



Benvolgut company,  
Benvolguda companya,

Ser arquitecte en el moment actual és un gran repte. A causa del context econòmic i social actual, els arquitectes hem de prendre decisions que ens permetin adaptar-nos a un context diametralment oposat al que estàvem acostumats, i que ens va permetre exercir la nostra professió mitjançant models empresarials convencionals que actualment estan en crisi. És precisament en aquest moment d'incertesa i de punt de no retorn que cal aprofitar l'oportunitat de canviar, definint i clarificant nous camins que responguin a la nova època que ens està tocant viure.

Per tots és sabut el valor de l'arquitecte en cada projecte i com de necessària i valuosa és la nostra activitat per transformar un projecte en una realitat. Ara bé, de la mateixa manera que els edificis i ciutats es dissenyen, les empreses també. L'anterior context econòmic va permetre no desenvolupar la nostra creativitat empresarial, potser perquè fins al moment no ha estat necessari, però és ara quan cal que apliquem la nostra creativitat i visió estratègica també al disseny de les nostres empreses. Aspectes com la identificació d'oportunitats, la definició d'estratègies empresarials i del model de negoci, saber què ens diferencia de la resta i saber comunicar aquests serveis, posar-se en la pell dels nostres clients i saber per què som especials per a ells, així com saber afrontar de manera clara i ordenada un projecte d'internacionalització són conceptes clau per a la redefinició de la nostra estratègia empresarial. Ara és el moment de dotar-nos de les eines necessàries que permetin afrontar els canvis que les nostres empreses necessiten.

Davant d'aquesta situació, el Col·legi d'Arquitectes de Catalunya ha organitzat, dins el marc del Pla Impulsa de Suport a l'Arquitecte, tres programes de suport que ajudaran a un total de 30 empreses i agrupacions d'empreses a definir els seus projectes de futur. El resultat seran els plans individualitzats de Canvi Estratègic, Innovació en Màrqueting i Internacionalització de cada participant. A l'anvers d'aquest document hem incorporat una breu introducció a cadascun dels programes, així com una primera descripció del seu desenvolupament.

Confiam que les propostes resultin del teu interès.

Atentament,

Lluís Comerón i Graupera  
Degà

Mònica Vila i Cases  
Tresorera i responsable dels Programes



## PROGRAMA DE CANVI ESTRATÈGIC

---

**Programa dirigit a empreses i agrupacions d'empreses que volen redefinir el seu model de negoci, la seva proposta de valor i el seu segment de mercat per ser més competitius.**

El canvi estratègic ajudarà els participants a incrementar la seva competitivitat, productivitat i creixement mitjançant un procés de reflexió del seu model de negoci. Les empreses aprendran a definir nous models de negoci amb una proposta de valor innovadora, mitjançant una bona elecció de *partners* i dels processos de producció, i millorant la gestió i l'estratègia de vendes, entre d'altres. L'empresa seleccionada per conduir aquest procés és *bsA [Rethinking Architecture]*.

## PROGRAMA D'INNOVACIÓ EN MÀRQUETING

---

**Programa dirigit a empreses i agrupacions d'empreses que volen millorar el seu pla de màrqueting i els processos de captació de clients.**

Es treballarà sobre les estratègies de màrqueting: estudi de mercat i competència, definició comercial de servei, polítiques de preu, definició d'estratègies de promoció i comercialització, diferenciació i posicionament i implementació del pla de màrqueting de cada empresa. L'empresa seleccionada per conduir aquest procés és *EB Creació i Consolidació d'Empreses*.

## PROGRAMA D'INTERNACIONALITZACIÓ

---

**Programa dirigit a empreses i agrupacions d'empreses amb una proposta de valor clara i amb la capacitat financera necessària per afrontar un procés d'internacionalització.**

El programa fomenta la internacionalització de les empreses d'arquitectura seleccionades a partir d'un assessorament expert que els ajudi a augmentar les probabilitats d'èxit. Després d'una primera exploració de les oportunitats de cadascuna de les empreses participants, es definirà un pla d'internacionalització que seleccionarà el mercat inicial, concretarà els serveis a oferir i reconeixerà els punts forts i la competència en els països escollits, prenent decisions estratègiques, comercials i financeres. L'empresa seleccionada per conduir aquest procés és *Search & Drive*.

### Calendari i condicions econòmiques

Els programes tindran un format intens, que anirà des del mes d'abril al mes de juny, per poder extreure conclusions clares en poc temps. Els programes reben el suport econòmic de el Pla Impulsa de Suport a l'Arquitecte i d'ACCIO, Agència de Suport a la Innovació i la Internacionalització de l'Empresa Catalana, fet que permet aconseguir un preu molt ajustat per 48h de formació col·lectiva i 18h de tutoria individual per participant. Cada empresa i/o agrupació d'empreses haurà d'abonar 1.350€, dels quals entre el 40 i un 60% serà retornat en format d'ajut en un termini de 300 a 500 dies. A les [bases de selecció](#) dels diferents programes trobareu una descripció completa. Per qualsevol consulta o aclariment envieu un correu electrònic a [plaimpulsa@coac.cat](mailto:plaimpulsa@coac.cat)