

memòria 2014



Cambra de Comerç de Lleida

0

índex

1	introducció	3
2	la cambra	5
3	relacions institucionals	11
	· Dates de reunions	11
	· Participació en actes i reunions	12
	· Articles publicats en premsa	23
4	àrea d'internacionalització	29
	· Introducció	29
	· Promoció exterior	30
	· Informació i assessorament	35
	· Iniciació a la internacionalització	38
	· Altres serveis per a l'exportador	38
	· Jornades informatives comerç internacional	39
5	àrea de formació	45
	· Introducció	45
	· Accions formatives per àrees	46
	· Jornades de competitivitat	50
	· Sessions informatives	51
	· Programes directius	53
	· Servei de gestió de les bonificacions de la formació	54
	· Formació dual	54
	· Resum estadístic	55
6	àrea de competitivitat	57
	· Servei de creació d'empreses	57
	· Àrea TIC (tecnologies de la informació i de la comunicació)	62
	· Servei d'eficiència energètica	65
7	àrea d'innovació	67
	· Serveis	67
	· Projecte John Fil	68
	· Projecte Provalue	69
8	dinamització territorial	71
	· Clústers	71
	· Projectes	73
	· Comerç interior	75
9	tràmits	77
	· Certificats d'Origen	77
	· Quaderns ATA	78
10	informació empresarial	79
	· Informe Ritme Econòmic	79
11	altres serveis	83
	· Relacions comercials 2014	83
	· Relació de sales cedides 2014	83

1

introducció

Joan H. Simó i Burgués
President de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida



BENVINGUDA DEL PRESIDENT

2014: L'INICI DE LA RECUPERACIÓ ECONÒMICA

L'any 2014 s'ha caracteritzat des de la vessant macroeconòmica per un tancament de l'any amb un creixement del Producte Interior Brut Espanyol de l'ordre de l' 1,3% de creixement respecte l'any anterior. La taxa d'atur de la població es situa en el 24,5%, amb una reducció de l'ordre del 6% respecte l'anterior exercici. No obstant, es tracta d'una taxa que ha suposat un important llastre de la nostra economia. El creixement de l'economia mundial s'ha tancat amb un 3,2% del PIB. Al final de l'any, la demanda interna ha estat el motor de l'activació econòmica, en canvi, la inflació a Espanya s'ha mantingut en una zona de caiguda de preus arribant a final de l'any amb un -0,2% i en aquest mateix període, els mercats internacionals han sofert les conseqüències de la caiguda del preu del petroli, la crisi del ruble i la inestabilitat política a Grècia.

Pel que fa les exportacions lleidatanes, si bé no han estat tan positives com el 2013, aquest any s'ha produït un descens de les nostres exportacions d'un 3%, respecte l'any anterior. Les exportacions lleidatanes han arribat als 1.697 milions d'euros, la balança comercial ha seguit sent positiva amb un superàvit de 890,07 milions. Pel que fa els destins de les nostres exportacions, aquests continuen sent els països de la Unió Europea on hi exportem un 61% de les nostres exportacions, seguit dels països del continent asiàtic amb un 12%, el continent americà amb un 10%, Àfrica amb un 7% i la resta de països de Europa amb un 8,5%.

Les causes d'aquest descens cal adduir-les principalment al vet rus al sector fructícola europeu que ha suposat una important pèrdua de quota del nostre sector exportador.

Des de la vessant de la nostra Institució, el 2014 ha estat l'any en què s'ha aprovat la Llei 4/2014, de 1

d'abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación. Es tracta d'una llei que defineix les noves funcions de les Cambres de Comerç, el seu àmbit territorial, i sobre tot el règim econòmic en el que es podran desenvolupar. Des d'aquesta vessant, les Cambres de Comerç, endeguen una nova etapa on desapareix la fórmula de finançament a través d'una quota obligatòria i s'obra una de nova en la que s'aposta per un finançament per la via de prestació de serveis a les empreses.

Per aquesta raó, també ha estat l'any en el que la Cambra ha promogut el Club Cambra Lleida, on es tracta d'un nou instrument que permet beneficiar-se a les empreses que es donin d'alta, de tot un seguit de serveis, avantatges i descomptes per a les empreses de la nostra demarcació. Es tracta de poder integrar-se en la potent xarxa d'empreses que repre-

senten les Cambres a tot el món.

El 19 de novembre es va constituir la Cámara de Comercio de España que es l'òrgan que representa i coordina les 88 Cambres de Comerç Espanyoles i en la que el President de la Cambra de Comerç de Lleida va estar nomenat membre del Comitè Executiu de la Cámara de España.

En definitiva, el 2014 ha estat el punt d'inflexió d'una nova era on les Cambres de Comerç i per suposat la de Lleida, endeguem cercant l'excel·lència i un nou model molt focalitzat a donar serveis a les empreses de la nostra demarcació.

Aquesta memòria, intenta posar de manifest l'activitat de la nostra Institució al servei del teixit empresarial lleidatà.

2

la cambra



QUÈ ÉS LA CAMBRA

La Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és una Corporació de Dret Públic que té com a missió principal:

- La defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, en la seva jurisdicció.
- Impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.
- Actuar com a òrgan de consulta de l'Administració Autònoma, Central i Local en el camp econòmic.
- Assessorar individualment i col·lectiva els seus membres.

QUI INTEGRA LA CAMBRA

Totes les persones, naturals o jurídiques, que exerceixen la seva activitat mercantil, industrial o de serveis en la demarcació de la Cambra, que abasta tot el territori de les comarques de Lleida a excepció dels municipis que depenen territorialment de la Cambra de Comerç i Indústria de Tàrraga.

Aquests electors tenen dret a participar a ser elegits i a elegir directament l'òrgan màxim de govern de la Corporació, que és el Ple.

QUINES SÓN LES FUNCIONS DE LA CAMBRA

Com a Corporació defensora i impulsora dels interessos generals de l'economia de Lleida, té com a funcions:

- Intervenir com a àrbitre d'equitat en litigis.
- Crear i administrar entitats impulsores del desenvolupament econòmic.
- Potenciar l'exportació.
- Promoure la formació empresarial a tots els nivells.
- Participar en societats de desenvolupament.
- Estimular la investigació.
- Promoure la realització de fires i missions comercials.
- Desenvolupar totes les activitats que treballin en benefici del conjunt de l'economia de les comarques de Lleida.

QUINS SÓN ELS SERVEIS DE LA CAMBRA

- Formació
- Internacionalització
- Informació d'Empreses
- Innovació i TIC
- Indústria
- Legislació
- Comerç
- Creació d'Empreses

COMPOSICIÓ DE LA CAMBRA

COMITÈ EXECUTIU

– President

Sr. Joan Horaci Simó i Burgués
Marbres i Granits Lluís Simó SL

– Vicepresident 1r

Sr. Josep Ma Rusiñol i Ribes
Projectes Urbans del Segrià SL

– Vicepresident 2n

Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias
Hoteles Serrano SL

– Vicepresident 3r

Sr. Estanislau Grau i Baró
Femel

– Tresorer

Sr. Josep Tarragona i Masana
Transportes Tarragona SA

– Vocals

Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Moda intima Vania SA

Sra. Ma. Rosa Eritja i Casadella
Eritja Casadella, Ma. Rosa

Sra. Ma. Dolors Farreres i Arroyo
Sabateries Farreres

Sr. Josep M. Gardeñes i Solans
Fusteria Viladegut SLU

Sr. Antoni Postius i Robert
Fecom

Sr. Josep Ma. Pradas i Aznar
Tractomotor 2005 SL

Sr. Ignacio Fanlo Del Ruste
Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona

COMPOSICIÓ DEL PLE

REPRESENTANT

Sr. Francesc Argilés i Felip
Sra. Aurora Arnó i Santallusia
Sr. Santiago Bernaus i Gaset
Sr. Agusti Bordialba i Benet
Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Sra. Laureana Cervera i Bordialba
Sr. Pere Clapes i Esquerda
Sra. M. Rosa Eritja i Casadella
Sr. Sebastià Espinet i Fernández
Sr. Rafael Pujol i Solanes
Sra. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sr. Joan Fernández i Espigares
Sr. Manuel Fernández i Vila
Sr. Ramon Fornos i Llobera
Sr. Josep M Gardeñes i Solans
Sr. Jeronimo Godoy i Navarro
Sr. Estanislau Grau i Baro
Sr. Miquel Grues i Estadella
Sr. Pere Miquel Guiu i Vidal
Sr. Josep Lamolla i Franco
Sr. Josep M. Montañola i Vidal
Sr. Marcel Montoy i Alba
Sr. Josep M. Pelegrí i Chavarria
Sr. Josep M. Pena i Casanovas
Sr. Rafael Peris i Martin
Sr. Jordi Pifarré i Rovira
Sr. Antoni Postius i Robert
Sr. Josep M. Pradas i Aznar
Sr. Ignacio Fanlo Del Ruste
Sra. Montse Pujol i Torrent
Sr. Macià Josep Querol i Viñes
Sr. Miquel Roma i Piró
Sr. Ramon Ros i Canosa
Sr. Josep M. Rusiñol i Ribes
Sr. Miquel A. Sánchez Figols
Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias
Sr. Joan Horari Simó i Burgues
Sr. Josep Tarragona i Masana
Sr. Francesc Teixidó i Ibars

EMPRESA

Afrucat
Benito Arnó e Hijos SA
Picber SA
Jose Antonio Romero Polo SA
Moda Intima Vania SA
Laureana Cervera Bordialba
Clanser SA
M. Rosa Eritja i Casadella
Sorigué SA
Supsa Supermercats Pujol SL
Sabateries Farreres
Celleret del Segre SL
Manuel Fernandez Vila
Aquamar 2006 SL
Fusteria Viladegut SLU
Cemesa
Femel
M y J Gruas SA
Instal·lacions i Manteniments Guiu SL
Lamolla SA
Coell
Horfasa Grupo Empresarial SL
Electricitat Ind. Pelegri SL
Comer. Terrest. Maritima de Lleida
Pimec
Jorfe Instal·lacions SL
Fecom
Tractomotor 2005 SL
Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona
Prefabricats Pujol
Unipreus SL
Arids Roma SA, Unipersonal
Ros 1 SA
Projectes Urbans del Segrià SL
Sagafi Hotel SL
Hoteles Serrano SL
Marbres i Granits Lluís Simó SL
Transportes Tarragona SA
Aresté i Teixidó, SL

VOCALS CONSULTORS

Sr. Antoni Badia i Bernet
Empresari

Sr. Joan A. Balaguer i Florensa
Col·legi d'Agents Comercials

Sr. Albert Barata i Vendrell
Banc de Sabadell

Sra. Angela Brun i Plana
Empresària

Sr. Joan Casasayas i Abadal
Empresari

Sr. Marc Cerón i Castelló
Ilerda Serveis SA

Sr. Jaume Iglesias i Aldabó
IFR-Informàtica

Sr. Manel Llaràs i Vilaplana
Gremi Forners

Sr. Asensio Martínez i Blaya
Endesa

Sr. Xavier Josep Miraball i Català
Grupo BBVA

Sr. Juan Manuel Nadal i Reimat
Cercle Economia

Sr. Ignasi Peralta i Castelló
Assoc. Autoescoles

Sr. Joan Ripoll i Manuel
Asofruit

Sra. Sara Sampedro i Escuer
Funde

Sr. Eduard Soler i Farreres
Ferreteria Ramon Soler

Sra. Ann Charlotte
Inlingua SL

Sr. Miquel Àngel Soro i Serés
Gremi Pintors Mestres

COMISSIONS DE LA LEGISLATURA 2006-2010

- Comerç Interior
- Turisme
- Indústria i Medi Ambient
- Comerç Internacional
- Ordenació del Territori
- Impostos i Legislació



DELEGACIONS DE LA CAMBRA

La Cambra de Comerç de Lleida està present a totes les comarques de la seva demarcació a través de les Delegacions amb l'objectiu de ser més a prop de tots els empresaris lleidatans, conèixer les seves necessitats i aportar els mitjans que contribueixen al desenvolupament econòmic comarcal.

La Cambra dona servei en les següents localitats:

- BALAGUER (La Noguera)
- CERVERA (La Segarra)
- LA POBLA DE SEGUR (El Pallars Jussà)
- LA SEU D'URGELL (L'Alt Urgell)
- LES BORGES BLANQUES (Les Garrigues)
- MOLLERUSSA (Pla d'Urgell)
- EL PONT DE SUERT (L'Alta Ribagorça)
- SOLSONA (El Solsonès)
- TREMP (El Pallars Jussà)
- VIELHA (La Vall d'Aran)

Els delegats de la Cambra són empresaris que coneixen el territori i els possibles problemes de les seves comarques i que estan al servei de les institucions comarcals i locals per col·laborar en organitzacions de fires, conferències o cursos.

La finalitat i la raó de ser del servei de Delegacions, és la de coordinar les activitats que es duen a terme en les Delegacions esmentades, així com fer d'enllaç entre les Delegacions i la Cambra de Comerç.



3

relacions institucionals



DATES DE REUNIONS

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA

21 de gener 4 de novembre
24 de febrer 29 de desembre
3 de juliol

REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

10 de febrer 3 de juliol
27 de març 29 de desembre

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU I CONSELL DE PRESIDENTS DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

19 de gener 17 de setembre
3 d'abril 6 de novembre
2 de juliol

REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

4 de febrer 16 d'abril

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL *CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA* (Madrid)

28 de gener
25 de febrer
10 d'abril
27 de maig
24 de juny
28 d'octubre
19 de novembre (Constitució Cámara de España)
19 de desembre (1r Comitè Executiu Cámara de España)

REUNIONS DELS PLENS DEL *CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA* (Madrid)

28 de gener (extraordinari)
10 d'abril
24 de juny
28 d'octubre (extraordinari)
19 de novembre (Constitució Cámara de España)

PARTICIPACIÓ EN ACTES I REUNIONS

El dia **27 de gener**, a la seu de la Cambra es presenta la Balança Comercial de Lleida 2013, els resultats són molt positius, ja que han millorat respecte l'any 2012, sent el millor any de la història si tenim en compte el context actual de caiguda del consum intern, difícil accés al finançament i persistència d'un euro molt apreciat respecte el dolar, es demostra la importància de la internacionalització de les empreses. Les exportacions de Lleida han arribat als 1.726 milions d'euros, significa un augment del 6.65% respecte l'any 2012.



El dia **17 de febrer**, representants del teixit empresarial i econòmic, de la societat civil, de les institucions, alcaldes de diversos municipis i entitats de les províncies de Lleida i Tarragona, després de 10 anys de reivindicacions i de demanar als diferents governs d'Espanya una imminent solució a la problemàtica de la carretera N240, es reuneixen a la població de Les Borges Blanques, exigint la gratuïtat del peatge i posterior rescat de la concessió de la AP-2 entre Lleida i Montblanc, com a solució viable i immediata per a la finalització de l'eix cantàbric - mediterrani. També es va acordar sol·licitar una entrevista a la Ministra de Foment, Sra. Anna Pastor.



El dia **28 de febrer**, el president de la Cambra Joan H Simó i el president del Cercle d'infraestructures Sr. Pere Macies, amb la presència del Sr. Roberto Fernandez Rector de la Universitat de Lleida i del Sr. Joan Ganau, director de la Càtedra Repsol de Competitivitat i Desenvolupament Regional, presenten l'estudi sobre la relació entre la ciutat de Lleida i els Pirineus, amb la participació d'empresaris i institucions de Lleida.



28 de febrer



28 de febrer

El dia **12 de març**, el Sr. Raúl Milton – CEO Cuality Corporation, conferenciant internacional mexicà, autor del llibre que ha desafiat paradigmes, “Como ganar MAS sin tomar al cliente en cuenta” imparteix una conferència a la seu de la Cambra, “Crisis vs Rentabilitat y Éxito sostenido”, amb una gran participació d'empresaris representants de tots els sectors.



12 de març



12 de març

El dia **4 de març**, a Brussel·les en el marc del Parlament Europeu, FERRMED organitza la conferència “*EFFICIENT MULTIMODAL TRANSPORT IN EUROPE THROUGH FERRMED STANDARDS*”, on defensa l'eficàcia del transport multimodal, amb més de 40 experts que van analitzar les raons de l'ineficient sistema de transports. Es va reclamar per a la propera legislatura, un Pla estratègic de la Logística a nivell de tota la Unió Europea, com a única forma de millorar la eficiència del sistema de transport terrestre.



4 de març



4 de març

Els dia **20 de març**, neixen les noves Cambres de Comerç. El Ple del Congrés dels Diputats, aprova la nova Llei que les regula amb un ampli consens parlamentari, el que assegura una estabilitat que permetrà treballar en la seva autèntica vocació: recolzar mitjançant serveis de gran valor a les empreses, especialment a les pimes i micropimes, motors decisius per a la recuperació de l'economia espanyola i la creació de llocs de treball.



El dia **26 de març**, Creu Roja presenta el 6è estudi de l'Observatori de Vulnerabilitat "*L'impacte de la crisi en les persones majors de 45 anys*", el president de la Cambra participa en una taula rodona on es proposa incentivar la contractació de les persones d'aquesta edat i que estan a l'atur per evitar que pateixin exclusió social, alertant que es poden veure compromeses les seves futures pensions.



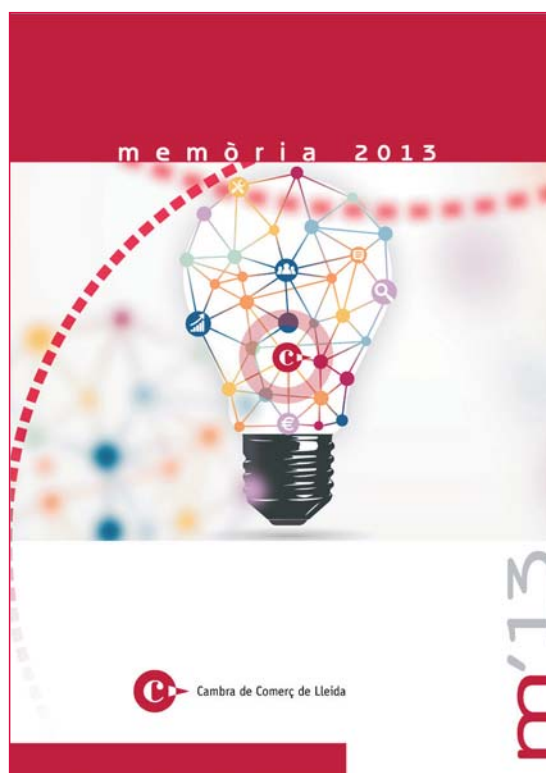
El dia **31 de març**, el president de la Cambra Joan H Simó juntament amb el secretari general el Sr. Josep R Paris i amb els tècnics i responsables dels departaments de la Cambra, presenten la Memòria d'actuacions de 2013, així com les noves accions, serveis i previsions per l'any 2014.



El dia **7 d'abril**, el director dels serveis territorials d'ensenyament Sr. Miquel A Cullerés i el president de la Cambra Sr. Joan H Simó presenten l'estudi d'Inserció Laboral dels ensenyaments professionals que analitza la situació laboral de 1.754 graduats en formació professional de 36 centres de Lleida. Des de la Cambra es subratlla l'èxit de la Mesa de treball Ensenyament – Empresa atès que aquest marc de diàleg està permetent detectar les necessitats formatives que registra cada sector professional i s'està assolint una vinculació més estreta entre la formació i món empresarial.



El dia **6 de maig**, Jornada Tècnica que la Cambra participa a la Diputació de Lleida, sobre "*infraestructures Territorials i Urbanes*". L'objectiu de la jornada és l'anàlisi d'una visió actual de les infraestructures territorials i urbanes des del punt de vista de la seva planificació, viabilitat, construcció i manteniment.



El dia 8 de maig, “Manifest del Far”. Els empresaris, amb el Parlament i el Dret a decidir del Poble de Catalunya. Les Cambres de comerç, patronals i entitats empresarials de Catalunya reunides al Far de Sant Sebastià de Llafranc (Palafrugell) manifestem:

- 1.- La nostra total adhesió al Pacte Nacional pel Dret a Decidir i el seu suport incondicional al procés endegat pel nostre Parlament, avalat per una àmplia majoria dels seus diputats, que ha de permetre que els nostres conciutadans puguin, lliurement i democràticament expressar la seva voluntat sobre el futur del país.
- 2.- El nostre compromís de respectar i fer costat a la decisió que prengui el poble de Catalunya, sigui quina sigui.
- 3.- La nostra voluntat d’adaptar l’actuació de les nostres empreses a aquesta voluntat, de manera que puguem continuar contribuint al progrés i al benestar de la nostra societat.



El dia **10 de maig**, 50ena Fira de Primavera de Tremp, on durant el decurs d'aquesta, i amb la presència de l'Hble. Sr. Germà Gordò, conseller de Justícia de la Generalitat de Catalunya, es van incloure els actes d'homenatge i reconeixement al Sr. Josep Calmet, delegat de la Cambra a Tremp i Sr. Balaguer, membre de la Cambra per la seva iniciativa i trajectòria de fa 50 anys, d'organitzar per primer cop aquesta fira, la seva aportació i el que ha suposat en l'economia del Pallars, durant tots aquest anys.



10 de maig



10 de maig

El dia **15 de maig**, el Director de CaixaBank a Catalunya, Sr. Jaume Masana, en el decurs d'una conferència que imparteix a la Cambra, insta a aprofundir en la millora de la competitivitat de les empreses com a element clau per a consolidar els indicis de recuperació que es produeixen, analitzant l'evolució espanyola en els darrers mesos, resalta el paper fonamental que les exportacions tenen en la millora de l'economia.

Dels dies **2 al 5 de juny**, a la ciutat de Miami (Florida) va tenir lloc el XLIII Consejo General de AICO i el XXXV Congreso Hemisférico CAMACOL, "Encuentro de dos grandes Instituciones". En aquesta trobada es va analitzar les relacions entre els Governos i Cambres de diferents països, la importància de la transmissió o divulgació de la informació, els resultats i negociacions per treballar conjuntament.



15 de maig



15 de maig

Els dies **10 i 11 de juny**, la Cambra organitza el *III Internacional Gourmet&Wines Business Meetings*. Aquest any el país convidat va ser Xina amb la participació de 26 empreses catalanes i 12 importadors xinesos. Dins d'aquest esdeveniment s'organitzen una taula de conferències amb la ponència destacada del Dr. Santiago Niño-Becerra, Catedràtic d'Estructura Econòmica de la Universitat Ramón Llull.



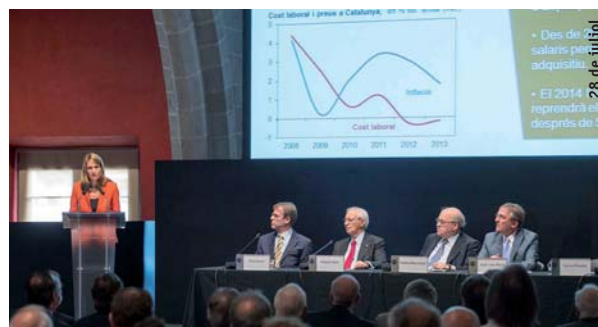
Els dia **4 de juliol**, a la seu de la Cambra, l'Hble. Sra. Irene Rigau, Consellera d'Ensenyament de la Generalitat de Catalunya, presideix l'acte de signatura de diversos convenis de col·laboració entre l'administració de la Generalitat mitjançant el departament d'ensenyament i 40 empreses i col·legis professionals de les Terres de Lleida amb l'objectiu de promoure i desenvolupar la implantació de la Formació Professional en Alternança Dual a les Terres de Lleida. Seguidament la Consellera imparteix una conferència sobre "*La Formació Professional Dual*", acompanyada del director dels Serveis Territorials d'Ensenyament Sr. Miquel A Culleres i el president de la Cambra Sr. Joan H Simó.



El dia **24 de juliol**, el Sr. Jaume Masana, Director de CaixaBank a Catalunya i el president de la Cambra, signen un acord de col·laboració per promoure la formació en matèria de comerç exterior per a les empreses. La internacionalització es el gran objectiu i esforç que s'ha de promoure dins de les nostres empreses, ajudar-les a sortir a l'exterior, assessorar-les i el finançament son les claus per aconseguir un bon èxit.



El dia **28 de juliol**, presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya 2013, del Consell de Cambres de Catalunya amb l'objectiu de donar a conèixer les principals dades econòmiques en el marc internacional i espanyol així com aportar reflexions sobre temes d'actualitat econòmica. Amb aquest document es pretén oferir algunes orientacions sobre aspectes clau als quals caldrà dedicar una atenció i un esforç cada cop més competitiu i exigent.



El dia **4 de setembre**, a la Casa Llotja de Mar, el president de la Generalitat Hble. Sr. Artur Mas, es va reunir amb empresaris de Catalunya, per exposar el seu projecte de futur de país, incidint amb l'economia com a peça clau per sortir de la crisi. En el decurs de l'acte el President Mas, va posar de manifest la importància i el pes de l'economia catalana dins els territori nacional, destacant el pes de les exportacions catalanes i el pes del Producte Interior Brut de Catalunya en el context espanyol.



El dia **19 de setembre**, presentació a la Cambra amb l'assistència d'empresaris i institucions, del Centre de Mercaderies d'Importació de Ningbo, aquest projecte està impulsat per les principals administracions i organismes d'aquesta ciutat i vol convertir-se en la plataforma d'importacions més gran de la província de Zhejiana, (a 200 km de Shanghai). El seu port s'ha convertit en un dels més importants en transport internacional i el segon més important de la Xina continental.



19 de setembre

Els dies **28, 29 i 30 de setembre**, a la ciutat de Mèxic va tenir lloc el Congrés Iberoamerica de Cambres de Comerç, així com la XLI Assemblea General d'AICO, en aquest foro internacional els líders de les 70 Cambres comparteixen experiències i intercanvien coneixements, amb la finalitat de reforçar la competitivitat de les economies de cada país. En l'Assemblea d'AICO el president de la Cambra de Lleida va estar escollit com a vicepresident i representant de les Cambres d'Espanya.



28, 29 i 30 de setembre



28, 29 i 30 de setembre



28, 29 i 30 de setembre



28, 29 i 30 de setembre

CICLE DE CONFERÈNCIES : CATALUNYA , PRESENT I FUTUR

En les properes setmanes i mesos Catalunya viurà un dels seus moments històrics més importants i alhora complexos que es fan difícil poder preveure des d'una perspectiva del món empresarial, que necessita en tot moment informació econòmica real per tal de poder prendre decisions adequades per tenir èxit en aquests mercats tan globals i canviants.

Per tal d'analitzar i debatre amb més profunditat els diferents escenaris econòmics pels quals Catalunya pot anar evolucionant, Cambra de Comerç de Lleida, juntament amb Globalleida, organitzen un cicle de conferències amb experts de reconeguda solvència, que aportarà llum a aquestes necessitats del món empresarial lleidatà.

Dimecres, 1 d'octubre / 19 h

IMPACTE ECONÒMIC DE LA INDEPENDÈNCIA I DELS ALTRES ESCENARIS QUE TÉ CATALUNYA



Oriol Amat
Economista. Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat de la Universitat Pompeu Fabra

Dijous, 9 d'octubre / 19 h

CATALUNYA I ESPANYA EN XIFRES



Joan Hortalà
Llicenciat en Dret i Doctor en Ciències Econòmiques. President de la Borsa de Barcelona

Dijous, 30 d'octubre / 19 h

EL FUTUR ECONÒMIC DE CATALUNYA: ELS DIFERENTS ESCENARIS



Gonzalo Bernardos
Economista. Professor Titular del Departament de Teoria Econòmica de la Universitat de Barcelona

Organitza:



Cambra de Comerç de Lleida



font: pol arcerari

LLOC: Cambra de Comerç de Lleida. C/ Anselm Clavé, 2. LLEIDA

Inscripció i assistència gratuïtes. Aforament limitat

Confirmar assistència: gtorres@cambralleida.org

Els dies **15 i 16 d'octubre**, a Brussel·les es celebra la **3a edició del Parlament Europeu d'Empreses** de EUROCHAMBRES, Associació de Cambres de Comerç i Indústria d'Europa, que engloba més de 1700 Cambres regionals i locals. En aquesta edició el programa va ser molt interessant, temes com la Internacionalització per a ser més competitius a nivell mundial, les competències (Skills), finançament (el sector bancari més prudent) i els temes de l'eficiència energètica, cada cop més important per a les empreses europees.



15 i 16 d'octubre



15 i 16 d'octubre



15 i 16 d'octubre

El dia **28 d'octubre**, va tenir lloc l'últim Ple del "Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España" que presidia el Sr. Manuel Teruel (president de la Cambra de Saragossa) i en el que estaven representats els presidents de les 88 Cambres de Comerç de tota Espanya. A partir d'aquesta reunió es treballa per la constitució de la "Cámara de España".



El dia **19 de novembre**, es constitueix la CAMBRA DE COMERÇ, INDÚSTRIA, SERVEIS I NAVEGACIÓ D'ESPANYA, que es posiciona com el màxim òrgan cameral estatal. El president de la Cambra de Lleida, Sr. Joan H Simó, està escollit a formar part del Comitè Executiu que

gestionarà la nova Cambra. El Sr. José Luis Bonet, president de Freixenet, ha estat elegit president, per votació, en la sessió constitutiva del Ple celebrat en el Ministeri d'Economia i Competitivitat.



El dia **21 de novembre**, la Cambra i el Cercle d'Infraestructures en sessió extraordinària, van organitzar un dinar - col·loqui amb el ponent l'Hble. Sr. Santi Vila, conseller de Territori i Sostenibilitat de la Generalitat de Catalunya i amb la presència de nombrosos empresaris, representants d'institucions i medis de comunicació. El tema que es va debatre va ser les possibles solucions a la problemàtica de les infraestructures del nostre territori, incidint amb el desdoblament de la N240, (autovia Lleida- Tarragona) el tema de la concessió de l'AP2, assignatura pendent que s'ha de solucionar donada la elevada sinistralitat i que és insòlit que dos capitals de província del seu nivell continuïn sense estar connectades per autovia malgrat el volum de trànsit general pel port de Tarragona.



Del **26 al 28 de novembre**, a la Casa Llotja de Mar va tenir lloc l'Assemblea General d'ASCAME, amb la presència del seu president Mohamed Choucair que al mateix temps és president de la Cambra de Beirut i el president del Consell de Cambres de Catalunya Sr. Miquel Valls, entre altres autoritats i presidents de Cambres de tot el mediterrani. Aquesta assemblea va aglutinar els

principals líders econòmics de la regió del Magreb, i es van realitzar diferents forums i events on es van tractar les energies renovables, els temes financers, i sobre tot l'educació. El tema sobre "*économie verte*", va ser prioritari sent el motor essencial del creixement social, econòmic.



El dia **16 de desembre**, a la seu de la Cambra va tenir lloc la Jornada “Les novetats de la Llei 5/2014, de 4 d’abril, de Seguretat Privada”, amb la presència de la directora general d’Administració de Seguretat del Departament d’Interior i de la Sra. Anna Miranda directora dels Serveis Territorials d’Interior a Lleida i a l’Alt Pirineu i Aran. Aquesta nova Llei millora i resol problemes tècnics i esdevé una bona eina preventiva que aportarà major garantia de seguretat per la nostra societat i per les nostres empreses.



ARTICLES PUBLICATS EN PREMSA

FEBRER

ESCAT I MAT AL SECTOR PORCÍ I A L'ECONOMIA DE LLEIDA

La futura ordre del Govern central que elimina les primes a les energies renovables, entre elles a les plantes de tractament de purins, ha posat en alerta el sector productor de porcí. Aquesta mesura perjudica les empreses propietàries d'aquestes instal·lacions, sobretot les que no estan amortitzades, i als ramaders de les zones amb gran densitat d'explotacions que fins ara portaven a aquestes plantes cogeneradores el purí de les seves granges. S'evitava així la contaminació ambiental i s'obtenien uns ingressos. Però amb la proposta del Govern central, els centres de purins es veuran afectats per una retallada del 40% en la remuneració efectiva de l'energia que produeixen.

Tot plegat fa inviable la continuïtat de l'activitat ramadera i posa en perill molts llocs de treball. El tancament de les plantes de purins però, no només suposa una amenaça econòmica sinó també una altra de caire mediambiental, que ja s'ha començat a registrar a les comarques de Lleida, on ja hi ha dificultats per gestionar les dejeccions ramaderes atès el tancament de 3 de les 4 plantes de tractament d'aquest subproducte.

Què se'n farà a partir d'ara dels metres cúbics de purí diari que gestionaven aquestes instal·lacions, ara tancades? Ha pensat el Ministeri d'Indústria i Energia que amb el tancament d'aquestes instal·lacions les basses on s'emmagatzemen els purins es desbordaran al no comptar amb una altra alternativa de gestió?

I, efectivament, amb aquesta problemàtica se n'obre una altra: l'activitat del sector porcí no pot seguir sense un pla de gestió de dejeccions ramaderes. I, així, moltes explotacions hauran de tancar portes al no tenir una altra alternativa de gestió. I Lleida, que compta amb una cabana porcina de centenars de milers

de porcs, no es pot permetre que un sector tan cabdal com és el porcí, s'enfonsi.

Així les coses, les associacions de productors, els sindicats agraris, partits polítics i entitats estan sumant esforços per demanar a l'Administració central que es tingui en compte la contribució ambiental de les plantes de tractament de purins i les exclogui de la reducció de primes a energies renovables o bé proposi una alternativa per gestionar les dejeccions que genera l'activitat industrial de cria i engreix intensiu de bestiar porcí, sense que suposi un gravamen per al ramader i pugui continuar amb la seva tasca.

D'altra banda, l'ordre del Ministeri d'Indústria tindria un impacte molt negatiu sobre les empreses instal·ladores de plantes de biogàs. Aquest és un sector nou de gran potencial que aporta alta tecnologia i genera un alt valor afegit al dur a terme una tasca d'innovació en aspectes bàsics com la Microbiologia i l'eficiència energètica. Des de la Cambra de Comerç de Lleida i a través del cluster LleidaBiotech estem impulsant el desenvolupament d'aquestes empreses atès el valor afegit tecnològic que poden generar en els diferents sectors empresarials de les nostres comarques i, a més a més, per la interrelació que poden tenir amb la Universitat de Lleida.

Amb tots aquests arguments sobre la taula, la Cambra de Comerç de Lleida estén la seva mà per mostrar el seu suport i ajudar a cercar una sortida a aquest problema que posa en posició d'escac i mat el sector porcí i el desenvolupament de l'economia de les nostres comarques.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç

MARÇ

CLAM UNÀNIME PER CONNECTAR LLEIDA AL MÓN

Que Lleida suspèn en connectivitat no estranya ningú si fem un repàs a les mancances que registra en matèria d'infraestructures viàries. Som davant d'una situació endèmica que no se soluciona per falta de voluntat política: any rere any patim la marginació pressupostària dels successius governs centrals, segueixen sense licitar-se o sense concloure's obres cabdals per al

nostre territori i se'n segueixen obviant d'altres que no fan més que accentuar l'aïllament de les comarques de Lleida en un moment en què unes bones comunicacions són sinònim de motor de desenvolupament econòmic.

El que sí estranya, però, és que no hi hagi una veu forta i unida reclamant-les, una veu que es faci sentir

de manera contundent. Tot i que en el seu haber hi ha iniciatives d'incontestable encert (l'aeroport, l'Alta Velocitat,...), en el seu debe hi figuren projectes aturats que des de Cambra de Comerç en subratllem la seva urgència. És el cas de l'autovia a Tarragona, de la qual successivament se n'ha exigit l'alliberament del peatge Lleida-Montblanc mentre no es finalitzi. És vergonyós que en 10 ó 15 anys no s'hagi estat capaç d'unir Lleida amb Tarragona, on hi ha el nostre port natural d'exportació.

També en clau viària, caldria estrènyer lligams amb les Terres de l'Ebre exigint l'autovia Lleida-Tortosa-Val d'Aran i caldria assolir el desdoblament entre Fraga i Alfajarín per connectar amb Saragossa per autovia i finalitzar el tram pendent de la d'Oscà.

Les mancances en clau ferroviària són majúscules: s'ha d'incidir en la línia Saragossa-Lleida-Tarragona per arribar fins al port; modernitzar i ampliar les línies de la Pobla de Segur i la Lleida-Manresa-Barcelona i projectar la línia Tortosa-Lleida-Tolosa de Llenguadoc. A més, l'èxit de l'Alta Velocitat no treu que no s'hagin de potenciar les línies de Rodalies a Monsó, a Montblanc, l'eix de Mollerussa-Tàrraga-Cervera.

Perquè es pugui promocionar Lleida com a node entre el Corredor Mediterrani i el corredor de l'Ebre dins la gran plataforma logística de l'euroregió Pirineus-Mediterrània, tal i com insten els experts, caldria, doncs, millorar totes les seves vies de comunicació ferroviària i viària d'est a oest i de nord a sud. Preci-sament, FERRMED i Diputació de Lleida enllestiran un

estudi preliminar que analitzarà les potencialitats en matèria logística i industrial del territori lleidatà en un moment en què cal prioritzar l'opció d'estar connectat al Corredor Mediterrani. Lleida no ha de deixar escapar aquesta oportunitat per no caure en una situació de residualitat perquè l'activitat logística i el comerç exterior són el motor del futur econòmic i l'eix estratègic per fer més competitiu el teixit empresarial lleidatà.

I per això, és imprescindible que totes les veus de Lleida, sense excepció, facin pressió per aconseguir que es construeixi un ramal ferroviari que garanteixi l'enllaç per ample de via de Lleida i la seva demarcació amb el Corredor Mediterrani.

L'aeroport d'Alguaire, per la seva banda, pot esdevenir igualment una peça clau en la recuperació econòmica de Lleida si, com sempre diem, s'activa el seu potencial en el transport de mercaderies. L'allargament de la seva pista fins a 3.000 metres facilitaria l'exportació de productes locals i importacions de tercers països. Esperem que això sigui possible aviat.

En definitiva, cal fer sentir una veu unida que denunciï el dèficit de comunicacions que registra Lleida a hores d'ara. Només amb una incontestable unió que pressioni i capgiri aquesta situació endèmica s'aconseguirà que Lleida no segueixi perdent pistonada i estigui connectada: està en joc el seu futur desenvolupament socioeconòmic.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç

ALBIRANT UN HORITZÓ MÉS OPTIMISTA

L'economia de Lleida ha tancat el 2013 amb un horitzó tímidament optimista que augurem s'ampliï i s'intensifiqui al llarg de l'any que hem encetat. Les dades de Cambra de Comerç de Lleida reflecteixen una lleu millora d'expectatives en gairebé totes les branques d'activitat, especialment, en sectors que aposten en ferm per l'exportació, l'autèntic motor de la balança comercial, assolint el nivell més alt de la seva història amb 1.726,48 milions d'euros (+6,65%). Lleida, que és la demarcació catalana capdavantera en vendes internacionals i supera la mitjana de Catalunya i d'Espanya, té davant seu el repte, però, d'obrir nous mercats per diversificar la seva exportació.

I per poder fer-ho amb garanties d'èxit cal, en primer lloc, oferir estratègies encaminades a sumar competitivitat: accions de suport a la iniciació a la internacionalització o missions inverses per posar en contacte compradors i venedors, com l'exitosa International

Fine Food & Wine Business Meeting amb Estats Units i Canadà, fórmula que enguany repetirem amb Xina.

I en segon lloc, per seguir obrint-se pas en els mercats forans s'ha d'assolir la millora de les infraestructures viàries. Des de la Cambra de Comerç seguirem exigint el rescat de la concessió de l'autopista AP2 entre Montblanc i Lleida per connectar les comarques de Lleida amb les de Tarragona i amb el seu port i, per extensió, amb el Corredor Mediterrani. Seguirem també defensant l'autovia a Saragossa, nous passos pirinencs amb França, la millora del servei de Rodalies, l'ampliació de la línia de la Pobla de Segur i la modernització de la línia Lleida-Manresa. Igualment, advoquem per ampliar la pista de l'aeroport d'Alguaire.

En definitiva, per impulsar el nostre teixit econòmic, des de Cambra seguirem donant suport als empresaris d'empenta, dotant-los d'eines, d'assessorament (209

nous emprenedors atesos el 2013) i de formació (107 accions formatives impartides) amb l'objectiu de fer-los més competitius i capdavaners. Som ben conscients quin és l'esforç –titànic, en molts casos- que fan les pimes del nostre teixit empresarial local per fer front amb dignitat a la crisi que ens està tocant capejar. I poso l'accent en el comerç i en aquelles activitats vinculades al sector de la construcció.

Des d'aquí espero i desitjo que aquests brots verds

que ens esta presentant el govern estatal esdevinguin una realitat certa el 2014 i que aviat es tradueixin en un augment important de l'ocupació i, sobretot, a l'accés de les empreses al finançament clau per a la supervivència i el creixement de tantes i tantes petites empreses lleidatanes.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç

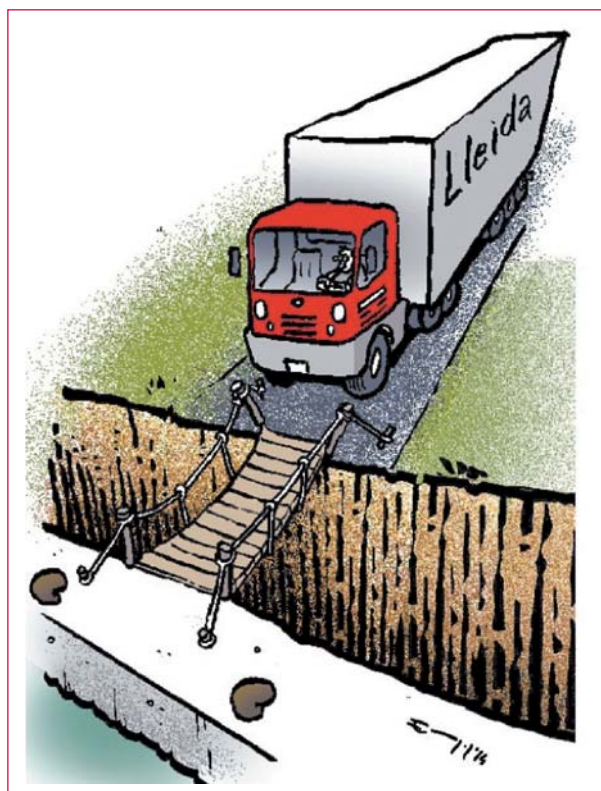
JULIOL

EMBRANZIDA A LES INFRAESTRUCTURES DE LLEIDA: QUI NO HI ÉS NO HI ÉS COMPTAT

La Cambra de Comerç de Lleida, en tant que ens que defensa els interessos generals del teixit empresarial, comercial, industrial i de serveis de la nostra demarcació, ha advocat sempre per assolir una xarxa d'infraestructures òptima per al seu necessari desenvolupament socioeconòmic.

La inexistència d'una veu unida que reclami la posada en marxa de les vies de comunicació prioritàries per a Lleida es fa palesa amb la manca d'acords unànims a l'hora de prendre decisions polítiques cabdals, fet que comporta conseqüències endèmiques per al territori.

És el cas de la demanda d'execució dels trams pendent de l'A-27 entre Tarragona i Montblanc que, malgrat rebre el suport de la majoria de grups parlamentaris a Madrid, va ser tombada amb els vots en contra del Partit Popular.



En aquesta proposta de reactivació d'obres per garantir la inversió productiva a Catalunya també hi figuraven d'altres reclamacions habituals com el desdoblament de la N-II, millorar l'eix pirinenc i instar a Foment l'execució dels trams pendents de la futura A-14 entre Lleida i la frontera amb França.

Tampoc s'ha atès al llarg d'aquest temps, cal recordar, l'exigència d'alliberar el peatge Lleida-Montblanc mentre no es finalitzin les obres de l'A-27. Mentre totes les forces polítiques, l'empresariat i la societat civil de Lleida i Tarragona han manifestat públicament la urgència de connectar ambdues demarcacions, el govern central continua desatenent el clam d'un territori.

Desatendre aquesta necessària i llargament reclamada obra posa en escac i mat la connexió amb el nostre port natural d'exportació i també ens permetria mantenir la connectivitat intermodal amb el futur Corredor del Mediterrani. Les oportunitats d'exportació i d'obertura de nous mercats en sectors claus per a Lleida com l'agroalimentació seguiran minvades, clarament, mentre romangui aquesta negativa. Fins quan?

La promoció empresarial de Lleida i la generació de nous projectes *export* i *import* segueixen en *stand by* també en el cas de l'aeroport d'Alguaire. L'existència d'una duana i d'un punt d'inspecció fronterer, juntament amb l'exportació i importació de mercaderies donarien embranzida a aquesta infraestructura, amb el consegüent impuls de l'ocupació i un gran impacte en l'economia del territori. Cal, doncs, en aquest sentit recolzar tota iniciativa privada seriosa que tingui per objectiu activar el potencial del transport de productes locals i importacions de tercers països.

Des de Cambra de Comerç també instem a la necessària posada en marxa de l'estació del Pla de la Vilanoveta, l'antiga estació de passatgers situada en la línia Barcelona-Manresa-Lleida-Saragossa que va reconvertir-se per poder rebre trens de mercaderies i

fer la funció de tallers. ADIF és qui la gestiona i de qui en depèn la posada en marxa de les instal·lacions perquè tornin a donar servei. Aquesta infraestructura permetria connectar la planta per via fèrria amb el Port de Barcelona i, de retruc, s'obririen les portes a la possible construcció d'un centre logístic en la mateixa zona i, en conseqüència seguir mantenint a través de la xarxa ferroviària la connectivitat amb el Corredor del Mediterrani.

Des de Cambra de Comerç, en definitiva, seguirem

posant l'accent en les possibilitats i les necessitats immediates de comunicació que registren les comarques de Lleida per tal de promoure l'activitat empresarial lleidatana i el comerç exterior local, bàsics per al futur econòmic i l'increment de la competitivitat de les empreses de Lleida. Cal una Lleida connectada al món perquè per tots és sabut que, qui no hi és no hi és comptat.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç

OCTUBRE

CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA REPRESENTA ELS INTERESSOS DE LES EMPRESES LLEIDATANES EN LA 3ª EDICIÓ DEL PARLAMENT EUROPEU EMPRESARIAL

Què volen les nostres pimes?

Cambra de Comerç de Lleida va prendre part en la 3a. edició del Parlament Europeu Empresarial celebrat els dies 15 i 16 d'octubre a Brussel·les tot representant els interessos de les empreses lleidatanes i donant suport a les propostes que es van debatre i votar en el si de l'hemicicle, que estava integrat per prop de 800 empresaris de 28 països de la Unió Europea i per empreses de totes les mides i sectors.

L'objectiu d'aquesta iniciativa ha estat el d'analitzar i, posteriorment, traslladar als legisladors europeus, les inquietuds de les pimes que són, principalment, la internacionalització, la formació, la dificultat d'accés al finançament o l'energia.

Pel que fa a la internacionalització, tothom coincideix a afirmar que es tracta d'una prioritat de política econòmica que impulsi la productivitat i la competitivitat. De fet, només cal constatar en quina mesura les exportacions estan desenvolupant un paper cabdal en l'estabilització de l'economia de casa nostra. Per tot plegat, les Cambres de Comerç plantegen la necessitat d'abordar una reflexió ferma sobre les polítiques europees de suport a la internacionalització, tenint en compte que la competència internacional s'intensifica cada cop més.

és una resposta estratègica per a les empreses. En aquest sentit, cal celebrar àmpliament haver assolit l'Acord Transatlàntic per al Comerç i la Inversió (TTIP) amb EEUU.

En aquest sentit, les Cambres celebren que, entre les mesures que la Comissió Europea ha endegat per impulsar la globalització de les pimes europees, hi hagi l'Acord Transatlàntic per la Comerç i la Inversió (TTIP), el qual beneficiarà les pimes, especialment en el terreny de les homologacions de productes, atès que un dels principals temes que s'està tractant amb

Estats Units és precisament que, si un producte està homologat a la Unió Europea, aquest ho estarà automàticament en el mercat nord-americà. Seria desitjable igualment que s'incorporés un apartat sobre els pimes en les negociacions que tenen lloc no només amb el TTIP amb Estats Units, sinó en el conjunt d'acords comercials en marxa, especialment amb països de l'Amèrica Llatina i del Mediterrani.

D'altra banda, des de l'àmbit cameral es demana que s'implanti una autèntica Diplomàcia Econòmica europea amb una xarxa de serveis a l'exterior per a les empreses comunitàries, on l'Administració Europea col·labori estretament amb les Cambres de Comerç i les organitzacions empresarials. D'aquesta manera, s'aconseguiria un suport ferm per a que les pimes assolissin amb garanties els processos d'internacionalització, trobant una representació i defensa reals a l'exterior en matèria comercial.

Pel que fa a la necessitat de que les pimes comptin amb treballadors qualificats per al seu ple desenvolupament, les Cambres de Comerç insisteixen en impulsar una aliança europea per a la Formació Dual i assolir una major implicació de les pimes en el desenvolupament d'aquests sistema amb l'objectiu de frenar l'atur del jovent.

D'altra banda, i pel que fa a finançament, les Cambres de Comerç van instar a les institucions a proposar i impulsar iniciatives fermes per restablir el crèdit a les empreses. En aquest sentit, per aconseguir el màxim aprofitament de les iniciatives europees encaminades a facilitar el finançament de les pimes de manera eficient i amb garanties, cal comptar amb una participació activa d'institucions intermèdies, com ara la xarxa de Cambres de Comerç.

Per últim, davant els diferents desafiaments als quals s'enfronta Europa - dependència de les importacions,

preus elevats preus de l'energia, creixent demanda mundial, les amenaces del canvi climàtics, el lent progrés de l'eficiència energètica, les energies renovables- es va posar damunt la taula la necessitat que la política energètica europea estigui constituïda per una sèrie de mesures destinades a assolir, primer, un mercat de l'energia integrat; segon, la seguretat del subministrament energètic; i, tercer, la sostenibilitat del sector energètic.

Convençut que aquesta presa de contacte amb els eurodiputats en el marc del Parlament Europeu Empresarial ha estat força reeixida, sóc del parer que cal defensar els interessos de les nostres empreses i de la nostra economia tenint una presència més activa a Brussel·les.

Joan H. Simó i Burgués
President de Cambra de Comerç

4

àrea d'internacionalització



INTRODUCCIÓ

La internacionalització de les empreses de Lleida esdevé, per tant, un dels objectius prioritaris de la nostra institució. Amb l'objectiu de contribuir a aquest fi són diversos els instruments que posem a disposició de les empreses lleidatanes a fi d'aconseguir una major internacionalització.

És en aquest sentit que a nivell de comunitat autònoma es va constituir el PAI (*Pla d'acció Internacional*), que pretén ser una guia dels serveis que, en matèria d'internacionalització, les Cambres de Comerç posen a disposició de les empreses, a més d'un instrument de coordinació amb d'altres administracions que treballen en favor d'aquest procés.

Aquest pla permet que cada Cambra de Comerç i Indústria determini quines seran les seves actuacions prioritàries en favor de la internacionalització i així comercialitzar-les conjuntament a través de la pàgina web www.paicambres.org.

L'estructura actual dels serveis del Departament d'internacionalització de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida doncs, segueix les línies següents:

- **Informació i assessorament**
- **Promoció exterior**
- **Iniciació a la internacionalització**
- **Jornades**

En els apartats següents passem a analitzar les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2014, tot avançant que s'han realitzat accions de promoció internacional a un total de 5 països amb la participació total de 43 empreses i s'ha prestat el servei d'informació i assessorament a totes aquelles empreses importadores i exportadores de Lleida que ho han requerit.

Així mateix hem de destacar el **servei d'Iniciació a la Internacionalització** que aquest any al departament de Comerç Internacional conjuntament amb ACCIO hem continuat posant a l'abast d'empreses que veuen la internacionalització com un camí per créixer.

El programa té com a objectiu oferir solucions personalitzades que es concreten en les figures clau de l'Assessor d'Internacionalització, Assessor de Màrqueting Digital i Tècnic en comerç exterior. Tres

professionals que posen al servei de les empreses participants coneixement i experiència per garantir el seu èxit internacional.



PROMOCIÓ EXTERIOR

En aquesta àrea de treball, la Cambra de Comerç de Lleida, mitjançant l'organització de diferents tipus de trobades empresarials, facilita que les empreses exportadores de Lleida puguin conèixer de forma més directa, els importadors potencials dels seus productes a l'estranger.

Un dels principals objectius de la Cambra de Comerç de Lleida és potenciar la internacionalització de les empreses lleidatanes. Amb aquesta voluntat, posem a disposició de l'empresariat un ampli ventall d'eines que facilitin al màxim el seu procés d'expansió, tant pel que fa a la potenciació de les exportacions com als projectes d'implantació i inversió a l'exterior.

Al llarg de l'any 2014 la Cambra de Lleida ha organitzat 1 missió comercial a 4 països. D'altra banda, del 9 al 13 de juny es va realitzar una missió comercial inversa d'importadors procedents de Xina, acció en la qual hi van participar 27 empreses nacionals i 12 d'estrangeres.

Complementàriament, s'ha donat informació de les activitats de promoció internacional que han realitzat la resta de Cambres de Comerç Catalanes, facilitant d'aquesta manera que les nostres empreses poguessin participar en aquelles accions que els fossin de més interès.

Tot seguit passem a analitzar amb més detall les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2014.

MISSIONS COMERCIALS DIRECTES

Les missions comercials són viatges de prospecció de mercats que, organitzats i coordinats per la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida, permeten que les empreses exportadores puguin iniciar relacions comercials amb d'altres empreses estrangeres importadores mitjançant la realització d'entrevistes individualitzades. Des del departament de comerç internacional de la Cambra de Comerç de Lleida, i mitjançant col·laboradors en el país de destí es realitza el següent treball:

- Organització d'una agenda de treball individualitzada amb importadors locals, d'acord a les necessitats estratègiques de cada empresa.
- Coordinació, amb l'assistència in situ d'un tècnic de la Cambra, durant el decurs de la missió comercial.
- Resolució de consultes sobre temes aranzelaris i d'accés al mercat.

Els objectius de les empreses que participen en les nostres missions poden ser molt variats si bé els més generals són:

- Recerca d'importadors i distribuïdors.
- Recerca de socis industrials o comercials.
- Transferència tecnològica.
- Prospecció d'un nou mercat a fi de conèixer les seves possibilitats comercials.

El detall que realitzem a continuació és una breu valoració de les missions comercials que la Cambra de Comerç de Lleida ha dut a terme en el decurs de l'any 2014.

MISSIÓ COMERCIAL ALS PAÏSOS ESCANDINAVS

En el decurs del mes d'octubre de 2014 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Dinamarca, Suècia, Finlàndia i Noruega la qual comptava amb el patrocini econòmic d'ACCIÓ i en la què hi van participar les empreses detallades a continuació.

Itinerari:

Oslo, Estocolm, Hèlsinki, Copenhaguen

Data de realització:

del 27 al 31 d'octubre

Col·laborador:

El Centre de Promoció de Negocis d'ACCIÓ a Copenhaguen.

EMPRESA	SECTOR
KH7 LLOREDA	Productes de neteja
MOLÍ D'OLI GASULL	Oli d'oliva
PRODUCCIONS AGRÀRIES DEL CAMP	Fruita Dolça
FRESHGOLD QUALITY	Fruita Dolça
TEXTIL OLIUS	Tèxtil
MASSADA NATURAL THERAPY	Laboratori de Cosmètica

La Missió Comercial als Països Escandinaus es va coordinar pel Centre de Promoció de Negocis d'ACCIÓ a Copenhaguen, i oberta a la participació d'empreses catalanes interessades en iniciar-se en l'exportació en aquests països. Per aquesta raó, s'organitzà per a cada empresa participant una agenda de treball amb potencials importadors finesos, noruecs, danesos i suecs.

Finlàndia amb una superfície de 304.529 km és un país escassament poblat per una mica més de 5,4 milions d'habitants, amb una renda per càpita elevada. El 2012, el PIB del país a preus corrents va ser de 192 milions d'euros. Aquest mateix any, la seva renda per càpita va ser de 35.571 euros.

Actualment, l'empresa catalana podria trobar oportunitats d'entrada al mercat finlandès en els sectors amb presència tradicional catalana com l'alimentari o la moda i confecció i el calçat, i en sectors industrials d'intensitat tecnològica mitjana com el de màquina eina o maquinària per a la construcció.

Noruega amb una extensió de 385.639 km² la densitat de població es de 13,16 habitants per Km². Els noruecs, amb una renda per habitant de les més altes del món, són per aquest fet bons consumidors, quantitativament parlant. Atès que es tracta d'un país petit (en termes de població), la producció domèstica no pot proveir el mercat per si sola, amb el conseqüent recurs a la importació.

Estem davant d'una societat moderna i tecnificada,

que sap on anar a buscar els productes que necessita, tant de consum com industrials.

Suècia és un país de poc més de 9,5 milions d'habitants, amb el que es pot considerar com un mercat més aviat petit. No obstant això, els suecs gaudeixen, en general, d'un poder adquisitiu mitjà més elevat que els ciutadans d'altres països europeus i la seva propensió a la despesa també sol ser més alta (el sistema de benestar suec des incentiva l'estalvi). Aquests factors el converteixen en un mercat interessant per a l'exportació.

Dinamarca amb uns 5.580.516 milions d'habitants és l'economia número 34 en el rànquing. És un país amb una important i històrica vocació comercial i logística, el que explica el seu grau d'obertura i una evolució del seu sector exterior. En aquest context d'economia oberta, el paper de Catalunya és encara limitat, tot i que creixent, en relació amb altres països.

Malgrat el reduït nombre d'habitants, l'elevat valor de la renda per càpita fa que sigui un mercat interessant per a molts productes.

Per aquests motius, varem pensar que els països Escandinaus eren mercats que ofereixen bones oportunitats per als productes catalans.

Representant Cambra Lleida:

Sr. Jordi Quejido Culleré

Departament de Comerç Internacional

MISSIONS INVERSES

MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE LA XINA

Data de realització:

Del 9 al 13 de juny de 2014

Col·laboradors:

Diputació de Lleida, Ajuntament de Lleida, La Caixa, Prodeca, GlobalLeida i el Port de Tarragona.

EMPRESSES PARTICIPANTS NACIONALS

Empresa	Sector	Producte
COSTERS DEL SIÓ	Vins i caves	Vi
CELLER LA GRAVERA	Vins i caves	Vi
EXCELLING WINES	Vins i caves	Vi i cava
MONT MARÇAL	Vins i caves	Vi i cava
ROQUETA ORIGEN	Vins i caves	Vi
VIUDA PIFARRÉ	Alimentació	Caramels i xocolates
CARNICAS BATALLÉ	Alimentació	Pernils i embotits
BODEGAS BOCOPA	Vins i caves	Vi
RAVENTOS ROSSELL	Vins i caves	Vi i cava
TOMAS CUSINE - JANÉ VENTURA	Vins i caves	Vi i cava
PRIORDEI	Alimentació	Oli d'oliva
CELLER DE L'ENCASTELL - CASTELL ROIG	Vins i caves	Vins
MAS BLANCH I JOVÉ	Vins i caves	Vi
CELLER CERCAVINS	Vins i caves	Vi
CAN SURIOL	Vins i caves	Vi i cava
BODEGAS RUBERTE	Vins i caves	Vi
CASTELL DEL REMEI	Vins i caves	Vi
PATATAS FRITAS TORRES, SL	Alimentació	Patates fregides
COFAMA EXPORT, SL (PETXINA WINES)	Vins i caves	Vi i cava
PUJADO SOLANO, SL	Alimentació	Anxoves i bonítol
GRUP PONS - CLOS PONS	Alimentació	Oli d'oliva i altres
CAFES BATALLA	Alimentació	Cafès
CAN BECH	Alimentació	Melmelades i salses
MAS RODÓ	Vins i caves	Vi
MARCFMI INTERNACIONAL, SL	Alimentació	Olis i conserves
VINAGRES BADIA	Alimentació	Vinagres
MAS DOIX	Alimentació	Vi



Moment del III International Gourmet & Wines Business Meetings.

EMPRESSES PARTICIPANTS ESTRANGERES

Empresa	Nom
SHANGHAI RORIA CO., LTD.	Han Jin
BEIJING MARKWELL CO., LTD.	Li Jao
SHANGHAI HEFENG FOOD CO., LTD.	Ma Lifeng
SHANGHAI PATRIZ TRADING CO., LTD.	Chen Jian
SHANGHAI HUMA COMMERCIAL & TRADING DEVELOPMENT CO., LTD.	Cao Lixin
SHANGHAI JUERUI INDUSTRY CO., LTD.	Ningzhou Hu
DS WINES CHINA	Vicente Muedra
YESMY (SHANGHAI) COMMERCE & TRADING CO., LTD.	Jason Or
FIONSON GROUP	Melody Wang
SHANGHAI GUXANTE IMP./EXP. CO., LTD.	Wu Wangqing
TINTA FINA	Gonzalo de Caralt
JEBSEN BEVERAGE CO., LTD.	Marco Cheung

Aquesta missió comercial fou organitzada amb la col·laboració de la Consultora Argos encarregada de la selecció de les empreses importadores de productes Gourmet i vins potencialment interessades en mantenir reunions amb productors i exportadors catalans.

Xina se situa com un dels destins més importants en les exportacions d'aliments i begudes espanyoles en

els últims anys. El rànquing, segons destinacions de les exportacions del sector de l'alimentació i begudes, indica que la Xina ocupa la setena posició per valor exportat durant l'any 2012 i la segona posició si no considerem els mercats de la UE.

El país més gran d'Àsia ha consumit en l'últim any 593 milions d'euros en aliments i begudes procedents

d'Espanya, un 9% més que en el 2011, sent un dels més importants creixements absoluts (€). En els darrers cinc anys el creixement mitjà anual s'expandeix fins un 28%, passant de 173 milions d'euros a 593 milions i situant-se com el destí amb major creixement de les exportacions des de l'any 2007. En l'última dècada l'augment interanual mitjà ha estat del 21% passant de 50 a 593 milions d'euros. Tot això, reflexa el major coneixement que es va tenint del producte espanyol per part del consumidor xinès.

Els productes més destacats segueixen sent la carn de porc amb 212 milions d'euros, el vi amb més de 113 milions, l'oli d'oliva amb 97 milions i el peix amb 90 milions d'euros.

El sector agroalimentari xinès, en el qual s'està realitzant un esforç promocional important, es troba en plena transformació com a resultat d'una societat i una economia en canvi. El creixement econòmic, el desenvolupament urbà i el creixement de la classe mitjana i alta, així com la influència de les pautes de consum d'Occident, han portat a un canvi en la demanda de productes agroalimentaris.

Avantatges:

- Creixement econòmic del 7,8% el 2012.

- 80 milions d'habitants de classe mitja.
- Gran augment del consum de vins i productes gourmet.
- Ciutats de segon i tercer nivell encara per explotar comercialment.
- Bona percepció del producte espanyol.
- Partner especialista en vins.

Inconvenients:

- Barreres no aranzelàries en matèria de registres i permisos sanitaris.
- La distància.
- Son productes desconeguts per la població xinesa.

Per aquest motiu, des de la Cambra vam decidir convidar a un grup de 12 importadors Xinesos amb l'objectiu d'incrementar la presència de productes catalans en aquest mercat.

Aprofitant la celebració d'aquesta Missió Comercial anomenada III INTERNATIONAL GOURMET & WINES BUSINESS MEETINGS es va celebrar una conferència que va comptar amb 315 assistents i amb el següent programa:

PROGRAMA

DIMARTS, 10 DE JUNY

09.00 - 09.30 h:

Inauguració de III International Gourmet & Wines Business Meetings (Xina - Catalunya).

- **Sr. Joan H. Simó i Burgués**, President de la Cambra de Comerç de Lleida.
- **Sr. Jordi Bort i Ferrando**, Director General de l'Incavi i Conseller Delegat de Prodeca.
- **Il·lm. Sr. Joan Reñé i Huguet**, President de la Diputació de Lleida.

09.30 - 10.15 h:

Conferència "Reptes i oportunitats per a pimes en el mercat agroalimentari xinès".

- **Sr. Iñigo Cañedo**, Consultor especialista en internacionalització de productes agroalimentaris i Coordinador del Pla de Promoció Agroalimentària a Xina (2007 - 2009). Coordinador de l'stand d'Espanya en fires a Beijing, Shanghai, Cantón i Hong Kong per a ICEX, FIAB i la Federació Espanyola del Vino.

10.15 - 10.45 h: COFFEE BREAK (Foyer principal).

10.45 - 11.45 h:

Taula rodona "Experiències d'èxit al mercat xinès".

Participants:

- **Sant Aniol** - Sra. Ariadna Prats, Directora d'Exportació.
- **Roqueta Origen, S.L.** - Sr. Carlos Romero, Director d'Exportació.
- **Priordei** - Sr. Daniel Santacreu, Gerent Director Comercial.
- **Freixenet, S.A.** - Sr. Bernd Hallbach, Cap d'Exportació del Grup.
- **Torrans Vicens, S.L.** - Sr. Joan Franquet, Director d'Exportació.
- **Tintafina Commercial (Shanghai) Co. Ltd.** Sr. Gonzalo de Caralt, Manager.

Presenta: Sr. Jordi Bort i Ferrando, Conseller Delegat de Prodeca i Director General de l'Incavi.

Modera: Sr. Joan Cal, Director Executiu del Diari Segre.

11.45 - 12.45 h:

Conferència "2014 – 2020: tendències i expectatives.

- **Dr. Santiago Niño-Becerra**, Economista i catedràtic d'Estructura Econòmica a la Universitat Ramón Llull de Barcelona.

12.45 - 13.00 h:

Cloenda.

- **Il·lm. Sr. Àngel Ros i Domingo**, Alcalde de Lleida.



Ponència del Sr. Niño-Becerra.

INFORMACIÓ I ASSESSORAMENT

INFORMACIÓ EN COMERÇ INTERNACIONAL

La informació i l'assessorament especialitzat esdevenen cada cop més factors claus en el camí de la internacionalització. Conèixer les característiques dels nostres mercats objectiu, les dificultats que ens podem trobar i informació comercial/sectorial de primera mà, són necessitats prioritàries per a la consecució dels nostres objectius empresarials.

Dins d'aquesta àrea, el que pretenem és donar resposta a totes aquelles consultes que les empreses exportadores es plantegen, a més d'esclairar dubtes de la manera més acurada possible; és per aquesta raó que disposem de diferents fonts d'informació a l'abast de

les empreses lleidatanes com:

- Bases de dades d'informació comercial i directoris d'empreses de pràcticament tots els països.
- Base de dades d'informació de qualsevol sector en qualsevol país.
- Servei de recerca d'informació legal d'àmbit comunitari (programa European Enterprise Network).
- Informació aranzelària i fiscal a la importació (Bases de dades TARIC).
- Informació sobre tràmits d'exportació.

- Un ampli fons bibliogràfic que recull informació sobre països i possibilitats comercials per a diferents sectors.
- Accés a múltiples fonts d'informació especialitzada en comerç internacional disponible a la nostra web.

Complementàriament a la resolució de consultes que les empreses ens venen plantejant, el departament de comerç internacional compta amb altres instruments que tenen com a objectiu mantenir als nostres exportadors informats en tots aquells temes que fan referència al comerç internacional i a les diferents accions de promoció internacional.

Adicionalment el departament de comerç internacional de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida fa un seguiment mensual de la *Balança Comercial de Lleida*, elaborant-ne al final de cada exercici un estudi valoratiu, que pel que fa a l'any 2014 podem resumir breument en els següents punts:

1. L'any 2014 la Balança Comercial de Lleida va veure frenada la seva tendència ascendent, tot i que es va quedar molt a prop del seu màxim històric arribant el total d'intercanvis comercials internacionals als 2.503,95 milions d'euros, amb un descens de 61,09 milions d'euros respecte l'any precedent, suposant una davallada del 2,38% respecte el 2013.
2. L'any 2014 ha estat marcat per la decisió del Govern rus de vetar la fruita originària de la Unió Europea. Aquesta decisió va tenir lloc en un moment crucial de la campanya de recol·lecció i comercialització de fruita, el 6 d'agost. Si s'analitzen els diferents components de la balança comercial, com a principal punt a destacar esmentem que **les exportacions continuen essent el motor de la balança comercial**, i que aquestes han assolit les segones millors xifres de tota la història. En aquest sentit, s'ha arribat als 1.697,01 milions d'euros, xifra que suposa una davallada de només el 2,10% respecte l'any 2013.
3. Pel que fa a les importacions aquestes també disminueixen. Concretament en un 2,96% respecte l'exercici anterior, arribant als 806,94 milions d'euros, 24,63 menys que al 2013.
4. Tot i haver canviat la tendència, la Balança Comercial de Lleida de l'any 2014 presenta un superàvit comercial previst de 890,07 milions d'euros amb un rati de cobertura del 210%. Així mateix, cal recordar que les balances comercials de Catalunya i Espanya són deficitàries.
5. Geogràficament, **el principal destí de les ex-**

portacions de Lleida continua sent els països de la Unió Europea (on s'hi exporta un 61% del total), tot i que s'aprecia que aquest protagonisme es redueix any rere any. Aquestes dades demostren que les empreses de Lleida segueixen optant per la diversificació: s'exporta més i a més destins. Les exportacions al continent africà han viscut un creixement espectacular que es quantifica en 21,04 milions d'euros (el que representa un 28,90%) degut a l'increment de 20,31 milions d'euros de les exportacions de cervesa a Guinea Equatorial; pel que fa al continent americà i a Oceania no hi ha hagut desviacions substancials, creixent un 2,36% i un 4,21% respectivament; mentre que al continent asiàtic les exportacions han disminuït en 35,63 milions d'euros (el que representa un 14,66%) degut a la davallada de les exportacions d'alfals als Emirats Àrabs Units on s'ha passat d'exportar 474.000 tones a 350.000, així com a la davallada de les vendes de maquinària per a la construcció i obres públiques a Malàisia, que han passat de 12,60 milions d'euros a 0,66 milions d'euros.

6. Els principals països d'exportació són França (19,55%), Alemanya (9,57%), Itàlia (8,89%) i Portugal (4,86%) dins de la Unió Europea i Emirats Àrabs Units (5,17%), Rússia (3,41%), Andorra (3,32%) i Brasil (2,72%) com a països no comunitaris.
7. Els països on més han augmentat les exportacions són:
 - **Itàlia:** Seguint amb la tendència de l'any 2013, les exportacions a Itàlia han augmentat en 21,15 milions d'euros. El principal motiu d'aquest augment és l'increment de les exportacions d'oli d'oliva en un 54% així com les de fruita que han crescut un 37% respecte el 2013.
 - **Regne Unit:** Les exportacions al Regne Unit han augmentat un 12,36%. Recordem que l'any 2013 ja van créixer un 20,86%. El principal motiu d'aquest increment ha estat ve donat per l'increment de les exportacions de carn d'au, que han augmentat un 753%.
 - **Estats Units d'Amèrica:** Les empreses de Lleida han augmentat un 13,97% les seves exportacions als Estats Units durant l'any 2014. Aquest augment s'ha produït degut a que les exportacions d'oli d'oliva han augmentat un 40% al passar de 22 milions d'euros a 31 milions.

- **Guinea Equatorial:** Pel que fa a Guinea Equatorial, les exportacions des de Lleida han augmentat un 93,55%, degut a les exportacions de cervesa.
8. Pel que fa a les importacions aquest 2014 les importacions han disminuït lleugerament. No obstant, podem dir que el seu comportament ha estat diferent en funció del seu origen. Les importacions procedents de la Unió Europea han disminuït un 0,69%, les procedents del continent africà un 64,22%, i les del continent americà un 39,27%. D'altra banda, les importacions procedents de l'Europa no comunitària han augmentat un 20,62%, les del continent asiàtic un 26,97% i les d'Oceania un 19,27%.
 9. Els principals països proveïdors són França, Itàlia, China, Alemanya, Països Baixos i Portugal.
 10. Pel que fa a les exportacions per sectors d'activitat, el paper del sector agroalimentari és predominant representant un 69,39% del total, registrant-se una davallada de 0,43 milions d'euros respecte l'any 2013. Els principals productes agroalimentaris exportats són la fruita fresca, l'oli d'oliva, la carn de porcí, els farratges i els transformats de fruita. Segueix el sector de productes industrials i matèries primeres representa el 21,20% del total de les exportacions lleidatanes amb un descens de vendes de 43,04 milions d'euros. Aquest sector està encapçalat per paper i cartró, maquinària agrícola i perfils i filferro de ferro i acer. Per últim, el 9,41% restant correspon al sector de béns de consum que està concentrat en les exportacions de aparells d'il·luminació, joieria i bijuteria.

Rànquing de productes

EXPORTACIONS	ANY 2014	ANY 2013	VARIACIÓ
1. Fruta fresca	330,68	343,25	-3,66%
2. Oli d'oliva	208,95	196,90	+6,12%
3. Productes carnis (porcí)	106,81	105,69	+1,06%
4. Farratges	96,70	128,63	-45,81%
5. Fruta transformada	88,05	61,19	+43,90%
6. Paper i cartró	53,14	61,98	-14,26%
7. Cervesa	50,13	31,62	+58,54%
8. Productes carnis (avícola)	36,48	21,87	+66,80%
9. Altres olis vegetals	33,97	38,40	-11,54%
10. Maquinària agrícola	31,17	28,62	+8,91%
11. Aparells d'il·luminació	28,45	24,35	+16,83%
12. Fruta seca	27,95	33,87	-17,48%
13. Alimentació animals de companyia	27,57	24,71	+11,57%
14. Manufactures de pedra i guix	25,98	26,06	-0,31%
15. Perfils i filferro de ferro i acer	24,15	20,72	+16,55%
16. Joieria i bijuteria	22,58	29,97	-24,66%
Subtotal	1.192,76	1.177,83	
Altres	504,25	555,64	
Total	1.697,01	1.733,47	

* Dades en milions d'euros

ASSESSORAMENT PERSONALITZAT

Cada cop són més les empreses que requereixen d'un assessorament especialitzat en el camp del comerç internacional. Igualment, cada cop és més variada la temàtica de les consultes essent més difícil realitzar una descripció de totes elles, si bé les més habituals són:

- Comerç Intracomunitari.
- Tràmits duaners amb tercers països.
- Tràmits administratius relacionats amb la compravenda internacional.
- Incoterms i logística.
- Requisits d'accés a mercats exteriors.
- Contractació internacional.
- Fiscalitat aplicable a les compres / vendes intra-comunitàries i a les exportacions / importacions.
- Informació aranzelària.
- Inversions a l'estranger.
- Ajuts a la promoció internacional.

INICIACIÓ A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Durant el transcurs del passat 2014 el Departament de Comerç Internacional ha continuat oferint diferents serveis per a la internacionalització a les empreses amb voluntat exportadora.

Mitjançant el programa d'Iniciació a l'Exportació **Empresa Exporta** oferim a les empreses les eines bàsiques per definir i executar la seva estratègia d'internacionalització.

Durant l'any 2014 un total de 43 empreses han participat a les 4 jornades de sensibilització organitzades. D'aquestes, 7 han optat per adherir-se al programa d'Iniciació a la Internacionalització.

Aquest mateix any un total de 4 empreses amb la voluntat d'avançar en el seu procés d'internacionalització han confiat amb el **programa de Consolidació de l'Exportació**, el qual els permetrà amb l'ajuda d'un tècnic especialitzar en comerç exterior tenir les eines de gestió i de comerç internacional més idònies per a obrir-se a l'exterior, executar les actuacions definides

en un Pla de Promoció Internacional definit prèviament i tenir assessorament en l'execució i adaptació de la seva pròpia estratègia d'actuació als diferents mercats.

També 11 empreses es van beneficiar del programa de **Diagnosis internacionals** on els hem proporcionat diversos instruments que els ajudaran a afrontar les primeres fases de l'activitat internacional.

I unes altres 4 empreses s'han adherit al programa d'**Iniciació a l'Exportació**. Amb aquest programa, l'empresa ha posat en pràctica les accions i estratègies identificades en el seu Pla de Promoció Internacional amb l'objectiu de començar a exportar.

El programa s'ha dut a terme per assessors experts en internacionalització i màrqueting digital i tècnics de comerç exteriors, tots ells externs a l'empresa i amb l'estreta col·laboració de l'equip directiu de l'empresa.

ALTRES SERVEIS PER A L'EXPORTADOR

A banda dels serveis anteriorment detallats, posem a disposició de les empreses exportadores altres serveis personalitzats focalitzats en dues línies:

1. Serveis de prospecció de mercats.
2. Altres serveis de suport a l'exportador

1. SERVEIS DE PROSPECCIÓ DE MERCATS

En aquesta línia de treball posem a disposició de les empreses tres tipus diferents de serveis que permeten a les empreses escollir els mercats més adequats i actuar-hi amb eficiència.

IDENTIFICACIÓ DE CONTACTES INTERNACIONALS

Servei que mitjançant el nostre accés a bases de dades internacionals facilita a l'empresa un llistat actualitzat d'empreses que compleixen amb els requisits esta-

blerts per l'exportador a qualsevol país del món.

Durant l'any 2014, hi va haver unes 15 empreses que ens varen sol·licitar aquets servei de bases de dades internacionals.

AGendes PERSONALITZADES DE PROSPECCIÓ DE MERCATS

Des de la Cambra assegurem una identificació de clients potencials (agents, distribuïdors, compradors directes, etc...) que s'ajusten al perfil requerit per l'empresa participant i l'elaboració d'un programa d'entrevistes que l'empresa seguirà durant el seu desplaçament al país objectiu. Posteriorment, la Cambra informa l'empresa interessada de la valoració del col·laborador desí per formalitzar o excloure l'inscripció.

Un total de 7 empreses van sol·licitar aquest servei el passat 2014.

2. ALTRES SERVEIS DE SUPPORT A L'EXPORTADOR

Es tracta de serveis que tenen com a principal objectiu facilitar certes tasques que son burocràtiques o que suposen una gran inversió de temps a les empreses.

TRAMITACIÓ INTEGRAL DE DOCUMENTS D'EXPORTACIÓ

Amb el servei “**Tramitació integral de Documents per a l'exportació**” la Cambra assessora l'exportador sobre els tràmits documentals que ha de dur a terme en cada exportació, i s'encarrega de la legalització en els diferents organismes corresponents.

Són 15 les empreses que de forma regular utilitzen aquest servei.

RECOBRAMENT INTERNACIONAL D'IMPAGATS

El servei de “**Recobrament Internacional d'Impagats**” és una opció de cobrament prèvia a la via judicial. Mitjançant una investigació preliminar sobre l'empresa deutora i a través d'una xarxa internacional

d'agents de cobrament que es personen a les instal·lacions dels deutors, es duen a terme gestions de recobrament tenint en compte la legislació d'ambdós països. Aquest servei garanteix resultats a l'empresa exportadora degut a què el nostre benefici depèn de l'èxit de l'operació.

Durant l'any 2014 s'ha continuat les gestions de recobrament de 8 expedients.

TRADUCCIONS I INTERPRETACIONS

La Cambra ofereix un servei de traducció i interpretació, per tal de proporcionar a les empreses una eina que els faciliti la interlocució i la interrelació amb empreses i clients d'altres zones geogràfiques.

Depenent de les necessitats de cada client oferim traduccions de qualsevol tipus de documents, traduccions jurades de documents oficials i un servei d'interprets en qualsevol idioma.

Durant el transcurs de l'any 2014 un total de dotze empreses van sol·licitar el servei de traduccions i interpretacions.

JORNADES INFORMATIVES COMERÇ INTERNACIONAL

Una de les prioritats de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és la formació empresarial. Com no podia ser una excepció des del departament de Comerç Internacional hem desenvolupat en el decurs de l'any 2014, un seguit d'activitats informatives amb l'objectiu de contribuir a la millora continua dels departaments d'internacionalització de les empreses de Lleida.

Fruit d'aquest esforç hem dut a terme 7 Sessions informatives que han comptat amb l'assistència de 116 persones.

A continuació realitzem una presentació més acurada d'aquestes activitats:

SESSIÓ: COM PREPARAR LA SEVA EMPRESA PER LA INTERNACIONALITZACIÓ

Data: 9 d'abril

Sessió Informativa on es combinaran les exposicions del ponent amb la resolució de casos. Així mateix, s'anirà complimentant un formulari que servirà com a full de ruta personalitzat per iniciar el procés d'internacionalització amb eines per estudiar els mercats de destí i decidir els canals a utilitzar.

Programa:

1. La motivació per exportar
2. Anàlisi del producte
3. Estratègia i selecció de mercats
4. Els canals de distribució
5. Les eines de comunicació i/o promoció

Objectius:

Dotar de la informació i eines necessàries a aquelles empreses que s'estiguin plantejant ampliar la seva àrea d'acció a mercats internacionals, per tal que puguin detectar el seu potencial real.

Adreçat a:

Empreses i emprenedors amb voluntat d'internacionalitzar-se.



Jornada Com preparar la seva empresa per la internacionalització

SESSIÓ: PLA D'ÀFRICA

Data: 6 de maig

L'Àfrica evidencia un dinamisme i una gran projecció econòmica. La població és de gairebé 1.000 milions de persones, i d'aquesta, la meitat té menys de 24 anys. Set de les economies de la zona es troben entre les deu de major creixement del món. Actualment l'Àfrica representa el 4% de la riquesa mundial però el 2030 es preveu que aquest percentatge creixerà fins al 7% i fins al 12% al 2050. És per això que per primera vegada s'ha dissenyat un projecte específic pel continent africà.

Programa:

09.30 h: Benvinguda

Sr. Joan Simó. President de la Cambra de Comerç de Lleida

09.45 h: Presentació Pla Àfrica

Sra. Carmen González, directora del Pla Àfrica. ACCIÓ

10.15 h: Presentació Missions Comercials i Serveis a la internacionalització de les Cambres de Comerç a Àfrica.

Sr. Roberto Barros. Serveis d'Internacionalització. Consell de Cambres de Catalunya.

10.45 h: Cloenda

Sra. Clara Porta (Delegada d'ACCIÓ a Lleida).

Objectius:

Sensibilitzar les empreses catalanes sobre les oportunitats que presenta l'Àfrica i ampliar el suport a la zona.

Adreçat a:

Empreses interessades amb el mercat Africà.



Sessió Informativa Pla d'Àfrica

SESSIÓ: JORNADA SOBRE CONTRACTACIÓ I RECOBRAMENT INTERNACIONAL

Data: 24 de setembre

La sessió tracta de manera molt pràctica sobre la contractació internacional, l'anàlisi bàsic de resolució de les controvèrsies, així com de la problemàtica de la morositat internacional i els processos de recobrament.

Programa:

10.00 h: Recepció de participants

10.15 h: Sessió informativa tractant els següents punts:

- Introducció a la contractació internacional genèrica
- Aproximació als elements que intervenen en el Comerç Exterior
- Anàlisi bàsica dels Documents que intervenen en el Comerç Exterior
- El contracte de compravenda internacional
- El contracte de distribució
- El contracte de transport de mercaderies
- Altres contractes internacionals
- Procediments extrajudicials: el recobrament internacional de deutes
- Evitant el recobrament internacional de deutes: El que tota transacció internacional ha de tenir

12.15 h: Col·loqui, precís i preguntes

Objectius:

Conèixer de primera mà les claus bàsiques sobre contractació internacional i els diferents tipus de contracte que existeixen.

Adreçat a:

Empreses que vulguin començar a exportar d'una manera segura o per empreses que ja ho estiguin fent.



Jornada sobre contractació i recobrament internacional

SESSIÓ: DESPLAÇAMENT LABORAL INTERNACIONAL

Data: 26 de novembre

La sessió tracta de manera molt pràctica sobre la contractació laboral internacional i el desplaçament de treballadors a l'estranger, règim del expatriat i les seves implicacions en l'àmbit de la contractació: permisos, condicions de treball, Seguretat Social i Prevenció de Riscos Laborals.

Programa:

10.00 h: Recepció de participants

10.10 h: Ponència: Desplaçament de treballadors en el marc d'una prestació de serveis transnacional

- 1.1. A quines empreses afecta?
- 1.2. Quins desplaçaments transnacionals de treballadors estan afectats?
- 1.3. Obligacions dels empresaris.
- 1.4. Seguretat Social del desplaçat i règim fiscal aplicable
- 1.5. Òrgan competent en matèria d'informació
- 1.6. Llei aplicable i Jurisdicció competent
- 1.7. Prevenció de Riscos laborals Internacional
- 1.8. Repatriació

11.30 h: Col·loqui, precís i preguntes

Objectiu:

Conèixer les necessites específiques per al desplaçament de treballadors a l'estranger o la contractació de treballadors en un altre país.

Adreçat a:

Empreses que hagin de desplaçar els seus treballadors fora d'Espanya i empreses que hagin de contractar treballadors en un altre país.



Jornada sobre desplaçament laboral internacional

SESSIÓ: TARRAGONA VOL SER EL TEU PORT! VINE, I DIGA'NS QUE HEM DE FER!

Data: 23 de maig

Programa:

09.00 - 9.05 h: Benvinguda a càrrec del Sr. Jordi Quejido, del Departament d'Internacionalització de la Cambra de Comerç de Lleida.

09.05 - 9.30 h: Unitat Desenvolupament de negoci - Presentació de les últimes novetats del Port, a càrrec del la Sra. Genoveva Climent Dewit, Cap de la Unitat de Desenvolupament de Negoci i I+D.

09.30 - 10.30 h: Col·loqui.

10.30 h: Finalització de l'acte.

Objectiu:

L'objectiu d'aquesta Jornada era que les empreses usuàries del Port i també les que encara no ho són poguessin expressar les seves necessitats a l'hora d'utilitzar aquest servei i així exposar-ho directament amb aquesta taula rodona amb el Port de Tarragona.

Adreçat a:

Empreses que actualment utilitzen els servei del port de Tarragona i altres empreses que estan pensant en fer-ho.



Jornada sobre el Port de Tarragona

SESSIÓ: PERÚ MERCAT DE NOVES OPORTUNITATS

Data: 3 d'octubre

Programa:

09.00 - 9.15 h: Recepció i lliurament de documentació.

09.15 - 9.30 h: Acte de Benvinguda.

09.30 - 10.10 h: Conferència: Claus per assolir l'èxit comercial a Perú.

10.10 - 10.50 h: Conferència: Oportunitats en els sectors agrícola, alimentari, miner i obres públiques.

Ponents:

- *Xavier Urios Huigens*, Director de la Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú.
- *Bernardo Muñoz Angosto*, Consejero Económico Comercial de la Embajada de Perú.

10.50 - 11.00 h: Torn de preguntes.

11.00 - 11.10 h: Acte de cloenda.

11.10 h: Pausa cafè.

Objectius:

Conèixer el mercat peruà per a que les nostres exportacions a aquell país siguin més exitoses.

Adreçat a:

Empreses exportadores o que estiguin pensant en començar a exportar.



Perú Mercat de Noves Oportunitats

SESSIÓ: INTERNACIONALITZI LA SEVA EMPRESA

Data: 30 de juny

Sessió Informativa on es combinaran les exposicions del ponent amb la resolució de casos. Així mateix, s'anirà complimentant un formulari que servirà com a full de ruta personalitzat per iniciar el procés d'internacionalització amb eines per estudiar els mercats de destí i decidir els canals a utilitzar.

Programa:

1. La motivació per exportar
2. Anàlisi del producte
3. Estratègia i selecció de mercats
4. Els canals de distribució
5. Les eines de comunicació i/o promoció

Objectius:

Dotar de la informació i eines necessàries a aquelles empreses que s'estiguin plantejant ampliar la seva àrea d'acció a mercats internacionals, per tal que puguin detectar el seu potencial real.

Adreçat a:

Empreses i emprenedors amb voluntat d'internacionalitzar-se.

5

àrea de formació



INTRODUCCIÓ

Per a què serveix la formació empresarial? Aquesta és la pregunta que des de l'àrea de formació de la Cambra de Comerç, intenta resoldre, cada semestre, amb l'organització del Pla de formació adreçat al món empresarial lleidatà.

Creiem que hi ha un vincle entre formació, productivitat i competitivitat. Els directius que aposten per la formació, ho estan fent pel seu èxit en el futur.

El directiu i tot el seu equip necessita tenir coneixements, capacitats i actituds que mitjançant la formació, els hi aportin uns beneficis directes en base a les seves expectatives i millora professional i uns altres d'indirectes que, repercutiran a una major competitivitat i a una estabilitat del seu lloc de treball.

En aquests moments de crisi i desànim col·lectiu, la formació és una eina molt potent que hem d'aprofitar al màxim i de mirar-la com una "no pèrdua de temps", perquè estar actualitzat, ens ajudarà a augmentar

l'eficàcia en el treball realitzat.

Des de l'àrea de formació confeccionem plans formatius semestrals, treballant totes les àrees funcionals que tenen les empreses per a l'especialització tant de directors, gerents, com dels treballadors en general. Aquestes àrees són:

- Àrea Econòmico-financera
- Àrea d'Innovació
- Àrea d'Idiomes
- Àrea de Medi Ambient
- Àrea de Comerç i Màrqueting
- Àrea de Gestió Empresarial
- Àrea de Noves Tecnologies
- Àrea d'Habilitats Directives i Recursos Humans
- Àrea d'Internacionalització
- Àrea Laboral i Jurídic

Per a què tothom pugui gaudir de la formació, la presentem ens diferents formats:

- Formació presencial
- Formació virtual
- Formació in company

En el marc de la formació, fem un lloc a les jornades

de competitivitat amb temes d'actualitat que ens serveixen per estar informats puntualment de les novetats del dia a dia.

Durant l'any 2014, s'han realitzat **38 cursos presencials, 12 cursos del portal virtual, 12 jornades de competitivitat, 5 sessions informatives, 3 cursos a mida i 2 programes directius.**

ACCIONS FORMATIVES PER ÀREES

ÀREA ECONÒMICO FINANCERA

Conèixer els conceptes econòmics i financers, les previsions anuals de les empreses, els tancaments comptables, saber diferenciar entre rendibilitat i liquidés, saber fer la planificació econòmica i financera en la pime són les activitats organitzades durant aquest any 2014.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
4	74	22



Curs "Gestiona i previsiona la tesoreria de l'empresa".

ÀREA D'HABILITATS DIRECTIVES I RECURSOS HUMANS

El lideratge, la capacitat per treballar en equip, la motivació vers les persones que ens envolten, la capacitat de comunicar-se amb els seus treballadors, en definitiva, reforçar les tècniques de comunicació són les prioritats que té aquesta àrea. Amb la combinació de les habilitats es podran aconseguir els resultats

desitjats. Evidentment, requereixen d'un esforç personal i professional.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
6	74	41

ÀREA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

Si la gestió no es realitza adequadament hi ha risc de perdre l'empresa o si més no, fer que no creixi. La bona gestió pot ajudar de gran forma a l'èxit d'una empresa perquè li permetrà obtenir més i millors beneficis. El procés de planificar, organitzar, executar i avaluar una empresa, se tradueix com una necessitat per la

supervivència i la competitivitat de les pimes a mig i llarg termini.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
2	16	18

ÀREA DE NOVES TECNOLOGIES

Les noves tecnologies són instruments potents i flexibles per a la gestió de les empreses. Són un element imprescindible i en continu desenvolupament dins de qualsevol empresa. En definitiva, són claus per

l'expansió i la supervivència de les mateixes.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
8	57	42



Curs "LinkedIn"

ÀREA DE COMERCIAL I MÀRQUETING

El màrqueting és una eina necessària dins de l'empresa. Informar a través de les investigacions de mercat, analitzar el mercat mitjançant l'estudi dels perfils dels clients, observar les activitats de les empreses competidores ajudaran al desenvolupament i creixement de la pime.

La crisi econòmica aconsella tenir molt preparats als equips de comercials degut a què són els que generen el principal fluxe econòmic-financer de tota l'empresa: la venda. Per aquest motiu, es necessiten disposar d'uns equips de comercials flexibles, motivats i amb una gran capacitat d'adaptació a les exigències dels mercats.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
2	15	13



Curs "Com posar preus a les exportacions".

ÀREA D'INTERNACIONALITZACIÓ

La formació d'aquesta àrea ha estat dissenyada per a l'adquisició de coneixements específics de les tècniques de comerç exterior. La globalització crea noves oportunitats i amenaces, i obliga a les empreses a prendre decisions d'internacionalització que requereixen una gestió de l'empresa altament qualificada per

a poder aprofitar els avantatges que ofereix el comerç internacional.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
8	52	68

ÀREA D'IDIOMES

És de vital importància aprendre idiomes. Dins de l'àmbit laboral ens trobem situacions que requereixen el domini dels idiomes. Segons la consultora Randstad, el 75% dels llocs de treball adreçats a alts directius, exigeixen com a requisit indispensable el coneixement d'un segon idioma, generalment l'anglès. No només respecte a la comunicació sinó dins de l'àmbit de les telecomunicacions, el 80% de les persones, el principal idioma que dominen és l'anglès.

Els idiomes més requerits són: l'anglès, el francès i l'alemany.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
6	219	49



Curs de francès.

ÀREA JURÍDIC-FISCAL

Partint de la base que la situació econòmica actual, cada vegada és més complexa i globalitzada, estar informat de totes les lleis, normatives que afecten al treballador i a l'empresa en el context legal, exigeix un profund coneixement i domini de dites normatives així com la capacitat d'aplicar-les correctament.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
2	54	17



Taller "Actualització de les obligacions laborals i seguretat social".

CURSOS PORTAL VIRTUAL I/O A DISTÀNCIA

Relació de cursos realitzats:

- Gestió duanera i fiscalitat en el Comerç Internacional (2 cursos)
- Gestió Comerç Exterior (3 cursos)
- Direcció i Gestió de petites i mitjanes empreses
- Diagnosi financera per al comerç
- Transport i Logística Internacional
- Finances, costos i pressupostos per a no financers
- Incoterms 2010
- Logística Internacional
- El comerç exterior en 50 documents

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
12	620	12



Campus Empresarial
VIRTUAL

FORMACIÓ IN COMPANY I/O A MIDA

Des de l'àrea de formació s'ofereix una formació adaptada a les necessitats específiques de les empreses. Una vegada detectada les necessitats es busca el professor que pugui detectar les mancances i se confecciona els continguts a mida. Finalitzada l'acció formativa es fa un seguiment i avaluació per acabar de cobrir les seves expectatives.

Durant l'any 2014, s'han realitzat 3 cursos a mida.

Relació de cursos i empreses que s'ha donat el servei:

OPERACIONS TRIANGULARS EN EL COMERÇ EXTERIOR

PROFESSOR: Sr. Albert Garcia. Barnamarketing
DATA: 25 de febrer de 2014 (presencial) + 4 de març de 2014 (a distància)
DURADA: 10 hores
ASSISTENTS: 12 alumnes
ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Grup empresarial especialitzat en el tractament de subproductes càrnics (Categories 1, 2 y 3), i què disposa de centres industrials distribuïts en diferents punts de la geografia espanyola, concretament en Catalunya i Andalusia.

Formació realitzada a l'empresa Proteínas y Grasas Gimeno de Ribera d'Ondara.



Curs "Operacions triangulars en el Comerç Exterior".

PLA DE MÀRQUETING. EL FULL DE RUTA ON I OFF-LINE

PROFESSOR: Sr. Jaume Romeu
DATA: 3 de juny de 2014 (presencial)
DURADA: 6 hores
ASSISTENTS: 11 alumnes
ACTIVITAT DE LES EMPRESES: Hotels, comerços, restaurants, pistes d'esquí de la Vall d'Aran.

Formació realitzada juntament amb el Gremi d'Ostalaria dera Val d'Aran als empresaris del sector hostaleria de la Vall d'Aran



Curs "Pla de màrqueting. El full de ruta On i Off-Line".

GESTIÓ ADMINISTRATIVA EXPORT-IMPORT

PROFESSORS: Sr. Albert Garcia i Sr. José Luis Cabo. Barnamarqueting
DATES: 15, 16, 24, 25 de setembre i 16 d'octubre de 2014
DURADA: 25 hores
ASSISTENTS: 6 alumnes
ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Sistemes de control d'accessos per evitar atracaments en les sucursals bancàries. Disseny i fabricació de robots per la desactivació d'explosius amb control remot. Han desenvolupat i instal·lat un sistema de tanques tridimensional amb sensorització i sistema CCTV en els més de 12 kilòmetres de la frontera espanyola en la ciutat de Melilla per solucionar el problema de la immigració il·legal que saltava de manera massiva les antigues tanques fronteritzes.

Formació realitzada a l'empresa Proytecta Security de Binéfar.



Instal·lacions de Proytecta Security de Binéfar.

JORNADES DE COMPETITIVITAT

EL CONSUMIDOR ACTUAL: TENDÈNCIES I OPORTUNITATS

PONENT: Sr. Xavier Roca Torruella. Soci Consultor en Smart Marketing SL. Professor associat a la Universitat de Lleida. Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses per **E.S.A.D.E.**

- Màster in Business Administration (M.B.A.) per **E.S.A.D.E.** (Barcelona, 1998)
- Màster in Trade fair Management per la **Universität zu Köln** (Colònia, Alemanya 2006)

DATA: 30 de gener de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 25



Jornada "El consumidor actual: tendències i oportunitats".

EL PERMÍS INDIVIDUAL PER A LA FORMACIÓ (PIF). QUÈ ÉS I QUI EN POT GAUDIR!

PONENT: Sr. José M. García. Atlas Consulting

DATA: 11 de febrer de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 20



Jornada "El permís individual per a la formació (PIF)".

LA COMPETITIVITAT INTERNACIONAL DE L'EMPRESA

PONENT: Sr. Jordi Fabregat Feldsztajn. Professor titular del Departament d'Economia, Finances i Comptabilitat a ESADE.

DATA: 25 de febrer de 2014
 DURADA: 2 hores
 ASSISTENTS: 10

LA COMPRAVENDA DE L'EMPRESA, UNA NOVA OPORTUNITAT PER EMPRESARIS I EMPRENEDORS

PONENTS: Sr. Albert Santamaria, soci responsable de l'Àrea de Finances Corporatives i Empresa Familiar d'Auren.

Sr. Lluís Fort, Màner Àrea de Consultoria Estratègica d'Auren.

DATA: 28 de febrer de 2014
 DURADA: 2 hores
 ASSISTENTS: 20

COM MILLORAR ELS OBJECTIUS DE VENDA DE 2014

PONENT: Sr. Félix Tobalina i Pons. Enginyer Industrial, MBA per EADA. Director General de Tobalina Consulting Group, S.L. President d'AQUOS Human Consulting.

DATA: 11 de març de 2014
 DURADA: 3 hores
 ASSISTENTS: 14

EXCEL·LÈNCIA EN RELACIONS HUMANES I LIDERATGE

PONENT: Sr. Marc Guillem. Trainer de Dale Carnegie

DATA: 11 de març de 2014
 DURADA: 2 hores
 ASSISTENTS: 12

AVALUACIÓ DELS CONSELLERS DE L'EMPRESA FAMILIAR

PONENT: Sr. Carlos Roy Darnaculleta. Soci-Director UNILCO (Consultors d'Empreses Familiars en Espanya, Portugal i Llatinoamèrica). Assessor i Conseller d'Empreses Familiars en matèries Estratègiques, Estructurals i de Gestió.

DATA: 10 de juliol de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 15

EL PERMÍS INDIVIDUAL PER A LA FORMACIÓ (PIF). QUÈ ÉS I QUI EN POT GAUDIR!

PONENT: Sr. José M. Garcia. Atlas Consulting
 DATA: 23 de setembre de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 25

UN FUTUR AMB MIRADA EMPRENEDORA

PONENT: Sra. Marta Grañó. Investigadora en Iniciativa Emprenedora. Llicenciada en Administració i Direcció d'Empreses i MBA per ESADE. Màster en Direcció i Gestió Ambiental per la Universitat de Barcelona.
 DATA: 12 de novembre de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 35



Jornada "Un futur amb mirada empenedora".

REENFOCAMENT ESTRATÈGIC DE L'EMPRESA EN UNA SITUACIÓ DE POSTCRISI

PONENT: Sr. Félix Tobalina i Pons. Enginyer Industrial, MBA per EADA. Director General de Tobalina Consulting Group, S.L. President d'AQUOS Human Consulting.
 DATA: 20 de novembre de 2014
 DURADA: 3 hores
 ASSISTENTS: 10

DESENVOLUPAMENT D'UN NEGOCI A TRAVÉS DE LA FILOSOFIA LEAN EXCELLENCE

PONENT: Sr. Félix Tobalina i Pons. Enginyer Industrial, MBA per EADA. Director General de Tobalina Consulting Group, S.L. President d'AQUOS Human Consulting.
 DATA: 17 de desembre de 2014
 DURADA: 2.30 hores
 ASSISTENTS: 10

TERRITORI SOCIALMENT RESPONSABLE

PONENT: Sr. Josep M. Canyelles. Expert en Responsabilitat Social de les Empreses i Coordinador de Respon.cat
 DATA: 19 de desembre de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 28

SESSIONS INFORMATIVES

REFORMA 2013 CODI PENAL. NOVES APLICACIONS I RESPONSABILITATS PER A EMPRESES I DIRECTIUS

DATA: 23 de gener de 2014
 DURADA: 1.30 hores
 ASSISTENTS: 60



Sessió informativa "Reforma 2013 Codi Penal. Noves aplicacions i responsabilitats per a empreses i directius".

MÀSTER CLASS: FACTORS D'ÈXIT PER CRÉIXER 2020

PONENT: Sr. Carlos Jordana. Professor del Departament de Direcció de Marketing d'ESADE. Directiu en diverses empreses del sector informàtic (IBM, Indatex i DPI). Des de 1994 és soci director de la consultora Merk2, especialitzada en la orientació al mercat de les organitzacions. És conseller de diverses empreses d'Europa i Llatinoamèrica.

DATA: 12 de febrer de 2014

DURADA: 1.30 hores

ASSISTENTS: 35



Video-Conferència "Factors d'èxit per créixer 2020".

INDIGITAL, DEL MARKETING ANALÒGIC AL MARKETING DIGITAL

PONENT: Sr. Julio Villalobos. Chief Marketing Officer, ESADE Business & Law School.

Destaca la seva labor en relació a la importància del posicionament corporatiu, branding, com acompanyament al pla de negoci, sense desviar la seva atenció d'un pla de marketing executiu.

DATA: 27 de febrer de 2014

DURADA: 1.30 hores

ASSISTENTS: 40



EXCEL·LÈNCIA EN RELACIONS HUMANES I LIDERATGE

PONENT: Marc Guillen. Trainer de Dale Carnegie

DATA: 2 de maig de 2014

DURADA: 2 hores

ASSISTENTS: 70

Jornada tècnica organitzada juntament amb el Centre de Titelles de Lleida com a activitat adreçada als empresaris del món del teatre dins del marc de la Fira de Titelles de Lleida.



Sessió informativa "Excel·lència en relacions humanes i lideratge".

EINES TECNOLÒGIQUES LOW COST PER MILLORAR LA PRODUCTIVITAT

PONENTS: Sr. Ivan Noya. Consultor Productivity Lab de Lleida IFR, SA
Sr. Ramon Costa. Project & Change Director MIC Productivity (Microsoft Innovation Center - Productivity Center)

DATA: 25 de novembre de 2014

DURADA: 4 hores

ASSISTENTS: 70

Jornada realitzada juntament amb IFR i MIC Productivity.



Sessió informativa "Eines tecnològiques low cost per millorar la productivitat".

PROGRAMA DE MÀRQUETING I VENDES

El programa de màrqueting i vendes: Direcció Comercial proporciona als directius participants la formació necessària, teòrica i pràctica perquè puguin:

- Desenvolupar i actualitzar el seu coneixement sobre els mètodes i els conceptes aplicables en màrqueting i vendes.
- Sensibilitzar-se amb les estratègies i els plantejaments competitius en entorns turbulents.

- Compartir i debatre les tendències actuals i les futures evolucions de la gestió comercial en les empreses.
- Establir contactes amb directius d'altres sectors o indústries que estiguin afrontant reptes similars als seus.

DATES: Del 24 de març al 29 d'abril de 2014
DURADA: 100 hores
ASSISTENTS: 15 alumnes



Programa directiu de màrqueting i vendes.

PROGRAMA DE DIRECCIÓ FINANCERA

El programa proposa facilitar al participant una visió global que permet analitzar estats financers, prendre decisió d'inversió, conèixer la metodologia de valoració d'empreses i prendre decisions de cobertura de riscos mitjançant utilització de derivats

financers. Tot això en el marc de l'orientació a resultats característics dels programes d'ESADE.

DATES: Del 9 d'octubre al 27 de novembre de 2014
DURADA: 100 hores
ASSISTENTS: 11 alumnes



Programa directiu de direcció financera.

SERVEI DE GESTIÓ DE LES BONIFICACIONS DE LA FORMACIÓ

L'àrea de formació ofereix a les empreses el Servei de tramitació administrativa de la gestió de les bonificacions de la formació (Fundació Tripartita) a través de les cotitzacions mensuals de la seguretat social



de les empreses que ho sol·liciten.

Durant l'any 2014 s'han beneficiat 110 empreses amb un total de 229 alumnes.

FORMACIÓ DUAL: DEPARTAMENT D'ENSENYAMENT-CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA

Durant l'any 2014, el Departament d'Ensenyament i la Cambra de Comerç de Lleida varen organitzar una sèrie de reunions amb els professors d'Instituts d'Ensenyament de les Terres de Lleida i empresaris dels sectors corresponents als ensenyaments professionals, per tal de donar resposta a les necessitats del mercat laboral.

Aquests estudis d'ensenyaments professionals tenen com a finalitat preparar a l'alumnat per a l'activitat en un camp professional i facilitar-li l'adaptació a les modificacions laborals que es poden produir al llarg de la seva vida, així com de contribuir al desenvolupament personal dels estudiants a l'aprenentatge permanent.

Actualment, un nombre significatiu d'empreses participen en el nou model de formació professional dual, fent possible que els alumnes puguin compatibilitzar la formació als centres educatius amb la formació en entorns laborals reals.

AVANTATGES DE LA FORMACIÓ PROFESSIONAL DUAL

Per al centre: establir una major vinculació i coresponsabilitat entre el centre de formació professional i les empreses en el procés formatiu dels alumnes.

Per a l'empresa: recuperar el model d'aprenent garantint una formació professional que millori la qualifica-



ció i el desenvolupament personal dels joves; disposar de personal qualificat adaptat a les seves necessitats i format en el seus processos i cultura empresarial.

Per a l'alumne: compaginar la formació al centre i en una empresa del sector amb un contracte o beca; desenvolupar el potencial professional; aprendre en situacions reals de treball; adquirir experiència professional, i millorar l'ocupabilitat.

REUNIONS:

La Cambra de Comerç i el Departament d'Ensenyament de Lleida es varen reunir amb empresaris de les famílies professionals següents:

- Administració i Gestió
- Edificació i obra civil
- Comerç i màrqueting
- Electricitat i electrònica
- Energia i aigua
- Fabricació mecànica
- Hoteleria i turisme

RESUM ESTADÍSTIC 2014

	NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	NÚM. ALUMNES
CURSOS	38	561	270
FORMACIÓ A MIDA	3	45	29
JORNADES	12	23.30	224
SESSIONS INFORMATIVES	5	10.30	275
PORTAL VIRTUAL	12	620	12
PROGRAMES DIRECTIUS	2	200	26
TOTAL	72	1460	836



Curs "Gestió Transport internacional".



Curs "El comerç exterior en 5 casos pràctics".

6

àrea de competitivitat



SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESSES

Una de les línies estratègiques de la nostra Institució sempre ha estat la promoció de noves activitats comercials, industrials i de serveis de la nostra demarcació.

És en aquest punt on trobem el **Servei de Creació d'Empreses** que té com a finalitat difondre la cultura d'empresa, promoure l'esperit emprenedor, fomentar la creació de l'activitat empresarial, donar suport a la consolidació de la microempresa, petita empresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores. Aquesta àrea, dóna servei i assessorament als nous empresaris, ajudant-los a donar els primers passos per iniciar el seu projecte de negoci.

El Servei de Creació d'Empreses, s'emmarca dins un conveni amb el Departament d'Empresa i Ocupació, i forma part del projecte "Catalunya Emprèn" de la

Generalitat de Catalunya. Catalunya Emprèn és una xarxa d'assessorament empresarial de la qual formem part un gran nombre d'entitats, aquest nou projecte, disposa d'una plataforma web, que ofereix nous recursos tant a tècnics com a emprenedors, dins el portal Catalunya Emprèn podem trobar informació, experiències i exemples englobats en tres apartats: motivació, creació i consolidació.

El Servei de Creació d'Empreses consisteix en un seguit de visites de l'emprenedor, concertades prèviament amb un Tècnic de la Cambra, qui l'assessorarà en l'acompliment i l'elaboració del **Pla d'Empresa**, donant-li suport i responent tots els dubtes que es puguin originar. Una vegada analitzats tots els aspectes rellevants a l'hora d'endegar el projecte, el Tècnic, amb el suport de l'emprenedor, realitzarà el **Pla Econòmic i Financer** del nou negoci, i per últim, si s'escau, es facilitarà el Certificat de Viabilitat.

Programa Autoempresa

1	2	3	4	5	6	7
NOM DEL COMPETIDOR	PRODUCTES QUE OFERTA	PREUS DE VENDA	PROMOCIONS I DESCOMPTES	ATENCIÓ AL CLIENT	CARACTERÍSTIQUES TÈCNiques DELS SEUS PRODUCTES	QUAL. DE DISTIBUCIÓ
1.						
2.						
3.						
...						

ÀREA DE COMPETITIVITAT

Setmanalment es realitzen les sessions col·lectives d'acollida del Servei de Creació d'Empreses; en aquesta primera trobada s'explica el servei ofert per la Cambra i es realitza una primera explicació dels conceptes a considerar a l'hora d'endegar una empresa, informant i sensibilitzant els assistents. La periodicitat d'aquestes sessions és setmanal, comptant amb uns 7 o 8 emprenedors per dia.

Així doncs, els tècnics ajudaran a l'emprenedor al seu Pla d'Empresa:

- Dissenyar el Producte/Servei.
- Elaborar l'estudi de mercat.
- Identificar el públic objectiu.
- Analitzar la competència.
- Definir els recursos necessaris per portar a terme el projecte.
- Definir la forma jurídica.
- Elaborar el Pla Econòmic-Financer.
- Cercar i informar de les línies d'ajut i finançament més adients.
- Entre altres.

La Cambra facilita informació i assessorament de:

- Tràmits administratius per a crear una empresa.
- Formes jurídiques existents.
- Obligacions fiscals.
- Anàlisi de la viabilitat del negoci.
- Ajuts i subvencions.
- Proveïdors i Potencials Clients.
- Finançament.

L'assessorament que s'ofereix no es limita a un nombre d'hores determinat, sinó que serà el temps que precisi l'emprenedor o emprenedora en l'estudi i anàlisi del seu projecte empresarial.

L'atenció a la persona emprenedora, en tots els casos serà individualitzada, donant-li la confiança necessària per a l'exposició del seu projecte i atenent-lo amb la deguda reserva i confidencialitat.

Un dels objectius del Servei de Creació d'Empreses és facilitar a les persones emprenedores, que hagin obtingut el **Certificat de Viabilitat**, unes condicions de finançament avantatjoses per dur a terme les seves iniciatives empresarials, a través de les següents modalitats:

- Conveni de la Cambra amb la Caixa.
- Conveni Inicia.

- L'Institut Català de Finances (ICF).
- L'Institut de Crèdit Oficial (ICO).
- ENISA.
- Fons Capital Risc.

El Servei de Creació d'Empreses, té com a objectius:

- Contribuir a la creació i consolidació de projectes empresarials viables per a les comarques de Lleida.
- Ajudar a incrementar el teixit empresarial de les Terres de Lleida.
- Millorar la qualitat dels nous projectes empresarials del territori.
- Contribuir a la generació d'ocupació en l'àmbit d'influència de la Cambra.
- Potenciació de la formació empresarial dels nostres emprenedors.
- Foment de l'esperit emprenedor.
- Suport a la consolidació d'empreses que porten poc temps al mercat.



Els objectius i les accions dutes a terme, es resumeixen en les següents línies estratègiques:

1. Sensibilització i difusió de l'activitat emprenedora.
2. Assessorament i suport en el procés d'emprenedoria.
3. Seguiment de les empreses creades.
4. Formació dels emprenedors.
5. Suport a la consolidació de les empreses creades.

Amb aquestes noves línies d'actuació, el Servei de Creació d'Empreses, fa un pas endavant, i a part d'assessorar als emprenedors, realitzarà jornades, organitzarà xerrades d'experiències empresarials, farà un seguiment dels emprenedors que passin per la Cambra, per tal de conèixer la seva situació actual i necessitats, i realitzarà accions formatives i de benchmarking.

Pel que fa a la realització de jornades de foment de l'emprenedoria, hem treballat amb diferents col·lectius i abordant diverses temàtiques.



Seminari "Viabilitat de la nostra idea" 12/11/2014 amb JARC.

RESUM CONSULTES AUTOEMPRESA 2014

• Assessoraments	167
• Plans d'empresa finalitzats	22
• Empreses creades	12
• Acompanyament per a l'accés al finançament	9

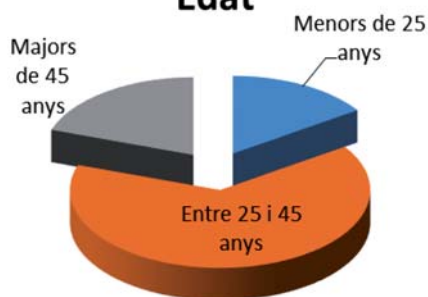
Durant l'any 2014 s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 167 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i d'aquestes, 22 han realitzat tot el pla d'empresa i s'han beneficiat de la totalitat del Servei ofert, i 12 han creat la seva empresa, fent realitat el seu projecte d'emprenedoria.

Aquest any s'ha formalitzat l'acompanyament per a l'accés al finançament, amb 9 emprenedors, ajudant-los d'una manera més activa a la recerca de finançament.

Pel que fa als sectors d'activitat de les noves empreses, la major part les podem classificar en els sectors de comerç i serveis.

La forma jurídica més utilitzada pels emprenedors que realitzen el pla d'empresa amb nosaltres, és la d'empresari individual, no obstant, en cas de ser més d'un promotor, la forma jurídica escollida de manera majoritària és la de Societat Civil Privada (SCP), i en segon lloc la Societat Limitada.

Edat



Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen entre 25 i 45 anys.

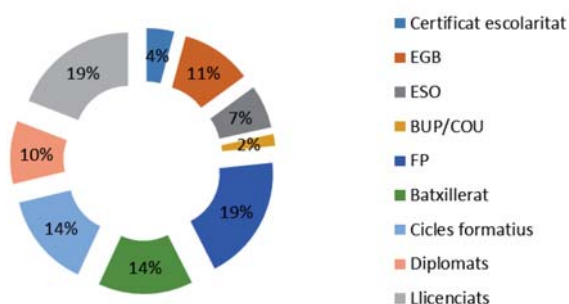
L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, que en molts casos supera de poc els 30 anys, encara que l'edat mitja s'ha incrementat darrerament.

Gènere

Pel que fa al sexe dels emprenedors, el percentatge de dones i homes que utilitzen el servei està força equilibrat.



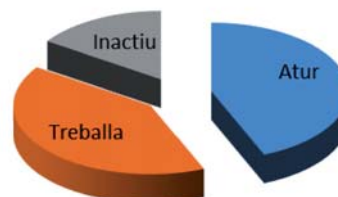
Formació



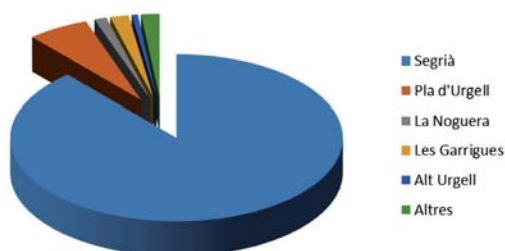
En el següent gràfic podem analitzar el perfil de les persones assessorades tenint en compte el seu grau de formació. El percentatge més nombrós d'emprenedors ha realitzat estudis de formació professional i universitat, si agrupem llicenciats i diplomats per obtenir el nombre total d'universitaris, veiem l'important pes d'aquest grup. Cal destacar el considerable augment del col·lectiu universitari, que en 7 anys ha passat d'esser el col·lectiu menys representat a ser el que més es dirigeix a la Cambra en aquest àmbit.

Situació laboral

Pel que fa a la situació laboral, un 43.71% dels emprenedors es troba aturat en el moment de l'assessorament, front el 40.72% que està treballant, la resta són inactius.



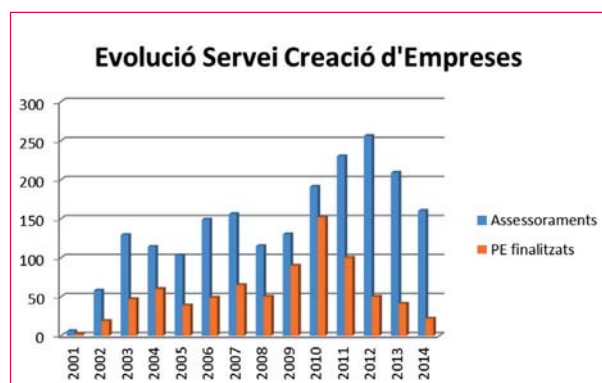
Procedència



La gran majoria d'emprenedors que es beneficien del Servei són de la plana de Lleida, concretament del Segrià, El Pla d'Urgell i Les Garrigues en aquest ordre.

EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS

En el següent gràfic es mostra l'evolució de les persones assessorades i de les persones que han finalitzat el seu pla d'empresa, durant els últims anys.



Cal clarificar la diferència existent entre els assessorats i els plans d'empresa finalitzats; considerem un assessorat, una persona que ha concertat cita amb els tècnics del Servei de Creació d'Empreses per una consulta puntual, i que no ha realitzat el pla d'empresa; d'altra banda, amb els plans d'empresa finalitzats, tal i com indica el nom, estem parlant d'emprenedors que han rebut l'assessorament íntegre en l'acompliment del seu pla d'empresa i per tant l'han acabat.

En l'any 2014 hem tingut 167 consultes en l'àmbit de la Creació d'Empreses, tot i això, el nombre de plans d'empresa finalitzats ha estat inferior a l'any

anterior, les persones s'han interessat, però no han realitzat tot el servei, han abandonat abans de tenir el pla d'empresa finalitzat. Tot i la petita baixada d'emprenedors, continuen sent molts els futurs empresaris que es dirigeixen a la Cambra per ésser assessorats.

PUNT PAE

El departament de Creació d'Empreses, com a punt PAE, punt d'atenció a l'emprenedor, ofereix als seus emprenedors la possibilitat de constituir la seva empresa telemàticament. Des del 2003 la única forma jurídica que es podia tramitar via Internet era la Societat Limitada Nova Empresa (SLNE), això va canviar l'any 2009, i a partir de llavors a part de la SLNE, també podem tramitar les Societats Limitades (SL), l'any passat es va iniciar la tramitació que permet la constitució de l'autònom; aquest servei suposa un benefici econòmic, de temps i de tramitació per l'emprenedor, ja que els tràmits autonòmics i estatals es realitzen des de la Cambra, llavors, l'emprenedor únicament cal que es desplaci al notari, i a l'ajuntament, en cas de ser pertinents tràmits municipals.

Els punts PAE utilitzen el sistema de tramitació telemàtica (STT) del Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses (Circe), que és un sistema de tramitació

d'expedients electrònics que, a través del Document Únic Electrònic (DUE), durà a terme l'intercanvi de la documentació necessària per a la creació de l'empresa.

Els punts PAE utilitzen el sistema de tramitació telemàtica (STT) del Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses (Circe), que és un sistema de tramitació d'expedients electrònics que, a través del Document Únic Electrònic (DUE), durà a terme l'intercanvi de la documentació necessària per la creació de l'empresa.

Aquest servei depèn de la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa, del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.

La següent taula mostra les tramitacions dutes a terme els últims anys:

Tramitació per any	SRL	SLNE	AUT	Total
2009	0	1	0	1
2010	1	0	0	1
2011	8	0	0	8
2012	3	1	0	4
2013	8	0	10	18
2014	18	0	13	31

Com es veu en l'any 2014 han augmentat molt les tramitacions realitzades via telemàtica, sent cada vegada més gran el nombre d'empresaris que gaudeixen dels avantatges de la constitució telemàtica.

ÀREA TIC (TECNOLOGIES DE LA INFORMACIÓ I DE LA COMUNICACIÓ)

SERVEI DE CERTIFICACIÓ DIGITAL O SIGNATURA ELECTRÒNICA EMPRESARIAL "CAMERFIRMA"

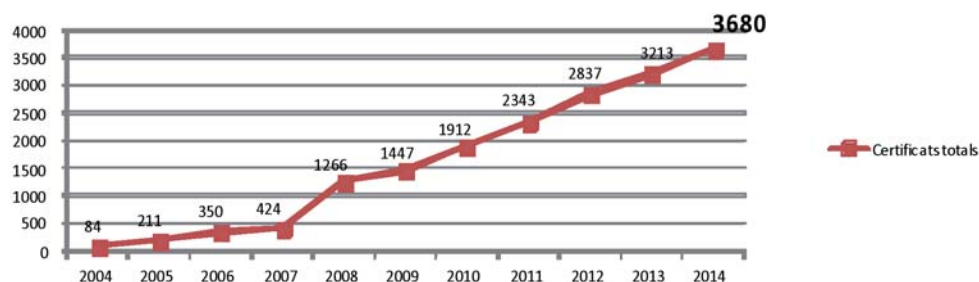
La Cambra de Comerç de Lleida ofereix a les empreses Certificats Digitals que són una eina per poder signar documents amb Signatura Electrònica Avançada i Reconeguda, necessària per poder substituir la signatura manuscrita en processos telemàtics (identificació a Internet, signatura de documents ofimàtics, facturació electrònica,...).

En total ja són 3680 certificats digitals que ha emès la Cambra de Comerç de Lleida.



L'any 2014 es varen tramitar i generar **467 nous certificats digitals**, 91 certificats més dels que es varen fer a l'any anterior.

Evolució Anual de l'acumulat dels Certificats Digitals emesos a la Cambra de Lleida



ACCIONS DE FORMACIÓ I D'ASSESSORAMENT EN TICS I MÀRQUETING DIGITAL:

Consulteu l'apartat de "formació - àrea TICS" d'aquest document (pàg. 47).



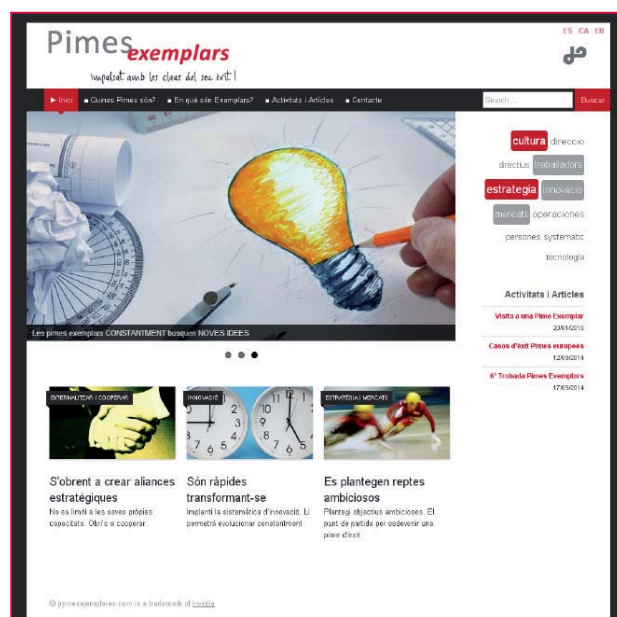
ACCIONS DE DESENVOLUPAMENT DE PROJECTES WEB:

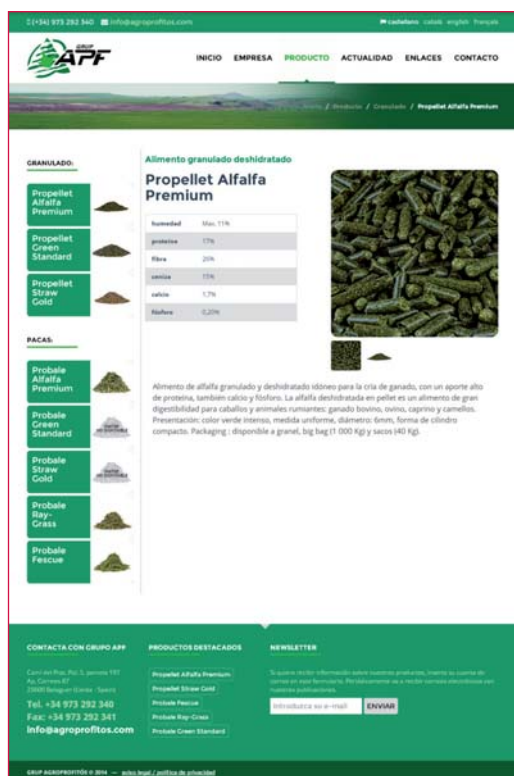
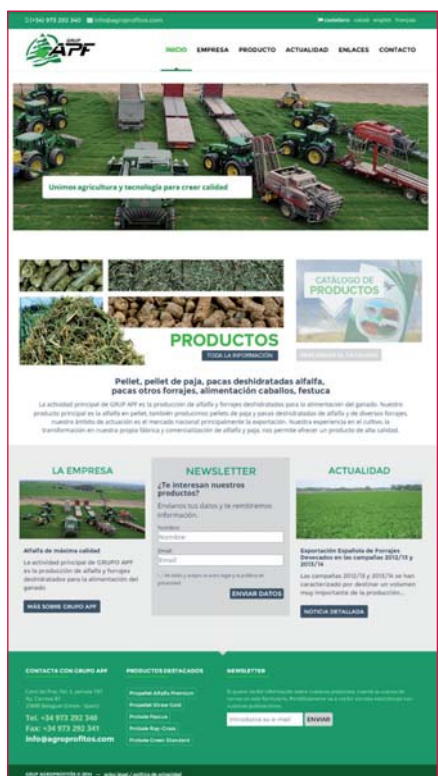
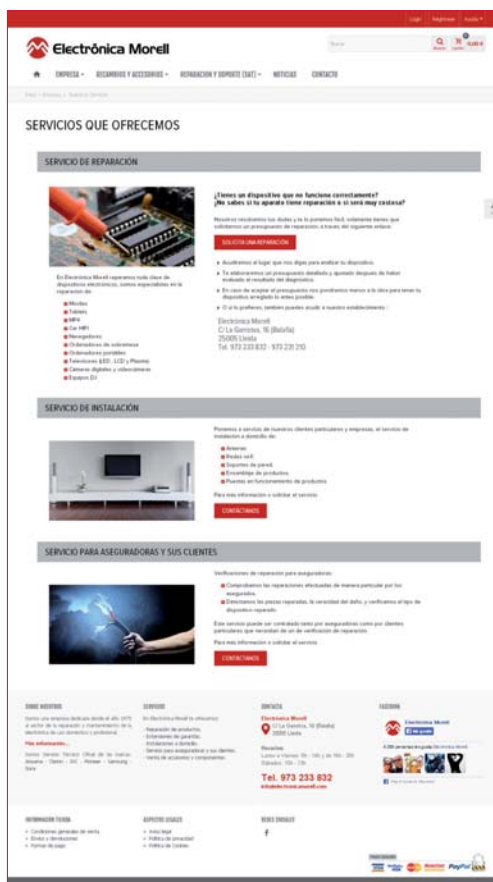
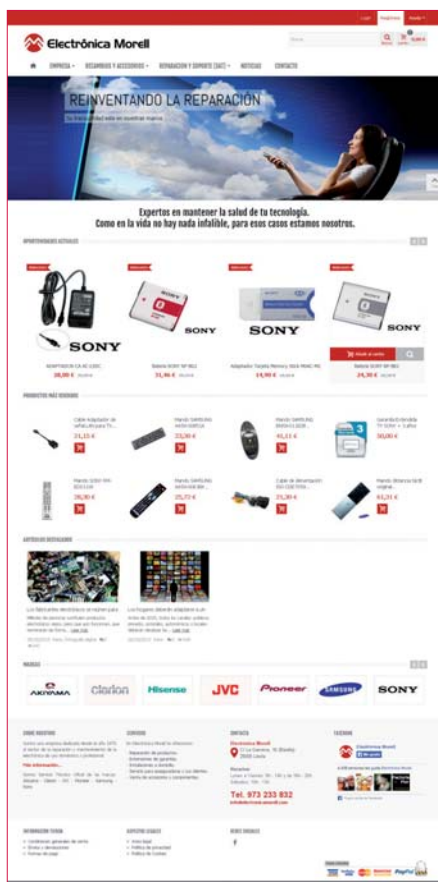
WWW.INVINTIA.COM

Optimitzacions tècniques en servidor i en codi font de la web, per millorar el SEO i el control de visites.

WWW.PYMESEJEMPLARES.COM

Creació de web en plataforma Wordpress, multidomini i multilingüe.





SERVEI D'EFICIÈNCIA ENERGÈTICA

La Cambra vol ajudar a les empreses incentivant l'estalvi i l'eficiència energètica, contribuint així al no malbaratament de recursos i a l'estalvi econòmic que això suposa a nivell de costos d'explotació.

En aquest àmbit podem trobar els següents serveis:

- Selecció de proveïdors energètics
- Control de la despesa energètica
- Tramitació d'ajuts energètics
- Programa d'Estalvi Energètic
- Opció 1. Preauditoria energètica
- Opció 2. Auditoria energètica
- Opció 3. Implantació del sistema de gestió energètica (ISO 50001:2011)

Aquest 2014 s'ha realitzat una jornada en l'àmbit energètic:

- “Energia: estalvi de costos i canvi climàtic”

PUNT D'ASSESSORAMENT ENERGÈTIC

Dins l'àmbit d'eficiència energètica i com a entitat col·laboradora de l'Institut Català d'Energia (ICAEN), la Cambra, ofereix a les empreses un servei d'assessorament energètic amb l'objectiu d'informar i orientar les empreses cap a una optimització dels seus recursos amb la gestió eficient de l'energia (contratació de l'energia, legislació i normativa, ajuts...).

Objectius:

- Prestar un Servei d'Assessorament Energètic

- Fomentar la implantació de mesures d'eficiència i estalvi energètic.
- Incrementar el coneixement tècnic de les empreses.
- Incrementar la sensibilització energètica d'empreses i treballadors

El servei d'assessorament energètic informa en els següents aspectes:

- Mercats energètics (preus i contractació)
- Legislació i normativa energètica
- Ajuts i finançament específic
- Qualitat dels subministraments
- Energies Renovables
- Estalvi i Eficiència Energètica



Consultes resoltes aquest any:

NÚM. CONSULTES	ÀMBIT
3	Mercats energètics (Preus i contractació)
1	Emissions Gasos d'Efecte Hivernacle
1	Energies Renovables
3	Estalvi i Eficiència Energètica
6	Ajuts i subvencions

Inici
Certificació energètica Edificació ▾
Estalvi i eficiència ▾
Autoconsum ▾
Autodiagnosi
Contacte

Certificació energètica Edificació

Com aprofitar el procés de certificació per millorar l'eficiència energètica del nostre habitatge o establiment.

+

Estalvi i eficiència

Principals recomanacions per ser més eficient en el consum energètic a la indústria i als Serveis.

+

Autoconsum

Aspectes a tenir en compte a l'hora de desenvolupar un projecte d'autoconsum energètic a l'empresa.

+

Durant aquest 2014, s'han realitzat altres accions de promoció del Punt d'Assessorament Energètic i de l'eficiència energètica, amb la gravació d'un vídeo on apareixen dos empreses de Lleida amb exemples pràctics en l'àmbit de l'energia: EcoBiogàs i Gemma Ambiental.

A part també es va gravar el gimnàs Trèvol de Lleida que compta amb una caldera de biomassa.

Els vídeos es poden veure en una nova web creada entre les Cambres de Comerç i l'Institut Català de l'Energia:

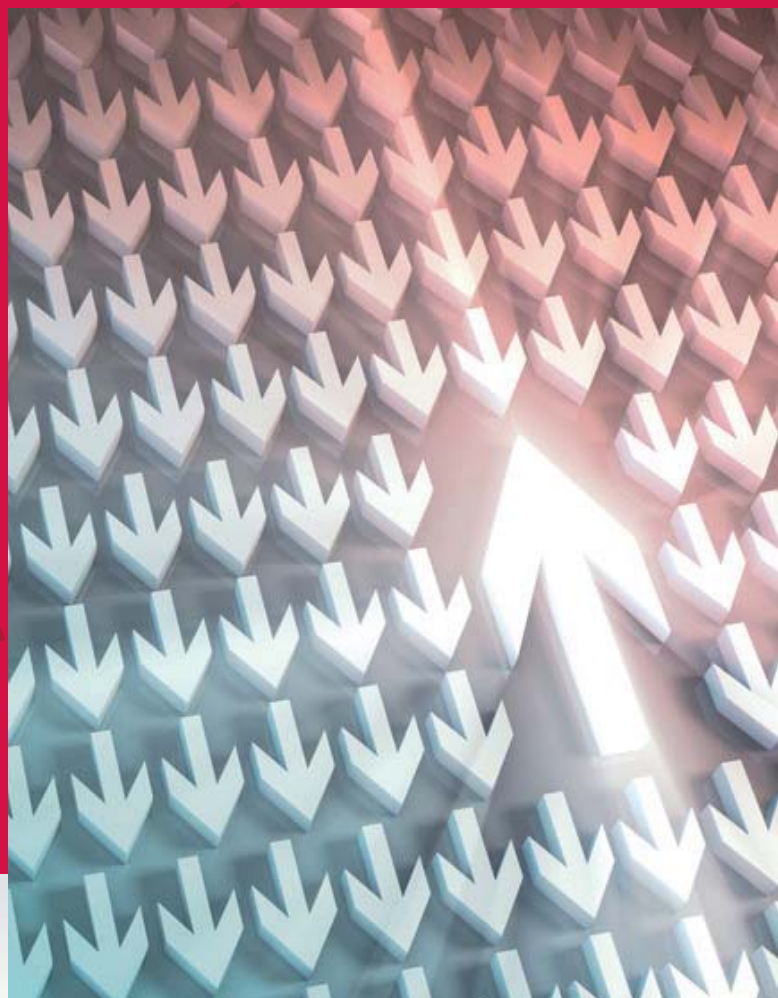
www.ambitenergia.cat

Altra banda, també hem publicat un article al diari La Mañana per promocionar l'estalvi energètic en les empreses.



7

àrea d'innovació



SERVEIS

La tasca de la Cambra pel que fa referència a Innovació es fonamenta en una oferta de serveis i en la realització d'activitats, projectes, estudis i organització de jornades, congressos i conferències, adreçades a la promoció de la innovació a les empreses de Lleida.

Oferint els següents serveis:

- Pla estratègic
- Producció d'idees competitives
- R+D+Empresa



PROJECTE JOHN FIL

Aquest 2014 hem treballat en un pla estratègic amb l'empresa John Fil de l'Espluga Calba.



Imatge de les instal·lacions de l'empresa John Fil.

L'empresa es posa en contacte amb els tècnics de la Cambra de Comerç, donat que els productes-solucions que John-Fil comercialitza actualment ja no generen demanda suficient per mantenir el model de negoci que fins fa un temps l'empresa disposava, per tant, es fa necessari obrir una nova cartera de productes-solucions que respongui a les noves necessitats dels clients.

Per identificar aquestes noves línies, l'empresa hauria de realitzar una reflexió-cerca que li permeti identificar allò que els clients (presentes i futurs) realment necessiten i, d'allò que necessiten, que pot oferir John-Fil per transformant-se; és en aquest treball on la Cambra assessora i dona suport a l'empresa, treballant en diversos àmbits:

- Identificar quines són les capacitats que John-Fil disposa (productives, qualitat, experiències, de processos operatius, logístics, de cost, de temps de resposta, habilitats dels seus treballadors, etc.) i que pot oferir als seus clients actuals i potencials.
- Reflexionar-identificar sobre les noves necessitats que els clients tradicionals demanen i demandaran a curt-mig i llarg termini.
- Reflexionar-identificar a quin nou grup de clients podríem oferir les nostres actuals capacitats-habilitats.
- Fora del nostre mercat tradicional de clients, hi ha altres potencials nous clients que poguéssim oferir els nostres serveis, innovació en producte i/o sector.

- En marca pròpia, a quins mercats podem/volem accedir.

- Compromís de l'equip.



L'abast del projecte ha estat impulsar la identificació de les possibles noves línies de negoci –i directrius d'actuació-, sent els objectius prioritaris:

- Identificació i concreció dels reptes de l'empresa pels propers anys (cap a quina empresa vol transformar-se John-Fil- missió i visió-)
- Identificació de les capacitats de l'empresa.
- Una primera identificació d'oportunitats de noves línies de negoci.
- Consensuar l'estratègia de transformació més adequada amb tota l'organització.
- Fer comprometre a l'organització el canvi que s'està produint i els objectius-reptes de l'empresa (involucrar-los en la transformació de l'empresa)
- Elaborar un pla que descriu les diferents accions-projectes a executar per tal d'aconseguir a curt i mig termini la transformació.

A finals de 2014, els tècnics de la Cambra continuen en el procés de prestació de serveis, donant suport a John Fil, i treballant per aconse-

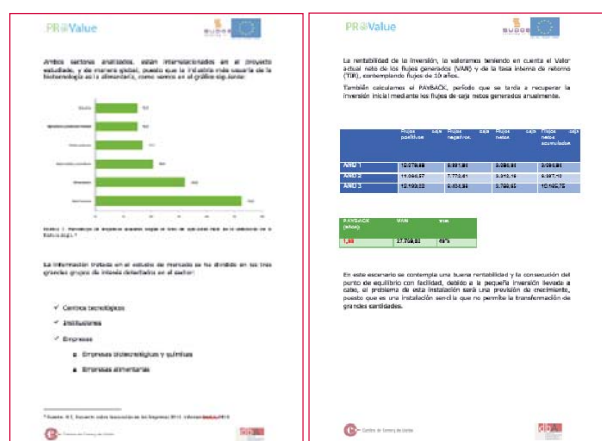
guir els objectius establerts, havent analitzat i treballat diversos punts previstos.

En el projecte amb John Fil, cal tenir en compte el gran impacte econòmic que té la cooperativa en el

seu municipi i els dels voltants, ja que es troba en una zona amb poca indústria, sent la cooperativa una alternativa a l'agricultura on hi treballen un gran número de famílies.

PROJECTE PROVALUE

La Universitat de Lleida, concretament el Centre de Desenvolupaments Biotecnològics i Agroalimentaris (DBA) ha encomanat a la Cambra la realització d'un estudi de valorització del fete de rap.



La valorització dels subproductes és un àmbit que està adquirint molta importància en el camp empresarial, sobretot en el sector Agroalimentari, indústria molt important en les terres de Lleida.

El centre DBA, centre tecnològic en el camp de la valorització, participa en un projecte europeu, Provalue, "Promoció i capitalització de solucions de valorització de residus en la indústria agroalimentària del SUDOE", finançat pel programa Interreg IVB SUDOE per donar resposta a les necessitats de valorització de residus en el territori SUDOE, que contribuirà a potenciar la competitivitat de tot el sector agroalimentari i impulsar el desenvolupament de la Bioeconomia d'aquest espai europeu.

En el projecte, s'han treballat les següents àrees:

1. Estudi de mercat: analitzar els aspectes clau del sector, qüestions a tenir en compte, actors a identificar...

2. Dades i informació: recopilar i treballar totes les dades per tal d'obtenir informació d'utilitat.
3. Pla econòmic i financer: avaluar la viabilitat econòmica de la valorització del subproducte estudiat.

Treballant el pla de treball, els objectius aconseguits han estat:

- Estudi del sector i coneixement de les claus del mateix.
- Avaluació de la viabilitat econòmica del projecte i obtenció d'informació per poder realitzar o no el projecte estudiat.
- Avaluació dels diferents escenaris de viabilitat i anàlisis del més eficient.
- Proveir a l'empresa de la informació correcta per poder prendre una decisió.
- Elaboració d'un informe amb totes les conclusions i informació cercada.

Metodologia utilitzada:

FASES	DESCRIPCIÓ
1	Reunió amb el centre tecnològic
2	Treball de les dades rebudes del centre tecnològic
3	Reunió amb l'empresa
4	Anàlisi del sector
5	Contacte amb actors clau del sector
6	Tractament de la informació
7	Elaboració del pla econòmic i financer
8	Conclusions i recomanacions

8

dinamització territorial



CLÚSTERS

Dins la dinamització territorial, trobem l'àrea que impulsa nous sectors industrials emergents que ajudin a diversificar els sectors industrials que existeixen en el nostre territori: Clústers.

En aquest sentit, destaca l'impuls del Clúster de Bioproductes de les Terres de Lleida LLEIDABIOTECH.



Aquest 2014, hem continuat **treballant en el desenvolupament del Clúster dels Bioproductes de les Terres de Lleida.**

El per què del desenvolupament d'aquesta indústria? La indústria dels bio-productes tindrà un impacte beneficiós en quatre àmbits importants:

1. MILLORA EN EL MEDIAMBIENT

L'ús de la biomassa, contribuirà a la reducció de l'efecte hivernacle, per la reducció de les emissions de CO₂. El balanç d'emissions de CO₂ serà sostenible degut a que el CO₂ que aquests productes emeten és el CO₂ que prèviament han captat les plantes (aquests productes ajudaran a assolir els objectius del Protocol de Kyoto que la UE ha de complir).

L'origen vegetal de tots aquests productes fa que siguin biodegradables, la qual cosa significa que l'impacte mediambiental durant tot el cicle de vida d'aquests productes és menor que en els d'origen fòssil.

2. REDUCCIÓ EN LA DEPENDÈNCIA ENERGÈTICA I DE MATÈRIES PRIMERES

L'ús de matèries primeres renovables, com alternativa a l'ús del petroli, reduirà el consum de recursos fòssils i per tant, reduirà la dependència energètica que els països desenvolupats tenen (UE, i especialment Espanya).

3. MILLORA I TRANSFORMACIÓ DE ZONES AGRÀRIES (AVANTATGES PLA DE LLEIDA)

Per un altre costat, aquesta nova tecnologia pot estimular l'economia rural mitjançant:

La **creació de nous mercats pels cultius agraris**, els denominats, **cultius no alimentaris - non food crops**.

La **implantació de plantes de transformació de la biomassa produïda**, (les futures BIOREFINERIES). La implantació de les plantes de transformació en les zones de producció de la biomassa garantirà menors costos de transformació (p.e. reducció de costos logístics).



4. NOVES LÍNIES DE RECERCA PER A LA NOSTRA UNIVERSITAT

El fet de desenvolupar un nou sector industrial fonamentat en la Biotecnologia Blanca ha d'obrir un ventall d'oportunitats a la nostra Universitat en diferents àmbits: Nous tipus de conreus energètics, línies de recerca en diferents aspectes com biotecnologia, enginyeria de processos, etc.



- Promoure el llançament i execució de projectes d'R+D+i
- Liderar la promoció de la regió com a una bioregió (nacional i internacional)

Les actuacions realitzades al llarg de l'any han estat les següents:

PROJECTES EUROPEUS: PROVALUE

Participació en el Programa Provalue, projecte europeu on la Universitat de Lleida participa com a soci, col·laborant en la realització d'una jornada i en la difusió dels objectius del projecte.

El projecte PROVALUE té per objectiu donar resposta a les necessitats de valorització energètica i alimentària dels residus alimentaris de l'Espai Sud-oest Europeu SUDOE (França, Estat espanyol i Portugal) contribuint a potenciar la competitivitat i la capacitat d'innovació de la indústria agroalimentària i impulsar el desenvolupament de la Bioeconomia.

En el decurs de la sessió organitzada per la Cambra i la UdL s'han presentat casos d'èxit en la valorització energètica d'alguns subproductes procedents del sector agroalimentari per als quals s'han trobat diverses aplicacions (agroalimentàries, cosmètiques, obtenció d'energia...). Les experiències presentades obren una oportunitat a moltes empreses de l'agroindústria per estudiar els seus residus i treure'n el major rendiment.

PROJECTE INBIO

InBio s'emmarca en la convocatòria CIP Eco Innovation de la Comissió Europea i té com a objectiu l'obtenció de nous bioproductes mitjançant la valorització de residus de grassa animal i oli vegetal a través de la biotecnologia blanca.

Els socis del projecte són Institut Universitari de Ciència i Tecnologia (IUCT) i Cambra de Comerç de Lleida i la seva durada prevista són 36 mesos.

ACTUACIONS REALITZADES EN EL CLÚSTER LLEIDABIOTECH EN EL 2014

La missió del Clúster és la següent:

- Promoure la creació d'indústries de bioproductes a la regió i l'àrea d'influència
- Fomentar la cooperació entre empreses i centres tecnològics
- Proveir de serveis de coneixement d'ajuda a les empreses, emprenedors



El líder i presentador del projecte és la Cambra de Comerç de Lleida tenint un pressupost de 603.918€, dels 1.213.154€ que suposa el pressupost total.

PROJECTE FLEXILUB

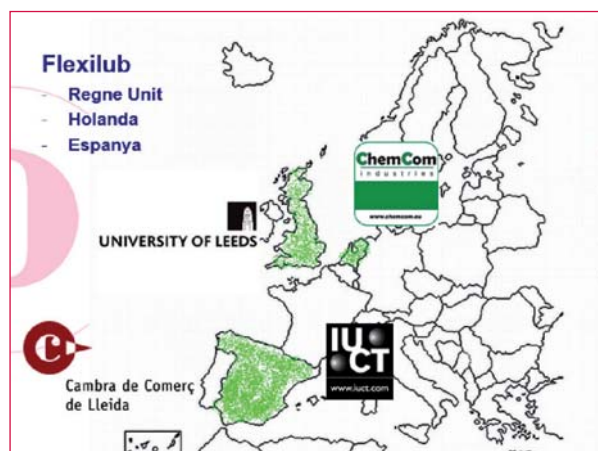
El projecte Flexilub està dins de la convocatòria SPIRE de la Comissió Europea i té com a objectiu l'obtenció d'un nou biolubricant mitjançant la valorització de residus de grassa animal i oli vegetal a través de la biotecnologia blanca.

En aquest projecte hi ha diversos socis de diferents països d'Europa, comptant amb institucions, empreses i centres de recerca.

Els socis del projecte són l'empresa holandesa ChemCom, la Universitat anglesa de Leeds, el centre de recerca català IUCT i la Cambra de Comerç de Lleida,

i la durada del mateix són 48 mesos.

El pressupost global dels socis ascendeix a 4.735.489€, sent el pressupostat per la Cambra de Comerç de Lleida 1.127.500€.



PROJECTES

INTERREG POCTEFA 2014-2018

Durant el 2014 s'ha continuat treballant amb el consorci format per les cambres transfrontereres de França, Andorra i Catalunya amb l'objectiu de preparar un projecte conjunt en l'espai transfronterer, per augmentar les relacions comercials i la competitivitat de les regions.

A partir de tots els estudis i anàlisis fets amb anterioritat, aquest any s'ha avançat molt en el projecte, treballant la missió, la imatge comuna i la metodologia de funcionament.

Accions:

- Reunions de treball i participació en el XXXII Consell Plenari POCTEFA celebrat a Andorra.
- Desenvolupament d'una pàgina web comuna.
- Creació d'una marca comuna.
- Creació d'un conveni de col·laboració entre Cambres, amb l'objectiu de formalitzar el projecte.



Pàgina web comuna.

Cambres participants:



PROJECTE IDENTIFICACIÓ I DIAGNOSI SECTOR INDÚSTRIES TÈXTILS (ROBA-MODA) DE LES TERRES DE LLEIDA

La indústria de les comarques de Lleida ve patint des de fa uns anys fortes caigudes en el vendes. En aquest context és més necessari que mai, per una banda, donar suport i dotar d'eines millors als empresaris de les indústries, sobretot de les pimes, i per altra banda, dinamitzar el sector fent-lo més competitiu.

L'estructura industrial de Lleida, tot i tenir un sector agroalimentari molt important, és força variada, existint sectors industrials potents, que donen feina i dinamitzen els seus voltants, aquestes indústries són majoritària petites i mitjanes empreses, exposades per la seva major vulnerabilitat, als efectes de l'actual crisi econòmica.

La indústria ha de ser un dels motors del desenvolupament econòmic de les nostres terres, i per aquest motiu s'han de realitzar accions que permetin als diversos subsectors industrials, posicionar-se a nivell internacional com a empreses innovadores i d'avantguarda.



Després de diversos anàlisis i del contacte amb diverses indústries, la Cambra de Comerç de Lleida ha detectat un subsector amb unes característiques intrínseques que el fan més vulnerable que altres, amb un impacte directe, indirecte i induït important en les poblacions on està ubicat, el sector tèxtil.

El projecte Identificació i diagnosi sector indústries tèxtils (roba-moda) de les terres de Lleida realitzat amb el suport de la Diputació de Lleida, compta amb diverses fases:

- Anàlisis de bases de dades sectorials
- Identificació i anàlisis d'indústries clau a contactar
- Entrevistes per la identificació de necessitats. Primer DAFO

- Trobades sectorials i Oportunitats col·laboració

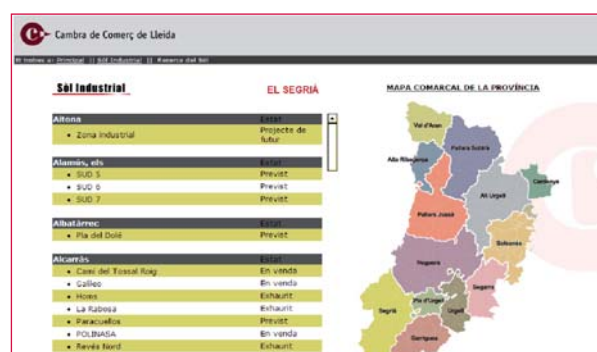
Els resultats esperats del projecte, que acaba el 2014 encara en funcionament són:

- Identificació i coneixement de les sector industrial tèxtil (roba-moda) de les terres de Lleida
- Identificació necessitats i fortaleces sector industrial tèxtil de les terres de Lleida
- Realització d'una trobada networking per tal d'aixecar iniciatives, accions i projectes de col·laboració que ajudi al sector a progressar
- Identificació de necessitats del sector
- Fer una primera comunicació pública de la situació del sector a les institucions locals i regional, identificant el pes i impacte econòmic i social d'aquest sector a les terres de Lleida

PARCS EMPRESARIALS

La Cambra compta amb una base de dades de sòl industrial, on qualsevol empresari pot veure la disponibilitat d'espais en els polígons del diferents municipis de la província de Lleida.

www.lleidasolindustrial.com.



PROJECTE TRANSCAM

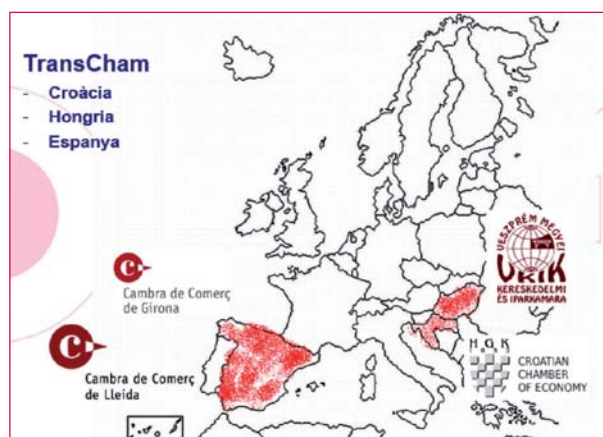
TransCham és un projecte liderat per la Cambra de Comerç de Lleida que s'emmarca dins de la convocatòria Transfer of Business de la comissió europea.

El seu objectiu és mantenir el teixit empresarial donant suport a la continuïtat de les transmissions d'empreses a través d'una nova metodologia transeuropea i noves eines desenvolupades per una xarxa de Cambres de Comerç.

Els socis del projecte són les Cambres de Comerç de Croàcia, Veszprém (Hongria), Girona i Lleida.

El projecte amb una durada de 18 mesos té un pressupost global de 361.798€, comptant la Cambra de

Lleida amb 107.794€ per desenvolupar les activitats previstes en el pla de treball.



AGENDA NACIONAL

Llançament d'un nou servei d'agendes nacionals amb l'objectiu d'ajudar a les empreses de Lleida a obrir mercat en altres territoris de l'estat, mitjançant la cerca, identificació i selecció de potencials clients, proveïdors o partners.

La Cambra, amb el suport de l'empresa, analitza el públic objectiu, les seves necessitats i les oportunitats que té l'empresa de trobar clients potencials en les diferents zones de l'estat, seguidament és fa la recerca i selecció i es truca a les empreses escollides, fixant una reunió entre el partner potencial i l'empresa contractant del servei.

En aquest 2014 s'han realitzat dos agendas nacionals a empreses dels sectors educatiu i energies renovables, aconseguint un volum de contactes considerable.

PLA DE MÀRQUETING

Els tècnics de l'àrea de competitivitat, han elaborat diversos plans de màrqueting per empreses lleidatanes, ajudant a les mateixes a desenvolupar-se en aquesta àrea.

Els conceptes que es treballen es centren en la part comunicativa de l'empresa i són els següents:

- Punt de partida. Què estem fent? Ens ajuda a arribar als clients?
- Anàlisi de l'entorn intern i extern
- Objectius comercials
- Estratègies:
 - Segmentació de clients: perfils, necessitats
 - Posicionament
 - Avantatges competitius
 - Màrqueting mix
- Argumentari de vendes
- Accions concretes a endegar

COMERÇ INTERIOR

Des de la Cambra de Comerç de Lleida estem treballant per fer del Comerç Minorista una activitat competitiva i vertebradora del territori. El nostre objectiu és ajudar a mantenir el correcte equilibri entre els diferents models de comerç.

Des del Servei de Comerç Interior d'aquesta Cambra posem a disposició dels nostres associats una àmplia gamma de serveis en aquest sector:

SERVEIS

SERVEIS FONAMENTALS

AJUTS I SUBVENCIONS

S'assessora de totes les subvencions i ajuts que bene-

ficien al sector comercial en qualsevol àmbit:

- Promoció ocupació autònoma.
- Incentius a la inversió.
- Subvencions financeres per préstecs.
- Subvencions per reformes.
- Etc...

OBERTURA I FUNCIONAMENT D'UNA NOVA EMPRESA COMERCIAL

Integrat en el Servei de Creació d'empreses, la Cambra facilita tota la informació i l'assessorament necessari per la creació d'una nova empresa comercial: Ajudant a l'elaboració d'un pla d'empresa que permet la pla-

nificació integral del nou negoci així com l'anàlisi econòmica i financera del mateix per tal d'establir la viabilitat i rendibilitat del futur projecte.

Al llarg de l'any 2014 s'han assessorat un total de : 36 emprenedors, i creat 9 projectes. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 201 hores.

DIAGNOSI DEL PUNT DE VENDA

Amb l'objectiu de millorar la competitivitat del sector posem a disposició dels empresaris del sector comercial un servei directe i personalitzat per a tots aquells que desitgin una diagnosi del seu comerç. Un assessor Tècnic Comercial de la Cambra visitarà l'establiment i s'entrevistarà amb l'empresari per poder analitzar una a una les variables condicionants de l'èxit del seu negoci: localització, estratègia producte, preu i clientela entre altres. D'aquesta manera s'extrauran una sèrie de conclusions i recomanacions que ajudaran l'empresari a fer el seu comerç més competitiu.

NOUS MODELS COMERCIALS: LES FRANQUÍCIES

Aquesta jove forma de comercialització ha tingut un creixement espectacular en els darrers anys i s'ha transformat en el sistema més exitós d'expansió empresarial en l'actualitat.

OFERTA COMERCIAL I ASSOCIACIONS DE COMERCIANTS

TEMES FISCALS

LEGISLACIÓ AUTONÒMICA, NACIONAL I COMUNI-TÀRIA

PUBLICACIONS DEL SECTOR

FORMACIÓ

La formació professional del comerciant i la seva adequació a les formes canviants de la demanda, formen part dels objectius establerts pel Servei de Comerç Interior. Això queda reflectit en l'oferta formativa exposada en el punt 5.

CONSULTES

L'assessorament tècnic intenta resoldre els dubtes dels empresaris comercials, o bé orientar-los i facilitar-los tota la informació possible, adreçant-los als organismes o Institucions oportuns segons les seves necessitats.

• Subvencions i ajuts	52
• Creació de noves empreses	96
• Legislació (Lleis, convenis, decrets, etc.)	11
• Franquícies	8
• Informació activitats formació	58
• Contactes comercials	14
• Altres	32

DIVULGACIÓ D'INFORMACIÓ SOBRE ASSUMPTE D'INTERÈS PEL COMERÇ

- Decret d'horaris Comercials
Calendari d'obertura dels establiments comercials els diumenges i festius.
- Junta Arbitral de Consum de Catalunya
La Junta Arbitral de Consum de Catalunya té com a finalitat donar solució als conflictes que es presentin entre consumidors i empresaris.
- Informació de les principals fires internacionals del sector del comerç

CONVENI AMB ANCECO

El 3 de novembre de 2004 es signà el conveni de col·laboració amb ANCECO (Associació nacional de centrals de Compra), durant aquest any 2014 s'ha continuat col·laborant, informat i sensibilitzant sobre la importància de les centrals de compra en el moment actual.

9

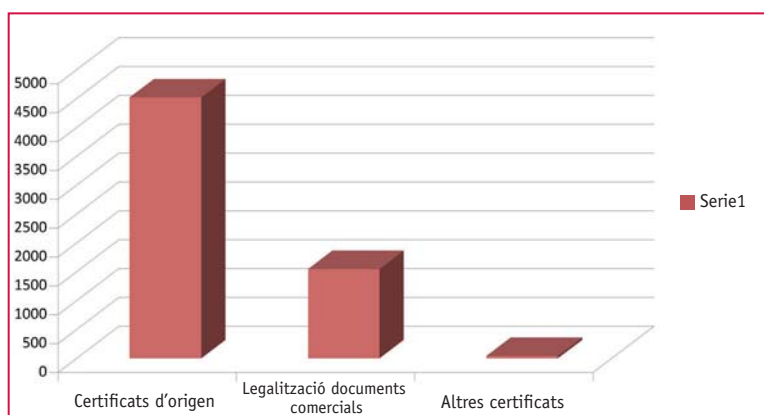
tràmits



CERTIFICATS D'ORIGEN I ALTRES DOCUMENTS DE COMERÇ EXTERIOR

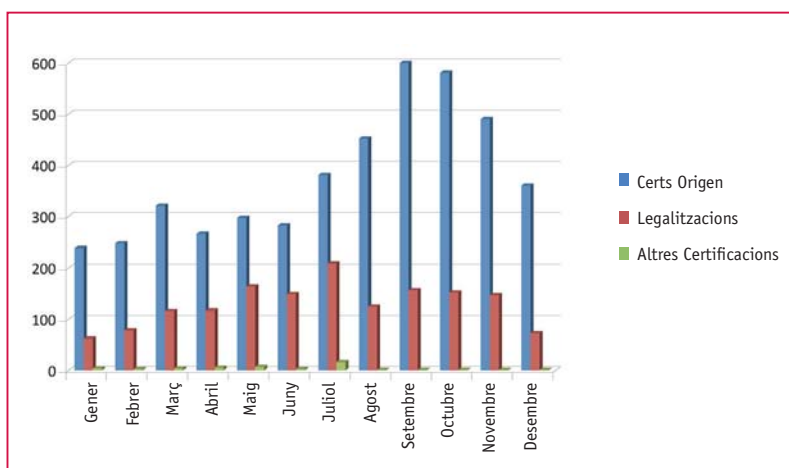
CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS DE DOCUMENTS 2014

Certificats d'origen	4.515
Legalització documents comercials	1.549
Altres certificats	45



RESUM CERTIFICATS ORIGEN I LEGALITZACIONS ANY 2014

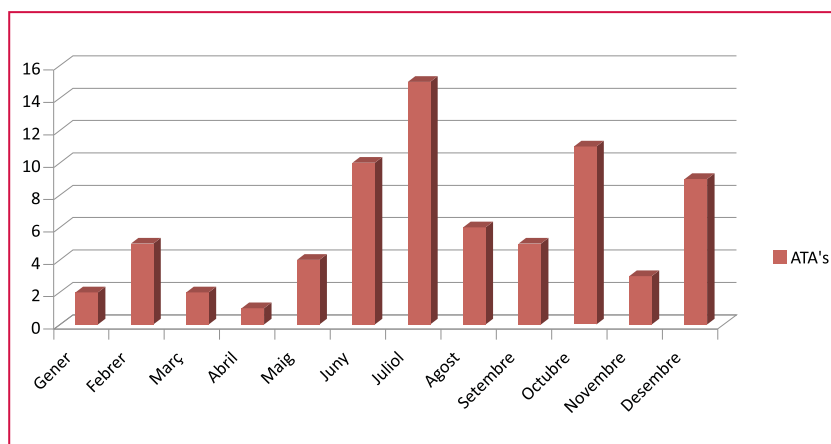
MES	Certificats d'origen Número	Legalització de factures Número	Altres certificacions Número
Gener	238	62	4
Febrer	247	78	2
Març	321	116	4
Abril	266	117	5
Maig	297	164	7
Juny	282	149	2
Juliol	381	209	16
Agost	452	125	1
Setembre	600	157	1
Octubre	581	152	1
Novembre	490	147	1
Desembre	360	73	1



QUADERNS ATA

RESUM QUADERNS ATA ANY 2014

MESOS	ATA's
Gener	2
Febrer	5
Març	2
Abril	1
Maig	4
Juny	10
Juliol	15
Agost	6
Setembre	5
Octubre	11
Novembre	3
Desembre	9



10

informació empresarial



INFORMES

RITME ECONÒMIC

Donada la falta d'informació econòmica existent en les terres de Lleida, l'any 2007 es va creure oportú endegar una iniciativa conjunta entre l'Institut d'Estadística de Catalunya i les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrrrega, que té com a objectiu analitzar la conjuntura econòmica de Lleida, mitjançant una publicació inicialment semestral i actualment trimestral: el **Ritme Econòmic**.

Així doncs, el Ritme Econòmic neix per aportar a tota la societat lleidatana, especialment als empresaris i agents econòmics, un major coneixement del marc econòmic actual, i permetrà tanmateix, exemplar a exemplar, observar l'evolució de les variables, i per tant el seguiment dels diferents paràmetres.

En el document Ritme Econòmic es pot trobar la tendència seguida per les empreses en el trimestre estudiat, així com les expectatives previstes pel següent trimestre per part dels agents econòmics enquestats. D'altra banda, en cada publicació s'inclouran aspectes d'actualitat per l'economia lleidatana i compara-

tius amb altres períodes de temps o altres territoris de l'Estat Espanyol.



L'informe s'ha estructurat de manera clara i entenedora; estructura que es seguirà cada trimestre per tal d'ajudar al lector en la seva comprensió. Dividirem la informació en cinc grans blocs:

- Valoració del semestre estudiat.
- Expectatives pel proper trimestre.
- Comparativa amb altres anys.
- Comparativa amb Catalunya.
- Evolució.

Dins aquests blocs trobem les explicacions referents als mateixos, complementades amb gràfics i taules, intentant aconseguir d'aquesta manera una lectura àgil i entenedora. Altrament també es destaca el més interessant mitjançant titulars explicatius.

L'enquesta valora l'economia analitzant-la per sectors: indústria, construcció, comerç a l'engròs i al detall, i resta de serveis. Els temes industrials, per aconseguir una informació més acurada, també es presenten dividint la informació per subsectors, en aquest apartat trobem: indústria alimentària, indús-

tria tèxtil, indústria del metall, extractives i transport, i indústria de la fusta, paper i altres.

El Ritme Econòmic, en definitiva, vol ésser una eina útil, que de manera gràfica i textual, reculli els fets i esdeveniments més importants del nostre entorn econòmic.

RESUM DE LES DADES MÉS IMPORTANTS DE 2014

L'anàlisi de les dades, es fa de manera trimestral, d'aquesta manera i després d'haver-se realitzat les trucades pertinents, obtenim les dades:

Valoració del quart trimestre de 2014

Els resultats sobre la pregunta de la marxa del negoci segons la divisió en quatre grans sectors econòmics es mostren en la següent taula.

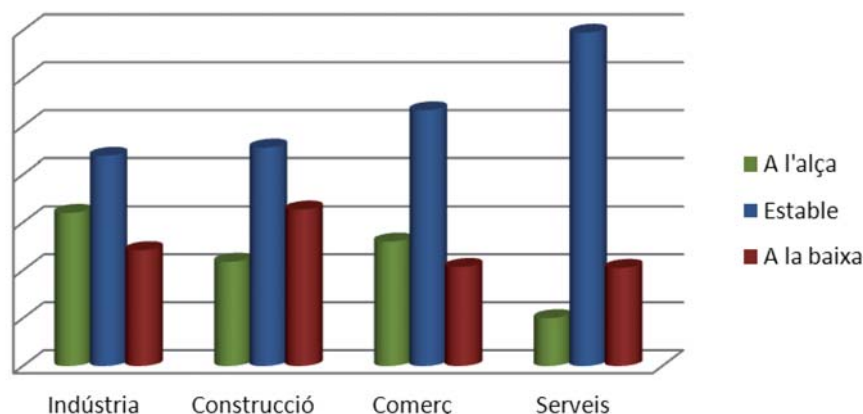
1.PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2014

Marxa del negoci per sector d'activitat.

	A l'alça	Estable	A la baixa	Saldo
Total				
Marxa actual	20,9	56,2	23,0	-2,1
Expectatives	15,7	59,4	24,9	-9,1
Indústria				
Marxa actual	32,0	43,8	24,2	7,7
Expectatives	11,7	60,9	27,5	-15,8
Construcció				
Marxa actual	21,8	45,5	32,7	-10,8
Expectatives	6,7	59,2	34,1	-27,4
Comerç				
Marxa actual	26,0	53,3	20,7	5,4
Expectatives	18,7	56,7	24,6	-5,8
Serveis				
Marxa actual	10,0	69,5	20,5	-10,6
Expectatives	19,6	59,8	20,6	-1,0

- La indústria i el comerç mostren saldo positiu en relació a la marxa del negoci per primer cop des de feia molts trimestres.
- La tendència en la meitat de les empreses de tots els sectors és a la estabilitat.

Evolució de la marxa del negoci per sector d'activitat. Lleida 3r trimestre de 2014



2.PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2014

Marxa del negoci per branques d'activitat del sector industrial.

	A l'alça	Estable	A la Baixa	Saldo
Alimentació, begudes i tabac				
Marxa actual	42,6	49,9	7,5	35
Expectatives	10,5	77,8	11,7	-1,1
Tèxtil, confecció, cuir i calçat				
Marxa actual	0	50	50	-50
Expectatives	22,1	27,9	50	-27,9
Fusta, suro, paper i arts gràfiques				
Marxa actual	13,8	54,9	31,3	-17,6
Expectatives	6,7	40,9	52,4	-45,7
Químiques, cautxú i altres				
Marxa actual	30,4	18,9	50,7	-20,4
Expectatives	6,0	55,7	38,3	-32,3
Metal·lúrgica i productes metàl·lics				
Marxa actual	19,1	43,2	37,7	-18,5
Expectatives	5,3	57,1	37,7	-32,4
Fabricació d'equips mecànics, elèctrics, electrònics i òptics				
Marxa actual	54,6	36,4	9	45,6
Expectatives	26,9	55,1	18	9
Altres indústries manufactureres				
Marxa actual	33,4	44,4	22,2	11,1
Expectatives	22,5	54,6	22,8	-0,3

- La indústria **d'Alimentació**, begudes i tabac i la de Fabricació **d'equips Mecànics i elèctrics** son les branques d'activitat amb una marxa del negoci i unes expectatives més **destacades i positives**.

- Les dades més negatives son pel sector tèxtil i químic.

3.PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2014

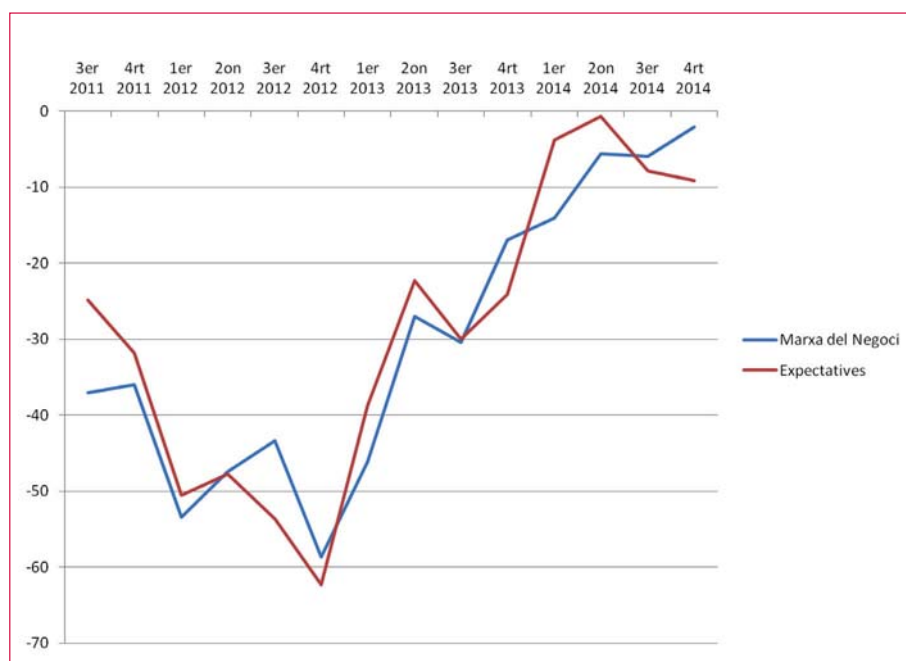
Marxa del negoci per sector d'activitat comparatiu amb Catalunya.

	Lleida	Catalunya
Indústria		
Evolució respecte del trimestre anterior	7,7	4,5
Expectatives	-15,8	3,2
Construcció		
Evolució respecte del trimestre anterior	-10,8	-8,6
Expectatives	-27,4	-15,9
Comerç		
Evolució respecte del trimestre anterior	5,4	-1,8
Expectatives	-5,8	-4,2
Serveis*		
Evolució respecte del trimestre anterior	-10,6	-1,7
Expectatives	-1,0	1,7

- Les dades sobre l'evolució de la marxa del negoci **són mes positives a Lleida que a Catalunya en la indústria i el comerç, en la resta de sectors d'activitat son lleugerament més negatives a Lleida.**

*Nota: Les dades per Catalunya no inclouen el sector hotel·ler. En l'enquesta de Clima empresarial de Catalunya es troba desagregat.

4. EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI FINS AL 4RT TRIMESTRE DE 2014



11

altres serveis



RELACIONS COMERCIALS 2014

MESOS

Gener	10
Febrer	9
Març	8
Abril	14
Maig	12
Juny	15
Juliol	6
Agost	4
Setembre	18
Octubre	16
Novembre	10
Desembre	12

RELACIÓ DE SALES CEDIDES DURANT EL 2014

GENER

DIA

- 13 - ZONA BLINDADA
- 14 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

FEBRER

DIA

- 14 - ALCOFRUSE
- 20 - CARDIAC SCIENCE
- 21 - GEMMA BATALLA
- 26 - HARDNET SYSTEM

MARÇ

DIA

- 25 - ARE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

ABRIL

DIA

- 1 - ARE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL
- 2 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 8 - ARE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL
- 8 - AIMSOL
- 10 - JOANA CERVERA
- 15 - ARE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL
- 16 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 22 - ARE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL
- 23 - AGROSEGURO
- 24 - JORDI FIGUERES

MAIG

DIA

- 26 - ALLIANZ
- 29 - LA GREMIAL

JUNY

DIA

- 11 - SAP ACCELERA
- 13 - PRODECA
- 16 - CENSORS DE COMPTES DE CATALUNYA
- 25 - EDULLESA

JULIOL

DIA

- 23 - PRODECA

AGOST

DIA

- 22 - TÈCNICS INSPECCIÓ EQUIPS I APLICADORS FITO-SANITARIS

SETEMBRE

DIA

- 26 - CENSORS DE COMPTES DE CATALUNYA

OCTUBRE

DIA

- 1 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 7 - GECOPIIM SYSTEM SOFT, SL
- 9 - SERCODAGA
- 9 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 21 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 23 - BUREAU VERITAS IBERIA, SL
- 27 - SEMIC
- 30 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

NOVEMBRE

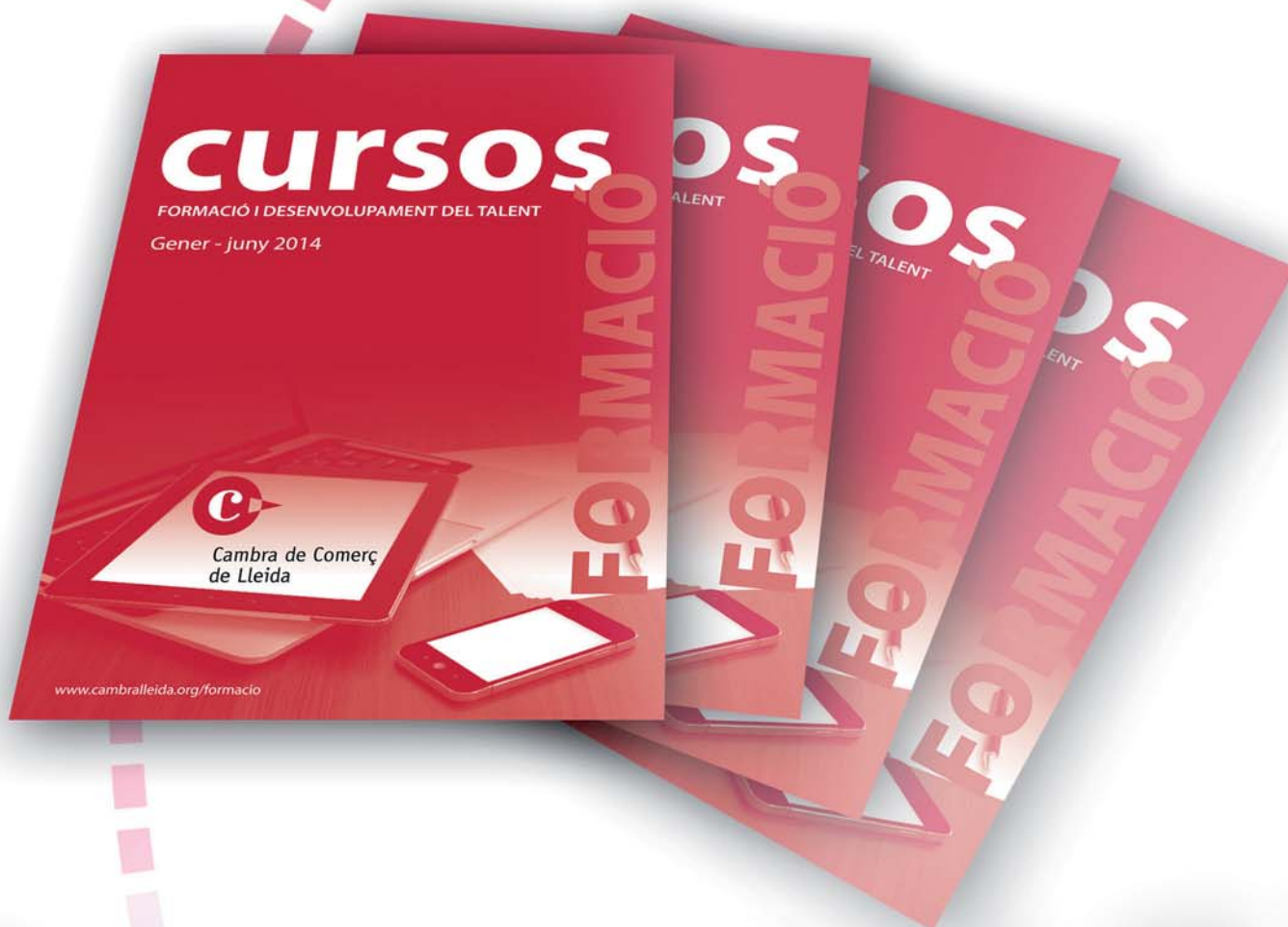
DIA

- 11 - AGRUPACIÓ MUTUA
- 20 - AFRUCAT
- 27 - EDULLESA
- 28 - AGROALMENDRA
- 28 - PRODECA

DESEMBRE

DIA

- 9 - COELL
- 16 - GOVERNACIÓ GENERALITAT DE CATALUNYA
- 22 - ASSOCIACIÓ DE BENZINERES
- 23 - AFRUCAT



Amb agraïment
als col·laboradors:





Cambra de Comerç
de Lleida

Anselm Clavé, 2
25007 Lleida
Tel. 973 23 61 61
Fax 973 24 74 67
lleida@cambralleida.org
www.cambralleida.org