

Pla d'accions Rubí - Sant Cugat
Formació, Prospecció i Economia Social

Rubí, Febrer 2020

CLSE RUBÍ – SANT CUGAT

ÍNDEX

INTRODUCCIÓ I PRESENTACIÓ	3
CONTEXT SUPREMUNICIPALITAT RUBÍ – SANT CUGAT	5
NOM DE LA LÍNIA D'ACTUACIÓ: FORMACIÓ	7
FORMACIÓ PER A PERSONES EMPRENEDORES AMB UNA IDEA DE NEGOCI	7
FORMACIÓ EN CONEIXEMENTS TÈCNICS I HABILITATS EMPRESARIALS PER A EMPRESES I PERSONES EMPRENEDORES	10
FORMACIÓ DE L'ÀMBIT DE L'ECONOMIA SOCIAL	19
NOM DE LA LÍNIA D'ACTUACIÓ: IMPULS DE L'ECONOMIA SOCIAL.....	22
NOM DE LA LÍNIA D'ACTUACIÓ: PROSPECCIÓ EMPRESARIAL.....	24

INTRODUCCIÓ I PRESENTACIÓ

L'evolució en les necessitats de les persones emprenedores i empreses ha d'anar acompanyada d'una adaptació i ampliació del catàleg de serveis ofert pels ens locals que requereix d'una major dimensió i especialització. Tenint en compte aquest fet, és necessari buscar fórmules que permetin el màxim aprofitament dels serveis, cercant la racionalitat territorial i essent la supramunicipalitat una de les eines que ho pot permetre.

La col·laboració entre els centres locals de serveis a les empreses de Rubí i Sant Cugat pretenen una coordinació i cooperació en diferents línies d'actuació .

Rubí i Sant Cugat tot i ser poblacions veïnes tenen realitats socioeconòmiques ben diferents que permet l'especialització de cada ens local i oferir a les dues poblacions una ampla oferta de serveis cada vegada més especialitzats.

Mentres que a Sant Cugat el sector serveis, els serveis administratius i auxiliars, el comerç, les activitats professionals científiques i tècniques lideren l'activitat econòmica, a Rubí l'indústria és el motor de l'activitat econòmica, específicament en els àmbits químic, farmacèutic i electrònic, però també, encara que amb menys mesura, la indústria metal·lúrgica i els fabricants de maquinàries i equips. Això genera també una rellevància en nombre de pimes, autònoms o professionals amb activitats de serveis a empreses o professionals.

L' economia de Sant Cugat està fortament terciaritzada. Tant és així que en números absoluts, el 87.7% de les empreses del municipi són d'aquest sector. Si observem els parcs d'activitat econòmica podem veure clarament aquest fet.

- **Can Sant Joan:** principal pol d'atracció d'empreses de 49,3 Ha amb tipologia mixta d'activitats segons parcel·la, però adreçat particularment a les activitats terciàries amb diversos parcs d'oficines multiempreses dins del PAE.

- **Can Magí:** zona de tipologia mixta industrial i de serveis amb alguns edificis terciaris multi-empresa. En aquest parc s'ubica l'àrea on s'ubicava l'empresa Delphi Diesel Systems, amb la que recentment s'ha realitzat un procés de reindustrialització tant de l'espai com dels efectius humans. En aquest cas la formació que es pugui oferir a les noves empreses ubicades amb la coordinació de la formació en àmbits com la d'indústria avançada o d'altres pot esdevenir de gran suport pel creixement de les activitats.

- **Trade Center** : Destaca pels diversos edificis on s'ubiquen empreses de serveis i espais per a persones emprenedores. Aquesta zona es un gran centre de negocis on afluïxen empreses nacionals i internacionals.
- **Can Fatjó**: Disposa d'una activitat industrial i de serveis.
- **Can Ametller / Can Mates**: els principals sectors d'aquests parcs empresarials són serveis.
- **Sant Mamet / La Guinardera**: Sectors principalment terciaris amb activitat comercial i mixta comercial-industrial.
- **ESADECREAPOLIS**: Espai d'emprenedoria i innovació amb acompanyament i acceleració d'empreses en un entorn creatiu i dinàmic. Sector multisectorial amb principal èmfasi en el sector TIC i enginyeria.

Al mateix temps Sant Cugat disposa d'un ecosistema emprenedor configurat per agents, empreses, escoles de negocis, representants d'entitats empresarials, professionals experts en el camp de l'emprenedoria, universitats, etc. que fa que esdevingui un territori clau per impulsar l'emprenedoria, fet que permet a l'Ajuntament fomentar la creació de noves empreses a través de polítiques de suport en aquesta línia. Aquesta realitat comporta unes necessitats formatives del teixit empresarial i emprenedor que engloben l'àrea de màrqueting i comercialització, economia financera i fiscal, habilitats directives i recursos humans, i formació d'acompanyament per a persones emprenedores.

En canvi, Rubí és un dels principals motors industrials de Catalunya i compta amb 11 polígons d'activitat econòmica. Es diferencia d'altres ciutats en tenir l'avantatge comparatiu en el sector industrial, doncs lidera el nombre d'empreses que formen part del sector indústria.

Aquest fet, el de lideratge de les empreses industrials, permet a Rubí tenir un paper fonamental i prioritari i esdevingui un referent en aquest nou canvi de model productiu, en els reptes de la digitalització de la indústria 4.0, en millorar la competitivitat de la indústria i en augmentar la productivitat de les empreses.

Aquest repte s'incrementa quan el teixit empresarial té, en la seva gran mesura, dimensions de micro i petites empreses. El canvi de model productiu, de competir, de modernitzar la indústria i la seva cadena de valor en aquest sector d'empreses és on realment poden veure la seva efectivitat a l'hora de mantenir la indústria, de

modernitzar-la i de generar nous llocs de treball i noves iniciatives empresarials en la lluita contra l'atur.

Aquesta realitat ha provocat que el CLSE Rubí per una banda, hagi desenvolupat una metodologia de prospecció empresarial que permet conèixer les necessitats de les empreses i establir una relació amb elles i, per altra banda, poder elaborar una programació formativa que dona cobertura principalment a la innovació empresarial en una visió global de la mateixa i que aplica tant a projectes empresarials com a empreses, amb la finalitat d'arrelar en el teixit industrial i empresarial del municipi la cultura digital i els canvis organitzatius necessaris per adaptar-se a la realitat de l'entorn.

Els CLSE realitzen aquestes accions formatives en les seves dependències (Masia Can Serra i edifici Rubí Forma)

Així doncs, Rubí s'especialitzarà en innovació empresarial i industrial mentre que Sant Cugat ho farà en temes d'acompanyament a l'emprenedor, màrqueting i comercialització i economia social.

CONTEXT SUPREMUNICIPALITAT RUBÍ – SANT CUGAT

en quant a formació

Des del 2017 es realitza una coordinació i col·laboració entre els Ajuntaments de Sant Cugat i Rubí, els dos ajuntaments participen conjuntament en les activitats de formació dirigides a persones emprenedores i empreses amb l'objectiu de proporcionar una millor cobertura de coneixement i difusió de tota la formació que s'executa des dels corresponents CLSE.

Coordinació i metodologia general:

Prèviament els dos CLSE coordinen la formació que executaran cadascun.

La formació es publica als webs municipals d'ambdós ajuntaments amb la possibilitat d'inscriu's via formulari d'accés.

Les activitats formatives es realitzaran en els espais de l'Oficina de Serveis a l'Empresa de Rubí i BeBusiness_Vita de Sant Cugat o en d'altres que es cregui més adient per les seves característiques.

La coordinació de les persones inscrites i assistents així com els resultats de les formacions es realitza immediatament després de l'acció entre els tècnics de cada ajuntament.

Majoritàriament els cursos que es realitzen són d'acompanyament a l'emprenedor, màrqueting, comercialització, habilitats directives, transformació digital i indústria 4.0 i normatives, finances i fiscalitat.

LÍNIES DE FORMACIÓ SUPRAMUNICIPAL:

- Formació per a persones emprenedores amb una idea de negoci
- Formació en coneixements tècnics i habilitats empresarials per a empreses i persones emprenedores
- Formació per a organitzacions de l'economia social

en quant a economia social

Es continuarà en la mateixa línia que els darrers anys on l'Ajuntament de St. Cugat serà el referent de tots dos municipis en acompanyaments i assessoraments d'idees de negoci d'impacte social.

en quant al coneixement del teixit empresarial- Prospecció empresarial

En el context d'una major coordinació i entesa entre les accions dirigides a l'emprenedoria i l'empresa per part dels municipis de Sant Cugat i Rubí, també cal afegir per a aquest període 2020-2021 una estratègia compartida en quant a la metodologia de prospecció empresarial.

L'Ajuntament de Rubí emfatitza la prospecció empresarial com a base per poder desenvolupar projectes i iniciatives que estiguin vinculades a la realitat del teixit empresarial i respongui a les necessitats de les empreses.

Les metodologies emprades per acostar-se al coneixement econòmic del territori han estat diverses i la informació extreta d'aquesta aproximació ha generat en molts casos iniciatives, projectes i fins i tot serveis al servei del teixit empresarial.

Fa uns anys que es va procedimentar la metodologia de prospecció empresarial a fi de poder analitzar els resultats i establir millores continuades.

Actualment Rubí disposa d'una metodologia de prospecció empresarial que permet tenir un important coneixement de l'entorn econòmic i tots dos CLSE preveuen que els anys 2020 i 2021 s'implementi de manera conjunta a tot el territori.

Aquest treball conjunt donarà informació que facilitarà la presa de decisions i establiment de més accions conjuntes que puguin afavorir a tots dos municipis.

Aquesta nova línia d'actuació supramunicipal es detalla més endavant.

NOM DE LA LÍNIA D'ACTUACIÓ: FORMACIÓ

FORMACIÓ PER A PERSONES EMPRENEDORES AMB UNA IDEA DE NEGOCI

a) Descripció:

Les persones emprenedores en el moment d'emprendre no disposen, en la majoria de casos, de **formació bàsica i específica en conceptes empresarials** així com en aspectes a tenir en compte a l'hora de desenvolupar la idea de negoci.

Per tant des dels CLSE Rubí-Sant Cugat creiem que facilitar una mínima formació abans o durant el procés de l'anàlisi de la viabilitat del projecte és necessari per afrontar dubtes que poden sorgir durant el procés previ a la creació de l'empresa.

b) Objectius:

Donar una visió global dels trets que determinen la viabilitat de qualsevol projecte, analitzant les diferents etapes del procés emprenedor i les eines a utilitzar des de la idea, l'impuls i els recursos per portar-la a terme, així com la relació amb el mercat, la comunicació i els elements de diferenciació que el faran viable i sostenible.

Qualitatius:

- Adquirir una metodologia de pensament estratègic sobre el seu model de negoci, de manera senzilla, ràpida i eficient.
- Visualitzar exemples reals o inspirar-se.
- Assentar les bases per poder elaborar el pla d'empresa.

Quantitatius:

Entre els dos CLSE es preveu realitzar 18 sessions al llarg de l'any per a persones emprenedores en fase d'idea durant l'any 2020 i 21 sessions al llarg de l'any 2021.

c) Metodologia:

Les sessions acolliran a les persones emprenedores de Sant Cugat i Rubí que tinguin una idea de negoci i vulguin desenvolupar el Pla d'Empresa.

La durada d'aquesta formació és d'una jornada de 5 hores i s'impartirà en una de les dependències municipals de l'Ajuntament de Sant Cugat o de Rubí.

Aquesta formació és teòrica i el docent es recolza amb un power point. Els exemples són constants i les persones assistents interactuen molt amb el professorat fent demandes concretes sobre les seves idees. Amb els coneixements adquirits, la persona

emprenedora es troba en les condicions adequades per treballar correctament un pla d'empresa, amb l'ajuda d'assessorament.

Al igual que amb la resta de formació els CLSE faran una proposta conjunta de difusió per donar a conèixer tota l'oferta formativa. Igualment a les webs dels dos Ajuntaments es podrà veure tota la formació que s'oferirà. La inscripció es podrà fer des de les mateixes webs i les accions es realitzaran en espais de l'OSE o de Sant Cugat.

d) Activitats i cronograma/ calendari previst

Aquesta formació està centrada en els següents temes:

Aspectes legals en la creació d'una empresa

- Diferents formes jurídiques
- Tràmits de constitució.
- Aspectes fiscals.
- Règim de Seguretat Social.
- Ajuts oficials per a la creació d'empreses.
- Exemples i casos pràctics

El pla d'empresa

- Concepte de pla d'empresa.
- Per a què serveix un pla d'empresa.
- Com fer un pla d'empresa.
- Exemples i casos pràctics.

El Pla econòmic i financer

- Concepte de pla financer.
- Valoració de la inversió inicial.
- El finançament de la inversió inicial.
- El punt d'equilibri.
- La previsió de tresoreria.
- Exemples i casos pràctics.

Les sessions estan programades per realitzar-ne dues per mes (cada 15 dies aprox.) una a cada municipi (menys l'agost)

e) Productes

Dossier amb el power point o presentació amb els logos dels dos Ajuntaments i la Diputació de Barcelona que s'entrega a l'alumnat.

f) Recursos

Directes:

CLSE-Sant Cugat :Dedicació de personal extern per realitzar les tasques pròpies de la línia d'actuació.

CLSE-Rubí: Tècnic en assessorament a la creació d'empreses es qui imparteix aquesta formació.

Material de difusió (cartells o programes) i comunicació on line.

Indirectes:

Dedicació parcial d'una persona tècnica en tasques de direcció i coordinació.

Dedicació parcial de suport administratiu.

g) Seguiment i avaluació

D'acord amb el propi procediment del servei es lliuraran després de cada sessió formativa enquestes de valoració.

h) Mecanismes de coordinació:

Amb caràcter general durant cada any natural es realitzen un mínim de 3 reunions (inici, seguiment i final) entre tots dos CLSE encara que els contactes i la relació entre els dos centres es continuada per coordinar les accions de difusió.

FORMACIÓ EN CONEIXEMENTS TÈCNICS I HABILITATS EMPRESARIALS PER A EMPRESES I PERSONES EMPRENEDORES

a) Descripció:

Cada CLSE dissenya una programació formativa que després es posa en conjunt. Gran part de les accions formatives es basen en el Recull d'activitats de la Diputació de Barcelona.

La Diputació de Barcelona impulsa polítiques de suport al teixit empresarial, tant per creació d'empreses com per a la consolidació empresarial com a motor de desenvolupament econòmic i social d'un territori. En aquest sentit ofereix als ens locals de la província de Barcelona un Recull d'Activitats per donar suport al conjunt d'empreses que configuren el teixit empresarial del territori.

Des dels CLSE i a partir de les necessitats de formació detectades els darrers anys, de l'experiència positiva en actuacions formatives similars i d'acord als objectius estratègics d'acompanyament integral en la creació d'empreses, es seleccionaran diverses activitats formatives per a dur a terme durant l'any 2020 que abastaran diferents temàtiques de l'àmbit de l'empresa i l'emprenedoria.

Les accions formatives s'adrecen a persones emprenedores i a empreses, en concret, personal directiu i/o responsables de les diferents àrees de gestió; els criteris per fer viable l'activitat formativa varien i els estableix la Diputació que també selecciona el docent i subvenciona fins el 90% d'aquestes accions realitzades amb caràcter supramunicipal.

La gestió de la sol·licitud i l'execució de la formació (planificació, difusió, coordinació amb els docents, obertura del curs, avaluació, etc.) va a càrrec del personal tècnic de cada CLSE.

En els casos que no es possible sol·licitar alguna formació a través del Recull es cerquen fórmules per poder oferir l'acció formativa ja sigui contractant un docent, mitjançant col·laboracions o aprofitant el voluntariat d'entitats o empreses .

b) Objectius

Incrementar als municipis de Rubí i Sant Cugat la creativitat i generació d'idees empresarials, millorar les habilitats necessàries per emprendre i els coneixements tècnics sobre aspectes empresarials mitjançant la formació a persones emprenedores. Així com formar en màrqueting, comercialització, habilitats directives, finances , fiscalitat i en innovació empresarial i tecnològica al personal de les empreses per ajudar-les a ser més competitives.

Qualitatius

- Incidir en la innovació de les idees empresarials
- Incrementar les habilitats emprenedores
- Incrementar l'autonomia de la persona emprenedora per elaborar i avaluar el seu projecte empresarial
- Incrementar i millorar els coneixements tècnics dels responsables de les empreses
- Informar i formar sobre les darreres tendències, canvis i escenaris socioeconòmics
- Donar eines per desenvolupar l'àrea comercial i màrqueting de les petites empreses

Quantitatius:

Els dos CLSE encara treballen en la programació formativa que pot suposar unes 43 accions al 2020 i 50 aproximadament al 2021.

c) Metodologia

La durada de les accions dependrà del tema que tracti.

El format de les mateixes també canvia segons el tema que tracta i pot ser conferència/xerrada, seminari, taller o curs.

Les accions formatives poden o no ser extretes del Recull de Diputació Barcelona.

Farem una proposta conjunta de difusió creant material de suport per donar a conèixer tota l'oferta formativa. Igualment a les webs dels dos Ajuntaments es podrà veure tota la formació que oferirem.

La inscripció es podrà fer des de les mateixes webs, www.rubiempresa.net i www.santcugat.cat, i les accions es realitzaran en espais de l'OSE-Ajuntament de Rubí i de Sant Cugat.

El seguiment de les accions formatives és continuat tant per part dels experts com per part del personal tècnic.

d) Activitats i cronograma/calendari previst

Rubí principalment realitzarà accions formatives en les seves dependències en l'àrea d'innovació en la gestió empresarial i la tecnologia adreçades a responsables de determinades àrees de l'empresa i a determinats treballadors/es, així com a persones emprenedores amb idees empresarials vinculades a la innovació en la gestió, servei o producte i d'altres accions de temàtica empresarial actual. Mentre que Sant Cugat donarà prioritat a realitzar formació en les àrees d'habilitats, màrqueting, finances, fiscalitat etc, adreçades a l'emprenedor/a i a l'empresa.

Tots dos CLSE mantindran la línia de formació engegada al 2017 incorporant noves accions i descartant aquelles que no han acabat de funcionar.

Pels propers anys 2020 i 2021 ambdós CLSE incorporen noves iniciatives dintre de la formació.

- Així trobem que el CLSE Rubí estableix 5 eixos, tots amb una visió d'innovació empresarial, sobre els que basa les seves accions formatives amb la finalitat de millorar els coneixements i capacitats de gestió de l'empresa. Els eixos integren un seguit d'accions formatives que es poden cursar també de manera independent, segons les necessitats de cada usuari/a.

Les accions formatives que es proposen poden ser o no, extretes del catàleg de Diputació.

Descripció

L'any 2020 i 2021 oferirem un ampli ventall d'accions formatives vinculades de manera directa o no amb el canvi de gestió i organització per afavorir la transformació digital o per la creació d'empreses amb cultura digital.

Les accions formatives estan adreçades a persones emprenedores, professionals, autònoms i pimes.

Si bé les accions formatives es poden realitzar per separat en realitat s'han dissenyat itineraris agrupats en 5 eixos principals. Aquest eixos corresponen a les principals competències que una empresa cal que desenvolupi si vol arribar a evolucionar d'una manera òptima.

-Competències relacionades amb l'eix de creació d'empreses i la capacitat d'emprendre:

Ajudar a la generació d'idees empresarials i creació d'empreses viables, fomentar la cultura digital en les empreses de nova creació, incentivar l'establiment de nous models de negoci que operin amb les noves formes de relacions empresarials i millorar els coneixements i habilitats de gestió de les persones emprenedores.

Pel 2020 es programen al voltant de 9 accions formatives dins aquest eix més les sessions pròpies de Creació d'empreses.

-Competències relacionades amb l'eix estratègia empresarial i coneixements i habilitats de gestió:

Oferir coneixements i habilitats que ajudin a liderar la gestió empresarial amb una visió holística de la mateixa, incidint en la gestió econòmica-financera i normativa legal. Accions formatives adreçades principalment a pimes i autònoms/professionals.

Per l'any 2020 es programen al voltant de 11 accions formatives dins aquest eix adreçades a principalment a pimes, professionals i autònoms.

-Competències relacionades amb l'eix clients:

ajudar a desenvolupar noves formes de relacions amb els clients i mercats, de participar en els ecosistemes empresarials, d'innovar en productes i serveis digitals, de desenvolupar omnicanalitat, de comunicar-se mitjançant el màrqueting,...

Per l'any 2020 es programen al voltant de 8 accions formatives dins aquest eix.

-Competències relacionades amb tecnologia i la innovació i la seva implementació a l'empresa:

afavorir la implementació de tecnologia i eines que ens permetin identificar la necessitat de digitalitzar processos, d'integrar els sistemes existents amb les tecnologies emergents, recopilar dades i utilitzar-les per aconseguir un negoci intel·ligent...en definitiva de caminar cap a una transformació digital que ens ajudi a ser més competitius.

Per l'any 2020 es programen 6 accions formatives sobre aquesta temàtica.

-Competències relacionades amb les persones:

adquirir aquelles competències que facilitin que totes les persones puguin desenvolupar les habilitats personals necessàries per gestionar de manera eficient la seves tasques professionals.

Aquest eix contempla 2 accions formatives pel 2020.

Objectius:

A trets generals es pretén:

- incrementar la creativitat i generació d'idees empresarials, millorar les habilitats necessàries per emprendre i els coneixements tècnics sobre aspectes empresarials mitjançant la formació a persones emprenedores. Incidir especialment en la necessitat d'adaptació a l'entorn mitjançant les eines i la cultura digital.
- formar en habilitats directives, comunicació i gestió empresarial al personal de les empreses per ajudar-les a ser més competitives.

Metodologia:

Després de realitzada la difusió de cada acció formativa i rebre les inscripcions oportunes es procedeix a preparar la documentació que cal, segons cada acció, tant per lliurar als assistents com per recollir les seves dades i suggeriment. (fitxa de participants, fitxa avaluació, fitxa assistència...)

La dinàmica de cada acció formativa dependrà de la mateixa però sempre es buscarà la interacció amb els assistents.

Una vegada realitzada es procedeix a valorar-la segons els criteris dels assistents, el docent i el propi CLSE.

Resultats esperats

La formació que realitzem des del CLSE Rubí busca incrementar la competitivitat empresarial incidint en la implementació de la tecnologia, les noves formes organitzatives i de gestió a l'empresa i també farem ressò de les novetats legals i econòmiques que afecten al teixit empresarial.

La programació formativa del CLSE Rubí inclou unes 36 accions encara que l'objectiu marcat es de 38 accions realitzades durant l'any 2020.

Per avaluar les accions formatives comptem amb indicadors que es permeten valorar tant l'acceptació de la tipologia d'acció com el grau de satisfacció de la formació rebuda.

- Per la seva banda, el CLSE Sant Cugat incorpora dues accions formatives també en itineraris especialitzats: legalitat i/o fiscalitat i capacitació en màrqueting.

1) Legalitat i /o fiscalitat

Descripció

CLSE Sant Cugat vol impulsar píndoles formatives de curta durada, entre 1 i 2 hores com a màxim, que es dissenyaran i s'impartiran amb la col·laboració d'assessories i gestories. Les càpsules tractaran temes relacionats amb aspectes fiscals, jurídics i laborals sobre la creació i la gestió d'empreses.

Objectius

Conèixer els agents econòmics que treballen en l'àmbit de l'emprenedoria i a favor del teixit empresarial del territori.

Col·laborar estretament amb el col·lectiu de gestories i assessories.

Incrementar l'oferta formativa per emprenedors i empreses

Fomentar que els emprenedors puguin establir una primera relació amb empreses d'aquest sector.

Metodologia

Es convida a participar en el cicle de píndoles formatives a totes les gestories, assessories i despatxos de professionals que tinguem identificats via correu electrònic i/o contacte telefònic, informant-los sobre la naturalesa de la formació i la proposta de continguts. Amb els que mostren interès en col·laborar, es defineix conjuntament la càpsula a impartir segons el seu àmbit d'expertesa. Des del CLSE validem el temari i coordinem l'execució de la sessió (programació, difusió, espai, inscrits, recursos necessaris, etc.).

Proposta de contingut de les píndoles

Fiscalitat	Formes jurídiques
Fiscalitat per a noves empreses: IVA	Formes jurídiques: principals formes jurídiques
Fiscalitat per a noves empreses: IRPF	Formes jurídiques economia social cooperativa, associació...
Fiscalitat per a noves empreses: IMPOST DE SOCIETATS	Novetats règim autònoms 2019
Responsabilitats i obligacions: autònoms societats mercantils	Formes jurídiques: constitució com autònom o com SL?
Bonificacions i desgravacions fiscals per autònoms	
Fiscalitat en les importacions exportacions: alta ROI i altres situacions	
Gestió empresarial	Laboral
Gestió bàsica de la facturació per autònoms	El règim de persones autònomes versus el règim general
Contractes a tenir en compte a l'hora d'iniciar una activitat: assegurances, proveïdors, entitats bancàries, etc...	Gestió laboral de la petita o microempresa Quina quota d'autònom em convé? Persones +45 anys, cotitzat règim general
Protecció de dades per empreses de nova creació	Retribucions dels socis i administradors/es d'una societat mercantil
Inici d'activitat empresarial per persones no comunitàries	Contractació de familiars en autònoms societats mercantils
Necessito un gestor ?	Règim de la seguretat social dels socis administradors/es d'una societat
Mercantil	
Propietat industrial: marca-patents	
Pacte de socis	Tipus de contractació laboral i bonificacions

Resultats esperats

Desconeixem a dia d'avui l'acollida que tindrà aquesta iniciativa, tanmateix esperem realitzar un mínim de tres píndoles a l'any amb un mínim de 10 assistents per sessió. .

2)Capacitació en competències de màrqueting i vendes

Descripció

Volem crear un itinerari formatiu dins la nostra oferta de serveis per a capacitar als emprenedors i a les empreses de recent creació en l'àmbit del màrqueting i vendes. Arran de les entrevistes de seguiment que realitzem a les empreses creades per l'OAE hem detectat que moltes empreses no han desenvolupat les estratègies de màrqueting i vendes que havien treballat en el pla d'empresa i no arriben a les expectatives de clients i vendes que s'havien marcat.

Objectius

Capacitar a l'emprenedor amb eines i competències per desplegar les actuacions adients per atreure, captar, retenir i fidelitzar els clients.

Metodologia

L'itinerari s'anomenarà Estratègies de Màrqueting Comercial i constarà de dos cursos de 4 hores de durada cada un d'ells. Es realitzaran 4 edicions de l'itinerari durant l'any 2020. Un curs serà d'estratègies off line i l'altre curs serà d'estratègies on line.

L'objectiu és realitzar una formació molt pràctica, aplicable des del primer dia a la realitat del negoci. Es presentaran les eines, els punts forts i febles i les estratègies d'utilització. A partir d'aquí cada un d'ells farà el seu pla de màrqueting comercial ajustat al seu model de negoci. La planificació i la temporització de les accions seran claus. L'expert de cada curs validarà el pla de màrqueting. Aquells alumnes emprenedors que en els següents 3 mesos d'haver realitzat el curs obrin l'activitat, disposaran d'una tutoria de dues hores per a fer seguiment i avaluació de les actuacions implantades amb l'expert.

Per garantir l'èxit d'aquest itinerari és imprescindible que els participants hagin treballat prèviament el pla d'empresa o l'anàlisi de la idea mitjançant el mètode 360. El coneixement de la competència, l'anàlisi Dafo a partir de factors interns i externs, el coneixement del client objectiu i la definició del producte o servei són imprescindibles per poder realitzar el curs.

Els participants de l'itinerari un cop finalitzat la formació podran enfortir els coneixements adquirits realitzant cursos que ja tenim habitualment a la cartera de serveis (a Sant Cugat i a Rubí) per dominar les eines on line (Twitter, Facebook, Youtube, LinkedIn, Instagram)

Resultats esperats

Els resultats esperats a mig termini els podrem contrastar a mesura que les empreses s'implantin. Mitjançant el seguiment que fem de les empreses creades podrem mesurar l'impacte que ha tingut la formació en tot el desplegament d'estratègies de màrqueting comercial.

El resultat tangible un cop acabat l'itinerari serà el pla de màrqueting comercial que cada emprenedor haurà elaborat, amb totes les actuacions previstes i temporalitzades.

Esperem que les empreses desenvolupin competències, coneixements i estratègies per implantar actuacions de màrqueting comercial on line i off line.

A nivell quantitatiu esperem realitzar 4 itineraris, que comportarà 16 cursos i 128 participants aproximadament.

Seguiment i Avaluació

Aquells alumnes emprenedors que en els següents 3 mesos d'haver realitzat el curs obrin l'activitat, disposaran d'una tutoria de dues hores per a fer seguiment i avaluació de les actuacions implantades amb l'expert.

Mitjançant el seguiment que fem de les empreses creades podrem mesurar l'impacte que ha tingut la formació en tot el desplegament d'estratègies de màrqueting - comercial.

- Percentatge de les actuacions implantades versus les planificades.
- Percentatge de captació de clients via actuacions implantades.
- Increment mensual dels clients

La programació formativa es realitza en dos blocs gener-juliol i setembre-desembre. No disposem de la programació tancada en l'actualitat.

d) Productes

Dossier amb el power point o presentació amb els logos dels dos Ajuntaments i la Diputació de Barcelona que es lliura a cada un dels alumnes.

e) Recursos

Directes:

Rubí:

- Dedicació 90% d'un tècnic realitzant les tasques pròpies de la línia d'actuació.
- Contractació de serveis externs de Community Manager i gestor de continguts.
- Contractació de serveis professionals externs que impartiran la formació.
- Accions de difusió a diferents mitjans de comunicació i materials de difusió com postal digital, cartells, etc.

Sant Cugat:

- Dedicació 50% d'un tècnic realitzant les tasques pròpies de la línia d'actuació.

- 1 tècnic en habilitar utilitats informàtiques de promoció , difusió i logística dels actes.
- Accions de difusió a diferents mitjans de comunicació i materials de difusió com postal digital, cartells, etc.

Indirectes:

Rubí:

- Dedicació parcial d'un tècnic en tasques de direcció i coordinació i suport administratiu.

Sant Cugat:

- Dedicació parcial d'un tècnic en tasques de direcció i coordinació i suport administratiu.

f) Seguiment i avaluació

D'acord amb els propis procediments dels serveis es lliuraran després de cada sessió formativa enquestes de valoració

FORMACIÓ DE L'ÀMBIT DE L'ECONOMIA SOCIAL

a) Descripció

L'any 2019 s'han impulsat dues accions formatives per a l'impuls de la contractació pública socialment responsable. La primera ha estat l'acció formativa "Estratègies per fomentar una contractació pública socialment responsable" destinada als tècnics de l'Ajuntament de Sant Cugat i del territori que participen en la definició de les bases per a contractes i compres públiques per a que sàpiguen com incorporar clàusules socials en aquestes bases. La segona de les accions, "Com funcionen les licitacions? Coneix els aspectes clau per presentar-s'hi" va anar dirigida a aquelles organitzacions i empreses de l'Economia Social per proporcionar-li la informació bàsica necessària per a que puguin concórrer als concursos i convocatòries públiques en les mateixes condicions que la resta d'empreses. Totes dues accions han comptat amb la col·laboració de la Xarxa d'Innovació Social del Consell Comarcal del Vallès Occidental.

Degut a l'èxit i la demanda de totes dues accions, des de l'Ajuntament de Sant Cugat del Vallès es vol reeditar totes dues accions formatives tant l'any 2020 com l'any 2021, adaptant-les a les necessitats i peculiaritats de l'Ajuntament de Sant Cugat del Vallès i de Rubí, tot i que s'obrirà a tots els ajuntaments de la comarca.

b) Objectiu

- Assolir els coneixements bàsics per a la inclusió d'aspectes socials a la compra i la contractació pública
- Incloure clàusules ambientals, socials i de bon govern a les licitacions futures, i conèixer possibles sistemes de seguiment per a les mateixes
- Capacitar a les organitzacions de l'Economia Social i l'economia de proximitat la seva participació en els contractes i concursos públics

c) Metodologia

Totes dues accions formatives utilitzen la mateixa metodologia. La formació es compon per dos blocs de treball, un de caràcter teòric i un de caràcter pràctic, que inclouen objectius i tasques específiques. La durada total de la formació és de 5 hores per a cadascuna de les accions formatives, i el nombre màxim de persones assistents és de 20. La formació s'impartirà a les instal·lacions de l'Ajuntament de Sant Cugat del Vallès.

d) Resultats esperats (concrets en cada acció)

- 1 curs anual d'"Estratègies per fomentar una contractació pública socialment responsable" → 2 cursos en el període 2020-2021
- 15 assistents a la formació d'"Estratègies per fomentar una contractació pública socialment responsable" → 30 assistents en el període 2020-2021
- 1 curs anual de "Com funcionen les licitacions? Coneix els aspectes clau per presentar-s'hi" → 2 cursos en el període 2020-2021
- 8 assistents a la formació "Com funcionen les licitacions? Coneix els aspectes clau per presentar-s'hi" → 16 assistents en el període 2020-2021

e) Accions de difusió

Es prescriurà des de l'OAE a tots els emprenedors atesos en els CLSE de Sant Cugat i Rubí.

Ambdós ajuntaments publiquen les accions formatives de Sant Cugat-Rubí en el seu web. Per a la seva difusió s'utilitzen els canals habituals de comunicació:

- Post a les principals xarxes socials corporatives (Twitter, Instagram LinkedIn)
- Newsletter Ajuntament empresa Sant Cugat
- Newsletter Ajuntament empresa Rubí
- Mailing informatiu al públic objectiu adient

- Mailing intern a l'equip tècnic d'ambdós ajuntaments.
- Mailing informatiu als agents del ecosistema emprenedor del territori
- En totes les atencions en el marc de l'OAE es prescriu l'oferta formativa.

f) Seguiment i avaluació

A totes les accions formatives es realitza un control d'assistència mitjançant signatura. Un cop finalitza l'acció s'entrega un qüestionari de satisfacció als assistents per tal que valorin l'organització, els experts, el contingut, la utilitat i el curs en general, i puguin fer constar les seves recomanacions i/o suggeriments. Aquesta informació es monitoritza a través dels programes de gestió de cada un dels ajuntaments i s'analitza i es valorar per millorar el servei.

g) Mecanismes de coordinació

A inicis d'any els dos ajuntaments es coordinen per identificar les necessitats formatives de les persones emprenedores i empreses del territori, en general, i de les organitzacions de l'economia social, en particular. Durant l'any es realitzen dues reunions tècniques de seguiment per avaluar el desenvolupament dels cursos.

Al final del període s'avalua conjuntament la valoració de les accions i la pertinença de la continuïtat de les mateixes.

NOM DE LA LÍNIA D'ACTUACIÓ IMPULS DE L'ECONOMIA SOCIAL

a) Descripció

En el context d'una major coordinació entre les accions dirigides a l'emprenedoria i l'empresa per parts dels municipis de Sant Cugat i Rubí, també cal afegir pels anys 2020-2021 una estratègia compartida quant a l'impuls de l'Economia Social d'ambdós municipis.

L'Ajuntament de Sant Cugat des de fa uns anys impulsa i dona suport a les iniciatives existents i fomenta l'aparició de noves. Les directrius i línies d'acció prioritàries s'han desenvolupat en el Pla Director d'Economia Social de Sant Cugat 2018-2020 que continua vigent. A partir del 2021 està previst realitzar un nou Pla Director que permetrà establir les línies estratègiques i les accions a portar a terme en el propers anys.

Així mateix, des del mateix Consell Comarcal del Vallès Occidental se'ns anima a sumar esforços entre els dos municipis en la definició d'accions i estratègies que abastin una major extensió de l'ecosistema de l'Economia Social.

D'aquesta manera, ambdós ajuntaments han acordat la coordinació i impuls conjunt d'accions contemplades en el Pla Director.

b) Objectius

- Donar visibilitat a les organitzacions de l'Economia Social per incrementar el reconeixement i l'aposta per aquest model.
- Incentivar la contractació de l'Economia Social en l'àmbit públic, l'empresarial i entre la ciutadania.
- Oferir assessorament especialitzat als emprenedors i organitzacions de l'Economia Social i dotar-los d'eines i recursos per a fomentar la professionalització del sector.

c) Metodologia

Tant les accions impulsades per l'Ajuntament de Sant Cugat com l'assessorament especialitzat per a emprenedors i organitzacions de l'Economia Social tindran àmbit supramunicipal. És a dir, l'Ajuntament de Rubí no està especialitzat en aquest àmbit i l'Ajuntament de Sant Cugat assumirà els assessoraments i acompanyaments d'idees de negoci amb impacte social. La gestió de les sol·licituds es vehicularà a través del formulari de l'OAE de Sant Cugat (<https://www.santcugat.cat/web/oficina-datencio-a-empresa>)

d) Resultats esperats

S'espera que un 2% de les atencions realitzades a empreses/entitats i persones emprenedores provenguin de l'economia social.

e) **Accions de difusió**

La difusió de noves iniciatives i accions es realitzarà a través dels canals habituals de comunicació (web, xarxes socials, mailing i Newsletter).

f) **Seguiment i avaluació**

Després de cada atenció s'entrega un qüestionari de satisfacció del servei.

Es tindrà en compte l'indicador de número d'empreses creades amb impacte social.

g) **Mecanismes de coordinació**

Durant l'any es realitzaran dues reunions tècniques per coordinar accions i donar informació sobre els projectes assessorats.

NOM DE LA LÍNIA D'ACTUACIÓ PROSPECCIÓ EMPRESARIAL

El protocol d'actuació variarà segons el moment en que s'estableix la relació amb l'empresa.

Dediquem una especial atenció al protocol d'actuació de la vista a l'empresa, perquè és l'escenari que contempla totes les fases de relació amb l'empresa. Hem de tenir molt present que no pot recaure tota la responsabilitat de la relació amb l'empresa en una única visita. Cal aprofitar els diferents escenaris on l'empresa sigui present: activitats formatives, jornades de networking, fires, participació en projectes, esdeveniments diversos. L'administració pública ha d'aprofitar també l'oportunitat que genera la pròpia necessitat que té l'empresa (pagament de tributs, consultes, iniciatives diverses) de relacionar-se amb ella.

Qualsevol de les formes de relació amb l'empresa: una jornada formativa, la presentació d'un projecte, etc., requerirà seguir part o tot el protocol establert per a la visita.

Dividim el protocol en cinc fases:

a) Identificació de les empreses amb què cal contactar:

Trimestralment, el tècnic de l'observatori planifica quines empreses es té la intenció visitar i fa una proposta al Responsable de l' OSE a través del format de Planificació de la Prospecció.

Les visites a les empreses han d'estar orientades a totes les empreses que:

- 1) Siguin de nova obertura
- 2) Que tinguin una nova patent
- 3) Que hagin innovat algun aspecte de la seva empresa o producte
- 4) Que hagin sortit a la premsa local i/o nacional
- 5) Que a través de la FUER es detecti alguna necessitat a resoldre
- 6) Que tingui un especial interès per a l'OSE

A partir d'aquí s'estableix contacte amb les empreses per mantenir una entrevista i s'agafen les dades del qüestionari de prospecció. En aquesta visita s'aprofita per presentar la FUER i l' OSE i a més a més es fan propostes concretes en base al que pugui haver en cartera en aquell moment.

Quan es torna de la visita, s'introdueix tota la informació en el Portal per a que pugui ser compartida amb tots els tècnics.

Cal assenyalar que les 250 empreses de Rubí que hi ha en el rànquing d'activitat, han estat introduïdes en el google alert.

Sempre que apareix una alerta, es mira i si la informació és important s'imprimeix i es deixa en una carpeta per tenir-ho en compte en posteriors visites. També s'introdueix en el portal.

Pot passar que el regidor o algun càrrec públic, ens demani alguna informació sobre empreses que per diversos motius hagin de visitar.

b) Obtenció d'informació sobre les empreses:

- Consulta de base de dades pròpia on es vincula tota la informació sobre l'empresa. Aquesta base de dades ha de recollir uns mínims, que citem a continuació:
 - NIF
 - Nom jurídic – Titulat de l'empresa
 - Nom comercial
 - Adreça social
 - Telèfons de contacte
 - Adreça electrònica, web
 - Tipus d'activitat
 - Classificació CCAE-CNAE + text per concretar l'activitat
 - Representant legal de l'empresa
 - Persona/es de contacte
 - Referència cadastral
 - X.Y.UTM i codi geogràfic (relacionat amb l'Emap)
 - Codi de zona PAE
 - Codi de zona ciutat
 - Imatge
 - Premsa

En aquesta base de dades pròpia podrem incloure unes subcarpetes on cada departament o servei de l'ajuntament, que tingui relació amb les empreses, informi sobre la situació del tràmit, gestió o servei realitzat amb aquest departaments. D'aquesta manera, els diferents departaments podran visualitzar tota la informació relativa a l'expedient de l'empresa, sense autorització a modificacions no permeses o establertes sense autorització del gestor o manteniment de la base de dades.

- Utilització d'anuaris empresarials, acords amb gremis i associacions empresarials, revistes, premsa local, guies telefòniques, de serveis, Internet, recursos interns i observació directa.

c) Preparació i desenvolupament de les visites a les empreses:

- Preparació del catàleg de serveis i dels arguments de "venda".

- Elaboració del guió de l'entrevista.
- **Tramesa de cartes, e-mails de presentació.** És important que aquesta comunicació estigui redactada de manera que desperti l'interès, per tal que l'empresa estigui a l'expectativa en el moment de la visita.
- **Concertació de la visita.** Una vegada identificades les empreses amb les quals interessa contactar, el/la tècnic/a ha de concertar-hi la visita. S'ha d'entrevistar amb personal directiu, atès que aquests càrrecs són els que acostumen a disposar de més informació i tenen poder de decisió.

El personal tècnic contactarà telefònicament amb el responsable de l'empresa uns dies després de l'enviament de la comunicació escrita, per tal de fixar la data de la visita. Convé tenir en compte que haurem de deixar que sigui l'empresa qui fixi la data i hora i també l'interlocutor. El/la tècnic/a, basant-se en un guió, pot aprofitar l'ocasió per indicar a l'empresa l'objectiu de la visita i la durada (no aconsellem més d'una hora) a part de presentar-se i proporcionar les dades del servei.

- **Preparació de la visita.** És important que la visita s'entengui com una reunió per sondejar les possibilitats de col·laboració. Serà important determinar els objectius i desenvolupar els arguments, prèviament, per convèncer l'empresa de l'interès en col·laborar. Per això, plantejem la visita tenint en compte la informació obtinguda sobre l'empresa i disposarem d'un guió que reculli de manera orientativa els temes que ens interessa tractar amb l'empresa, així com els arguments als quals podrem recórrer en el transcurs de la visita. Un guió que permeti desenvolupar una conversa dirigida i adaptar-se a les característiques i necessitats de l'empresari. Cal que l'empresa percebi els avantatges i beneficis que li proporcionarà col·laborar amb l'administració.
- **Desenvolupament de la visita.** La visita s'iniciarà amb la presentació i el lliurament de la corresponent targeta de visita. Durant el desenvolupament de la visita és necessari que el/la tècnic/a mostri interès per les necessitats de l'empresa i que faci referència als seus coneixements sobre ella.

Ha de tenir capacitat de reacció i sentit de l'oportunitat a l'hora de fer propostes a l'empresa i utilitzar els arguments i exemples que consideri oportuns per fonamentar les seves explicacions, fent palesa la seva professionalitat i la del servei. L'important és passar de "vendre" o oferir els serveis municipals i de promoció econòmica, a oferir solucions per a cada problemàtica o necessitat en concreta. És a dir, substituir el

tècnic/a que ofereix un catàleg de serveis municipals i exposa què pot oferir, a un tècnic/a que primer escolta i pregunta, i després ofereix solucions i respostes concretes.

Durant la visita es passarà un petit qüestionari que també facilitarà els desenvolupament de la visita tractant una sèrie de punts d'especial interès per a l'OSE. Al finalitzar la visita, hem de fer una proposta sobre quin serà el proper pas per avançar en els compromisos assolits. En cas de que l'empresa no tingui necessitats o interès immediat, convé dir-li que pot contactar amb nosaltres sempre que ho necessiti. Si durant la visita el/la tècnic/a ho considera oportú, pot proposar a l'empresa la possibilitat de col·laborar en programes o accions de promoció econòmica.

d) Compliment dels compromisos amb l'empresa:

- **Resposta en els termes i terminis acordats amb l'empresa.**
Després de la visita, i si s'ha arribat a algun compromís de col·laboració, cal que hi donem resposta en els terminis acordats i seguint els termes establerts. Si per alguna raó es produeix un retard o sorgeix algun tipus d'imprevist que impedeixi complir els acords adoptats, ho comunicarem ràpidament a l'empresa. En el mateix sentit, cal vetllar perquè l'empresa compleixi, també, els seus compromisos. És important tenir una certa flexibilitat en el tracte pel que fa a la disponibilitat, horaris... Aquests són aspectes que permetran generar una relació de confiança entre el/la tècnic/a i l'empresa en termes professionals, establint-se una comunicació fluida en ambdues direccions. L'empresa ha de sentir-se còmoda amb l'administració.

e) Seguiment i fidelització de les empreses:

- Seguiment de les accions realitzades i manteniment dels contactes. Tant si s'estableix una col·laboració amb l'empresa com si no, és important fer un seguiment. Hem de fidelitzar i mantenir l'establiment de relacions de confiança entre l'administració i les empreses.
- Per altra banda i, per tal de fidelitzar les nostres empreses, hem d'emprendre també accions encaminades al Networking Relacional que ens permetin establir relacions amb les empreses més enllà de les de una visita puntual o una col·laboració d'un programa o projecte concret.

En el cas que s'hagi establert una col·laboració, cal fer un seguiment i comprovar el grau de satisfacció de l'empresa a través de trucades, enviament de qüestionaris i de visites de manteniment. Amb les que inicialment no s'ha vist l'oportunitat de col·laborar de forma immediata, però no s'ha descartat la possibilitat de fer-ho en un futur, serà convenient mantenir el contacte a través de seguiment telefònic, que permeti mantenir actualitzada la informació de l'empresa. També trobarem empreses

que per raons varies (política d'empresa, per les seves característiques organitzatives, productives, etc..) no seran col·laboradores. És important, en aquests casos, que s'indiqui clarament en la documentació sobre l'empresa, de manera que qualsevol persona del servei pugui tenir aquesta informació.

És important informar a l'empresa de qualsevol canvi pel que fa al/la tècnic/a de contacte, dades de localització, oferta de nous serveis, etc., així com fer arribar a l'empresa publicacions editades per l'administració, revistes, diaris, etc. on surti informació relacionada amb promoció econòmica.

COORDINACIÓ ENTRE RUBÍ I SANT CUGAT DEL VALLÈS

Trimestralment i vinculant-lo amb la planificació trimestral de les visites, els tècnics de prospecció d'ambdós ajuntaments convocaran una reunió amb tots aquells tècnics que d'alguna manera tenen una relació diària amb l'empresa.

En aquesta reunió estaran convocats:

- 1) Els respectius equips de prospectors de ambdós ajuntaments
- 2) Altres persones que per raons puntuals sigui interessant convocar-les

La periodicitat de les reunions serà fixada a la primera reunió i a partir d'aquell moment es fixaran les reunions durant la primera setmana de cada més. L'ordre del dia és el següent:

- Establir i seguir els objectius de prospecció (línies de prospecció)
- Posar en comú les empreses a visitar per no saturar-les
- Compartir informació d'interès sobre el teixit empresarial de ambdues ciutats