



“Diagnosi del capital social i econòmic del Camp de Tarragona: línies de treball per la millora de la competitivitat empresarial i l’ocupació de qualitat”

Informe proposta de les línies de treball per una estratègia de desenvolupament local del Camp de Tarragona

Servei Municipal d'Ocupació, Ajuntament de Tarragona

CLUSTER DEVELOPMENT SL

23 de març del 2021



ÍNDEX

ÍNDEX.....	2
1. Introducció. Aproximació metodològica.....	3
2. Proposta de Línies de Treball	5
2.1. <i>Proposta de línies de treball per al Camp de Tarragona</i>	<i>5</i>
2.2. <i>Proposta de priorització de línies de treball per al 2021-22.....</i>	<i>7</i>
2.3. <i>Detall de les línies de treball proposades per al 2021-22</i>	<i>8</i>
2.4. <i>Línies de treball plantejades per a 2022-23.....</i>	<i>15</i>
2.5. <i>Proposta de pla de treball per a 2021-22 (3 línies prioritzades)</i>	<i>18</i>

1. INTRODUCCIÓ. APROXIMACIÓ

METODOLÒGICA

Les activitats realitzades durant la primera fase del projecte han estat la base per a la definició de la proposta de línies de treball per al Camp de Tarragona. Per a elaborar la proposta s'ha tingut en compte tant els resultats de la identificació i priorització dels clústers, els principals reptes identificats en aquests clústers, així com l'anàlisi de l'entorn i les entrevistes realitzades amb empreses i agents del territori.

Com hem vist al llarg del projecte, l'objectiu d'aproximar-nos des d'un punt de vista de negoci i dels clústers del territori és traspasar les àrees de treball habituals en el desenvolupament econòmic local. Enfocar-nos a la realitat del negoci de les empreses (amb independència de si s'ubiquen en un polígon determinat o en una o altra zona del territori), fa que puguem passar a parlar de reptes d'innovació, d'obertura de mercats, o de perfils professionals específics, enlloc de parlar d'infraestructures, millores en la burocràcia o millores en la xarxa de telecomunicacions. Tanmateix, també és cert que en el cas del Camp de Tarragona, i segons ja s'havia previst, té molt sentit plantejar engegar línies de treball conjuntes de tipus transversal. Tenint en compte que la Xarxa creada amb el Pacte de la Cessetània és recent, les conclusions del projecte realitzat han de servir de base per començar a engegar línies conjuntes, tant en el desenvolupament de clústers o negocis específics, com en àrees més horitzontals.

Per tant, la proposta de línies de treball contempla dues tipologies d'àmbits d'actuació:

Dues tipologies de línies de treball

DESENVOLUPAMENT
D'ÀREES DE MILLORA TRANSVERSALS

REFORÇ DE LES CADENES DE VALOR PRIORITZADES

En una categoria s'hi inclouen totes aquelles actuacions amb un caire sectorial o de negoci ("verticals"), amb els quals es pretén treballar uns negocis o clústers al Camp de Tarragona.

En una segona categoria hi trobaríem les actuacions amb un enfocament transversal o no sectorial ("horitzontals"), en què s'hi inclourien les línies de treball en què es desenvolupen elements que no són específics d'un negoci sinó que incideixen en l'entorn o en els instruments i eines de suport a l'empresa.

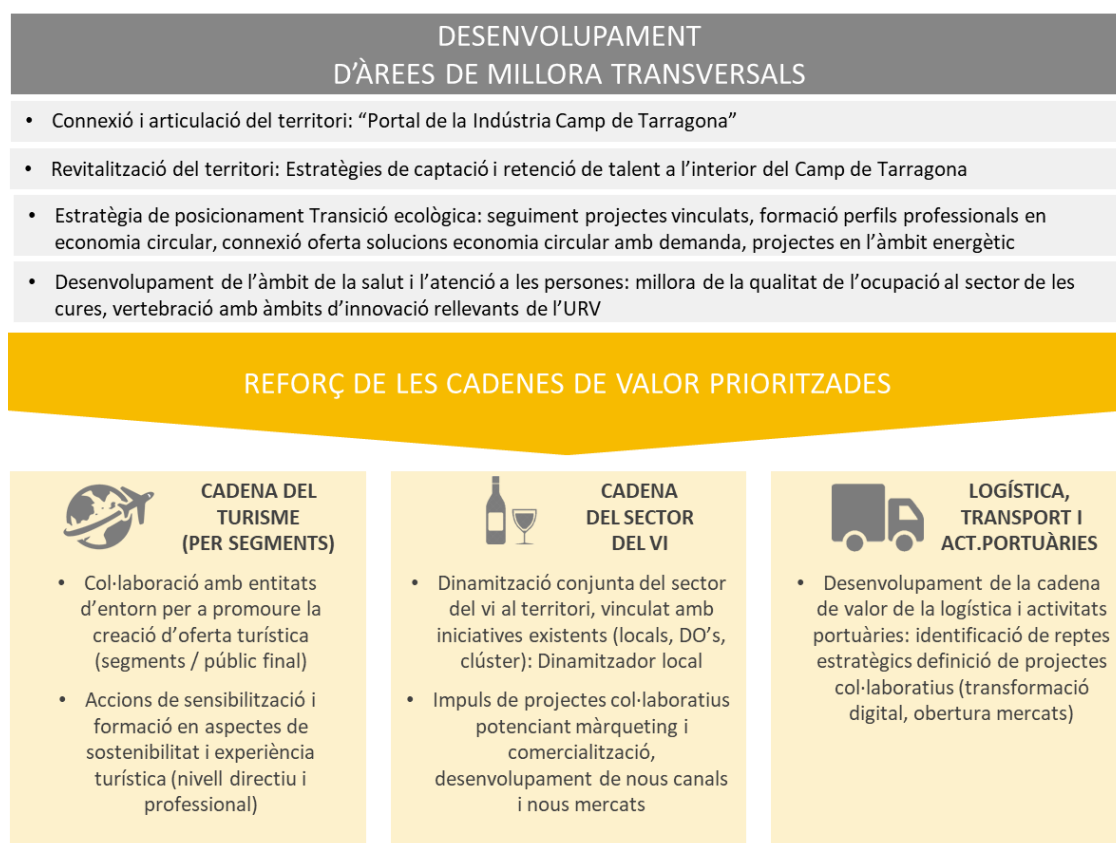
En ambdós casos, es proposa posar l'accent a treballar per al territori des d'un punt de vista integral del desenvolupament econòmic local. Complementar la visió habitual des de l'ocupació (on el centre es posa en el ciutadà o la població que cal inserir en el mercat de treball) amb la visió més empresarial. Entendre els reptes i necessitats de les empreses del territori per afavorir les condicions en què competeixen a nivell local i, a partir d'aquí, facilitar també un canvi i una millora en l'ocupació de qualitat que puguin generar per al territori.

2. PROPOSTA DE LÍNIES DE TREBALL

2.1. Proposta de línies de treball per al Camp de Tarragona

La proposta de línies de treball s'ha elaborat tenint en compte les conclusions de la diagnosi de la primera fase, realitzant matisos i afinant algunes de les línies a partir de les aportacions i valoracions realitzades pels promotors del projecte en les diferents reunions de treball de la segona fase.

Proposta de línies de treball realitzada i prioritització per al proper exercici



Línies de treball per al desenvolupament d'àrees de millora transversals

- Connexió i articulació del territori: "Portal de la Indústria Camp de Tarragona" Posada en marxa d' eines per a facilitar la recopilació i accés a les dades de les empreses del territori, fomentant el coneixement de les empreses versus el teixit del seu entorn i afavorint espais per a la interacció entre les empreses del Camp

- Revitalització del territori: Estratègies de captació i retenció de talent a l'interior del Camp de Tarragona: Definició i desenvolupament conjunt d'estratègies per a captar i retenir talent, especialment a les comarques de l'interior del Camp de Tarragona, en què s'ha detectat una major necessitat de talent en general així com perfils professionals més específics (com en l'àmbit de la digitalització)
- Estratègia de posicionament del Camp de Tarragona cap a la Transició ecològica: Posicionar el Camp de Tarragona com un territori de referència en el camí a la transició ecològica, tenint en compte i donant visibilitat a projectes en marxa tant estratègics com d'empreses individuals, buscant la connexió entre empreses que poden oferir solucions per a l'economia circular i per a la transició energètica a nivell local així com reforçant i preparant les empreses per al canvi, realitzant programes específics de formació de perfils professionals per a l'economia circular.
- Desenvolupament de l'àmbit de la salut i l'atenció a les persones: amb una perspectiva agregadora (incloent tant empreses com entitats de l'economia social i cooperativa, així com agents del sector públic), enfocament a projectes per a millorar la qualitat de l'ocupació al sector de les cures i l'atenció a les persones, reforçant també la formació d'aquests perfils i vinculació amb la Universitat Rovira i Virgili que destaca per projectes de recerca i spin-offs vinculades amb l'àmbit de la salut.

A les reunions de seguiment realitzades, es va debatre la necessitat de plantejar una línia de treball transversal addicional relacionada amb el procés de transformació digital del teixit empresarial. En aquest sentit, en el marc del projecte s'ha cregut convenient proposar aquelles àrees d'actuació en què s'ha treballat menys o hi ha menys trajectòria o eines a nivell local. En el cas de la transformació digital, s'entén que la major part d'entitats ja hi estan treballant, sobretot des d'un prisma de formació general, tant per part d'organitzacions locals com també d'altres entitats d'entorn del Camp de Tarragona. Per això, es proposa que la transformació digital es desenvolupi de manera específica a través del reforç de les diferents cadenes de valor o clústers prioritzats. Així s'acota millor les necessitats específiques de cada negoci i l'àrea empresarial en què es pretén incidir. Per exemple, no és el mateix les necessitats de digitalització de les empreses en l'àmbit de la logística, on la major part de reptes giren al voltant de l'optimització dels processos operatius així com la implementació de sistemes traçabilitat: mentre que en una àrea com el sector del vi, els reptes de digitalització tenen més a veure amb estratègies digitals per a posicionar la marca o bé estratègies de comercialització omnicanal. Els projectes i actuacions que poden derivar en un cas i altre són diferents, i per tant

té sentit que aquesta transformació digital es pugui reforçar des d'un prisma de negoci i de cadena de valor.

Línies de treball per al reforç de les cadenes de valor prioritzades

- Cadena del turisme per segments (cultural i enogastronòmic): Col·laboració amb entitats d'entorn per a promoure la creació d'oferta turística (segments / públic final) i accions de sensibilització i formació en aspectes de sostenibilitat i experiència turística (nivell directiu i professional). Caldrà que aquesta oferta turística inclogui des de l'inici elements de digitalització (des de la pròpia oferta turística, passant per les estratègies de màrqueting i comercialització, així com possibles actuacions de seguiment i feedback de les experiències turístiques)
- Cadena del sector del vi: Dinamització conjunta del sector del vi al territori, vinculat amb iniciatives existents (locals, DO's, clúster) mitjançant la figura d'un dinamitzador local i impuls de projectes col·laboratius potenciant les àrees de màrqueting i comercialització, desenvolupament de nous canals i obertura de nous mercats. El desenvolupament d'estratègies de digitalització en cada una d'aquestes àrees serà un element clau, no com a objectiu sinó com a eina per a resoldre els reptes del sector en termes de posicionament de marca i obertura de canals i mercats.
- Cadena de la logística i les activitats portuàries: Desenvolupament de la cadena, analitzant en profunditat els reptes estratègics de les empreses i les possibles actuacions col·laboratives que puguin servir per resoldre aquests reptes (digitalització de la cadena, obertura de nous mercats).

2.2. Proposta de priorització de línies de treball per al 2021-22

Durant la fase 2 del projecte s'ha dut a terme diferents reunions de treball amb el promotor i les entitats integrants de la xarxa. Aquestes reunions han servit per contrastar la proposta de línies de treball així com copsar quines línies que comptaven amb un major interès pel conjunt de les entitats. Per als anys 2021 i 2022, tenint en compte tant els recursos econòmics com humans del conjunt d'entitats, es proposa prioritzar un màxim de 3 línies de treball. Les línies que no son prioritzades no es descarten sinó que es proposa portar-les a terme per al mig termini. Les línies de treball que han generat un major consens són la **connexió i articulació del territori** i l'**Estratègia de Posicionament de Transició ecològica**. L'estratègia de captació i retenció de talent també ha suscitat interès per part de les entitats de les comarques de més l'interior, però es considera convenient que almenys una de les línies de treball serveixi per desenvolupar

una de les cadenes de valor o clústers prioritzats. En aquest sentit, cal dir que no hi havia una conclusió clara en quina línia de treball vertical calia començar a desenvolupar, sinó que hi havia cert empat segons la realitat econòmica de cada territori. Tenint en compte això, la consultora proposa començar a treballar en clau de **clúster en l'àmbit de la logística i les activitats portuàries**. Es tracta d'un sector poc conegut per les entitats però amb potencial de creixement arreu, que permet generar sinergies i que a més compta amb un espai d'oportunitat més rellevant (en comparativa amb l'àmbit del vi però sobretot del turisme). Té sentit promoure el reforç d'un negoci específic amb una aproximació empresarial, i fer-ho amb un sector que s'ha treballat menys i que per tant pot representar un major nombre d'oportunitats quant a reptes i possibles actuacions a executar.

Proposta de prioritització de 3 línies de treball per al 2021-22

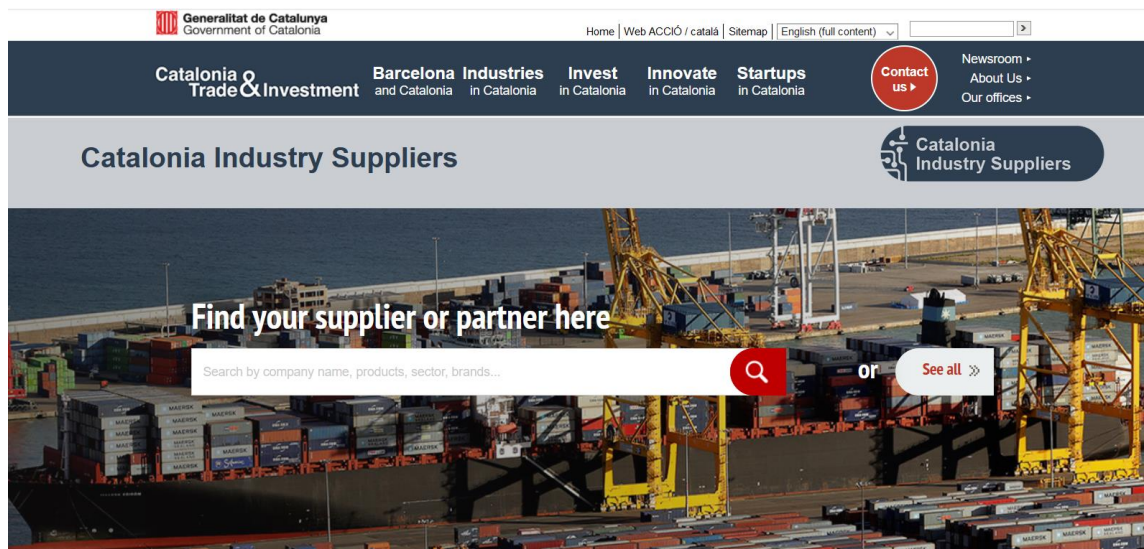


2.3. Detall de les línies de treball proposades per al 2021-22



- Justificació: El treball en Xarxa és una oportunitat per a connectar el territori, els referents acostumen a ser els comarcals, o en proximitat, cal treballar opcions de coneixement i interacció entre el conjunt del teixit empresarial + entitats d'entorn
- Objectiu: Establir i posar en marxa eines per a facilitar la recopilació i accés a les dades de les empreses del territori, fomentant el coneixement de les empreses versus el teixit del seu entorn i afavorint espais per a la interacció entre les empreses del Camp
- Contingut:
 - Definició d'un coordinador de l'àrea del Camp de Tarragona. Serveix per vertebrar els primer projectes conjunts de la Xarxa. Inicialment es proposa que sigui un perfil rotatiu entre les entitats impulsores (per exemple, cada 6 mesos o 1 any se'n responsabilitza el tècnic d'una entitat diferent. El seu rol és coordinar les activitats i projectes definits en el marc de la xarxa
 - Elaboració d'una eina Directori + Portal web amb el llistat d'empreses i entitats situades al territori (ubicades tant en polígons industrials com en centres urbans, però que puguin desenvolupar una activitat rellevant per a d'altres empreses), tenint en compte fonts ajustades al seu negoci i activitat real, més enllà de l'activitat estadística (Mapeig realitzat per la Diagnosi Socioeconòmica del Camp de Tarragona, ajustat/complementat amb les bases de dades de les entitats de suport del territori (Ajuntaments, Consells Comarcals, Cambres de Comerç); Accés a plataformes existents com el Portal de la Indústria d'ACCIÓ en què es referencien empreses industrials del territori)
 - Generació d'espais de trobada per a la creació de vincles i projectes entre les empreses i entitats del Camp de Tarragona
 - Organització de 2 jornades anuals amb enfocament a aspectes definits com a estratègics per al Camp de Tarragona (com l'àrea logística o l'economia circular, o aspectes de talent), amb ubicació rotativa i incentivant espais d'interacció informal
 - Sol·licituds de serveis i/o productes. Creació d'un repositori / eina al Portal-web en què recollir interessos en determinats productes i serveis i trametre la demanda als possibles oferents. Vehiculació a través del coordinador

- Organització de 5 sessions de contacte B2B entre empreses, startups i responsables de grups de recerca, centres tecnològics o universitats, enfocats a uns àmbits de treball determinats prèviament com podrien ser solucions per a la indústria 4.0 o solucions per a l'economia circular. Format reduït amb 4-5 empreses demandants que poden ser d'àmbit comarcal (i per tant seleccionats pel tècnic d'aquell àmbit geogràfic) i 10-15 empreses que ofereixen solucions que poden ser del conjunt del Camp de Tarragona
- Entitats participants: Tots els integrants de la xarxa
- Destinataris: Totes les empreses del Camp de Tarragona, incloses start-up i entitats d'entorn. Es planteja la possibilitat d'incorporar també les empreses de territoris limítrofs com és el cas del Baix Penedès.
- Pressupost:
 - La part principal d'activitats previstes comporten un cost més de dinamització / temps de dedicació dels tècnics de la xarxa.
 - Comptant la realització de totes les activitats, el coordinador del projecte necessitaria dedicar aproximadament 1 dia a la setmana (entenent que la càrrega pot pujar quan s'organitzen les jornades o sessions de contacte, i baixar en períodes de menor activitat empresarial)
 - La dedicació de temps per part dels tècnics de les diferents entitats pot variar segons la massa crítica i grau d'interacció de les empreses del seu territori, però definint com a mínim la posada en marxa de la plataforma, la recollida d'interessos i l'organització i convocatòria de sessions, es tractaria d'aproximadament de 0,5 dies a la setmana
 - Establiment d'una plataforma – eina. Caldrà veure si ja existeixen eines que es puguin utilitzar per a aquest ús o portals ja utilitzats o coneguts per les empreses que pugui ser el marc de . En cas que s'hagi de crear de zero, s'estima aproximadament uns 8.000 euros per a la creació de l'eina (incloent també l'apartat de repositori de sol·licitud de serveis o productes).
- Exemple eina – Plataforma directori de referència (Portal de la Indústria, amb diferent enfocament, perquè es dirigeix a inversió estrangera però la manera en què es classifiquen les empreses i el tipus de recerca que es pot fer encaixaria també a nivell local



CATALONIA INDUSTRY SUPPLIERS AT A GLANCE

DESENVOLUPAMENT D'ÀREES DE MILLORA TRANSVERALS

2

Estratègia de posicionament Transició ecològica

- Justificació: El Camp De Tarragona reuneix actius que posicionen el territori com a diferencial en l'àmbit de la transició ecològica. Des del projecte d'Hidrogen Verd en l'àmbit energètic, el pol de la indústria química que té com a principal repte desenvolupar nous materials més sostenibles, passant per empreses que estan treballant de manera integral l'estratègia d'economia circular, com és el cas de Gomà Camps.
- Objectiu: Desenvolupar una estratègia de reforç i posicionament del Camp de Tarragona com a lloc de referència a Catalunya per a la realització de projectes cap a la Transició Ecològica
- Contingut:
 - Sensibilització empresarial: Organització d'almenys tres sessions amb ubicació rotativa per a donar a conèixer les tendències i àrees de millora cap a la transició ecològica per a sensibilitzar a empreses que encara no ho estiguin treballant. Els continguts es poden definir de manera conjunta per totes les entitats de la xarxa, buscant combinar una part introductòria transversal i general per a totes les empreses amb una part més adreçada a verticals o cadenes de valor concretes (com l'alimentació o el turisme), aportant almenys un cas d'una empresa que hagi implementat projectes en aquesta direcció

- La plataforma – portal de la Indústria pot servir de repositori dels casos i projectes vinculats amb la transició ecològica i que s'ubiquen o tenen rol rellevant al territori. Des de projectes transversals com el d'Hidrogen Verd a projectes d'empreses individuals com els que desenvolupen empreses com Elix Polymers o Gomà Camps (identificació a través eines cupons d'ACCIÓ, ARC, AEQT, nous projectes Green Deal i Next Generation – Calipolis- etc.)
- Formació i captació de talent i perfils professionals en economia circular. Realització de mòduls de formació específics en els àmbits de: ecodisseny, la utilització de nous materials, nous models de negoci més sostenibles, la redefinició de processos per a l'optimització dels processos productius i logístics i els recursos utilitzats.
- Realització de 2 projectes pilot amb empreses tractores del territori que tinguin interès a realitzar canvis cap a la transició ecològica. S'acompanya l'empresa en la definició de les necessitats i es busca connectar i escollir les empreses del territori que puguin oferir solucions (existents o no) per portar a terme les millores. Acompanyament del procés de concreció i posada en marxa del de projecte.
- Projecte per a l'elaboració d'un argumentari per a l'atracció d'inversions estrangeres en l'àmbit de la transició ecològica i identificació de possibles gaps a la indústria – oportunitats per a inversors internacionals
- Entitats participants: Tots els integrants de la xarxa
- Destinatari: Totes les empreses del Camp de Tarragona, incloses start-up i entitats d'entorn, amb especial focus amb empreses que ofereixen solucions per a la transició ecològica o bé estiguin portant a terme projectes en aquesta direcció. Es planteja la possibilitat d'incorporar també les empreses de territoris limítrofs com és el cas del Baix Penedès.
- Pressupost:
 - Una part rellevant de les activitats previstes comporten un temps de dedicació dels tècnics de la xarxa, tot i que en aquesta línia de treball es suggereix l'acompanyament expert en el desenvolupament de projectes com els que es plantegen i amb experiència en àmbits com l'economia circular. Idealment cada actuació hauria de ser liderada i coordinada per una entitat diferents de la Xarxa:

- 3 sessions de sensibilització empresarial i recopilació projectes existents: total aproximat de 8 dies de dedicació per part de l'equip
- Formació: Total aproximat de 15 dies de dedicació per a la concreció de la formació
- Projectes pilot (2): Total aproximat de 10 dies de dedicació per projecte (amb l'acompanyament d'una consultoria des de l'inici fins el seguiment del projecte)
- Activació i seguiment del projecte per a l'atracció d'inversions (5 dies)
- Contractació de serveis de formació i consultoria:
 - 3 Sessions de sensibilització , total 12 hores, en cas de pagar honoraris als experts que participin en la part teòrica, estimat entre 5.000 – 8.000 €. Formació pendent de concretar segons necessitats i format determinat
 - Consultoria acompanyament projectes pilot.
 - Consultoria projecte atracció d'inversions: màxim de 20.000 €, en un termini d'uns 3 mesos (elaboració d'argumentari, identificació de gaps al teixit local, identificació i primer contacte amb possibles leads a escala internacional, elaboració estratègia de promoció, posicionament i captació d'inversions)

3

REFORÇ DE LES CADENES DE VALOR PRIORITZADES

• Desenvolupament de la cadena de valor de la logística i activitats portuàries

- Justificació: Sector en creixement que es vincula amb el Port del Tarragona, com a un principals actius estratègics del territori. Es tracta d'un sector sovint poc treballat, però amb alt potencial i que també incorpora projectes de transformació de la indústria i de vertebració del territori (exemple recent Projecte presentat Calipolis – Next Generation)
- Objectiu: Treballar amb la cadena de valor per a identificar reptes estratègics i concretar actuacions i projectes per a donar-hi resposta, des de l'àmbit de la innovació, a nous perfils professionals així com obertura de nous mercats
- Contingut:
 1. Projecte de desenvolupament i reforç de la cadena de valor, incloent:
 - Mapeig en profunditat per a conèixer les tipologies d'empreses que hi ha al territori (activitats portuàries, transport terrestre, operadors logístics).

Possible ampliació a comarques amb projectes estratègics vinculats al sector com és el Baix Penedès

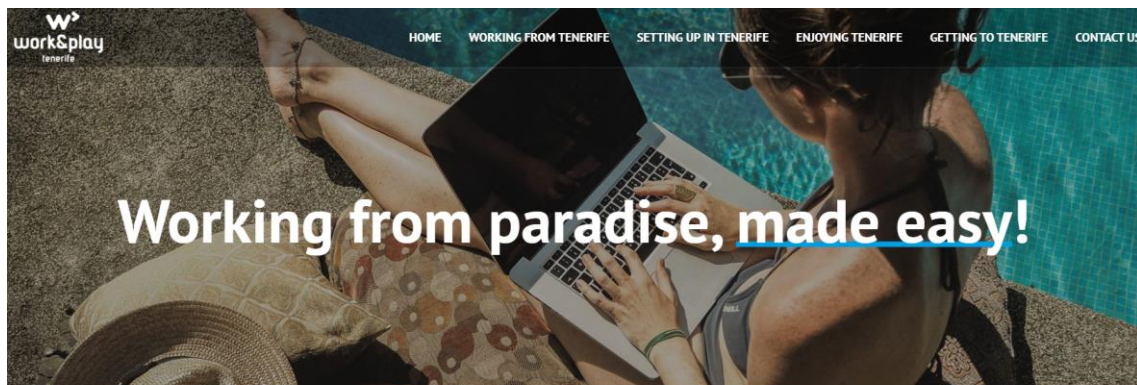
- 15-20 Entrevistes amb empreses del sector, entrevistes amb clients i demanda local i nacional
 - Identificació de reptes estratègics de les empreses del Camp de Tarragona i concretar àrees de millora
 - Anàlisi de canvis i tendències al negoci de la logística i en l'àmbit de les activitats portuàries
 - Realització de reunions de treball amb les empreses de la cadena per a consensuar les àrees de millora i possibles actuacions a dur a terme
 - Elaboració d'una proposta de pla d'acció
2. Definició i posada en marxa de projectes col·laboratius (innovació per a incorporar projectes per a garantir la traçabilitat, optimització costos en processos, reducció temps d'entrega, obertura de nous mercats, etc.)
 3. Actuacions de formació i adequació nous perfils professionals vinculats amb els reptes identificats
- Entitats participants: Tots els integrants de la xarxa
 - Destinatari: Totes les empreses del Camp de Tarragona vinculades amb l'àmbit de la logística i les activitats portuàries. Es planteja la possibilitat d'incorporar també les empreses de territoris limítrofs com és el cas del Baix Penedès. Encara que part de l'activitat com és el cas del transport terrestre, no té vincle directe amb el Port, és clar que es tracta d'una de les infraestructures més rellevants i amb projectes de potencial innovador i de futur, per tant seria clau comptar amb la participació del Port de Tarragona, buscant el rol que millor pugui encaixar per a la seva organització
 - Pressupost:
 - Es proposa escollir 1-2 tècnics de diferents entitats que es puguin responsabilitzar de la coordinació i seguiment d'aquesta línia de treball. Té sentit que siguin aquelles per a les quals el sector sigui un àmbit prioritari i/o rellevant al seu territori. Els tècnics haurien de participar en les diferents activitats del procés (mapeig, entrevistes, reunions de treball...) per a afavorir que pugui ser interlocutor per a aquesta cadena un cop definit el pla d'actuacions més concret. El temps de dedicació aproximat des que s'inicia el mapeig i anàlisi fins que s'obté una proposta d'actuacions i projectes seria d'uns 15 dies en un període de 4-5 mesos
 - Contractació de serveis de consultoria per a la realització del procés d'anàlisi i elaboració del pla d'acció: pendent acotar segons àmbit de treball i profunditat en nombre d'activitats realitzades

2.4. Línies de treball plantejades per a 2022-23

DESENVOLUPAMENT D'ÀREES DE MILLORA TRANSVERSALS

Revitalització del territori: Estratègies de captació i retenció de talent a l'interior del Camp de Tarragona

- En les entrevistes realitzades el factor més recurrent en l'àmbit del talent i l'ocupació ha estat la manca o la dificultat d'accedir a determinats perfils professionals sobretot a l'interior del Camp de Tarragona (Priorat, Conca de Barberà)
- La tendència creixent del treball en remot pot millorar aquesta manca (s'evita limitació habitual vinculada a desplaçaments però també pot fer més proper la possibilitat de treballar des d'allà per d'altres llocs)
- A nivell territori / comarca / poble, sempre es poden dur a terme projectes de marca de territori, especialment en àmbit rural per atraure més població. És diferent que buscar perfils professionals més específics com seria en l'àmbit de la transformació digital i de l'economia circular: buscant massa crítica i aposta per projectes d'implementació concrets que es dirigeixen a mercats i perfils definits
- Exemple de referència: Work&Play - Tenerife



Our website uses cookies necessary for essential purposes, functionality and analytics cookies, content sharing and social networking cookies. By using our website and agreeing to [this policy](#) you consent to our use of cookies.

I AGREE

DESENVOLUPAMENT D'ÀREES DE MILLORA TRANSVERSALS

Desenvolupament del sector de les cures des de l'àmbit de formació per a la millora de la qualitat d'ocupació i vertebració àmbits d'innovació URV – teixit empresarial

- Tot i que el sector de les cures a les persones no és tractor en termes de massa crítica empresarial (més àmbit tercer sector i més concentrat en grans institucions) representa un repte transversal al conjunt de la societat, accentuat amb efecte Covid19 i amb importants necessitats en qualitat d'ocupació
- Treball amb la demanda (pública i privada) per a reforçar la realització de projectes de millora i identificació de necessitats concretes en termes de formació i perfils requerits
- Definició i posada en marxa de programes d'actuacions adhoc per a reforçar la formació dels treballadors del sector per a millorar les condicions de la feina que es realitza
 - Digitalització de processos
 - Atenció integral a la persona
- L'URV és un exemple d'universitat connectada al territori i el seu teixit empresarial, en termes de formació i talent, innovació i recerca.
 - Està directament connectat amb la indústria en àmbits com la química o l'agroalimentació. Tot i això la URV destaca per projectes i spin-off que s'han desenvolupat en l'àmbit de la cura a les persones i la salut i que no es connecten amb la realitat empresarial local. Es planteja buscar el contacte directe amb el responsable o responsables en aquesta àrea, i fer seguiment dels resultats i projectes de l'URV.
 - Difusió entre el territori dels projectes i innovacions realitzades des de l'URV (i d'altres possibles agents, com podrien ser les pròpies institucions socio-sanitàries)

REFORÇ DE LES CADENES DE VALOR PRIORITZADES

Col·laboració amb entitats d'entorn per a promoure la creació d'oferta turística (segments / públic final)

- La promoció de turisme i el treball en aspectes de transformació digital ja s'estan treballant des del territori. S'identifica un espai d'oportunitat en la creació de l'oferta turística i els aspectes de sensibilització en l'àmbit de sostenibilitat
- Treballar de manera coordinada entre les diferents entitats integrants de la Xarxa, en col·laboració amb les entitats d'entorn, aprofitant knowhow i experiència d'empreses locals, per tal de promoure:
 - Benchmarking en productes turístics estructurats de referència (especialment aquells que treballen aspectes de tendència (virtualització experiència, ús eines digitals per a la creació del producte turístic, sostenibilitat com a eix conductor, etc.):
 - Tallers de cocreació de productes i experiències turístiques en els segments de turisme cultural i de turisme enogastronòmic

- Caldrà que aquesta oferta turística inclogui des de l'inici elements de digitalització (des de la pròpia oferta turística, passant per les estratègies de màrqueting i comercialització, així com possibles actuacions de seguiment i feedback de les experiències turístiques)
- Programa de sensibilització sostenibilitat (mediambiental, social i econòmic) a nivell directiu
- Programa de formació en dos nivells en aspectes de 1. sostenibilitat, 2. experiència turística (des de l'origen fins al destí)

REFORÇ DE LES CADENES DE VALOR PRIORITZADES

Dinamització conjunta del sector del vi al territori:

- Es tracta d'un sector que en algunes comarques ja s'ha treballat molt bé de manera específica i local, però hi ha l'oportunitat d'aprofundir-hi de manera coordinada i aconseguint projectes i activitats amb major massa crítica.
- Figura del dinamitzador/coordinador local: Espai d'oportunitat en l'àmbit de comercialització i màrqueting i nous mercats, especialment com a reforç local, vinculant-se amb projectes i activitats que ja es porten a terme a Catalunya (ex. Innovi i DO's)
- Impuls de projectes col·laboratius en:
 - Desenvolupament de producte dirigit a segments concrets de mercat
 - Accions conjuntes de desenvolupament de negoci per a donar a conèixer i comercialitzar producte en mercats de proximitat i zona de Barcelona: restauració, turisme
 - Activitats per a donar a conèixer oportunitats del canal online i capacitats necessàries per a desenvolupar-lo de manera col·laborativa (posicionament, xarxes socials, Marketplace, etc.)
- Desenvolupament d'estratègies de digitalització en cada una d'aquestes àrees no com a objectiu, sinó com a eina per a resoldre els reptes del sector en termes de posicionament de marca i obertura de canals i mercats.

