MEMÒRIA 2020

ÀREA D'INNOVACIÓ I EMPRESA I DE MERCATS

ÍNDEX

- INTRODUCCIÓ
- LÍNIES D'ACTUACIÓ
- ACTUACIONS DESENVOLUPADES

1. FOMENT DE LA CULTURA EMPRENEDORA AL MÓN EDUCATIU DINS EL MUNICIPI D´ INCA

2. INFORMACIÓ A PERSONES EMPRENEDORES: SERVEIS D'ACOMPANYAMENT I TUTORITZACIÓ AMB FUNCIÓ PRIMORDIAL D'ANÀLISI I DERIVACIÓ DELS SOL·LICITANTS A LES ENTITATS I/O ORGANITZACIONS PERTINENTS EN FUNCIÓ DE NECESSITATS

3. ORIENTACIÓ I ASSESSORAMENT SOBRE IDEES DE NEGOCI

4. CREACIÓ D' UN PUNT D' INFORMACIÓ ÚNIC (PIU)

5. CONVENIS, ACORDS I COL·LABORACIONS

6. COL·LABORACIÓ AMB L'ÀREA DE FORMACIÓ I OCUPACIÓ: DINS ELS PROGRAMES MIXTS DESENVOLUPATS PER L'ÀREA DE FORMACIÓ I OCUPACIÓ DE L' AJUNTAMENT D' INCA

7. DIRECTORI D'EMPRESES D'INCA

8. COL·LABORACIÓ AMB L'ÀREA DE COMERÇ I TURISME: ELABORACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE PROCÉS ADMINISTRATIU DE JUSTIFICACIÓ DE SUBVENCIONS

9. GESTIÓ D'IMPLANTACIÓ I PROCÉS DE SEGUIMENT DEL PROJECTE " ESCUELA DE JÓVENES EMPRENDEDORES "

10. VI CICLE DE CONFERÈNCIES INCABUSINESS I CREACIÓ DE LA NOVA PÀGINA WEB INCABUSINESS

11. MILLORES DINS EL PLA DE TREBALL DE MODERNITZACIÓ DEL MERCAT, PROMOCIÓ MERCAT INCA

INTRODUCCIÓ

Continuant amb les línies d 'actuació dissenyades des d'Innovació i Empresa i Mercats, durant l' any 2020 s' inicia una nova anualitat del programa PASE, Punt d' Atenció i Seguiment a l'Emprenedor, que té com objectiu col·laborar en l 'optimització de les polítiques actives d' ocupació a desenvolupar en el territori del municipi d' Inca, així com proposar actuacions i activitats, en l' interès d' afavorir el desenvolupament econòmic, i l' acompanyament i assessorament als ciutadans que volen iniciar la seva activitat com emprenedors i empresaris al municipi d' Inca.

Les actuacions desenvolupades durant l' any 2020 continuen amb les activitats que ja confirmaren amb els resultats la seva efectivitat. Durant el seu desenvolupament, tenint en compte les experiències i els resultats d' anys anteriors, s' han reedissenyat e implementat algunes metodologies que s' han considerat optimitzar-les, així com, la introducció de noves actuacions, que sorgeixen de l'aprenentatge derivat de les experiències concretes i de l'estudi d' experiències d' altres programes.

Històricament, la ciutat d' Inca ha destacat sempre pel seu esperit emprenedor i la seva actitud empresarial, una característica que al llarg dels anys ha suposat que la nostra ciutat hagi estat de les més importants dintre de la nostra comunitat per la seva industria i comerç .

Aquesta faceta inquera s' ha vist minvada durant els últims temps, principalment per la manca d' oportunitats i de foment cap a l'emprenedor. Aleshores, s'ha hagut de platejar noves accions per rellançar i promoure la creació d' empreses i l' autoocupació.

L'emprenedoria s' ha d'entendre com una alternativa i solució a les grans xifres d'atur. La creació d' empreses és un indicador de millora de l' activitat econòmica del municipi i conseqüentment suposa una millora de la seva capacitat de creació de llocs de treball.

El nou empresari s'ha d'enfrontar a una sèrie de reptes ja des d' un primer moment: analitzar la viabilitat del seu projecte, conèixer els tràmits necessaris per donar-se d' alta, estratègia empresarial més recomanable, entre d' altres.

A més l' entorn en el qual l'empresa ha de competir i les conjuntures del moment són una part important a tenir en compte, la capacitat de "saber

veure " el que ens envolta i com ens influeix és una altra de les qualitats importants en qualsevol emprenedor.

Però l'emprenedor habitualment no disposa de la suficient informació i coneixements per garantir l'èxit de la seva empresa, aleshores neix la necessitat de donar impuls i recolzament a les persones que penen la decisió d'invertir en un negoci.

Per aquest motiu es va considerar necessari la creació al municipi d' Inca i el seu seguiment a l'Emprenedor (PASE) de proximitat que es va crear amb l' intenció de poder facilitat la creació de noves empreses, el començament efectiu de la seva activitat i el seu desenvolupament, a través de la prestació de serveis d' informació, tramitació de documentació, assessorament, formació i suport al finançament empresarial, tant per noves empreses com pels empresaris que ja figuren en actiu i necessiten qualsevol tipus de recolzament que es pugi oferir o derivar a altres entitats.

Es tracta d' una eina que pot millorar la creació d' empreses a la nostra ciutat així com millorar la seva competitivitat produint a mig termini una millora en la generació de recursos del municipi i en les dades d'ocupació.

El servei d' Emprenedoria i Empresarial té com a objectiu, principalment, l' assessorament, suport i foment de l'emprenedoria al municipi d' Inca, així com la promoció i suport de projectes, programes i serveis d' economia.

Les seves accions s'emmarquen, dins un Pla d' Acció: " Una ciutat pro -activa en la dinamització econòmica, l'enfortiment del seu teixit empresarial, comercial i de serveis i la transformació del seu model productiu per generar mes i millor ocupació "

LÍNIES D'ACTUACIÓ EN QUÈ S'HA TREBALLAT DURANT L'ANY 2020

El contingut de les línies d' actuació planificades per l'Àrea d'Innovació i Empresa per desenvolupar durant l' any 2020, pressupostàriament es troba dins l'Àrea d' Innovació i Empresa i, majoritàriament, incorpora els següents objectius estratègics, tots ells continuistes respecte dels objectius de l' any 2019:

* Millorar i fer més accessibles els serveis públics locals orientats a petites i mitjanes empreses i persones emprenedores. Fomentar la Cultura emprenedora.

* Promoure el desenvolupament del Punt d' Atenció i Seguiment a l'Emprenedor que vagi assolin tasques de suport i tutorització, amb una orientació als recursos específics que es puguin requerir.

* Focalització el ajuts econòmics per promoure l' ocupació i l' autoocupació.

* Reinstaurar la figura de l' AODL (Agent d' ocupació i desenvolupament local) contractat aquest any a través del ajuntament d' Inca dins al projecte PASE.

Els agents d' ocupació i desenvolupament local són treballadors que contracten les corporacions locals o les entitats que en depenen o que estan vinculades, i que tenen com a missió principal col·laborar en la promoció i la implantació de les polítiques actives d' ocupació, el foment de l' ocupació i l' orientació per a la generació d' activitat empresarial, dins un marc de sostenebilitat, equitat i visió de gènere.

1- FOMENT DE LA CULTURA EMPRENEDORA AL MÓN EDUCATIU DINS EL MUNICIPI D'INCA. SECOT

Per a l'any 2020, entre els programes previstos, es trobava la continuïtat de les activitats iniciades en 2019, relatives a:

Activitats relacionades amb la Promoció de l' Emprenedoria entre la població educativa.

Seguint amb l' ànim de difusió de l' experiència realitzada al llarg de l' any 2019 amb els centres de formació, l' any 2020 s' han contractat tots els centres de formació,possibles destinataris d' aquestes accions,de la ciutat d'Inca, amb l' interès de donar a conèixer la diversitat de l' oferta d' accions que l' Ajuntament posa al seu abast, tot això tenint en compte com a referència la diversitat d' edats,començant per Primària amb el foment de valors socials i empresarials i finalitzant per Formació professional, com a orientació professional per la primera presa de contacte amb el món laboral.

Objectius

Es pretenia, " Oferir activitats relacionades amb la Promoció de l' Emprenedoria entre la població educativa i eines que fomentin la cultura emprenedora i facilitin la col·laboració i sinergies entre persones emprenedores, tenint en compte les diferències de gènere."

L' objectiu final consisteix a incloure a les programacions lectives, i dins del marc de " educació per a la vida", la inquietud per part de l' alumnat sobre l' existència de vies d'inserció al mercat laboral diferents a les tradicionals.

Tot això, dins d'una tasca divulgativa, en col·laboració permanent amb els Centres Docents, a fi d'implementar l' oferta educativa d'alumnes tant de Primària, com de Secundària, Batxillerat i Formació Professional.

Les accions tutorials, es centren en dues temàtiques, " Economia circular" i " Emprenedoria", ambdues adaptades als sectors d'edat a qui anaven dirigides, conferències impartides gratuïtament per als centres docents.

Descripció de l' activitat

Es pretenia, "Oferir activitats relacionades amb la Promoció de l' Emprenedoria entre la població educativa i eines que fomentin la cultura emprenedora i facilitin la col·laboració i sinergies entre persones emprenedores, tenint en compte les diferències de gènere".

L' objectiu final consisteix a incloure a les programacions lectives, i dins del marc de "educació per a la vida ", la inquietud per part de l' alumnat sobre l' existència de vies d'inserció al mercat laborals diferents a les tradicionals.

Tot això, dins d'una tasca divulgativa, en col·laboració permanent amb els Centres Docents, a fi d'implementar l' oferta educativa d'alumnes tant de Primària, com de Secundària, Batxillerat i Formació Professional.

Les accions tutorials, es centren en dues temàtiques, "Economia circular" i " Emprenedoria", ambdues adaptades als sectors d'edat a qui anaven dirigides, conferències impartides gratuïtament per als centres docents.

És primordial un bon assessorament per començar totes les etapes d'un projecte empresarial: des de la idea de negoci i la seva planificació, a la constitució de l' empresa i posterior impuls per al seu creixement i consolidació. Aquesta idea és important per tot futur emprenedor, i és per això, que es vol fomentar des d'abans de prendre el primer contracte amb el món laboral i d'acord amb el model actual d' educació de " preparació pràctica per a la vida ".

L' activitat, es va estructurar en diverses etapes; una primera encaminada a adaptar un Conveni de Col·laboració preexistent amb l' Associació SECOT, formada per professionals jubilats de reconegut prestigi, pel qual s' establís la sistemàtica i procediments per poder dur a terme la tasca divulgativa.

Una segona etapa, consistent en la divulgació de l' activitat entre tots els Centres docents del municipi, a fi de poder elaborar un programa d' actuació adaptant aquest activitat a les planificacions anuals del Centres.

I una tercera fase, en la qual s' impartirien els continguts de les accions tutorials.

Aquest any amb el tema del covid-19 les xerrades a les escoles s' ofereixen on-line, on els alumnes poden seguir des de l' escola tota l' activitat ofertada però amb les millors mesures de seguretat.

Temporalització

La previsió de la temporalització per a aquesta actuació va ser anual, coincidint amb l' any escolar. En el mes de desembre de 2020 es renova el conveni de SECOT BALEARS fins a 31/12/2021.

Destinataris

Es van considerar persones destinatàries a tots els alumnes de Primària, Secundària, Batxillerat i Formació Professional, així com els Centres Educatius d' Inca.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Qualitativament, s' ha observat una resposta molt satisfactòria, tant a nivell de Centres docents que es van adherir, com dels alumnes participants.

Les valoracions i avaluacions d' aquestes conferències realitzades pels propis alumnes, han obtingut una excel·lent nota mitjana que ha estat 9,5 sobre 10.

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Durant l' any lectiu 2020-2021, es van impartir un total de 10 conferències, via telemàtica per la situació actual d' aquest curs.

D' aquesta iniciativa es van beneficiar 3 centres educatius amb un total de 230 alumnes.

Gestió, disseny, preparació, impartissin, desplaçament de 10 accions d' orientació i /o formació desenvolupats a nivell de Centres de ensenyança per alumnes des de Primària a batxillerat i grau superior de Fp.

També s' han de tenir present les visites de centres de formació del municipi d' Inca a les instal·lacions del Punt d' Atenció i Seguiment a

l'Emprenedor, complementats amb xerrades sobre el funcionament, tasques realitzades i consultes, així com d' altres com les d' atendre els dubtes i neguits dels participants.

En temes d' assessorament a nous emprenedors s' ha de dir que s' han fet 20 desviaments de persones i s' han anomenat mentors per fer el seguiment i acompanyament dels nous projectes presentats pels emprenedors.

Difusió i Divulgació	Centres educatius beneficiats	Nombre de Conferències impartides	Nombre d'assistents
Tots els Centres Educatius del Municipi.	3	10	230

SECOT BALEARS

CATÀLEG D' ACTIVITATS DOCENTS

CERCANT LA SORT

Motivació, Superació Personal i Iniciació per a ser Emprenedor.

La sort a la vida ha de cercar-se, no esperar-la. Com fer-ho..
□ Versió ESO i Batxiller □ Versió adults no universitaris

EL MOTOR DEL TEU BENESTAR

Claus pert sebre viure millor
□ Versió adults de 3ª i 4ª edat □ Versió per a Centres de Rehabilitació i Reinserció

A QUÈ EM DEDICO?

Intel·ligència Emocional per a l'Orientació Laboral y Professional
□ Versió Batxiller i FP □ Versió adults no universitaris

Emprenedoria (Nivell I)

EMPRENEDURÍA

Sensibilització i conceptes bàsics d'emprenedoría, amb Test de Talent.
 Versió ESO i Batxillerat

ECONOMIA CIRCULAR I NOUS MODELS DE NEGOCI

L'economia circular es presenta com un sistema d'aprofitament de recursos on prima la reducció, la reutilització i el reciclatge.
Versió nins i adolescents Versió FP i Universitaris

COMENÇAR A EMPRENDRE

S'entra més en detall a l'emprenedoria
 Versió ESO i Batxiller

TREBALLAR EN EQUIP, "Co, Co, Co"

Joc educatiu per crear el concepte de Col • laborar-Coordinar- Cooperar
 Versión ESO Versión Bachillerato i F.P.

LA NECESSITAT D' EMPENDRE AVUI. SÍ ,ES POT!

Emprendre avui és possible adaptant-se als nous contextos.
 Versió ESO Versió Bactxillerato i F.P.

EMPRENDRE / EMPRENDRE ALS 40

Què es emprendre, qualitats de l'emprenedor y Test de Talent
 Versió FP Versió adults

COOPERAR ÉS COMPARTIR

Si compartim el joc, el treball i les dificultats, podrem jugar i treballar millor. Els reptes compartits són possibles. Compartir és cooperar.
 Versió nins Primària Versió ESO i Batxiller

EL CICLE DE L'AIGUA

Un recorregut pels diferents estadis per on passa l'aigua fins arribar al mar, incidint en l'Economia Circular de l'aigua per a bé de tots.
 Versió nins Versió adolescents

EL CANVI CLIMÀTIC

L'increment de la temperatura del planeta. Causes i efectes que produeix.
 Versió nins Versió adolescents

Emprenedoria (Nivell II)

COM GUANYAR DOBLERS SENSE PENSAR EN ELS DOBLERS

Taller Actiu per al Desenvolupament Personal i Intel·ligencia Emocional en l'Emprendeduría i l' Empresariat. (2 h.)
 Versió FP i Universitaris

ELABORACIÓ D'UN PLA D'EMPRESA

10 continguts imprescindibles.
Versió FP i Universitaris

ASPECTES JURÍDICS I FISCALS A L'EMPRESA

Bases jurídico-fiscals per a la creación d'empresas i cooperatives.
Versió FP i Universitaris

INTRODUCCIÓ AL CANVAS – GENERACIÓ DE MODELS DE NEGOCI

Les 9 passes bàsiques per a generar un negoci
Versió FP i Universitaris

LES ERRADES MÉS FREQÜENTS D'UN EMPRENEDOR

No planificar, excés de confiança, no diferenciar-se, són errades que es paguen.
Versió FP i Universitaris

MÀRQUETING AMB POCS RECURSOS

Màrqueting de guerrilla per a empreses amb pocs recursos
Versió ESO i Batxiller Versió FP i Universitaris

QUÈ ÉS SECOT BALEARS?

SECOT BALEARS, radicada a la Cambra de Comerç de Balears, és una associació, se se ànim de lucre, d'empresaris o directius jubilats, o no, que aporten l'EXPERIÈNCIA de tota una vida en el món empresarial, per a transmetre-la ajudant a fer un món millor.

QUÈ FAN?

Els membres de SECOT efectuen bàsicament dues castes d'accions:

- Mentorització personalitzada a emprenedors, start-ups, o empreses en desenvolupament o en dificultats.

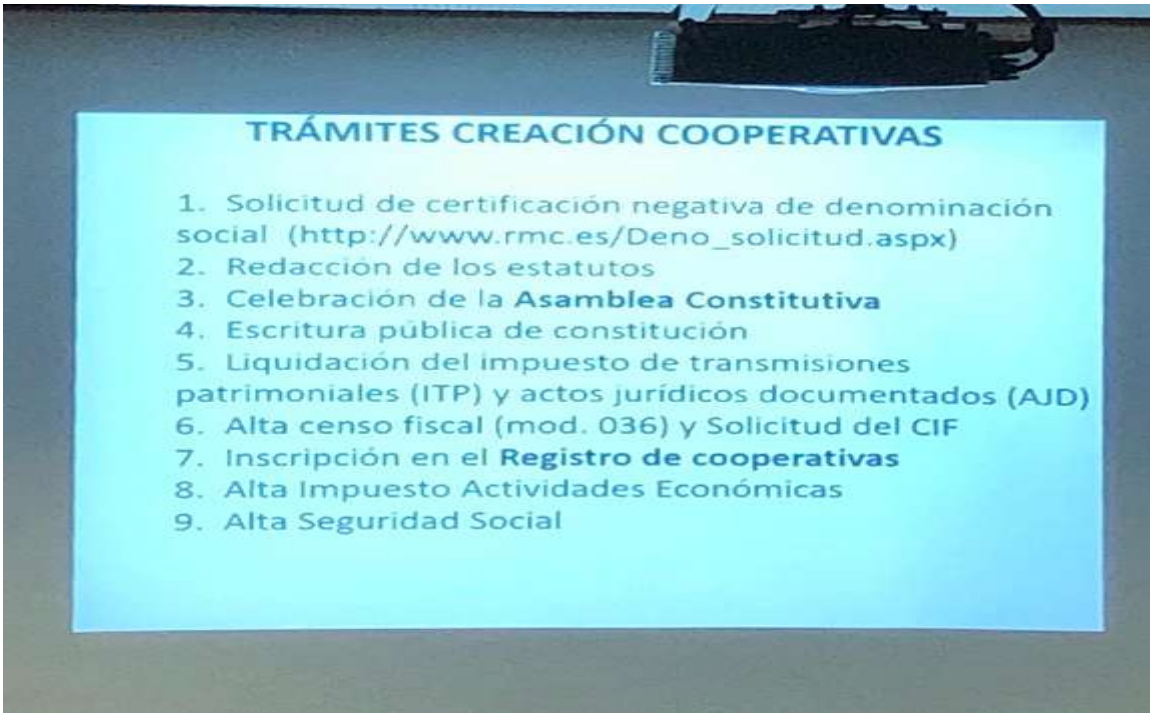
- Activitats docents en el món empresarial o per a iniciar-se en ell, a totes les edats.

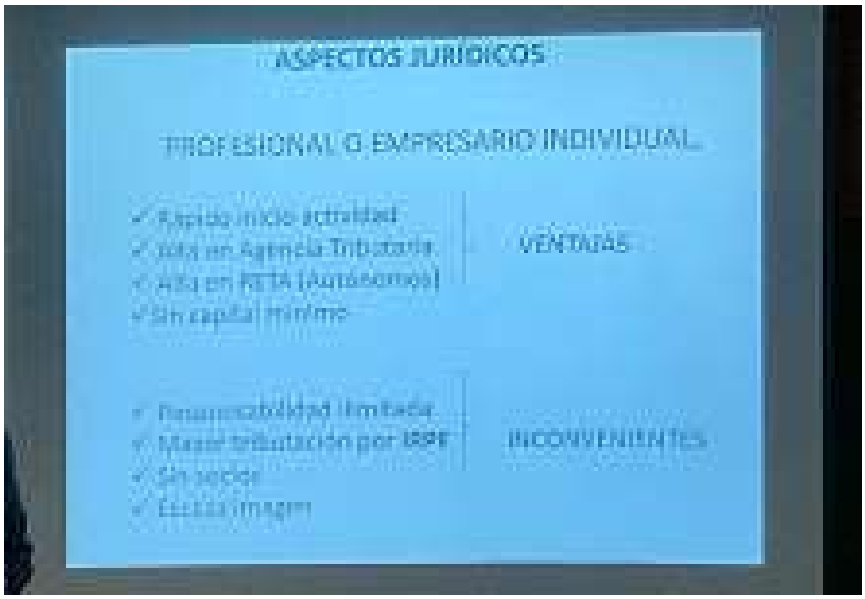
LES NOSTRES ACTIVITATS DOCENTS

Són adaptades convenientment a l'auditori, sigui quina sigui la seva edat. Seran sempre avaluades per a millorar la nostra pròpia contribució.

Imatge 1 Xerrada centre de formació Ajuntament d' Inca dia 06 de març emprenedoria. Han acudit a aquesta formació 10 alumnes del centre de formació Ajuntament d' Inca .

Imatge 2: Formació de formes juridiques al col.legi santo tomàs de aquino per desenvolupar el seu projecte de Erasmus Plus.


TRÁMITES CREACIÓN COOPERATIVAS
1. Solicitud de certificación negativa de denominación social (http://www.rmc.es/Deno_solicitud.aspx)
2. Redacción de los estatutos
3. Celebración de la Asamblea Constitutiva
4. Escritura pública de constitución
5. Liquidación del impuesto de transmisiones patrimoniales (ITP) y actos jurídicos documentados (AJD)
6. Alta censo fiscal (mod. 036) y Solicitud del CIF
7. Inscripción en el Registro de cooperativas
8. Alta Impuesto Actividades Económicas
9. Alta Seguridad Social



Formació al IES PAU CASES NOVES DIA 09/11/2020

Formació realitzada per part de SECOT al les Pau Casesnoves

El títol de la formació " a que me dedico"

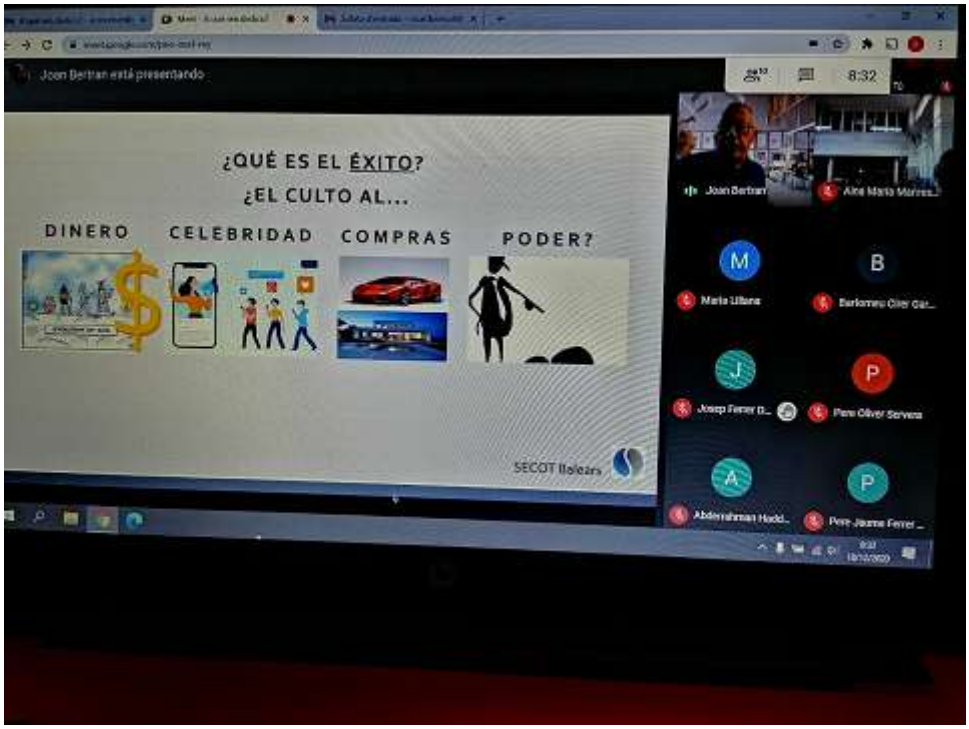
Impartició per Joan Bertran I Ricardo Moreno (MEMBRES DE SECOT)

Assistència 40 alumnes repartits amb 4 aules

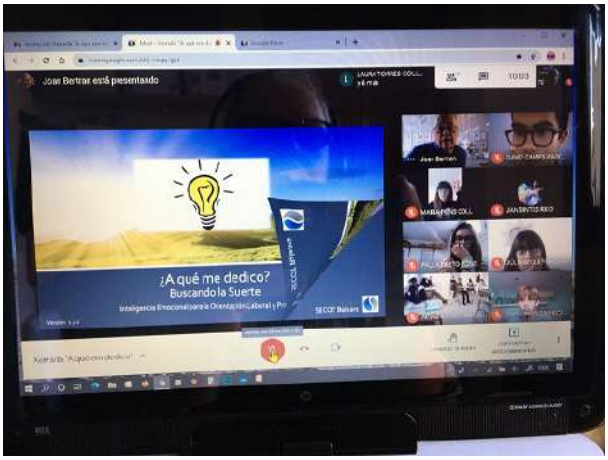
SZA SIMULACIÓ INTEGRAL
Método →
LA PANDEMIA DEL CORONAVIRUS
TODO CAMBIO ES UNA NUEVA OPORTUNIDAD
NUEVOS TRABAJOS

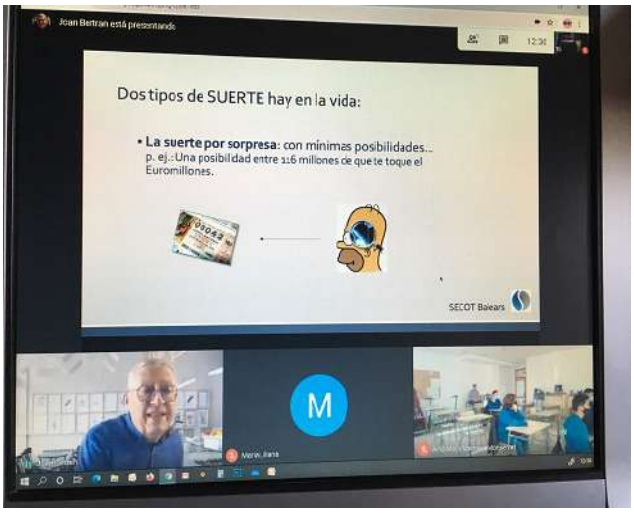
IMULACIÓ INTEGRAL
Método →
LA PANDEMIA DEL CORONAVIRUS
¿Y MIENTRAS QUE ALTERNATIVAS TENGO?
NUNCA SE CONSIGUE NADA SIN ESFUERZO
PLANIFICAR BIEN VUESTRO FUTURO

Imagen 3: Formació al Pau Cases Noves 16/11/2020



curs formació SECOT dies 09,16 I 18 de desembre al Pau Cases Noves amb la professora Aina Maria Manresa Monserrat. (format on line)




Joan Bertran está presentando
Dos tipos de SUERTE hay en la vida:
• La suerte por sorpresa: con mínimas posibilidades...
p. ej.: Una posibilidad entre 1:6 millones de que te toque el Euromillones.
SECOT Baleares
M

¿A qué me dedico?
Buscando la Suerte
SECOT Baleares
M
J
M

PLACER
ES FÁCIL DE OBTENER.
ES EFÍMERO, SENSORIAL Y VISCERAL Y EGOÍSTA.
CULTO A LAS COMPRAS, AL DINERO, JUEGOS, SEXO... EL MATERIALISMO EN SÍ MISMO.
CADA VEZ NECESITAS MÁS ESTÍMULO PARA OBTENER LA MISMA CANTIDAD DE PLACER.... (Sustancias, conductas adictivas).
ES ADICTIVO, PUES ES DOPAMINA Y ESTA EXCITA MUCHO A LAS NEURONAS, Y ESTAS SE DEFIENDEN CERRANDOSE; Y LUEGO PARA OBTENER EL MISMO PLACER SE REQUIERE MÁS DOPAMINA Y ESTO CREA ADICCION.
PLACER vs. FELICIDAD
FELICIDAD
CREER EN UNO MISMO, EN LAS PERSONAS.
CULTIVAR LA SOCIABILIDAD.
COMPARTIR, AYUDAR.
ETÉREA, DIFUSA.
UN ESTILO DE VIDA.
ACTITUD Y DISPOSICION POSITIVA.
SATISFACCIÓN EN UNO MISMO DE CONSEGUIR UN BUENA FORMA DE VIVIR.
NO ES ADICTIVA, Y TE LLENA DE SATISFACCIÓN, PUES PRÓDUCE SEROTONINA, QUE INHIBE O "CALM
SECOT Balears
Joan Bertran
Maria Llabrés
SONY

Joan Bertran está presentando
INTELIGENCIA
¿Qué es?
Inteligencia →
La capacidad o facultad de:
• Entender
• Razonar
• Saber
• Aprender y
• Resolver problemas
¿La vida es un problema?
SMART
SECOT Balears
Maria Llabrés

Nova formació per part de l'associació SECOT als alumnes de l'institut Pau Casesnoves. Dia 16/12/20.

L'Ajuntament d'Inca renova el seu conveni amb SECOT pel desenvolupament d'un programa d'assessorament empresarial

10/12/2020. L'Ajuntament d'Inca i l'Associación Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT) renoven el seu conveni de col·laboració amb la finalitat de contribuir a la creació de noves activitats econòmiques i la consolidació del teixit empresarial de la ciutat. L'acte ha estat presidit pel batle, Virgilio Moreno, i el representant de l'associació, Ricardo Moreno. Així mateix, han assistit també a la signatura la regidora d'Innovació i Empresa, María José Fernández, i Maties Tugores de SECOT.

"La finalitat d'aquest acord de col·laboració amb SECOT és ampliar la cultura emprenedora a la nostra ciutat i impulsar la creació i consolidació de nous projectes empresarials. De forma paral·lela, un altre dels objectius és promoure l'ocupació de qualitat i amb futur a la nostra ciutat", explica el batle Moreno.

Així doncs, amb aquest conveni, SECOT posa a disposició de l'Ajuntament d'Inca el seu equip d'experts per donar suport i assessorament pels serveis d'assistència tècnica i formació en diferents programes que es posin en marxa. D'aquesta manera, l'associació dóna suport als emprenedors, autònoms i agrupacions empresarials, mitjançant procés de mentoring o tutoria per la millora de la seva activitat en les àrees d'organització, comercialització, producció o finançament, entre altres.

"L'assessorament i la formació són dos aspectes essencials a l'hora de crear una empresa i consolidar el seu negoci. Per aquest motiu, des de l'Ajuntament fem un esforç per donar tot el suport que necessiten els emprenedors i autònoms inquers per posar en marxa un projecte empresarial i acompanyar-los en tot el procés", assenyala la regidora Fernández.

Durant el 2019 i 2020, SECOT ha desenvolupat un complet programa per al foment de la cultura emprenedora al món educatiu d'Inca. En aquest sentit, s'ha contactat amb tots els centres de formació, possibles destinataris d'aquestes accions, de la ciutat d'Inca, amb l'interès de donar a conèixer la diversitat de l'oferta d'accions que l'Ajuntament posa al seu abast, tot això tenint en compte com a referència la diversitat d'edats, començant per Primària amb el foment de valors socials i empresarials i finalitzant per la Formació Professional, com a orientació professional per la primera presa de contacte amb el món laboral.

D'altra banda, SECOT també realitza actualment els serveis d'acompanyament i tutorització a emprenedors i nous empresaris. La finalitat d'aquesta iniciativa és oferir a les persones emprenedores la informació i formació suficient per a la presa de decisions en relació amb la posada en marxa del seu projecte empresarial, per poder assolir el màxim de garanties d'èxit.

2-. INFORMACIÓ A PERSONES EMPRENEDORES: SERVEIS D'ACOMPANYAMENT I TUTORITZACIÓ (amb la funció primordial d' anàlisi i derivació dels sol·licitants a les entitats i/o organitzacions pertinents en funció de les necessitats detectades).

Aquest programa s'emmarca dins la línia de "Reforçar serveis i ampliar espais de suport a l'emprenedoria, tenint en compte la perspectiva de gènere, en coordinació amb organitzacions empresarials destinades a ajudar a realitzar projectes emprenedors". Manté la iniciativa ja iniciada de la creació i manteniment d' un Punt d' Atenció i Seguiment per els demandants de dubtes i problemes en matèria de promoció econòmica

Objectius

Els objectius que aquest programa contemplava, es basaven en donar suport als usuaris d'aquest servei per poder respondre totes aquells dubtes i problemes que sorgeixen en matèria de promoció econòmica com poden ser les etapes preliminars del procés de constitució d'una empresa, la sol·licitud de subvencions per a nous emprenedors, finançament, els ajuts i subvencions, formes jurídiques, fiscalitat, tràmits per a constituir una empresa, ajuts tant a l'ocupació com a l'autoocupació, formació, entre d'altres.

Es pretenia que les persones emprenedores, disposessin d'informació suficient per a la presa de decisions en relació a la posada en marxa del seu projecte empresarial, per poder assolir el màxim de garanties d'èxit.

També, si fos necessari, mantenir un seguiment individualitzat de cada projecte, acompanyant els promotors en aquesta primera fase, proporcionant-los els contactes necessaris per solucionar la seva problemàtica.

Descripció de l'activitat

Establir xarxes de comunicació amb els diferents organismes i ens públics i/o privats, a fi de mantenir una base d' informació actualitzada de totes les iniciatives en matèria de promoció econòmica.

Ampliar i optimitzar un directori de recursos: d'entitats que actuïn de forma pública com a tutors especialitzats i consultors en diferents aspectes relacionats amb la promoció socioeconòmica.

Atenció personalitzada als demandants d' informació, anàlisi de les demandes i derivació de les consultes que no puguin solucionar-les a través d' aquest servei als organismes o entitats pertinents en funció de les necessitats.

La metodologia dissenyada es basava en:

1.- Treballar en sessions individuals i agrupa-les informatives amb una periodicitat regular, on es presentés informació sobre formes jurídiques, els tràmits a realitzar per posar en marxa una empresa, les obligacions fiscals i laborals, recursos que l' Ajuntament posa a disposició de les persones emprenedores i altres elements que els hi permetin avaluar la seva idea de negoci. També presentar el pla d'empresa com eina de treball, anàlisi i presentació del seu projecte empresarial. Tot això, en funció de les demandes que s' han anant tramitant.

2.- Potenciar la consulta a traves del web corporatiu sobre els dubtes més freqüents plantejats per les persones emprenedores, així com la informació sobre els ajuts, subvencions i recursos d'utilitat en el procés de posada en marxa de la idea de negoci.

3.- Informacions puntuals via telefònica i via correu electrònic mitjançant les eines municipals.

4.- Implementar l' assessoria a través de la col·laboració amb l' Àrea de Formació de l' Ajuntament d'Inca, l 'IDI (Institut d' Innovació Empresarial de les Illes Balears), el Consell de Mallorca i el Govern Balear.

Temporalització

Aquesta activitat es va desenvolupar durant tot l' any, el procediment executat per al seu desenvolupament ha consistit en la recerca de recursos en funció de les demandes que s' anaven rebent, solucionant-les i al mateix temps incrementant el directori d' entitats a les quals s' anaven derivant als sol·licitants.

Destinataris

Com a destinataris principals d'aquestes actuacions es contemplaven persones emprenedores, majoritàriament del municipi d'Inca, amb una idea de negoci, que treballessin, que estiguessin a l'atur o que fossin estudiants, així com les persones que havent creat una empresa estiguessin avaluant la possibilitat d'obrir una nova línia de negoci.

En general, es consideren persones destinatàries a tots aquells sol·licitants d' informació relacionada amb la promoció econòmica en l' àmbit del municipi d'Inca. Tant des del punt de vista empresarial, com del laboral.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Des del punt de vista qualitatiu, un percentatge elevat dels demandants van ser atesos i se'ls va poder oferir una solució de forma immediata en el Punt d' Atenció.

Molts d'altres van ser derivats, també de forma immediata a organismes competents com el SOIB, Cambra de Comerç, o altres àrees de l' Ajuntament .

Les sol·licituds que van requerir una recerca de recursos, al principi varen ser importants, però es van reduir segons el servei s'ha anat prenent solidesa.

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Visites rebudes o ateses realitzades durant l' any 2020 són les següents:

Hem de tenir en compte,

Total de persones informades, orientades i assessorades, presencial o telefònicament o per correu electrònic amb un sistema de notificacions
250

3-ORIENTACIÓ I ASSESSORAMENT SOBRE IDEES DE NEGOCI

En aquest apartat, es circumscriuen les activitats destinada única i exclusivament les actuacions dirigides als sol·licitants d'informació, ajuda i tutorització dels possibles Emprenedors on els interessats poguessin demanar informació per posar en marxa el seu negoci.

Remarquem el concepte de «possibles emprenedors», ja que en la seva majoria no es tracta de persones que volen efectivament iniciar una activitat empresarial, sinó solament persones que tenen la inquietud d'obrir-se dins d'aquesta possibilitat.

Objectius

L' intenció d'aquest apartat consistia en posar les bases perquè des de la regidoria d'Innovació i Empresa, Mercats i Consum , es difongués l' opció real per la qual els futurs emprenedors poguessin disposar, dins l' Ajuntament d'Inca, de recursos d'acompanyament, assessoria i valoració, una vegada concretada la idea de negoci.

La missió última d'aquests recursos consistiria en analitzar la viabilitat de les idees i propostes dels interessats. La millor manera d' aconseguir-lo, seria mitjançant la elaboració d'un pla d'empresa per posar ordre a la idea i analitzar-ne la seva viabilitat econòmica i financera i el compliment de les obligacions legals.

Dins de les actuacions previstes inicialment com a possibles funcions del P.A.S.E. es va incloure la possibilitat de comptar amb l'assessorament i experiència de professionals amb els quals l' Ajuntament d'Inca ha subscrit i podrà subscriure convenis de col·laboració o serveis. També es preveia la possibilitat d'impartir sessions informatives per desenvolupar les idees de negoci.

El servei d'assessorament de l' Àrea d'Innovació i Empresa, mitjançant el P.A.S.E. s'adreça a totes aquelles persones que tenen previst posar en marxa el seu propi projecte empresarial. Es tracta, en definitiva, d'un servei destinat a respondre aquells dubtes i problemes que sorgeixen en les etapes preliminars del procés de constitució d'una empresa. Així, el tècnic fa un seguiment individualitzat de cada projecte, acompanyant els promotors en aquesta primera fase i en la sol·licitud de subvencions per a nous emprenedors. L'assessorament que es realitza és de diferent tipologia:

finançament, ajuts i subvencions, formes jurídiques, fiscalitat, tràmits per a constituir una empresa, entre d'altres.

Dins d'aquestes activitats, inclourem totes aquelles accions dirigides directa o indirectament a "Reforçar serveis i ampliar espais de suport a l'emprenedoria, tenint en compte la perspectiva de gènere, en coordinació amb les organitzacions empresarials, organismes públics i/o privats, etc. amb els quals s 'estableixin convenis de col·laboració.

Els objectius consisteixen en treballar dubtes i orientacions sobre una idea de negoci personal i especifica plantejada per una o varies persones emprenedores.

Que les persones emprenedores disposin d'informació especialitzada davant dels dubtes plantejats per elles o suggerits pel personal tècnic en funció de la idea plantejada. Que disposin d'elements per una primera avaluació de la seva idea.

Temporalització

Aquesta activitat es va desenvolupar durant tot l' any, el procediment executat per al seu desenvolupament ha consistit en la cerca de recursos en funció de les demandes que s' anaven rebent, solucionant-les i al seu torn incrementant el directori d' entitats a les quals s' anaven derivant als sol·licitants.

Destinataris

Com a destinataris principals d' aquestes actuacions es contemplaven persones emprenedores, majoritàriament del municipi d'Inca, amb una idea de negoci, que treballin, que estiguin a l'atur o que siguin estudiants, així com persones que havent creat una empresa estiguin avaluant la possibilitat d'obrir una nova línia de negoci.

També es van considerar com a destinataris a tots aquells individus susceptibles de, en un futur no gaire llunyà, formar part del teixit empresarial des de la perspectiva de l' emprenedoria.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Des del punt de vista qualitatiu, un percentatge elevat dels demandant van poder orientar i assessorar de forma immediata en el Punt d' Atenció.

Altres van ser derivats, també de forma immediata als organismes competents (SOIB, Cambra de Comerç, altres departaments de l' Ajuntament d 'Inca...).

Però la gran majoria dels beneficiaris han resultat de les campanyes informatives/educatives promogudes per l' Àrea d' Innovació i Empreses i Mercats, a les quals s 'han unit tant els Centres educatius, com a empresaris i persones alienes a col·lectius determinats, tals com les Actuacions en els Col·legis com el Cicle de Conferències INCABUSINESS.

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Des del punt de vista qualitatiu, un percentatge elevat dels demandant van ser atesos i se'ls va poder oferir una solució de forma immediata en el Punt d'Atenció.

Molts d'altres van acudir directament a les Conferència ofertes dins del CICLE INCABUSINESS i, els més importants que són els que componen la nova generació.

També molts dels sol·licitants van ser derivats, de forma immediata, als organismes competents (SOIB , Cambra de Comerç, IDI , Treball solidari, Secot)

Les sol·licituds que van requerir una recerca de recursos al principi varen ser importants, però es van reduir segons el servei s' ha anat afermant.

Per a assolir els objectius fixats, s' han realitzat nombroses actuacions que van abastar des dels assessoraments individualitzats, la difusió i explicació de les ajudes i subvencions existents, la derivació dels demandants als organismes específics que poguessin solucionar-los les seves demandes i l' oferta formativa mitjançant el Cicle de Conferències INCABUSINESS .

4- CREACIÓ D'UN PUNT D'INFORMACIÓ ÚNIC (PIU)

L' Ajuntament d' Inca habilita un punt d 'informació únic enfront del COVID-19.

L' Ajuntament d' Inca posa en funcionament el Punt d' Informació Únic (PIU), un servei d' atenció a la ciutadania a través del qual es podrà rebre informació i resoldre dubtes sobre totes les ajudes econòmiques i socials vigents per fer front a la crisi provocada pel COVID-19. " Des de les administracions públiques contínuament estan adoptant noves mesures, i és important que la ciutadania pugui tenir accés a aquesta informació de manera ràpida i fiable".

Així doncs, la finalitat del PIU és unificar tota la informació referent a ajudes i mesures que s' han aprovat tant des de l' Ajuntament com des del Consell de Mallorca, el Govern de les Illes Balears o el Govern Central enfront del COVID-19. D' aquesta manera, els inquers i les inqueres només s' hauran de dirigir a un únic punt per conèixer tota la informació que necessitin i, en el cas que hagin de sol·licitar alguna ajuda o subvenció, saber com ho han de fer i on s' han de dirigir per realitzar els tràmits corresponents.

Aquest nou servei començà el dimarts, 14 d' abril. Per això s' ha habilitat una línia telefònica (971 100 025) i una adreça de correu electrònic (piu@ajinca.net). D' altra banda, les persones usuàries podran consultar també informació relativa a les mesures vigents a través de la web incaciutat.com/piu. Així mateix, s' ha habilitat un punt presencial a l'oficina de turisme. L' horari d' atenció és de dilluns a divendres de les 09h a les 14 h.

El Batle assenyalà que " el nostre objectiu és evitar tràmits i desplaçaments innecessaris als ciutadans i ciutadanes, donant-los l' oportunitat de poder realitzar totes les seves consultes sobre els diferents tipus d' ajudes des d' un mateix punt, des del qual podran obtenir informació immediata i precisa "

Per al desenvolupament d' aquest projecte de l' Ajuntament d' Inca s' ha comptat amb la participació i coordinació de totes les àrees del consistori, especialment les regidories de Serveis Socials, Comerç i Innovació i Empresa.

El resultat quantitatiu del servei és:

Total de persones informades, orientades i assessorades, presencial o telefònicament

Empreses: 250 atencions telefòniques, per correu electrònic i presencials

Serveis socials: 370 atencions telefòniques, per correu, i presencials

Consultes varies al punt d' informació: 235 consultes varies desviades al les distintes àrees de l' Ajuntament (padró,gestió tributària, cementiri,serveis) o a distints organismes no locals(consell de Mallorca, idi).

Valoració de l' impacte PUNT PIU en l' atenció als usuaris:

Des de l' activació del Punt d' Informació d' Inca, la iniciativa s' ha caracteritzat per una voluntat d' aglutinar en un mateix servei l' ampli nombre de dubtes econòmics, socials i relacionades amb la nova realitat quotidiana generats per l' elevat grau d' incertesa que la crisi del COVID 19 ha produït en les vides de la població del municipi -.

1- Pel que fa als indicadors utilitzats per determinar l' efecte del servei, podem distingir:

Relacionats amb el contingut de les comunicacions: El sondeig ens indica prop de 250 usuaris atesos en relació amb les ajudes i el suport a autònoms i petita empresa.

L'elaboració d' una bases de dades general d' autònoms afectats que han contactat amb el servei (dissenyada per tal de facilitar el progressiu mailing a mesura que s' estan activant les diferents ajudes destinades a autònoms) ha suposat una forma àgil i efectiva de mantenir informant al col·lectiu , un dels més vulnerables econòmicament davant la pandèmia.

Pel que fa a les consultes de prestacions i suport a principals i nuclis familiars, s' han atès al voltant de 370 usuaris en distints graus de situació de vulnerabilitat, amb consultes relacionades tant amb suport específics relacionats amb l' habitatge, despeses escolars o cobertura puntual de subministraments fins a demandes més generals de prestació econòmica, alimentació o orientació general. La inclusió contínua de les noves informacions, ajudes i terminis d' aquesta a l'hora de mantindré actualitzada la informació ha estat un dels compromisos del servei. A més, aquesta funció d' actuar circuit alternatiu d' accés als Serveis socials

municipals en un moment de gran demanda, ha permès un contacte més fluït entre tècnics i usuaris pel tal de minimitzar l' efecte " coll d' ampolla".

Finalment s' han atès entorn del mateix nombre de consultes relacionades amb altres continguts diversos (contacte amb altres serveis municipals o estatals, problemes de comunicació treballador- empresa o treballador- SOIB / SEPE, dubtes relacionats amb convivència familiar o amb mecanismes de contacte arrendador- arrendatari, moltes cridades per empadronament si pagament de taxes).

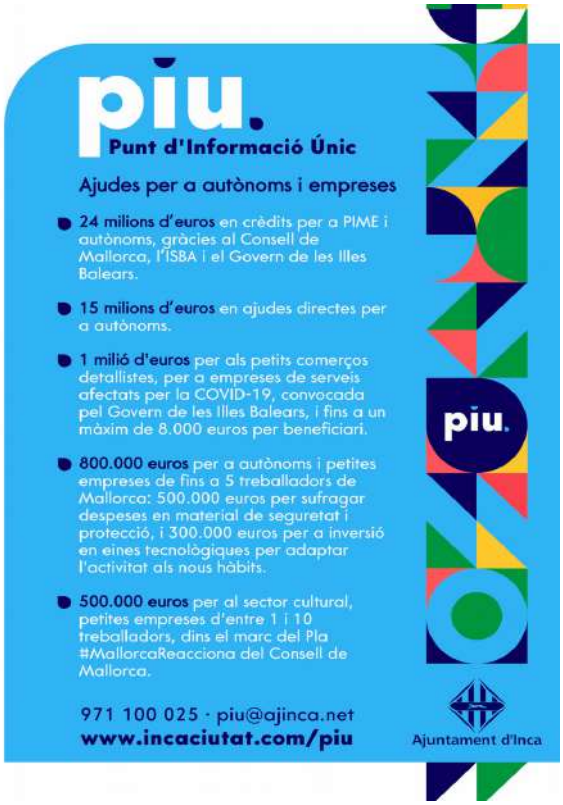
2- Relacionats amb el canal de contacte amb l' usuari: Inicialment, els Canals d' accés al servei (necessàriament indirectes, com el telèfon o el correu electrònic) han permès d' una banda una immediatesa en el contacte, tot creant una bretxa tecnològica evident entre usuaris amb bon maneig de les noves tecnologies (tràmits telemàtics, accés a documents informatius, disponibilitat de correu electrònic o escàner...). Ha estat necessari un sistema de comunicació que contempli aquesta diversitat de competència i en la mesura possible, la minimitzi (atenció telefònica més guiada, en clau " tutoria l", contacte amb familiar o amics que puguin oferir ajuts...) L' inici del sistema de cita prèvia presencial ha permès reduir aquesta necessitat.

3- Relacions amb l' estat d' ànim de l' usuari: El grau d' incertesa en aspectes cabdals per a la vida quotidiana de les persones (professionals, econòmics, familiar....) ha generat que en un gran nombre d' usuaris malestar, ansietat, en alguns casos generant la necessitat de prioritzar el suport emocional previ a la informació tècnica. Una comunicació clara (i en alguns casos, necessàriament simplificada i una posició d' escolta activa envers les problemàtiques individuals han permès que molts usuaris amb escassa competència per als tràmits telemàtics o emocionalment afectats per les difícils circumstàncies personals, hagin pogut activar amb més efectivitat els tràmits i ajudes pertinents per alleujar la seva situació, especialment en aquelles persones sense un suport familiar o social present. L' actuació, en tot cas, ha estat dirigida a tranquil·litzar, oferir una figura de suport i reduir el grau d' incertesa / indefensió. Un nombre elevat d' usuaris han manifestat verbalment alleujament, agraïment i sensació de recolzament. Sovint els usuaris han repetit el contacte amb el PIU per fer noves consultes o informar-se de noves alternatives d' ajuda.

4- Relacionats amb circumstàncies particulars de sectors específics de població: Com ja s' ha esmentat, els grups amb baixa competència tecnològica i /o dificultats d' accés a les mateixes (gent gran, persones sense ordinador a casa, persones en situació irregular vivint en pisos compartits...) s' han trobat en una situació " de risc" afegida envers la resta

d' usuaris, que ha requerit una atenció i tractament més dirigit. Aquest usuaris més " depenent " tecnològicament han tingut contactes més continuats amb el Punt d' Informació (especialment durant el confinament) assolint la resolució dels seus dubtes a través d' una atenció telefònica més guiada i secuenciada.

A l'hora d' analitzar l' assentament dels servei dins la nova normalitat, cal destacar l' impacte del sistema de cita prèvia en els esmentats casos de col·lectius amb limitat accés a noves tecnologies (en alguns casos fins i tot sense línia telefònica) i també en els casos d' assessorament tècnicament més complexes o delicats en l' aspecte psicosocial, on el contacte directe pot resultar més adient, amb els beneficis que això comporta de cara a accessibilitat i satisfacció amb el servei d' aquest usuaris.



L'Ajuntament d' Inca no cobrarà les terrasses als bars i descomptarà els fems als comerços.

*S'ha modificat també l' Ordenança fiscal per ampliar el termini de pagaments a quatre mesos i facilitar els fraccionaments fins a 12 mesos sense interessos, a més d' ampliar l' import pel qual es necessita garantia a 18.000€.

* El nou paquet de mesures fiscals inclou, a més de la reducció de l' import mínim per fraccionar un deute, el qual passa dels 100 als 30 euros mensuals.

L' Ajuntament d' Inca posa en marxa importants mesures fiscals per tal de suspendre i flexibilitzar el cobrament de taxes i tributs municipals amb la finalitat de contribuir a reduir els efectes econòmics derivats de la crisi sanitària provocada pel COVID-19.

" Ara més que mai hem d' estar al costat dels nostres ciutadans i prendre totes les mesures necessàries per ajudar-los, especialment als autònoms, PIME i empresaris que no han pogut desenvolupar la seva activitat a causa de l' estat d' alarma", explica el Batle d' Inca, Virgilio Moreno. El paquet de mesures es va presentar durant la darrera Junta de Portaveus, i s' aprovarà aquest divendres en un Ple extraordinari, que se celebrarà a partir de les 12h.

D' aquesta manera, el consistori Inquer aprovarà la derogació de l' Ordenança fiscal de la taxa per ocupació de via pública amb taules i cadires. Així dons, durant el 2020 només es liquidarà el període de l' 1 de gener al 13 de març als bars, cafeteries i restaurants per la instal·lació de les seves terrasses.

D' altra banda, pel que fa el padró de mercats, s' ha acordat també que es retornarà la quantitat proporcional al període en què no hagin pogut participar del mercat. Així mateix, aquesta mesura s' aplicarà també a la taxa d' ocupació de via pública per taxis i quioscos, i es retornarà la quantitat proporcional al període en què no hagin pogut desenvolupar la seva activitat. En aquest sentit, cal destacar que la passada setmana ja s' havia aprovat la modificació del període voluntari de pagament d' aquestes taxes, el qual s' ajornava durant dos mesos, passant de l' 1 abril al 31 de juliol.

El paquet de mesures inclou també la reducció del rebut de fems a tots aquells locals i comerços que s' hagin vist afectats per les restriccions establertes durant el confinament i no hagin pogut desenvolupar la seva activitat. Quant a l'aigua, s' ha ampliat fins a quatre mesos el període voluntari de pagament dels rebuts.

A més a més, l 'Ajuntament d' Inca ha modificat l' Ordenança de gestió, recaptació i inspecció i inspecció per tal de reduir l' import mínim per fraccionar un deute o rebut, que ha de passar dels 100 € als 30 euros. Tampoc hi haurà interessos de demora en els ajornaments i fraccionaments dels rebuts fins a dotze mesos, amb la finalitat d'ampliar els terminis per poder fer front al deute. S' ha ampliat també l' import pel qual es necessita garantia a 18.000€.

Així mateix, s' ha acordat també la suspensió de lloguers dels locals municipals, ubicats als baixos del Mercat Cobert. Altrament, s' anul·la el cobrament de les concessions públiques dels locals de titularitat municipal que hi ha atorgades actualment, corresponents al Poliesportiu Mateu Cañelles i al Parc de les Illes Balears.

Finalment, el consistori durà a terme la devolució de la part proporcional del rebut del mes de març en que va poder prestar el servei de l' Escola d' Educació Infantil Toninaina i de l' Escola Municipal de Música. També es retornarà la part proporcional dels rebuts del Servei d' Esports, corresponents al període del 14 de març al 30 de maig.

NOTICIA DE DIA 19/10/2020

Inca aplica bonificacions fiscals per valor de més de 250.000 euros

Aquestes mesures es varen aprovar amb la finalitat d' ajudar a la ciutadania inquera a fer front a la cridi derivada de la COVID-19.

L' Ajuntament d' Inca va posar en marxa, durant el confinament, importats mesures per tal de suspendre i flexibilitzar el cobrament de taxes i tributs municipals, i contribuir així a reduir els efectes econòmics derivats de la crisi sanitària provocada per la COVID-19. D' aquesta manera, gràcies a aquestes modificacions fiscals, el Consistori ha deixat de percebre més de 250.000€, doblers que s' han pogut estalviar els ciutadans inquers.

"Ara més que mai, hem d' estar al costat dels nostres ciutadans, autònoms, pymes i empresaris, i ajudar-los en tot el que estigui al nostre abast per contribuir a pal·liar els efectes econòmics generats per aquesta pandèmia", assenyala el Batle d' Inca, Virgili Moreno.

Així doncs, la primera acció que es va dur a terme el passat mes d' abril va ser la derogació de l' ordenança fiscal de la taxa per ocupació pública amb taules i cadires. Per tant, durant els 2020 només es liquida el període de l' 1 de gener al 13 de març als bars, cafeteries i restaurants per la instal·lació de les seves terrasses. Concretament, aquesta mesura suposa la minoració de la recaptació en més de 27.000€.

D' altra banda, pel que fa al padró de mercats, també es va acordar que es retornaria la quantitat proporcional al període en què no hagin pogut participar del mercat. Així mateix, aquesta mesura s' aplica també a la taxa d' ocupació de via pública per taxis i quioscos i s' ha retornat la quantitat proporcional al període en què no han pogut desenvolupar la seva activitat. En aquest sentit, destacar que la reducció ascendeix a un total de més de 54.000€

A més a més, s' ha reduït la quota del rebut de fems a tots aquells locals i comerços que s' han vist afectats per les restriccions establertes durant el confinament i no han pogut desenvolupar la seva activitat. L' Import de la reducció d' aquesta taxa ascendeix a més de 82.600€.

Finalment, s' ha retornat la part proporcional dels rebuts del període en què no es va poder prestar el servei de l' Escola d' Educació Infantil Toninaina, l ' Escola Municipal de Música Antoni Torrandell i el Servei d' Esports. La quantitat retornada a tots els usuaris ascendeix a gairebé 93.000€.

5-CONVENIS, ACORDS I COL·LABORACIONS:

Contribuir al desenvolupament econòmic local. Contribuir a la millora de la competitivitat de les empreses locals.

5A.- Accedir a les gestories, assessories i altres entitats similars que actuïn com a vincle d' unió del teixit empresarial d'Inca.

5B.- Incrementar la col·laboració amb associacions empresarials (tant a nivell municipal, com a nivell insular) així com amb col·lectius implicats en la promoció econòmica.

Com a complement a totes les línies desenvolupades per l' Àrea d'Innovació i Empresa, resulta imprescindible crear uns vincles respecte a totes aquelles entitats o organitzacions, tant públiques com privades, que d'una o altra forma estiguin relacionades amb la dinamització del mercat laboral i/o el desenvolupament del municipi.

Per tot això, un dels eixos primordials ha segut la interlocució amb tots els agents involucrats, així com l' intent d'arribar a acords, convenis o col·laboracions amb cadascun d'ells.

Objectius

A).-Generar una xarxa dinàmica de « feed back » amb agents econòmics vinculats al teixit empresarial del municipi. Aconseguir arribar, a través d' ells, a la totalitat dels empresaris d'Inca

- Establir xarxes de comunicació fluïdes entre l' Ajuntament d' Inca i els agents econòmics vinculats al teixit empresarial del municipi.

- Utilitzar aquesta via de comunicació per difondre les iniciatives existents entre el món empresarial i rebre les queixes, inquietuds i necessitats del sector.

- Difondre mitjançant aquests agents tota la informació recaptada que interessi al empresariat, a fi que pugui arribar al màxim de beneficiaris.

B).- Ampliar el cercle d' associacions empresarials i/o empreses o entitats, amb les quals l' Ajuntament col·labora i implementar la comunicació recíproca, així com la implicació mútua, tant respecte a la difusió d' activitats, com a la col·laboració i impuls de les iniciatives que es dissenyin.

- Establir xarxes de comunicació fluïdes entre l' Ajuntament d' Inca i les diferents associacions empresarials i/o empreses o entitats, a fi de crear un sistema «feed back» de recepció d' inquietuds i necessitats, així com d 'oferta de propostes i solucions.

- Integrar al màxim als agents de les associacions en totes i cadascuna de les iniciatives que es produeixin, independentment de qui sigui el promotor de l'activitat.

Descripció de l'activitat

A).- Respecte dels agents econòmics vinculats al teixit empresarial, es va enfocar tota l'activitat en dinamitzar la relació amb les assessories i gestories vinculats al món laboral. Es pretenia:

- Dissenyar un dossier informatiu dels objectius de l' Àrea d'Innovació i Empresa, al costat de les activitats actualment en marxa.

- Anar a totes les gestories, assessories i agents similars per explicar la intenció de l' Ajuntament de crear un vincle de compromís. Aportar el dossier informatiu.

- Oferir l' enviament periòdic de les novetats legislatives i promocionals existents, i les rebudes de la xarxa d'entitats públiques i privades.

- Involucrar als agents econòmics en la necessitat de difondre la informació entre els seus clients i contactes.

B).- A nivell d'associacions empresarials i/o empreses individuals, es pretenia:

- Establir xarxes de comunicació entre l' Ajuntament d 'Inca i les associacions empresarials i empreses.

- La creació d' un vincle de transmissió d' informació entre tots els organismes involucrats.

- Intentar incorporar l' associacionisme a les iniciatives consistorials, amplificant la repercussió dels esdeveniments que es dissenyin.

- Recaptar inquietuds de les associacions i empreses, iniciant procediments que esmenin les seves problemàtiques sectorials.

Temporalització

Aquesta activitat es va desenvolupar durant tot l' any 2020

Persones destinatàries

Es consideren destinataris finals d'aquesta actuació totes les empreses i autònoms del Municipi d' Inca. I, per facilitar la difusió d'aquesta intenció, són destinataris intermediaris totes les associacions del municipi d' Inca i les associacions d'empresaris a nivell Insular amb representació al municipi. També són destinataris els sectors d'activitat directament involucrats amb les empreses d' Inca.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Qualitativament, durant tot el període al que ens referim, s' han produït contactes amb les diferents entitats directament compromeses amb els punts especificats com a objectiu.

S'han obert nous espais de col·laboració i s'han mantingut els ja iniciats.

S'han establert vies de difusió d'informació d 'interès pel col·lectiu empresarial.

S'han produït col·laboracions dels beneficiaris en activitats puntuals amb l' Ajuntament.

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Mitjançant els contactes establerts, s' han arribat a concretar convenis de col·laboració ja iniciats anteriorment (SECOT). Aquest any s' han fet uns 20 desviaments a SECOT de nous emprenedors per assessorament i mentorització pel seguiment i continuïtat de nous projectes

Mitjançant la difusió y contacte amb gestories i assessories, s'ha arribat a acords per a col·laborar amb 17 entitats dins el municipi d'Inca. Aquest any més que mai s' ha tingut molt de contacte amb les gestories del municipi per ajudar-los amb les possibles dubtes que li sorgien i crear sinergies entre els dos pel tema de ajudes autònoms afectats pel Covid-19. Dubtes de publicacions de bases, resolucions de convocatòries i tramitacions d'expedients .

Amb associacions o agrupacions d'empreses, s'ha contactat o establert vies de col·laboració permanent amb entitats, arribant a establir acords de col·laboració per a activitats puntuals amb qualcunes d'elles. Associació de comerciants d' Inca .

Actuacions realitzades

Durant l'any 2020, des de l' Àrea d'Innovació i Empresa, s' ha continuat amb la línia de contactes amb diverses Entitats Públiques directament compromeses amb els objectius estratègics i especificats mitjançant les línies d'actuació que la regidoria va marcar i amb entitats privades involucrades dins l' Àrea d'Innovació i empresa.

Les actuacions realitzades durant l' any 2020 són les següents:

Contacte amb 17 gestories i assessories del Municipi d' Inca. Aquest any més que mai s' ha tingut molt de contacte amb gestories per resoldre dubtes ajuts autònoms afectats pel covid-19.Varies ajudes : autònoms, ajudes per sufregar despeses productes de neteja consell de Mallorca, ajuda per la restauració …. • Disseny d'un dossier informatiu dels objectius de l' Àrea d 'Innovació i Empresa, al costat de les activitats actualment en marxa. • Difusió de les activitats que es desenvolupen I sol·licitud de la seva difusió. • Creació d' una pàgina web INCABUSINESS
• Manteniment de contactes presencials, telefònics i per correu electrònic amb entitats públiques: Govern Balear, Consell de Mallorca, SOIB , IDI , altres Àrees municipals, ... per a la difusió d'activitats de l' Ajuntament.
• Manteniment de contactes presencials, telefònics i per correu electrònic amb el teixit empresarial del Municipi: Parc Bit INCA, Associacions empresarials, centres d' ensenyament.... per a la difusió d'activitats de l 'Ajuntament i el foment de la col·laboració amb aquestes agrupacions.

Resultats assolits

Implementació i concreció dels objectius de Convenis	Creació de vincles de col·laboració amb entitats públiques i privades de l'entorn empresarial.	Activitats realitzades amb col·laboració d'entitats alienes.

2	17 Assessories / Gestories 10 Associacions o agrupacions d'empreses 7 empreses privades 5 entitats públiques	2

6. COL·LABORACIÓ AMB L'ÀREA DE FORMACIÓ I OCUPACIÓ: Dins els programes mixts desenvolupats per l'Àrea de Formació i Ocupació de l'Ajuntament d'Inca.

L'Àrea de Formació i Ocupació tenia ja contemplades actuacions pel que fa a la via d'inserció laboral mitjançant l' oferta de professionals per part de l' empresa constituïda i també per l' opció de l' autoocupació.

Des de l'Àrea d'Innovació i Empresa, ja s'havia col·laborat amb l'Àrea de Formació per la consecució d'aquests objectius, oferint el suport necessari per arribar als objectius plantejats.

Objectius

Incorporació de xerrades als Tallers de l'Àrea de Formació i Ocupació de l'Ajuntament d'Inca destinats a emprenedors, com a mòdul complementari al contingut formatiu dels mateixos. Col·laboració amb hores de practiques dels alumnes dels projectes d' administratius al punt d'informació Únic donant un recolzament als tècnics del projecte donant informació i desenvolupant tasques administratives.

Administrativa formació fent gestions al punt d'informació Únic (Punt Piu)

Els objectius pretesos en aquest apartat es basaven principalment en la necessitat d'afegir habilitats d'incorporació al mercat laboral als beneficiaris de les accions formatives impulsades per l' Ajuntament

MALLORCA
MALLORCA

Pla

L' activitat volia donar suport als alumnes mitjançant un bon assessorament per afrontar el primer contacte amb el món laboral, tant des del punt de vista dels models tradicionals d' accés a un lloc de treball, com per a començar les etapes d'un projecte empresarial: des de la idea de negoci i la seva planificació, a la constitució de l'empresa i posterior impuls per al seu creixement i consolidació.

Davant d 'aquesta mancança, l' Àrea d 'Innovació i Empresa i Mercats, va iniciar dues línies d'actuació:

- Oferir a l' Àrea de Formació la documentació i les eines ja desenvolupades l'any 2020 per impartir conferències als alumnes, a través de SECOT .

- Contactar amb les entitats i professionals, ja vinculats a tasques docents en col·laboració amb l' Ajuntament, amb la finalitat de poder oferir una cobertura adequada a les necessitats docents requerides pels Tallers Ocupacionals.

- Es va arribar a un acord amb l' Associació SECOT, formada per professionals jubilats de reconegut prestigi, pel qual s' establís la sistemàtica i

procediments per poder portar a terme la tasca divulgativa. Es van incloure uns mòduls que, bàsicament, es referien a: La Idea d' Empresa, El Pla d' Empresa (Màrqueting, Financer, Jurídic, de Recursos) i la Posada en Marxa (en aquest apartat es difonen tots els recursos, públics i privats, relacionats amb l' assessoria, la formació, l' acompanyament o els seguiments de les iniciatives d 'emprenedoria).

- En resum , les accions tutorials, es varen centrar en dues temàtiques, "Economía circular" i " Emprenedoria ", ambdues adaptades a les característiques i demandes dels alumnes.

Temporalització

Es varen realitzar una acció formativa adaptada a les necessitats dels condicionaments de les convocatòries dels itineraris formatius dels tallers ocupacionals.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Es va aconseguir incloure a les programacions lectives dels tallers ocupacionals la inquietud per part de l'alumnat d'aquestes iniciatives sobre l'existència de diverses vies d'inserció al mercat laboral, tant les tradicionals com d'altres més novadores.

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Quantitativament, es van dissenyar dues eines formatives i es va reutilitzar una eina desenvolupada en 2020 i que va ser utilitzada per l' impartició dels mòduls formatius requerits. Uns 10 alumnes del centre de formació es varen veure beneficiats d'aquesta formació.

7-DIRECTORI D'EMPRESES D'INCA

Des de l' Àrea d'Innovació i Empresa i Mercats , ja s' havia detectat una carència en matèria de coneixement i accés a l' empresariat del municipi.

Quant es va començar el desenvolupament del diagnòstic socioeconòmic del Municipi aquesta carència va passar a considerar-ne un objectiu de vital importància a l' hora de poder mantenir vies efectives de comunicació " feed back " amb el teixit fonamental que intervenia en el foment de la promoció econòmica.

Aquestes premisses van ser les impulsores d'aquest nou objectiu: generar un directori de empreses, verificat i global, en el qual poguessin estar integrades totes les iniciatives empresarials d'Inca.

Objectius

L' Objectiu general va ser elaborar una base de dades amb les dades de les empreses donades d'alta a Inca. Aquest 2020 s' ha anat complimentant aquesta bases de dades amb nous comerços i empreses que han anat sol.licitant informació a través del nostre punt d' informació (punt PIU)

Es pretenia:

* Disposar d'un directori amb dades de contacte del teixit empresarial d'Inca a fi de fer-los arribar amb la major celeritat possible qualsevol informació o incidència que pugui resultar-los d'utilitat.

* Disposar d'una base real i fiable de l' empresariat d'Inca , podent interaccionar amb ell a fi de detectar deficiències o problemàtica.

Descripció de l' activitat :

Per assolir l' objectiu va ser necessari efectuar les següents activitats:

* Recerca d'empreses d'Inca a través de bases de dades ja existents per diferents vies.

* Validació de les dades obtingudes a fi de comprovar el manteniment d'aquestes empreses com a actives.

* Treball de carrer, incrementant i alimentant la bases de dades mitjançant el contracte presencial.

* Contractar amb tots i cadascun dels establiment a fi de corroborar l' acceptació d 'ús de les seves dades.

Temporalització :

Aquesta activitat es va desenvolupar tot l' any , aquest any més via telefònica i correu electrònic.

Persones destinatàries :

L' objectiu d'aquesta activitat no té un objectiu determinat, la seva utilitat consisteix en la dinamització de Municipi en el seu conjunt . Ets pot considerar com a beneficiari a tot el Municipi d'Inca.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu :

Els resultats assolits vénen a solvatar una deficiència respecte a les dades que es poden obtenir per les vies tradicionals del teixit empresarial d'Inca .

Amb aquesta activitat , no sols s' aconsegueix una via de contactes amb el teixit empresarial, sinó que també s' aconsegueix una informació imprescindible i directe sobre la realitat i les necessitats i problemàtiques del sector productiu .

Hem de tenir en compte que aquest objectiu no conclou amb el treball realitzat, sinó que requereix un constant implemento d'aquesta bases de dades, així com una verificació contínua de la validesa de les dades ja incloses, que varien o poden variar constantment en funció de la dinàmica empresarial del Municipi.

Resultats quantitatius en funció del sindicadors plantejats :

En el període en el qual s'ha treballat en aquest aspecte, s'ha aconseguit crear una base de dades de mes de 475 empreses validades.

A totes aquestes empreses , cal afegir a tots els agents econòmics del Municipi amb els quals s'ha contactat mitjançant d'altres actuacions, agents que també han quedat inclosos en el Directori.

8.- COL·LABORACIÓ AMB L'ÀREA DE TURISME I COMERÇ: Elaboració i desenvolupament de procés administratiu de justificació de subvencions

*Cursos i Xerrades per comerciants

Objectius

Justificar, en funció de l' establert en el Conveni de Col·laboració entre l' Ajuntament d'Inca i la direcció General de Comerç respecte a la realització d'actuacions de foment de la millora del teixit comercial del Municipi i de la competitivitat dels seus comerços.

Determinar les actuacions portades a terme per l' Ajuntament adequades als continguts subvencionables, quantificar-les i justificar-les mitjançant les factures i /o albarans corresponents.

Descripció de l' activitat

- Recaptar informació sobre les bases del Conveni signat per les dues parts.

- Recaptar informació sobre les actuacions desenvolupades per l' Ajuntament.

- Recaptar informació econòmica de les despeses dutes a terme vinculades a aquestes activitats.

- Validar les despeses susceptibles de formar part de la justificació.

Aquest any 2020 s' ha tramitat una subvencions per a esdeveniments de gran repercussió turística i de promoció de l'economia en el 2020 del Consell de Mallorca. Línia 3. La concessió va esser de 10.000€ i es va tramitar tota la documentació justificativa des de l'àrea d'Innovació i Empresa .

Elaborar document de justificació.

Persones destinatàries :

L' Administració competent per validar la justificació :

• Com a beneficiaris de l' activitat i destinataris últims de l' actuació ens trobem a tot el sector comercial del municipi , així com als seus usuaris.

• Col·laboració directe amb l'associació de comerciants d' Inca i també amb l' associació Activa 't Inca .

• Aquest any també s' ha col·laborat amb l' àrea de comerç per preparar cursos i xerrades pels comerciants de la nostra Ciutat .

• Els mesos des de abril fins al mes de desembre continuem amb la formació per millorar les competències dels nostres comerciants , a través de la pàgina INCABUSINESS.ORG i Inca tot un centre comercial a cel obert i descobrirem els cursos i xerrades junt amb l' àrea de comerç i comunicació.

Coneixes ja el teu centre comercial a cel obert d'Inca?

Un projecte integral per millorar el centre d'Inca que inclou treballs i millores en diferents aspectes com mobiliari urbà, jardineria, mobilitat, equipaments, campanyes de comunicació i publicitat, difusió en mitjans digitals i creació d'una pàgina web. Gràcies a tot això, el centre d'Inca es convertirà en un espectacular centre comercial on el comerç i la gastronomia en seran els clars protagonistes, ja que comptarà amb multitud d'opcions perquè puguis gaudir com mai del teu municipi. Inca és ideal per convertir-se en un centre comercial a cel obert, ja que disposa d'una excel·lent zona per a vianants, comerços amb atenció personalitzada i propera que presenten productes de qualitat a bon preu, i una estupenda oferta de restauració. A la web incabusiness.org/celobert podràs trobar tota la informació que necessitis i se't realitzarà una enquesta per conèixer la teva opinió, així podrem saber com millorar l'experiència. La promoció d'aquest projecte i les accions que es realitzaran enguany estan impulsades gràcies a l'acord de col·laboració signat entre la Conselleria de Transició Energètica i Sectors Productius del Govern de les Illes Balears i l'Ajuntament d'Inca, per impulsar el comerç del centre de la capital del Raiguer. Ens veim a Inca, un centre comercial a cel obert?

Ajuntament i comerciants treballen conjuntament per millorar el centre comercial i impulsar les compres de proximitat

L' Ajuntament d'Inca continua treballant intensament amb els comerciants i restaurators del municipi per realitzar una completa radiografia del sector i definir conjuntament accions que permetin potenciar el comerç local i millorar la seva competitivitat. Així dons, en el marc de la campanya " Inca , un centre comercial a cel obert " s' han realitzat enquestes als comerciants dels principals carrers de la ciutat per conèixer de primera mà la seva problemàtica i les actuacions que consideren prioritàries.

" Entre tots i totes hem de sumar esforços per promocionar el comerç local i aconseguir atreure més visitats. Per tant, el nostre objectiu és comptar amb el suport i la implicació dels principals comerços de la ciutat per desenvolupar conjuntament actuacions que identifiquin i promocionin el centre de la ciutat i els seus establiments com a centre comercial a cel obert"

D'aquesta manera, s' ha detectat que les principals recomanacions dels comerciants per millorar el centre de la ciutat giren entorn del manteniment , la jardineria , la neteja i la mobilitat. Línies estratègiques claus per millorar el centre comercial d'Inca , en les quals ja treballa l' Ajuntament d'Inca durant tot l' any .

En aquest sentit , cal destacar que la passada setmana varen finalitzar les obres d'embelliment del carrer Jaume Armengol . Concretament , entre altres actuacions l s' ha incrementat l' arbrat existent i s' han instal·lat noves jardineres. D'altre banda, també s' han realitzat tasques d'asfaltatge i s' ha reparat , el paviment de la zona perimetral de les garangoles , el qual estava molt deteriorat.

Formació permanent per a comerciants i restaurators

De forma paral·lela , l' Ajuntament d'Inca organitza , al llarg de tot l' any , tallers , cursos i jornades formatives especialitzades, adreçades al sector comercial i restaurators. La finalitat d'aquestes actuacions és millorar les competències del teixit comercial d'Inca , i desenvolupar actuacions que suposin el foment de la seva presència en Internet i les xarxes socials, així com el foment del comerç electrònic.

Així doncs, durant 2020 està previst que es realitzin més de 35 accions formatives, dirigides especialment a comerciants i restaurators. Moltes d'aquestes accions ja s' han dut a terme durant els primers mesos de l' any , de manera presencial i Online. La programació completa de cursos i xerrades es pot consultar a la web www.incabusiness.org . Igualment , en

aqueta pàgina web s' ha habilitat una enquesta per conèixer l' opinió dels clients dels comerços locals i de proximitat.

"La formació als comerciants, l' embelliment de l' entorn i la promoció dels nostre projecte, són la base perquè l' entorn comercial del centre de la ciutat sigui competitiu i fomenti noves inversions d'empresaris" , explica el regidor de Comerç i Promoció de la Ciutat, Miguel Ángel Cortés.

La campanya "Inca, un centre obert" neix, en col·laboració amb la conselleria de Transició Energètica i Sectors Productius del Govern de les Illes Balears , amb la finalitat d'impulsar el comerç del centre de la capital del raiguer i promoure Inca com a centre comercial obert. L'objectiu d' aquesta iniciativa és, per tant , desenvolupar actuacions per a potenciar el comerç local i de proximitat, així com iniciatives que millorin la competitivitat dels comerciants i restauradors.

Jueves, 2 abril 2020 / 18H

Whatsapp Business

Majo García. Consultora de Branding, Comunicación & Marketing

Canal YouTube de l'Ajuntament d'Inca

1 hora

100 Personas

Interactúa de manera instantánea con tus Clientes. Conoce todas las posibilidades que nos brinda la red social de mensajería preferida en todo el mundo aplicándola a nuestros negocios.

Jueves, 16 abril 2020 / 18:00H

La Restauración y su Comunicación & Marketing

Majo García. Consultora de Branding, Comunicación & Marketing

Canal Youtube de l'Ajuntament d'Inca

1 hora

150 Personas

¿Cuales serán puntos clave ante el nuevo escenario dentro del sector de la restauración?

Nosotros proponemos: Coherencia, análisis, creatividad y ejecución. La confianza y la seguridad serán claves para atraer al cliente y seguir surfeando tras el COVID-19.

miércoles, 17 junio 2020 / 20H

Com puc vendre la meva empresa en internet

Canal Youtube Ajuntament d'inca

100 Personas

La venda per Internet ha revolucionat la forma de compra en la nostra societat. Per les empreses suposa ampliar una altra línia de negoci que ofereix un ventall d'oportunitats, però també amenaces de les que hem de ser conscients. És per això que analitzarem les possibilitats com a canal de venda que suposa pel nostre negoci, veurem les principals tècniques de com fer-ho per donar visibilitat a la nostra botiga Online i com crear aquest nou canal i operar amb ell de la manera més eficaç.

Jordi Sastre Mir Consultor Estratègia Digital i Màrqueting Online

lunes, 6 julio 2020 / 08:30H

CURSOS DE SUPERVIVÈNCIA PER A COMERCIANTS i restaurators

Anglès bàsic per a atenció al públic by The Paula Method

Online

20 Personas

¿Te escondes detrás del mostrador cuando alguien se dirige a ti en inglés? ¿Quieres que se te trague la tierra cuando algún extranjero entra por la puerta de tu comercio?

Si el inglés es tu talón de Aquiles pero estás harto de sentir que pierdes el tiempo en clases monótonas y aburridísimas, definitivamente este curso está hecho para ti.

Talleres de inglés básico centrados en la expresión oral y comprensión auditiva.

En ellos te daremos herramientas para defenderte y poder mantener pequeñas conversaciones con tus clientes como darles precios o tallas, solucionar pequeñas dudas e incluso pedir disculpas en caso necesario, con el objetivo de maximizar su satisfacción y conseguir la venta.

Curso impartido por profesores nativos o bilingües titulados y cualificados que harán un seguimiento del grupo y se adaptarán a sus características ofreciendo expresiones y vocabulario específico.

Ofrece un mejor servicio y mejora las cifras de tu negocio

Contenido:

- Greetings and farewells
- Numbers (prices, dates, time)
- Days, months, seasons
- Frequently asked questions
- Polite answers

- Fixed phrases customer service
- Specific English: Bars and Restaurants
- Specific English: Shops, boutiques, etc.

El curso

- GRATUITO
- Inicio curso el 6 de julio
- lunes y miércoles de 8:30 a 9:30 AM.
- 1 hora por clase
- 20 horas en total. 18h genéricas + 1h especifica de comercio + 1h especifico de restauración.
- Max. 20 participantes
- Clases mediante videoconferencia en la plataforma Zoom
- Temario y contenido "Iniciación a la atención al cliente en inglés - nivel básico, A0"
- Espacio de Google Drive para uso de los alumnos

PAULA HIGHCOCK Buscadora incansable de nuevas vías de aprendizaje.

Creativa, dinámica y tenaz, Paula Highcock lleva más de 10 años al frente de su escuela de idiomas The Paula Method, un lugar en el que aplica lo mejor de cada método con el objetivo de que sus alumnos aprendan inglés de forma rápida, progresiva, amena y “casi sin darse cuenta”.

Su compromiso y su amor por la educación la llevan a estar en constante reciclaje, lo que se traduce en una mejora continua de sus cursos, talleres e instalaciones que cada nuevo curso, trae algunas sorpresas a sus alumnos.

Firme defensora del aprendizaje natural, Paula busca el empoderamiento de sus profesores y alumnos dándoles las herramientas necesarias para que acometan el aprendizaje de una manera curiosa, divertida y apasionada.

<u>09 de setembre XERRADA MAR NICOLAU XARXES SOCIALS PER VENDRE</u>

Lloc: Museu del Calçat i de la Indústria

Assistència : 15 persones

XERRADA MAR NICOLAU MOLT BONA ACEPTACIÓ I ASSITÈNCIA AMB LES LIMITACIONS QUE ENS MARQUEN AMB DISTÀNCIA DE SEGURETAT.

L 'acollida, com podeu veure, ha estat excepcional.
Moltes gràcies a tots per la confiança i molt especialment a Ajuntament d'Inca , Miguel Angel Cortés i Maritxé Fernandez per comptar amb mi novament per l'apertura d'aquest nou cicle i dels cursos dirigits a comerç i empresa.
"Inca, tot un centre comercial a cel obert"

miércoles, 16 septiembre 2020 / 20:00H

Fotografia para Redes Sociales

Museu del Calçat i de la Industria

15 Persones

Aprenderemos las técnicas básicas de fotografía y edición con aplicaciones para tomar fotografías de producto sólo con tu móvil. Consigue una galería cuidada, uniforme y atractiva para tu marca a los perfiles sociales.

Marga Mayans y Juanra Martínez content Creators Amart Palma, Two Are Here, travelersgram.com

Con diez años de experiencia en el sector de social media, esta pareja de mallorquines ha creado varias empresas lanzadas directamente a redes sociales, como una marca de regalos personalizados, una línea de productos de tela de lenguas y un juego de mesa sobre Mallorca. Juanra y Marga, emprendedor y periodista, saben sacar el mayor partido al mundo en línea, que tantas posibilidades tiene.

<u>EL DIA 30/09/2020 A LES 20H MUSEU DEL CALÇAT I DE LA INDÚSTRIA</u>

CAP AL NOU COMERÇ POSTCOVID-19 de Anuska Menéndez i Elena García Galcerá

Lloc: Museu del del Calçat i de la Indústria

Assistència : 18 persones

NCA
USINESS

DIJOUS , 15 D'OCTUBRE 2020 / 20.00H

CURS PER EMPRENEDORS. NOCIONS BÀSIQUES DE CREACIÓ D'UNA EMPRESA

Google Meet

Posem a disposició dels usuaris una formació en línia , totalment gratuïta. S' hi expliquen d'una manera molt senzilla i didàctica les nocions bàsiques de creació d'una empresa . La formació està disponible en format audiovisual . Els curs es divideix en quatre sessions en dates diferents. La durada de les sessions és de 90 minuts . Curs ofert per l' equip de l'IDI.

Els contingut estan dividits en quatre mòduls:

Mòdul1. Anàlisi de la idea de negoci i perfil de la persona emprenedora 22/09/2020.20h Google Meet .

Com planificar les fases de creació d' empresa amb l' eina mapa mental i el model CANVAS. Quines son les capacitats necessàries en el procés de creació d' una empresa. Quins son els recursos existents de suport a la persona emprenedora a les Illes Balears.

Mòdul 2. Pla de màrqueting (inclou explicació del recurs pla d'empresa Online de la plataforma iempren) 29/09/2020 a les 20h Google Meet

Com analitzar el mercat objectiu i segmentar-lo

Com estructurar l' oferta de productes/serveis i la política de preus

Com plantejar el canals de comunicació i venda

Mòdul 3 . Pla econòmic i financer(inclou explicació del recurs pla d'empresa Online de la plataforma iempren) 06/10/2020 .20h google Meet

Com valorar la viabilitat econòmica del projecte

Quines son les opcions de finançament existents

Com calcular la inversió i la tresoreria necessàries per crear una empresa.

Mòdul 4. Formes jurídiques , tràmits i subvencions

15/10/2020, 20h Google Meet

Quins son els tràmits necessaris en funció del tipus d' empresa

Quina és la forma jurídica més adequada en cada cas

Quines son les subvencions existents per crear empresa

Assistència de unes 20-30 persones per sessió

Dimarts, 20 d'octubre 2020 14.30h

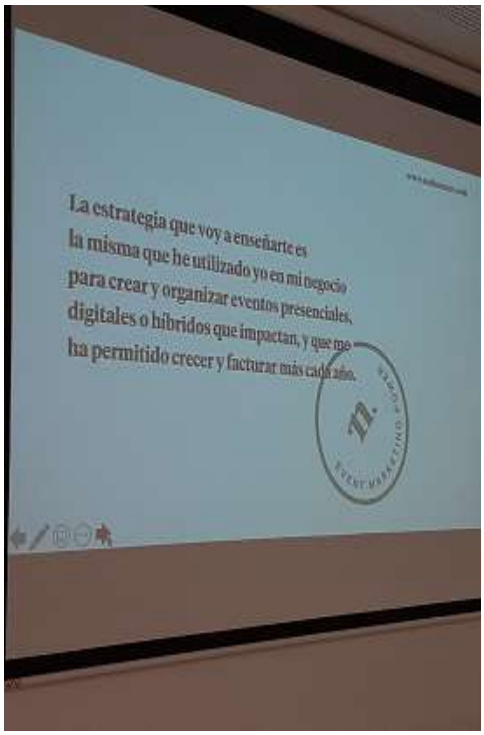
Event Màrqueting . La màgia de crear esdeveniments que impacten

Lloc:Museu del Calçat i de la Indústria

Assistència: 25 persones

En aquesta ponència descobrirem l' art del màrqueting d' esdeveniments(Event Màrqueting) per tal d'utilitzar els esdeveniments presencials i digitals com una arma de comunicació massiva per impactar en la nostra audiència , fidelitzar i vendre més.

INCA
BUSINESS
Inca
Event Marketing
La magia de crear
eventos que impactan



Nadia Nemer junt amb el regidor de Comerç i Turisme

Nadia Nemer Experta en màrqueting d'esdeveniments i creadora de l' escola d' Event Makers. Dur més de 15 anys treballant en màrqueting experiencial i organització d'esdeveniments . Ha treballat per a diverses multinacionals com Coca-Cola , Nissan, Wella i IKEA.

Actualment, dirigeix Nemer Studio , la seva empresa d' organització d' esdeveniments experiencials, lidera la comunitat de dones emprenedores Woman Rocks i gaudeix del seu temps lliure contant les seves aventures viatgeres en el seu blog de viatges, Travel Rocks.

Dimarts , 27 d'octubre 2020/ 20.00h

Canelons de carn de l' àvia no és un bon nom per a un plat

La gastronomia des d'un punt de vista diferent

Lloc: Museu del Calçat i de la Indústria

Assistència: 15 persones

Amb una mica d'humor i una mica de realitat , abordarem la importància de l' experiència gastronòmica des del punt de vista del client , dins i fora de l'àmbit del restaurant. Parlarem d'esdeveniment gastronòmics originals i també de la utilització de la metodologia d'una cuina com a exemple per potenciar el treball en equip de diferents tipus d'empreses.

Em dic Miguel Ángel Payeras . Vaig néixer a Palma , on visc actualment . Tenc 47 anys. Estic casat des de fa 20 anys amb Araceli. Tenc un fill de 13 anys que es diu Guillem . Vaig estudiar Enginyeria de telecomunicacions i mai vaig exercir d' això perquè em vaig ficar de ple en l' àmbit de les vendes i el màrqueting. He passat per empreses petites, mitjanes i grans. Fins i tot vaig arribar a ser director de 112 de balears. Actualment som propietari de Deacorde Agency (agència de màrqueting i comunicació) i Chef(in) (marca d' alta cuina).

A Deacorde Agency duim 16 anys oferint serveis de comunicació corporativa i màrqueting estratègic , principalment a Balears, a empreses de qualsevol volum.

Treballem amb autònoms , petites empreses i també amb grans corporacions. Per a això, els nostres professionals aporten tots els coneixements de màrqueting i comunicació que la seva empresa pot necessitar, des de la planificació fins a l' execució. A més , ho fèiem amb honestedat, dedicació , artesania i meticulositat. Això ens permet resoldre amb èxit qualsevol repte que el seu negoci vulgui plantejar-nos.

Ajudem a les empreses a innovar i transformar el seu negoci des de la comunicació corporativa i el màrqueting.

En 2012 creàrem la marca Chef (in) per promocionar la gastronomia local a través de la figura dels xefs d'alta cuina que treballen a Balears

dimecres, 28 octubre 2020 / 20:00H

Gestió eficaç de les nostres relacions professionals

Lloc: Museu del Calçat i de la Industria

Assistència : 14 Persones

El nostre èxit no depèn únicament dels bons i experts que siguem en el nostre àmbit, sinó també de la capacitat que tenim per gestionar les nostres relacions. En aquesta xerrada compartirem un conegut model de psicologia(el DISC), que ens permetrà entendre com som i per què ens comportem de determinada manera per identificar quines són les estratègies que ens acostaran als nostres objectius amb els nostres clients, empleats i col·laboradors.

Lilian Goberna Lehmann Sòcia de Go Consulting, Consultoria de Persones i Estratègia www.go-consulting.es

Acompanya persones i organitzacions en projectes de fidelització i desenvolupament de talent . Ajuda els equips a potenciar el seu màxim rendiment amb eines d' avaluació i de personalitat i conducta, així com amb altres tècniques de desenvolupament d' habilitats. Treballa en projectes de transformació empresarial amb una equilibrada orientació entre les persones i els resultats , fomentant actuacions de millora de clima,comunicació interna i de cultura corporativa. La seva missió és fomentar una gestió més humana de les organitzacions, promovent la confiança , la participació i la igualtat d' oportunitats entre les organitzacions, promovent la confiança , la participació i la igualtat d' oportunitats entre les persones.

dimarts, 3 novembre 2020 / 20:00H

Estratègies de neuromàrqueting . Objectiu: vendre

Lloc: Museu del Calçat i de la Industria

Assistència: 20 Persones aforament màxim.

Treure un producte al mercat que resulti atractiu i que , a més a més, cobreixi.

les necessitats dels nostres clients no és tasca fàcil . Gràcies al neuromàrqueting, descobrirem els factors que influixen en el consumidor a l' hora de pendre una decisió de compra i aprendrem algunes tècniques que ens permetin captar la seva atenció per ajudar-nos a vendre més.

Com aconseguesc que em comprin?

Trucs per captar l' atenció .

Veuen el mateix els nostres ulls que el nostre cervell?

Màrqueting multisensorial

Tècniques de neuromàrqueting per estudiar la reacció dels nostres clients.

Xarxes socials i neuromàrqueting

El poder de les marques

Com posar preu al nostre producte?

7 principis bàsics del màrqueting.

Marian López Conferenciant / Formadora / Neuroeducadora Cantant de rock en PSIDERALICA

dimecres, 4 de novembre 2020/ 20.00h

Experiència treballador

Lloc: Museu del Calçat i de la Indústria

Assistència: 15 persones

Sembla que «l' experiència client» està agafant molta força i que les empreses estan destinant molts recursos i temps a desenvolupar -la. Però cal tenir clar que, si no tens una estratègia d'experiència client no funcionarà.

En aquesta xerrada parlarem de com dotar les empreses i els comerços d'eines per millorar l' experiència de les seves empleades i empleats, generar espais coresponsables i de confiança em què les persones puguin aportar i tenir un acompliment notable, amb una repercussió clara en la satisfacció dels seus clients.

Lilian Goberna Lehmann

Acompanya persones i organitzacions en projectes de fidelització i desenvolupament de talent. Ajuda els equips a potenciar el seu màxim rendiment amb eines d'avaluació de personalitat i conducta, així com amb altres tècniques de desenvolupament d'habilitats. Treballa en projectes de transformació empresarial amb una equilibrada orientació entre les persones i els resultats , fomentant accions de millora de clima, comunicació interna i de cultura corporativa. La seva missió és fomentar una gestió més humana de les organitzacions, promovent la confiança la participació i la igualtat d'oportunitats entre les persones.

EXPERIÈNCIA TREBALLADOR
Sembla que l'"experiència client" està aspirant molta força i que les empreses estan destinant molts recursos i temps a desenvolupar-la. Però cal tenir clar que, si no tens una estratègia d'"experiència treballador" desenvolupada prèviament, l'experiència client no funcionarà.
En aquesta sessió parlarem de com dotar les empreses i els comerços d'eines per millorar l'experiència de les seves empleades i empleats, generar espais corresponsables i de confiança en que les persones puguin aportar i tenir un acompliment notable, amb una repercussió clara en la satisfacció dels seus clients.
LILIAN GOBERNA LEHMANN
Sòcia de Go Consulting
Consultoria de Persones i Estratègia
go-consulting.es
4 DE NOVEMBRE A LES 20 H.
Museu del Calçat i de la Indústria
+Info i Inscripcions a la web incabusiness.org
Data màxima d'inscripció 1 de novembre
Màx. 25 participants
ACCIÓ INCLOSA DINS EL PROJECTE
Inca un centre comercial a cel obert
L'ORGANITZEN
INCA BUSINESS
Ajuntament d'Inca
incabusiness.org

dilluns , 9 de novembre 2020/ 20:00h

CONVERTEIX-TE EN EXPERIÈNCIA

Sigues atractiu per al teu client

Els valors diferencials i l'entorn com el nou substrat experiencial

Lloc: Museu del Calçat i de la Indústria

Assistència: 16 persones

Durant anys hem obviat el canvi per intenció, i aquest 2020 ens submergeix per complet en el canvi per obligació . I el temps que vénen demanden a les persones noves maneres d'enfocar les relacions amb els seus clients i també amb els seus empleats. Les relacions humanes, els continguts de valor i la comunicació interna i externa definiran un nou model experiencial per als nostres usuaris en un entorn digital que ja no és una opció , sinó un repte.

El propòsit de la xerrada és visibilitzar les possibilitats de desenvolupament dels comerços i les petites, mitjanes microempreses a través del seu valor experiencial, despertant la urgent necessitat de sostenir-se en l'entorn digital i recolzar-se, alhora en el coneixement sobre els processos vivencials tradicionals.

El seu objectiu és transmetre'ls el valor que aquesta sinergia entre allò tradicional i allò nou els suposa, treballant des de l' òptica de les persones, de la gestió de continguts, de la comunicació interna i externa, de les accions de captació i fidelització basades en procediments en línia , i de la importància del canvi adaptatiu en l' empresa com a motor de desenvolupament.

Guillermo Llofriu Cañellas

Comunicació i Desenvolupament digital

Formador ,ponent i entrenador (coach) enfocando el proceso adptativo .

lunes, 16 noviembre 2020 / 12:30H

Internacionalizar utilizando herramientas digitales

Seminari en línia ZOOM

100 Personas

¿Quién no ha pensado en abrir un negocio en internet? ¿Es más fácil si ya tengo un negocio en el mundo 'físico'? ¿Cuándo debería lanzarme? En el webinar "Internacionalizar utilizando herramientas digitales" aprenderemos a analizar si nuestro negocio está preparado para abordar un proyecto de internacionalización, usando las herramientas de marketing digital, y en caso afirmativo, cuándo y cómo hacerlo. La venta al consumidor final y las relaciones comerciales entre empresas sufren cambios intensos debidos a la digitalización y esto puede ser, al tiempo, una amenaza y una oportunidad. La finalidad de esta acción formativa es ayudar a las empresas participantes a determinar si deben iniciar un proceso de internacionalización utilizando herramientas digitales y en qué condiciones debería realizarse. Este webinar se realiza dentro del programa Incabusiness del Ayuntameinto de Inca, con el apoyo de Inca, un centre comercial a cel Obert. Organizado por la Cámara de Comercio de

Mallorca, en el marco del Programa de Apoyo al Comercio Minorista de Cámara España, financiado por la Secretaria de Estado de Comercio del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). El ciclo de talleres se incluye además este año, en el plan para ayudar a reactivar el comercio local y de proximidad en los municipios de Baleares, impulsado por la Conselleria de Transició Energètica i Sectors Productius del Govern de les Illes Balears.

SALVADOR GALINDO managing director de Amara Ingeniería de Marketing. Experiencia Amara, ingeniería de marketing Managing director 2003–actualidad Outlet TV Director de Marketing y Ventas 2014 Sistemas de Gestión. Director de Marketing y Ventas Formación MED-Sligos Master in IT Management 1992 – 1992 Universitat de les Illes Balears LicenciadoInformática de Gestión 1983 – 1989

1997 – 2003 Sistemas de Gestión Consultor Comercial1992 – 1996 SUATOR Informática Socio y director 1986 – 1990 martes, 17 noviembre 2020 / 20:00H

Marca personal: un valor en las empresa

17 de Novembre a les 20h Museu del Calçat i de la Indústria

SÉ EMBAJADOR DE TU EMPRESA O MARCA y deja huella.

Museu del Calçat i de la Industria

20 Personas

En la nueva era en la que vivimos, la marca personal se ha convertido en un factor diferencial para destacar dentro de los diferentes sectores profesionales. De cada vez más, preferimos rostros a logos, y las empresas/marcas son conscientes de ello. Contar con profesionales que gocen de una cuidada marca personal será, sin duda, un valor añadido para el éxito de nuestro proyecto empresarial.

María José García Doce Communication & Marketing Licenciada en Periodismo, diplomada en Turismo y cuenta con un Máster en Diseño Publicitario y Comunicación de Marcas. Titulaciones que ha complementado con la realización de diferentes postgrados en Protocolo & Ceremonial, Organización de eventos MICE, Marketing Digital & Community Management, Inbound Marketing, SEO y Dirección de Marketing en la empresa turística. En el año 2006 puso en marcha el Departamento de Comunicación de la Radiotelevisión Pública de las Illes Balears. Durante 13 años ha podido aplicar su formación en Prensa, organización y promoción de eventos, Protocolo, Branding, Marketing Online y Social Media en IB3. En el año 2013 realizó sus prácticas de Marketing Online en PURO GROUP, una experiencia que en unos meses le permitió poder coordinar el Departamento de Marketing. En 2018 tuvo la oportunidad de poner en marcha y dirigir el Departamento de

Comunicación, Marketing y Ventas del grupo de restauración ES REBOST. Ha realizado diversas acciones de RRPP y comunicación offline y online en eventos para diferentes proyectos en Mallorca. Desde el año 2016 es docente de la asignatura 'Marketing de Influencia' en la Universidad de las Illes Balears y ha realizado diversas formaciones para ayuntamientos en Mallorca. Participa semanalmente desde el año 2018 en la tertulia del programa 'Múltiplex' de IB3 Ràdio. Desde el 2020 escribe sobre Turismo, Marketing y Comunicación en los diarios digitales: Economía de Mallorca y Mallorca Confidencial. Actualmente es Responsable de Comunicación en la Radiotelevisión Pública de las Illes Balears y tiene su propia marca

personal/corporativa: Majo Communication & Marketing. Es una fiel defensora de la marca personal y del win-win que aporta a la relación empresa - trabajador

Martes, 24 noviembre 2020 / 20:00H

Los 5 pilares para digitalizar tu negocio (aunque no tengas ni idea de Marketing Digital).

Canal Youtube de l'Ajuntament d'Inca

100 Personas

Esta Masterclass repasará los pilares fundamentales sobre los que cualquier negocio deberá trabajar para dar un salto al digital.Sin importar si vender productos, servicios o si tienes un negocio local, esta Masterclass te ayudará a:

a. definir a tu cliente potencial.

b. repensar tu produtco/servicio de acuerdo a la transofrmación de tu cliente potencial.

c. generar un embudo de ventas para atraer leads y convertirlos en clientes finales.

d. determinar un flujo de automatizaciones para optimizar tus tiempos.

e. Medir y escalar cada paso de tu embudo.

Walo Jalli The Funnel Man Después de más de 10 años trabajando para empresas como ExxonMobil, Banco Galicia, Olapic (Four Seasons, H&M, Dior, Porcelanosa, entre otras marcas) y Judit Català, decidí.

replicar la agencia de marketing digital y transformación que tenía en Córdoba, Argentina para ayudar a emprendedores y empresarios en el camino de la digitalización. Me he formado en Administración de Empresas, Project Management y Marketing Digital en Argentina, Alemania, Australia, Estados Unidos y España y mi inquietud constante por saber más y diversificar lo que he aprendido, ha hecho posible que trabaje para diferentes tipos de negocios y empresas, de diversos sectores, industrias y tamaños. Es por eso que quiero ayudarte a que transformes tu negocio (o el de tus clientes), para que estés en la cresta de la ola digital.

<u>dimecres, 2 decembre 2020 / 20:00H</u>

El nuevo paradigma: rentabilidad y bienestar en la empresa

Online

En las últimas décadas hemos pasado por diferentes paradigmas que se han ido adaptando a las necesidades de esos momentos. Hoy la velocidad a la que cambia nuestro contexto cada vez es mayor, y además las personas tienen necesidades diferentes que en las décadas pasadas. Entrenarnos para ser organizaciones conscientes es el siguiente paradigma, donde los equipos autoorganizados, la persona y su liderazgo tienen un rol fundamental. Veremos cómo ha evolucionado nuestro contexto hasta llegar al paradigma actual y qué podemos hacer nosotros para reinventar nuestra organización.

Victoria Rodríguez Co-founder BEVOL, coach especializada en LIDERAZGO, GESTIÓN de EQUIPOS y Metodologías de innovación www.bevol.es y www.victoriarodriguez.es

Apasionada por el deporte y las personas se introdujo en el mundo empresarial para poder estar a cargo de diferentes responsabilidades, que le han permitido trabajar en diferentes ciudades de España y con equipos de diferente índole y tamaño. Sobre todo trabajando para desarrollar equipos, potenciar personas y dirigiendo proyectos. Cada etapa y cada ciudad ha supuesto un nuevo reto y una nueva oportunidad para seguir enriqueciendo su aprendizaje y curiosidad. En este período de transformación se ha especializado en coaching directivo y de equipos, en el Agilismo, así como en diferentes metodologías de innovación.

Persones destinatàries :

Cicle de conferències , tallers i xerrades organitzat per l'Ajuntament d'Inca amb la finalitat d'apropar a la ciutadania la realitat del món empresarial i les últimes tendències en diferents camps com l'emprenedoria, el màrqueting o l'estratègia econòmica.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu:

Formació per a pimes i emprenedors

L'Ajuntament d'Inca ofereix un programa de cursos i tallers per a millorar les competències del teixit empresarial d'Inca, aquests tallers i cursos estan inclosos dins del programa IncaBusiness.

Compartir coneixement

L'Ajuntament d'Inca, de forma pròpia o en col·laboració amb diferents institucions o empreses, celebra a la nostra ciutat xerrades formatives amb la intenció d'ampliar coneixements i conèixer tendències, aspectes legals, fiscals i eines per a la millora de la gestió.

Resultats quantitatius en funció del sindicadors plantejats :

Aquest any encara que ha estat un any un poc difícil per tots , s' ha fet molta feina des de les àrees d'Innovació i Empresa i Comerç a través del projecte INCABUSINESS i creant les pàgines webs " INCABUSINESS" I "INCA UN CENTRE COMERCIAL A CEL OBERT" per posar en marxa les xerrades i formacions per emprenedors i comerciants , tant necessaris en aquests moments.

S' han arribat a impartir en total 20 xerrades/cursos tant Online com presencials amb l' aforament que ens deixen degut a la situació de covid-19 i seguint totes les mesures de seguretat que ens indiquen les autoritats .

A la descripció que hem fet de cada una de les xerrades/cursos s' ha anat posant el total d' assistència de cada una.

Calculam que a les xerrades Online han seguit les xerrades unes 20-30 persones per xerrada i a les presencials de 15 a 25 persones que és l' aforament màxim que hem tingut a la sala de conferències.

9-GESTIÓ D' IMPLANTACIÓ I SEGUIMENT DEL PROJECTE " ESCUELA DE JOVENES EMPRENDEDORES"

Objectius

Millorar i fer accessibles eines per la difusió de la Cultura emprenedora, fomentant el coneixement de l' existència d' una economia sostenible i de les diferents formes d'economia i innovació per generar noves oportunitats per l' ocupació .

Actuar directament sobre els més joves a fi d'assentar, si més no, la inquietud i el coneixement d'una altra forma d'inserció laboral que millori les seves perspectives.

En funció de les necessitats detectades i de la demanda rebuda per part dels centres educatius es necessari iniciar l' estudi de com realitzar aquest servei i cercar els professionals que poguessin dur a terme el projecte. Contactar amb ells i iniciar procés de col·laboració posteriorment iniciar l' activitat.

Descripció de l' activitat

* Detectar necessitats i demandes per part dels centres eductius.

* Contractar amb altes administracions públiques locals a nivell nacional per cercar projectes similars que ja s' havien desenvolupat.

* Valorar i contractar amb " el contractista" que poguessin dur a terme el projecte.

* So l. licitar pressupost i continguts de l' acció a realitzar .

* Validació dels continguts i pressuposts.

* Realització de tràmits administratius per consolidar la relació contractual .

* Donar suport al "contractista" per la posta en funcionament del Projecte .

Temporalització

Aquesta activitat es va desenvolupar des de octubre 2019 a juny 2020

Persones destinatàries

L' actuació està dirigida a tota la població escolar del municipi d'Inca els jove estudiants des de 3r d'ESO fins a 2n FP/ Batxillerat.

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Els resultats assolits vénen a solvatar una deficiència respecte a les dades que es poden obtenir per les vies tradicionals del teixit empresarial d'Inca.

Amb aquesta activitat, no només s' aconsegueix una via de contacte amb el teixit empresarial , sinó que també s' aconsegueix una informació imprescindible i directa sobre la realitat i les necessitats i problemàtiques del sector productiu .

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Durant 8 mesos els 30 alumnes dels diferents centres educatius d' Inca, han après les bases sòlides d'una bona educació financera com un dels ingredients imprescindibles per a un futur pròsper.

Durant 8 mesos els alumnes dels diferents centres educatius d' Inca, han après les bases sòlides d'una bona educació financera com un dels ingredients imprescindibles per a un futur pròsper. Han desenvolupat la seva creativitat i han adquirit confiança mentre han après i han posat en pràctica les habilitats, les actituds i els coneixements necessaris per crear valor i augmentar el benestar de la seva comunitat i el seu propi .

L' Escola de Joves Emprenedors es planteja com una solució pràctica i eficaç a les actuals limitacions de l' aprenentatge de la cultura emprenedors i financera: escassa oferta formativa, coneixements i valors que amb prou feines tenen cabuda en el currículum escolar, falta de temps i excés de preocupacions dels pares, etc.

A més , aporta un espai educatiu integral perquè els joves potenciïn els seus talents i qualitats individuals.

INICI NOU CURS 2019-2020 JOVES EMPRENEDORS

Per aquest curs 2019-2020 s' ha realitzat un concurs

En data 24 de juliol de 2019 es presentar a Junta de Govern la proposta per iniciar l'expedient de contractació per l'execució del projecte " Joves emprenedors" .

" proposta de la regidora delegada de promoció econòmica per a l' inici del procediment d'adjudicació del contracte consistent en l'execució del projecte "Joves Emprenedors" , mitjançant procediment obert simplificat.

CONSIDERADA la necessitat de celebrar un contracte consistent en l'execució del projecte «Jovenes Emprendedores» , justificada a l' informe emès per la regidora delegada de Promoció Econòmica , Sra. Maria José Fernández Molina, en el qual fa constar: « Dins el continguts de les línies d'actuació planificades per l'Àrea de Mercats, Innovació i Empresa s'incorporava l'objectiu de millorar i fer accessibles eines per a la difusió de la Cultura emprenedora,fomentant el coneixement de l'existència d'una economia sostenible i de les diferent formes d'economia i innovació per generar noves oportunitats per l'ocupació .

Per aconseguir aquests objectius es va considerar imprescindible , a part de moltes altres iniciatives amb abast a curt termini i resultat immediat(ajust, acompanyament, tutorització...) , actuar directament sobre els més joves a fi d'assentar , si més no, la inquietud i el coneixement d'una altra forma d'inserció laboral que millori les seves perspectives.

Enfront d'aquest repte, es va incorporar una línia d'acció directament dirigida a la incorporació de les inquietuds emprenedores al món educatiu per ajudar els nens i joves a desenvolupar el seu potencial , i adoptar una actitud orientada al futur foment de l'ocupació i per a la generació d'activitat empresarial , dins un marc de sostenibilitat , equitat i visió de gènere.

L' Ajuntament no disposa en aquest moment de la possibilitat de dedicar els recursos humans propis a les funcions abans esmentades ni disposa d'alguns dels coneixement i les habilitats necessàries per a la realització

d'aquestes tasques a la seva actual plantilla, per la qual cosa es proposa la contractació dels serveis a una empresa externa, mitjançant un procediment obert simplificat , tot entenent que aquesta forma es garanteix la màxima concurrència i competitivitat per obtenir les millors condicions econòmiques i tècniques.

Per aquest motius, es considera necessari dissenyar un projecte, en col·laboració amb els centres escolars del municipi d'Inca, que implementi els continguts educatius de joves entre 14 i 20 anys per millorar les seves competències emprenedores i l'educació financera«

VISTA la providència Batlia de data 17 de juliol 2019 d'inici del corresponent expedient de contractació .

VIST els informes sobre la justificació de la necessitat de contractació , de la insuficiència de mitjans interns, del procediment d'adjudicació , de la classificació i/o solvència i dels criteris d'adjudicació , i justificatiu de l'adequació del preu del contracte de mercat , els quals consten a l'expedient .

VIST l' informe sobre l'expedient elaborat pel Secretari.

VIST l' informe d'Intervenció sobre el compliment de l'objectiu d'estabilitat pressupostària i sostenibilitat financera .

Per la Intervenció municipal es va procedir a realitzar la corresponent Retenció de Crèdit (RC) a l'aplicació pressupostària 000.430.22778 per l 'import de 4.930€ corresponent a l'any 2019.

ATÈS que la duració del contracte és de vuit mesos, corresponen al curs escolar 2019-2020 (d'1 d'octubre de 2019 a 1 de juny 2020) , amb possibilitat d'una pròrroga de vuit mesos més (curs 2020-2021, des de l'1 octubre 2020 a 1 de juny 2021), de manera que la duració màxima del contracte és de setze mesos, pròrroga inclosa.

ATÈS que el valor estimat del contracte és de 26.293,36€

El curs acabava pel mes de Juny 2020 , aquest any degut a la Pandèmia, a partir de dia 14 de març es van realitzar totes les activitats de l' escola d'emprenedors amb els alumnes a través de plataforma Online degut a que no es podia realitzar presencialment com s' havia fet sempre.

De totes maneres es va tenir temps abans de realitzar un parell d'activitats presencials que estaven programades des de principi del projecte.

Dia 18 de febrer es va poder realitzar " l' evento contagiaté "

A aquest esdeveniment participaren 3 emprenedors reals d'Inca que van compartir les seves experiències amb els alumnes , amb el fi d'inspirar-los , motivar-los i acostar-los a la realitat de la emprenedoria.

Aquest esdeveniment es va realitzar al Museu del Calçat i de la Indústria i els emprenedors foren :

- Toni Planes (pintures Toni Planes)

- Sandra Llabrés Donadieu (inmediatika)

-Luisa Escudero (lookcoket).

Escuela de Jóvenes Emprendedores

Sandra
Llabrés
Periodista, actriz, community manager y event planner.

25 Anys
ToniPlanas
PINTURES I LACATS
LAS 10 CLAVES DE ÉXITO DE
PINTURES I LACATS TONI PLANAS

Dia 10 de Març també vam poder realitzar l' esdeveniment següent

Aquest esdeveniment està especialment dissenyat perquè els alumnes posin amb pràctica les habilitats i capacitats adquirides en els primers mesos de formació.

A aquest esdeveniment actuen de mestres de cerimònies , desenvolupant diferents dinàmiques apreses a classe junt amb els seus pares, amics i convidats.

L' objectiu d'aquest esdeveniment , es ensenyar-los les habilitats que necessiten executar qualsevol tipus de projecte com planificació , organització , resolució de Conflictes ,logística i treball en equip.

10-VI CICLE DE CONFERÈNCIES INCABUSINESS

Objectius :

Implantar en el Municipi d'Inca la celebració anual d'un cicle de conferències amb temàtica econòmica, enfocada al teixit empresarial i emprenedor.

Elaborar sèries de conferències, a demanda dels agents empresarials del municipi, tendent a oferir solucions o respostes a les inquietuds del teixit empresarial i emprenedor.

Descripció de l' activitat :

* Aprofitar els vincles i xarxes desenvolupats per l' àrea d' Innovació i Empresa i mercats amb els agents, associacions, entitats públiques i privades , així com particulars pertanyents o relacionats amb l' àmbit del teixit empresarial; amb la finalitat de recaptar les necessitats o inquietuds del sector.

* Determinar i valorar les prioritats recaptades en aquest procés .

* Cerca de conferenciants especialistes en totes i cadascuna de les temàtiques demandades

*Concretar xerrades o conferències previstes amb els ponents desitjats .

* Gestió de dades, horaris, localització, etc. determinant la temporalització de cada

cicle de conferències.

* Aquest any s' ha apostat per crear una nova eina , una pàgina web de INCABUSINESS i una altre pàgina de INCA CEL OBERT , a on es donarà tota l' informació de les conferències, xerrades , cursos i inclourà tota la informació anterior de l' àrea .

A més les persones interessades en qualsevol de les xerrades,cursos i conferències es podran apuntar a través de la nostra pàgina.

L' Ajuntament d'Inca presenta la nova pàgina web d'Inca Business , dissenyada per promocionar totes les accions que es duen a terme a la nostra ciutat per apropar a la ciutadania la realitat del món empresarial i les darreres tendències en diferents camps com l' emprenedoria , el màrqueting o l' estratègia econòmica . " Inca Business va començar com un cicle de conferències dirigit a autònoms i empresaris, però poc a poc s¡ han anat ampliant les actuacions i anem organitzant activitats de formació periòdicament . Per tant , el nostre objectiu és aconseguir que aquesta web es posicioni com un portal de referència per als empresaris de la nostra ciutat " , assenyala la regidora d'Innovació i Empresa, Maria José Fernández.

Així doncs, la nova web s' estructura en cinc grans apartats. El primer , dedicat al cicle de conferències Inca Bussiness , que aquesta tardor arribarà a la seva sisena edició amb ponents de reconegut prestigi com Élia Guardiola, Luis Montero i Miguel Navarro.

Després hi ha una secció amb tots els cursos de formació que es duen a terme sota la marca d'Inca Business, i una altra amb totes les xerrades que es realitzen . A més a més , la web incabusines.org inclou un apartat amb totes les xerrades que es realitzen . A més a més , la web incabusiness.org inclou un apartat amb totes les subvencions i ajudes vigents per a autònoms i empreses , i una secció amb notícies d'actualitat.

Formació per a PIMEs i emprenedors

En el marc d'Inca Business l'Ajuntament d'Inca, de forma pròpia o en col·laboració amb diferents institucions o empreses, desenvolupa a la capital del Raiguer un ampli programa de formació per millorar les competències del teixit empresarial de la ciutat. La finalitat dels tallers, cursos i conferències és ampliar coneixements i conèixer tendències, aspectes legals , fiscals i eines per a la millora de la gestió.

Una de les primeres xerrades sota el títol "Com presentar una sol·licitud de la línia COVID-19 a ISBA", en col·laboració amb l' institut d' Innovació Empresarial de les Illes Balears. I una segona xerrada sobre cooperatives i microcooperatives i una tercera xerrada " Supervivència financera per autònoms".

La següent activitat formativa d'Inca Business és un curs titulat " Com puc vendre la meva empresa a Internet. Finalment , aquest mes de juny es durà a terme també la xerrada " Anàlisis de les finances de les PIMEs durant el COVID-19 " .

Donada la situació actual , totes aquestes activitats formatives es realitzaran de manera virtual i es podran seguir a través del canal oficial de l'Ajuntament a Youtube. Tots els interessats poden trobar més informació sobre els cursos i xerrades a la web incabusiness.org.

Temporalització :

Aquesta activitat es va desenvolupa des de març 2020 i el seu desenvolupament s' ha realitzat al llarg de tot l' any .

El dia 03 de març 2020 varem organitzar una taula rodona " Fem Empresa sobre la dona dins el món empresarial " .

El 6º Cicle de conferències es va programar pels mesos d' octubre, novembre i desembre 2020.

Persones destinatàries:

Els destinataris objectiu d'aquesta activitat són els agents, associacions, entitats públiques i privades, així com particulars pertanyents o relacionats amb l'àmbit del teixit empresarial .

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu :

Els resultats aconseguits, qualitativament han superat les expectatives, tan respecte a la qualitat dels ponents com a l'afluència d'assistents que va augmentant segons la iniciativa és més coneguda, tot i que aquest any s'han hagut de respectar tots els aforament màxims i les mesures de seguretat indicades a cada una de les nostres conferències.

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats:

Quantitativament el mes de març es va realitzar una taula rodona , concretament el dia 03 de març (abans del confinament) a on van assistir 45 persones.

Quantitativament , s' han planificat 3 conferències pel sisè cicle 2020, distribuïdes durant els mesos de octubre, novembre i desembre.

Amb una afluència mitjana a la 6ª edició de 75 persones a la primera , 25 a la segona i 75 persones a la tercera.

Aquest any degut al covid-19 ens hem tingut que adaptar al aforaments màxims dels llocs a on realitzem les nostres conferències. Museu del Calçat i de la Indústria (25 persones) i Centre bit (60 persones + 15 més a la part del hall amb una televisió). Apart també hem donat l' oportunitat a totes les persones que no han pogut assistir presencialment a les conferències seguir-les per streaming.

Taula rodona dia 03 de març 2020

A aquesta taula rodona varem convidar a una seria de dones emprenedores perquè ens expliquessin la seva experiència de la dona dins el món empresarial .

Les convidades a aquesta taula rodona varen esser na Maria Durán presidente de IBDona , na Susana Munar vicesecretària de la Cambra de Comerç , na Yolanda Vallejo directora de TEIS , na Magda Ramis vicepresidenta ejecutiva Hotels Garden.

MARIA DURAN

Llicenciada en dret , directora de l' institut balear de la dona

"quina és la previsió d'actuacions de ib dona per facilitar l' accés de les dones al món empresarial".

SUSANA MUNAR

Vicesecretària general de la Cambra de Comerç i Indústria de les balears

"quina es la visió i quins projectes hi ha en marxa a la cambra de comerç"

YOLANDA VALLEJO

Llicenciada en psicologia i pedagogia

Master en gestió i admon de empreses

Técnica especialista en gestió de recursos humans, directora i fundadora de teis consulting

" Perquè son necessaris els plans d'igualtat dins les empreses"

MAGDA RAMIS

Vicepresidenta executiva de garden hotels , treballa en projectes de responsabilitat social corporativa .

"Existeix diferències entre una dona treballadora per compte aliena i una executiva? Quina és la teva experiència?"

SOBRE LA DONA
DINS EL MÓN
EMPRESARIAL

INCA

Aigua
a domicili

PRESENTACIÓ INCABUSINESS 2020 VI CICLE AL MUSEU DEL CALÇAT I DE LA INDÚSTRIA

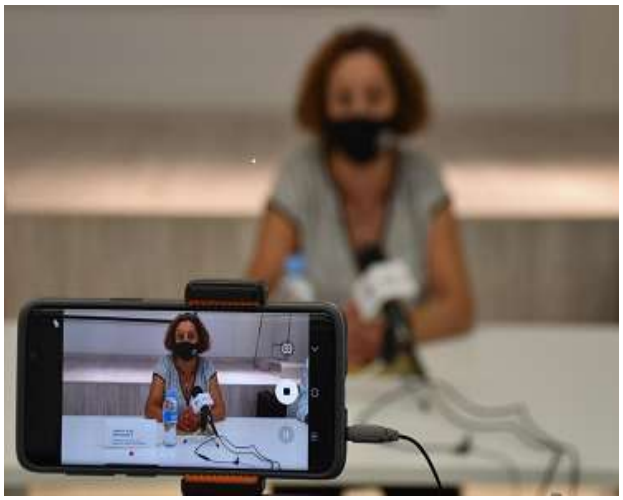
24 setembre 2020 presentació VI cicle INCABUSINESS

-Mariona Lluís Tomás (Directora de d'Institut d'Innovació Empresarial).

-Virgili Moreno (Batlle d'Inca).

-Maria José Fernández (Regidora d'Innovació i Empresa , Mercat i Consum) .

- Miguel Angel Cortés (Regidor de Comerç i Turisme)



MARIA JOSÉ
FERNÁNDEZ

VI
INCA
BUSINESS

dijous, 8 octubre 2020 / 19:30h

Màrqueting emocional i relat de marca per al teu negoci. Si no emociones, no vens ÉLIA GUARDIOLA

Centre Bit d'Inca

Limit assistència | 60 Persones

Exhaurides les places presencialsl! Fes la teva inscripció online gratuïta per seguir-la via streaming.

Màrqueting emocional i experiencial perquè els assistents comprenguin el valor de les emocions i el seu ús dins de les seves estratègies de màrqueting de continguts i publicitat, així com la transcendència de fer viure experiències memorables als seus clients.

Parlaré de relat de marca i aquest art de comunicar a través de les històries, i a més, com dur-lo a terme en els vostres negocis, convertint l'Storytelling en StoryExperience.

Ajudaré a tenir una actitud diferent davant aquesta transformació digital, on tot parteix d'una base fonamental: les persones i els valors de marca. Com petites accions poden aconseguir grans resultats.

Aquesta xerrada té l'assistència limitada d'acord amb les restriccions actuals a causa de la COVID-19. S'habilitarà un canal d'streaming per seguir-la. Rebreu un correu electrònic amb les dades per poder accedir-hi. Les persones que no disposin d'entrada presencial però vulguin seguir la xerrada hauran d'apuntar-se en la llista d'espera d'Eventbrite, i rebran un correu electrònic amb les dades per poder accedir-hi.

¿Cómo actúa nuestro cerebro
con el Storytelling?
NEURONAS ESPEJO
Conexión espectador
y narrador.
ACOPLAMIENTO
NEURONAL
Trasladar la historia a
tus propias experiencias
VI
INCA
BUSINESS

presentant a Eli Guardiola

Dijous, 5 novembre 2020 / 19:30h

Ètica amb les màquines LUIS MONTERO

Museu del Calçat i de la Indústria

Limit assistència | 20 Persones

Que les màquines, aquest conjunt d'IA, robots i algorismes tenen cada vegada més pes en les nostres vides no ho dubta ningú. Des de la gestió del trànsit aeri fins a diagnòstics mèdics estan produïts per màquines. I, al mateix temps, tots els pensadors s'obstinen a parlar d'ètica per a les màquines, projectant en elles pautes morals més o menys encertades. A "Ètica amb les màquines" Luis Montero proposa un canvi de perspectiva. Atès que les màquines ja són aquí i no se n'aniran, potser hauríem de pensar models ètics que les incloguessin. Que les sumassin als nostres respectius projectes ètics per aconseguir allò que anomenam "una vida millor". Que pensen en elles i no enfront d'elles o per a elles. A partir del que planteja al darrer capítol i conclusió del seu llibre Dejad que las máquinas se acerquen a mí, Luis Montero intenta traçar un projecte ètic en el qual les màquines ens serveixin com a referència per millorar les nostres vides o, almenys, no empitjorar-les.

INCA
BUSINESS

jueves, 3 diciembre 2020 / 19:30h

¿Dónde está la Pasta? Vende a clientes con dinero MIGUEL NAVARRO

Centre Bit d'Inca

Límite asistencia | 60 Personas

Todos los empresarios tienen el mismo objetivo en sus negocios, VENDER MÁS. A su vez, todos los empresarios se encuentran con el mismo problema en sus negocios, VENDER CUESTA. Esto provoca que cualquier empresario que quiera vender más tenga 2 opciones: Bajar los precios de sus productos o servicios, o... Aprender de qué dependen las ventas.

Si quieres llegar lejos, solo puedes optar por la segunda de las opciones. El problema es que la mayor parte de las veces tenemos miedo. Miedo a que una venta se nos escape cuando la teníamos a punto de cerrar, y entonces es cuando, ZAS, le hacemos la última rebaja para poder cerrarla. La venta inteligente se cierra a largo plazo. El empresario exitoso no piensa en HOY, sino en las repercusiones de cada acción en los meses futuros. Y es ahí donde reside el éxito de las empresas que crecen.

En esta conferencia: Te mostraremos de qué empresa se trata y cuál ha sido su "llamativa" evolución. Aprenderás el principal error del mundo de las ventas. Descubrirás de qué dependen las ventas y como conseguir ventas de importes altos. Entenderás a la perfección cómo llevar a cabo este modelo en tu empresa.

Esta charla tiene la asistencia limitada en base a las restricciones actuales debidas al Covid-19, se habilitara un canal de streaming para seguir la charla. Las personas que no dispongan de entrada presencial pero quieran seguir la charla, deberán adquirir su entrada en Eventbrite para el Streaming y recibirán un correo electrónico con los datos para poder acceder.

Miguel Navarro tancarà el VI Cicle d'Incabusiness

Un cicle més d'IncaBusiness arriba a la seva fi, el VI Cicle tanca les portes amb la xerrada de Miguel Navarro dia 3 de desembre al Centre Bit d'Inca, on ens explicarà les fórmules per vendre millor als clients. Miguel Navarro és directiu i formador de Level Up, escola de negocis per a autònoms i PIMES.

Ha estat un cicle especial, a causa de la situació provocada per la COVID-19, un cicle en què l'equip que formam IncaBusiness hem fet feina de valent per aconseguir que se celebrassin les tres xerrades, així com totes les càpsules desenvolupades juntament amb el projecte "Inca, un centre comercial a cel obert".

Enguany com a novetat s'ha començat a dur a terme la transmissió dels col·loquis del cicle via streaming, aixi aconseguim que la gent que no tengui lloc a la sala els pugui seguir.

Si voleu participar a la xerrada de Miguel Navarro, encara sou a temps per seguir-la en streaming, apuntau-vos-hi a l'enllaç adjunt.

Us esperam l'any 2021 amb noves activitats.

DIJOUS, 3 DESEMBRE 2020 / 19:30H

ON ÉS LA PASTA? VEN A CLIENTS AMB DINERS

Miguel Navarro. CENTRE BIT D'INCA

Tots els empresaris tenen el mateix objectiu en els seus negocis, VENDRE MÉS. Al seu torn, tots els empresaris es troben amb el mateix problema en els seus negocis, VENDRE COSTA. Això provoca que qualsevol empresari que vulgui vendre més tengui dues opcions:

- Abaixar els preus dels seus productes o serveis, o...
- Aprendre de què depenen les vendes.

Si vols arribar lluny, només pots optar per la segona de les opcions.

El problema és que la major part de les vegades tenim por. Por al fet que una venda se'ns escapi quan la teníem a punt de tancar, i llavors és quan, "ZAS", li feim l'última rebaixa per poder tancar-la. La venda intel·ligent es tanca a llarg termini. L'empresari reeixit no pensa en AVUI, sinó en les repercussions de cada acció en els mesos futurs. I és aquí on resideix l'èxit de les empreses que creixen.

En aquesta conferència:

- Et mostrarem de quina empresa es tracta i quin ha estat la seva "cridanera" evolució.
- Aprendràs el principal error del món de les vendes.

• Descobriràs de què depenen les vendes i com aconseguir vendes d'imports alts.

• Entendràs a la perfecció com dur a terme aquest model a la teva empresa.

Aquesta xerrada té l'assistència limitada d'acord amb les restriccions actuals a causa de la COVID-19. S'habilitarà un canal d'streaming per seguir-la. Fes la teva inscripcció a Eventbrite a l'enllaç adjunt.

VI
INCA
BUSINESS

Benvolguts/Benvolgudes,

Amb la xerrada de dia 3 de desembre es dona per conclòs un any molt intens de formacions, xerrades i càpsules a IncaBusiness, amb nous formats i amb nous reptes.

Enguany ha estat un any diferent, un any en el qual hem passat i passam una situació difícil i complicada, una situació desconeguda, en què hem estat molts de dies confinats a casa. Aquesta realitat ens obliga a repensar la forma de fer les coses, cercant com seguir amb el nostre dia a dia complint les normes per lluitar contra la COVID-19 i abaixar les xifres.

Des de l'equip d'IncaBusiness s'han cercat fórmules per seguir amb el desenvolupament del pla de formació, i fent feina per celebrar el VI cicle d'IncaBusiness, així com desenvolupar el projecte de càpsules i cursos plantejat per a aquest any, un nou format desenvolupat amb la col·laboració del projecte «Inca, un centre comercial a cel obert». Aquest nou format té la voluntat d'ampliar l'oferta de xerrades i cursos d'IncaBusiness, i fer créixer el projecte. Enguany també s'ha llançat la web incabusiness.org, eina per donar difusió als cicles, càpsules i cursos, així com que sigui un punt d'informació per a l'empresari i l'emprenedor.

Fins a 25 accions formatives s'han desenvolupat l'any 2020 i les tres xerrades del VI cicle, comptant amb ponents tant de nivell local com nacional, la qual cosa ens ha fet créixer amb diferents visions per completar i millorar la nostra formació. La situació ens ha obligat a desenvolupar les nostres activitats en format presencial, en línia i híbrid, seguint sempre les indicacions dels protocols COVID i cercant la fórmula ideal per a cada tipus de formació i situació, enguany també s'han duit a terme en streaming dues de les tres xerrades del VI cicle...Però IncaBusiness no atura, ja estam fent feina amb els continguts dels programes de càpsules i cursos per al 2021, i el VII i el VIII cicle d'IncaBusiness. Si voleu conèixer el que farem, us convidam a visitar la web incabusiness.org i consultar el programa d'activitats que anirem desenvolupant, aviat ja publicarem les primeres càpsules del mes de febrer.

La web d'IncaBusiness anirà ampliant les seves funcionalitats i els seus continguts l'any 2021. Esperam les vostres idees i suggeriments de formació, així com propostes de millores o accions a desenvolupar. Teniu les portes obertes per fer-nos arribar les vostres idees fent servir el formulari que trobareu a la nostra web o mitjançant l'enllaç a l'enquesta que trobareu al peu d'aquest correu, així com fer la inscripció a la nostra llista de correu per ser els primers a conèixer les novetats.

I no volem deixar de fer menció de totes les institucions que han col·laborat a desenvolupar el programa d'activitats d'IncaBusiness: Delegació d'Innovació i Empresa, i de Mercats i Consum, Delegació d'Economia Local, de Turisme i Promoció de la Ciutat, i de Comunicació i Transformació Digital de l'Ajuntament d'Inca, IDI, Cambra de Comerç, Quely, Cases del Virei, Associació de Comerciants i Restauradors d'Inca, Empenta xarxa de negocis, Activa't Inca Associació Empresarial, SECOT i tantes altres que donen suport a la feina que realitza l'equip d'Incabusiness.

Seguim fent feina per millorar els coneixements dels empresaris i emprenedors inquers.

Molts d'anys

11- PROGRAMA ICAPE A TRAVÉS DEL IDI

QUÈ ÉS ICAPE?

ICAPE és un projecte educatiu que impulsa els valors de la persona, les capacitats emprenedores i familiaritza els estudiants amb el concepte de responsabilitat social .

L' objectiu general d' ICAPE és aconseguir que els alumnes millorin la seva capacitat de : treballar en equip, prendre decisions,planificar assumir responsabilitats,comunicar-se, etc. ICAPE és un programa dissenyat perquè els alumnes arribin assolir les capacitats emprenedores de manera real , posant en pràctica el concepte d' aprendre fent.

ICAPE és un programa impulsat de manera conjunta per la Conselleria d' Educació i Universitat i la Conselleria de Treball, Comerç i Indústria , que coordina l' Institut d' Innovació Empresarial (IDI).

Els pilars dels programes que formen part d' Icape són :

* Connexió entre l' escola i l' entorn . Desenvolupament d' una experiència real.

* Metodologia basada en aprenentatge cooperatiu i en treball per projectes.

* Aprenentatge transversal i significatiu

* Contexte creatiu i lúdic

Emprendre a la Meva Escola

Emprendre a la Meva Escola (EME) és un programa educatiu que desenvolupa de forma transversal les diferent àrees de coneixement del currículum d' Educació Primària . Basat en el treball per projectes i en l' aprenentatge cooperatiu, els alumnes creen i gestionen una cooperativa durant el curs escolar passant per les passes fonamentals de la posada en marxa d' un projecte : tria del nom, imatge, estatus , equip directiu, grups

de treball , creació i elaboració de productes. Els grups posen a la venda els productes al Mercadet d' emprenedors.

organitzat per l 'IDI . Part dels beneficis aconseguits es destinaran a una activitat en grup i la resta es dona a una ONG.

Objectius

- Fonamentar l' aprenentatge de les capacitats emprenedores dels alumnes.

- Adquirir i desenvolupar hàbits de comportament autònom .

-Adquirir els principis bàsics de la posada en funcionament d' un projecte.

-Conèixer les normes de funcionament de grups i desenvolupar hàbits de consciència emprenedora.

Destinataris

Alumnes de 4t,5è i 6è d' Educació Primària .

Continguts :

-Creació d' una cooperativa passant per totes les etapes de formalització.

- Creació i elaboració de productes.

-Comercialització dels productes al Mercadet de l' emprenedor organitzat per l' IDI.

Recursos

Curs de capacitació per al professorat. A més , en tot moment , tant professorat com alumnat compta amb material i ajuda a través de consultors i tutors externs , que els faran de guia durant tot el curs escolar.

Plataforma educativa: www.icape.es és la plataforma de referència per a professors i alumnes, alhora que ofereix tota la informació i les notícies sobre els projectes creats pels alumnes.

Calendari

EME es desenvolupa durant un curs escolar, de setembre a juny .

Aquest any 2020 només es van poder realitzar les primeres visites a les escoles per explicar el projecte ICAPE , però degut a la pandèmia (covid-19) no es va poder desenvolupar com cada any , ni preparar el mercadet que es preparava al mes de maig.

Per aquest any 2019-2020 han participat al programa dues escoles d' Inca IES PAU CASES NOVES I escola Llevant.

Figura 4: fotografia del Ies pau cases noves 13/01/2020

Figura 5: fotografia de dia 14 de gener visita al col·legi llevant per explicar com era el començament del projecte.

12- MILLORA DE MERCATS I CONTROL DE LES MESURES DE SEGURETAT

Desenvolupament d'activitats per implantar millores dins el Pla de Treball per a la modernització del Mercat .

Objectius

Implantar , mesures derivades del pla de treball per a la modernització dels Mercats del dijous d'Inca, elaborat per Focalizza en maig de 2016 a instància del Ajuntament d'Inca .

Desenvolupar mesures puntuals proposades a l' estudi de modernització del mercat .

Descripció de l' activitat

*Actuacions encaminades a la modernització de l' estructura del mercat .

*Redefinir el mitjà comercial del mercat .

*Redistribuir les parades comercials en funció dels productes ofertats .

*Racionalitzar la ubicació de les parades en funció de l' espai urbà .

*Millorar la senyalització dels espais destinats al mercat .

*Facilitar l' accés i la permanència al mercat

Temporalització

Aquesta activitat es va desenvolupar durant tot l' any 2020 mitjançant activitats puntuals i es fa un seguiment periòdic tots els dijous de mercat .

Persones destinatàries

Els destinataris directes son els comerciants com agents econòmics involucrats en els canvis.

Els destinataris finals son tots els usuaris del mercat .

Resultats aconseguits des del punt de vista qualitatiu

Els resultats aconseguits , qualitativament han contribuït a millorar i modernitzar els Mercats dels Dijous en el municipi d'Inca, facilitant l' accés i la mobilitat dels usuaris. La redistribució de les parades que faciliten l' estructura del mercat i la localització dels productes afartats .

Amb l' iniciativa d' aquest any de dur autocars com a visita cultural el nostre mercat d' Inca, hem augmentat els clients i el turisme a la nostra Ciutat .

A més clients , més vendes pels nostres venedors del mercat .

Resultats quantitatius en funció dels indicadors plantejats

Quantitativament, aquest canvis han suposat l' establiment de posició i dimensions de 93 parades.

El dijous torna el mercat setmanal a Inca

Inca recupera després de mesos de confinament ,a partir del pròxim 28 de maig , el seu mercat setmanal que se celebra tots els dijous, amb un 30 % d'ocupació . Així doncs , aquesta setmana es muntaran un total de 93 parades pels principals carrers del centre de la ciutat. . El mercat s' estendrà des de la plaça d' Orient fins a la plaça d'Antoni Fluxà , passant per la plaça de l' Orgue i els carrers Major, Comerç i Bisbe Llompart . D'aquesta manera, d'un total de 1608 metres lineals , durant la segona fase de la desescalada s' ocuparan només uns 530 metres.

" Des de l' Ajuntament prendrem totes les mesures necessàries per garantir la seguretat dels mercaders i vianants, seguint sempre les recomanacions del Govent Central "

En aquest sentit cal destacar, que el consistori ha desenvolupat un protocol d' actuació per definir les mesures que s' han de dur a terme per controlar l' afluència al mercat i garantir la seguretat i higiene.

En primer lloc, s' habilitarà al llarg de tot el mercat un circuit únic de circulació amb la finalitat de generar fluxos de moviment d' una única direcció, el qual estarà degudament senyalitzat. Així mateix, es col·locarà senyalística perquè es mantingui la distància de seguretat de 2 metres.

Pel que fa als comerciants a primera hora del matí se'ls realitzarà una verificació de temperatura corporal per part de persones específic a la fi d' assegurar que no es presenten símptomes compatibles amb la malaltia del COVID-19. A més a més. els comerciants han de posar també a disposició dels consumidors gels hidroalcohòlics o desinfectants en una ubicació que permeti la manipulació dels mateixos per part dels ciutadans.

Per últim recordar que és obligatòria l´ús de la mascareta tant per part dels comerciants com dels clients, i que està totalment prohibit tocar el gènere de les parades.

Per complir amb tot aquest protocol l' Ajuntament d' Inca ha contractat els serveis d' una empresa externa.

Reunió amb associació de comerciants i persones responsables de mercats . Aquest any s' ha tingut que fer via vídeo conferència (fotografia 2019).

PROTOCOLO DE ACTUACIÓN DESTINADO AL CONTROL DE AFLUENCIA Y MEDIDAS HIGIÉNICO-SANITARIAS DIRIGIDAS AL MERCADO SEMANAL INCA 25 de MAYO 2020

El Ajuntament d'Inca (la administración local, en adelante) de forma proactiva y preventiva, teniendo en especial consideración la idiosincrasia y arraigo de los mercados tradicionales que se realizan de forma recurrente, en este caso de forma semanal, ha estimado oportuno desarollar un protocolo de actuación dirigido a la adecuada organización, distribución e implantación de medidas higiénico-sanitaria con objeto de prevenir los riesgos que la actual situación sanitaria, debido a la pandemia actual, estágenerando. El objetivo principal es seguir desarrollando, con las adaptaciones necesarias, la actividad comercial de forma que se garantice la seguridad y la protección sanitaria de los comerciantes y de las de aquellas

personas que hagan uso de sus servicios o transiten por los espacios destinados al mercado.

Con las medidas técnicas que se desarrollarán a continuación permitirá, en la medida de lo posible., la mitigación del riesgo de contagio de la enfermedad COVID-19, así como se identificarán los mecanismos que permitan la alerta temprana ante una posible sintomatología compatible con la enfermedad.

El presente documento tiene por objeto servir de guía a la administración locla para establecer una relación de recomendaciones de obligado cumplimiento por parte de los comerciantes y transeuntes.

"La colaboración de la ciudadanía es fundamental para avanzar hacia la normalidad , a través de la aplicación de mejoras organizativas e higiénicas, velando por su protección y su salud"

Debemos convertir la situación actual en una oportunidad para implantar los más altos estándares en seguridad e higiene en los mercados semanales de concurrencia pública con objeto de permitir su relación periódica de forma segura a traves de mecanismos destinados a preservar la salud de los comerciantes y la de los ciudadanos que hagan uso de dichos servicios.

1 TRANSMISIÓN ÁREA DE ENFERMEDADES

La situación sanitaria actual, provocada por el COVID-19, ha sido en parte provocada por la falta de prevención de la sociedad ante la posibilidad de contagios de enfermedades transmitidas de forma áerea o por contacto humano con otras personas o superficies contaminadas.

¿Cómo se propaga la covid-19?

Una persona puede contraer la COVID-19 por contacto con otra que esté infectadapor el virus. La enfermedad puede propagarse de persona a persona a través de las gotículas procedentes de la nariz y la boca que salen despedidas cuando una persona tose o exhala. Estas gotículas caen sobre los objetos y superficies que rodean a la persona , de modo que otras pueden contraer la COVID-19 si toca estos objetos o superficie y luego se tocan los ojos, la nariz o la boca. Támbien puede contagiarse si inhalan las

*Fuente: Organización Mundial de la Salud (https:/www.who.int/es/emergencias/diseases/novel-coronavirus-2019/advice-for-public/g-a-coronaviruses)

La propia OMS (Organización Mundial de la Salud) recomienda para la prevención de la propagación de la enfermedad ciertas medidas que han demostrado su eficaciaal conseguir enlentecer o detener el avance

de los brotes al reducir la probabilidad de contagio. Las principales medidas son las siguientes:

• Lávese las manos a fondo y con frecuencia usando un desinfectante a base de alcohol o con agua y jabón.

• Mantenga una distancia mínima de 1 metro y medio entre usted y cualquier persona, fuera de su ambito familiar.

• Tanto usted como las personas que les rodean deben asegurarse de mantener una buena higiene de las vias respiratorias.

• Uso de mascarillas homologadas.

2 LEGISLACIÓN APLICABLE

Acontando el alcance del presente parrafo a la normativa aplicable en cuanto a las medidas higiénico-sanitarias necesarias ante la actual situación, se procede a realizar la normativa a considerar:

-Uso obligatorio de mascarillas, cuando no sea posible garantizar el distanciamiento social:

• Orden SND/422/2020, de 19 de mayo, por las que regulan las condiciones para el uso obligatorio de la mascarilla durante la situación de crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19

-Instrucciones Ministerio de Sanidad referente a la venta ambulante

(fase 1 y 2)

• Ordena SND/386/2020, de 3 de mayo, por la que se flexibilizan determinadas restricciones sociales y se determinan las condiciones de desarrollo de la actividad de comercio minorista y de prestacion de servicios, así como de las actividades de hostelería y restauración en los territorios menos afectados por la crisis sanitaria ocasionada por el COVID-19.

• Orden SND/399/200, de mayo, para la flexibilización de determinadas restricciones de ámbito nacional, establecidas tras la declaración del estado de alarma en aplicación de la fase 1 del Plan para la transición hacia una nueva normalidad.

• Orden SND/414/2020, de 16 de mayo, para la flexibilización de determinadas restricciones de ámbito establecidas tras la declaración del estado de alarma en aplicación de la fase 2 del Plan para la transición hacia una nueva normalidad.

-Base legal para la toma de temperatura corporal justificado en el control epidemiológico.

• Orden SND/404/2020, de 11 de Mayo, de medidas de vigilancia epidemiológica de la infección por Sars-CoV-2 durante la fase de transacción hacia una nueva normalidad.

Es por ello que teniendo en consideración las condicones para el desarrollo de la actividad de los mercados establecidos por ordenes ministeriales emitidas, y enumeradas en el presente capítulo, se considera relevante poner de manifiesto las siguientes medidas:

Orden SND/414/2020, de 16 de mayo en relación a las medidas aplicables en FASE 2

Art. 11

• Se garantizá la limitación a un tercio de los puestos habituales o autorizado, limitando la afluencia de clientes de manera que se asegure el mantenimiento de la distancia social de dos metros.

• Los Ayuntamientos podrán aumentar la superficie habilitada o habilitar nuevos días para el ejercicio de esta actividad, de manera que se produzca un efecto equivalente a la citada limitación.

• A la hora de determinar los comerciantes que se puede ejercer su actividad, el Ayuntamiento podrá priorizar aquellos que comercializan productos alimentarios y de primera necesidad , asegurando que no se manipulen los productos comercializados en los mismos por parte de los consumidores.

• Los Ayuntamientos establecerán requisitos de distanciamiento entre puestos y condiciones de delimitación del mercado con el objetivo de garantizar la seguridad y distancia entre trabajadores, clientes y viandantes.

Art. 14-

• La distancia entre los puestos de los mercados al aire libre o de venta no sedentaria en la Via pública y los viandantes será de dos metros en todo momento.

Art. 15-

• Los mercados al aire libre deberán señalar de forma clara la distancia de seguridad interpersonal de dos metros entre clientes, con marcas en el suelo, o mediante el uso de balizas, cartelería y señalización para aquellos casos en los que sea posible la atención individualizada de más de un cliente al mismo tiempo , que no podrá realizarse de manera simultánea por el mismo trabajador.

• Siendo recomendada la puesta a disposición de estos dispensadores (de geles hidroalcohólicos o desinfectante) también en las inmediaciones de los mercados al aire o de venta no sedentaria en la vía pública.

• Los mercados al aire libre o de venta no sedentaria en la vía pública, que cuenten con zonas de autoservicio, deberá prestar el servicio un trabajador del establecimiento o local o mercado al aire libre o de venta no sedentaria en la via pública con el fin de evitar manipulación directa de los productos por parte de los clientes.

• No se podrá poner a disposición de los clientes productos de prueba no destinados a la venta como cosméticos, productos de perfumería, y similares que impliquen manipulación directa por sucesivos clientes.

Orden SND/422/2020, de 19 de mayo en relación a la obligación del uso de mascarillas.

Art. 1

• A los efectos de lo dispuesto en la presente orden , se entenderá cumplida la obligación a que se refiere el apartado anterior mediante el uso de cualquier tipo de mascarilla, preferentemente higiénicas y quirúrgicas, que cubran nariz y boca.

Art. 2

• Quedan obligados al uso de mascarillas en los espacios señalados en el artículo 3 las personas de seis años en adelante.

• La obligación contenida en el párrafo anterior no será exigible en los siguientes supuestos (en el caso que nos ocupa, motivos de salud o dificultad respiratoria)

Art. 3

El uso de mascarilla será obligatoria en la vía pública, en espacios al aire libre y en cualquier espacio cerrado de uso público o que se encuentre abierto al público, siempre que no sea posible mantener una distancia de seguridad interpersonal de al menos dos metros.

Al respecto de la toma de temperatura corporal, anticipando ciertas situaciones que pudiesen presentarse ante la negativa de ciertos comerciantes a prestar a la realización de dichas pruebas de medición de temperatura, consideramos necesario sustentar la base legal que permite la realización de dichas medidas.

En este punto nos basaremos en la legislación de la vigilancia epidemiológicade la infección establecida por la orden SND/404/2020, de 11 de mayo, de medidas de vigilancia epidemiológica de la infección SARS-CoV-2 durante la fase de transación hacia una nueva normalidad.

Este orden obliga a las administraciones públicas, entre otros, a obtener diariamente información sobre los casos sospechosos y confirmados de COVID-19 y enviar esta información al Ministerio de Sanidad a través de la herramienta de vigilancia SiViEs que gestiona el Centro Nacional de Epidemiología del instituto de Salud Carlos III.

En este sentido, se podría entender que el hecho de que la toma de temperatura permitiese detectar a posibles ciudadanos con sintomas compatibles con la enfermedad COVID-19, y los mismos pudiesen ser

derivados al Sistema Autonómico de Salud para un análisis exhaustivo y por tanto, una vez confirmado en su caso, se informase al Ministerio de Sanidad que daría cobertura legal a la toma de temperatura por parte de la administración local.

3 FORMACIÓN Y SENSIBILIZACIÓN

El nuevo escenario en el que nos encontramos, generado por la pandemia y los riesgos de exposición y contagio del virus COVID-19, genera una nueva realidad ante la que debemos adoptar nuevos requisitos higienico-sanitarios, así como adaptar los procedimientos existentes en la instalación de los puestos de mercado, así como en las prácticas habituales de la ciudadania.

Con objeto de asegurar la concienciación, y conocimiento, por parte de todos los usuarios del mercado, así como en las practicas habituales de la ciudadania.

Con objeto de asegurar la concienciación, y conocimiento, por parte de todos los usuarios del mercado, y comerciantes, se dotará de los recursos necesarios que velen por el adecuado seguimiento de las instrucciones y normativa aplicable que sedetalla en el presente protocolo u otras legislaciones en vigor, oguías emitidas para dicho sector por parte del Ministerio de Sanidad.

4 PROTOCOLOS DE ACTUACIÓN

La preservación de la salud y protección de los ciudadanos es uno de los principales objetos de la administración local. Es por ello que todas las recomendaciones que se desarollan a continuación tiene por intención la aplicación de medidas higiénico-sanitarias y y organizativas que refuercen el objeto mencionado con anterioridad, minimizando en la medida de lo posible el impacto en los usos y costumbres habituales del mercado.

Dimensionamiento de paradas

Con objeto de cubrir la normativa vigente, que establece en Fase 2 la ubicación de un tercio de los puestos habituales o autorizados, limitando la afluencia de clientes de manera que se asegure el mantenimiento de la distancia social de dos metros, la administración local tomará las medidas

oprtunas para asegurar que la relación de paradas del mercado cumple con dicha normativa. Ya sea a través de las limitaciones de las unidades de puntos de venta o a través de otras soluciones autorizadas como prodran ser el aumento de la superficie habilitada, de manera que se produzca un efecto equivalente a la citada limitación.

Con objeto de asegurar la distancia social de dos metros, la administración local ha desarrollado los criterios de actuación que se describen a continuación con objeto de cumplir con los requisitos establecidos (distancia entre paradas, control del aforo, rutas de circulación obligatorias, señalización de distancias de seguridad,...).

En Fase 3, donde la limitación de puestos de venta sera del 50% de las paradas habituales o autorizadas, la administración local velará por el cumplimiento de los requisitos desarrollados tomando como posible opción la ampliación del espacio destinado al mercado objeto de garantizar la seguridad y distancia entre trabajadores, cleintes y viandantes.

Plantado de paradas y evaluación de comerciantes

Es intención de la Administración Local realizar controles reforzados de la correcta acreditación de los comerciantes y evaluación de los requisitos para el establecimiento del puesto de venta.

Se realizarán verificación de temperatura corporal por parte de personal especifíco con objeto de asegurar que no se presentan sintomas compatibles con la sintomatologia asociada a la enfermedad del COVID-19.

Con objeto de identificar los comerciantes que hayan realizado las pruebas oportunas, y que hayan sido acreditados debidamente para su estancia en el puesto de venta, se les faciitará el seguimeinto de los puntos anteriomente descritos.

Se requerirá a los comerciantes la puesta a disposición de los consumidores, de geles hidroalcohólicos o desinfectantes en una ubicación que permita la manipulación de los mismos por parte de los ciudadanos (o siendo facilitado por el comerciante en caso de requerirloel ciudadano).

Organización y distribución de puntos de venta

En aquellos espacios que así se permita, se instalaran las paradas de venta en el carril central de las calles con objeto de generar flujos de movimiento laterales de una únca dirección. Los ciudadanos siempre circularan por el carril derecho en sentido de marcha.

Será necesario establecer ciertos pasos intermedios en las intersecciones de las calles con más afluencia de circulación con objeto de facilitar el transito de los mismos.

Se habilitará señalitica horizontal, o a través de los elementos de señalización , que delimite la distancia de 2 metros entre el puesto de mercado y los viandantes.

en aquellos casos que las paradas se encuentren ubicadas de forma anexa, espalda con espalda, se habilitaran mecanismos de separación o existira una distancia interpersonal de 2 metros entre los comerciantes.

La separación lateral de las paradas debera ser como mínimo de 2 metros entre la ubicación de los respectivos comerciantes, y siempre impidiendo la circulación o paso de ciudadanos por dichos espacios salvo cuando la parada se encuentre al final de la fila de los puestos, o exista un carril de paso, en cuyo caso se habilitará la distancia de dos metros entre los ciudadanos y el puesto de venta.

Se establecera un máximo de un vendedor por cada tramo de 3 metros lineales de la parada con objeto de asegurar que los clientes que son atendidos de forma simultanea puedan mantener el distanciamiento social entre los mismos.

Los comerciantes deberán encontrase siempre detras de la parada, o en su defecto no rebasar la linea imaginaría que delimita el frontal de la parada, durante la atención a los clientes. En supuesto que deban desplazarse, el desplazamiento será realizado respetando los limites de distanciamiento social indicados con anterioridad y acruando en base a las instruciones establecidas para los clientes y transeuntes.

La entrega, y el pago de los productos adquiridos será realizado por el lateral de la parada, siendo el comerciante el que se desplace para evitar la invasión del espacio de seguridad por parte del consumidor. La

higienización de las manos por parte del comerciante será necesari antes y después de la entrega de los productos, así como portar mascarilla de protección en el case de que no sea posible respetar la distancia de seguridad interpersonal de 2 metros.

Teniendo en consideración que se permite un tercio de los puestos de venta habituales, o la extensión del mercado con objeto de garantizar el distanciamiento de los puestos de venta o el distanciameinto social con los clientes, se evaluará emn base al número de puestos definitivos la distribución física o, incluso, la posibilidad de reducir los metros asignados hasta la fecha en aquellos casos que la infraestructura del puesto de venta así lo permita.

El replanteo definitivo en base al número, y tipología, de puestos de venta será realizado por la administración local y revisado de forma semanal para ir ajustando las necesidades adecuados a la realidad existente en cada momento.

Ciudadanos y consumidores

Se velará por el cumplimiento de las premisas establecidas por la legislación vigente en materia de distanciamiento social.

Se informara a los clientes, y transeuntes, de la necesidad de seguir los flujos de movimiento establecidos para prevenir la invasión de los espacios de seguridad de los mismos evitando cruces con personas que puedan venir en sentido contrario en espacios en los que no sea posible mantener la distancia de 2 metros.

El correcto seguimiento de las marcas de señalización y balizamientó de la separación de los puestos de venta también será supervisado de forma permanete.

5 RECURSOS REFORZADOS

La materialización de los controles anteriormente mencionados, deberan ser supervisados y controlados, durante la fase de aprendizaje y adaptación principalmente, por parte de personal dedicado en exclusiva a la realización de dichas funciones. Si bien cabe mencionar, que la distribución y organización de los puestos de mercado será responsailidad de la Administración Local.

Teniendo en consideración la extensión del mercado analizado en el alcance del presente proyecto, así como el horario de apertura al público, y las condiciones de circulación y flujo de movimiento de los ciudadanos entendemos necesaria la asignación de 3 equipos de 2 personas.

Establecemos la necesidad de implantar equipos de 2 personas con el objetivo que la intervención o exposición a situación de riesgo personal (con los EPIS correspondientes) sea realizada de forma individual, quedandose uno de los dos recursos en una zona de especial protección de forma que en caso de posible situación de riesgo para la salud del personal dedicado se podrán mantener las funciones al no haber estado sujetos a los mismos riesgos.

El establecimiento de 3 equipos ha sido realizado analizando las zonas del mercado donde puede existir mayor grado de dificultad en el cumplimiento de las medidas, así como en la verificación constante y frecuente del distanciamiento social de los consumidores, la obligación de la mascarilla y la gestión del flujo de movimiento adecuado en base a las instrucciones establecidas.

6 REGÍMEN DISCIPLINARIO

Los recursos destinados a reforzar el cumplimiento de la normativa vigente no tendrá competencias sancionadoras u otro tipo de autoridad.

En el supuesto de observación de desobediencia grave o reiterada por parte de los comerciantes se notificará a la administración local para su gestión y toma de acción si correspondiera.

En el caso de observar comportamientos incivicos por parte de los ciudadanos o que pudiesen suponer un riesgo para la salud del resto de ciudadanos se pondrá en conocimiento de la policía Local los hechos acaecidos a la mayor brevedad posible para su intervención si así se considerase oportuno.

7 MATERIAL REQUERIDO

Con objeto de poder llevar a cabo con las máximas garantias los controles establecidos, será necesario contar con ciertos elementos que faciliten la visualización y seguimeinto de los mismos por parte de los comerciantes y ciudadanos.

A tener en especial consideración identificamos los siguientes elementos:

Cinta de balizamiento

Cinta identificativa que permitirá delimitar espacios limitados de acceso, o hacer uso de la misma para señalizar los limites de acceso de los clientes y consumidores de los puntos de venta.

Cinta de señalización horizontal

Cinta adhesiva, colocada en el suelo, utilizada para advertir de zonas de peligro, limitar el acceso a determinados lugares. Es posible su utilización para el marcaje de los puntos de atención al cliente, manteniendo la distancia de seguridad, o ubicación espacial de los puntos de venta.

Discos de dirección

Discos de señalización para informar a los transeuntes acerca de la dirección adecuada para el flujo de movimiento de los mismos, minimizando los riesgos que provocaría la posible invasión del espacio de seguridad en caso de que se produzca una acumulación de ciudadanos en un único lado de la circulación.

Vallas

Se dispondrán de elementos que limiten el paso, o el acceso, en aquellas zonas donde la colocación de cintas de balizamiento y/o cintas de señalización horizontal no se considere suficiente para asegurar el cumplimiento de las medidas establecidas.

Termometro Laser Corporal

Las mediciones de temperatura corporal serán realizadas a través de sistemas de medición de temperatura corporal sin contacto siendo el resultado de los mismos meramente orientativo sin valor sanitario.

Pulseras desechables

Las pulseras desechables permitiran identificar a los comerciantes que han sido autorizados a ubicarse detrás del mostrador al cumplir con los requisitos administrativos y evaluación de temperatura corporal requeridos. Se trataria de pulseras dotadas de un sistema de cierre adhesivo ultra resistenete, combinado con una robustez del material que los haría irrompibles. Dichas características permitirían implantar un medio eficaz de control y prevención del fraude en los puestos del mercado, permitiendo centrar los esfuerzos de control en otras acciones de prevención de la salud.

8. DISTRIBUCIÓN DE ESPACIOS

En una fase inicial de apertura , Fase 2 , con la limitación de los puestos de venta mencionados con anterioridad , basado en el análisis in-situ realizada se estima oportuno establecer las siguientes ubicaciones donde se habilitarán puntos de venta teniendo en consideración los siguientes puntos .

- Espacios resaltados en color lila serán aquellas vias donde los puestos mantendrán su ubicación actual, adaptando las distancias a lo establecido con anterioridad.

- Espacios resaltados en color amarillo serán aquellas vias en las que en la medida de lo posible, y si la ocupación del mercado así lo requiere, se instalarán las paradas en la parte central de la calzada estableciendo circuitos de circulación seguros para los ciutadanos . Tal como hemos mencionado , se circulará por el lado derecho en sentido de la marcha.

En una fase 3, en la que sea posible aumentar el número de puestos de venta , se abrirán al público aquellas calles adicionales remarcadas de color verde en el plano.

y aquellas ubicaciones que se consideren necesarias en caso de precisar ampliar el espacio destinado al mercado .

Los equipos de supervisión del cumplimiento de la normativa y medidas aplicables se dividirán en secciones para formar, sensibilizar y facilitar el proceso de adaptación de los ciudadanos así como el de asegurar el distanciamiento social y evitar posibles aglomeracions en aquellos puntos más críticos o en los que se pudiese producir una concentración de visitantes. Las secciones serán delimitadas y evaluadas en bases a la experiència de la administración local y así como transcurra la jornada se

irán adaptando en bases a las necessitades. Inicialmente se prevee la parcelación de las siguientes zonas.

Sección 1 : Plaza de Oriente- Carrer Major

Sección 2: Plaza Espanya- Carrer Comerç

Sección 3 : Carrer Bisbe Llompart - Plaza de la Quartera .

Informació COVID-19

Protocol d'actuació per al procés de desescalada als mercats d'Inca · FASE 2

- A primera hora, personal habilitat per l'Ajuntament prendrà la **temperatura corporal** a tots els venedors per tal de comprovar que no presenten símptomes compatibles amb la COVID-19.
- Els comerciants han de tenir a la vista i a disposició dels compradors **gels hidroalcohòlics** o **desinfectants**.
- Es senyalitzarà un **circuit únic de circulació**, per tal de generar fluxos de moviment d'una única direcció.
- Es senyalitzarà la distància social de seguretat de **2 metres entre la parada i els vianants**.
- S'ha de controlar que es respecti la distància social de seguretat de **2 metres entre els clients**.
- És obligatori l'ús de **mascareta**, tant dels comerciants com dels clients.
- Està totalment prohibit que els clients **toquin el gènere**.

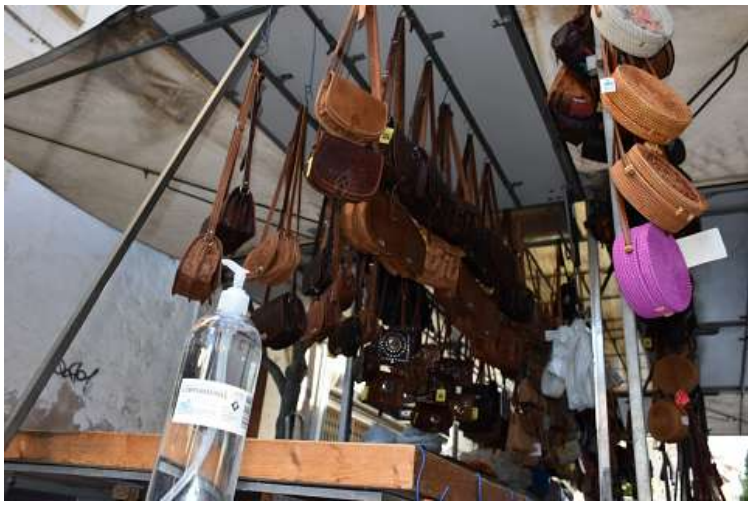
Aturar la pandèmia és feina de totes i de tots!

Ajuntament d'Inca

incaciutat.com

Fotografia amb personal de empresa controlant l' aforament i el circuit mercat.

Preparant mesures de seguretat guants i mascareta.



Gel hidroalcohòlics a totes les parades.

Circuit d'anada i circuit de tornada.

Cartells amb totes les normes de seguretat a seguir.

Cintes per mantenir la distància de seguretat.

Mascareta i guants.

Ria

Els primers mercats de fruita i verdura amb la desescalada.

KFS

Empresa de seguretat vetllant pel bon funcionament del Mercat.

Policia local vigilant el bon funcionament del mercat.

Imatge 6: a primera hora prenent temperatura corporal a tots els mercaders