos. Esto puede atraer a nuevos clientes y fidelizar a los actuales.

- Concursos y sorteos: Organizar un concurso o sorteo para que los clientes puedan ganar un premio. Por ejemplo, pedirles a los clientes que compartan una publicación en redes sociales o que llenen un formulario de inscripción en tu tienda.
- Publicidad en redes sociales: Crea anuncios en redes sociales para promocionar los productos y servicios.
- Publicidad en medios locales: Anunciar los productos y servicios en periódicos, revistas o radios locales. Esto ayudará a llegar a un público amplio.
- Colaboraciones con otros negocios locales: Colaborar con otros negocios locales para organizar promociones conjuntas o eventos especiales. Esto puede ayudar a fomentar el comercio local en la ciudad.

El objetivo principal de las campañas de Miranda Comercio Activo:

- Aumentar de las ventas: al atraer a más clientes y fomentar la compra de productos y servicios locales, los comercios pueden experimentar un aumento en sus ventas.
- Aumentar la visibilidad: la campaña puede ayudar a dar a conocer los productos y servicios ofrecidos por los comercios locales, lo que puede aumentar su visibilidad y alcance en la comunidad.
- Fidelizar a los clientes: la campaña puede ayudar a fortalecer la relación con los clientes existentes y fomentar su fidelización a largo plazo.
- Colaborar y apoyarse entre comercios: al unirse en la campaña, los comercios pueden colaborar y apoyarse mutuamente, lo que puede generar un sentido de comunidad y solidaridad en el sector comercial.
- Promocionar la economía local: al fomentar la compra de productos y servicios locales, la campaña puede contribuir a fortalecer la economía local y apoyar a los negocios de la zona.

Inversión total, con IVA, para diseño y celebración de las campañas comerciales: **96.800,00 €**

13. Realización de un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo “ImpulsaME” (Impulsa Miranda de Ebro)

El Plan de Dinamización de la Actividad Comercial “ImpulsaMe”, es un documento que busca establecer un marco de trabajo para mejorar y potenciar la actividad comercial de Miranda de Ebro. Su objetivo principal es definir los objetivos y estrategias que se llevarán a cabo en el medio y largo plazo para impulsar el desarrollo económico del municipio, especialmente enfocado en lograr la ocupación de los locales vacantes de la ciudad por parte de nuevos emprendedores y en garantizar o ayudar a una sucesión empresarial efectiva a aquellos negocios en riesgo de cierre o cese de actividad. Este Plan de Dinamización Comercial y del Empleo estará articulado en torno a 4 tipologías de medidas que persiguen los objetivos mencionados.

Dichas medidas son:

INFORMATIVAS: Se diseñará en el plan una oficina de atención al emprendedor, que ofrecerá acceso e información acerca de los trámites para dar de alta su actividad, locales disponibles, licencias y permisos. Además, se articularán soluciones de financiación para el comienzo de la actividad en alianza con entidades bancarias y de préstamo.

FORMATIVAS: Se propondrán diferentes cursos formativos, relacionados con la empresa familiar, la atracción de inversión a los proyectos empresariales y el emprendimiento como fórmula de auto empleo.

BONIFICACIONES Y AYUDAS: El Plan de Dinamización Comercial y del Empleo incluirá una batería de bonificaciones y ayudas para emprendedores y dueños de empresas familiares. Algunas de esas ayudas serán: bonificaciones en impuestos y tasas relacionadas con el inicio de la actividad comercial, búsqueda de financiación bancaria y extra-bancaria para los emprendedores y de capital inversor para los empresarios con una sucesión empresarial compleja, o acceso a locales comerciales en condiciones ventajosas, con carencias y descuentos en la renta de los mismos.

COLABORATIVAS: El Plan de Dinamización Comercial y del Empleo fomentará la cultura colaborativa y el nacimiento de negocios sostenibles. Se aplicarán criterios de asociación entre negocios a través del modelo coworking, fomentando los espacios compartidos, las sinergias inter-negocios y la creación de negocios socialmente responsables y de carácter creativo. Asimismo, se buscarán fórmulas de colaboración/integración de negocios familiares en situación de transmisión o cese con otros negocios o empresas cercanas que puedan facilitar la continuidad de dichos negocios.

De acuerdo con esto, el contenido del Plan ImpulsaME seguirá el siguiente esquema:

1. Introducción: presentación del Plan de Dinamización Comercial y del Empleo y sus objetivos.

2. Diagnóstico de la situación actual del comercio local, DAFO y CANVAS.
3. Objetivos a largo plazo: definición de metas realistas y alcanzables en el tiempo.
4. Estrategias para lograr los objetivos: acciones concretas a desarrollar para impulsar el emprendimiento y apoyar la sucesión empresarial de negocios en situación de transmisión o cese de actividad.
5. Plan de acción: definición de las acciones específicas que se llevarán a cabo para implementar las estrategias. El plan de acción debe incluir un calendario, responsables, recursos necesarios y presupuesto.
6. Indicadores de seguimiento y evaluación: definición de los criterios y herramientas para medir el impacto de las acciones y la consecución de los objetivos.
7. Identificación de los actores clave y la participación ciudadana: es importante contar con la participación de los comerciantes, las organizaciones empresariales, el Ayuntamiento y la ciudadanía en general para el éxito del Plan.
8. Conclusiones: resumen de los principales aspectos del Plan y su relevancia para el desarrollo económico del sector comercial.

Inversión total, con IVA, para el diseño y redacción de ImpulsaME: **18.150,00 €**

INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN MIRANDA COMERCIO ACTIVO: 1.864.143,62 €

14. Cronograma de ejecución de actuaciones según el modelo indicado en el anexo II.

N.º	Categoría de gasto ²	Actuación	Fecha de inicio (MM-AAAA)	Fecha de finalización (MM-AAAA)
N.º 1	GASTOS DIRIGIDOS A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	APP Miranda Sales Plataforma colaborativa de promoción de los comercios de Miranda de Ebro.	10/2023	12/2023
N.º 2	GASTOS DIRIGIDOS A LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL	Estrategia de posicionamiento SEO y analítica web para el impulso de la plataforma Miranda Sales.	12/2023	03/2024
N.º 3	GASTOS REFERIDOS A TRANSFORMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA	Mejora y rehabilitación de calles comerciales y vías colindantes.	09/2023	06/2024
N.º 4	GASTOS REFERIDOS A TRANSFORMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA	Desarrollo de PayME, una aplicación de pago inmediato a través de Bizum, con el objetivo de impulsar compras ágiles y sin esperas. La aplicación estará completamente integrada con "Miranda Sales".	09/2023	12/2023
N.º 5	GASTOS REFERIDOS A TRANSFORMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA	Implementación de la herramienta Picko Location Intelligence, la cual ha sido galardonada con el primer premio del Concurso de ideas tecnológicas para el comercio minorista del MINCOTUR.	10/2023	11/2023

N.º 6	GASTOS RELATIVOS A SOSTENIBILIDAD Y ECONOMÍA CIRCULAR	Instalación de papeleras inteligentes en áreas comerciales.	01/2024	05/2024	
N.º 7	GASTOS RELATIVOS A LA CADENA DE SUMINISTRO Y TRAZABILIDAD	Se realizará un estudio de la cadena de suministro con el objetivo de identificar distribuidores y clientes que puedan establecer conexiones con los proveedores de la zona KM0 de Miranda de Ebro y alrededores.	10/2023	12/2023	
N.º 8	GASTOS DE FORMACIÓN EN HABILIDADES, USO Y GESTIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, MARKETING DIGITAL, EXPLOTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS, FORMACIÓN EN IDIOMAS, SENSIBILIZACIÓN PARA EL FOMENTO DE ESTRATEGIAS DE ECONOMÍA CIRCULAR, RECICLADO Y REUTILIZACIÓN DE PRODUCTOS EN EL MODELO DE NEGOCIO DEL SECTOR COMERCIAL, DIRIGIDOS A EMPLEADOS Y AUTÓNOMOS DEL SECTOR DEL COMERCIO	Programa de formación para el fomento del emprendimiento y la sucesión empresarial efectiva.	10/2023	01/2024	
N.º 9	GASTOS DE FORMACIÓN EN HABILIDADES, USO Y GESTIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, MARKETING DIGITAL, EXPLOTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS, FORMACIÓN EN IDIOMAS, SENSIBILIZACIÓN PARA EL FOMENTO DE ESTRATEGIAS DE ECONOMÍA CIRCULAR, RECICLADO Y REUTILIZACIÓN DE PRODUCTOS EN EL MODELO DE NEGOCIO DEL SECTOR COMERCIAL, DIRIGIDOS A EMPLEADOS Y AUTÓNOMOS DEL SECTOR DEL COMERCIO	Campaña de sensibilización para promover la implementación de estrategias de economía circular y sostenibilidad: fomento del packaging biodegradable.	10/2023	12/2023	
N.º 10	GASTOS DE FORMACIÓN EN HABILIDADES, USO Y GESTIÓN DE HERRAMIENTAS TECNOLÓGICAS, MARKETING DIGITAL, EXPLOTACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS, FORMACIÓN EN IDIOMAS, SENSIBILIZACIÓN PARA EL FOMENTO DE ESTRATEGIAS DE ECONOMÍA CIRCULAR, RECICLADO Y REUTILIZACIÓN DE PRODUCTOS EN EL MODELO DE NEGOCIO DEL SECTOR COMERCIAL, DIRIGIDOS A EMPLEADOS Y AUTÓNOMOS DEL SECTOR DEL COMERCIO	Congreso para el Comercio de Miranda de Ebro, titulado "Miranda comercial: Innovación y Desarrollo".	11/2023	11/2023	
N.º 11	OTROS GASTOS SUBVENCIONABLES	Señalética inteligente en las calles Arenal y El Cid y calles aledañas para mostrar de manera clara y accesible la oferta comercial disponible.	01/2024	03/2024	
N.º 12	OTROS GASTOS SUBVENCIONABLES	Campañas promocionales para fomentar la venta y el consumo de productos y servicios ofrecidos por los comercios locales.	10/2023	12/2023	

N.º 13	OTROS GASTOS SUBVENCIONABLES	Realización de un Plan de Dinamización Comercial y del Empleo "ImpulsaME" (Impulsa Miranda de Ebro).	10/2023	11/2023	
-----------	------------------------------	--	---------	---------	--

15. Ideas ganadoras. Deberá indicarse la denominación de la idea, la convocatoria y categoría de concurso a la que pertenece, si ha tenido reconocimiento y justificar cómo se incorpora dicha idea al proyecto.

Pickgeo es una solución tecnológica, ganadora en el II Concurso de Ideas Tecnológicas para el Comercio Minorista del Ministerio de Industria Comercio y Turismo (MINCOTUR), basada en Inteligencia Artificial (IA) que ayuda a las empresas a encontrar la ubicación óptima para sus puntos de venta. Utilizando modelos matemáticos y predictivos basados en el análisis de datos geolocalizados, Pickgeo integra más de 2.500 variables geolocalizadas de empresas del sector del consumo. Con una prueba piloto en 20 comercios de la ciudad de Miranda de Ebro, se espera obtener conclusiones sobre su valor añadido para decidir su implementación en el resto de los comercios.

Se espera que la división de Miranda Empresas del Ayuntamiento de Miranda de Ebro pueda integrarlo para facilitar estudios de análisis más precisos en la toma de decisiones de las empresas que buscan establecerse en Miranda de Ebro y sus alrededores, incluyendo el Polígono de Ircio.

Además, esta aplicación ayudará a complementar y apoyar al Plan de Dinamización de la Actividad Comercial y del Empleo, contemplado en Miranda Comercio Activo, el cual está orientado a fomentar la ocupación de locales comerciales vacíos y a favorecer la sucesión familiar y continuidad en los negocios. Dicho plan comprenderá bonificaciones, incentivos y otras ayudas que fomenten la empleabilidad a través del autoempleo y el emprendimiento, todo ellos alcances que se desarrollarán a continuación.

En cuanto a su funcionamiento, Picko Location Intelligence funciona con Location Intelligence (LI), una forma de Business Intelligence que se enfoca en la ubicación o geografía como dimensión principal. Su objetivo es recopilar, analizar y visualizar datos geoespaciales de diferentes fuentes para convertirlos en información estratégica útil para la toma de decisiones empresariales. La tecnología de LI permite recopilar datos de diversas fuentes, como GPS, transacciones comerciales, IoT, datos sociodemográficos y económicos, tráfico peatonal e información de locales, y someterlos a un análisis geoespacial exhaustivo. La información se presenta en forma de mapa interactivo, que ayuda a detectar patrones relacionados con las necesidades de tu negocio y mejorar la toma de decisiones estratégicas. LI es una tecnología muy útil para descubrir nuevas oportunidades en el mercado y para mejorar el rendimiento del negocio.

Los tres pilares fundamentales del Location Intelligence son los siguientes:

- Visualización: permite interactuar con múltiples fuentes de datos de manera proactiva y simultánea, así como visualizar los resultados en cualquier momento. Gracias a la visualización de los datos, se pueden tomar decisiones de forma rápida y sencilla sin tener que cifrar archivos o listas de información.
- Análisis: la combinación del análisis estadístico avanzado, el Big Data y la Inteligencia Artificial ayuda a entender lo que antes resultaba incomprensible. Los datos obtenidos mejoran el conocimiento del entorno para poder tomar decisiones objetivas.
- Datos: el Location Intelligence permite acceder a una gran cantidad de fuentes de datos, como demográficos, transacciones comerciales, competidores o tráfico peatonal. La información es un aspecto clave para el desarrollo de estrategias empresariales, por eso disponer de la información oportuna es fundamental para enfocarse en el mercado objetivo y asegurar la rentabilidad de los negocios.

Algunos de los beneficios que podemos encontrar para el comercio de Miranda de Ebro con el despliegue de esta tecnología, son:

- Identificación de oportunidades de negocio: al analizar los datos geoespaciales de diferentes fuentes, la herramienta puede ayudar a identificar oportunidades de negocio en áreas específicas de la ciudad, como zonas con alta demanda de ciertos productos o servicios.

- Mejora en la toma de decisiones: al contar con información detallada y visualizada en forma de mapas, los comerciantes pueden tomar decisiones más informadas y estratégicas, como la ubicación de nuevos establecimientos o la segmentación de la clientela.
- Aumento de la eficiencia y rentabilidad: la herramienta puede ayudar a optimizar los procesos comerciales, reducir costos de logística y mejorar la eficiencia de la cadena de suministro.
- Mejora de la experiencia del cliente: al conocer mejor a sus clientes, los comerciantes pueden adaptar su oferta y mejorar la experiencia de compra, lo que se traduce en fidelización y mayor satisfacción de los consumidores.

16. Análisis del principio sobre **“no perjuicio significativo”** para los seis objetivos medioambientales del Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo:

Es importante tener en cuenta que el cambio climático es uno de los mayores desafíos medioambientales que enfrenta el mundo hoy en día. El Panel Intergubernamental para el Cambio Climático (IPCC) ha señalado las principales consecuencias del cambio climático, que incluyen un aumento de la temperatura global, el aumento del nivel del mar, modificaciones en la distribución de las precipitaciones, desestabilización de los ecosistemas, mayor frecuencia e intensidad de eventos meteorológicos extremos y la disminución de la producción agrícola.

Por lo tanto, es importante que se tomen medidas para mitigar y adaptarse al cambio climático, y proyectos como Miranda Comercio Activo desempeñan un papel importante en este sentido. Además, al promover prácticas comerciales más sostenibles y responsables, se contribuye al logro de los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU, que buscan un futuro más justo, próspero y sostenible para todos.

En este sentido, el proyecto Miranda Comercio Activo tiene como objetivo principal fomentar prácticas comerciales más sostenibles y responsables en la región, para contribuir al cumplimiento del principio de "no perjuicio significativo" para los seis objetivos medioambientales establecidos en el Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo.

En primer lugar, el proyecto busca promover el comercio local y la producción de bienes y servicios cercanos, lo que reduce la huella de carbono y las emisiones de gases de efecto invernadero asociadas al transporte de mercancías a largas distancias. Al reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, se contribuye a mitigar el cambio climático, uno de los objetivos medioambientales establecidos en el Reglamento.

Además, el proyecto fomenta la economía circular, promoviendo la reutilización y el reciclaje de materiales en la producción y comercialización de bienes y servicios locales. Esto reduce la cantidad de residuos y disminuye la dependencia de materias primas y recursos naturales, contribuyendo así al objetivo medioambiental de promover la economía circular y la gestión sostenible de los recursos naturales.

Otro aspecto importante es que el proyecto Miranda Comercio Activo puede contribuir a la preservación de la biodiversidad y de los ecosistemas locales, al fomentar la producción y comercialización de productos de la zona y la valorización de las tradiciones y cultura locales. Al proteger la biodiversidad y los ecosistemas naturales, se contribuye al objetivo medioambiental de preservar la biodiversidad y los ecosistemas naturales.

Es por todo ello, que el proyecto Miranda Comercio Activo tendrá un positivo en varios objetivos medioambientales establecidos en el Reglamento (UE) 2020/852 del Parlamento Europeo y del Consejo, al promover prácticas comerciales más sostenibles y responsables, fomentar la economía circular y reducir la huella ambiental asociada al transporte de mercancías. Y, además, fomentar prácticas comerciales más sostenibles, se contribuye al logro de una economía más verde y sostenible.