



ARO impulsa
empresa · formació · ocupació

Àrea de Promoció Econòmica
Ajuntament de Castell-Platja d'Aro



CONSELL COMARCAL
DEL BAIX EMPORDÀ

PLATJA D'ARO PROFESSIONALS
Formació i inserció laboral
ATENCIÓ AL CLIENT I GESTIÓ DE MAGATZEM
INFORME 2016

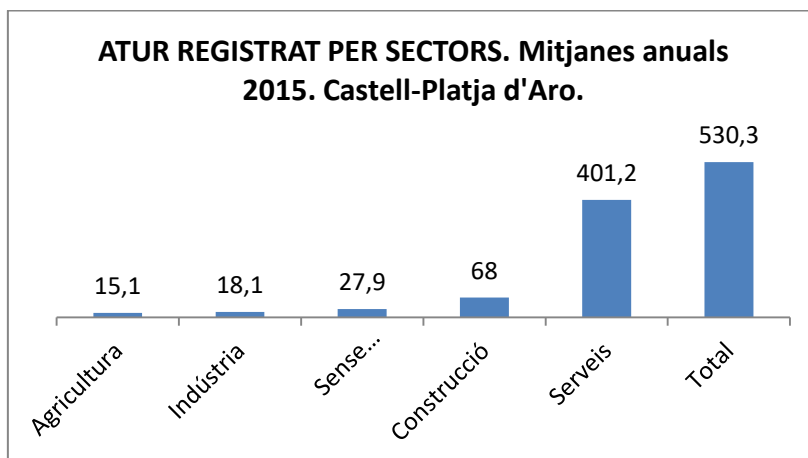
ÍNDEX

1. Presentació del programa
2. Calendari
3. Selecció de participants
4. Formació Professional
5. Tutories i orientació laboral
6. Inserció final
7. Conclusions

1- PRESENTACIÓ “Platja d’Aro professionals”

El programa Platja d’Aro Professionals és un projecte integral d’ocupació que té per objectiu orientar, formar i inserir laboralment persones treballadores en situació d’atur del municipi de Castell Platja d’Aro en l’àmbit de les superfícies comercials i del comerç de proximitat.

La finalitat del programa ha estat potenciar la inserció laboral de persones aturades del municipi desenvolupant la seva ocupabilitat i afavorint la seva estabilitat, subvencionant fins un màxim de 6 mesos la seva contractació. La formació i l’acompanyament laboral i la prospecció d’empreses han estat claus per definir els perfils de les persones participants i promoure la inserció professional.



2- CALENDARI

ABRIL

DILLUNS	DIMARTS	DIMECRES	DIJOUS	DIVENDRES
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19 TUTORIES PRÈVIES INSCRIPCIÓ (Centre Civic) Hora prèvia	20 TUTORIES PRÈVIES INSCRIPCIÓ	21	22
25	26 TUTORIES PRÈVIES INSCRIPCIÓ	27 Competències Sociolaborals GRUPAL (9-13h)	28 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)	29 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)

MAIG

DILLUNS	DIMARTS	DIMECRES	DIJOUS	DIVENDRES
2 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)	3 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)	4 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)	5 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)	6 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)
9 ATENCIÓ AL CLIENT Aula trívium (9-13h)	10 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)	11 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)	12 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)	13 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)
16 FESTIU	17 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)	18 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)	19 GESTIÓ MAGATZEM Aula trívium (9-13h)	20 CARRETÓ ELEVADOR Aula trívium (9-14h)

23 CARRETÓ ELEVADOR Aula trívium (9-13h)	24 CARRETÓ ELEVADOR Aula trívium (9-13h)	25 CARRETÓ ELEVADOR Sessiópràctica (8-15)	26 26 Competències Sociolaborals GRUPAL (9-13h)	27 26 Competències Sociolaborals GRUPAL (9-13h)
30 Competències Sociolaborals GRUPAL (9-13h)	31 Competències Sociolaborals GRUPAL (9-13h)			

JUNY

DILLUNS	DIMARTS	DIMECRES	DIJOUS	DIVENDRES
		1 TUTORIES	2 TUTORIES	3
6	7	8	9	10
13	14	15	16	17

3- SELECCIÓ DE PARTICIPANTS

La selecció de participants al programa s'ha realitzat a partir de les 205 persones registrades a la borsa de treball municipal al 2015 i els primers 6 mesos de 2016; d'aquests usuaris s'ha revisat el perfil de 75 persones inscrites a les categories de comerç o mosso de magatzem.

A partir d'aquesta revisió es van fer trucades telefòniques per valorar la disponibilitat i l'interès de diferents persones tenint en compte els següents perfils prioritaris:

- Perfils prioritaris SOC: Joves, majors 45 anys, famílies monoparentals, famílies amb tots els seus membres a l'atur
- Experiència prèvia o perfil relacionat

- Interès pel programa

A partir d'aquests contactes, es va convocar a les persones amb un perfil més proper i adequat, per realitzar una entrevista personal i una prova escrita. En aquest sentit, s'ha tingut en compte:

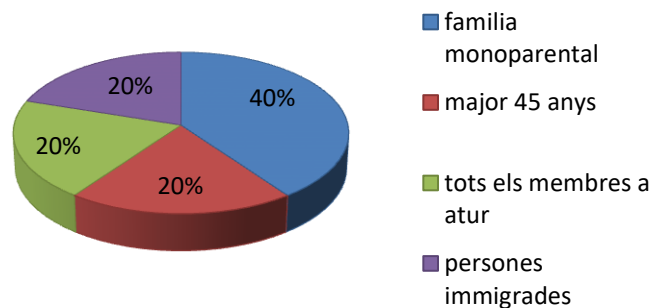
- Adequació del currículum
- Entrevista personal
- Entrevista-compromís amb programa

Així, es seleccionen 12 persones que responen a diferents perfils prioritaris:

NOM	CRITERIS		PERFILS
Aguilar Jolis, Jordi	Família amb tots els seus membres a l'atur	Amb experiència prèvia. Alta motivació	Magatzem, xofer, transportista. Bugaderia. BUP
Aulés Farrús, Jessica	Família monoparental	Amb experiència prèvia. Alta motivació	Administrativa-atenció al client, logística, dependenta, magatzem. ESO
Boix Junqué. Lourdes	Majors 45 anys	Amb experiència prèvia. Motivada pel programa	Dependent, atenció al client. Auxiliar domicili, perruqueria canina. Graduat escolar
Borghí, Santiago	Persona aturada	Amb experiència prèvia. Alta motivació	Dependent, comercial, magatzem, carretó, operari. Estudis universitaris
Cortés de Abajo, Olga	Família monoparental	Perfil relacionat	Aux. administrativa, dependenta, encarragada, cambrera. Batxillerat
Delgado Aliu, Neus	Majors 45 anys	Amb experiència prèvia. Alta motivació	Dependent, reposadora, caixera, gasolinera, atenció client. Cicle Grau Mig
Díaz Moro, Héctor	Jove	Perfil relacionat. Alta motivació	Hostaleria,, atenció al client, caixer, magatzem. ESO
Godoy Mabel, Sandra	Persona aturada	Amb experiència prèvia. Motivada pel programa	Dependent, encarregada, atenció client. Estètica maquilladora. Batxillerat
Hidalgo Ayala, Remi	Jove	Amb experiència	Magatzem, repartidor,

		prèvia. Motivat pel programa	repositor. ESO
Rivas Caballero, Iván	Família amb tots els seus membres a l'atur	Amb experiència prèvia. Alta motivació	Magatzem, logística, administratiu, operari càrnic. Graduat escolar
Veira Villarino, Victoria	Família monoparental	Amb experiència prèvia. Alta motivació	Dependent, encarregada, atenció client, caixa. Estudis universitaris
Yakovleva, Olga	Família monoparental	Amb experiència prèvia. Motivada pel programa	Dependent, responsable, caixa, atenció client. Forn de pa. Estudis universitaris

PERFILS PRIORITARIS



4- FORMACIÓ PROFESSIONAL

Durant el mes de maig de manera intensiva, s'ha desenvolupat la formació professionalitzadora de 80h amb els blocs següents: atenció al client, gestió de magatzem i carnet de carretoner.

- Mòdul 1: Atenció al client (30 hores)
- Mòdul 2: Gestió de magatzem (25 hores)
- Mòdul 3: Carretó elevador (25 hores)

1. Atenció al client (30 hores)

- a. Atenció al client: definició.
- b. Principis bàsics de l'atenció al client.
- c. Habilitats a valorar en el personal en contacte amb el client.
- d. Beneficis d'una bona atenció al client.
- e. Objectiu: la satisfacció del client.
- f. Treball en equip.
- g. El comportament del consumidor.
- h. Tipologia de clients.
- i. Posicionar-se com a client.
- j. Comunicació:
 - Comunicació verbal.
 - Comunicació no verbal.
 - L'escolta activa.
- k. Dubtes i objeccions.
- l. Queixes i reclamacions.

2. Gestió de magatzems (25 hores)

- a. Gestió de magatzems
 - Mètodes d'emmagatzematge
 - Codificació d'ubicacions
 - Classificació dels productes
 - Codificació i identificació dels productes
 - El codi de barres
 - Els sistemes RFID

- La traçabilitat

b. Gestió d'estocs

- Definicions
- Tipologia
- Importància de la gestió d'estocs
- Els costos d'aprovisionament
- Objectius de la gestió d'estocs
- Models de gestió d'estocs
- La rotació d'existències
- Punt de comanda
- Lot econòmic
- Compra amb descomptes
- Mètode d'aprovisionament periòdic

c. Preparació de comandes i control d'inventaris

a. Preparació de comandes

- Operacions en la preparació de comandes
- El picking
- Mètodes de preparació de comandes
- Documentació administrativa en la preparació de comandes

b. Valoració d'existències

- Registre d'existències. La fitxa de magatzem
- Criteris de valoració

- Mètodes de valoració d'existències

c. L'inventari

3. Operador de Carretons elevadors (25 hores)

a. Formació teòrica

- Informació sobre el carretó a utilitzar.
- Mentalització sobre riscos, accidents, seguretat laboral, etc.
- Conceptes bàsics d'ús habitual.
- Legislació bàsica (assegurances i responsabilitats) incloent el coneixement de la Norma UNE 58451:2012.
- Símbols i pictogrames.
- Descripció general de les parts de la màquina i dels equipaments usats. Terminologia
- Habituals existents en la màquina, comandaments.
- Implicacions de l'entorn de treball (emissions, nivell de so, etc.), estat de paviments i sol, portes, muntacàrregues, rampes i pendents, cables elèctrics, molls de càrrega. Condicions dels llocs de treball segons el Reial Decret 486/97.
- Operacions de càrrega de combustible, diesel, gasolina, gas, càrrega de bateries.
- Operacions típiques en l'ús diari de la màquina.
- Càrrega nomina, admissible, centre de càrrega, alçada d'elevació, abast de braç, gràfics de càrrega.
- Estabilitat del conjunt. Afectacions de l'estabilitat, tipus de rodes i neumàtics, velocitat, tipus de direcció. Ús de rampes.
- Conducció en vuit i amb càrrega, velocitat de desplaçament, tipus de direcció, girs, frenades.

- Operacions d'elevació, limitacions de càrrega per alçada d'elevació. Visibilitat
- Ús d'accessoris especials per unitats de càrrega determinada. Afectació a la capacitat de càrrega admissible.
- Càrregues oscil·lants o amb centre de gravetat variable.
- Elevació de persones. Límits i condicionants.
- Tipus de prestatges, sistemes de emmagatzematge
- Passadissos de maniobra, tràfic mixt amb vianants.
- Utilització en vies públiques o d'ús comú.
- Control diari de posada en marxa, comprovacions visuals i funcionals.
- Manteniment preventiu típic, rodes, nivells.
- Manuals de l'operador facilitats pel fabricant de l'equipament.
- Equipaments de protecció individual, segons zona o tipus de treball.
- Estacionament de la màquina en aparcament.
- Procediments a seguir en cas de situació de risc, retenció de l'operador, cinturó de seguretat, etc.

b. Formació pràctica

- Coneixement de les parts de la màquina, control visual de característiques, manteniment, comandaments, plaques, manuals.
- Comprovació de la posada en marxa, direcció, frens, clàxon.
- Maniobres sense càrrega, desplaçament en ambdues direccions, velocitats, girs, frenades, utilització en rampes.
- Maniobres similars sense càrrega.
- Càrrega i descàrrega de camions, col·locació i retirada de càrregues en prestatges, apilat i retirat de càrregues en superfície lliure.

- Gràfic de càrregues, comprovació efecte de les dimensions de la càrrega.
- Accessoris, pinces, contenidors, pescants, etc.
- Maniobres extraordinàries, amb càrregues de dimensions o característiques que es surten de l'habitual per la seva longitud, forma, maneig d'una càrrega simultàniament amb dos carretons, etc
- Avaluació de riscos / mesures preventives i recomanacions en el maneig d'equips d'elevació:
 - Transpalets:
 - Manuals
 - elèctriques
 - Carretilles:
 - Contrapesades elèctriques
 - Contrapesades diesel / gas
 - Mastí retràctil
 - Apiladors de braç

Qualificacions obtingudes

Nom i cognoms	Atenció al client	Gestió de magatzems	Carretó elevador	Global
Aguilar Jolis, Jordi	9,5	9	8	8,83
AulésFarrús, Jessica	9	7,75	9	8,58
Boix Junqué. Lourdes	8	7,4	9	8,13
Borghì, Santiago	8,5	6,85	8	7,78
Cortés de Abajo, Olga	9,5	8,25	9	8,92
Delgado Aliu, Neus	10	9,25	9	9,42
Díaz Moro, Héctor	10	6,75	7	7,92
Hidalgo Ayala, Remi	7	2,9	6	5,30
Rivas Caballero, Iván	9,5	9,25	9	9,25
Veira Villarino, Victoria	9,5	9,25	9	9,25
Yakovleva, Olga	9,5	5,65	9	8,05

5- TUTORIES I ORIENTACIÓ LABORAL

El programa inclou formació, orientació i assessorament laboral, així com un seguiment i un acompanyament personalitzat de cada un dels participants, des de l'inici de la formació, fins a la inserció laboral.

Per altra banda, forma part del programa formació en intel·ligència emocional dirigida al treball, part de la qual inclou formació en competències transversals i ocupacionals, per afavorir el desenvolupament de tots els participants tant de forma professional com personal.

S'han dut a terme les següents activitats:

DATA	CONTINGUT
19/20/26-04-16	Entrevista inicial-tutoria prèvia
27-04-16 (4 hores)	Presentació programa. Presentació grup. Revisió i actualització cv. Prospectorà.
03-05-2016	Comentaris sobre el programa. Estan neguitosos pel tema de la cerca de feina. Motivació per l'autocandidatura i la recerca activa de feina.
10-05-2016	Preparació entrevistes. Comunicació verbal i no verbal
17-05-2016	Entrevistes grupals (Introducció)
24-05-2016	Tests psicotècnics (Introducció)
26-05-2016 (4 hores)	Tests psicotècnics, entrevistes grupals
27-05-2016 (4 hores)	Autoestima i motivació (treball en grup)
30-05-2016 (4 hores)	Comunicació positiva/ assertivitat (treball en grup) Prospectorà
31-05-2016 (4 hores)	Autoestima i autoconsciència 3 defectes i 3 virtuts (treball individual). Carta presentació
01-06-2016	Tutories individuals
02-06-2016	Tutories individuals

Durant les tutories inicials es presenta el programa i s'insisteix en el compromís mutu que es demana. Es fan dinàmiques de presentació de grup, per tal que els participants es coneguin. La primera feina realitzada pel que fa a orientació laboral és la revisió dels cv, per tal d'actualitzar-los i poder-los presentar a les empreses.

A cada una de les tutories s'han anat comentant temes sobre la recerca que s'ha anat fent, de com va cada un dels alumnes, es comenten les entrevistes fetes, es parla de com es durà a terme la prospecció, de dubtes i pors generades pel programa... És per aquest motiu que la tècnica prospectora del Consell Comarcal va fer dues intervencions d'orientació amb l'alumnat: en la primera sessió per explicar com es duria a terme la prospecció i per introduir les habilitats i actituds que les empreses requereixen al personal de les superfícies comercials, i en l'última sessió del curs per informar sobre la prospecció realitzada i la continuïtat de la recerca de llocs de treball durant tot l'any segons les necessitats de les persones participants.

Durant la formació professionalitzadora s'han realitzat tutories grupals setmanals per fer seguiment del grup; a més dels dubtes a resoldre, es treballen les entrevistes grupals i les dinàmiques de grup per tal de preparar-los per possibles entrevistes, així com els tests psicotècnics... A mida que passen les setmanes, les tutories es centren cada vegada més en la cerca de feina. També es treballa l'entrevista individual.

Al mateix temps es fa un treball relacionat amb l'autoestima i la seguretat, així com per la millora en la comunicació positiva, l'assertivitat... tot dirigit a l'entrevista de feina i la resistència a la feina.

Al final del programa es porten a terme tutories individualitzades per tal de definir les preferències de feina, i acabar d'orientar la cerca de feina.

6- PROSPECCIÓ D'EMPRESES

Per fer difusió del programa i promoure la contractació dels usuaris del programa s'ha fet prospecció d'empreses del municipi, especialment i de forma prioritària, a les superfícies comercials i grans comerços, per proximitat al perfil de la formació.

La prospecció d'empreses s'ha dut a terme de manera més intensiva entre el final d'abril i la segona quinzena de juny de 2016 i a la zona de Castell, Platja d'Aro i S'Agaró. En aquest període es va aconseguir un nivell elevat de col·locacions, per la qual cosa el contacte posterior amb el teixit empresarial va ser més espaiat i, al mateix temps, molt més a la carta en relació amb els pocs perfils que van quedar pendents d'inserir.

Per altra banda, s'ha promocionat l'autocandidatura dels propis participants amb el suport de l'equip del programa, que contactava posteriorment amb les empreses interessades. A les ofertes vigents a la borsa de treball municipal i d'altres, també s'han enviat els currículums dels participants del curs que més s'apropaven als perfils demanats.

Al llarg del desenvolupament del programa, s'han prospectat **un total de 51 empreses** que es s'han visitat de manera espontània o programada, o bé a les quals es va enviar informació per correu electrònic seguida de trucades telefòniques. Apart de la recerca duta a terme des del Consell Comarcal, també s'han aprofitat els coneixements de l'Ajuntament de Castell-Platja d'Aro sobre les empreses de la zona.

El primer contacte amb les empreses va consistir a presentar el programa *Platja d'Aro Professionals* i els beneficis de participar-hi: obtenció de personal amb formació especialitzada i actualitzada, subvenció a les contractacions durant 6 mesos, supervisió tècnica del Consell Comarcal en la incorporació i el seguiment del personal contractat, etc. En cas que l'empresa hi estigués interessada, les comunicacions posteriors s'han centrat a enviar els currículums adequats en coordinació amb les tècniques encarregades de la formació i l'acompanyament.

A continuació presentem una taula amb les empreses que es van tenir en compte per a la prospecció. Tal com requeria el projecte, moltes de les firmes són establiments de comerç o distribució de productes alimentaris de la zona. Malgrat això, també es va donar cabuda a altres tipus d'empresa o de producte per les possibilitats de contractació que oferien, sempre que incloguessin un component comercial o d'atenció al client en les seves ofertes de feina.

NOM DE L'EMPRESA	TIPOLOGIA
Adneho	Càtering
Akí	Bricolatge
Aldi	Supermercat
Aparthotel Sant Jordi	Hostaleria
Artiflora Home and Garden	Jardineria i decoració
Atípic Girona	Comerç i construcció de piscines
Benetton	Roba i complements
Bon Preu i Esclat	Supermercat
BP/Adrià Casas	Benzinera
Caprabo	Supermercat
NOM DE L'EMPRESA	TIPOLOGIA
Carrefour Market	Supermercat
Casa Home	Articles de llar i decoració
Cateura Bricolatge	Ferreteria i bricolatge
Cepsa	Benzinera

Clarel	Articles d'higiene, llar i nutrició
BMark, Disbesa-Darnés	Distribució a hostaleria i alimentació
Decathlon	Comerç d'articles esportius
DG Aluminis	Fusteria i muntatge de tancaments
Diez X Diez	Roba i llar
Drim	Joguines
Eurekakids	Joguines
Forn Franquesa	Forn de pa
Free Board	Botiga d'articles esportius
Indigo	Roba i complements
Jodofi	Supermercat
Jysk	Mobles i decoració
Kiwoko	Mascotes
La Fleca	Forn de pa
La Formentera Forn de Pa	Forn de pa
La Mallorquina Forn de Pa	Forn de pa
Lidl	Supermercat
Llagosnet	Distribució de productes de neteja
Mango	Roba i complements
MAPFRE	Assegurances
Marfranc	Roba i complements
Marisch Cotcho	Comerç a l'engròs d'alimentació, begudes, etc.
Mercadona	Supermercat
Merkal Calçats	Calçat
Mobles Pinell	Mobiliari i decoració
Net-Sec	Bugaderia
Pa Fi	Elaboració i distribució de pa, forns de pa
Parfois	Complements
Regal'Aro/D'Aromes	Articles de regal i de cosmètica i quiosc.
Repsol	Benzinera
Rigau Interpa SL	Distribució de masses congelades i gelats
Sabateries Vives	Sabates
Shell	Benzinera
BonÀrea	Supermercat
Synergie	Empresa ETT i de selecció que gestionava una oferta d'encarregada de botiga
Valvi-Spar	Supermercat
Wine Palace	Comerç de begudes alcohòliques
Worten	Electrodomèstics i electrònica

En general, la resposta de les empreses informades ha sigut molt positiva i van manifestar una especial satisfacció pel fet de contribuir a donar feina a la població del municipi.

Algunes dificultats de la prospecció han tingut a veure amb la mida d'algunes firmes potencialment col·laboradores: un funcionament propi d'organitzacions grans, alguns filtres d'accés i la falta de necessitat d'estímuls per a la contractació van reduir dràsticament que es beneficiessin de la subvenció. No obstant això, sí que van aprofitar la formació impartida pel programa, ja que en uns quants casos van triar participants en el *Platja d'Aro Professionals* en els seus processos de selecció de personal, tot i no acollir-se a la subvenció.

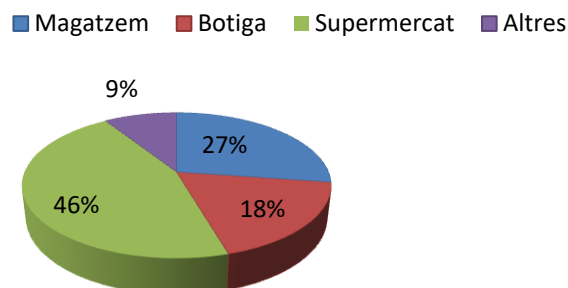
Un element facilitador de la participació empresarial en el programa ha sigut l'acceptació de diverses modalitats contractuals per poder optar a l'esmentada subvenció. Un altre factor favorable ha tingut a veure amb mantenir una comunicació àgil amb les persones de referència a les empreses mitjançant telèfon i correu electrònic, normalment després de fer-hi una primera visita presencial.

7- INSERCIÓ FINAL

De les entrevistes realitzades, la majoria han sigut en empreses més directament relacionades amb el programa del curs, com supermercats, botigues del municipi i d'altres comerços de grans superfícies (27 entrevistes en diverses empreses de supermercat).

De les 10 persones que van acabar el mòdul formatiu i les tutories d'acompanyament, totes han trobat feina. Dues persones van fer-ho pel seu compte i per tant indirectament, la seva participació al programa va motivar la seva inserció. Per altra banda, s'ha de comentar que dos d'elles, van deixar la feina per motius diversos una vegada havien sigut contractats.

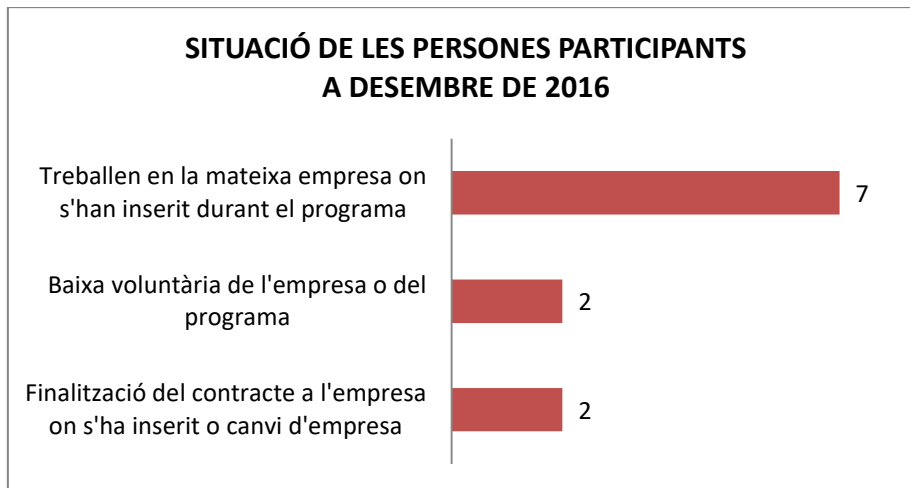
A continuació, un resum dels àmbits de la inserció laboral aconseguida:



Quadre resum de les insercions aconseguides:

Nom i cognoms	Empresa	Data nici	Contracte	Subvencionat
Aguilar Jolis, Jordi	Rigau Interpa S.L.	15.06.2016	En vigor	Si
AulésFarrús, Jessica	Mango	22/06/16	En vigor	No
Boix Junqué. Lourdes	Valvi	21.06.2016	Fins 31/08/16	No
Borghi, Santiago	Atípic Girona S.L.	20.06.2016	En vigor	Si
Cortés de Abajo, Olga	Valvi	21.06.2016	Baixa voluntària del programa	
Delgado Aliu, Neus	Adrià Germans S.L.	01.06.2016	En vigor	si
Díaz Moro, Héctor	Aldi	13.06.2016	En vigor	no
Hidalgo Ayala, Remi	Jodofi		Baixa voluntària	no
Rivas Caballero, Iván	Auto d'Aro/ Atípic Girona S.L.	16.06.2016 01/09/16	-- En vigor	no si
Veira Villarino, Victoria	Forn Franquesa	04.062016	En vigor	si
Yakovleva, Olga	Valvi	21.06.2016	Fins 30/09/16	no

Gràfica de la situació actual dels participants:



Convenis signats:

S'han realitzat 4 convenis amb 4 empreses diferents:

Empresa	Treballador	Data conveni
Rigau Interpa S.L.	Jordi Aguilar	01-06-2016
Atípic Girona S.L.	Borghi, Santiago Rivas Caballero, Iván	01-06-2016
Adrià Germans	Neus Delgado	01-06-2016
Forn Franquesa	Victoria Veira	01-06-2016

3. CONCLUSIONS

S'ha realitzat un programa formatiu, d'orientació i inserció laboral i en dos mesos han trobat feina el 100% de les persones participants. Els continguts específics i les metodologies

participatives han proporcionat un increment significatiu de les competències dels participants en l'àmbit comerç, així com les eines personals per superar una entrevista de feina amb èxit i treballar en un equip de manera satisfactòria.

Un dels aspectes a destacar com a resultat del programa és la desestacionalització en la contractació de més del 50% dels participants, és a dir, dels participants del programa, dels quals 7 han aconseguit un contracte de més llarga durada que no es limita a la temporada d'estiu. Donada la situació del territori, que basa gran part de la seva economia en els sectors de serveis turístics, es pot considerar un èxit.

Per altra banda, s'ha de comentar que les persones participants en el programa partien de situacions molt diverses, però que en general la seva situació personal i econòmica era complicada; arran de la seva participació en el programa, la situació de la major part d'ells ha millorat pel fet de trobar formació, orientació i suport i, especialment, feina. Aquest factor ha suposat una millora de la seva situació personal i familiar, que els ha ajudat tant a nivell econòmic, com a nivell personal.

Pel que fa al contacte amb les empreses, cal dir que les grans superfícies no han mostrat, en la majoria de casos, interès en la subvenció, tot i així, les persones formades pel programa han estat interessants per cobrir les seves vacants i el programa els ha servit d'ajuda per a contactar-hi. En conjunt la prospecció realitzada es valora de forma positiva, tant en vista als resultats aconseguits, com pel fet que va ser molt intensiva i molt acotada al territori municipal, tal com estava previst en el programa. Les empreses en general van rebre el programa de forma favorable i van reaccionar de forma positiva.

D'altra banda, el petit comerç local ha estat més susceptible de beneficiar-se de la subvenció alhora que cobria les seves necessitats de personal.

Al llarg del programa s'ha aconseguit una intensificació de la relació entre les empreses i l'Ajuntament, la qual cosa es pot aprofitar i ampliar des d'altres programes futurs.

Les empreses han pogut conèixer millor les actuacions de promoció econòmica i ocupació que es duen a terme des del Consistori. En els contactes establerts des de la fase de prospecció, han valorat positivament tant l'estímul econòmic a la contractació com la tasca de formació especialització i inserció de les persones residents al municipi.

Un element per revisar en futures edicions del programa és la temporalització de cada fase, més concretament el primer contacte amb el teixit empresarial. Pot resultar interessant disposar abans de la implicació de les empreses, de manera que puguin participar en la definició dels perfils professionals necessaris i en els continguts formatius per tal d'adaptar les accions del programa a les seves necessitats i garantir l'èxit d'inserció.