



**BASES DE SELECCIÓ DE LES EMPRESES PARTICIPANTS ALS
PROGRAMES DE CANVI ESTRATÈGIC, INNOVACIÓ EN MÀRQUETING I
INTERNACIONALITZACIÓ, EMMARCATS DINS DEL PROGRAMA DE
MILLORA DE LA COMPETITIVITAT DEL PLA IMPULSA DEL COL·LEGI
D'ARQUITECTES DE CATALUNYA.**



1. OBJECTIU DE LA CONVOCATÒRIA

L'objectiu de la convocatòria és seleccionar com a màxim 60 propostes per participar en els programes de Canvi Estratègic i Model de Negoci, Innovació en Màrqueting i Internacionalització, amb l'objectiu de dotar d'eines de millora de la competitivitat empresarial a 60 empreses.

Cada programa es compon de **60 hores de formació col·lectiva** i **6 hores de tutoria individualitzada** (amb un 40% de l'import subvencionat pel PLA IMPULSA)

En aquesta convocatòria es pretén seleccionar iniciatives i projectes col·laboratius que proposin obrir nous camins que exemplifiquin oportunitats pels arquitectes.

El nombre màxim de participants és de 20 unitats per a cada programa, arribant a un total del 60 unitats. Les empreses es podran presentar a tots els programes però no podran ser seleccionades per a participar en més d'un programa simultàniament. El COAC Pla Impulsa es reserva el dret de cancel·lar els programes en el cas de no arribar a les 6 unitats participants en el programa d'Internacionalització, 6 unitats participants en el programa de Canvi estratègic i 6 unitats participants en el programa d'Innovació en Màrqueting. El COAC es reserva el dret d'ampliar el nombre d'empreses participants en cada un dels programes en cas que durant la valoració final així es consideri.

En cada proposta participant existirà la figura de l'arquitecte líder, que serà la persona responsable d'assistir a les sessions. En el cas de la formació col·lectiva podrà anar acompanyat d'un (1) membre del seu equip, en el cas de les tutories individualitzades podrà anar acompanyat per la resta de membres de l'equip, sempre i quan, sota criteri del consultor, no perjudiqui la qualitat de la tutoria.

Canvi estratègic i model de negoci*. 20 unitats.

- Nous serveis i models de negoci impulsats per arquitectes emprenedors.
- Canvi de model de negoci per a empreses existents amb una idea en fase inicial.
- Noves iniciatives col·laboratives amb posicionament diferencial.

Innovació en màrqueting*. 20 unitats.

- Arquitectes i empreses amb possibilitats de millora de la seva estratègia de captació de clients, vendes, màrqueting i comunicació.
- Noves iniciatives col·laboratives per la captació de clients.

Internacionalització*. 20 unitats.

- Grups d'exportació entre arquitectes especialistes.
- Grups d'exportació entre arquitectes joves i sèniors.
- Grups multi-sectorials d'exportació.
- Noves iniciatives col·laboratives d'exportació.

* La descripció dels programes, el contingut i la duració es troba en el document ANNEX 1.



2. REQUISITS DE PARTICIPACIÓ

Podran participar a la convocatòria unitats de negoci i aliances empresarials formades només per arquitectes i/o equips d'arquitectes complementaris o bé aliances entre arquitectes i/o equips d'arquitectes i altres empreses del sector (que aportin un valor diferencial i d'augment de la competitivitat a la proposta)

Per a poder participar a la convocatòria caldrà que la proposta estigui liderada per un arquitecte col·legiat exercint al COAC en el moment de presentació de la sol·licitud de participació. Es podrà definir la resta de l'equip o empreses col·laboradores sense cap restricció, llevat de les legalment exigibles d'acord amb la normativa tributària, laboral i mercantil que sigui aplicable a cada figura d'exercici professional o empresarial.

L'arquitecte líder haurà d'estar al corrent del seus pagaments amb el COAC. Poden participar tant professionals autònoms: empresaris individuals, com tots els formats societaris.

3. RESPONSABILITATS DE L'ARQUITECTE LÍDER

L'arquitecte/a líder té la responsabilitat de mantenir l'equip cohesionat, participar en totes les sessions col·lectives, transmetre la informació de les sessions formatives a la resta de l'equip, redactar i finalitzar el pla amb el suport del consultor.

També ha d'assumir la responsabilitat personal i directa dels pagaments del programa, sense perjudici dels pactes interns de repartiment de despeses que tingui cada grup participant, i respecte als quals el COAC no té cap vinculació.

Durant la duració dels programes l'arquitecte líder completarà qüestionaris per avaluar la qualitat dels programes i també signarà el document de control d'assistència en totes les sessions. En cas que no pugui, qualsevol altre membre de l'equip pot substituir-lo puntualment.

La inscripció als programes significa tenir la capacitat econòmica per a cobrir la despesa del programa així com la disponibilitat horària per assistir al 100% de les sessions col·lectives i individuals.



4. DOCUMENTACIÓ A ENTREGAR PELS CANDIDATS

Per a optar a la convocatòria de selecció és necessari que els candidats omplin degudament l'enquestes dels diferents programes que es troben a l'ANNEX 2.

Les dades omplertes en l'esmentat annex seran confidencials i en base al resultat de l'enquesta es sectoritzaran les empreses participants amb el següent criteri:

- Anys de constitució de l'empresa:
 - Tipus A < 5 anys (menys de 5 anys d'antiguitat)
 - Tipus B de 5 a 10 anys (de 5 a 10 anys d'antiguitat)
 - Tipus C >10 anys (més de 10 anys d'antiguitat)

En el marc del PLA IMPULSA en cada programa participaran 20 unitats i la quota de propostes seleccionades serà la següent:

- 4 unitats Tipus A (menys de 5 anys d'antiguitat)
- 6 unitats Tipus B (de 5 a 10 anys d'antiguitat)
- 10 unitats Tipus C (més de 10 anys d'antiguitat)

5. CRITERIS DE SELECCIÓ

La puntuació total serà de 100 punts. Les propostes es classificaran segons els anys de constitució de la/les empreses. La puntuació es distribuirà de la següent manera :

- Es prioritzaran equips amb capacitats complementàries (mescla de professionals, mescla de generacions, mescla d'empreses...) i el seu compromís per a portar a terme les propostes definides. Es prioritzaran els projectes col·lectius per sobre dels individuals on els membres dels equips demostrin ser complementaris i el seu projecte comú els permeti ser més competitius.
 - **30% puntuació = 30 punts**
- Es valorarà l'experiència prèvia en l'àmbit de la Canvi estratègic, Màrqueting i Internacionalització, com també la disposició dels equips a assumir els canvis de mentalitat necessari per a poder co-participar en projectes col·lectius i l'actitud emprenedora.
 - **30% puntuació = 30 punts**
- Es prioritzaran els projectes i iniciatives empresarials que siguin capaces de visualitzar oportunitats i que puguin servir de model i referent per a la resta del col·lectiu.
 - **30% puntuació = 30 punts**
- La Comissió del Pla impulsa reserva una puntuació del 10%=10 Punts per valorar l'excel·lència de les propostes presentades.
 - **10% puntuació = 10 punts**



6. COMISSIÓ DE SELECCIÓ D'EMPRESES PARTICIPANTS

Les candidatures seran avaluades per una Comissió Tècnica de coordinació dels tres programes en primera instància, la Comissió del Pla Impulsa en segon lloc i finalment la Junta de Govern ratificarà l'aprovació definitiva:

- **Comissió tècnica**
 - Responsable Junta de Govern COAC, Mònica Vila.
 - Coordinador Tècnic COAC, Alberto López.
 - Consultor programa Canvi Estratègic, bSA Rethinking Architecture. Albert Alegret
 - Consultor Innovació en Marqueting, EB Creació i Consolidació d'Empreses. Eulàlia Balaña
 - Consultor programa Internacionalització, Search& Drive,. Elena Orteu

La Comissió Tècnica ordenarà les propostes rebudes i elevarà a la Comissió del Pla Impulsa un informe argumentat sobre les candidatures.

Nota:

Tots els membres de la Comissió Tècnica es comprometen a no valorar les propostes que per raons personals els hi siguin properes, i per tant en el moment de la valoració d'aquest tipus de propostes es retiraran de la sala i la resta de la Comissió Tècnica realitzarà la valoració.

- **Comissió del Pla Impulsa**
 - Degà, Lluís-Xavier Comerón i Graupera
 - Secretaria COAC, Assumpció Puig i Hors
 - President de la Demarcació de Girona, Frederic Cabré i Segarra
 - Vocal de la Junta de Govern, Manuel Ruisánchez i Capelastegui
 - Arquitecta, Neus Boqué i Estil·les
 - Arquitecte, Guillem Costa i Calsamiglia
 - Arquitecte, Francesc Labastida i Azemar
 - Arquitecta, Ana Puig-Pey Claveria

La Comissió podrà realitzar entrevistes complementàries amb els candidats i podrà valorar l'excel·lència d'aquestes amb el 10% de puntuació addicional. Finalment elevarà a la Junta de Govern la proposta de selecció d'empreses per ratificar les candidatures acceptades a participar als programes.

La Comissió del PLA IMPULSA es reserva el dret de modificar el nombre d'unitats participants i, en cas d'haver-hi alguna baixa, incorporar les propostes que han quedat en llista d'espera.

7. PROCÉS D'INSCRIPCIÓ

La inscripció al procés de selecció s'haurà de formalitzar exclusivament per correu electrònic, enviant tota la documentació assenyalada a la l'Annex 2 a l'adreça plaimpulsa@coac.cat abans de les 12h del dia 12 de febrer del 2014.



8. PREU DEL PROGRAMA PER CADA PROPOSTA SELECCIONADA

- **Programa Internacionalització.**

Preu total per equip participant (IVA apart): **540.00 €** aquest preu és total i únic, i està format pels següents conceptes:

	COST	SUPPORT PLA IMPULSA	COST FINAL EMPRESSES
SESSIONS COL·LECTIVES (60h):	450 €	40%	270.00 €
TUTORIES INDIVIDUALS (6h):	450 €	40%	270.00 €
TOTAL SENSE AJUT PLA IMPULSA			900.00 €
TOTAL AMB AJUT PLA IMPULSA			540.00 €

- **Programa Canvi Estratègic i Model de Negoci.**

Preu total per equip participant (IVA apart): **540.00 €** aquest preu és total i únic, i està format pels següents conceptes.

	COST	SUPPORT PLA IMPULSA	COST FINAL EMPRESSES
SESSIONS COL·LECTIVES (60h):	450 €	40%	270.00 €
TUTORIES INDIVIDUALS (6h):	450 €	40%	270.00 €
TOTAL SENSE AJUT PLA IMPULSA			900.00 €
TOTAL AMB AJUT PLA IMPULSA			540.00 €



- **Programa Innovació en màrqueting**

Preu total per equip participant (IVA apart): **540.00 €** aquest preu és total i únic, i està format pels següents conceptes.

	COST	SUPORT PLA IMPULSA	COST FINAL EMPRESSES
SESSIONS COL·LECTIVES (60h):	450 €	40%	270.00 €
TUTORIES INDIVIDUALS (6h):	450 €	40%	270.00 €
TOTAL SENSE AJUT PLA IMPULSA			900.00 €
TOTAL AMB AJUT PLA IMPULSA			540.00 €

- Els participants seleccionats hauran de satisfer el preu del programa per al qual hagin estat seleccionats de la manera següent:
 - Abans de les 9 h del matí del dia 24 de febrer de 2013 l'import del cos final serà ingressat mitjançant transferència o ingrés directament a COAC, assenyalant en el concepte el nom del líder de l'equip i el programa al qual s'inscriuen. La manca del pagament en el termini assenyalat comportarà l'exclusió del programa.
 - Sota cap concepte es retornarà l'import.



9. CALENDARI

Període 1-Selecció participants.

- Desembre 2013- 14 de Febrer de 2014.
 - 30.01.14 Presentació oficial dels programes i Sessió oberta Canvi Estratègic, Innovació en Màrqueting i Internacionalització.
 - 04.02.14 Jornada de consultes presencials a COAC Plaça Nova 5
 - 12.02.14 Data límit de presentació on-line (12.00 h)
 - 18.02.14 Aprovació de les empreses participants per part de la Comissió/Junta
 - 19.02.14 Comunicació dels seleccionats

Període 2-Sessions col·lectives i tutories individuals (dates i horaris a confirmar)

*variable segons programa – veure annex 1

- 24.02.14 Pagament.
- Setmana 1. 24.02.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (8h)
- Setmana 2-03.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 3-10.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 4-17.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 5-24.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 6-31.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 7-07.04.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 8-21.04.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 9-28.04.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)



- Setmana 10. 5.05.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 11. 12.05.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 12. 19.05.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 13. 26.05.14
 - PRESENTACIÓ FINAL (4h)



CALENDARI DE PRESENTACIÓ DELS PROGRAMES I RESSOLUCIÓ DE DUBTES

30 gener 2014 / 10h Sala d'Actes COAC / horari per confirmar

- a. Sessió oberta d'INTERNACIONALITZACIÓ, CANVI ESTRATÈGIC I INNOVACIÓ EN MARQUETING amb la participació dels consultors responsables dels programes i presentació dels programes formatius.

4 febrer 2014 / 9H-14H 15H-19H COAC Plaça Nova

- b. Resolució pública de dubtes i consultes presencials amb membres de la Comissió Tècnica.

12 febrer 2014 / abans de les 12h.

- a. Final convocatòria de places de formació.

19 febrer 2014

- b. Comunicació seleccionats

Per a consultes online: plaimpuls@coac.net

10. INCOMPATIBILITATS

Tant els membres de la Comissió Tècnica com els de la Comissió Pla Impulsa no podran valorar les propostes que, per raons personals (familiars, associats o col·laboradors habituals), els hi siguin properes. Per tant, s'abstindran de prendre part en la valoració ni en la presa de decisió i, en el moment de la valoració o presa de decisió d'aquest tipus de propostes, es retiraran de la sala i la resta de membres seran els que adoptin la resolució que s'escaigui.

Les empreses es podran presentar a tots els programes però no podran ser seleccionades per a participar en més d'un programa simultàniament.

No es podran presentar als programes ni els empleats del COAC, ni els membres de les seves juntes directives o de govern, ni els membres de la Comissió Impulsa o Tècnica, ni els seus familiars, associats o col·laboradors habituals. Excepcionalment, i per al cas que d'algun o alguns dels programes, en quedin places vacants una vegada tancada la convocatòria, les persones amb incompatibilitat a les que fa referència el paràgraf anterior podran presentar-se i realitzar-los, a càrrec seu i sense percebre cap tipus de subvenció ni ajut del Pla Impulsa.



11. GESTIÓ DELS PROGRAMES I OBLIGACIONS DELS BENEFICIARIS

La gestió dels programes correspon al Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.

El/s beneficiaris dels ajuts hauran d'informar, de manera immediata, de qualsevol canvi d'adreça postal o de correu electrònic on rebre comunicacions del COAC.

A l'arquitecte líder respon de la veracitat de les dades i documentació aportada. A requeriment del COAC, haurà d'acreditar, amb documents originals o compulsats, la informació que hagi enviat mitjançant fotocòpies o arxius electrònics durant el procés de selecció. Així mateix, el COAC, li podrà requerir la certificació original de qualsevol dada esmentada.

En cas que l'arquitecte líder no compleixi els compromisos esmentats –o qualsevol altra inclòs en les bases de la convocatòria– el COAC es reserva el dret a procedir com estimi convenient, i fins i tot de demanar legalment la devolució de les quantitats rebudes.

12. POLÍTICA DE PRIVADESA I PROTECCIÓ DE DADES

El Col·legi d'Arquitectes de Catalunya compleix íntegrament la legislació vigent en matèria de protecció de dades de caràcter personal i manté, especialment, el compromís de confidencialitat sobre qualsevol dada aportada.

El Col·legi d'Arquitectes de Catalunya ha adoptat les mesures tècniques necessàries per mantenir el grau de seguretat requerit, segons la naturalesa de les dades personals tractades i les circumstàncies del tractament, a fi d'evitar-ne, en la mesura en què sigui possible i sempre segons l'estat de la tècnica, l'alteració, la pèrdua, el tractament o l'accés no autoritzat.

Les dades personals relatives als sol·licitants dels programes que estiguin incloses als documents als quals es fa referència en aquestes bases s'incorporaran al fitxer corresponent del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya. Les dades esmentades es destinaran a facilitar als sol·licitants els serveis que duu a terme el Col·legi d'Arquitectes de Catalunya per a la convocatòria, la concessió i a la gestió dels programes objecte de la convocatòria.



13.OBSERVACIONS

La presentació d'una sol·licitud per a aquests programes suposa, per part del sol·licitant, l'acceptació expressa tant d'aquestes bases com dels criteris i les decisions que la Comissió Impulsa i la Junta de Govern del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya puguin prendre davant de qualsevol dubte interpretatiu sobre els requisits i les condicions enunciats fins aquí.

La detecció d'un incompliment d'aquestes bases, sigui quin sigui el moment en què aquesta es produeixi i independentment de l'estat en què es trobi la sol·licitud dins del procés de preselecció, selecció o concessió dels ajuts, suposa la cancel·lació automàtica de la sol·licitud esmentada o de l'ajut, si ja s'ha concedit.

El sol·licitant accepta de forma expressa la plena validesa dels registres i els mitjans electrònics i telemàtics gestionats pels sistemes informàtics del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, com a prova plenament vàlida davant de reclamacions eventuais o procediments judicials o extrajudicials vinculats a la sol·licitud, la selecció, la concessió, la denegació dels ajuts.

14.RETORN

Els col·legiats i col·legiades que hagin estat beneficiaris d'un ajut dins del Pla Impulsa hauran d'assolir el compromís ètic de retorn consistent en :

- a. Reemborsament de les quantitats econòmiques percebudes ó
- b. Compromís de fer constar en publicacions o ponències resultat de l'obtenció d'un ajut del Pla Impulsa del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya ó
- c. Compromís de participació voluntària en accions futures promogudes pel Col·legi d'Arquitectes de Catalunya vinculades als programes de suport empresarial emmarcats en les línies del Pla Impulsa.

Tots els fons econòmics que s'obtinguin del retorn dels i les arquitectes beneficiaris del Pla Impulsa es destinaran a la creació d'un *Fons social d'ajut als arquitectes* que serà gestionat per la Junta de Govern del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya de conformitat amb els objectius que en cada cas es determini per tal de millorar la situació professional i competitiva dels i les arquitectes col·legiats i col·legiades.



15. CESSIÓ PROPIETAT INTEL·LECTUAL I TRACTAMENT DADES PERSONALS

La inscripció com a aspirant i/o la participació en el programa en cas de resultar seleccionats comporta per a totes i cadascuna de les persones físiques o jurídiques integrades en cada equip l'acceptació de que les seves dades siguin tractades conforme a la Llei Orgànica de Protecció de Dades Personals (LOPD) i emmagatzemades en un fitxer de titularitat del COAC, amb l'advertiment de que les dades podran ser cedides casos previstos a l'article 11 de la LOPD. Els titulars de les dades podran exercitar llurs drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició adreçant-se al Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, Placa Nova 5 08002-Barcelona.

D'altra banda, la participació en els programes implica la cessió dels participants al COAC dels drets d'enregistrament i difusió total o parcial d'imatge i veu que no comprometin els drets a la intimitat o a l'honor dels participants i que tinguin com a finalitat la difusió de la metodologia i resultats del programes. Els resultats i casos d'èxit seran objecte de publicació en suport paper i electrònic, sempre als esmentats fins, amb la salvaguarda deguda dels drets que afectin als interessos i perspectives professionals i empresarials.

16. CLÀUSULA ACCEPTACIÓ BASES

La participació en aquesta convocatòria suposa l'acceptació íntegra de totes i cadascuna de les bases per les quals es regeix.



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

ANNEX 1-PROGAMES DE CURS



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

PROGRAMA CANVI ESTRATÈGIC

Bases de selecció de les empreses participants als programes de canvi estratègic, innovació en màrqueting i internacionalització, emmarcats dins del programa de millora de la competitivitat del Pla Impulsa del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.



PROGRAMA CANVI ESTRATÈGIC

Sessions de teoria(conferències-col.loqui) i casos pràctics.

Introducció. El prestigi professional de l'arquitecte i la seva estratègia competitiva.

- Presentació del programa.
- L'estat de la professió a Espanya i en el panorama global.
- La visió empresarial necessària per a emprendre el canvi estratègic.

Mòdul 1. Estratègies per afrontar amb èxit l'exercici professional.

- Conceptes bàsics de l'estratègia I. El model de negoci i el valor.
- Proposta de valor i Segmentació de mercat. Relació amb clients i Canals. Recursos claus, Activitats clau i Socis clau. Costos i ingressos. Valor
- Cas pràctic: Valor: la generació de valor en les aigües.
- Conceptes bàsics de l'estratègia II
Anàlisi DAFO. Diferenciació. L'avantatge competitiva. L'estratègia competitiva. Tipologies i exemples.
Serveis, servei professional i producte.
Posicionament. Mapa 3+3 de posicionament per a l'arquitectura.
L'arquitectura com a negoci. Factors d'èxit.
- Cas pràctic: Exemples d'estratègia de 3 estudis d'arquitectura i elbulli.
- Conceptes bàsics de finances.

Mòdul 2. Comercialitzant la nostra estratègia

- El procés de comercialització.
Identificació de clients: segmentació
Definició de la oferta y política de preus. Caracterització dels serveis
Perquè la comunicació es vital per als arquitectes
Conceptes bàsics sobre comunicació i difusió: marca, marca personal i prestigi professional
Les xarxes relacionals.
Eines de comunicació-màrqueting per a arquitectes.
- Cas pràctic: Marca i comunicació de 3 estudis d'arquitectura i un pintor.
- Conceptes bàsics de vendes.
El procés de vendes. El client és la clau.
El client públic: Els concursos.
El client privat: gestió comercial.
- Cas: "L'estrany cas d'un arquitecte que va tenir problemes amb un client".



Mòdul 3. Elaborant la proposta de valor: conceptes bàsics de direcció de persones.

- Conceptes bàsics de Direcció de persones.
Dominàncies cerebrals. Tipus d'arquitectes.
Importància del talent. Creativitat.
Mentorització i coaching.
Política retributiva. Formació.
Els equips. L'arquitecte en altres equips. Interdisciplinarietat.
Lideratge. Delegació. Gestió del error. Gestió del temps.

Mòdul 4. Elaborant la proposta de valor: conceptes bàsics de direcció d'operacions.

- Conceptes bàsics d'operacions per a arquitectes.
Triada d'or: Eficiència. Atractivitat. Unitat
Aliances i relacions amb proveïdors
Relació servei-cost
- Cas pràctic: Eficiència. L'estudi de Pablo Màrmol.
- Revisió dels treballs encarregats a la reunió anterior.
- Reunió de tancament. Posta en comú del treball en estudi i missions encomanades.
Demostració del progrés.
- Taller: Selecció models i tancament.
- Gestió de varis models de negoci.
Convivència del model antic i nou.
Generació dels instruments de planejament necessaris. Exposició del pla de negoci.

Mòdul 5. Innovació, Emprenedoria i Empresa.

- La vida de la empresa.
Start-up: el naixement de l'empresa.
El creixement i les claus: projectes, clients i necessitats financeres.
Planificació vs acció: el pla de negoci necessari per a un arquitecte.
Adaptació al mercat: canvi estratègic
- Innovació en els models de negoci. Gestió d'una cartera.
- Cas pràctic: Canvi estratègic: flow.

Mòdul 6. Cash flow, finances per a l'inversió i el control

- Finances per a l'inversió i el control.
- Definició del pla de negoci. Full de ruta y guió.



Tallers pràctics per a la redacció del pla de negoci.

Taller: Elaboració del DAFO.

Taller: Elaboració del diagrama de negoci de l'empresa (business model canvas).

Taller: Xarxes relacionals

Taller: Segmentació

Taller: Mapa de l'empatia

Taller: Exposició individual dels projectes de canvi estratègic

Tutories individualitzades per a la redacció del pla de negoci.

Tutoria 1: Comunicació y Màrqueting

Tutoria 2: Vendes

Tutoria 3: Revisió del pla de negoci: estratègia, comunicació y màrqueting

Tutoria 4: : Revisió del pla de negoci: vendes, operacions, persones y finances.

Dates i horaris tutories col·lectives(subjecte a canvis):

març: dia 10 (9-13h), dia 11(9-13h i 14-18h), dia 17 (9-13h), dia 18 (9-13h i 14-18h), dia 24 (9-13h), dia 25 (9-13h i 14-18h), dia 31 (9-13h i 14-18h)

abril: dia 1 (15-19h), dia 8 (9-13h i 14-18h)

maig: dia 19 (9-13h)



PRESENTACIÓ CONSULTORS CANVI ESTRATÈGIC (bsA RETHINKING ARCHITECTURE)

José Javier Quintana. Expert en Gestió empresarial, Canvi estratègic i innovació en el sector de l'arquitectura.

Arquitecte Superior per la E.T.S.A. de la Universidad de Navarra-Espanya 1990. PADE Programa de Alta Direcció de EMPRESAS en el IESE Business School. Madrid. 2008.

Empresari. Fundador i soci director d'un estudio de arquitectura (1992- Actualitat), Fundador i soci director d'empreses dedicades a la promoció d'habitatge, companyies que actualment operen sota la marca vronze. (1995 – Actualitat), Fundador i director de bsA [Rethinking Architecture] (2009-Actualitat)

Autor del llibre [Rethinking Architecture] sobre estratègia de negoci per a arquitectes. Inclòs en el catàleg de publicacions de la fundació de Caixa Arquitectes (Arquia) en la seva col·lecció arquitectes. Publicat en 2.011

Formador. Autor de diversos cursos de contingut empresarial per a arquitectes. Autor de diversos casos d'estudi. És convidat regularment com a conferenciant.

Germán Cintas. Expert en Estratègia Internacional.

Arquitecte Superior per la E.T.S.A. de la Universidad de Sevilla –Espanya 2004. Máster Direcció Estratègica y Negocios Internacionales Universidad de Sevilla, 2010. Técnico Márketing Internacional.

Arquitecte. Autònom, col·laborador extern a diversos estudis d'arquitectura. Soci del estudio Kotae Project (2008-2010).

Investigador. Investigació de postgrau "Nous models de negocis en mercats internacionals: el cas de la arquitectura" tutelat per la Càtedra Extenda de Internacionalizació, Universidad de Sevilla.

Formador. Autor de varis cursos per a arquitectes. Convidat com a conferenciant a diverses jornades organitzades per Col·legis professionals, Escoles d'Arquitectura, Escoles d'Empresa, Universitats i organismes de l'Administració.

Arquitecte Consultor. Director de bsA [zona sud] des de 2011. Especialista en estratègies de negocis internacionals per a arquitectes.

Alberto Alegret Burgués. Expert en Direcció de Organitzacions Professionals.

Doctor Arquitecte superior per la E.T.S.A.B. de la Universitat Politècnica de Catalunya 1986. PDG Programa de Direcció general d'empreses en el IESE Business School. Universidad de Navarra, 1993.

Doctor Arquitecte en Gestió urbanística i valoracions, 2001. Postgrau DALF de la Universitat Pompeu Fabra 2003.

Empresari. Fundador i soci director de la societat de professionals CEIAM cabré alegret SL (1990-Actualitat), Promotor i Professor de l'Escola d'Arquitectura en la Universitat Internacional de Catalunya 1996-2000. Assessor d'arquitectes com a membre de la Vocalia de la Demarcació de Barcelona del COAC. 2003-actualitat

Autor del llibre "Adónde vas arquitecto. Guía práctica profesional del arquitecto en la sociedad europea" orientat al professional dels anys veniders, Editorial La Ley, Grupo Wolkers, promogut pel CSCAE. 2011.

Formador. Autor de diversos cursos: – Economia per a arquitectes: de l'urbanisme i l'empresa. – Arquitectura Legal: dictamens, metodologia i formació. Autor de diversos casos d'estudi sobre economia urbana i immobiliària, que imparteix regularment. Membre Convidat de Tribunal de Tesis doctorals a la UPC 2003- actualitat.



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

ANNEX 2-ENQUESTES

Bases de selecció de les empreses participants als programes de canvi estratègic, innovació en màrqueting i internacionalització, emmarcats dins dels programes dins del programa de millora de la competitivitat del Pla Impulsa del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

DOCUMENTACIÓ A PRESENTAR I ENQUESTA DE CANVI ESTRATÈGIC



ENQUESTA GENERAL

ANTIGUITAT	<input type="checkbox"/> Menys de 5 anys	<input type="checkbox"/> Entre 5 i 10 anys	<input type="checkbox"/> Més de 10 anys			
DISPOSEU D'UN PLA D'EMPRESA?	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Més o menys	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
INVERSIÓ INICIAL DE L'EMPRESA	<input type="checkbox"/> Estic iniciant l'activitat	<input type="checkbox"/> Menys de 30.000 €	<input type="checkbox"/> De 30.000 a 200.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 200.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc	
FACTURACIÓ 2010	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
FACTURACIÓ 2011	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
FACTURACIÓ 2012	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
FACTURACIÓ PREVISTA PER A L'ANY 2013	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
NOMBRE DE TREBALLADORS-COL·LABORADORS	<input type="checkbox"/> Contracte Laboral	<input type="checkbox"/> Contracte mercantil	<input type="checkbox"/> Becaris	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
SERVEIS OFERTS, PER IMPORTÀNCIA	1.	2.	3.	4.	5.	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
CLIENT HABITUAL	<input type="checkbox"/> Nomes públic	<input type="checkbox"/> Només privat	<input type="checkbox"/> Públic i Privat	<input type="checkbox"/> 50-50% <input type="checkbox"/> 80-20% <input type="checkbox"/> 20-80%	<input type="checkbox"/> Altres	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
ESTEU INTERESSATS A PARTICIPAR DE MANERA AGRUPADA?	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Ns/Nc			



ENQUESTA ESPECÍFICA CANVI ESTRATÈGIC

QUÈ SABEU FER MILLOR?	<input type="checkbox"/> Projectar	<input type="checkbox"/> Tracte amb el client	<input type="checkbox"/> Cumpliment de requeriments tècnics, terminis i pressupostos	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
CAMP PROFESSIONAL	<input type="checkbox"/> Projectes Edificació <input type="checkbox"/> Disseny, Interiorisme	<input type="checkbox"/> Rehabilitació-Restauració <input type="checkbox"/> Especialista tècnic	<input type="checkbox"/> Urbanisme <input type="checkbox"/> Paisatgisme	<input type="checkbox"/> Arquitectura Legal <input type="checkbox"/> Gestió immobiliària i Promoció	<input type="checkbox"/> Altres. Què?	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
PLANIFICACIÓ	<input type="checkbox"/> Recollida la visió empresarial	<input type="checkbox"/> Pla d'empresa i model de negoci per escrit	<input type="checkbox"/> Cada any elaborem un pressupost anual	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
ENFOC ESTRATÈGIC	<input type="checkbox"/> Ens preocupa la satisfacció del client	<input type="checkbox"/> Ens preocupa la qualitat del servei i el prestigi que ens suposa	<input type="checkbox"/> Ens preocupa ser més eficients amb el client que la competència	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
ENFOC DE PROJECTES	<input type="checkbox"/> Atenem a qualsevol clients independentment de l'encàrrec	<input type="checkbox"/> Només treballem amb clients que busquen els serveis específics que oferim	<input type="checkbox"/> Els clients ens busquem perquè som capaços de solucionar el seu problema	<input type="checkbox"/> Els clients ens busquen pel nostre prestigi en el disseny	<input type="checkbox"/> Ns/Nc	
CAPACITAT DE GESTIÓ	<input type="checkbox"/> La persona que ens dirigeix disposa de coneixements d'empresa	<input type="checkbox"/> Les bases de la nostra empresa estan reflexades en un document escrit	<input type="checkbox"/> La nostra gestió interna està planificada i tenim mecanisme d'avaluació	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
COMPETITIVITAT (5 més elevat)	Som conscients de les nostres fortaleses i debilitats 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Coneixem la font del nostre avantatge competitiu 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Capacitat i qualitat del disseny 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Establiment i manteniment relacions personals 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Visió de negoci 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Orientació a resultats 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>
COMPETITIVITAT	Orientació a client 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Detecció de les oportunitats de negoci 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Gestió del temps amb eficàcia 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Capacitat creativa 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Habilitats de negociació 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>	Capacitat treball en equip 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3 <input type="checkbox"/> 4 <input type="checkbox"/> 5 <input type="checkbox"/>



DOCUMENTACIÓ A PRESENTAR

a. Fitxa de registre

1. Nom complet, NIF, número de col·legiat i dades de contacte postal, electrònic i telefònic del o la líder de l'equip. Representant, Forma jurídica, any de constitució. Totes les comunicacions del COAC amb motiu de la participació es faran a tota o alguna d'aquestes adreces
2. Nom complet, adreça, NIF O CIF de cadascun dels membres de l'equip.
3. Programa al qual s'hi vol participar en ordre de prioritats i nom del projecte.
4. Compromís i disponibilitat horària per assistir al 100% de les sessions i realitzar el pagament en el termini.
5. Compliment requisits legals.
6. Protecció dades enquesta.

La sol·licitud anirà signada per tots els membres de cada equip en prova d'acceptació de les bases i compromisos de participació.

b. Carta de motivació (màxim 2 DIN A4 a 2 cares)

- Descripció del projecte.
- Descripció de l'equip.
- Expectatives a cobrir per part dels programes.

c. Enquesta general i enquesta específica del programa al que es vol presentar.



Col·legi d'Arquitectes de Catalunya

Plaça Nova, 5
08002 Barcelona
Tel. 93 301 50 00

Fitxa de registre COAC

Dades personals del/la líder de l'equip:

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	

Dades de l'empresa del/la líder de l'equip:

Entitat jurídica:	
NIF/NIE:	

Dades de contacte:

Adreça:			
CP:	Població:	Província:	
Telèfon fix:	E-mail:		
Telèfon mòbil:	Web:		

Programa al quals es presenta:

- Canvi estratègic i model de negoci
- Innovació en màrqueting
- Internacionalització

Capacitats i/o aptituds:

Exposi breument 5 motius per ser seleccionats

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

En/Na autoritza al COAC a guardar i tractar les seves dades personals en el fitxer corresponent, podent exercitar davant del COAC els drets d'accés, rectificació i cancel·lació previstos a la Llei Orgànica 15/99 de Protecció de Dades Personals. Qualsevol cessió a tercers de les esmentades dades haurà de comptar amb el consentiment previ i exprés del seu titular, llevat dels casos previstos a l'article 11.2 de l'esmentada Llei Orgànica



Col·legi d'Arquitectes de Catalunya

Plaça Nova, 5
08002 Barcelona
Tel. 93 301 50 00

Annex de la fitxa de registre COAC

Dades de les altres persones/empreses participants:

Persona/empresa 1

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 2

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 3

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 4

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 5

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Nota: Per adjuntar més empreses participants, torneu a imprimir i ompliu aquest Annex.

En/Na autoritza al COAC a guardar i tractar les seves dades personals en el fitxer corresponent, podent exercitar davant del COAC els drets d'accés, rectificació i cancel·lació previstos a la Llei Orgànica 15/99 de Protecció de Dades Personals. Qualsevol cessió a tercers de les esmentades dades haurà de comptar amb el consentiment previ i exprés del seu titular, llevat dels casos previstos a l'article 11.2 de l'esmentada Llei Orgànica