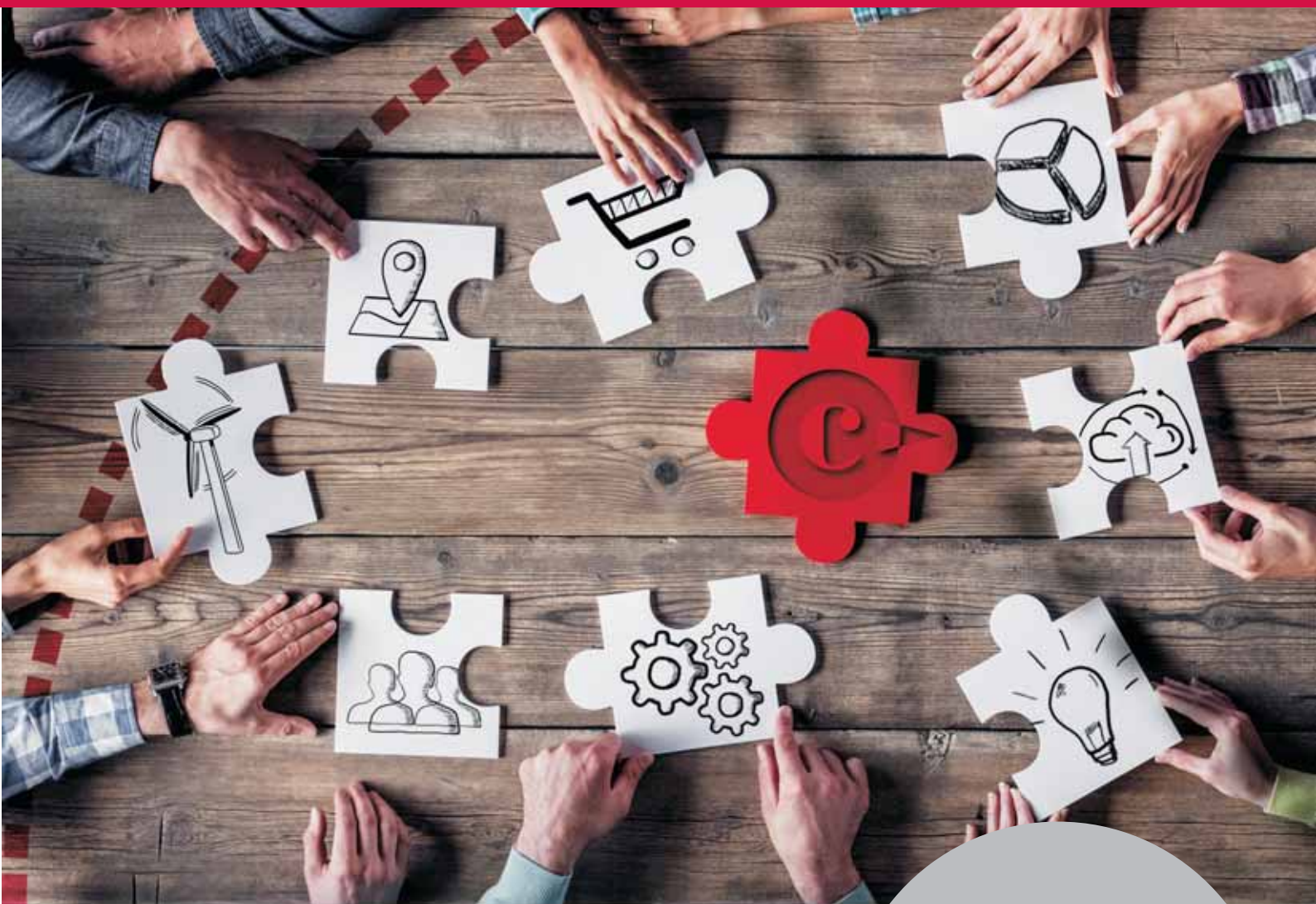


memòria 2016



m
16



Cambra de Comerç de Lleida

0

índex

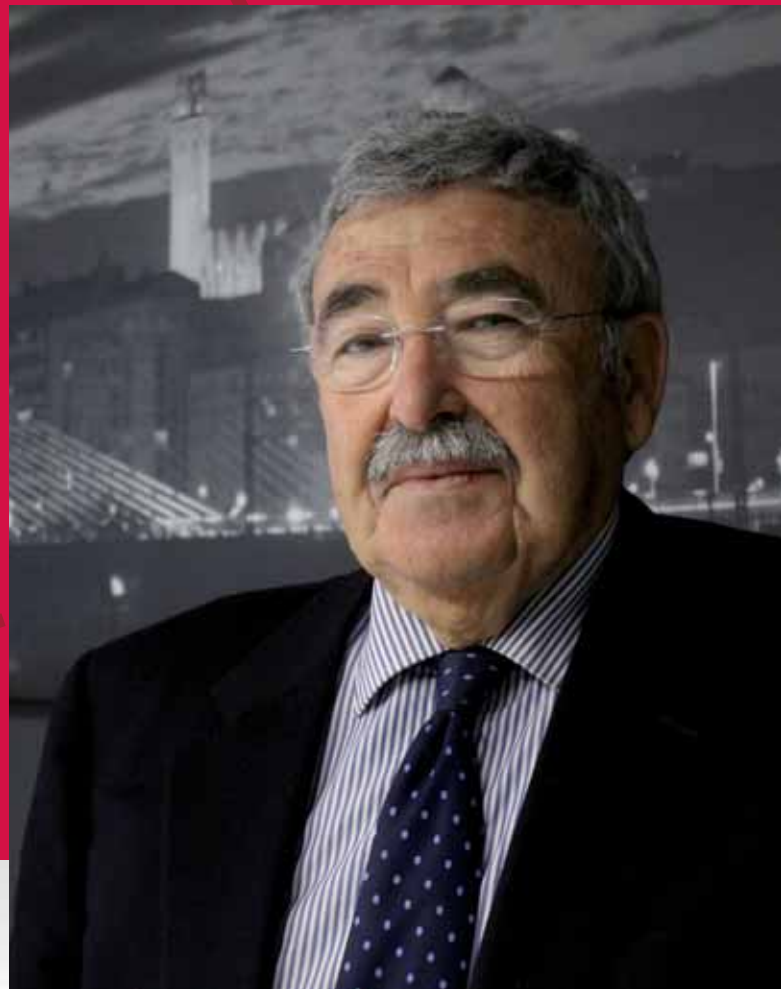
1 l'any 2016	3	7 àrea de competitivitat	87
2 la cambra	5	· Servei de creació d'empreses	87
3 la cambra dia a dia	11	· Camerfirma i Certificats digitals	92
· Dates de reunions	11	· Innovació	93
· Agenda	12	8 dinamització territorial	95
· Actes	21	· PICE	95
· La Cambra opina	30	· Emprenedoria Corporativa	98
4 conjuntura econòmica	49	· Comerç interior	99
· Informe Ritme Econòmic	49	· Activitat a les delegacions	100
5 àrea internacional	53	· Jornada de Comerç	101
· Introducció	53	· Clústers	105
· Promoció exterior	54	· Parcs empresarials	106
· Informació i Assessorament	67	· Projecte EEN	106
· Iniciació a la internacionalització	71	· Projecte CCI Pirineus Med	107
· Altres serveis per a l'exportador	71	9 tràmits	109
· Jornades informatives de comerç internacional	72	· Certificats d'Origen	109
6 àrea de formació	75	· Quaderns ATA	110
· Introducció	75	· Relacions comercials 2016	110
· Accions formatives per àrees	76	· Activitats realitzades a Cambra per tercers	111
· Workshops	79		
· Sessions informatives	80		
· Formació in company i/o a mida	81		
· Programes directius	83		
· Cursos portal virtual i/o a distància	84		
· Servei de gestió de les bonificacions de la formació	84		
· Resum accions formatives	84		
· Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC)	85		

1

l'any 2016

Joan H. Simó i Burgués

President de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida



Segons dades del Departament d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya l'economia catalana ha tancat l'any el 2016 amb un creixement del 3,5%, una dècima més que el 2015, gràcies al dinamisme de la indústria que ha registrat un creixement del 5,2% (2,5 punts percentuals més que l'any anterior).

Aquest resultat interanual ha estat força per sobre de la mitjana europea, com mostren les dades difoses per l'Eurostat, que situen el creixement de la zona euro el quart trimestre en l'1,8% i el del conjunt de la UE en un 1,9%. Al seu torn, segons les dades de l'INE, l'economia espanyola va créixer el darrer trimestre un 3,0% i, de mitjana del 2016, un 3,2%.

Pel que fa a les taxes de variació per sectors, el creixement del sector industrial el 2016 se situa en un 5,2%. Ha estat el creixement més elevat de la indústria a Catalunya, des de l'any 2000. Com ve succeint els darrers anys, el sector industrial català està per sobre del creixement mitjà espanyol i del de la zona euro.

La construcció també ha registrat un resultat positiu, amb un creixement del 3,7% el conjunt del 2016,

i suma dos anys consecutius a l'alça. L'augment del nombre d'afiliats a la Seguretat Social i la millora del consum de ciment demostren que el sector comença a recuperar el dinamisme, que es concentra bàsicament en el subsector de l'habitatge, atès que l'obra pública continua patint el retrocés de la inversió i la licitació oficial.

Pel que fa al valor afegit del sector serveis, el conjunt del 2016 ha augmentat un 2,9% i ha finalitzat el quart trimestre amb una taxa interanual del 2,1%, reflectint una desacceleració en el decurs de l'any que entra dins la tònica prevista després del fort creixement del 2015. Tot i que els indicadors relatius a la marxa de les activitats de mercat d'aquest sector detecten un alentiment, cal dir que l'ocupació mostra un bon ritme de creixement.

Quant a l'activitat turística, el volum de visitants estrangers ha augmentat un 4% durant el 2016 (una mica menys que l'any 2015), tot i això les pernoctacions hoteleres han crescut (6,9%), força per sobre de l'any passat. El turisme interior i el procedent de la resta de l'Estat ha estat també molt dinàmic, amb un

creixement de les pernoctacions hoteleres del 5,6%.

Pel que fa referència les nostres comarques, la balança comercial lleidatana el 2016 ha tornat a batre el seu màxim històric arribant el total d'intercanvis comercials internacionals als 2.831,68 milions d'euros, amb un augment de 68,42 milions d'euros respecte l'any precedent, suposant un creixement del 2,48% respecte el 2015. D'aquesta manera, es posa de manifest la importància que té la internacionalització per les empreses de Lleida.

Les exportacions de Lleida han arribat als 1.944,69 milions d'euros. Això significa un increment del 4,54% respecte l'any 2015. Les mitjanes d'increment de les exportacions catalanes i espanyoles han estat del 2,17% i de l'1,02% respectivament. Per tant, totes dues han augmentat menys que les exportacions lleidatanes.

Segons les nostres dades elaborades a través del Ritme Econòmic, enquesta que realitza la Cambra a mes de 300 empreses lleidatanes de tots els sectors la indústria d'alimentació, begudes i tabac i la de fabricació de maquinària i equips mecànics, elèctrics i de productes informàtics, electrònics i òptics són les branques d'activitat amb una marxa del negoci i unes expectatives més destacades i positives durant el 2016.

Pel que fa referència a l'activitat de la nostra institució el 2016 ha estat un any d'inflexió, d'un període en el que la Cambra de Comerç s'ha hagut de reinventar, i ha necessitat un període de maduració d'anys, en aquesta nova adaptació amb un enfoc molt a client oferint en tot moment una àmplia gamma de serveis a les pimes de la nostra demarcació.

Cal destacar entre totes les activitats dutes a terme, l'aprovació del programa de Cooperació Territorial INTERREG V-A ESPAÑA-FRANCIA-ANDORRA (POCTEFA) 2014-2020, liderat per la Cambra de Comerç de Lleida, amb les Cambres de Perpignan, la Cambra de Girona i la Cambra d'Andorra, amb l'objectiu de dissenyar tot un seguit d'actuacions per tal de generar més activitat empresarial en aquest territori transfronterer.

En l'activitat formativa cal destacar que s'han organitzat un total de 68 activitats formatives amb una participació de gairebé 1.000 alumnes. En el mateix sentit el 2016 hem format i orientat a 198 alumnes dins el Programa Integral de Cualificación y Empleo.

En l'àmbit internacional, durant el 2016 s'han organitzat la 5ª i 6ª edició del International Wine Business Meetings amb importadors de vi del Japó i Rússia. També hem executat una missió comercial directa a Cuba, per tal d'analitzar les possibilitats d'aquest país arrel de l'obertura comercial amb Estats Units.

Des de la perspectiva del Comerç, especialment del

petit comerç, enguany hem organitzat unes jornades, conjuntament amb la Fecom, Pimec Comerç, la Federació d'hostaleria i les principals associacions de comerciants de Lleida, per tal d'ajudar-los a ser més competitius i a analitzar models d'èxits d'altres ciutats que han fet front a noves implantacions de grans superfícies. Davant de possibles implantacions de gran format a la nostra ciutat: projecte Carrefour, Torre Salses i Vallruefa, des de la Cambra creiem que es fa necessari cercar un equilibri que permeti la convivència del comerç de la nostra ciutat i a l'hora disposar d'una oferta comercial àmplia, atractiva, competitiva i moderna, que satisfaci les necessitats dels nostres conciutadans sense destruir un model de comerç de proximitat que genera actualment cohesió als ciutadans, i esdevé un eix d'integració i convivència. També hem ajudat a 35 comerços, a diagnosticar la seva situació i a endegar les accions de millora per ser més competitius.

En la defensa d'infraestructures, hem estat molt actius conjuntament amb la plataforma Prou Morts a la N-240 en participar en totes les manifestacions organitzades per la mateixa. Des de la Cambra de Comerç sol·licitem la duplicació de la carretera N-240 entre Lleida i Les Borges Blanques per evitar la sinistralitat, i l'alliberament immediat del peatge de la autopista A-2 entre Montblanc i Lleida.

D'altra banda hem participat en diferents actes en defensa del Corredor Ferroviari del Mediterrani i la seva connexió amb l'interior a través de Lleida. Per la Cambra de Comerç és vital estar connectats amb aquesta potent infraestructura que esdevindrà un motor econòmic pel sud del Mediterrani.

En l'apartat de relacions institucionals, entre moltes activitats, cal destacar que durant el mes de novembre, a la ciutat de Sevilla, va tenir lloc l'Assemblea anual de l'Associació Iberoamericana de Cambres de Comerç i la Cambra de Lleida va estar novament nominada per tenir la Vicepresidència d'aquesta Associació.

En aquesta memòria hem volgut posar de manifest la tasca de la nostra institució en defensa dels interessos generals del Comerç, la Indústria i els Serveis de la nostra demarcació, sense deixar en cap moment de poder oferir uns serveis de qualitat en el camp de la internacionalització, en la millora de la competitivitat de les pimes i òbviament en la formació dels empresaris i directius lleidatans.

Tota aquesta tasca no hagués estat possible sense la participació dels membres del Comitè Executiu i del Ple i ni del personal de la Cambra que amb il·lusió, esforç i molta professionalitat fan que la Cambra esdevingui un autèntic referent en el món empresarial lleidatà.

2

la cambra



QUÈ ÉS LA CAMBRA

La Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis 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 en tots els àmbits.
- 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 Bordalba i Benet
Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Sra. Laureana Cervera i Bordalba
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. Josep M. Grues i Estadella
Sr. Pere Miquel Guiu 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 Horaci Simó i Burgues
Sr. Josep Tarragona i Masana
Sr. Francesc Teixidó i Viñes

EMPRESA

Afrucat
Benito Arnó e Hijos SA
Picber SA
Jose Antonio Romero Polo SA
Moda Intima Vania SA
Laureana Cervera Bordalba
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
Horfasa Grupo Empresarial SL
Electricitat Ind. Pelegrí 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. Miquel Grues i Estadella
Empresari

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

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



DELEGACIONS DE LA CAMBRA

La Cambra per apropar-se més als comerciants i als empresaris de les comarques lleidatanes, disposa d'onze Delegacions Locals a les següents localitats:

- **BALAGUER** (La Noguera)
Delegat: Sr. Albert Coma i Novau
- **CERVERA** (La Segarra)
Delegat: Sr. Pere Serra i Tomàs
- **LA POBLA DE SEGUR** (El Pallars Jussà)
Delegat: Sr. Pere Cortina i Coloma
- **LA SEU D'URGELL** (L'Alt Urgell)
Delegat: Sr. Jordi Grau i Cano
- **LES BORGES BLANQUES** (Les Garrigues)
Delegat: Sr. Miquel Viladegut i Valls
- **MOLLERUSSA** (Pla d'Urgell)
Delegat: Sr. Josep A. Gaya i Clotet
- **EL PONT DE SUERT** (L'Alta Ribagorça)
Delegat: Sr. David Suils i Barral
- **SOLSONA** (El Solsonès)
Delegat: Sr. Miquel Montaner i Jounou
- **TREMP** (El Pallars Jussà)
Delegat: Sr. Josep Calmet i Olsina
- **VIELHA** (La Vall d'Aran)
Delegat: Sr. Francesc X. Bordes i Claveria
- **SORT** (Pallars Sobirà)
Delegada: Sra. Núria Cervós i Cortina

El servei tècnic de la Cambra, realitza durant l'any una sèrie de visites a diverses Delegacions per tal d'organitzar i participar en les activitats convenients als diferents territoris per tal de donar resposta a les empreses, pimes i professionals que hi desenvolupen la seva activitat.



3

la cambra dia a dia



REUNIONS

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA

14 de març	25 d'octubre
30 de maig	16 de novembre
5 de juliol	21 de desembre

REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

17 de març	25 d'octubre
5 de juliol	21 de desembre

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

10 de febrer	14 de setembre
5 d'abril	31 d'octubre
12 de juliol	9 de novembre

REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

26 d'abril	24 de novembre
------------	----------------

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA (Madrid)

24 de febrer	19 de juliol
19 d'abril	15 de setembre
7 de juny	29 de novembre

REUNIONS DELS PLENS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA (Madrid)

24 de febrer
19 d'abril

REUNIONS DE COMISSIONS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA (Madrid)

16 de febrer	28 de novembre
6 d'abril	
1 de juny	
13 de juliol	
7 de setembre	

AGENDA

11 de febrer- El president Sr. Joan H. Simó, va assistir amb els membres del Ple de la Cambra de Comerç d'Espanya, a l'audiència concedida per SM el Rei Felip VI i a qui han lliurat la Gran Creu de l'Ordre de la Cambra d'Espanya, la màxima distinció de la institució en reconeixement al constant recolzament al teixit empresarial espanyol.

El president de la Cambra, Josep Lluís Bonet, ha destacat que l'entitat esdevé un mecanisme molt potent per a la vertebració del desenvolupament econòmic i de l'activitat empresarial i s'estructura entorn a quatre objectius estratègics: defensa institucional, competitivitat, internacionalització i cooperació empresarial per a la reflexió estratègica.



22 al 26 de febrer- la Cambra va organitzar la V INTERNATIONAL WINES BUSINESS MEETINGS, amb la participació de 21 cellers de tot l'Estat Espanyol. Així mateix es va comptar amb la presència d'11 dels principals importadors de vi i cava de Corea del Sud.

2 de març- El president de la Cambra va rebre al Cònsol General de Turquia a Barcelona, Emir Salim Yüksel, i es va reunir amb membres de la institució cameral Lleidatana. En el transcurs de la trobada es van comentar qüestions com el moment econòmic que travessa Turquia, amb un creixement proper al 3% i de les possibilitats d'inversió en aquest país que té moltes similituds, des del punt de vista productiu, a l'economia lleidatana.



2 de març- a la seu de la Cambra, se celebra una conferència on la delegada de Ferias y Exposiciones de la Cambra de Comerç de Cuba destaca el sector alimentari, l'hoteleria, els parcs temàtics i les energies renovables com els nínxols de mercat per a empreses lleidatanes. La delegada de la Cambra de Comerç de Cuba, Míriam Martínez Delgado, va explicar les oportunitats per fer noves inversions en aquest país que té un mercat de 11,2 milions d'habitants i que espera rebre 4 milions de turistes el 2016.



2 de març



2 de març

10 de març- El President de la Cambra de Comerç de Zamora, Manuel Vidal, s'ha desplaçat aquests dies a Lleida on, acompanyat de membres de la institució cameral lleidatana, ha visitat el Parc Tecnològic Agroalimentari de Lleida amb l'objectiu de conèixer de primera mà les possibilitats que unes instal·lacions d'aquesta mena poden suposar per a l'empresariat.



10 de març



10 de març

10 de març- El president de la Cambra Sr. Joan H Simó va assistir a la reunió del Consell General de Cambres de Catalunya que es va reunir amb el President de la Generalitat, Carles Puigdemont, a qui han demanat que treballi per enfortir la consolidació de la incipient recuperació econòmica ja que si bé és cert que les coses milloren cal encara treballar per consolidar la



10 de març

recuperació econòmica i la creació dels llocs de treball. També han reclamat una millora de les infraestructures tan necessàries per impulsar la recuperació.

4 - 7 d'abril- va tenir lloc a la ciutat de Buenos Aires (Argentina) el XLV Consell Directiu de la Associació Iberoamericana de Cambres de Comerç, Indústria i Serveis AICO.



7 d'abril- La Cambra va acollir la reunió del Cercle d'Infraestructures que va centrar-se en la Línia del Tren Lleida-La Pobla de Segur, a càrrec del President de Ferrocarrils de la Generalitat de Catalunya, Enric Ticó. En acabar l'acte es va fer una visita a l'estació de trens de Balaguer on hi havia els nous convoyos que donaran servei a aquesta línia. Ticó va assegurar que la línia disposarà d'una nova estació de tren al Polígon "El Segre" de Lleida, i que la construirà Ferrocarrils de la Generalitat, les previsions de l'empresa pública són que la puguin utilitzar al voltant de 43.000 persones cada any, majoritàriament per arribar als seus llocs de treball al Polígon "El Segre".



14 al 16 d'abril- la Cambra va participar en la Fira de Formació i Treball de Lleida com una actuació dins del "Programa Integral de Cualificación y Empleo". En aquesta fira l'objectiu era donar a conèixer el programa als joves de Lleida que busquessin feina sota el eslògan "Tenim feina per a tu". Dins el marc d'aquesta Fira el director dels Serveis Territorials d'Ensenyament a Lleida, Sr. Miquel A Cullerés i el president de la Cambra, Sr. Joan Simo, presenten els resultats de l'any 2015 de l'estudi d'inserció laboral dels ensenyaments professionals a Lleida que elabora el Consell General de Cambres de Catalunya.



25 de maig- Al Palau de Pedralbes es constitueix la Taula Estratègica Catalana del Corredor Mediterrani, en la qual el president de la Generalitat, Carles Puigdemont, va denunciar el retard de la infraestructura tant necessària per millorar la mobilitat de persones i mercaderies imprescindibles per a intercanvi modal.



25 de maig



25 de maig

7 de juny- El President de la Cambra juntament amb el president de la Diputació, Il.lm. Sr. Joan Reñe va participar a l'acte inaugural del 18 Saló Internacional de la Logística i la Manutenció (SIL), que es va celebrar a Barcelona. Aquest acte s'inclou com una de les actuacions envers el futur Corredor del Mediterrani.



7 de juny



7 de juny

11 de juny- El President de la Cambra de Lleida i diversos empresaris es van reunir amb el President de la Generalitat, Carles Puigdemont, a qui van demanar que treballés per enfortir la consolidació de la incipient recuperació econòmica ja que si bé és cert que les coses milloren cal encara treballar per consolidar la recuperació econòmica i la creació dels llocs de treball. També han reclamat una millora de les infraestructures tan necessàries per impulsar la recuperació.



11 de juny - paeria.cat

16 de juny- A la Casa Llotja de Mar, es presenta la Memòria Econòmica de Catalunya, amb la presència del president del Consell General de Cambres de Catalunya amb tots els col·laboradors de la seva edició i el President de la Generalitat M.Hble. Carles Puigdemont.

16 i 17 de juny- A la Seu d'Urgell, va tenir lloc la 27ena Trobada Empresarial al Pirineu. Durant el transcurs de les jornades, en les conferències es van exposar i debatre importants temes relacionats amb l'actualitat empresarial i econòmica i on "decidir en un món incert" va ser l'eix principal de desenvolupament de temes.

28 de juny- Una delegació de la Cambra, encapçalada pel president Joan Simó, va participar a la conferència FERRMED sobre "El desenvolupament ferroviari de l'espai Mediterrani Franc- Espanyol", va tenir lloc a la Universitat de Perpinyà i se centra en les expectatives de creixement econòmic de l'espai mediterrani franc-espanyol i especialment en el tràfic ferroviari de mercaderies, les infraestructures necessàries i els problemes actuals en les seves interconnexions amb Itàlia i Suïssa. L'àrea del Corredor del Mediterrani és una de les més poblades de França i Espanya, amb més de 34 milions de residents i amb un PIB de 900 milions d'euros.



7 de juliol- A la seu de la Cambra, es presenta el projecte Interreg-POCTEFA (sota el nom CCI Pirineus med) que té com a objectiu impulsar la cooperació econòmica i els fluxos comercials dins de l'espai transfronterer entre Catalunya, França i Andorra. Entre les propostes d'actuació hi ha el desenvolupament d'eines, de nous models empresarials, de mètodes i iniciatives comunes que permetin les aliances estratègiques en l'àmbit internacional dels actors econòmics del territori.



7 de juliol- Els Presidents de les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrraga, la directora de la Memòria Econòmica de Catalunya Sra. Carme Poveda, i el sotsdirector general del Banc de Santander, Sr. Luís Herrero, presenten a la seu de la Cambra de Tàrraga, la 51 EDICIÓ DE LA MEMÒRIA ECONÒMICA DE CATALUNYA, que es consolida com la publicació de referència més antiga de Catalunya, i en aquesta edició s'analitza l'evolució de la demarcació i comarques de Lleida i anàlisi de la internacionalització del sector de l'oli.



1 de setembre- El president de la Cambra va assistir a l'acte d'inauguració del Centre Ciència i Recerca

Experimental Biomèdica Aplicada (CREBA), presidit pel president de la Generalitat, Carles Puigdemont.



1 de setembre

8 de setembre- al Palau de Pedralbes, el president de la Cambra Sr. Joan H. Simó participa en la Taula Estratègica del Corredor del Mediterrani amb la presència de l'Hble. Sr. Josep Rull, conseller de Territori i Sostenibilitat, Sr. Ricard Font, secretari d'Infraestructures i Mobilitat del Departament de Territori i Sostenibilitat, el Sr. Joan Aregio, secretari d'Empresa i Competitivitat del Departament de Territori i Sostenibilitat.

6 d'octubre- La Cambra de Comerç de Lleida, juntament amb l'Institut Ignasi Villalonga, varen organitzar un debat sobre les infraestructures i el finançament de l'Euroregió de l'Arc Mediterrani (Euram) El debat es va centrar sobre l'economia, el finançament i l'organització territorial abordant qüestions com la capacitat financera de les administracions locals, les seves limitacions i possibles solucions, també es va tractar sobre l'administració intermunicipal i la lògica col·laborativa del finançament local.



8 de setembre



6 d'octubre

19 al 23 de setembre- la Cambra va organitzar la VI INTERNATIONAL WINES BUSINESS MEETINGS, amb la participació de 25 cellers de tot l'Estat Espanyol. Així mateix es va comptar amb la presència d'11 dels principals importadors de vi i cava de Rússia.



19 al 23 de setembre

13 d'octubre- A Brussel·les te lloc la 4a edició del Parlament Europeu d'Empreses que organitza Eurochambres i la Cámara de Comercio de España, 751 empresaris dels 28 Estats Membres de la UE i 18 països no comunitaris expressen amb la seva pròpia veu, als legisladors europeus, el que s'espera d'ells en el futur

i debatre les qüestions que els afecten en relació amb les polítiques de la UE.

Participen a l'acte Martin Schulz, president Parlament Europeu, Jean-Claude Juncker, president de la Comissió Europea i Richard Weber, President de EUROCHAMBERS.



19 d'octubre- Els alcaldes i alcaldesses dels municipis afectats per l'N-240 al seu pas pel territori de Lleida, agrupats en la Plataforma "Prou Morts a l'N-240" juntament amb la Cambra de Comerç de Lleida expressen el seu rebuig als sinistres que han tingut lloc darrerament en aquesta carretera.



7 i 8 de novembre- A Sevilla va tenir lloc la XLIII Assemblea d'AICO i el I Congrés Iberoamericà d'emprenedoria, amb la participació de 500 empresaris aglutinant representants de Cambres de Comerç de 23 països. En aquesta Assemblea es va elegir el

nou president d'AICO Sr. Julián Domínguez Rivera, president de la Confederació Colombiana de Cambres (Confecámaras), i també va ser reelegit el President de la Cambra de Lleida Sr. Joan H. Simó, com a vice-president de la Península Ibèrica.



18 de novembre- té lloc el Cercle Infraestructures, amb la presència del Sr. Joan H. Simó i del Sr. Pere Macias. El Sr. Ignasi Sayol, president de PIMEC Logística i de la Fundació ICIL, fa una extensa exposició sobre la Innovació a la logística.



21 de novembre- Dins del marc de la Seu Vella, la Cambra participa en el lliurament dels "Premis responcat 2016" reconeixement de les experiències en Responsabilitat Social a Catalunya. Les dues categories d'aquests premis són a la trajectòria del compromís en RES i les bones pràctiques empresarials.

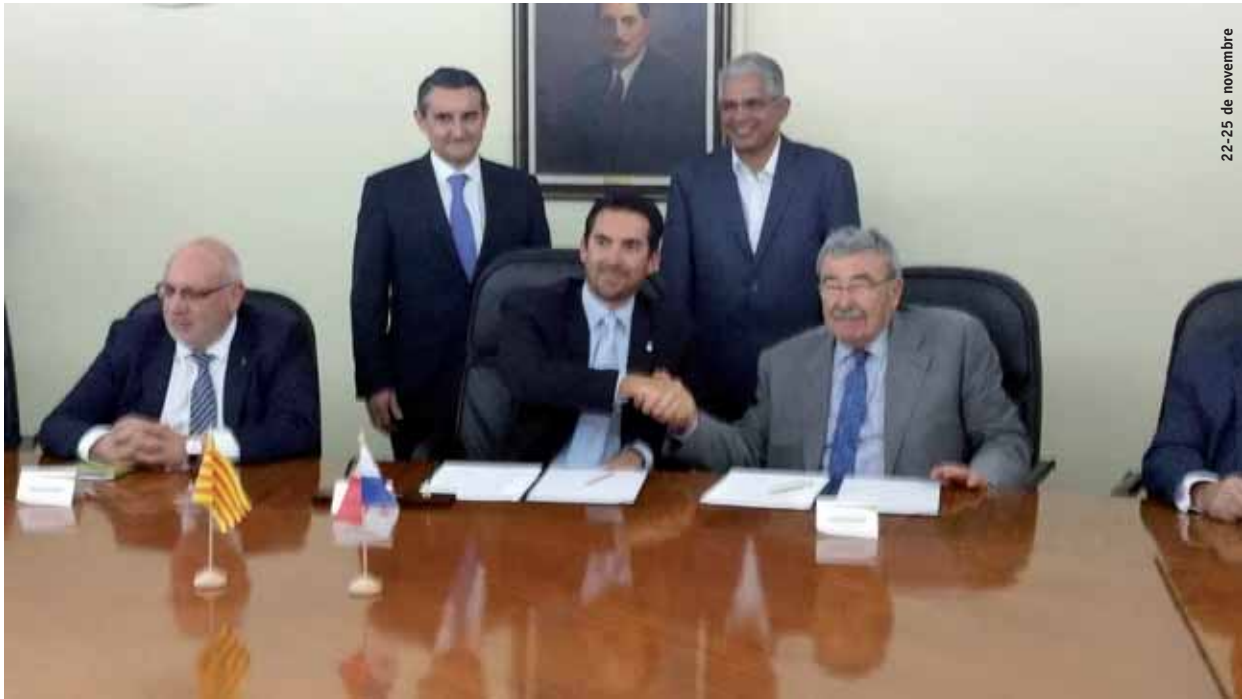
22 - 25 de novembre- En el marc del conveni de col·laboració signat entre el Departament d'Empresa i Coneixement de La Generalitat de Catalunya i el Consell de Cambres de Catalunya, la Cambra de Comerç de Lleida va ser la responsable de liderar la participació d'empreses per part de les Cambres de Comerç, d'aquesta missió que també va visitar Panamà. En aquesta missió, hi van prendre part un total de 49 empreses de diferents àmbits:

- 25 empreses del sector logístic coordinades pel Port de Barcelona.
- 10 empreses del sector biofarmacèutic, coordinades per Acció.
- 14 empreses exportadores d'altres sectors, coordinades per la Cambra de Comerç de Lleida i el Consell de Cambres.

Així mateix, aquesta missió va ser encapçalada pels Consellers Baiget (Empresa i coneixement) i Rull (Territori i Sostenibilitat) així com altres autoritats entres les quals hi era present el President de la Cambra de Lleida, Sr. Joan H. Simó, en representació del Consell de Cambres de Catalunya.



22-25 de novembre



22-25 de novembre

28 de novembre- A la seu de la Casa Llotja de Mar, té lloc l'acte amb representants de les Cambres i empresaris de tot Catalunya i l'expresident de la Generalitat Hble. Sr. Artur Mas. En aquesta trobada es va debatre tota la problemàtica actual en que es troba en nostre país tant a nivell empresarial com social així com les perspectives de futur.

13 de desembre- A la seu de la Cambra es presenta l'estudi del BBVA, "Consolidació de la recuperació 2014/2016: raons i perspectives del creixement a Lleida" pel Dr. Josep Oliver, professor emèrit d'economia (UAB).

16 de desembre- A la seu de la Diputació de Lleida, té lloc una reunió amb representants del territori de les províncies de Lleida i Osca, per tractar de la problemàtica que pateix la carretera N-230 de Lleida a França per la Val d'Aran.



28 de novembre



16 de desembre

ACTES

1. NITS CAMBRA

NITS CAMBRA AMB SANTIAGO NIÑO BECERRA A LA LLOTJA (10/03/2016)

El catedràtic de l'estructura econòmica de la Universitat Ramon Llull, Santiago Niño Becerra va alertar ahir de la polarització que s'està instal·lant a la societat, on la tendència general assenyalava que la classe mitjana aviat passarà a ser una figura dels llibres d'història. L'economista va dir que "ens diuen que Espanya creix un 3,2% però tot just aquesta

setmana hem conegut la taxa AROPE (At-Risk-of Poverty and Exclusion) que se situa en el 29.7%, és a dir que un de cada tres espanyols està avui exclòs socialment". Unes declaracions fetes en el marc de les Nits Cambra que organitza Cambra de Lleida amb el suport de CaixaBank, Renault i SP Activa i que va reunir a més de 150 empresaris a la Llotja de Lleida.

The poster for the event "Nits Cambra a la Llotja" features the following information:

- Titular:** Nits Cambra a la Llotja
- Orador:** Santiago Niño Becerra, Catedràtic d'estructura econòmica en la Universitat Ramon Llull. Tema: "Expectatives econòmiques 2016-2020. Quin futur ens depara?"
- Preu:** 20.00€
- Entrada:** 20.10€
- Activitat:** Còctel Networking on assistirà també el Ponent
- Data:** Dimecres, 9 de març 2016
- Hora:** de 20.00h a 23.00h
- Lloc:** Palau de Congressos La Llotja (Entrada porta CMI Dalí - Davall)
- Entrades:** Aforament limitat per ordre d'inscripció i pagament. 20€ - No devol. Què? El teu servei del Club Cambra Business (targeta gris)
- Localitats exhaurides!**
- Patrocinadors:** CaixaBank, Renault Autansa 3000, spactiva, i P2 PRESS.

Presentació "Nits Cambra" del 10 de març de 2016.





NITS CAMBRA AMB CARLES TORRECILLA A LA SEU VELLA (09/06/2016)

El doctor en màrqueting, Carles Torrecilla, va ser el protagonista de la darrera edició de les Nits Cambra que van tenir lloc a la Seu Vella de Lleida el dijous 9 de juny de 2016. L'acte va comptar amb més d'un centenar de persones que van poder conèixer de primera mà les propostes de l'expert per a repensar els models de negoci actuals i així adaptar-los a les

noves demandes dels consumidors. Nits Cambra va voler d'aquesta manera donar suport a la candidatura de la Seu Vella per a ser designada Patrimoni de la Humanitat de la Unesco. L'acte va comptar amb el patrocini de Mahou-Sant Miguel, CaixaBank, la col·laboració de la Diputació de Lleida i el suport de SP Activa i LaPresenza.



Presentació "Nits Cambra" del 9 de juny de 2016.





2. AFTERWORKS

LA GESTIÓ DEL TALENT MULTIGENERACIONAL A L'EMPRESA

La Cambra de Comerç, Indústria de Lleida, amb el suport d'Asisa, va celebrar ahir una nova sessió dels Afterwork en la qual el psicòleg, màster en direcció de recursos humans, Jordi Tovar, va posar sobre la taula eines per a una millor gestió del talent multi-generacional a l'empresa.

El fundador de la consultoria Hub Talent SL va analitzar les particularitats que es donen en les empreses que passen de generació en generació i va proposar diferents actuacions per evitar que tant el talent acumulat com el que aporten les noves generacions es perdi o es malbarati.



LA EMPRESA MÁS FELIZ DEL MUNDO AMB DAVID TOMÁS

Cambra de Comerç de Lleida

Afterworks Cambra

La Empresa más
Feliz del Mundo amb
David Tomás

Cofundador de la empresa de marketing digital CyberclickGroup
Autor del llibre "La Empresa más Feliz del Mundo"

Vine i formula la teva pregunta al Ponent! · S'oferirà un refrigeri al finalitzar l'acte

Dijous dia 14 d'abril | 19.30 h
Cambra de Comerç de Lleida

Inscripcions gratuïtes

Inscriu-te al Afterwork Cambra

Patrocinador:

Amb la col·laboració:

C/ Anselm Clavé, 2 - 25007 Lleida Tel. + (34) 973 23 61 61
Fax. + (34) 973 24 74 67 lleida@cambralleida.org · www.cambralleida.org



COM ET COMUNIQUES?

Afterwork a càrrec del Sr. Ricard Pons, Consultor en Marca Personal.

AFTERWORK CAMBRA

Com et comuniqués?

"Ser un bon Personal Pitch ens ajuda a tenir èxit quan ens comuniquem en tots els àmbits de la nostra vida i activitat professional."

Sr. Ricard Pons
Personal Branding, Consultoria i Marca Personal
Especialista en marca personal i comunicació i més de 2000 clients i 47500 hores de participació de clients.

Data: 24 de febrer de 2016
Hora: 19.30
Lloc: Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida
Inscripció: Gratuïta, amb confirmació d'assistència
Patrocinador:

INSCRIPCIÓ GRATUÏTA

3. JORNADES CONCURSALS

ENRECH: "EL CONCURS DE CREDITORS ÉS UNA EINA A L'ABAST DE L'EMPRESA" (31/03/2016)

El 31 de març va tenir lloc la sessió inaugural de la nova edició de les Jornades Concursals que organitza Cambra de Lleida que va anar a càrrec del magistrat del Jutjat Mercantil de Lleida, Eduardo Maria Enrech. La resta de sessions es van fer els dies 7, 14, 21 i 26 d'abril i 5 de maig. Les Jornades Concursals que volen atansar un "instrument a l'abast dels empresaris i particulars" per ajudar-los a sortir d'una situació complicada, segons ha explicat avui el Magistrat del Jutjat Mercantil de Lleida, Eduardo Maria Enrech Larrea qui ha destacar que el punt àlgid en la presentació de concursos de creditors es va assolir l'any 2009, quan se'n van comptabilitzar 100, mentre que enguany se'n porten tres, fet que "augura que l'any es tancarà al voltant de la dotzena". Les Jornades Concursals que organitza Cambra de Lleida tindran lloc en diferents sessions informatives els dies 7, 14, 21 i 26 d'abril i el dia 5 de maig des de les 17.30 a les 19.30 i abordaran des del refinançament, la qualificació o els acords extrajudicials entre altres supòsits".

El 7 d'abril el Magistrat del Jutjat Mercantil n.2 de Barcelona, Alberto Mata, va parlar dels acords extrajudicials de pagaments: qüestions pràctiques i problemes en la seva aplicació.

El 31 de març va tenir lloc la sessió inaugural de la nova edició de les Jornades Concursals que organitza Cambra de Lleida a càrrec del magistrat del Jutjat Mercantil de Lleida, Eduardo Maria Enrech. La resta de sessions es van fer els dies 7, 14, 21 i 26 d'abril i 5 de maig.

El dia 14 d'abril el Magistrat del Jutjat Mercantil de Tarragona César Suárez ens va parlar de "La Qualificació. Què fer i què no fer"

"El refinançament. Plantejaent legal, qüestions pràctiques i problemes en l'aplicació" va ser el tema analitzat per la Magistrada del Jutjat Mercantil n. 8 de Barcelona, Marta Cervera el dia 21 d'abril.



4. CATALUNYA PRESENT I FUTUR

ARAGONÈS: "LA INNOVACIÓ, LA PRODUCTIVITAT I EL DIMENSIONAMENT, EINES DE TREBALL DE L'ECONOMIA LLEIDATANA" (07/03/2016)

La innovació, la productivitat, el foment de la indústria, la millora del capital humà i el dimensionament empresarial són algunes de les estratègies bàsiques sobre les que ha de treballar l'economia catalana a curt i a mig termini, segons ha assenyalat el Secretari d'Economia de la Generalitat de Catalunya, Pere Aragonès.

La seva ponència ha obert avui el cicle de conferències "Catalunya, Present i Futur" que organitza la Cambra de Comerç de Lleida amb el suport de la Diputació de Lleida.



10 Març · 19.00 h
Conferència Inaugural
"Reptes de futur de l'economia catalana"
Pere Aragonès
Secretari d'Economia del Departament de Vicepresidència, Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya.



15 Març · 19.00 h
"Present i futur de l'empresa catalana: oportunitats i amenaces"
Oriol Amat
Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat a la Universitat Pompeu Fabra.



13 Abril · 19.00 h
"Els mercats financers i el finançament empresarial: situació actual i perspectives de futur"
Joan Hortala
President de la Borsa de Barcelona. Doctor en Ciències Econòmiques i Llicenciat en Dret.



28 Abril · 19.00 h
"Debilitats i forteses de l'economia catalana davant dels reptes actuals"
Guillem Lopez
Doctor en Economia pública per la Universitat de York (Regne Unit) Catedràtic d'Economia a la Universitat Pompeu Fabra.

AMAT: "MÉS DE LA MEITAT DE LES EMPRESES LLEIDATANES VAN AUGMENTAR ELS SEUS INGRESSOS EL 2014 I VAN TANCAR L'ANY AMB BENEFICIS"

(15/03/2016)

Un 51% de les empreses lleidatanes van incrementar els seus ingressos el 2014 (un 53% a Catalunya) i un 66% van tancar l'exercici amb beneficis (un 67% a Catalunya), segons ha assenyalat l'economista, Oriol Amat amb les dades extretes de 116.028 empreses catalanes. Amat és el segon ponent del cicle de conferències "Catalunya, Present i Futur" que va organitzar la Cambra de Comerç de Lleida amb el suport de la Diputació de Lleida en el marc del qual es van analitzar els diferents escenaris per a l'economia catalana actual i en un futur proper per tal de facilitar eines de treball a l'empresariat lleidatà.



HORTALÀ: "LES EMPRESES CANVIARAN LA MANERA DE FINANÇAR-SE" (13/04/2016)

El president de la Borsa de Barcelona, Joan Hortalà, va assegurar que en un futur molt proper les empreses hauran de buscar noves alternatives per a finançar els seus projectes. Un canvi de model que passa per deixar de dependre de la Banca i fer-ho més dels mercats, tant a través de la borsa com de les noves formes de finançament com pot ser el *crowdfunding*. Hortalà va analitzar els mercats financers i les oportunitats que aquests obren a les empreses en el marc del Cicle de Jornades "Catalunya Present i Futur" que ha organitzat la Cambra de Comerç de Lleida.



GUILLEM LÓPEZ: "A VEGADES, EL MÓN NECESSITA MÉS RAUXA QUE SENY" (28/04/2016)

El doctor en Economia Pública i conseller del Banc d'Espanya, Guillem López, va assegurar que tot i que Catalunya és la terra del seny i de la rauxa, a vegades el món "necessita més rauxa que seny" per "poder empènyer i treure de circulació les vaques sagrades que hi ha a la societat i de les quals tothom està pendent del que diuen". Una rauxa que des del seu punt de vista permetrà generar noves idees perquè els joves no són tan prudents ni tenen tantes cadenes.

López ha fet incidència en el que s'anomena ja la "societat estressada" perquè ha hagut de fer front a qüestions i cobertures que habitualment corresponen a l'àmbit públic i per tant ara "necessitem capital públic que permeti acabar amb aquesta distorsió". Per a López Casanovas el capital social, i humà és molt important ja que garanteix la convivència. El també conseller del Banc d'Espanya ha destacat també el paper que Catalunya pot jugar en l'Europa.



5. ALTRES CONFERÈNCIES

GUARDIOLA: "SEMBLA SEGUR QUE EL DÈFICIT PÚBLIC ES REDUIRÀ FINS AL 2018"

El conseller delegat del Banc de Sabadell participa en el dinar col·loqui organitzat per Cambra Lleida

El Conseller Delegat del Banc de Sabadell, Jaume Guardiola, va dir en el marc del dinar-col·loqui organitzat per la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida que el dèficit públic espanyol no està controlat i no ho estarà a curt termini ja que "sembla segur que fins a l'any 2018 no es preveu que comenci a reduir-se" i ha assegurat que això ha generat una tensió en el mercat. En la seva intervenció davant uns 50 empresaris lleidatans, Guardiola va explicar que les amenaces per a la recuperació de l'economia espanyola poden venir del comportament del creixement mundial, que es pot veure afectat pel resultat del referèndum sobre el Brexit "tant si surt que sí com si surt que no", i per la manca de reformes que s'intueix en els debats polítics que estem veient aquests dies.

Guardiola també va explicar que el futur del sector financer es presenta "incert" a conseqüència dels tipus d'interès negatius als que es paguen als dipòsits, la qual cosa ha qualificat de "paradoxal". En aquest sentit, s'ha mostrat convençut que el sector bancari ha



de fer autocrítica i "posar-se les piles" per fer front a les noves estratègies de finançament, conegudes com el *Shadow Banking* del qual ha dit "el que ens ha de preocupar és que una part del finançament no estigui regulat".

NOVETATS FISCALS 2016 - DOMINGO CARBAJO (03/03/2016)

L'Inspector de l'Agència Estatal Tributària de Lleida va fer el dia 3 de març de 2016 una xerrada col·loqui en la qual va explicar als assistents les novetats fiscals per a les societats civils i professionals vinculades a societats. En el transcurs de la seva intervenció, es van tractar tant les darreres novetats en l'impost de societats com la manera d'actuar en la renda dels professionals vinculats a societats.





LA CAMBRA OPINA

INFRASTRUCTURES: INVERSIONS QUE DINAMITZEN L'ECONOMIA (17 de gener de 2016)

El veritable desllorigador del creixement econòmic i social de la Catalunya Interior passa per dues vies. Una, és potenciar el creixement de l'activitat empresarial existent i l'altra, disposar d'infraestructures que facin atractiu el territori per a la implantació de noves empreses. Malauradament, aquests darrers anys la inversió pública en aquest l'àmbit ha desaparegut de l'agenda política. Des de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida creiem imprescindible una planificació previsible, raonada i raonable de les inversions, ja que si no es creen les condicions necessàries per fer les nostres empreses més competitives, el desenvolupament econòmic i social de les Terres de Lleida es trobarà molt limitat i condicionat.

Cal generar nova activitat econòmica que porti nous llocs de treball, i incrementar la productivitat empresarial. Per assolir-ho, ens hem de dotar d'infraestructures i de serveis de transport que permetin moure les mercaderies àgilment. A la Cambra som conscients que els propers anys, el cost d'oportunitat dels fons públics serà elevat i les inversions en infraestructures limitades, però esperem dels polítics criteris clars i transparents en la presa de decisions. Uns criteris que han de tenir en compte la rendibilitat social, ambiental i econòmica de cada inversió, més enllà del rèdit polític oportunista. Cal que els compromisos en l'execució dels pressupostos aprovats siguin fermes ja que és la garantia que les empreses -noves i existents- demanden per planificar el seu creixement en una o altra zona.



La Comissió d'Ordenació del Territori del Consell de Cambres es va analitzar al desembre a Lleida el document d'actuacions prioritàries per a Catalunya

que Foment té pendents d'executar. Unes accions que passen, en el cas de la xarxa viària per la continuïtat de l'Eix Cantàbric - Mediterrani, amb especial incidència en el tram Lleida - Montblanc que, si tot i estar planificat, no es concreta. Des de la Cambra de creiem que, a curt termini, és imprescindible aplicar un sistema eficient que impulsi els transportistes a utilitzar l'AP-2 per als seus desplaçaments cap al nostre port natural: Tarragona. La tarifació transitòria ha de ser atractiva perquè s'utilitzi l'AP-2 assiduament mentre no es desdoblin dels trams pendents. És una mesura que va molt més enllà del que és purament econòmic: hi ha en joc vides humanes. La sinistralitat viària és inqüestionable. Segons el Servei Català del Trànsit, fins al novembre del 2015 havien mort o resultat ferides greus 8 persones a la N-240, una xifra que des del 2010 s'eleva a 41 víctimes.

Cal també acabar l'Autovia A-14 entre Lleida i Alfarràs i exigir la seva continuïtat fins a Sopeira com preveia l'estudi informatiu. Aquest és un eix clau per desenvolupar una de les comarques amb més potencialitats. Alhora, la construcció i millora de la C-242 seria el vertebrador d'una comarca com Les Garrigues i generant una major permeabilitat des d'aquesta zona cap a les comarques del litoral.

Les comarques de Lleida han de buscar a connectivitat amb el futur Corredor del Mediterrani en totes les seves modalitats: la viària i la ferroviària. Aquest és l'objectiu per al qual totes les institucions lleidatanes haurien de treballar plegades. En el cas de la xarxa ferroviària de mercaderies, des de la Cambra hem exigint reiteradament i ho seguirem fent que la línia Tarragona-Reus-Lleida-Saragossa sigui inclosa a la Core Network ferroviària transeuropea amb un ample internacional (UIC: 1.435mm) i amb apartadors de 750 m. A nivell més local, des de la Cambra de Lleida entenem rellevant elaborar un Pla d'Acció que impulsi la terminal intermodal del Pla de Vilanova, que té molt a dir en el potencial logístic de la demarcació com en el seu dia va diagnosticar l'estudi de l'Institut Cerdà -encarregat per la Diputació de Lleida. Cal posar fil a l'agulla a projectes amb una execució a més llarg termini com el pas ferroviari internacional per Salau. Una infraestructura que incrementaria la connectivitat de Lleida amb Tolosa i en facilitaria el dinamisme econòmic a través dels Pirineus.

Ens queda finalment, parlar de **les infraestructures aeroportuàries**. El gran repte és la lluita contra la climatologia de Ponent i per tant, és fa imprescindible la incorporació d'un sistema d'aproximació i aterratge per a l'aeroport d'Alguaire. Disposar d'un Sistema d'aterratge instrumental o ILS III (*Instrumental Landing System*) en milloraria la seva competitivitat. Segur que hi ha diferents fórmules per aconseguir-lo. No es tracta que aquest article sigui una tardana carta

als Reis d'Orient, però des de la Cambra de Lleida si que volem instar a la reflexió davant un tema com les infraestructures que són prioritàries per al desenvolupament econòmic del territori. Unes actuacions estratègiques que redundaran en la millora de la qualitat de vida dels seus habitants.

Joan H. Simó i Burgués

President de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

LA FORMACIÓ EMPRESARIAL: INVERSIÓ O DESPESA? (14/02/16)

Volem que les nostres empreses siguin les més competitives del sector, volem fidelitzar els nostres clients, volem ser creatius, innovadors, però, fem alguna cosa per a què els recursos humans de les nostres empreses estiguin preparats per aconseguir els objectius d'un entorn en constant evolució? Si realment volem assolir els objectius que ens hem fixat com a empresa no podem perdre de vista que un dels pilars per aconseguir-ho és la formació empresarial i això vol dir formar a tots i cadascun dels esglaons que conformen el nostre equip i personal.



La Revolució Industrial va ser qui va posar en primer pla la formació a l'empresa com a puntal per al creixement i la consolidació. Però la seva rellevància s'adquireix a mesura que les qualificacions professionals han augmentat de la mà dels canvis que s'han produït en els sistemes i mitjans de treball, tant tècnics com de gestió. Unes modificacions que han obligat a una permanent adaptació i actualització de coneixements si es vol mantenir la competitivitat.

La importància de la formació o capacitació de personal radica en un objectiu clar: millorar els coneixements i competències de qui integra una empresa, perquè és a través de les persones, de les seves idees, dels seus projectes, de les seves capacitats i del seu treball que es desenvolupen les organitzacions. Està estudiat, analitzat i comprovat que quant major sigui el grau de formació i preparació del personal de l'empresa, major serà l'índex de productivitat. El progrés tecnològic influeix directament i amb freqüència en els processos empresarials. Si l'organització no està en sintonia amb aquesta evolució patirà una de les conseqüències més greus: l'estancament. I avui en dia, estancar-se vol dir retrocedir i ser incapaç de competir al mercat o inhàbil per prestar, eficaç i eficientment els serveis que si dona la nostra competència.

Són diversos els factors a tenir en compte per adequar l'empresa als condicionants actuals de la mà de la formació. El desenvolupament de noves tecnologies, el de les tècniques de gestió, els canvis sociopolítics, els diferents mètodes de producció, la incidència dels mitjans de comunicació, la globalització dels mercats, els alt-i-baixos econòmics... per citar-ne alguns. Per tot això no podem oblidar els beneficis que la formació aporta als treballadors, uns directes, basats en les expectatives i millora professional, i d'altres, de caràcter més indirecte, ja que repercutiran en la competitivitat empresarial però també en l'estabilitat de l'ocupació.

Avui per avui no hi ha excusa que valgui. L'oferta de formació de qualitat és molt alta, tant pel que fa a la formació contínua com en aquella que ens proporciona una acreditació oficial. Pràcticament tot aquest ventall compta amb un tipus u altre de subvenció, ja sigui mitjançant bonificacions de fins al 100% en els imports de la matrícula o amb els anomenats Permisos Individuals de Formació (PIF). Aquest darrer programa facilita l'accés a la formació amb acreditació oficial, des de programes directius amb titulació universitària pròpia, Postgraus, cursos a l'Escola Oficial d'Idiomes,

o els Certificats de Professionalitat específics. En el marc de la formació empresarial, la Cambra oferta dos programes amb segell ESADE: el de màrqueting i vendes, i el de direcció financera. Així doncs, un ventall prou ampli a disposició de les empreses de Ponent de la mà de l'oferta formativa que la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida renova cada sis mesos.

També les persones aturades tenen la seva pròpia oferta formativa a la Cambra. Una proposta que els permet l'obtenció de certificats de professionalitat o d'acreditacions que sens dubte els ajudaran a millorar les oportunitats d'accedir a un nou lloc de treball.

I si hem de parlar d'horaris i modalitats, les propostes encara són més diverses. A Cambra Lleida treballem per donar resposta a totes i cadascuna de les necessitats

que se'ns plantegen. I si el problema recau en el solapament de cursos amb horaris laborals, existeix la possibilitat de la formació *e-learning*, però també la de la formació a mida, que es fa a les instal·lacions de la pròpia empresa i que s'adequa a les necessitats en continguts, horaris i lloc on s'imparteix.

Com hem dit, no hi ha excusa per no mantenir-se al dia. Des de la Cambra pensem que la formació no pot ser considerada una despesa, és clarament una inversió de futur tant pel que fa a l'equip que conforma la nostra empresa com per a la competitivitat empresarial davant dels nostres competidors.

Gemma Torres

Responsable del Departament de Formació de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.

EL RETORN DE L'IRAN AL MERCAT GLOBAL: NOVES OPORTUNITATS PER LES EMPRESES LLEIDATANES (13/03/16)

El 16 de gener el Consell de la Unió Europea va aixecar les sancions que havia imposat a l'Iran relacionades amb la qüestió nuclear una vegada obtinguda la verificació de l'Agència Internacional per a l'Energia Atòmica. Sembla que les autoritats iranianes han complert les mesures acordades en el Pla d'Acció Exhaustiu Conjunt, negociat al juliol de 2015, per assegurar que el programa nuclear iranià tindrà un caràcter exclusivament pacífic.

Aquesta decisió suposa el retorn de l'Iran al mercat global, la seva reintegració econòmica al món, a més a més de la seva rehabilitació en termes polítics i diplomàtics. Un retorn que serà més ràpid del que podria pensar-se, ja que les autoritats iranianes disposaran de quantiosos recursos per invertir en els seus plans de desenvolupament i recuperar el temps perdut en la dècada en què ha estat exclòs dels circuits comercials, d'inversions i financers.



Iran té les quartes reserves mundials de petroli i les segones de gas, una important font d'ingressos de la mà de les exportacions. El 2012 les seves vendes a l'exterior van ser d'uns 2,5 milions de barrils diaris de petroli, que es van reduir fins a un milió a conseqüència de l'embargament. La fi de l'aïllament comercial i financer obre al govern iranià la possibilitat de recuperar els fins a 90.000 milions d'euros que s'estima pot tenir bloquejats en bancs estrangers. Alhora, l'Iran podrà exportar petroli als seus principals clients, fet que el govern vol impulsar per augmentar les seves exportacions en mig milió de barrils més.

Les dades del Fons Monetari Internacional (FMI) assenyalen que el PIB de l'Iran es va reduir el en un 3% el 2015. La previsió de creixement per al 2016/17 se situa entre el 4 i el 5,5% i des d'aleshores s'espera un alça del 4% anual. Els principals motors seran la producció de petroli i de gas, la reducció de costos comercials i financers, i l'accés a aquests actius que manté a l'exterior. Tot plegat, acompanyat d'un potent programa d'inversions públiques per renovar la quasi totalitat de la deteriorada estructura productiva iraniania, que necessitarà adquirir un gran volum i varietat de béns i serveis a l'exterior, i atreure inversions estrangeres directes.

Iran, un país de 80 milions d'habitants, necessita reconstruir i modernitzar la seva indústria del petroli i gas, el cor de la seva economia, i per tant necessitarà d'empreses estrangeres líders en aquest sector.

Però no només en aquest, ja que entre les prioritats del govern iranià hi ha, a més a més de la indústria

de l'automòbil, la mineria o els béns d'equip entre altres sectors en els quals l'empresa lleidatana hi té molt a dir. Les autoritats iranianes volen impulsar la diversificació econòmica i per això consideren que el sector agrari i agroalimentari pot tenir una avantatge comparatiu molt important a l'Orient Mitjà.

En els propers anys es produirà un increment de la demanda d'equipament agrari i agroalimentari sobretot a la província del Kuthestan. Entre les demandes hi haurà maquinària agrícola, tecnologia per al reg o per a la instal·lació d'hivernacles. Pel que fa a les energies renovables, des de l'Iran l'aposta és clara: demandaran tecnologia estrangera per desenvolupar tant els sectors eòlics com solars. Les necessitats d'inversió en infraestructures i equips, especialment de transport per carretera, ferroviari o marítim, generaran també grans oportunitats a les empreses.

És notable la coincidència de les necessitats de modernització de l'economia iraniana amb els sectors en els quals les empreses espanyoles i lleidatanes són líders mundials. Les nostres firmes tenen la tecnologia i l'experiència necessària, i aquesta nova etapa pot ser molt profitosa per a la seva expansió en aquest mercat. Una aventura on hi ha també poderosos competidors asiàtics, regió amb la qual l'Iran va intensificar les seves relacions arran de les sancions, però també europeus i nord-americans.

Espanya va arribar a importar 4.000 milions d'euros de petroli iranià el 2011, xifra que va caure a zero al

2012 a conseqüència de les sancions. Curiosament, el safrà iranià va substituir llavors al petroli com un dels nostres principals productes d'importació. Les exportacions espanyoles a l'Iran es van reduir a la meitat entre 2011 i 2015 (entorn dels 300 milions d'euros). Unes 350 empreses espanyoles, majoritàriament pimes, exporten a l'Iran regularment. Moltes han realitzat veritables malabarismes per continuar presents aquest mercat malgrat les dificultats. Les que ho han aconseguit tenen davant seu una gran oportunitat, ja que les mostres de compromís en moments difícils acostumen a donar els seus fruits. Però hi haurà oportunitats per moltes més empreses.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida seguim molt de prop l'evolució dels esdeveniments perquè volem ajudar les nostres empreses a participar en aquesta nova etapa de relacions amb l'Iran. Per a això, diferents Cambres espanyoles han programat l'organització de deu missions comercials a l'Iran i una trobada empresarial aquest any, que formaran part del Pla Cameral d'Internacionalització que estem coordinant i ultimant a la Cambra de Comerç d'Espanya. Les empreses catalanes i lleidatanes tindran un paper clau en aquesta nova etapa de relacions hispano-iranianes, contribuint a impulsar el creixement econòmic i l'ocupació de qualitat. Totes saben que, per a aquestes actuacions podran comptar com sempre amb el suport de la Cambra de Comerç de Lleida.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

JOVES I EMPRESA: UN BINOMI AMB FUTUR (10/04/16)

El context econòmic de crisi que arrosseguem ha deixat a diferents col·lectius en una situació de vulnerabilitat de la qual serà difícil que se'n puguin sortir sense suport, una situació agreujada quan parlem de les persones que tenen un major risc social. Un dels col·lectius més perjudicats han estat el jovent, especialment, els nois i noies de 16 a 30 anys. Una dada molt rellevant és que a l'Estat espanyol l'atur juvenil, que ronda el 50%, lidera el rànquing europeu al situar-se trenta punts per sobre la mitjana dels països membres, segons Eurostat.

És precisament aquesta situació la que ha dut a la UE a endegar una iniciativa que vol facilitar un futur a la gent jove dels països membres, el programa Garantia Juvenil. De fet, el que es pretén es reduir el nombre de nois i noies que ni estudien ni treballen, oferint-los una oferta de feina, educació, formació i pràctiques

laborals, amb l'objectiu d'ajudar-los en la transició del món educatiu al laboral, però també potenciar la creació de feines per a aquest col·lectiu dins l'empresa.

Formació a mida, pactada amb l'empresa receptora del jove



Davant aquest repte, tots els agents socials hem de sumar esforços i treballar conjuntament per a fer viable aquesta iniciativa. En l'àmbit empresarial cal ser conscients de la problemàtica existent en aquest sentit i ajudar amb el nostre gra de sorra. La responsabilitat social empresarial s'entén com el compromís de les organitzacions envers el seu entorn, tant a nivell mediambiental, laboral o social ja que no es pot donar l'esquena a les necessitats de la societat en la que es desenvolupa la seva activitat. El paper de l'empresa és clau doncs per ajudar a formar i a qualificar els joves en les professions de futur que el teixit empresarial necessitarà.

Per donar resposta a aquesta demanda, les Cambres de Comerç s'hi han involucrat i han desenvolupat el Programa Integral de Qualificació i Ocupació (PICE) que estarà vigent fins l'any 2018. Es tracta d'un conjunt d'accions d'orientació, formació i apropament a les empreses que persegueix l'ocupabilitat juvenil. Està dissenyat en funció del perfil, els interessos i el grau de qualificació o capacitació de cada persona i, en el cas de la proposta de la Cambra de Comerç de Lleida, perfectament imbricat en les demandes laborals de les empreses de Ponent.

En concret, el PICE va adreçat a les persones d'entre 16 i 29 anys que es troben en situació d'atur o que estan inactius. El requisit és que han d'estar inscrits al Pla Nacional de Garantia Juvenil, un tràmit que des de Cambra Lleida els facilitem. Alhora, la nostra tasca es concentra en garantir que les persones que vinguin a Cambra per formar part del programa rebin una oferta d'ocupació i l'educació continuada necessària per garantir el seu futur laboral. Tot gràcies a la participació del sector empresarial lleidatà.

Aquest és un projecte no exclouent, ja que des de Cambra es dona suport a tot tipus de nois i noies, tinguin o no formació o experiència laboral. El procés s'inicia amb la informació del programa i l'assignació d'un orientador laboral que és qui es farà càrrec de la formació, qualificació i inserció de la persona interessada. La tasca de l'orientador és analitzar les competències i els interessos concrets de cada persona per tal d'elaborar un perfil professional que la portarà a desenvolupar un o altre itinerari formatiu del PICE,

ja que cada programa vol donar resposta a diferents perfils laborals i nivells de capacitació i habilitats personals.

Les competències que es desenvolupen en el marc del programa dissenyat per la Cambra de Lleida, se centren en potenciar l'adquisició de competències bàsiques, tenir un bon comandament de les TIC i dels idiomes. Alhora s'imparteix una formació específica que, mitjançant el Pla de Capacitació del PICE, permet accedir als *Certificats de Professionalitat* que qualifiquen oficialment el jovent sense formació específica per al desenvolupament d'una activitat concreta.

Per a aquelles persones que tinguin un esperit emprenedor o una idea a desenvolupar, aquesta iniciativa els ofereix l'oportunitat de posar-la en marxa. En aquest cas a més a més de la formació reben suport econòmic per fer realitat la seva proposta.

Acabat l'itinerari formatiu es fan diferents accions d'inserció laboral que aproparan el jove a l'empresa, un binomi que és garantia de futur. Per a fer-ho realitat es fan visites a empreses i s'acompanya l'alumne per a que conegui de primera mà com es treballa en el sector escollit. Precisament, una de les opcions més interessants per a l'empresari és la formació específica en un nínxol d'ocupació. Si el perfil del candidat o candidata s'adequa a la vacant, la Cambra de Comerç de Lleida li facilitarà "formació a mida" que prèviament ha estat pactada amb l'empresa que el contractarà.

Com que el programa pretén inserir els joves, des de Cambra Lleida s'assessora l'empresa i se li ofereix la possibilitat de rebre un ajut de 1.500 euros per contracte de sis mesos executat. D'aquesta manera l'empresa s'assegura joves qualificats professionalment per a donar resposta a les necessitats de l'empresa, però també la participació en un programa de millora social compromès amb l'ocupació i el futur dels joves del nostre país, fet que els permet obtenir un segell identificatiu: el d'empresa compromesa amb l'ocupació juvenil.

Esther Garcia

Responsable de l'àrea d'innovació de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

BIO-NEGOCIS, L'OPORTUNITAT PER A PONENT (21/04/16)

Parlar de bio-negocis, o bio-empreses pot sonar nou, però no ho és en absolut. És més, des de Cambra Lleida pensem que aquesta paraula s'hauria d'anar incorporant al llenguatge que l'empresa i la política fan servir dia a dia per tal d'anar construint la realitat que impliquen: un projecte de reindustrialització per a les comarques de Lleida basat en allò que és el nostre avantatge competitiu, el sector agroalimentari, en harmonia amb les noves tecnologies.

Ja fa gairebé deu anys que des de la Cambra de Comerç de Lleida vam començar a parlar de la biotecnologia com una oportunitat per a la Lleida el segle XXI. I és que les tècniques que la caracteritzen poden aplicar-se avui en dia a qualsevol indústria que vulgui treballar amb materials orgànics, siguin vegetals o animals. Des de la llana o el cànem per a aïllaments destinats a la bio-construcció, fins al blat de moro o les patates per a substituir els plàstics no biodegradables. Una manera d'anar-nos preparant, per exemple, per donar resposta a les directives europees que preveuen eradicar l'ús del plàstic industrial abans de 2018. A l'Estat espanyol, la Llei de Residus i Sols Contaminats preveu que a finals d'aquest any 2016, el 80% de les bosses de plàstic que es facin servir ja siguin biodegradables. Aquesta normativa és només un dels molts exemples possibles dels nous nínxols de mercat que s'obren de la mà de l'anomenada biotecnologia blanca.

A Lleida tenim sòl no urbanitzable que es pot destinar a aquestes noves activitats, disposem dels centres de recerca, de la Universitat i sobretot, d'un sector primari potent. És a dir, tenim tots els ingredients per a condimentar un bon plat. Només cal posar-nos a treballar.

Els bio-negocis, o la bio-empresa poden ser una espasa de doble tall: d'una banda, ens poden ajudar a fixar el

coneixement i el talent al territori oferint alternatives i sortides als joves universitaris que ara veuen el seu futur més aviat lluny que a prop de Ponent; però també és un instrument que ens permetrà captar noves inversions i per tant dinamitzar el mercat de treball a les comarques de Lleida. És per això que des de la Cambra felicitem a la Diputació de Lleida per la seva iniciativa en desenvolupar un estudi sobre el potencial logístic de les Terres de Lleida, però som molt conscients que cal implicar a tots els agents socials i empresarials en la reflexió i en el dibuix de l'estratègia a seguir, ja que estem parlant de canvis que modificaran el teixit empresarial lleidatà a mig i llarg termini.

Des de les Administracions s'ha de fer un esforç per posar a l'abast dels inversors una oferta de sòl competitiva, que disposi de tots els serveis físics i tecnològics. Això vol dir dotar el territori de les infraestructures de transport, dels espais de negoci, d'atenció a l'empresa... però també tecnològics i de telecomunicacions. S'ha d'apostar també per augmentar les connexions entre la Universitat i l'empresa, per potenciar les *start-ups* i facilitar-los aliances estratègiques amb empreses consolidades, en desenvolupar un teixit empresarial basat en els nous models de producció tecnològica.

Des de l'empresa s'ha de ser receptiu i tenir la ment oberta a aquells projectes i propostes que ens poden ajudar a crear nous serveis amb valor afegit i treure el màxim rendiment de les instal·lacions i infraestructures com el Parc Tecnològic que tenim tan a l'abast. I aquest és un aspecte que des de la Cambra creiem que podem i volem ajudar a impulsar.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

LA SEGURETAT A LA XARXA (08/05/16)

Si parlem de seguretat tots tenim molt clar que ens referim a qualsevol mena de protecció davant allò que percebem com a un risc o un perill potencial. En cada situació, la resposta que els individus donem depèn del grau en el que situem aquest perill potencial. Per tant, si ens protegim molt, el grau de seguretat que tindrem serà més elevat que si no fem cas als riscos – potser perquè no en som conscients i per tant, el nivell de protecció serà molt baix o fins i tot inexistent. A tots ens agrada tenir la sensació de sentir-nos segurs,

allunyats de qualsevol font de perill i, alguns més que d'altres, saber que controlem el que passa a la nostra vida fins al punt que contractem assegurances per tal de minimitzar les conseqüències derivades de tenir un accident o ser víctimes d'una incidència. Però, què passa si aquesta avaluació del risc la traslладem a Internet, a la xarxa? Ens sentim indefensos o ans al contrari, creiem que no hi ha cap perill en la nostra navegació diària per Internet? Si hi pensem, de ben segur que la majoria som conscients que implica

perills, però que passa quan som davant de l'ordinador a la feina o a casa? Ho tenim present?

Aquesta percepció del risc hauria de ser permanent quan parlem de la xarxa, i de fet, de perills n'hi ha molts darrera aquesta eina fantàstica que no només ens ha facilitat la vida sinó que ens ha obert de bat a bat les portes del món sense moure'ns de casa. Des de la Cambra som molt conscients dels riscos i perills que hi ha per a les empreses i professionals i per això hem volgut dedicar aquesta plaça pública parlar-ne.

El primer dels riscos que hem d'abordar és el de la **suplantació d'identitat**, això és, quan algú es fa passar per tu i utilitza les teves contrassenyes d'accés. Un tema en el que hem de tenir molta cura, sobretot quan es tracta de l'accés a comptes bancaris, informació sensible o relacionada amb l'activitat empresarial. Normalment, la suplantació d'identitat es produeix quan l'atacant vol cometre un frau, fer cyberbulling o assetjament sexual. Normalment consisteix en crear una identitat a la xarxa (també a les socials) amb el perfil d'una altra persona i interactuar amb altres internatutes fent-los creure que és la persona suplantada. Per resoldre aquest problema, podeu contactar amb el vostre proveïdor, ja que els passos a seguir són diferents si es tracta del correu electrònic o d'una xarxa social.

Un altre dels riscos és la **privacitat publicada**. Això vol dir que quan algú dona a conèixer cert contingut als cercles d'amics i familiars però no vol que ningú altre el vegi o que acabi a Internet de manera pública.

La pèrdua **d'informació i/o extorsió**, és a dir quan perds informació a conseqüència d'un acte malintencionat realitzat amb l'ajut d'un virus, un troià ... que s'encomana per Internet. Es tracta d'una informació que sovint es pot recuperar si s'abona la quantitat econòmica que el malfactor demana.

Des de la Cambra, volem fer-vos unes recomanacions per a millorar la vostra seguretat a Internet. Unes petites previsions que us ajudaran a evitar mals majors. En primer lloc tindriem **la identificació mitjançant certificació electrònica**. Això vol dir que ens assegurem la identitat d'una comunicació entre dues persones, empreses o entitats per Internet amb l'avantatge que ens permet protegir els continguts de les comunicacions que mantinguem.

Una altra opció és més una pràctica que cal adquirir que una actuació concreta. Es tracta d'utilitzar **canals segurs quan s'introdueixen contrassenyes o dades personals**. Això vol dir fer servir pàgines amb accés "https" (la 's' vol dir seguretat) quan cal introduir informació sensible, com per exemple les dades d'una

targeta de crèdit, la contrassenya per accedir a unes dades personals relacionades amb la salut, ... Conèixer la reputació dels llocs web als quals fem tan a la lleugera la nostra informació d'accés, és una bona mesura per evitar problemes.



Una bona recomanació és aquella que diu que **"si no vols que se sàpiga, no ho diguis a ningú"**. És una frase molt antiga però que recupera tota la seva força quan parlem d'Internet. Si evitem publicar allò que volem que sigui privat, fins i tot encara que ho vulguem fer saber als cercles restringits, evitarem molts maldecaps. No oblideu que igual que passa en la relació interpersonal, qualsevol que tingui accés a la nostra informació 'privada' pot reproduir-la i publicar-la en un lloc públic, amb intencionalitat o sense, ja que si compartim un contingut amb un amic que té l'ordinador afectat per un virus informàtic, la informació pot acabar sota el domini públic i en algunes ocasions ser realment difícil d'esborrar a Internet.

Utilitzar **eines antivirus** i tenir el **software actualitzat** amb versions contrastades, fer còpies de seguretat o disposar d'eines que ens permetin conèixer els problemes de seguretat d'un determinat servidor a Internet que pot allotjar pàgines web, correu electrònic... Un software no actualitzat pot ser una porta d'entrada per a un virus, i això pot afectar greument la nostra informació, privacitat i identitat.

I finalment, recordeu que el millor guardià de les vostres dades sou vosaltres. Ser conscients que els riscos que tan fàcilment veiem al carrer també són a la xarxa és el millor antídote per a garantir la nostra seguretat i la de les nostres dades. Si teniu alguna consulta de com podeu protegir les dades de les vostres empreses, o activitats professionals, no dubteu a contactar amb nosaltres. A la Cambra de Comerç de Lleida, hi som per ajudar-vos.

Xavier Piqué

Responsable del Departament d'Informàtica de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

Un dels debats que centra les converses a Lleida aquests darrers dies és el model de comerç que ha de tenir la ciutat. I no es tracta d'un tema menor. De com dibuixem i planifiquem l'activitat comercial lleidatana se'n esdevindrà la ciutat de les Terres de Lleida. I de propostes sobre la taula n'hi ha de ben diverses i diferents, des de les possibilitats de noves implantacions de grans superfícies comercials que preocupen el comerç de proximitat a aquelles que advoquen per impulsar l'activitat d'aquest comerç que dóna vida als nuclis urbans.



De fet, no ens hauria de fer por encarar el debat, ja que avui per avui, Lleida és una de les poques ciutats espanyoles on encara no hi ha cap gran centre comercial. I això vol dir que juguem amb l'avantatge de poder decidir què volem veient el que ha passat en d'altres indrets. L'experiència d'altres ciutats pot ser un valuós instrument de treball per a decidir com volem veure la ciutat i la seva activitat comercial a mig i llarg termini: centres comercials ubicats a la perifèria, dins de la trama urbana, un potent comerç de proximitat al centre de la ciutat o als barris... Hem de ser prou valents per aprendre dels encerts i dels errors que d'altres han comès per no caure en els mateixos paranyos ni prendre decisions equivocades que poden tenir greus conseqüències per les futures generacions de lleidatans i lleidatanes. En aquest marc, la competitivitat del model comercial de proximitat també és rellevant per a que aquest segueixi sent atractiu per als clients.

Aquelles ciutats que han fet els deures com cal, han planificat el creixement comercial pensant en tots i cadascun dels barris no han deixat res a la improvisació i això ha fet que encertessin al bell mig de la diana. I en aquest debat hi estem tots cridats a participar, des de les Administracions públiques al sector privat, des de la gran superfície al comerç més petit. Un debat on cadascú té un paper ben definit. L'Administració ha

de pensar quin ha de ser el creixement de la ciutat, avaluant amb honestedat les conseqüències per a la tota la ciutadania ja que aquesta és la única manera de reforçar el teixit social i econòmic. L'empresa privada, per la seva banda, té l'obligació de professionalitzar-se, de reinventar-se si cal per adaptar-se als nous temps, marcats per les permanents innovacions i pels canvis en el client-típus.

En aquest sentit, cal dir que des de l'Ajuntament s'ha elaborat un estudi de l'oferta i la demanda comercial a la ciutat que ens permet tenir una molt bona fotografia del moment, però no n'hi ha prou. No estem pensant el model comercial que ens cal ara, estem planificant el model de ciutat comercial que volem a mig i llarg termini i per tant les variables a tenir en compte es multipliquen de manera exponencial. Créixer en oferta ens farà més atractius, ens permetrà incrementar el radi d'influència i captar nous clients, però, on s'ubiqui aquesta nova oferta se'n derivaran un seguit de conseqüències que tenim l'obligació de tenir ben present abans de decidir què volem.

El marc legal del que disposem, que enfronta la legislació catalana a l'estatal propicia un buit que permet als operadors actuar amb poca claredat. Ens fan falta doncs, lleis que permetin ordenar aquest debat comercial que es troba en la base del bon funcionament d'altres sectors econòmics. Eines que han de servir per garantir el correcte equilibri comercial dels diferents formats existents.

És per això que des de la Cambra de Comerç de Lleida, la Federació de Comerç (FECOM), Pimec-Comerç i la Federació d'Hostaleria hem organitzat unes jornades de reflexió i debat que ens proporcionaran informació sobre les experiències d'altres ciutats i que confiem ens ajudin a donar resposta a alguns dels dubtes que tots plegats tenim. Tenim la sort de comptar amb experts del món acadèmic, de l'empresa privada que ens ajudaran a completar la fotografia. L'objectiu és analitzar a fons, debatre idees i experiències, propostes per contribuir al disseny de d'un model comercial urbà, competitiu i cohesionat. En definitiva, a contribuir al disseny de la ciutat i del territori que volem per als nostres fills i néts.

Rosa Eritja
Presidenta de Fecom

Josep Castellarnau
President de la Federació d'Hostaleria de Lleida

Manel Llaràs
President de Pimec-Comerç

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

L'augment de les relacions comercials i les aliances estratègiques és un dels pilars de treball de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida. Unes actuacions que tenen com a finalitat promoure un teixit empresarial àgil i dinàmic, que aposti per la innovació, la competitivitat i la internacionalització.

Quan una empresa vol obrir nous mercats acostuma a adreçar-se a mercats emergents, amb potencial de creixement... i sovint deixa de banda els mercats més propers, els veïns, que per contra, poden suposar una gran oportunitat de negoci. És en aquest context on trobem el mercat transfronterer.

**CCI Pirineus Med
vol impulsar la
cooperació econò-
mica i els fluxes
comercials entre
Catalunya-França-
Andorra**



El territori transfronterer és sovint el gran desconegut tant empresarial com socialment parlant. En termes estratègics, podríem dir que es tracta d'un no client; un consumidor potencial que no ens coneix; algú a qui l'empresa no ha destinat cap esforç ni per conèixer-lo ni per captar-lo tot i que pot suposar una oportunitat molt interessant en el futur a mig i llarg termini. Si bé és cert que les barreres físiques ja fa anys que no existeixen, ens trobem que quan parlem d'aquestes regions hi ha una mena de barrera psicològica que dificulta les relacions entre el territori i la seva cohesió.

En aquest context, les cambres de Comerç de Girona, Perpinyà, Andorra i Lleida s'han unit per sumar esforços, promocionar i fomentar les relacions empresarials entre aquests quatre territoris. És cert que les polítiques nacionals de suport al negoci transfronterer existeixen, però també ho és que les empreses –i en especial les Pimes– pateixen un dèficit d'acompanyament tècnic i jurídic que dificulta el seu desenvolupament

transfronterer i internacional. Aquest fet va ser constatat en un estudi realitzat per les Cambres de Comerç implicades i en ell es posava de manifest el gran desconeixement del territori entre les empreses, però també que un elevat percentatge d'aquestes manifestava el seu interès en iniciar relacions comercials amb les empreses de la regió transfronterera de Lleida, Girona, Pirineus Orientals i Andorra.

La cooperació, les eines i el coneixement han d'ajudar a les empreses a desenvolupar-se en aquest espai transfronterer. I és precisament en aquest punt on neix el projecte *CCI Pirineus Med*. Una proposta finançada pel projecte Interrec POCTEFA de la Unió Europea que té com a objectiu reduir la disparitat existent entre les regions en termes de desenvolupament econòmic i social, així com de la seva sostenibilitat ambiental per aconseguir una Europa unida i cohesionada. El programa POCTEFA pretén reduir aquestes disparitats i ajudar a crear un espai de creixement econòmic i social a l'àrea transfronterera Catalunya-França-Andorra.

L'objectiu del projecte cameral *CCI Pirineus Med* és impulsar la cooperació econòmica i els fluxos comercials dins de l'espai transfronterer, desenvolupant eines, nous models empresarials, mètodes i iniciatives comunes que permetin les aliances estratègiques en l'àmbit internacional dels actors econòmics del territori. La proposta es va iniciar el mes de maig de 2016 i està previst finalitzi el mes d'abril de 2019 i compta amb un pressupost d'1.271.000 euros i va adreçada a petites i mitjanes empreses, microempreses i autònoms.

Entre les accions a desenvolupar hi ha la identificació de clústers amb potencial transfronterer que aportin valor afegit i noves potencialitats a les empreses del territori. Els resultats esperats se centren en intensificar les relacions comercials que fomenten el desenvolupament econòmic; facilitar la cooperació i la flexibilitat administrativa entre els territoris per afavorir la mobilitat empresarial; generar oportunitats d'ocupació mitjançant la cooperació; impulsar l'enfortiment de les empreses per a la seva sortida als mercats exteriors així com la creació de partenariats transfronterers que desenvolupin accions conjuntes. D'aquesta manera es preten contribuir a complementar les polítiques nacionals de cada territori, aportant projectes integrals amb un efecte visible a l'espai POCTEFA, donant solucions innovadores que facilitin la presa de decisions davant les debilitats diagnosticades i la perdurabilitat dels resultats del projecte.

Esther Garcia
Responsable de l'àrea d'innovació i projectes de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

Pensar que en una empresa o una organització no hi haurà conflictes és gairebé una utopia. La simple presència i interacció de persones (treballadors, directius, clients, proveïdors,...) que poden tenir diferents interessos és, per ella mateixa, l'embrió de divergències o confrontacions que hauran de ser resoltes més aviat o més tard. Fins ara, bona part d'aquestes discrepàncies acabaven als jutjats on una tercera persona era qui donava la raó a uns o altres amb els costos que això implicava. Però la resolució de conflictes pot ser molt diferent si assumim des del primer moment que cap empresa u organització està exempta de passar per aquest camí. Les noves eines que avui tenim a l'abast passen per l'arbitratge i per la mediació, que poden combinar-se o fer-se servir de manera simultània. El que en decidirà l'èxit o el fracàs serà l'actitud i la convicció amb la que les parts implicades les facin servir.

Tot i que sovint es veuen com a mesures semblants, l'arbitratge i la mediació són tan diferents com complementaris. **L'arbitratge** implica la presència d'una tercera persona aliena al conflicte que finalment adoptarà una decisió al respecte. Això suposa que una part guanyarà a l'altra, una la resolució que tindrà valor de sentència ferma. **La mediació** en canvi, es basa en les estratègies *win-win*, és a dir, en arribar a un acord on ambdues parts hi guanyin perquè ambdues han cedit en les seves posicions de partida. En aquest cas, no es delega la decisió final en ningú ja que el mediador només té la funció de potenciar el diàleg, d'assistir a les parts per a que cooperin. Al tractar-se d'un acord entre les parts, aquest és de compliment voluntari però, si es vol, es pot elevar a públic davant notari per a que tingui força executiva.

Una de les estratègies més interessants per a l'empresa és la incorporació d'aquestes eines en els contractes que s'estableixin entre les parts. D'una banda, aquesta pràctica serveix per dignificar el paper de la mediació i de l'arbitratge com a instruments per a la resolució de conflictes abans d'arribar als tribunals; de l'altra, abarateix el cost de la discrepància i ajuda a l'empresa a incorporar la diversitat de punts de vista i maneres d'entendre els processos, és a dir, per a enfortir les relacions empresarials. Com hem dit abans, es poden fer servir de manera simultània, poden ser complementàries o poden fer-se servir de manera excloent. La decisió dependrà de la manera com les parts estiguin disposats a encarar el conflicte i el grau d'implicació que hi vulguin tenir. Si les fem servir simultàniament o complementàriament, l'arbitratge pot esdevenir una manera d'evitar que es faci servir la mediació per a dilatar el problema en el temps; si es consideren de manera individualitzada ajuden, sens dubte a la maduresa empresarial en la resolució de conflictes. Alhora, cal tenir present que tant la mediació com l'arbitratge són processos que es poden suspendre en qualsevol moment si una de les parts manifesta el seu desig de

retirar-se de la negociació. La introducció d'aquestes eines en la resolució de diferències dins de l'empresa o entre l'empresa i tercers mitjançant la mediació és doncs qüestió d'entendre la situació conflictiva com una oportunitat per a créixer. Un dels elements del procés que mereix una atenció específica és precisament la **confidencialitat**. Utilitzant la coneguda frase de referència de Las Vegas, *el que es diu o es treballa en el marc de les trobades entre les parts es queda entre les parts*. I això, en el cas de la mediació succeeix tant en les trobades que mantenen els interessats com en les que es puguin produir entre una de les parts i la persona que realitza la mediació.



Arribats a aquest punt, quina és la tasca del mediador/a? Doncs facilitar la comunicació entre les persones implicades i gestionar els temps per tal que tothom s'hi trobi còmode. Per això, les seves característiques passen per ser una persona que sàpiga: mostrar empatia; gestionar les emocions pròpies i de tercers; manifestar respecte per les opinions dels altres encara que discrepin de les pròpies; gestionar els tempos i mantenir una escolta activa que permeti conduir i reconduir les situacions de conflicte.

A Cambra Lleida considerem que entre les principals avantatges de la mediació hi ha la possibilitat de restaurar el clima relacional entre les parts, però especialment reduir el temps que es tarda en resoldre un conflicte i el estalvi que això suposa en recursos humans i econòmics. Alhora, i en el marc de la responsabilitat social empresarial, mostra una mentalitat oberta a noves fórmules que van molt més enllà a acatar el que una tercera persona, que no coneix ni de bon tros el detall del conflicte, decideix que és òptim i projectar així una imatge de marca seriosa, compromesa i madura.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

LA QUALIFICACIÓ PROFESSIONAL ÉS CLAU PER REDUIR L'ATUR JUVENIL (16/10/2016)

Hom coincidirà que una de les pitjors conseqüències de la crisi econòmica que hem viscut els darrers anys ha estat l'increment del nombre d'aturats, ja sigui per la reducció de plantilles, pel tancament de negocis o per la impossibilitat d'absorció de la nova mà d'obra que s'havia d'incorporar al mercat laboral. I una de les xifres més dramàtiques que tenim a les mans és sens dubte l'atur juvenil que a Catalunya ratlla el 26% entre els joves de 16 a 29 anys, sense que hi hagi gaire diferència per sexes.

D'aquests un 9,6% és ja considerat atur de llarga durada i un 87,9 no rep cap tipus de prestació o subsidi, segons les dades de l'Observatori Català de la Joventut. A Lleida les dades no són gaire més esperançadores ja que segons l'Institut Català d'Estadística, el segon semestre del 2016 el 52,1% dels joves de 16 a 19 anys estaven aturats, una dada que se situava en el 32,3% en els de 20 a 24 anys.

És en aquest marc que les iniciatives des de les diferents administracions per mirar de capgirar la situació s'han multiplicat exponencialment. Una d'aquestes opcions arriba des del Fons Social Europeu i del Ministeri de Treball en el que s'ha denominat el Sistema Nacional de Garantia Juvenil. Un pla que es concreta en el *Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)* que porta a terme la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida i que té com a objectiu formar els joves de 16 a 29 anys que ni estudien ni treballen.

La proposta pretén oferir una sortida a aquests joves i ho fa formant-los en activitats específiques adreçades a cobrir un lloc de treball concret en el qual s'ha detectat que hi ha demanda per part de les empreses. L'any 2016, des de la Cambra de Comerç de Lleida s'han fet 90 orientacions laborals a joves que estan buscant feina. Es tracta de persones que majoritàriament només tenen els estudis primaris i la ESO, tot i que alguns –una minoria– han cursat algun Grau mitjà o tenen estudis universitaris. Una dada que se suma als 143 que es van formar l'any 2015 en el marc del programa.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida doncs, s'ha preparat vuit joves en un curs d'auxiliar de jardineria als quals es va fer l'acompanyament a l'empresa Natur Grup Integral SL; un curs de manipuladors d'aliments també amb vuit inscrits que van fer l'acompanyament i les entrevistes de treball a l'empresa Domingo Català; i un curs de peixateria l'acompanyament laboral del qual es feu als Supermercats Pujol (Plusfresc). Alhora, en aquest moment s'està desenvolupant un curs de Magatzem i logística que inclou l'obtenció del carnet per a conduir carretons elevadors de força (toros) en el que hi prenen part 12 alumnes; un curs d'hosteleria que

se centra en l'especialitat de Bar cafeteria també amb 12 assistents; un curs d'Atenció al Client centrat en joves amb discapacitat que s'organitza conjuntament amb l'Associació Down Lleida i al que prenen part 8 alumnes; i finalment un curs de carnisseria que compta amb la participació d'15 alumnes.



El programa formatiu demanda de l'alumne un interès per millorar la seva capacitat, prenent part en el curs on se'ls ensenya a desenvolupar tant les seves habilitats comunicatives i socials com a adquirir els coneixements bàsics mitjançant la formació troncal. Els joves doncs, aprenen a gestionar les seves competències digitals en l'entorn de treball i adquireixen unes nocions d'idiomes. Una vegada superat aquest procés s'entra ja en la formació específica que els dotarà d'eines per a desenvolupar correctament una determinada activitat.

El programa però vol també implicar a les empreses en aquest viatge i per això s'han habilitat incentius econòmics directes als contractes que es realitzin a joves que han participat el PICE, uns ajuts que suposen uns 1.500 euros per contracte de sis mesos que facin. Uns ajuts que se sumen a les bonificacions a la Seguretat Social ja existents. Un dels principals avantatges per a l'empresa és precisament el fet que els joves que contracta procedents del PICE hauran estat formats per ocupar aquell lloc de treball específic i per tant resoldran necessitats concretes.

Els joves interessats en participar en aquest programa només s'han d'adreçar a les oficines de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida on, mitjançant una sessió d'orientació, se'ls informarà de les seves possibilitats d'inserció i se'ls dissenyarà un pla formatiu a mida.

Esther Garcia

Responsable de l'àrea d'innovació i projectes de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida s'ha posicionat reiteradament sobre la necessitat de la inversió en infraestructures a les comarques de Ponent. Sovint però, dóna la sensació que el discurs s'ha llegit des d'una vesant economicista que pot arribar a pecar d'oblidar les persones que viuen al territori. Però quan parlem d'empreses o de negocis estem parlant de persones i de la seva qualitat de vida perquè ja sigui com a empresariat, emprenedoria o com a personal laboral són precisament aquestes persones les que surten beneficiades o perjudicades d'unes xarxes viàries i ferroviàries modernes i eficients. I és que malauradament, no hem d'anar gaire enrere per lamentar, una vegada més, una nova mort a la N-240, un sinistre que a segat la vida a una jove de les Borges Blanques. I d'aquí a uns dies, aquest fet esdevindrà un sumand més a les xifres a les quals sembla ser que ja estem immunitzats, especialment aquells que les veuen des de la llunyania del despatx i que, malauradament són els que han de planificar les inversions a realitzar i prendre les decisions estratègiques que incidiran decididament en el territori i sobre les persones que hi viuen.

En un afany d'aprofundir en les necessitats que expresen les persones que viuen a les comarques de Ponent, la Cambra va col·laborar amb l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga per conèixer quines són les prioritats dels usuaris pel que fa a les infraestructures. Els primers resultats no fan sinó refermar les demandes històriques que s'han fet des de la Cambra: la necessitat d'una millora de la xarxa viària primària que ens connecti amb Tarragona i Vielha (N-240 i N-230) però també amb Saragossa i Barcelona (N-II), sense deixar de banda la xarxa viària secundària que és la que realment vertebrava el territori al proporcionar les condicions necessàries per a la mobilitat de les persones i les empreses en el seu dia a dia. Gairebé 8 de cada deu persones participants van demanar una xarxa viària d'altres prestacions per a Lleida i 5 de cada 10 van coincidir en la necessitat de reforçar la xarxa secundària. Pel que fa al transport ferroviari, el tren de mitja i el de curta distància (rodalies) va superar, per poc en el rànquing de prioritats les línies ferroviàries d'altres prestacions. En definitiva, la mobilitat del dia a dia passa per davant de trajectes que es llegeixen com a més puntuals, com és el cas de la llarga distància.

Disposar d'infraestructures que facilitin l'activitat empresarial vol dir també fer atractiu un territori per a la implantació de noves empreses no només indus-

trials sinó també tecnològiques i de serveis. Des de la Cambra de Comerç de Lleida hem demanat reiteradament que les inversions es planifiquin comptant amb els agents del territori que són els que millor prenen el pols a la realitat que els envolta, sovint millor que els estudis, senzillament perquè tenen una capacitat per percebre el canvi molt més immediata.

Les infraestructures uneixen territoris, empreses i persones. El cost a pagar si es perd l'oportunitat pot ser massa elevat per a tothom i en un moment on els recursos són molt ajustats cal establir les prioritats canviant de paradigma, és a dir, defugint el populisme, els talls de cinta inaugural o els vots que representa una infraestructura per treballant amb la necessitat real i les projeccions de futur del territori tenint en compte la vessant econòmica, social i mediambiental de cada proposta. I això, entre d'altres coses vol dir executar els compromisos adquirits en els pressupostos. En aquest marc, no podem oblidar el necessari enllaç amb l'eix Cantàbric - Mediterrani que ha de proporcionar una sortida viària cap a Osca, Pamplona i San Sebastià però també cap a Tarragona per Montblanc. Una xarxa viària eficient impulsarà l'activitat i per tant l'ocupació i de retruc permetrà recuperar l'estat del benestar perdut durant els anys de crisi que hem patit.

Les comarques de Lleida han de jugar un paper clau com a plataforma logística perquè es troben al bell mig dels eixos que han de lligar el Nord i l'Est de la península -històricament dos pols d'activitat comercial que no es pot deixar perdre. I això afecta tant a la xarxa viària com ferroviària. Lleida té un posicionament estratègic que hem de saber aprofitar ja que no només beneficiarà a la ciutadania de Ponent sinó també als que es troben al final de les línies que tinguin com a *hub* de comunicacions a Lleida. La disponibilitat de sòl industrial és clara per a ajudar a conformar aquesta realitat. La xarxa que es creï al seu voltant, clau per al seu desenvolupament a mig termini.

L'objectiu ha de ser comú: disposar d'infraestructures que uneixin i ens facin créixer plegats enlloc de competir els uns amb els altres.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

La Cambra de Comerç de Lleida està desenvolupant les actuacions per ajudar a les petites i mitjanes empreses del sector del comerç minorista a diagnosticar quina és la seva situació de manera que puguin fer front a les actuacions d'innovació que necessiten. L'acció s'emmarca en el Pla Integral de Recolzament al Comerç Minorista i està finançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) i la Secretaria d'Estat de Comerç. Per tant, les diagnosi seran gratuïtes per als comerciants que s'adhereixin al projecte. Per fer-ho, les persones interessades s'han d'inscriure a la Cambra de Lleida.

La necessitat d'innovar i de modernitzar-se per tal d'atraure més clients i ser competitiu davant les grans cadenes de distribució és una necessitat imperiosa al sector del *retail* que sovint es veu limitat per la manca de formació i d'informació, especialment aquella relacionada amb la gestió del negoci. Una de les actuacions a posar en marxa en les poblacions de la nostra demarcació amb més afluència turística és l'adequació a l'anomenat *turisme de compres* de la mà d'accions promocionals col·lectives, o de la millora de l'entorn on es troben ubicats aquests comerços. El coneixement de quin és el punt de partida permet prendre consciència de les demandes més importants que el sector ha d'impulsar col·lectivament però també de les actuacions individuals per a fer-lo realitat.

La realització de diagnòstics d'innovació comercial vol dotar al sector del comerç minorista de mesures que afavoreixin el seu creixement competitiu i equilibrat. D'aquesta manera, el pla inclou diferents tipus d'accions: diagnòstics individualitzats, tallers de capaciació, accions de promoció i ajuts a la modernització d'equipaments i/o de zones comercials. En aquest marc la Cambra de Comerç de Lleida ja ha fet un taller a Solsona, a les Borges i a Mollerussa i està previst fer-ne un altre a Balaguer la setmana vinent. Els tallers tenen com a objectiu millorar i incentivar la capacitat de les pimes comercials en diferents àrees o qüestions estratègiques lligades a cinc grans eixos: La presa de

decisions en la gestió diària, el comerç electrònic, les vendes adaptades al turista, l'emprenedoria al sector el comerç minorista, el finançament, i d'altres matèries d'interès com les darreres tendències en aparadorisme, tècniques de venda, gestió d'estocs...

El *Diagnòstic del Punt de Venda i Innovació Comercial* consisteix en un anàlisi sistematitzat de l'establiment que té com a objectiu dotar el comerciant d'eines i instruccions clares i personalitzades per a optimitzar la gestió del seu negoci. Els tallers pràctics permeten aconseguir la millora mitjançant el coneixement de noves eines com el comerç electrònic o les xarxes socials, però alhora permet fer sessions de networking amb d'altres persones que sovint es troben en la mateixa situació, i per tant compartir experiències per aprendre i créixer. Un punt de partida per a la dinamització comercial mitjançant campanyes col·lectives o, si es vol, per impulsar projectes singulars de modernització comercial.

El programa de *Diagnosi del Comerç* s'adreça a emprenedors, autònoms i pimes o microempreses del sector del comerç minorista amb establiment comercial o punt de venda físic. En aquestes diagnosi s'avalua també la qualitat i l'eficiència en els mètodes de gestió de totes les àrees del comerç, s'identifiquen els problemes i els riscos existents i s'analitzen les inversions i els costos per incrementar el rendiment del negoci. Per fer-ho es fa una entrevista amb un tutor especialista en retail, que emet una anàlisi inicial que després es completa amb la diagnosi del punt de venda i l'informe final amb les propostes d'actuació. Disposar d'aquesta informació permet a l'empresa minorista fixar-se els objectius a curt i llarg termini (volum de vendes) i definir les estratègies per assolir-los, però també, mitjançant l'anàlisi de les dades que es proporcionen, reflexionar i concloure cap on va el seu negoci. Altres actuacions que es poden fer són dotar de racionalitat la distribució de l'espai comercial, (com s'organitza la superfície de venda), reforçar la imatge i la notorietat de la marca, la importància de servir el client, o de millorar l'experiència de compra.

Està previst que en el conjunt de l'Estat, les actuacions puguin beneficiar més de 12.500 establiments comercials. A Lleida, des de la posada en marxa del Pla se n'han beneficiat 75 comerços, però aquest és un servei que des de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida ja s'oferia des del 2006, beneficiant a tota la demarcació lleidatana. Les diagnosi consisteixen en avaluar l'estat actual del comerç, la qualitat i eficiència dels mètodes de gestió en totes les àrees del negoci, identificar els problemes i riscos existents i analitzar les inversions i els costos per millorar el rendiment del negoci.

Blanca Siurana

Responsable de l'àrea de comerç i competitivitat de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida



La Cambra ajuda el comerç minorista a diagnosticar les seves febleses i optimitzar les seves forteses

“El meu avi va anar a Cuba...” diu a lletra de l’havanera de José Luís Ortega Monasterio (1918-2004) una lletra que, més enllà de les connotacions polítiques i les referències a la Guerra que pugui tenir, deixa clar que les relacions i els vincles entre Catalunya i Cuba no són, precisament, cosa de fa dos dies. De fet, el Casal Català de l’Havana es va obrir el 1840. Així doncs, la relació amb el mercat llatinoamericà i caribeny s’ha volgut enfortir i potenciar de la mà de la missió comercial que la Cambra de Comerç de Lleida, el Consell de Cambres de Catalunya i el Port de Barcelona han organitzat amb el suport de la Generalitat aquest novembre a Cuba i Panamà. Una agenda amb més de 300 reunions, la signatura d’acords que permetin vetllar pels interessos empresarials d’ambdós països i potenciar el comerç internacional i la implantació de les nostres empreses a la illa en són els resultats immediats, però només són els començaments del que ha de ser.

El progressiu procés de transformació i obertura del mercat cubà de la mà de la nova llei d’inversió estrangera i de la millora de les relacions amb Estats Units han multiplicat l’atractiu de la illa que ara esdevé una interessant porta d’entrada als mercats del Carib i de Mèxic. El seu enclavament geoestratègic és encara més interessant si es té en compte que els productes catalans tenen un molt bon posicionament en el mercat cubà i per tant les oportunitats que ofereix la pre-emergent Cuba no estan, ni de bon tros explotades. Per tot plegat, és tant important l’acord bilateral signat entre Catalunya i Pro-Cuba, l’entitat del Ministeri de Comerç exterior i d’inversió estrangera de Cuba facilitant l’arribada d’empreses catalanes a la illa, fomentar les vendes i les inversions a l’hora que es promou la internacionalització de les empreses locals és l’objectiu últim del pacte. D’acord amb les darreres dades de què disposem les exportacions realitzades per empreses catalanes a Cuba l’any 2015 es van duplicar i van arribar als 294 milions d’euros. Avui ja és comptabilitzen 1200 empreses catalanes que tenen relacions comercials de manera continuada amb la illa i n’hi ha 68 que hi tenen oberta una filial.

Les necessitats que el país ha detallat per als propers anys se centren en la indústria auxiliar per a construir infraestructures de transport però també materials de construcció que els permetin modernitzar la xarxa viària, rehabilitar edificis antics o posar al dia les zones industrials. De fet, el port de la Havana es troba actualment en plena transformació. D’una banda s’ha traslladat la central de contenidors a la zona d’Especial Desenvolupament de la Bahía de Muriel que té el propòsit d’esdevenir el nucli de producció, comerç i distribució logística per al Carib i el Golf de Mèxic. Però alhora, la reconversió de la zona obre també la possibilitat de potenciar els productes culturals, i

turístics ja que el valor patrimonial de la Havana Vella és indiscutible. Només enguany més de quatre milions de turistes hi acudirán i tot apunta que aquest sigui un sector amb exponencial creixement els propers anys.



El sector de l’alimentació i agrícola hi tenen també un paper a jugar. En primer lloc per accedir als mercats que produeixen en contra-estació com els del Sudamèrica i en segon lloc perquè existeix una clara demanda de maquinària agrícola, que a Lleida produïm. Això obre les portes no només a l’exportació de bens d’equip sinó també del Know-how que implica aquesta mena de producció i que té un elevat valor afegit.

De les 49 empreses que van participar a la missió comercial de Cuba, quatre eren de Lleida però això és només el començament del que ha de consolidar-se com un mercat amic i client. Per acabar, recordarvos que la Cambra de Lleida ostenta en aquest nomenament la vicepresidència de l’Associació Iberoamericana de les Cambres de Comerç, Indústria i Serveis (AICO). Això ens permetrà durant els propers quatre anys oferir a les empreses lleidatanes l’oportunitat de conèixer millor aquests mercats, d’establir contactes amb proveïdors i/o clients, de buscar socis... i, per tant, reforçar les exportacions i les relacions comercials de les que hem posat la primera pedra amb la missió comercial organitzada des del Consell de Cambres a Cuba i Panamà. A l’agenda una propera expedició a l’Argentina i a Uruguai.

Joan H. Simó i Burgués

President de Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

MANIFESTS RECOLZATS PER LA CAMBRA

Els alcaldes i alcaldesses dels municipis afectats per l'N-240 al seu pas per Lleida, que conformen la Plataforma "Prou Morts a l'N-240" i la Cambra de Comerç de Lleida, fan públic el següent manifest.

MANIFEST PER UNA N-240 RÀPIDA, ECONÒMICA I SOBRETOT, SEGURA

- Atesa l'elevada sinistralitat i mortalitat que segueix patint la carretera N-240 en el tram entre Lleida i Montblanc, com tristament ho demostren els dos darrers accidents amb víctimes mortals ocorreguts recentment,

- Atesa la manca de les condicions bàsiques de seguretat que hauria de tenir aquest tram de via, donat l'altíssim volum de trànsit que suporta, com seria el condicionament de l'ample de la calçada i la separació mitgera de la mateixa,

- Atès el retard en l'execució dels successius compromisos adquirits històricament pel mateix Ministeri de Foment pel que fa a aquest eix viari que connecta la Mediterrània amb el Cantàbric,

- Atès el preu pagat en vides humanes i en patiment de les famílies del territori, tan inacceptable com injustificable, i el compromís i les nombroses gestions dutes a terme a tots els nivells per la Generalitat de Catalunya i els alcaldes representants dels municipis agrupats en la plataforma "Prou Morts a l'N-240", davant de les institucions de l'Estat espanyol, que han rebut els posicionaments de suport de la Diputació de Lleida, el Consell Comarcal de les Garrigues i la Cambra de Comerç de Lleida, entre altres entitats,

- Atesa la importància cabdal pel desenvolupament futur del nostre territori del corredor mediterrani i la connectivitat amb el port sec de Lleida en quan a la seva economia, bàsicament agroalimentària des del port de Tarragona, fet que suposa més trànsit de mercaderies i per tant més circulació de vehicles pesants pel nostre territori,

- Atesa l'escassa incidència de la prova pilot per reconduir el flux del transport cap a l'autopista AP-2 com a alternativa a l'N-240, i el distanciament de l'AP-2 venint de les Borges Blanques a mesura que s'arriba a Lleida capital, que no permet considerar-lo com a traçat en paral·lel a l'N-240,

- Atès que l'alliberament del peatge entre Lleida i Montblanc a l'AP-2, que exigim com a mesura provisional immediata per a poder reduir l'elevada sinistralitat mentre no es resolguin els problemes a l'N-240, no garanteix l'accés per una via ràpida, econòmica i segura que permeti connectar amb les poblacions del Segrià i les Garrigues situades a l'entorn de l'N-240,

- Atès que les poblacions de Juneda, Torregrossa, Puigverd i Artesa no els hi és factible venir a emprar l'autopista pels seus desplaçaments a Lleida i tornada, i que disposar d'una N-240 desdoblada garanteix el seu desenvolupament social i econòmic de futur,

- Atès que la gratuïtat de l'autopista tampoc no evitarà que molts vehicles pesants que utilitzen aquest tram entre les Borges i Lleida per arribar amb menys temps i sense fer tants quilòmetres als polígons del Segre i dels Frares, i per abastir diferents indústries ubicades en les poblacions d'aquest tram,

- Atès que el pressupost 2016 de l'Estat espanyol ja contempla una partida per fer l'estudi del desdoblament de l'N-240 entre les Borges i Lleida, i s'ha compromès a executar-lo a partir de l'any vinent, calculant una inversió d'uns 56 milions d'euros,

- Atès que aquest desdoblament de l'N-240 entre Lleida i les Borges Blanques, permetria connectar a la capital de les Garrigues amb Montblanc, a través de l'actual AP-2, ja que en aquest tram si que transcorre en paral·lel a la carretera, pel que s'acabaria amb el greuge històric que pateixen els municipis afectats i els usuaris habituals en ser l'únic tram de tot aquest eix que connecta la Mediterrània amb el Cantàbric que està pendent de projecte per ser convertit en una via ràpida, econòmica i segura,

Per tot l'exposat, exigim:

L'execució immediata dels compromisos adquirits per la Secretaria General de Infraestructuras del Estado, pel que fa a l'execució del desdoblament de l'N-240 entre Lleida i les Borges Blanques.

Aixecar provisionalment el peatge de l'autopista AP-2 mentre no millori en seguretat i fluïdesa de trànsit aquesta via sobrecarregada de vehicles.

I anunciem que:

Contemplem personalment davant la Fiscalia per exigir que dirimeixi les responsabilitats pel danys ocasionats a causa de l'allargament, innecessari i injustificat, de les solucions a la problemàtica d'elevada sinistralitat i mortalitat de l'N-240, al seu pas pel territori de Lleida. Així mateix, també ens mobilitzarem un cop al mes amb un tall de l'N-240 per exigir solucions, el primer dels quals serà el pròxim diumenge, 23 d'octubre a les

12 del migdia, al punt del terme municipal de Lleida on va tenir lloc el darrer accident mortal.

Participants confirmats:

Albi; Arbeca; Artesa de Lleida; les Borges Blanques; Castellans; Cervià de les Garrigues; la Floresta; Juneda; Lleida; la Pobla de Cérvoles; Puiggròs; Puigvert de Lleida; Torregrossa; el Vilosell; Vinaixa i la Cambra de Comerç de Lleida.



Arran de la trobada a la Diputació de Lleida per tractar de la problemàtica que pateix la carretera N-230 de Lleida a França per la Val d'Aran, la Cambra va subscriure el manifest:

MANIFEST DE LES DIPUTACIONS D'OSCA I LLEIDA SOBRE L'EIX DE LA N-230 DE LLEIDA A FRANÇA PER LA VAL D'ARAN

La carretera N-230 és una artèria vital per a les demarcacions de Lleida i Osca. D'aquesta carretera, com a via internacional que creua els Pirineus en direcció Europa, depenen molts dels elements clau que determinaran el futur dels nostres territoris.

La carretera, que té una longitud total de 188 km entre Lleida i la frontera francesa, suporta –segons les dades oficials del MFOM– una IMD (2014) a l'altura del Pont de Suert de 4.628 vehicles/dia, dels quals el 12% corresponen a vehicles pesants (camions o tràilers), és a dir 555 camions/dia, dels quals 33 vehicles/dia són de mercaderies perilloses.

Una xifra que pren especial rellevància si la situem en el context de l'economia actual, on l'intercanvi de mercaderies i les exportacions amb França i la resta d'Europa suposen gairebé un milió de tones per a Lleida, xifra que pot patir increments de fins al 80% per als propers anys, d'acord amb els escenaris generals dibuixats per la UE.

Sense menystenir la importància estratègica com a via transfronterera per al transport de mercaderies, també és important considerar que aquesta via disposa d'un paper primordial per a l'economia turística de les comarques que enllaça, entre la plana de Lleida i el Pirineu, en ser massivament utilitzada pels esquiadors i turistes estacionals de comarques com la Val d'Aran o la Ribagorça, les quals tenen basada la seva economia en les activitats relacionades amb el turisme d'hivern i estiu.

Aquesta perspectiva contrasta amb el mal estat i la perillositat de molts trams de la carretera, fet que ja l'ha acreditat com una de les més perilloses de l'Estat i en què els accidents greus i mortals no han parat de créixer en els últims anys.

Especialment perillosa resulta la circulació en el seu tram central, entre Sopeira i la boca sud del Túnel de Vielha, amb una longitud d'uns 42 km, on les característiques del traçat sinuós i la magnitud de les rampes i els pendents a què s'arriba –sobretot en la circumval·lació de l'embassament d'Escales– la fan dificultosa i insegura per a tot tipus de vehicles.

És per això que les Diputacions d'Oscà i Lleida volen emfasitzar i donar suport al dret que tenen tots els ciutadans per poder circular per una via còmoda, ràpida i segura, que garanteixi l'adequada connectivitat de les comarques que travessa entre França i Espanya.

En aquest sentit i en ser el Ministeri de Foment i la seva Direcció General de Carreteres l'administració titular de la N-230, que es troba integrada dins de la xarxa d'interès general de l'Estat (RIGE), les dues Diputacions insten i exigeixen a l'administració de l'Estat, que reactivi i, si és procedent, finalitzi els següents trams de l'itinerari de la N-230:

Primer: *Que aprovi definitivament i doti de partida pressupostària el tram de l'autovia A-14 entre Almenar i LP d'Oscà, de 4 km de longitud aproximadament, segons projecte redactat, que inclou la variant d'Alfarràs (Lleida). Així mateix, que s'aprovi i es doti de partida el tram entre LP i Benavarri.*

Segon: *Que finalitzi la redacció de l'Estudi Informatiu del tram nord del Túnel de Vielha-França.*

Tercer: *Que s'aprovi tècnicament i se sotmeti a informa-*

ció pública l'Estudi Informatiu del tram: Sopeira-Boca sud del Túnel de Vielha, d'uns 40 km de longitud, ja redactat però no aprovat per la Direcció General de Carreteres.

Quart: *Que es reactivi la redacció dels projectes paralyzats des de l'any 2010 de l'A-14 en la resta del tram comprès entre Benavarri i Sopeira, de 47 km de longitud total.*

Cinquè: *Que mentre finalitzin els projectes i/o estudis informatius comentats anteriorment i s'executin les obres corresponents, el MFOM destini els fons necessaris per a l'increment de les mesures de seguretat viària a la carretera actual, sobretot als trams amb major sinistralitat.*

Sisè: *Sol·licitar una reunió urgent al ministre de Foment per exposar-li el contingut d'aquest manifest i les reclamacions de millora de la N-230 de Lleida a França per la Val d'Aran.*

Setè: *Es crearà una Comissió de Seguiment d'aquest manifest, que tindrà com a objectiu mantenir la continuïtat d'aquestes accions fins a aconseguir la demanda formulada. Aquesta Comissió de Seguiment estarà formada pel president de la Diputació de Lleida o la persona en qui delegui, el president de la Diputació d'Oscà o la persona en qui delegui, dos representants de l'Administració local de Lleida, dos representants de l'Administració local d'Oscà, dos representants de la Val d'Aran, un representant de les Cambres de Comerç d'Oscà i un representant de les Cambres de Comerç de Lleida.*



Com a conseqüència de les Jornades “El Comerç de Lleida, una mirada al Futur”, la Cambra de Lleida, la Fecom, Pimec Comerç i la Federació d’Hostaleria de Lleida van fer públic el següent manifest.

MANIFEST DE LES ORGANITZACIONS EMPRESARIALS ENVERS LA SITUACIÓ ACTUAL DEL COMERÇ DE LLEIDA

Reunits a Lleida el dia 25 d’abril de 2016 les organitzacions empresarials i Associacions de comerciants:

Cambra de Comerç de Lleida, Federació de Comerç de Lleida, Federació d’Hostaleria de Lleida, Pimec Comerç Lleida, Associació de Comerciants de Balàfia, Associació de Comerciants i Industrials de Pardinyes, Federació d’associacions de comerciants de l’Eix Comercial i Associació de Comerciants de la Zona Alta.

Que davant la situació actual viscuda en els darrers mesos en referència a les possibles implantacions comercials a la ciutat de Lleida

Volem MANIFESTAR

- 1. En primer lloc agraïm l’esforç de l’Ajuntament de Lleida per haver acceptat la demanda dels agents econòmics i socials que varen manifestar la necessitat d’endegar uns estudis que analitzessin la situació actual del comerç de la ciutat de Lleida des d’una perspectiva de l’estructura de l’oferta i demanda, del hàbits comercials dels nostres clients i també de l’impacte social que podia tenir davant la possible implantació de nous centres comercials perifèrics.*
- 2. Les organitzacions empresarials aquí presents, tenim com a únic objectiu aconseguir un model comercial de ciutat, competitiu, atractiu i adaptat en tot moment a les necessitats creixents dels nostres consumidors i del nostre territori.*
- 3. A data d’avui trobem a faltar l’estudi d’Impacte social al que es va comprometre l’Ajuntament, com element necessari pel consens, que ens identifiqui els efectes de la implantació d’uns centres comercials perifèrics respecte els diferents formats de comerç de la ciutat. Els canvis de fluxos de mobilitat poden generar la desertització urbana d’una àrea de la ciutat i quines mesures caldria prendre per poder evitar aquests.*
- 4. Entenem que es fa necessari cercar un equilibri que permeti la convivència del comerç de la nostra ciutat i a l’hora disposar d’una oferta comercial ampla, atractiva, competitiva i moderna, que satisfaci les necessitats dels nostres conciutadans sense destruir un model de comerç de proximitat que genera actualment cohesió als ciutadans, i esdevé eix d’integració i convivència.*
- 5. En aquests moments en que s’està dissenyant el nou Pla d’Ordenació Urbanística Municipal de Lleida, ha arribat el moment de analitzar tots els agents plegats el model de comerç i la seva integració en el model de ciutat que volem. I com molt be reflecteix la directiva CE 2006/123, és competència dels ajuntaments definir el model comercial d’una ciutat amb criteris de cohesió social, mobilitat, mediambient i sostenibilitat i impacte social.*
- 6. Per aquesta raó des de les organitzacions presents avui aquí hem dissenyat un programa de jornades per tal de conèixer de primera mà, quines experiències existexen en altres ciutats respecte la implantació de nous centres comercials perifèrics.*
- 7. Ha arribat el moment d’anar tots plegats, Ajuntament, i agents socials i econòmics per tal de definir plegats el model comercial de ciutat que volem pel futur de les nostres generacions.*



Foto: Alexandra Balagué

4

conjuntura econòmica



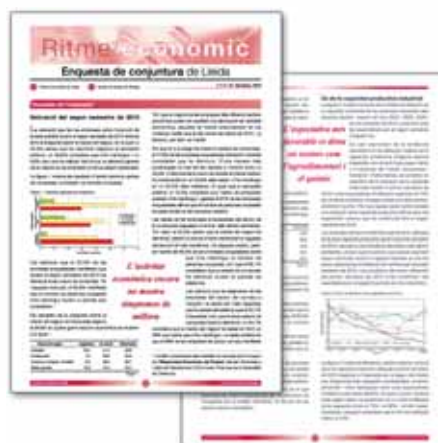
INFORMES RITME ECONÒMIC

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 se segueix cada trimestre per tal d'ajudar al lector en la seva comprensió. Dividirem la informació en cinc grans blocs:

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

Dins aquests blocs trobem les explicacions que hi fan referència 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 2016

L'anàlisi 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 2016

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

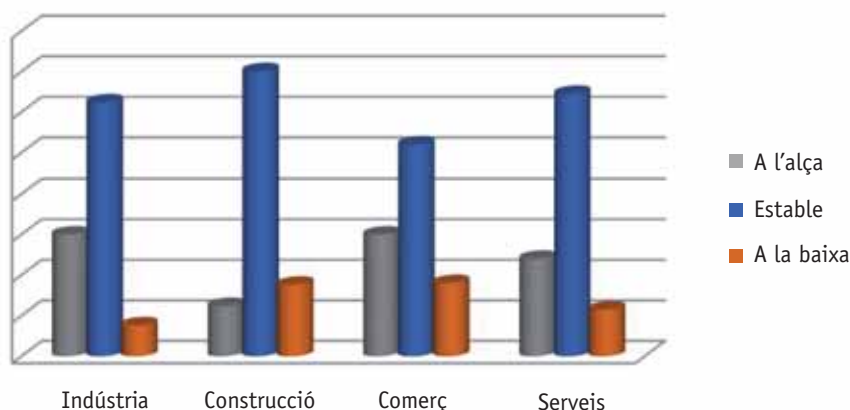
1. PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2016

Marxa del negoci per sector d'activitat.

- La marxa del negoci ha estat positiva per a tots els sectors d'activitat menys per al sector de la construcció.
- Les expectatives són positives per tots els sectors d'activitat excepte per la construcció i el comerç.
- El saldo torna a ser positiu aquest quart trimestre de 2016.

	A l'alça	Estable	A la baixa	Saldo
Total				
Marxa actual	25,5	62,0	12,6	12,9
Expectatives	22,0	63,0	14,9	7,1
Indústria				
Marxa actual	30,0	62,4	7,6	22,5
Expectatives	23,5	65,4	11,1	12,4
Construcció				
Marxa actual	12,4	70,1	17,6	-5,2
Expectatives	14,1	70,7	15,2	-1,1
Comerç				
Marxa actual	30,0	52,0	18,0	12,0
Expectatives	13,8	65,3	21,0	-7,2
Serveis				
Marxa actual	24,0	64,5	11,5	12,6
Expectatives	27,5	58,4	14,1	13,4

Evolució de la marxa del negoci per sector d'activitat. Lleida 4rt trimestre de 2016



2. PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2016

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

- La indústria d'altres indústries manufactureres i la de fabricació d'equips Mecànics, elèctrics, electrònics i òptics son les branques d'activitat amb una marxa del negoci més destacades i positives.
- Les dades més negatives son pel sector de les químiques, cautxú i altres i el del Tèxtil, confecció, cuir i calçat.

	A l'alça	Estable	A la Baixa	Saldo
Alimentació, begudes i tabac				
Marxa actual	30,5	66,3	3,3	27,2
Expectatives	27,3	67,9	4,9	22,4
Tèxtil, confecció, cuir i calçat				
Marxa actual	17,0	74,7	8,2	8,8
Expectatives	17,0	65,1	17,9	-0,9
Fusta, suro, paper i arts gràfiques				
Marxa actual	26,1	69,3	4,6	21,5
Expectatives	16,9	68,6	14,6	2,3
Químiques, cautxú i altres				
Marxa actual	20,6	60,7	18,8	1,8
Expectatives	6,6	63,1	30,3	-23,8
Metal·lúrgica i productes metàl·lics				
Marxa actual	29,3	56,2	14,5	14,8
Expectatives	21,1	64,4	14,5	6,6
Fabricació d'equips mecànics, elèctrics, electrònics i òptics				
Marxa actual	37,5	53,1	9,4	28,1
Expectatives	28,1	62,5	9,4	18,8
Altres indústries manufactureres				
Marxa actual	55,4	36,5	8,1	47,3
Expectatives	45,9	54,1	0,0	45,9

3. PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2016

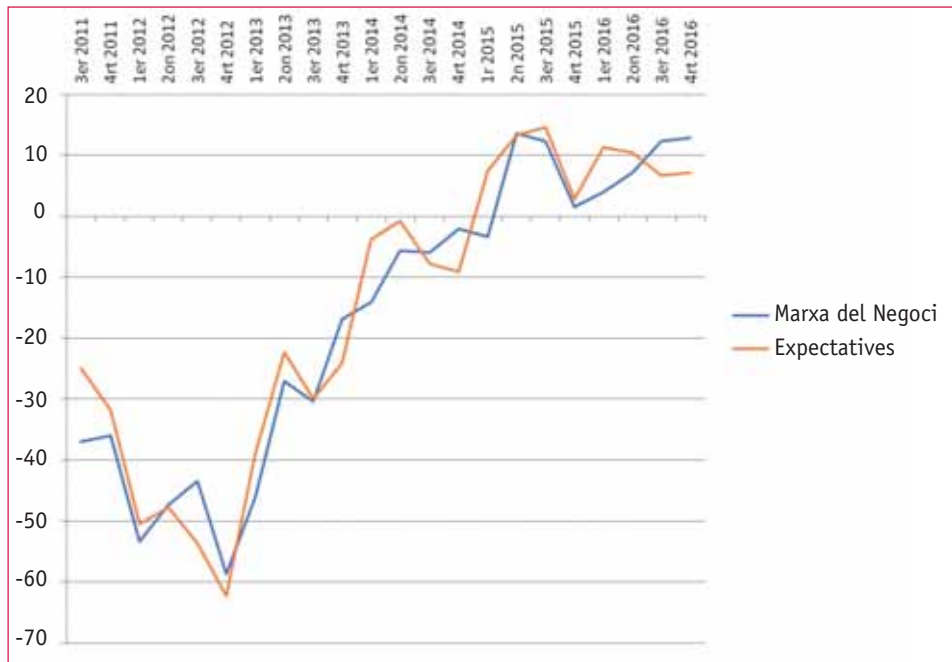
Marxa del negoci per sector d'activitat comparatiu amb Catalunya.

- Les dades sobre l'evolució de la marxa del negoci són més positives a Catalunya per tots els sectors d'activitat menys pel sector industrial, 3 punts més positiu a Lleida.
- És especialment important la diferència en el sector de la Construcció, tant en evolució com en expectatives molt més negatives a Lleida que a Catalunya.

	Lleida	Catalunya
Indústria		
Evolució respecte del trimestre anterior	22,5	19,3
Expectatives	12,4	14,2
Construcció		
Evolució respecte del trimestre anterior	-5,2	12,0
Expectatives	-1,1	4,8
Comerç		
Evolució respecte del trimestre anterior	12,0	15,7
Expectatives	-7,2	9,5
Serveis*		
Evolució respecte del trimestre anterior	12,6	12,8
Expectatives	13,4	11,4

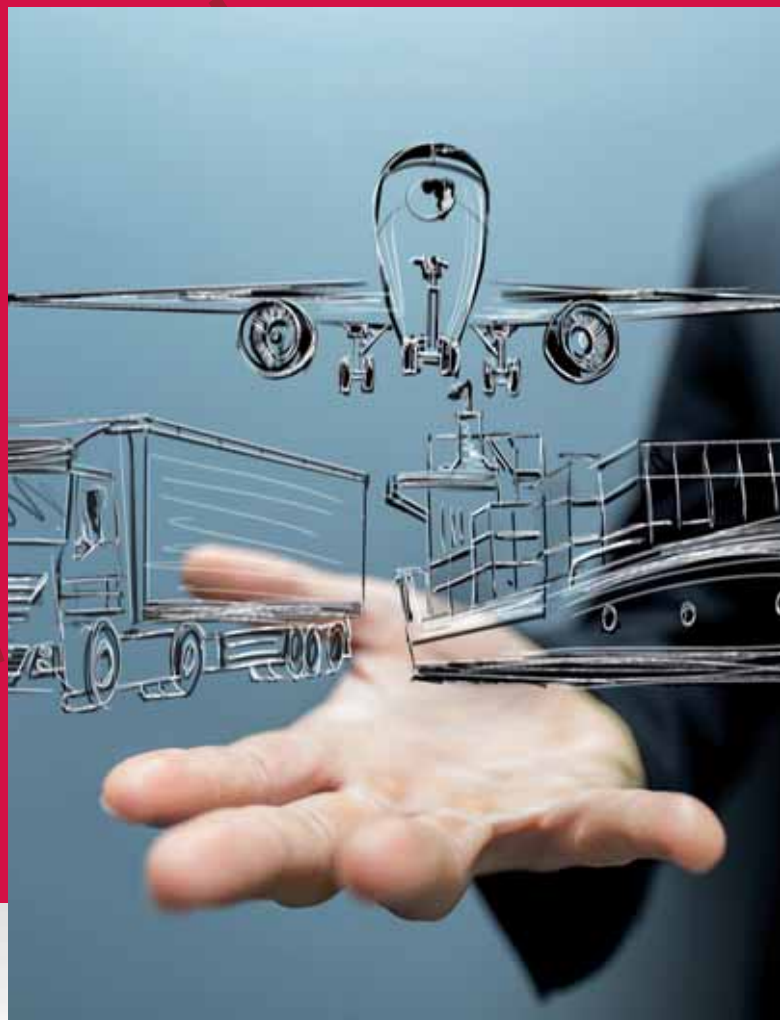
*Nota: Les dades per Catalunya no inclouen el sector hotel·ler. En l'enquesta de Clima empresarial de Catalunya es troba desagregat.

4. EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI FINS AL 4RT TRIMESTRE DE 2016



5

àrea internacional



INTRODUCCIÓ

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

És en aquest sentit que a nivell de comunitat autònoma es va constituir el *PAIC (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, Indústria i Serveis 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 2016, tot avançant que s'ha realitzat una acció de promoció internacional al Japó amb la participació total de 45 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 ACC10 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.

Aquest any 2016 la Cambra de Lleida ha realitzat una Missió Comercial Directa a Panamà i Cuba col·laborant també amb el consell General de Cambres i el Port de Barcelona i hem realitzat dues Missions Comercial Inverses, una convidant importadors de vins coreans i l'altra de Rússia.

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.

MISSIONS INVERSES MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE COREA DEL SUD

Data de realització:

Del 22 al 26 de febrer de 2016

La Cambra de Comerç de Lleida va dissenyar un programa de jornades, reunions de negocis i visites amb importadors de vi de Corea del Sud.



Moments de la missió comercial inversa de Corea del Sud.

Justificació del mercat

El sector del vi a Corea s'erigeix com el tercer més gran d'Àsia, després del de la Xina i del de Japó. Les importacions coreanes de vi en 2013 van assolir un total de 32,6 milions de litres, equivalent a 171,8 milions de dòlars. Aquest mercat s'ha incrementat una mitjana del 13% anual en els últims quatre anys i s'espera que aquest creixement es mantingui en els propers anys.

El vi és una beguda que es troba molt de moda entre la classe mitja - alta del país, sector de la població que resulta decisiu en l'establiment de les tendències que posteriorment es van expandint a la resta de la població. Els productes occidentals, fent especial èmfasi en els europeus i americans, compten amb uns consumidors molt fidels que són apassionats de les cultures de l'oest. Els coreans, en general, presenten una excel·lent actitud davant aquests productes, entre els quals es troba el vi. En aquest sentit, el vi és percebut com un article de luxe que es consumeix en grans ocasions, però també cal esmentar que el consum diari de vi a Corea creix any rere any com a alternativa a les begudes més tradicionals, que solen albergar major graduació. De fet, el consum de vi entre el 2010 i el 2013 s'ha incrementat en més d'un 50%.

Els vins francesos estan identificats com els de més alta qualitat, seguits pels italians. Si bé els vins espanyols no aconsegueixen tal consideració de moment, hi ha un enorme interès per la cultura espanyola, tant de la societat coreana com de les empreses dedicades al sector de l'alimentació i de les begudes. Aquest context està repercutint en una major apreciació de la qualitat dels vins espanyols així com en l'auge de l'oferta de vins d'origen espanyol, havent crescut les importacions el doble del que creixen les importacions totals. Actualment, Espanya s'ha convertit en el segon màxim proveïdor de vi a Corea en termes de volum, per darrere de Xile. No obstant, regenta el cinquè lloc en termes de valor, per darrere de França, Xile, Itàlia i els Estats Units.

Pel que fa al consum, convé destacar que a Corea del Sud es consumeix un litre i mig de vi per càpita a l'any, mentre que un país com el Japó, tan similar cultural i gastronòmicament, es consumeixen 7 litres i mig per càpita. El motiu pel qual el consum de vi s'ha mantingut relativament baix a Corea és molt possiblement pel sistema impositiu sobre begudes alcohòliques. El preu del vi europeu s'incrementava significativament en creuar la frontera, la qual cosa dificultava la seva entrada al país. No obstant això, com a conseqüència de l'Acord de Lliure Comerç entre la Unió Europea i Corea del Sud que va entrar en vigor l'1 de juliol de 2011, els preus del vi europeu han

pogut disminuir, el que ha permès un acostament als consumidors finals.

Corea del Sud és un mercat que es troba en una fase molt primerenca del cicle de vida per a un producte com el vi. Així mateix, es tracta d'un país en plena fase de creixement econòmic, que actualment s'erigeix com la quinzena potència econòmica del món, amb grans interessos en la cultura occidental i amb un poder adquisitiu alt per consumir productes de luxe com el vi. Per tant, considerem Corea del sud com un mercat amb gran potencial de creixement.

PROGRAMA D'ACTIVITATS:

Dilluns, 22 de febrer

Durant el

matí: Arribada a Lleida dels importadors sud coreans.

18.00 h: **Inauguració del V International Wine Business Meetings.**

Sr. Joan H. Simó i Burgués, President de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria i Serveis de Lleida.

Il·lm. Sr. Enric Mir, President del Patronat de Promoció Econòmica de la Diputació de Lleida.

Sr. Salvador Puig, Director General de l'INCAVI.

18.30 h: Presentació: "El sector del vi català".
Sr. Marc Oliveras, Responsable del Dep. d'Anàlisi de Mercats de Prodeca.

19.30 h: Cocktail de benvinguda.

20.00 h: Sopar inaugural.

Dimarts, 23 de febrer

08.00 h: Reunions de treball entre els cellers i els importadors.

11.00 h: Coffee break.

11.15 h: Reunions de treball entre els productors i els importadors.

14.00 h: Dinar - networking.

Tarda: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Dimecres, 24 de febrer

08.00 h: Reunions de treball entre els cellers i els importadors.

11.00 h: Coffee break.

11.15 h: Reunions de treball entre els productors i els importadors.

14.00 h: Dinar - networking.

Tarda: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Dijous, 25 de febrer

Tot el dia: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Divendres, 26 de febrer

Tot el dia: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.



EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

Empresa	Denominació d'Origen
CAVES NADAL	Penedès i Cava
MONT MARÇAL	Cava i Penedès
PEP WINES	Varis
PETXINA	Varis
BODEGAS ESTEBAN MARTIN	Cariñena
BODEGAS MOCEN	Rueda
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
CELLER LA GRAVERA	Costers del Segre
BODEGAS BOCOPA	Alicante
ROQUETA ORIGEN	Varis
CELLERS UNIÓ	Varis
BODEGAS NEKEAS	Navarra
CANALS MUNNÉ	Cava
BODEGAS GOMEZ DE SEGURA	Rioja
BODEGAS SAN MAMÉS / HIRUZTA TXAKOLI	Ribera del Duero i Getaiako txakolina
VINYA ESCUDÉ	Cava i Penedès
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre / Conca de Barberà
FINCA VALLDOSERA, S.A.	Penedès i Cava
VINS GRAU, S.L.	Pla de Bages
TRESORAT	Montsant
RECAREDO	Cava
MAS DOIX	Priorat

EMPRESSES IMPORTADORES PARTICIPANTS

• MYWINES CO. LTD. (Importador):

Empresa creada l'any 2006 que es dedica a la importació de vins d'Austràlia, França, Estats Units, Argentina, Xile i Itàlia per a la seva posterior comercialització. El seu principal canal distribució es HORECA (amb més de un 80% de les seves vendes), tot i que també disposen de clients en la petita distribució i retail.

• Hanjin HUeF Vinos (Importador - Distribuïdor):

Aquesta empresa es filial de la Hanjin Huef Co. Ltd, grup multinacional que es va establir l'any 1955 i que és conegut per la comercialització de productes químics, alimentació, additius i enginyeria. Aquesta filial fou creada el passat mes de juliol, quan va aconseguir la llicència de importació de begudes alcohòliques.

Pel que fa als canals de distribució l'empresa està comercialitzant els seus productes d'alimentació en 8 establiments de la cadena Shinsegae Department Store, en 3 de Hyundai Department Store, al principal de Galleria Department Store, als hipermercats Emart, Homeplus i Lottemart, així com en varis on-line Shopping Malls.

- **SHARP TRADING INC (Importador):**

Empresa importadora i distribuïdora de vins. El seu portfoli està compost per aproximadament 100 referències d'Estats Units, Austràlia, Xile, França, Itàlia, Alemanya i en molta menor mesura, d'Espanya. Els seus canals de venda són principalment el canal HORECA, seguit per petits distribuïdors no importadors, així com a través de la seva pròpia botiga (l'Ami du Vin).

- **WORLD WINE CO. LTD (Importador – Distribuïdor):**

Empresa creada l'any 2000 amb seu a Busan, sent l'empresa distribuïdora de vi més gran d'aquesta zona. Els seus principals clients són hotels, restaurants, petits distribuïdors i botigues especialitzades. En el seu portfoli, que inclou al voltant de 100 referències de vins d'Espanya, Xile, Itàlia i França, entre altres.

L'any 2006 l'empresa va posar en funcionament la BWS Wine School amb seus a Seul i Busan. Així mateix, tenen el seu propi Wine Magazine mensual.

- **KUK DONG WINE CO. LTD (Importador – Distribuïdor):**

Empresa fundada l'any 1991 que es dedica a la comercialització de vi. Aquesta empresa està enfocada al canal HORECA i subdistribuïdors i es situa en un rang de preus mig. Actualment importa vins de França, Austràlia, Xile i Espanya.

- **HANDOK WINE CO. LTD. (Importador – Distribuïdor):**

Empresa fundada l'any 1987 que es dedica a la comercialització de vi. Aquesta empresa va ser la primera en importar vins argentins i pionera en el desenvolupament de vins de Borgonya al mercat sud coreà. A part de la importació de vins dels grans països productors com França, Itàlia, Espanya i Austràlia també comercialitza vins de petits cellers d'altres països com Àustria, Alemanya, Hongria i Portugal.

La seva especialització està focalitzada al canal HORECA i botigues especialitzades.

- **SAEHAN WINE CO. LTD (Importador – Distribuïdor):**

Aquesta empresa forma part del grup Saehan Food and Beverage, dedicat al sector de la restauració (el grup té 9 restaurants) i a la distribució de vins. El grup va ser creat l'any 1970 i des del 2004 importen i distribueixen vi dels principals països productors, primer sota el nom Sureung Wine i des del passat mes de juny amb el nom de Saehan Wine. Actualment importa producte de França, Itàlia, Estats Units, Argentina i Nova Zelanda, i té poques referències de vi espanyol que vol ampliar. Els seus principals clients es troben en el sector HORECA.

- **WINE21.COM – Ms. Suzie Cheung (Wine Journalist):**

Wine21 Media és el mitjà de comunicació on-line sobre vi líder al mercat sud coreà. Amb una mitjana de 20 a 30 actualitzacions en els seus continguts, editen tota la informació via web i app per mòbils. Les tres categories incloses en els seus comunicats són "Wine News", "Wine Events" i "Wine Café". Cal destacar que mitjans de comunicació líders com www.chosun.com o www.sportsseoul.com i etoday publiquen les notícies de Wine21.

Així mateix, aquesta editorial gestiona la base de dades de vins més important de Corea del Sud (www.winesearcher.co.kr), en la que un 90% dels vins distribuïts a Corea hi són presents.

Aquest Wine Searcher disposa d'un potent motor de cerca i proporciona per a cada referència informació sobre la regió productora, el productor, les varietats de raïm, preu, importador i punt de venda, així com una secció de recomanacions.

Actualment el portal rep aproximadament 150.000 visites mensuals i un total de 80.000 persones estan subscrietes al newsletter, un 18% de les quals són professionals.

Per últim, també cal indicar que Wine21 organitza esdeveniments promocionals per fomentar la cultura del vi entre els consumidors locals (Photo Contest Event, Search for Hidden Wine Treasure Event, Wine Parties, tastis i seminaris).

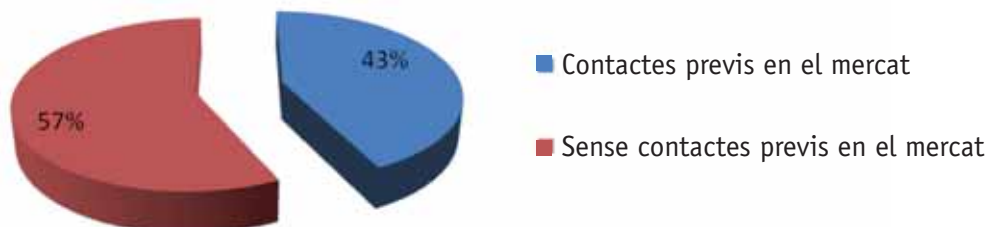


VALORACIÓ TÈCNICA

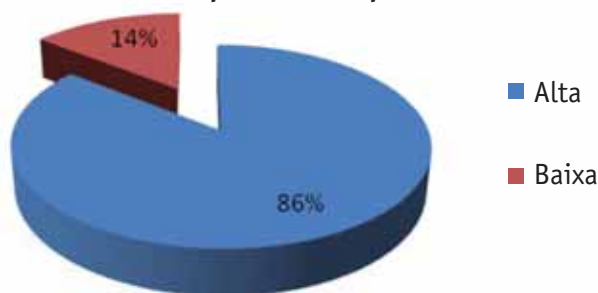
Tot i que les valoracions d'aquest tipus d'accions estan condicionades als resultats que puguin obtenir els productors catalans participants, i aquests no solen ser mai abans de 6 mesos o un any, a nivell d'organització

i tenint en compte les sensacions que les empreses catalanes van tenir durant les entrevistes, podem concloure que l'acció ha estat molt ben valorada. Per últim, a continuació es detallen els resultats d'alguns dels paràmetres del qüestionari de satisfacció rebuts dels participants.

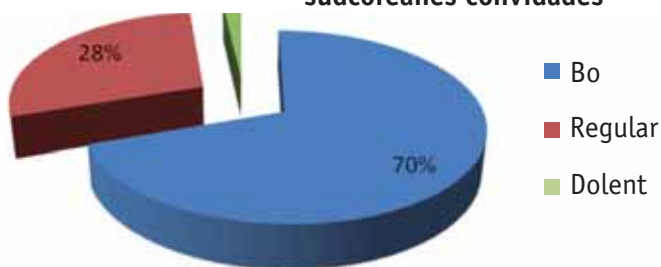
Experiència prèvia en el mercat coreà



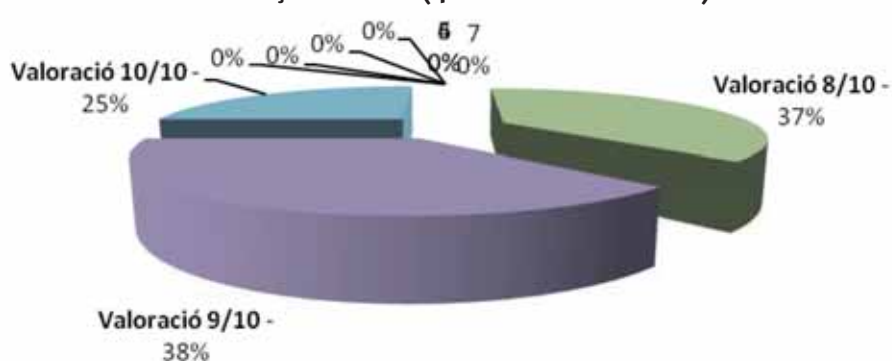
Percepció de les opcions de realitzar negoci



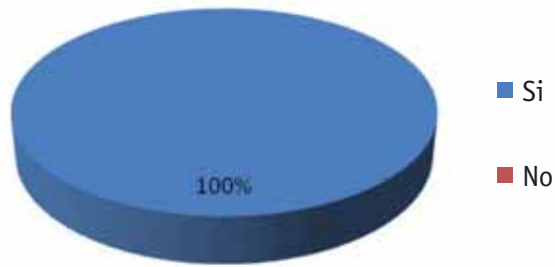
Nivell d'adequació del perfil de les empreses sudcoreanes convidades



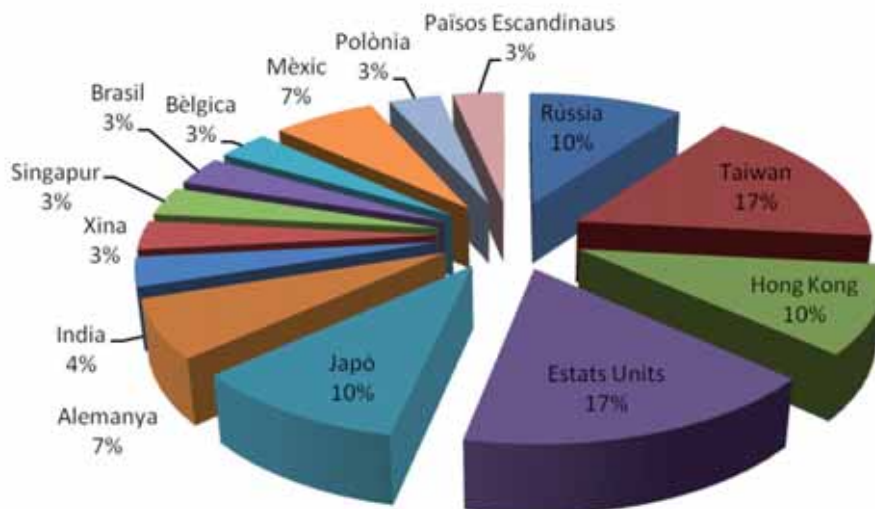
Valoració de l'organització realitzada per la Cambra de Comerç de Lleida (qualificar de l'1 al 10)



Participaria en futures edicions si el país convidat fos del seu interès?



Mercats suggerits per properes edicions



Moment de la missió comercial inversa de Corea del Sud.

MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE RÚSSIA

Data de realització:

Del 19 al 23 de setembre de 2016

La Cambra de Comerç de Lleida va dissenyar un programa de jornades, reunions de negocis i visites amb importadors de vi de Rússia.



Justificació del mercat

Igual que la majoria de sectors, el sector del vi a Rússia està patint des de setembre de 2014 importants turbulències derivades de la situació de fragilitat econòmica per la qual travessa el país i de la forta devaluació del ruble. És a dir la situació actual del sector està definida per dos vectors principals:

- La caiguda de la demanda a causa de la pèrdua de poder adquisitiu de la població.
- La inestabilitat del ruble que afecta l'operativa d'importació i pagaments a proveïdors.

Aquests factors han provocat una caiguda de les importacions de vi. No obstant això, Rússia continua sent l'onzè mercat mundial en importacions de vi. Així mateix, les importacions de vi espanyol estan augmentant de forma important (al voltant del 20%), tot i que amb un fort protagonisme dels granelers. Per la seva banda, les importacions de vi espanyol embotellat també estan creixent (a ritmes d'entre el 3% i el 5%).

Pel que fa al consum, aquest se situa al voltant dels 5,5 litres per càpita a l'any i es manté més o menys estable amb una lleugera tendència a l'alça. El consum de vins de qualitat està molt concentrat a Moscou (70%), Sant Petersburg (10-15%) i les grans ciutats russes (15%).

Per tant, tot i que a priori pot no semblar el millor moment per a la introducció de vins en el mercat rus, el fet que les importacions espanyoles estiguin creixent, així com el fet que molts importadors hauran de renovar les seves llicències en els proper any,



fa que considerem Rússia com un mercat interessant pels vins lleidatans.

PROGRAMA D'ACTIVITATS:

Dilluns, 19 de setembre

Durant el

matí: Arribada a Lleida dels importadors russos.

18.30 h: **Inauguració del VI International Wine Business Meetings.** *Hotel Finca Prats.*

Sr. Joan H. Simó i Burgués, President de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria i Serveis de Lleida.

Il·lm. Sr. Joan Reñé, President de la Diputació de Lleida.

Sr. Salvador Puig, Director de l'Institut Català de la Vinya i el Vi (INCAVI).

18.45 h: Presentació: "El sector del vi català". *Sala d'Actes de l'Hotel Finca Prats.*

Sra. Montserrat Costafreda, Cap de l'Àrea d'Execució de Projectes de Prodeca.

19.15 h: Cocktail de benvinguda.

20.00 h: Sopar inaugural.

Dimarts, 20 de setembre

08.00 h: Reunions de treball entre els productors i els importadors.

11.00 h: Coffee break.

11.30 h: Reunions de treball entre els productors i els importadors.

14.00 h: Dinar de treball.

Tarda: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Dimecres, 21 de setembre

08.00 h: Reunions de treball entre els productors i els importadors.

11.00 h: Coffee break.

11.30 h: Reunions de treball entre els productors i els importadors.

14.00 h: Dinar de treball.

Tarda: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.

Dijous, 22 de setembre

Tot el dia: Visites a les instal·lacions dels cellers participants.



EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

Empresa	Denominació d'Origen
MONT MARÇAL	Cava i Penedès
PEP WINES	Varies
BODEGAS ESTEBAN MARTIN	Cariñena
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
BODEGAS BOCOPA	Alicante
ROQUETA ORIGEN	Varies
CELLERS UNIÓ	Varies
BODEGAS GOMEZ DE SEGURA	Rioja
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre / Conca de Barberà
VINS GRAU, S.L.	Pla de Bages
CELLER CREDO	Cava / Penedès
MAS BLANCH I JOVÉ	Costers del Segre
BCN WINE	Varies
DE MULLER	Varies
VIBERIC	Varies
ALSINA & SARDÀ	Cava i Penedès
CLOS PONS	Costers del Segre
BODEGAS MOCÉN	Rueda
PARES BALTÀ	Cava i Penedès
TORRE DEL VEGUER	Penedès
COFAMA WINES EXPORT	Varies
MAS DOIX	Priorat
MAIUS DOQ PRIORAT	Priorat
BODEGAS MASAVEU	Varies
COAST TO COAST WINES	Varies

EMPRESSES IMPORTADORES PARTICIPANTS

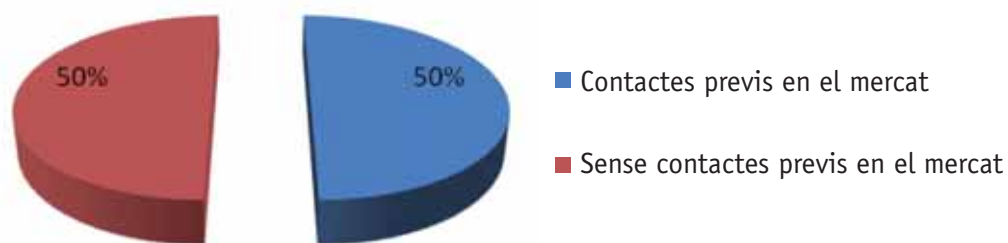
ALIANTA GROUP	Mrs. BALAMAKOVA, Daria
AZBUKA VKUSA	Mr. BURANGULOV, Bulat
VINOTERRA	Mrs. FOMINA, Anna
FORT	Mrs. BILDINA, Svetlana
ROST	Mrs. ZHITNIKOVA, Irina
WINE LAND	Mr. CHEBULGAEV, Pavel
VIN MARKET	Mrs. SINKEVICH, Elena
BASTION (WIC)	Mr. MINDOV, Alexander
ESTI+/LA VERITÁ	Mr. POZHIDAEV, Sergey
NAPITKI	Mrs. ILINA, Tatiana
SIMPLE NEWS	Mr. MEREZHKO, Dmitry

Valoració Tècnica

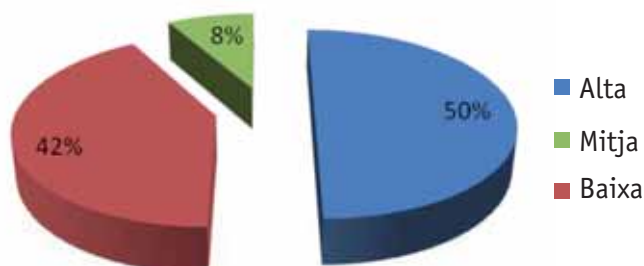
Tot i que les valoracions d'aquest tipus d'accions estan condicionades als resultats que puguin obtenir els productors catalans participants, i aquests no solen ser mai abans de 6 mesos o un any, a nivell d'organització i tenint en compte les sensacions que les empreses catalanes van tenir durant les entrevistes, podem concloure que l'acció ha estat molt ben valorada.

A continuació es detallen els resultats d'alguns dels paràmetres del qüestionari de satisfacció rebuts dels participants.

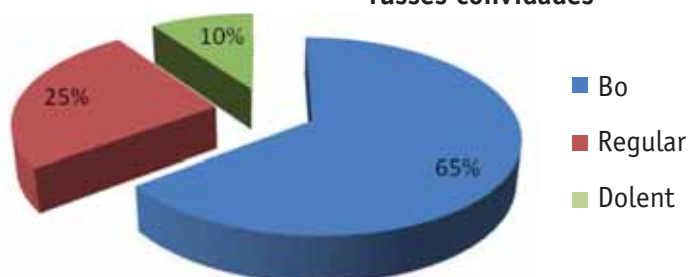
Experiència prèvia en el mercat rus



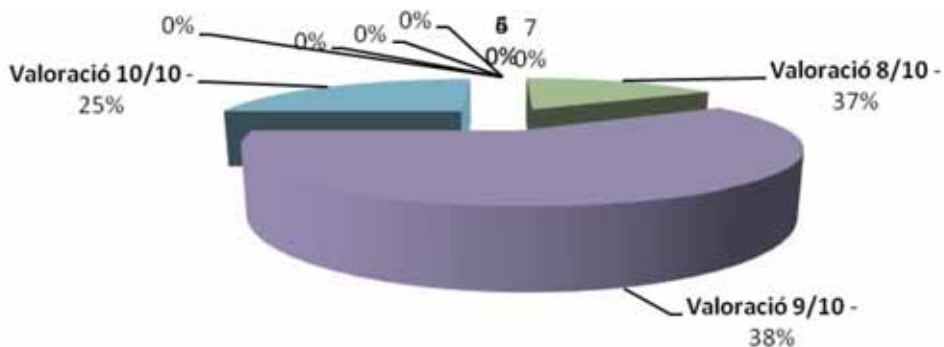
Percepció de les opcions de realitzar negoci



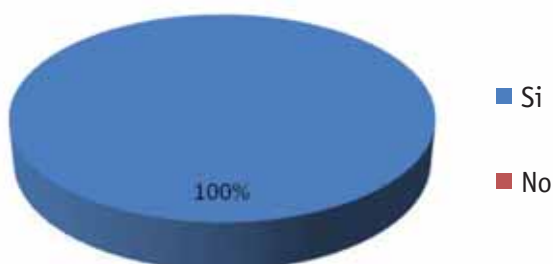
Nivell d'adequació del perfil de les empreses russes convidades



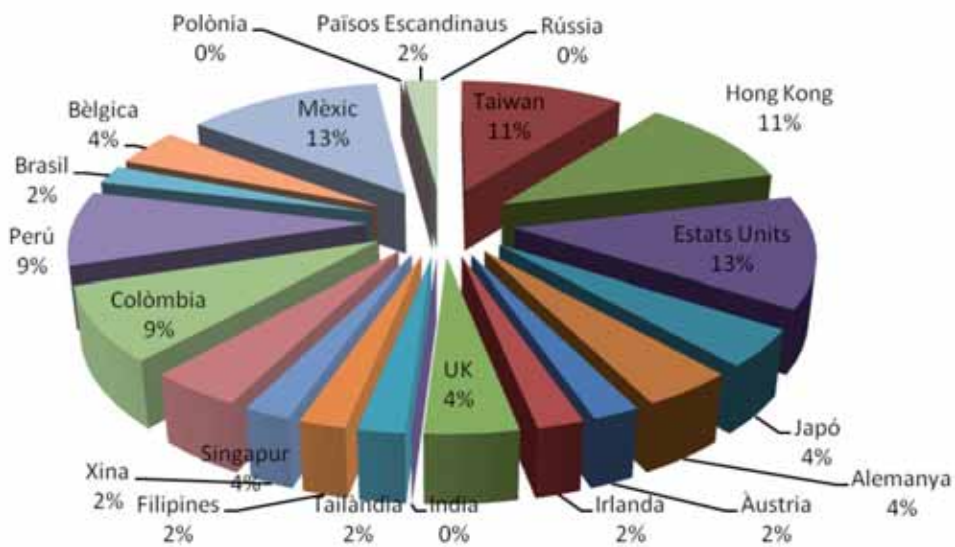
Valoració de l'organització realitzada per la Cambra de Comerç de Lleida (qualificar de l'1 al 10)



Participaria en futures edicions si el país convidat fos del seu interès?



Mercats suggerits per properes edicions



MISSIONS DIRECTES

MISSIÓ COMERCIAL DIRECTA A PANAMÀ I CUBA

Data de realització:

Del 22 al 25 de novembre de 2016

En el marc del conveni de col·laboració signat entre el Departament d'Empresa i Coneixement de La Generalitat de Catalunya i el Consell de Cambres de Catalunya, la Cambra de Comerç de Lleida va ser la responsable de liderar la participació d'empreses per part de les Cambres de Comerç, d'aquesta missió que també va visitar Panamà.

En aquesta missió, hi van prendre part un total de 49 empreses de diferents àmbits:

- 25 empreses del sector logístic coordinades pel Port de Barcelona.
- 10 empreses del sector biofarmacèutic, coordinades per Acció.
- 14 empreses exportadores d'altres sectors, coordinades per la Cambra de Comerç de Lleida i el Consell de Cambres.

Així mateix, aquesta missió va ser encapçalada pels Consellers Baiget (Empresa i coneixement) i Rull (Territori i Sostenibilitat) així com altres autoritats entre les quals hi era present el President de la Cambra de Lleida, Sr. Joan H. Simó Burgués, en representació del Consell de Cambres de Catalunya.

D'aquesta manera, s'ha volgut aconseguir un doble objectiu:

- D'una banda, ajudar el grup d'empreses catalanes a entendre el mercat i reunir-se amb els principals

agents del seu sector amb vistes d'accedir al mercat en un futur proper.

- En segon lloc, mantenir reunions institucionals per estrènyer les relacions comercials entre aquests països i Catalunya i visitar la comunitat empresarial catalana present a Cuba.

Justificació del mercat

En els últims temps Cuba ha començat a caminar cap a una major obertura i, tot i que l'Estat continua essent el principal element de control econòmic (representa gairebé el 90% del PIB), s'estan obrint noves oportunitats de negoci molt interessants per les empreses catalanes. El 2014 es va aprovar la Ley de la Inversión Extranjera, que permet la inversió estrangera directa en gairebé tots els sectors (a excepció d'educació, salut i defensa), introduint també alguns incentius fiscals, protegint als inversors i permetent tenir participacions majoritàries a les empreses. Aquesta llei va suposar la creació de la Cartera de Oportunitades de Inversión per a estrangers, que s'actualitza periòdicament. En aquest sentit, en el marc de la recent Fira de La Havana es va presentar la nova Cartera, que consta de 395 projectes, 69 més que l'any 2015, amb un import total aproximat de 9.500 milions de dòlars.

Els sectors econòmics que encapçalen la cartera són el turisme, la construcció, el transport, l'alimentació, l'agricultura i les energies renovables entre altres.



Moment de la missió comercial directa a Panamà i Cuba.



Moment de la missió comercial directa a Panamà i Cuba.

EMPRESSES PARTICIPANTS

Empresa	Grup / Sector
ALFIL LOGISTICS, S.A.	Logística
ANXOVES DE L'ESCALA, S.A.	Alimentació
BALLARÀ	Alimentació
BARCELONA - CATALUNYA CENTRE LOGÍSTIC	Logística
BIOVERT, S.A.	Agricultura
BOMBES PSH BARCELONA	Turisme i construcció
CARGO FLORES, S.A.	Logística
CENTRO INTERMODAL DE LOGÍSTICA, S.A.	Logística
CONDAL TRADE BARCELONA, S.L.	Turisme i construcció
DRACONIS PHARMA	Biofarma
DTI FOUNDATION	Biofarma
EMBOTITS SARQUELLA	Alimentació
ESCOLA EUROPEA DE SHORT SEA SHIPPING	Logística
FIRA DE BARCELONA	Biofarma
FRAPONT	Turisme i construcció
FRUITS DE PONENT SCCL	Alimentació
GABARRÓ HERMANOS	Turisme i construcció
GERENCIA URBANÍSTICA PORT 2000	Logística
GLOBAL PORT	Logística
GREMI D'ÀRIDS DE CATALUNYA	Turisme i construcció
HELICES Y SUMINISTROS NAVALES	Turisme i construcció
IBERCONDOR, S.A.	Logística
INDUKERN	Biofarma
INGENIERÍA Y CONSULTORÍA, S.A.U.	Logística
LEITAT	Biofarma
LLABERIA PLASTICS	Turisme i construcció
LLOBET ADVOCATS, S.L.	Logística
LOGISFASHION, S.A.	Logística
MANLLEU DE FUSTA	Turisme i construcció
MAQUINÀRIA ATOMIZADORA, S.L.	Agricultura
MASQUES SERVICIOS LOGÍSTICOS Y ADUANEROS, S.L.	Logística
MPG TRÁNSITOS, S.A.	Logística
NOBIOTECNOLOGIA PARA EL DIAGNÓSTICO (Nb4D)	Biofarma
NANOMOL ICMAB CSIC	Biofarma
NANOMOL TECHNOLOGIES	Biofarma
PETRA MINUS DAD	Turisme i construcció

Empresa	Grup / Sector
PORTIC	Logística
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN AVÍCOLA, S.A.(PROCASA)	Alimentació
PROFESIONAL INDEPENDIENTE ECONOMISTA	Logística
PROMOCIÓN, EXPORTACIÓN Y SERVICIOS, S.A.	Logística
QL LOGISTICS SOLUTIONS, S.L.	Logística
SALÓN INTERNACIONAL DE LA LOGÍSTICA Y LA MANUTENCIÓN (SIL)	Logística
SIMBIONATUR, S.L.U.	Alimentació
SOLPORT SISTEMAS, S.L.	Logística
TALLERS GILI 98, S.L.	Agricultura
TARRACO REBORN	Turisme i construcció
TERMINAL CATALUNYA, S.A.	Logística
VSY TECHNOLOGIES	Biofarma
ZEBRA DISSENY	Turisme i construcció

Conclusions

El futur econòmic de Cuba està condicionat per les dues limitacions a les que s'enfronta tradicionalment l'economia cubana: un **sistema productiu basat en un sistema de planificació central molt ineficient** i la **feble capacitat de generació de divises** en un context en què la producció està fortament vinculada a les importacions de matèria primera i béns intermedis.

Els intents de modificació de l'actual sistema productiu per incrementar la seva eficiència es basen en l'aplicació de les mesures en política econòmica i social aprovades l'any 2011 per a l'actualització del model econòmic, que s'han reflectit en un conjunt de mesures liberalitzadores en diferents àrees que han millorat tímidament el país.

No obstant això, les mesures adreçades a canviar el sistema productiu encara no han aconseguit augments de productivitat substancials, de vegades per gradualisme o timidesa. Els cuentapropistas (autònoms) i les cooperatives no Agrícoles, no han calat prou en el teixit productiu per l'excessiva reglamen-

tació i limitacions a les que s'enfronten. D'altra banda, s'han repartit 1,5 milions d'hectàrees en règim d'usdefruit a pagesos, però novament les limitacions a les que han de fer front han impedit un desenvolupament adequat en aquesta àrea.

L'altra limitació al creixement és la dificultat d'obtenir divises per a la importació de matèries primeres, béns d'equip, tecnologia i béns acabats, afectant seriosament als terminis de pagament a les empreses estrangeres.

Un altre aspecte que caldrà veure com s'afronta són les **dificultats de Veneçuela a seguir venent petroli a Cuba en condicions preferents**, abocant el país a haver d'adquirir-lo a preus de mercat.

Finalment, la recent **elecció de Donald Trump com a President dels Estats Units** amb el posicionament que pugui prendre vers Cuba, així com **la mort de Fidel Castro** i els canvis que puguin arribar a produir-se en el país, són incògnites que tindran un gran pes a l'hora de marcar quin és el futur econòmic, i per tant, les oportunitats de negoci de les empreses catalanes, a Cuba.



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'esvaïr 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 2016 podem resumir breument en els següents punts:

1. Tenint en compte les dades definitives publicades pel Departament de Duanes i Impostos Especials fins el mes d'octubre i les previsions dels últims dos mesos dels serveis tècnics de

la Cambra, es preveu que l'any 2016 la *Balança Comercial de Lleida* tornarà a **batre el seu màxim històric arribant el total d'intercanvis comercials internacionals als 2.831,68 milions d'euros**, amb un augment de 68,42 milions d'euros respecte l'any precedent, suposant un creixement del 2,48% respecte el 2015. D'aquesta manera, **es posa de manifest la importància que té la internacionalització per les empreses de Lleida.**

2. **Les exportacions de Lleida han arribat als 1.944,69 milions d'euros. Això significa un increment del 4,54%** respecte l'any 2015.
3. **Les mitjanes d'increment de les exportacions catalanes i espanyoles han estat del 2,17% i de l'1,02% respectivament.** Per tant, totes dues han augmentat menys que les exportacions lleidatanes.
4. **Les importacions han disminuït lleugerament. Concretament un 1,77%** amb un valor total de 886,99 milions d'euros.
5. **La Balança Comercial segueix sent positiva amb un superàvit de 1.057,70 milions d'euros, mentre que les Balances de Catalunya i Espanya són deficitàries.** Les exportacions doblen les importacions.
6. **El nombre d'empreses exportadores regulars ha augmentat**, passant de 778 a 791. Es considera que una empresa és exportadora regular quan realitza vendes internacionals durant els últims 4 anys.
7. Geogràficament, **el principal destí de les exportacions de Lleida continua sent els països de la Unió Europea** (on s'hi exporta un 62,14% del total). Segueixen a la Unió Europea com a destins de les exportacions de Lleida els països del continent asiàtic amb un 13,07%, el continent americà amb un 10,90%, Àfrica amb un 7,18%, els països de la resta d'Europa amb un 6,18%, i Oceania amb un 0,53%.
8. **Els principals països d'exportació són França (20,09%), Alemanya (10,70%), Itàlia (7,62%) i Regne Unit (4,80%) dins de la Unió Europea i Emirats Àrabs Units (5,54%), Estats Units (3,81%), Andorra (3,70%), i Brasil (2,83%) com a països no comunitaris.**

9. Les principals variacions de les exportacions han estat en els següents països:

- **Regne Unit:** Les vendes a Regne Unit s'han incrementat un 17,15% principalment per dos motius. D'una banda, les expedicions de productes carnis i els seus derivats han augmentat en 4,91 milions d'euros. Per altra banda, també han crescut les vendes de fruita d'ós, les quals han augmentat 6,84 milions d'euros. En aquest sentit és interessant destacar que aquest augment ve donat tant per un increment de les tones de fruita venuda com també pel seu preu. Mentre l'any 2015 el preu mig de la fruita d'ós va ser de 0,82€, en aquest 2016 ha estat de 0,87€.
- **Portugal:** Les vendes a Portugal s'han incrementat un 12,39% principalment pel creixement de les exportacions de fruita, les quals han augmentat un 451,23%, passant de 10,69 milions d'euros a 16,17.
- **Estats Units:** Les exportacions als Estats Units han augmentat un 64,60% degut a que les exportacions d'oli d'oliva han passat de 24,73 milions d'euros l'any 2015 als 50,63 d'aquest 2016.
- **Brasil:** Les vendes a Brasil han augmentat un 59,09% bàsicament per dos motius. D'una banda, degut a l'increment de les vendes de fruita, les quals han passat de ser de 13,15 milions d'euros l'any 2015 als 20,94 milions d'aquest 2016. Per altra banda, les exportacions d'oli d'oliva han crescut un 84,01%, passant de 13,70 milions d'euros a 25,21.
- **Líbia:** Les exportacions a aquest país han augmentat un 27,94%, creixement motivat per les exportacions d'animals vius. Concretament s'ha passat de 15,05 milions d'euros en bovins i 15,46 milions d'euros en ovins de l'any 2015, a 19,09 milions d'euros en bovins i 21,60 milions en ovins aquest 2016.
- **Mèxic:** l'augment del 36,25% les exportacions a Mèxic ha vingut donat principalment pel creixement de les vendes de joieria, les quals han passat de ser de 4,47 milions d'euros l'any 2015 a 6,67 milions aquest 2016.
- **Guinea Equatorial:** En aquest cas hi ha hagut una davallada important de les exportacions. Concretament s'han reduït un 23,76%. L'únic motiu d'aquesta davallada és la disminució de les exportacions de cervesa, que han passat de 39,02 milions d'euros a 29,15 aquest 2016.
- **Lituània:** Les vendes a aquest mercat han disminuït un 29,94% degut a la baixada de les vendes de fruita d'ós, les quals han passat de ser de 26,57 milions d'euros l'any 2015 als 18,53 milions d'aquest 2016.
- **Xina:** En aquest cas les vendes han disminuït un 41,61% per culpa de la davallada de les exportacions d'alfals deshidratat. L'any 2015 se'n va exportar per valor de 17,70 milions d'euros, mentre que aquest 2016 només han ascendit a 6,66 milions. Aquesta davallada s'ha produït tant en pes com en valor. De fet, el preu ha passat de 259€/tona als 204€/tona.



Rànquing de productes exportats

EXPORTACIONS	ANY 2016	ANY 2015	VARIACIÓ 16/15
1. Fruita	355,61	329,82	7,82%
2. Oli d'oliva	248,96	202,30	23,06%
3. Productes carnis i els seus transformats	159,45	146,36	8,94%
4. Farratges	119,34	128,95	-7,45%
5. Conserves de fruita	51,19	47,72	7,27%
6. Maquinària agrícola	44,63	50,82	-12,17%
7. Materials de construcció	44,42	43,58	1,92%
8. Altres olis vegetals	42,86	51,46	-16,71%
9. Paper i les seves manufactures	40,79	37,10	9,95%
10. Cervesa	40,58	50,26	-19,26%
11. Sucs de fruita	40,32	57,91	-30,37%
12. Components i accessoris automoció	36,83	33,12	11,21%
13. Maquinària per a envàs i embalatge	34,18	39,03	-12,42%
14. Aparells d'il·luminació	33,52	33,85	-0,96%
15. Bovins vius	32,54	27,26	19,37%
16. Alimentació animals de companyia	25,81	20,43	26,33%
17. Joieria	24,54	20,69	18,61%
18. Ovins i caprins vius	22,53	15,83	42,32%
Subtotal	1.398,11	1.336,48	0,77
Altres	408,58	390,07	
Total Productes	1.806,69	1.726,55	4,64%

Principals variacions

- **Fruita fresca:** Tot i que no es tracta d'un capítol amb una variació espectacular (es produeix un augment del 7,82% respecte el 2015), des del nostre punt de vista, el seu important pes en la balança justifica un anàlisi en major profunditat d'aquest sector. En primer lloc, cal detallar que les exportacions de fruita han augmentat un 1,05% pel que fa a quantitat, passant de les 436.280 tones del 2015 a les 440.840 tones. No obstant, com es veu en la taula de la pàgina anterior el seu valor ha augmentat en un major percentatge, fet que denota que el preu de la fruita exportada ha estat superior.

Per altra banda, és obvi que hi ha hagut un cert canvi en els destins d'aquestes exportacions. Països com Alemanya, Itàlia, Regne Unit, Portugal i Brasil han incrementat la quantitat de les seves compres amb creixements d'entre el 13% i el 55%. Per contra, mercats com França, Països Baixos, Polònia,

Lituània, Bèlgica i els Emirats Àrabs han disminuït entre un 9% i un 48%.

- **Oli d'oliva:** L'augment de les exportacions d'oli d'oliva ha estat del 23,06%. El principal motiu ha estat l'increment de les vendes a Estats Units, on les exportacions s'han duplicat passant dels 24,73 milions d'euros als 50,63 milions.
- **Maquinària agrícola:** Les exportacions de tecnologia per a l'agricultura han disminuït un 12,17% degut a les davallades de diversos mercats de la Unió Europea i Amèrica del Sud.
- **Sucs de fruita:** L'exportació de suc de fruita ha disminuït un 30,37%, passant dels 57,91 milions d'euros als 40,32 milions. El principal motiu ha estat la davallada de les vendes a França (6,9 milions d'euros menys) i a Alemanya (4,49 milions d'euros menys).

- **Altres olis vegetals:** Les exportacions d'aquests productes han disminuït un 16,71%, principalment perquè les exportacions a Corea del Sud han passat de ser de 9,85 milions d'euros l'any 2015 a 3,64 aquest 2016.
- **Cervesa:** Les exportacions de cervesa han disminuït un 19,26%, degut a la important davallada d'aquest producte a Guinea Equatorial.
- **Animals vius:** Les exportacions d'animals vius han augmentat de forma important. Concreta-

ment, les exportacions d'animals bovins han crescut un 19,37%, mentre que les de ovins i caprins ho han fet un 42,32%. Els principals motius d'aquests creixements han estat l'augment de les vendes al Líban (s'ha passat de 5,54 milions d'euros a 9,77) i a Líbia (s'ha augmentat dels 15,05 milions d'euros als 19,09) pel que fa als bovins, i a l'augment de les exportacions a Líbia pel que fa als ovins i caprins (s'ha passat de 15,46 milions d'euros a 21,60 milions).

Rànquing de productes importats

IMPORTACIONS	ANY 2016	ANY 2015	VARIACIÓ 16/15
1. Cereals	99,64	111,19	-10,39%
2. Oli d'oliva	39,43	52,07	-24,28%
3. Tecnologia d'envàs i embalatge	38,94	40,17	-3,07%
4. Indústria automoció	38,47	44,88	-14,29%
5. Llavors de gira-sol	32,26	25,89	24,60%
6. Fruita	31,81	25,95	22,61%
7. Electrodomèstics	24,07	22,22	8,30%
8. Bovins vius	21,20	13,16	61,09%
9. Pinsos	18,30	5,32	243,98%
10. Maquinària agrícola	16,64	20,48	-18,78%
11. Paper i les seves manufactures	16,58	16,54	0,24%
12. Licors i destil·lats	14,98	16,32	-8,23%
13. Materials de construcció	14,62	14,65	-0,20%
14. Alimentació animals de companyia	13,44	14,92	-9,92%
Subtotal	420,37	423,77	2,72
Altres	390,61	405,02	5,54
Total	810,99	828,80	-2,15%

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 intracomunitàries 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 2016 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 2016 dues 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 5 empreses es van beneficiar del programa de **Diagnòsis internacionals** on els hem proporcionat diversos instruments que els ajudaran a afrontar les primeres fases de l'activitat internacional. I unes altres 6 empreses s'han adherit al programa **Empresa Exporta** i han realitzat la Fase I i un total de 3 empreses han realitzat la Fase II d'aquest mateix programa. 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

establerts per l'exportador a qualsevol país del món.

Durant l'any 2016, hi va haver unes 5 empreses que ens varen sol·licitar aquets servei de bases de dades internacionals.

AGENDES PERSONALITZADES DE PROSPECCIÓ DE MERCATS

Des de la Cambra assegurarem 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 per formalitzar o excloure l'inscripció.

Un total de 7 empreses van sol·licitar aquest servei el passat 2016.

2. ALTRES SERVEIS DE SUPORT 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 20 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 2016 s'ha continuat les gestions de recobrament d'alguns 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 2016 un total de quinze empreses van sol·licitar el servei de traduccions i interpretacions.

JORNADES INFORMATIVES DEL 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 2015, 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 4 Sessions informatives que han comptat amb l'assistència de 78 persones.

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

SESSIÓ INFORMATIVA: ESTRATÈGIES D'ÈXIT AL REGNE UNIT

Data: 26 de gener



Sessió informativa: Estratègies d'èxit al Regne Unit.

Programa:

- 09.30 h: Benvinguda i presentació de l'acte
Sr. Joan H. Simó i Burgués, President de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida.
- 09.45 h: Ponència: Com fer negocis al Regne Unit.
Sr. Jesús Manuel Agra, Responsable de Comerç Exterior i Desenvolupament de Negoci de la Cambra de Comerç d'Espanya a Gran Bretanya.
- 10.30 h: Casos d'Èxit al Mercat Britànic.
- 11.00 h: Col·loqui i Clausura.
- 11.15 h: Reunions personalitzades amb les empreses interessades.

Objectius:

Donar les eines necessàries per a que les empreses que vulguin començar a establir relacions comercials amb el Regne Unit ho puguin realitzar de manera exitosa.

Adreçat a:

Empreses exportadores o empreses que estiguin pensant en fer-ho.

SESSIÓ: COM VENDRE ALIMENTACIÓ I BEGUDES ON-LINE A LA XINA

Data: 21 de juny

Programa:

- Visió general del Mercat d'aliments i begudes a la Xina
 - Situació General i perspectives
 - Productes amb més potencial
 - Principals focus de creixement
 - Canals de distribució
 - Preus a la Xina
 - Productes orgànics
 - Escàndols alimentaris
 - Protecció de la marca
- Comercialització tradicional.
 - Opcions i avaluació de les formes de trobar socis a la Xina
 - Seguiment comercial
 - Negociacions
 - Construir una relació

-Aspectes pràctics

-Casos pràctics

3. Barreres tècniques

-Mapa del procés d'exportació

-Mapa del procés d'importació

-Revisió per producte

-Etiquetatge

-Aranzels

-Normativa

-Comportament de les duanes

4. Comerç electrònic

-Internet a la Xina

-Xarxes socials a la Xina

-Visió general del comerç electrònic a la Xina

-Models de comerç electrònic

-El comerç electrònic d'aliments i begudes

-Casos de les principals plataformes

-Estratègies assequibles

Següents passos

Última Sessió de preguntes

Objectius:

Informar a l'exportador sobre la situació del mercat del F&B a la Xina donant-los les claus per a la comercialització dels productes, parlar de les barreres aranzelàries i del comerç electrònic al país.

Adreçat a:

Adreçat a empreses exportadores o que vulguin començar a exportar alimentació i begudes a la Xina i estiguin pensat en fer-ho de manera on-line.



Sessió del 21 de juny.

SESSIÓ ICO: FINANÇAMENT PER A LA INTERNACIONALITZACIÓ I L'ACTIVITAT EXPORTADORA

Data: 14 d'octubre

Programa:

- 10.00 h: Benvinguda.
- 10.05 h: *Sra. Carmen Varela*, Jefe de Àrea de Atención al Cliente del ICO.
- 10.30 h: Torn obert de preguntes.
- 11.00 h: Atenció individual a les empreses.

Objectius:

Posar a l'avant de l'empresa exportadora les avantatges del finançament del ICO.

Adreçat a:

Empreses exportadores o empreses que estiguin pensant en fer-ho.



SESSIÓ INFORMATIVA: SUPORT FINANCER A LA INTERNACIONALITZACIÓ EMPRESARIAL

Data: 26 d'octubre

Programa:

- 9.30 h: Recepció dels assistents.
- 9.50 h: Obertura de la jornada
Sr. Antonio Estévez Marín, Director Territorial de Comerç i l'ICEX a Catalunya.
Sr. Joan H. Simó, President de la Cambra de Comerç de Lleida.
- 10.00 h: Programes i Serveis de Suport a la Internacionalització
Sr. Juan Miguel Márquez, Director Divisió de Cooperació Institucional d'ICEX Espanya, Exportació i Inversions
Sr. Joan Romero, Director Executiu d'Acció
Sr. Jordi Quejido, Àrea d'Internacionalització de la Cambra de Comerç de Lleida
Sr. Anton Gomà, Chief Financial Officer de Ros Roca

Moderador: Antonio Estévez Marín, Director Territorial de Comerç i l'ICEX a Catalunya.

11.00 h: Col·loqui.

Suports financers a la internacionalització
Teresa Madrigal, Gerent de l'Àrea Comercial i de Desenvolupament de Negoci de COFIDES

Paula de las Casas, responsable Subscripció Operacions per compte de l'Estat de CESCE

M^a. Victoria Molina, Àrea de Gestió de Mediació d'ICO

Fernando Salazar, subdirector general de Foment Financer de la Internacionalització (FIEM)

Moderador: Christian Garma, Director de la Divisió d'Assessorament Financer d'ICEX Espanya, Exportació i Inversions

Col·loqui

12.00 h: Cloenda

Sra. Inmaculada Riera, Directora Cambra de Comerç d'Espanya

Sr. Jaime García-Legaz Ponce, Secretari d'Estat de Comerç. Ministeri d'Economia i Competitivitat

Objectius:

L'objectiu de la jornada és oferir informació dels instruments financers, així com els suports i serveis a la internacionalització empresarial, que ofereixen a les empreses diversos organismes d'àmbit estatal i autonòmic, juntament amb l'experiència d'una empresa de trajectòria internacional en relació amb els esmentats suports i serveis

Adreçat a:

Aquesta convocatòria va dirigida a les empreses espanyoles amb producte o servei propi, interessades en la internacionalització de la seva activitat.



6

àrea de formació



INTRODUCCIÓ

La importància de la formació o capacitat de personal radica en un objectiu clar: millorar els coneixements i competències de qui integra una empresa, perquè és a través de les persones, de les seves idees, dels seus projectes, de les seves capacitats i del seu treball que es desenvolupen les organitzacions. Està estudiat, analitzat i comprovat que quant major sigui el grau de formació i preparació del personal de l'empresa, major serà l'índex de productivitat.

El progrés tecnològic influeix directament i amb freqüència en els processos empresarials. Si l'organització no està en sintonia amb aquesta evolució patirà una de les conseqüències més greus: l'estancament. I avui en dia, estancar-se vol dir retrocedir i ser incapaç de competir al mercat o inhàbil per prestar, eficaç i eficientment els serveis que sí dona la nostra competència.

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, comandaments intermitjos, com dels treballadors en general. Aquestes àrees són:

- Àrea Econòmico-financera
- Àrea d'Innovació
- Àrea d'Idiomes
- 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 a mida

En el marc de la formació, fem un lloc als workshops i a

les sessions informatives que tracten temes de màxima actualitat i què ens serveixen per estar informats puntualment de les novetats del dia a dia.

L'any 2016 s'han realitzat **1 Programa Directiu amb l'Escola de Negocis ESADE, 36 cursos presencials, 10 cursos del portal virtual, 8 workshops, 8 sessions informatives i 10 cursos a mida.**



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 líquidés, saber fer la planificació econòmica i financera en la pime són les activitats organitzades aquest 2016.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
4	63	30



Curs econòmic financer.

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
4	37	26

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.



Curs de gestió empresarial.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
2	22	12



Curs de gestió empresarial.

ÀREA TIC

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
7	43	73

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 ja que 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	14	11



Curs de venda creativa.



Curs de Personal Selling.

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.



Curs sobre el "Codi duaner".

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
8	44	67



Curs de "Risk Management".

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
4	163	47



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.



Curs jurídic-fiscal.

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
5	47	53



Curs de Gestió de Nòmines.

WORKSHOPS

A diferència d'altres tipus d'events, els workshops promouen la participació més activa dels assistents. Poden formar-se sobre un determinat tema de manera intensiva.

NÚM. WORKSHOPS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
8	17	159



Workshop "LATAM".



Workshop "Vendre a internet".



Workshop "Mediació".



Workshop "Amazon".

SESSIONS INFORMATIVES

EMPRÈN EL TEU NEGOCI A LATAM

DATA: 21 de gener de 2016
DURADA: 4.30 hores
ASSISTENTS: 15
PONENTS: Sr. Raül Bosque. Director de QMT Global.
Sr. Lluís Jiménez. Director de Mas Natural Design México.

Models de negoci d'internacionalització d'empreses a llatinoamèrica.

LES TRES CAUSES MÉS COMUNES PER LES QUALS FRACASSEN LES EMPRESES I COM ENFRENTAR-NOS-HI

DATA: 3 de maig de 2016
DURADA: 2.30 hores
ASSISTENTS: 89
PONENT: Sr. Miguel A. Ariño. IESE Business School.

Les empreses assumeixen tres riscos a l'hora de prendre decisions, "els evitables, els estratègics i els externs, en els quals s'inclouen els cicles econòmics". Es van revelar mecanismes per identificar-los i neutralitzar-los.

EL NOU CODI DUANER I ELS GRANS AVANTATGES PER A L'OPERATIVA INTERNACIONAL

DATA: 16 de juny de 2016
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 35
PONENT: Sr. Jordi Solé Estadella. Inspector d'Hisenda i President de FEDECA (Federación de Asociaciones de Cuerpos Superiores de la Administración Civil del Estado)

El nou bloc normatiu, l'entrada en vigor i normes transitòries, Les novetats més rellevants en especial, l'Operador Econòmic Autoritzat.

IMPULSA LA TEVA PRODUCTIVITAT GRÀCIES AL NÚVOL

DATA: 17 de juny de 2016
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 26

Els avenços en la tecnologia habiliten al venedor focalitzar-se en el seu client, estar millor preparat a pel moment de la interacció i a la vegada d'estar connectat amb les fonts i les persones que són necessàries per tenir èxit.

**Jornada realitzada amb la col·laboració d'IFR SAU*

LA LLEI SOLAS. EXPORTACIONS MARÍTIMES A PARTIR DE L'1 DE JULIOL

DATA: 15 de juliol de 2016
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 32
PONENTS: Chelo Otero. Directora Comercial de Portic Barcelona.

La Llei SOLAS pretén garantir la seguretat física i de les mercaderies que es desplacen via marítima d'un lloc a l'altre del planeta. La mesura afecta als contenidors destinats a l'exportació que a partir de l'1 de juliol han de tenir el seu pes verificat si volen emprendre ruta.

FORMACIÓ IN COMPANY I/O A MIDA

Des de l'àrea de formació s'ofereixen cursos de millora i reciclatge adaptats a les necessitats específiques de les empreses. Una vegada detectada les necessitats es fa la recerca del professional que impartirà la formació i es confeccionen els continguts del programa. Finalitzada l'acció formativa es fa un seguiment i avaluació per acabar de cobrir les expectatives de l'empresa.

Durant l'any 2016, s'han realitzat 10 cursos a mida.

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

PERSONAL PITCH. COMUNICA LA TEVA MARCA PERSONAL DE MANERA EFICAÇ

PROFESSOR: Sr. Ricard Pons. Personal Branding & Selling.
 DATA: 14 d'abril de 2016
 DURADA: 2 hores
 LLOC: Consell Generau d'Aran
 ASSISTENTS: 14 alumnes
 ACTIVITATS DE LES EMPRESES: Grup d'Empresaris de la Vall d'Aran.



MILLORA DE LA PRODUCCIÓ PER A COMANDAMENTS INTERMEDIS

PROFESSOR: Sr. Félix Tobalina. Dtor de Tobalina Consulting Group
 DATES: 26 d'abril, 3, 6, 10 i 12 de maig de 2016
 DURADA: 15 hores
 ASSISTENTS: 7 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Des de 1980, any en què va ser fundada, SEREVA és una empresa familiar amb més de 30 anys d'experiència que dedica la seva activitat a la fabricació d'evaporadors i condensadors per al sector de l'alimentació i l'hostaleria.

Formació realitzada a l'empresa SEREVA ubicada a la població de Castellserà.



MILLORA DE LA PRODUCCIÓ PER A COMANDAMENTS INTERMEDIS

PROFESSOR: Sr. Félix Tobalina. Dtor de Tobalina Consulting Group
 DATES: 26 d'abril, 3, 6, 10 i 12 de maig de 2016
 DURADA: 15 hores
 ASSISTENTS: 7 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Empresa fundada l'any 1970. L'activitat principal se centra en la fabricació de maquinària agrícola. Entre l'àmplia varietat dels seus productes destaquen els SUBSO-LADORS, DESPEDREGADORES, CULTIVADORS I POLIDOZERS.



Formació realitzada a l'empresa JYMPA MAQUINÀRIA AGRÍCOLA ubicada a la població de Castellserà.



Curs "Millora de la producció per a comandaments intermedis".

TÈCNiques DE VENDA I ATENCIÓ AL CLIENT

PROFESSORA: Sra. Rosa Salvia. Especialista en Tècniques de Venda
 DATA: 17 de juny de 2016
 DURADA: 3 hores
 ASSISTENTS: 10 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: CERVÓS GRUP és una empresa de caire familiar, situada al Pirineu de Lleida, en La Guingueta d'Àneu, que va iniciar la seva activitat en 1961. Dedicada a obra civil, formigons, ferros, gestió forestal i biomassa, materials de construcció i reformes. Cervós ESTACIONS DE SERVEI, divisió consolidada des de 2001 especialitzada en la venda de carburants. Ofereix servei de distribució a domicili de tot tipus de gasoils de màxima qualitat. En els punts de venda de la Guingueta d'Àneu, Esterri d'Àneu i Arties també se pot trobar altres serveis com venda de llenya i pellet, venda de gas propà i butà, cafeteria i supermercat amb alimentació, productes de proximitat, articles d'automoció i ferreteria.



BUSINESS ENGLISH. NIVELL AVANÇAT

PROFESSORA: Sra. Virginija Ros. Filòloga i professora de llengua anglesa

DATES: del 5 d'octubre al 21 de desembre (dimecres)

DURADA: 22 hores

ASSISTENTS: 7 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: LUQSA. LÉRIDA UNIÓN QUÍMICA. Fabricants amb 50 anys d'experiència en fertilitzants i productes fitosanitaris, en constant evolució tecnològica en el camp de la seva investigació, fabricació, manipulació i distribució.



GESTIÓ TELEFÒNICA. LA BONA IMATGE DE LA TEVA EMPRESA

PROFESSORA: Sra. Marta Carreras. Consultora i formadora de creixement de negoci

DATES: 21 i 28 d'octubre de 2016

DURADA: 6 hores

ASSISTENTS: 22 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: és un servei de prevenció aliè d'acreditat en les 4 especialitats (Seguretat en el Treball, Higiene Industrial, Ergonomia i Psicociologia Aplicada, i Vigilància de la Salut).

Formació realitzada a l'empresa PREVINTEGRAL.



GESTIÓ TELEFÒNICA. LA BONA IMATGE DE LA TEVA EMPRESA

PROFESSORA: Sra. Marta Carreras. Consultora i formadora de creixement de negoci

DATES: 21 i 28 d'octubre de 2016

DURADA: 6 hores

ASSISTENTS: 22 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Centre Mèdic Pla d'Urgell neix fa 26 anys fruit de la necessitat d'aquell moment. Dos empresaris i dos metges van posar en comú tot el seu saber fer. Les ganes de treballar per a la comarca, el millor servei i un fort desig de superació els va portar a fundar Centre Mèdic Pla d'Urgell.

Formació realitzada a l'empresa CENTRE MÈDIC PLA D'URGELL.

GOOGLE ADWORDS. CREA LES TEVES CAMPANYES PAS A PAS

PROFESSOR: Sr. Daniel Olivares. Especialista en Mk Digital

DATA: 28 de novembre de 2016

DURADA: 5 hores

ASSISTENTS: 7 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: MónNatura Pirineus. Fundació La Pedrera. Inaugurada en 2002 i ubicada en les Valls d'Àneu, al Pallars Sobirà, és un equipament de la Fundació que ofereix allotjaments i activitats adreçades a tot tipus de públic amb la missió molt clara: sensibilitzar a la societat cap el desenvolupament sostenible i la conservació de la natura i el paisatge mitjançant activitats d'educació ambiental.



COM TRAURE EL MÀXIM PROFIT DE GOOGLE ANALYTICS?

PROFESSOR: Sr. Daniel Olivares. Especialista en Marketing Digital

DATA: 29 de novembre de 2016

DURADA: 5 hores

ASSISTENTS: 7 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: MónNatura Pirineus. Fundació La Pedrera. Inaugurada en 2002 i ubicada en les Valls d'Àneu, al Pallars Sobirà, és un equipament de la Fundació que ofereix allotjaments i activitats adreçades a tot tipus de públic amb la missió molt clara: sensibilitzar a la societat cap el desenvolupament sostenible i la conservació de la natura i el paisatge mitjançant activitats d'educació ambiental.



GESTIÓ DE NÒMINES I SEGURETAT SOCIAL

PROFESSOR: Sr. Ivan Argilés. Advocat
DATES: 1,7,14,22 de desembre de 2016
DURADA: 18 hores
ASSISTENTS: 3 alumnes
ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Gestoria Galindo. Gestoria i Assessoria d'empreses ubicada a la població de Tàrraga.



PROGRAMES DIRECTIUS

ESADE
Business School

L'any 2016, varem realitzar el **Programa de Direcció Financera**, de 100 hores de durada amb la participació de **10** directors financers i caps de comptabilitat de les empreses:

- AFREX HOLDING, SL
- ALTINCO
- ASSOCIACIÓ PORCSA-GSP LLEIDA
- DAVID CODINACH CASEDEMONT
- GESTION MEDIAMBIENTAL DE NEUMÀTICOS, SL

- GIMNÀS LLEIDA, SL
- IFR GROUP, SA
- PAI APPLICATIONS INDUSTRY, SL
- TALLERES RUFRE, SL

El director del programa va ser Jordi Fabregat Feldsz-tajn, **Professor titular del Departament d'Economia, Finances i Comptabilitat a ESADE. Director (Barcelona) de l'Executive Màster en Direcció Econòmico-Financera.**



Programa de Direcció Financera.

CURSOS PORTAL VIRTUAL I/O A DISTÀNCIA

Relació de cursos realitzats:

- Finances per a no financers
- Excel nivell bàsic
- Gestió duanera i fiscalitat en el Comerç Internacional
- Transport Internacional
- Comptabilitat nivell bàsic
- Transport i Logística Internacional
- Finances, costos i pressupostos per a no financers
- Incoterms 2010
- Logística Internacional
- Gestió de nòmines i seguretats socials nivell avançat

NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	ASSISTENTS
10	245	15



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 i de la tramitació del PIF (Permís Individual de la Formació) pels programes directius amb titulacions oficials.

Durant l'any 2016 se n'han beneficiat **123 empreses** amb un total de **241 alumnes**.

RESUM ACCIONS FORMATIVES 2016

	NÚM. CURSOS	NÚM. HORES	NÚM. ALUMNES
CURSOS	36	433	319
FORMACIÓ A MIDA	10	97	106
PROGRAMES DIRECTIUS	1	100	10
CURS SERVEI D'OCUPACIÓ	1	720	15
SESSIONS INFORMATIVES	8	13	108
WORKSHOPS	8	17	159
PORTAL VIRTUAL	10	245	15
TOTAL	70	1.625	732

SERVEI D'OCUPACIÓ DE CATALUNYA (SOC)

El Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) és l'òrgan de l'Administració de la Generalitat de Catalunya que té les competències de la intermediació laboral a Catalunya.

El SOC ofereix els seus serveis als treballadors que estiguin inscrits com a demandants d'ocupació. Els demandants poden ser les persones en situació d'atur o aquelles que volen canviar de feina o millorar-la.

La Cambra de Comerç de Lleida es va presentar a la convocatòria del FOAP (Formació d'Ofertes Àrees Prioritàries) i en la resolució de desembre de 2015, se'ns va atorgar el curs de **Gestió Administrativa i Financera del Comerç Internacional**.

La finalitat d'aquest curs es realitzar la gestió administrativa i financera, així com la dels mitjans de pagament en les operacions de comerç internacional, d'acord amb els objectius i procediments establerts.

Aquest curs de nivell 3 i amb certificat de Professionalitat consta de 5 mòduls:

- Gestió Administrativa del Comerç Internacional (230 hores)
- Finançament Internacional (180 hores)
- Mitjans de Pagament Internacionals (90 hores)
- Anglès Professional per a Comerç Internacional (120 hores)
- Mòdul de practiques en empreses (40 hores)

El 29 de desembre de 2015 es va fer la primera sessió amb la participació de 15 alumnes.



Durant el curs es varen fer dues sortides didàctiques, una al Port de Barcelona on els alumnes varen rebre informació de les operacions duaneres del Port. També es va fer una sortida a Actel i a l'estació Duanera Edullesa.

Al finalitzar el curs es varen fer les pràctiques en les següents empreses a les que aprofitem per donar les gràcies per la seva col·laboració.

- Transports Tarragona S.A.U.
- Fundació Priva Ilersis
- Enviamés Lleida SCP
- Transports Azkar S.A.
- Gabinet Buchaca S.L.
- Tecnicas Mecanicas Ilerdenses
- Al Dahra Fagavi S.L.
- Central Agrícola Bovi S.L.
- Biovert S.L.
- Estación Aduanera Lleidatana
- Transports Serveto

El Departament de Formació de la Cambra de Comerç es va presentar a la convocatòria del FOAP 2016 per la gestió de cursos per aturats.

En la resolució del Departament de treball de 2 de desembre ens van concedir els següents cursos per impartir durant el 2017.

- Gestió Administrativa i Financera del Comerç Internacional
- Màrqueting i Compravenda Internacional
- Activitats de Gestió Administrativa
- Activitats Administratives en la relació amb el Client
- Francès, Gestió Comercial
- Anglès Gestió Comercial

7

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 i donar suport a la consolidació de la microempresa, petita empresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores. Aquesta àrea, dona 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 en el 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, dins el portal Catalunya Emprèn, que ofereix nous recursos tant a tècnics com a emprenedors i on 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, que l'assessorarà en l'acompliment i l'elaboració del **Pla d'Empresa**, donant-li suport i responent tots els dubtes que es puguin generar. Una vegada analitzats tots els aspectes rellevants per 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.

**QÜESTIONARI PER A
LA REALITZACIÓ
DEL PLA D' EMPRESA**

Empresa de comerç o serveis

Programa Autoempresa

3. Estudi de mercat.

- 3.1. Àrea d'influència.** Identificar l'àrea on vol que operi l'empresa. (local, comarcal, provincial, autonòmic, estatal, internacional)
- 3.2. Anàlisi del sector.** Quins creu que són els aspectes clau del seu sector, tenint en compte l'àrea d'influència de la seva empresa? I les dificultats? Quins aspectes milloraria vostè i com?
- 3.3. Anàlisi del mercat.**
- 3.3.1. Descripció del mercat.**
 3.3.1.1. Principals característiques del mercat on actuarà l'empresa.
 3.3.1.2. Volum de mercat. Identificar el nombre de clients potencials de la zona i la despesa mitjana anual dels mateixos.
- 3.3.2. Segmentació del mercat.** Identificar els grups de consumidors que formen el mercat.
- 3.3.3. Comportament del consumidor.** Quina pauta de consum segueix el consumidor del producte ofert? Qui realitza la compra? En quin moment? Quins aspectes valora més? Definir el consumidor i el comprador del producte. És la mateixa persona?
- 3.3.4. Anàlisi de la competència.** Identificar els competidors de l'empresa.

NOM DEL COMPETIDOR	PRODUCTES QUE OPERA	PREU DE VENJA	PRODUCCIONS I DESCOMPTES	ATENCIÓ AL CLIENT	CARACTERÍSTIQUES TÈCNiques DELS SEUS PRODUCTES	CANAL DE DISTRIBUCIÓ
1.						
2.						
3.						
...						

pla 4.01 Autònoms.xls [Modo de compatibilidad] - Microsoft Excel

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	PLA D'INVERSIONS I FINANÇAMENT									
2										
3										
4	INVERSIONS	PREU	TIPUS	IVA	TOTAL	Amortització	Dotació mensual			
5	IMMOBILITZAT MATERIAL									
6	Terrenys		21%	0,00	0,00	0				
7	Edificis i locals		21%	0,00	0,00	3%	0,00	0,00		
8	Maquinaria		21%	0,00	0,00	12%	0,00	0,00		
9	Equips informàtics		21%	0,00	0,00	26%	0,00	0,00		
10	Instal·lacions		21%	0,00	0,00	10%	0,00	0,00		
11	Elements de transport		21%	0,00	0,00	16%	0,00	0,00		
12	Eines i utilitatges		21%	0,00	0,00	30%	0,00	0,00		
13	Mobiliari		21%	0,00	0,00	10%	0,00	0,00		0,00
14	IMMOBILITZAT INTANGIBLE									
15	Aplicacions informàtiques		21%	0,00	0,00	26%	0,00	0,00		0,00
16	Drets de traspàs		21%	0,00	0,00	10%	0,00	0,00		0,00
17	Patents, marques		21%	0,00	0,00	10%	0,00	0,00		0,00
18	DESPESES D'ESTABLIMENT									
19	Despeses de constitució		21%	0,00	0,00	100%	0,00			
20	Despeses de primer establiment		21%	0,00	0,00	100%	0,00			0,00
21	INVERSIONS FINANCERES									
22	Inversions financeres			0,00	0,00	n/a	n/a	n/a		
23	Dipòsit i fiances		21%	0,00	0,00	n/a	n/a	n/a		
24	ACTIU CORRENT									
25	Primeres matèries		21%	0,00	0,00	n/a	n/a	n/a		
26	Provisió de fons			0,00	0,00	n/a	n/a	n/a		
27	TOTAL INVERSIONS	0,00		0,00	0,00		0,00	0,00		0,00
28										
29										
30	FINANÇAMENT					VENCIMENT DEL PRESTEC				
31	Recursos propis									
32	Préstecs						Llarg termini			0,00
33	Subvencions						Curt termini			0,00
34	Aportacions socis									
35	TOTAL FINANÇAMENT	0,00					TOTAL PRESTEC			0,00
36										
37										

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 a realitzar el 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.
- 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.
6. Acompanyament i mediació financera.

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 hem abordat diverses temàtiques.

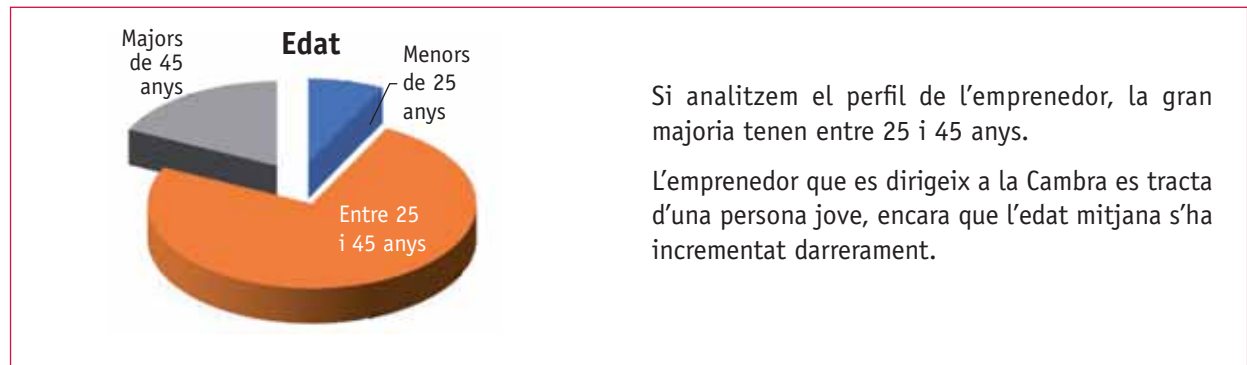
RESUM CONSULTES AUTOEMPRESA 2015

• Assessoraments	107
• Plans d'empresa finalitzats	20
• Empreses creades	16
• Acompanyament per a l'accés al finançament	10

Durant l'any 2016 s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 107 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i d'aquestes, 20 han realitzat tot el pla d'empresa i s'han beneficiat de la totalitat del Servei ofert, i 16 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 10 emprenedors, ajudant-los d'una manera més activa a la recerca de finançament.

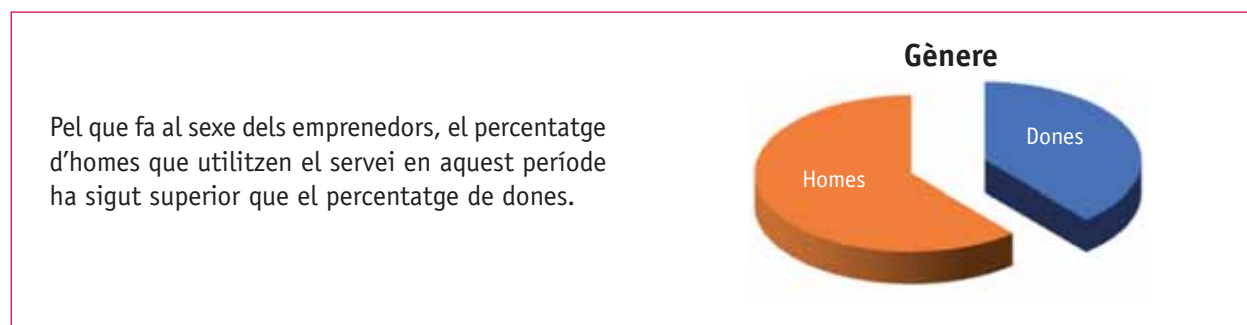
Pel que fa als sectors d'activitat de les noves empreses, la major part les podem classificar en els sectors de comerç i serveis.

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 és la de la Societat Limitada.

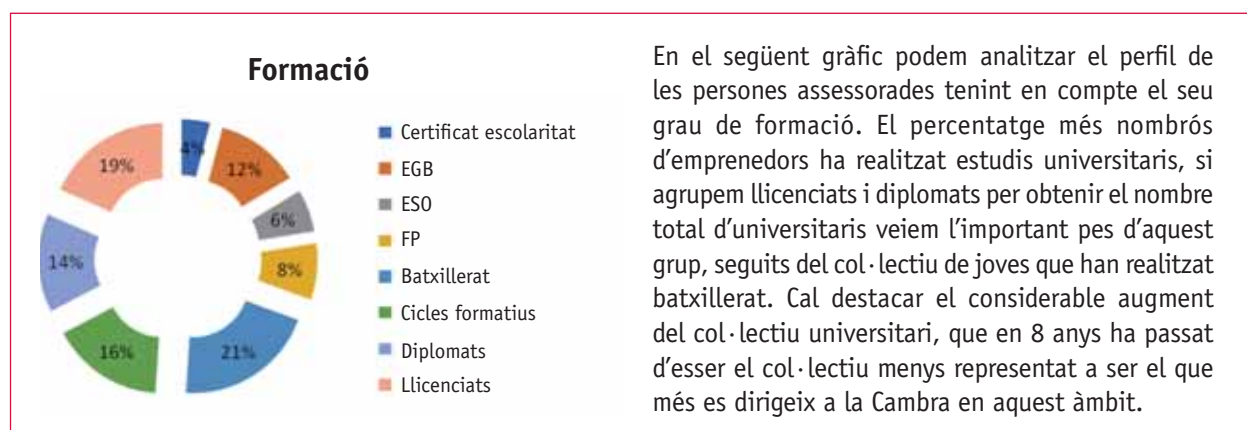


Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen entre 25 i 45 anys.

L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, encara que l'edat mitjana s'ha incrementat darrerament.



Pel que fa al sexe dels emprenedors, el percentatge d'homes que utilitzen el servei en aquest període ha sigut superior que el percentatge de dones.

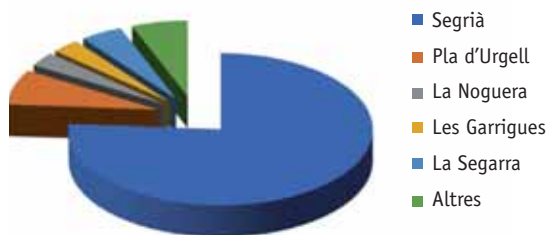


En el següent gràfic podem analitzar el perfil de les persones assessorades tenint en compte el seu grau de formació. El percentatge més nombrós d'emprenedors ha realitzat estudis universitaris, si agrupem llicenciats i diplomats per obtenir el nombre total d'universitaris veiem l'important pes d'aquest grup, seguits del col·lectiu de joves que han realitzat batxillerat. Cal destacar el considerable augment del col·lectiu universitari, que en 8 anys ha passat d'esser el col·lectiu menys representat a ser el que més es dirigeix a la Cambra en aquest àmbit.



Pel que fa a la situació laboral, un 44% dels emprenedors es troba aturat en el moment de l'assessorament, front el 40% 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 La Noguera en aquest ordre.

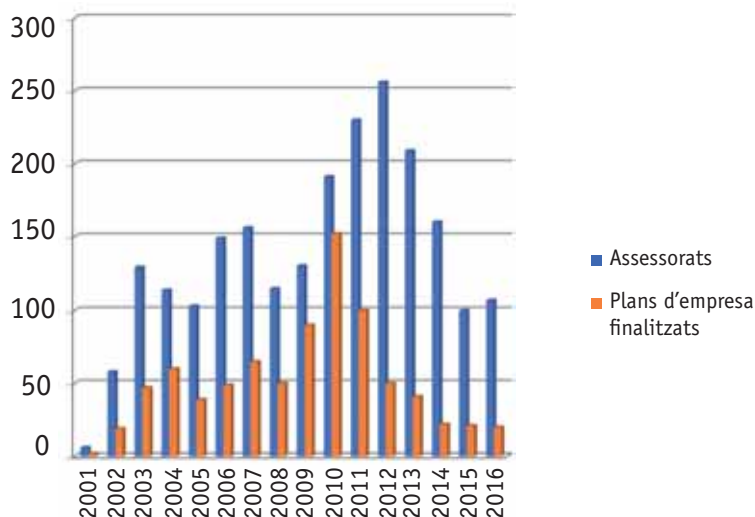
EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS

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 darrers anys.

Cal aclarir 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 2016 hem tingut 107 consultes en l'àmbit de la Creació d'Empreses, tot i això, el nombre de plans d'empresa finalitzats ha estat similar 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 esser assessorats.

Evolució Servei Creació d'Empreses



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 l'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), al 2013 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 tele-

màtica (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.

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 por año	Sociedad Limitada Nueva Empresa	Sociedad Responsabilidad Limitada	Empresario Individual	Total
	ALTA	ALTA	ALTA	ALTA
2016	0	9	6	15
2015	0	13	8	21
2014	0	15	13	28
2013	0	7	10	17
2012	1	3	0	4
2011	0	6	0	6
2010	0	1	0	1
2009	1	0	0	1

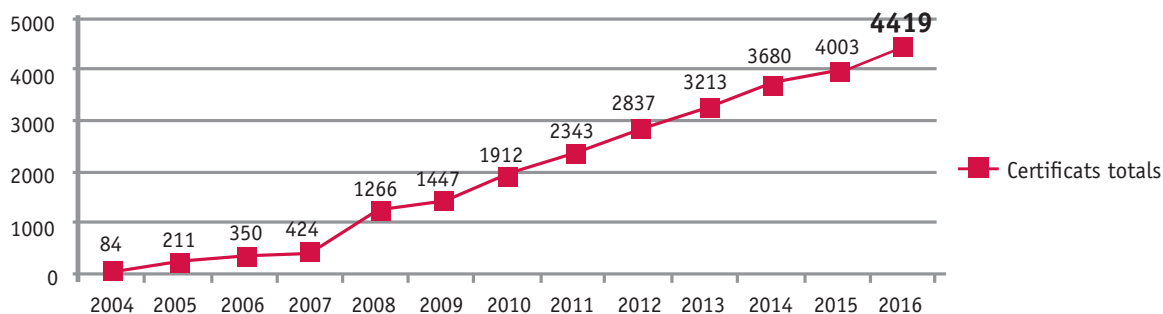
CAMERFIRMA I CERTIFICATS DIGITALS

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,...).

L'any 2016 es varen generar **416** certificats digitals des de la Cambra de Comerç de Lleida, **93 més que a l'any 2015**. La confiança de les empreses de la província de Lleida en aquest servei va en augment i ja tenim un **total de 4.419 certificats generats**.



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



INNOVACIÓ

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



AGENDA NACIONAL

El servei d'agendes nacionals té 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 es 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 2016 s'ha realitzat una agenda nacional, aconseguint un volum de contactes i informació considerable.

PLA DE MÀRQUETING

La Cambra ofereix el servei de plans de màrqueting, ajudant a les empreses 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 competitiu
 - "Màrqueting mix"
- Argumentari de vendes
- Accions concretes a endegar

8

dinamització territorial



PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO (PICE)

Aquest 2016 la Cambra de Lleida, a l'igual que la majoria de Cambres a nivell estatal ha iniciat el *Programa Integral de Cualificación y Empleo* (PICE).

El Programa Integral de Qualificació i Ocupació de les Cambres de Comerç és un conjunt d'accions d'orientació, formació i apropament a les empreses que persegueix l'ocupabilitat dels joves.

Està dissenyat a mida del perfil, interessos i grau de qualificació i capacitació del jove i respon a la demanda actual de les empreses.

El PICE va dirigit a joves, d'entre 16 i 29 anys, que es troben en situació d'atur o inactius, que no estan estudiant i que estan inscrits en el Pla Nacional de

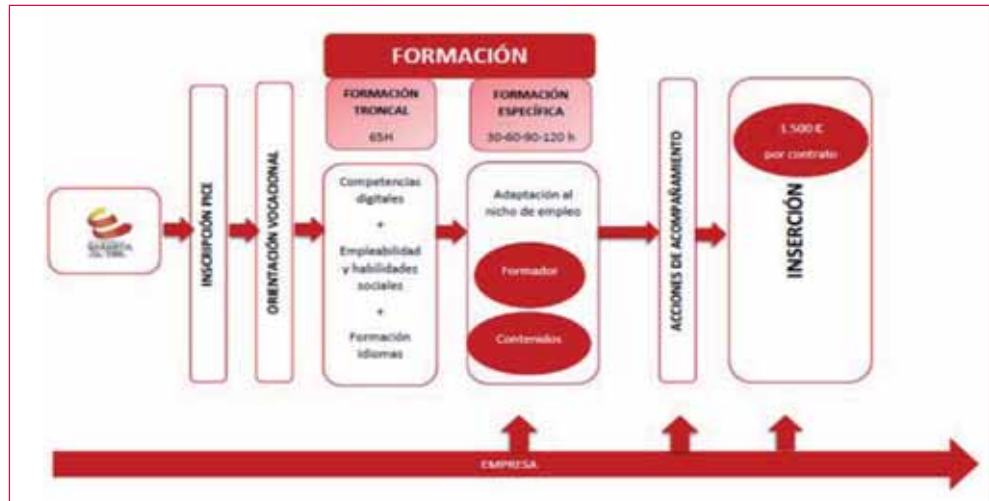
Garantia Juvenil; dins del projecte es treballa amb joves de tots els perfils, amb estudis i sense estudis, i amb experiència i sense experiència:

Depenent de cada jove, es tria un itinerari adequat a les seves característiques, capacitats i inquietuds.





El PICE es basa en un procés d'accions que es resumeixen en el següent gràfic:



El pla vigent que estem duent a terme des de la Cambra és el pla de capacitat.

La primera fase consta en la detecció de joves inscrits a Garantia Juvenil o bé que reuneixen les condicions per inscriure's, una vegada contactats, es realitza una primera atenció on s'explica al jove el projecte de la Cambra i de quina manera ell o ella pot encaixar en el mateix.

Acabada l'atenció, es realitza una orientació vocacional, amb l'objectiu de conèixer al jove, les seves

necessitats i dirigir-lo a l'itinerari formatiu que més encaixi amb ell o ella tenint en compte alhora les necessitats empresarials.

Després de l'entrevista amb l'orientadora i tenint en compte el perfil de cada jove, s'inicia la formació, que consta de dos parts, una fase troncal, on es realitzen les matèries de ocupabilitat i habilitats socials, anglès i tics, i una formació específica, lligada a satisfer les demandes empresarials detectades mitjançant l'estudi de necessitats empresarials.



Curs Hosteleria 19/10/2016

Una vegada el jove ha superat la formació, entra en l'etapa d'inserció laboral, on es realitzen altres accions diferents:

- Acompanyament empresarial: s'apropa al jove al món empresarial.
- Inserció

El plans de mobilitat i de formació dual s'iniciaran més endavant.

Les accions realitzades durant aquest primer any han estat:

- Atenció: 199 joves
- Orientació: 127 joves
- Formació troncal: 44 joves
- Formació troncal única: 18 joves
- Formació específica 54 joves
 - 10 formacions en nínxol d'ocupació:
 - Auxiliar jardineria
 - Manipulació d'aliments per a la campanya fructícola
 - Pescateria
 - Auxiliar de logística i magatzem
 - Atenció al client
 - Carnisseria
 - Hoteleria
 - Dependent de Comerç
 - 2 formacions al territori: Sort i Tremp
 - Dependent de Comerç (Sort)
 - Feines vitivinícoles (Tremp)



Curs Pescateria.

- Mesures d'acompanyament: 30 joves
 - Acompanyament al grup de pescateria a SUPSA SUPERMERCATS PUJOL,S.L.
 - Acompanyament al grup de manipulació d'aliments a la Societat Cooperativa Sant Domènec
 - Acompanyament al grup de magatzem a Cubas Segre i Luçsa.
 - Acompanyament al grup de carnisseria a la XIPAU.
 - Acompanyament al grup de hoteleria al GRUP PUNTO ESTRELLA.

S'han realitzat més de 1.300 hores de formació.

Beneficis pel món empresarial

- Gaudir de joves qualificats professionalment i enfocats amb els objectius de l'empresa.
- Gaudir de joves amb competències específiques en els llocs de treball de l'empresa.
- Possibilitat de beneficiar-se dels incentius en la contractació de joves.
- Ajut directe de la Cambra de Comerç per la contractació.
- Participar en un programa de millora social compromès amb l'ocupació i el futur dels joves del nostre país.
- Assessorament per la millora del negoci.
- Possibilitat d'obtenir el Segell d'Empresa Compromesa amb l'Ocupació Juvenil.



Curs Carnisseria.



Entrega diplomes.

Bones pràctiques

Analitzant els diferents perfils de joves participants en la Garantia Juvenil, identifiquem als nois i noies de l'Associació de Down de la ciutat de Lleida com a públic potencial, ja que en aquesta entitat hi ha joves que es troben sense feina, no estan cursant cap acció formativa i tenen la capacitat per inserir-se al món laboral.

Ens vam posar en contacte amb l'Associació Down Lleida (entitat molt activa, que ajuda els joves a integrar-se tant socialment com laboralment), i després de presentar-los el projecte als tècnics, ho van comentar amb l'òrgan rector de l'entitat, i ens van confirmar el seu interès en participar-hi. Un aspecte que els va agradar especialment, va ser la proactivitat de la Cambra a contactar amb ells, i el fet de donar-los l'oportunitat als joves de Down de participar en un programa com qualsevol altre jove de la seva edat. Aquests joves, es formen en altres centres (ESO adaptada, certificats de professionalitat adaptats) però un cop han realitzat alguna especialitat, realitzen tallers a l'Associació fins que comencen pràctiques en alguna empresa; el fet de sortir de l'Associació i anar a fer una formació orientada a la inserció en una entitat empresarial els va motivar moltíssim.

Amb la confirmació de la seva participació, vam crear el Projecte inclusiu PICE Down, on vam realitzar totes les fases del PICE, durant aquest 2016 s'ha realitzat la segona edició d'aquest projecte.

Resultats finals

- Hem acostat un projecte d'inserció a joves que moltes vegades queden al marge d'aquestes accions.
- Tant els joves, l'Associació com les famílies, han transmès a la Cambra la seva gratitud amb el projecte. Estant disposats a col·laborar en futures ocasions.
- Mitjançant l'associació, hem arribat a diverses empreses compromeses i sensibilitzats amb projectes d'inserció, a les quals el PICE els encaixa perfectament.
- El resultat ha estat tan positiu, que la Cambra ha signat un conveni amb l'Associació.
- Imatge de la Cambra com a entitat compromesa amb els col·lectius amb dificultats i amb el seu entorn.
- Oportunitat de les Cambres de treballar conjuntament amb associacions i sumar esforços.

EMPRENEDORIA CORPORATIVA

La Cambra de Comerç de Lleida, juntament amb la resta de Cambres catalanes, posen a l'abast de les empreses el Programa d'Emprenedoria Corporativa per ajudar a Empreses Industrials, Startups i als inversors a trobar espais de col·laboració que les facin més competitives.

Les empreses mitjanes i grans necessiten innovar per no perdre competitivitat i les petites i de nova creació necessiten arribar al mercat en les millors condicions i com més aviat millor. Una manera d'aconseguir-ho és a través de dinàmiques d'innovació oberta i amb projectes de creixement i col·laboració.

L'emprenedoria corporativa compren aquelles actuacions que intenten fomentar la innovació oberta, la relació de startups tecnològiques amb empreses.

OBJECTIUS DEL PROGRAMA

1. Promoure la relació entre empreses industrials i startups.
2. Fomentar la inversió en startups.

3. Foment de la cultura de creació d'startups per part d'empreses.

ACCIONS REALITZADES

- Detecció d'empreses industrials
- Detecció de Start-ups
- Presentació del programa a les empreses del Ple de la Cambra.



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

AJUTS I SUBVENCIONS

S'assessora de totes les subvencions i ajuts que beneficien al sector comercial en qualsevol àmbit:

- Promoció ocupació autònoma.
- Incentius a la inversió en determinades zones a dinamitzar.
- 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 planificació 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 2016 s'han assessorat un total de : 18 emprenedors, i creat 5 projectes. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 130 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 COMUNITÀRIA

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 6.

DIVULGACIÓ D'INFORMACIÓ SOBRE ASSUMPTES 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 2016 s'ha continuat col·laborant, informat i sensibilitzant sobre la importància de les centrals de compra en el moment actual.



ACTIVITAT A LES DELEGACIONS

La finalitat i la raó de ser del Servei de la Cambra "Delegacions", és la coordinació de les activitats que

es duen a terme als territoris esmentats, així com fer d'enllaç entre les Delegacions i la Cambra de Comerç.



Taller formatiu a Mollerussa.



Taller formatiu a Balaguer.

JORNADA DE COMERÇ



6 i 7 de juny de 2016

Sala d'actes de la Cambra Comerç Lleida

Organitza:



6 juny

9.00 h - Recepció i lliurament de documentació

9.15 h - Inauguració

- Sr. Joan H. Simó, president de la Cambra de Comerç de Lleida
- Sra. M. Rosa Eritja, presidenta de la Fecom
- Sr. Manel Llaràs, president de Pimec-Comerç
- Sr. Josep Castellarnau, president de la Federació d'Hostaleria de Lleida

9.30 h - "Comerç-ciutat. Situació actual i tendències de futur. El paper de les administracions públiques i del sector privat"

- Sra. Maria Segarra, sòcia i directora d'Intueri Consulting, SL

10.15 h - Debat

10.30 h - Pausa cafè

11.00 h - "Oferta i demanda comercial a la ciutat de Lleida. Estudis comercials"

- Sra. Carme Bellet, Departament de Geografia i Sociologia de la UdL
- Sr. Xavier Roca, soci-director de Smart Marketing

12.00 h - Debat

12.30 h - Taula rodona: "Experiències de ciutats"

Moderada: Sra. Cristina Bundó, gerent de l'Associació Centre-Vila de Vilafranca del Penedès

- Reus: Sr. Alfred Pitart, Unió de Botiguers de Reus
- Saragossa: Sr. José Antonio Pueyo, Federació de Comerç de Saragossa
- La Corunya: Sr. José M. Seijas, Federació de Comerç de la Corunya
- Perpinyà: Sr. Michel Pla, Cambra de Comerç de Perpinyà

13.45 h - Debat

7 juny

9.00 h - "Comerç: canvi de paradigma"

- Sr. Pelayo Corella, codirector del Màster de Retail Internacional de la UPF

9.45 h - Debat

10.15 h - Taula rodona: "Models de ciutat"

Moderada: Sr. Enric Calvo, secretari institucional de Pimec-Comerç

- Sabadell: Sr. Jordi Obradors, gerent de Sabadell Comerç Centre
- Vitòria: Sra. Maite de Juan Romaniaga, Servei de Comerç de l'Ajuntament de Vitòria-Gasteiz
- Màlaga: Sra. Sonia Jurado, responsable de Comerç de la Cambra de Màlaga
- Sr. Emilio Gallego, secretari general de la FEHR

11.15 h - Debat

11.30 h - Pausa cafè

12.00 h - Conclusions de les jornades

- Sra. Maria Segarra, sòcia i directora d'Intueri Consulting, SL

13.00 h - Cloenda

LES SESSIONS DE DEBAT QUE HAN TINGUT LLOC A LA CAMBRA DE COMERÇ AQUESTS DIES POSEN SOBRE LA TAULA LA NECESSITAT DE UNA COMUNICACIÓ FLUÏDA ENTRE INSTITUCIONS PÚBLIQUES I AGENTS PRIVATS.

Les primeres conclusions de les jornades de debat sobre el model de Comerç a Lleida per a les properes dècades han posat de manifest la necessitat d'una estratègia política consensuada amb el sector que aglutini tots els agents implicats per tal de donar una resposta adequada a les demandes d'un consumidor informat i canviant. Les jornades, organitzades conjuntament per la Cambra de Comerç de Lleida, la Federació de Comerç (Fecom), Pimec-Comerç i la Federació d'hostaleria han reunit més de 120 persones aquest dilluns i dimarts (6 i 7 de juny) i s'han caracteritzat per l'alt nivell del debat i de les aportacions dels assistents.

Un dels punts en els que hi ha hagut més unanimitat ha estat en la importància de preveure les diferents realitats comercials existents a la ciutat i l'impacte que l'estratègia política pot tenir a mig i llarg termini sobre aquests models que tan lligats estan al desenvolupament i a la cohesió social de la ciutat i del territori. Per això, és important definir els nuclis i les concentracions comercials tenint en compte tant la seva funció (comerç de proximitat, espais d'oci, restauració, ...) com la seva potencialitat d'atracció

(consumidor urbà, procedent d'altres municipis propers...). Només d'aquesta manera es podran adequar les estratègies de promoció i de dinamització social que permetran disposar d'un model únic, diferenciat i atractiu per als clients actuals i potencials.

Les jornades han permès conèixer els resultats d'una mala planificació comercial (condicions de mercat, competència, dimensionament) en d'altres ciutats espanyoles i el preu que n'han pagat aquests municipis, principalment lligat al desplaçament de l'activitat comercial fora dels nuclis urbans i per tant la degradació del comerç tradicional i dels barris que hi estan vinculats.

Locals buits i baixa rotació són la primera senyal d'alarma que cal tenir present si es vol evitar tant la degradació urbanística com humana de les diferents parts de la ciutat de Lleida.

Les experiències que s'han debatut també han posat de manifest la importància de lligar la planificació comercial al territori o àmbit d'influència, l'imprescindible aprofitament de sinèrgies entre comerç, l'hosteleria i el turisme per tal de treure el màxim rendiment de totes les activitats i potenciar els nuclis urbans. Es tracta en definitiva de construir des del valor deixant de banda la ideologia en el discurs. Entre les conclusions, s'ha deixat clar que tots els extrems són perniciosos i que no es pot anar ni a una excessiva regulació que genera massa complexitat ni a una sobreactuació que pot tenir conseqüències imprevisibles. El creixement del comerç ha d'estar adaptat a les necessitats i ha d'implicar decididament tant el sector públic com el sector privat (grans i petits comerços) de manera activa.

Per evitar que aquesta situació es produeixi a la capital



de les comarques de Ponent, cal ser molt curosos en la definició d'espais, ja que la responsabilitat de la desertització recau sobre les espatlles d'aquells operadors públics que han autoritzat el canvi de model sense comptar amb les realitats existents, ni escoltar les seves experiències. Per tant, tota estratègia que es preui d'estar ben dissenyada ha de gestionar el comerç de la ciutat com un tot, tenint en compte la complementarietat, facilitant les alternatives als models convencionals i preveient mesures compensatòries que permetin pal·liar els efectes més negatius de qualsevol decisió.

Cal tenir en compte que la suposada ocupació que es crea amb grans nuclis comercials externs a la ciutat no es pot fer a qualsevol preu. La qualitat d'aquesta potencial contractació s'ha de posar sobre la taula si volem una societat cohesionada i amb poder adquisitiu suficient per a revertir-lo econòmicament a la ciutat (compra d'habitatges, moda, restauració, ...).

Un full de ruta compartit, amb un lideratge compartit entre el sector públic i privat permetrà un desenvolupament econòmic i sostenible de l'espai urbà però també de les activitats privades que ajudaran a generar riquesa i ocupació de qualitat.

EL COMERÇ DE LLEIDA RECLAMA UN PLA ESTRATÈGIC AMB UN CALENDARI D'ACTUACIONS CLAR I MESURES CONSENSUADES.

La Cambra de Comerç de Lleida, la FECOM, Pimec-Comerç i la Federació d'Hostaleria conjuntament amb les diferents associacions comercials de Lleida han fet arribar avui als diferents grups municipals les propostes d'actuació resultants de les jornades de debat sobre el model comercial celebrades la setmana passada i que van reunir més de 120 persones directament vinculades a l'activitat comercial. Alhora, les entitats organitzadores han demanat una entrevista al Paer en Cap, Àngel Ros, per tal de poder posar fil a l'agulla en les propostes esmentades.

Les línies d'actuació establertes en el document de treball passen pel **disseny d'un Pla Estratègic** que tingui en compte: les diferents realitats existents a la ciutat, és a dir l'oci, el comerç tradicional, les grans superfícies però també la competència de ciutats properes.



Alhora, el pla ha de contemplar les noves tendències i perfils de consumidor, definir els nuclis on hi haurà la concentració comercial a la ciutat i analitzar les conseqüències que se'n poden derivar. Cal tenir en compte que en el disseny d'un model comercial han d'estar molt clars els arguments que permetran definir quin ha d'ésser l'eix vertebrador de l'atractiu comercial de Lleida per tal que ajudi a fer una proposta interessant i diferent a les que hi ha en zones pròximes. Aquest Pla estratègic també ha de pactar els límits i acords entre la intervenció pública i privada, preveure impactes socio-econòmics i territorials, o impulsar un pla de formació per potenciar la competitivitat i la professionalització del comerç tradicional, evitant així que es quedi desbancat de les noves tendències de mercat.

Per tal que aquest Pla Estratègic no quedi en paper mullat és clau establir de manera consensuada un full de ruta que deixi clar quin ha de ser el calendari d'actuacions. Aquesta és una mesura que ha de tenir gran consens per tal que vagi més enllà de les legislatures o de les maneres de treballar i veure la ciutat d'un o altre equip al capdavant del govern de la ciutat. Ha de ser un pacte de ciutat que involucri tots els agents implicats.

Per això considerem clau que es creï una taula estratègica amb lideratges compartits que permeti treballar aquesta qüestió, però també preveure i donar resposta a aquelles innovacions, propostes, modificacions, que es plantegin a mig i llarg termini a la ciutat per garantir un model comercial sostenible i de qualitat.



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 2016, 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 què 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 per als 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.



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.

<http://www.lleidasol.com/>

Creació d'un nou portal web per detectar sòl de polí-

gons d'activitat econòmica a la província de Lleida. El nou portal permet detectar zones de sòl en funció del seu estat (disponible, ocupat, en projecte de futur o ja en planejament), la seva superfície en hectàrees i els usos acceptats per aquella zona (Activitat Industrial, Logística, Terciària).



PROJECTE EEN

Des de principis del 2015 formem part de la xarxa Enterprise Europe Network – EEN que ofereix a la petita i mitjana empresa (PIME) informació i assessorament en relació a les polítiques i oportunitats de negoci als països de la UE i altres adherits, així com assistència en processos de transferència tecnològica i accés a programes europeus de finançament, de recerca i desenvolupament i innovació (R+D+i).

- Informació sobre actualitat europea (Notícies i legislació).
- Oportunitats de negoci amb l'Administració Europea (Licitacions).
- Publicacions d'estudis i estadístiques.
- Informació sobre projectes de cooperació empresarial.
- Oportunitats de finançament de la UE (Privat, bancari i no bancari).
- Suport a la participació de les PIMES en projectes europeus (Horizon 2020).
- Suport i acompanyament a la cerca de socis per projectes empresarials d'internacionalització (oferta demanda comercial o tecnològica), innovació i R+D a tots els països membres de la xarxa.
- Organització i difusió d'esdeveniments internacionals que permeten a les empreses trobar socis per als seus projectes d'internacionalització, innovació i R+D (missions empresarials i brokerage).



Alguns dels serveis més destacats que ofereix la xarxa són:

- Facilitar la recerca de possibles socis dins la UE i altres països adherits per a l'empresa.
- Resolució de consultes davant una acció comercial.

events). Exemples: Mobile World Congress, Smart City Expo World Congress, Alimentària, Mèdica...

- Organització de jornades i seminaris a nivell local i internacional sobre temàtiques d'interès per les empreses.

COM EMPRESA QUE POTS ESPERAR DE LA XARXA EEN?

- Desenvolupar el negoci en altres mercats.
- Identificar oportunitats de negoci (fora de les nostres fronteres) i socis internacionals.
- Plataforma / instruments per afavorir la cooperació empresarial /tecnològica, on trobar la informació adient sobre regularització i normativa.
- Xarxa internacional per trobar solucions de millora als nostres productes/serveis i poder oferir la nostra expertesa i coneixement.

- Accés a un finançament alternatiu.
- Trobar l'encaix en programes europeus (iniciació i continuïtat)
- Participar en Fires especialitzades, Missions empresarials i tecnològiques (directes i indirectes), trobades empresarials, agendes personalitzades, B2B, matchmaking events,...
- Servei gratuït (no finançat)



PROJECTE EUROPEU CCI PIRINEUS MED

L'any 2016 ha estat un any clau pel CCI Pirineus Med, ja que se'n ha aprovat el projecte presentat a l'Interreg POCTEFA, 1ª CONVOCATORIA DE PROYECTOS DEL PROGRAMA INTERREG V-A ESPAÑA-FRANCIA-ANDORRA 2014-2020



La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida és un dels agents del projecte Interreg que sota el nom CCI Pirineus Med té com a objectiu impulsar la cooperació econòmica i els fluxos comercials dins de l'espai transfronterer, entre Catalunya, França i Andorra. La iniciativa que finalitzarà a l'abril de 2019 compta amb un pressupost de 1.271.000 euros i va adreçada a Pimes, microempreses i autònoms. D'aquests, el 65%, és a dir 754.000 euros, estan subvencionats pel FEDER. Entre les propostes d'actuació hi ha el desenvolupament d'eines, de nous models empresarials, de mètodes i iniciatives comunes que permetin les aliances estratègiques en l'àmbit internacional dels actors econòmics del territori. El pressupost de Cambra Lleida ronda els 400.000 euros.

CCI Pirineus Med és una iniciativa finançada pel projecte Interreg-POCTEFA de la UE que té com a objectiu reduir la disparitat existent entre les regions en termes de desenvolupament econòmic i social, així com de la seva sostenibilitat ambiental per aconseguir una Europa unida i cohesionada. El programa Interreg POCTEFA pretén ajudar, en aquest cas, a crear un espai de creixement econòmic i social a l'àrea transfrontere-

ra Catalunya-França-Andorra. En aquest context, les cambres de Comerç de Girona, Perpinyà, Andorra i Lleida s'han unit per sumar esforços, promocionar i fomentar les relacions empresarials entre aquests quatre territoris. És cert que les polítiques nacionals de suport al negoci transfronterer existeixen, però també ho és que les empreses –i en especial les Pimes– pateixen un dèficit d'acompanyament tècnic i jurídic que dificulta el seu desenvolupament transfronterer i internacional. Aquest fet va ser constatat en un estudi realitzat per les Cambres de Comerç implicades i en ell es posava de manifest el gran desconeixement del territori entre les empreses, però també que un elevat percentatge d'aquestes manifestava el seu interès en iniciar relacions comercials amb les empreses de la regió transfronterera de Lleida, Girona, Pirineus Orientals i Andorra.

Entre les accions a desenvolupar hi ha la creació d'una xarxa de tècnics especialistes transfronterers que assessorin a les empreses en el seu model de negoci, l'organització d'esdeveniments internacionals i la creació d'eines de mobilitat com una APP o el Club de l'empresari transfronterer per tal que aportin valor afegit i noves potencialitats a les empreses del territori.

Els resultats esperats se centren en intensificar les relacions comercials que fomenten el desenvolupament econòmic; facilitar la cooperació i la flexibilitat administrativa entre els territoris per afavorir la mobilitat empresarial; generar oportunitats d'ocupació mitjançant la cooperació; impulsar l'enfortiment de les empreses per a la seva sortida als mercats exteriors així com la creació de partenariats transfronterers que desenvolupin accions conjuntes.

D'aquesta manera es pretén contribuir a complementar les polítiques nacionals de cada territori, aportant

projectes integrals amb un efecte visible a l'espai POCTEFA, donant solucions innovadores que facilitin la presa de decisions davant les debilitats diagnosticades i la perdurabilitat dels resultats del projecte.

L'augment de les relacions comercials i les aliances estratègiques és un dels pilars de treball de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida. Unes actuacions que tenen com a finalitat promoure un teixit empresarial àgil i dinàmic, que aposti per la innovació, la competitivitat i la internacionalització. Quan una empresa vol obrir nous mercats acostuma a adreçar-se a mercats emergents, amb potencial de creixement... i sovint deixa de banda els mercats més propers, els veïns, que per contra, poden suposar una gran oportunitat de negoci. És en aquest context on trobem el mercat transfronterer.

El territori transfronterer és sovint el gran desconegut tant empresarial com socialment parlant. En termes estratègics, podríem dir que es tracta d'un no client; un consumidor potencial que no ens coneix; algú a qui l'empresa no ha destinat cap esforç ni per conèixer-lo ni per captar-lo tot i que pot suposar una oportunitat molt interessant en el futur a mig i llarg termini. Si bé és cert que les barreres físiques ja fa anys que no existeixen, ens trobem que quan parlem d'aquestes regions hi ha una mena de barrera psicològica que dificulta les relacions entre el territori i la seva cohesió.

LA CAMBRA LIDERA EL PROJECTE EUROPEU INTERREG-POCTEFA CCI PIRINEUS MED

- ***Impulsarà la cooperació econòmica i els fluxes comercials entre Catalunya-França-Andorra***
- ***El pressupost inicial es de 1.271.000 euros i va adreçat a pimes, microempreses i autònoms i està subvencionat pel Fons FEDER de la UE***



9

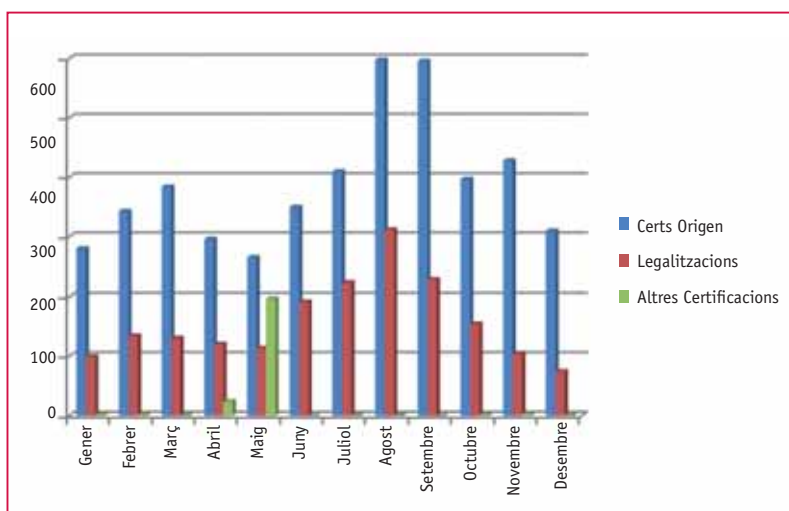
altres serveis i tràmits



CERTIFICATS D'ORIGEN

RESUM CERTIFICATS ORIGEN I LEGALITZACIONS ANY 2016

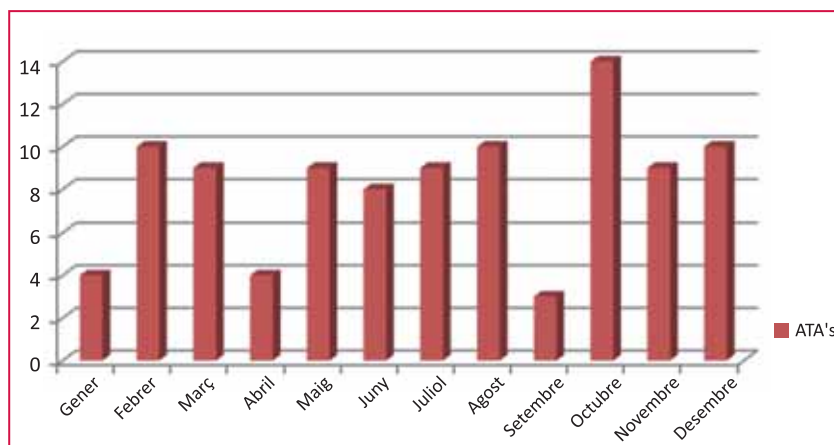
MES	Cetificats d'origen Número	Legalitzacions Número	Altres certificacions Número
Gener	280	100	2
Febrer	343	135	2
Març	384	131	1
Abril	296	121	24
Maig	265	114	197
Juny	350	192	0
Juliol	410	223	1
Agost	598	312	1
Setembre	596	228	0
Octubre	397	155	2
Novembre	428	105	3
Desembre	310	75	1



QUADERNS ATA

RESUM QUADERNS ATA ANY 2016

MESOS	ATA's
Gener	4
Febrer	10
Març	9
Abril	4
Maig	9
Juny	8
Juliol	9
Agost	10
Setembre	3
Octubre	14
Novembre	9
Desembre	10



RELACIONS COMERCIALS 2016

MESOS	MESOS	MESOS			
Gener	2	Maig	2	Setembre	6
Febrer	3	Juny	1	Octubre	8
Març	5	Juliol	1	Novembre	2
Abril	3	Agost	0	Desembre	9



ACTIVITATS REALITZADES A CAMBRA PER TERCERS

GENER

DIA

- 11 - BBVA
- 18 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 25 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 28 - ESADE ALUMNI

FEBRER

DIA

- 1 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 2 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 8 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 9 - CASER SEGUROS
- 10 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 15 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 17 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 22 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 24 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 25 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 29 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

MARÇ

DIA

- 7 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 8 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 9 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 14 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 16 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 30 - ASSEGURANCES PLUS-ULTRA
- COL·LEGI D'ASSEGURANCES

ABRIL

DIA

- 4 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 6 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 7 - ESADE ALUMNI
- 11 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 13 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 18 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 25 - BBVA
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

MAIG

DIA

- 2 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 3 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- IESE
- 4 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 5 - AGROSEGURO
- 9 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 17 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 18 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - BBVA
- 23 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 25 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- PLUS ULTRA
- 26 - LA GREMIAL
- 30 - ESADE
- COL·LEGI D'ASSEGURANCES

JUNY

DIA

- 1 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 3 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 6 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 8 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 13 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 15 - BANC DE SABADELL
- EDULLESA
- COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- PRODECA
- 27 - BIOVERT
- 28 - BIOVERT

JULIOL

DIA

- 6 - BBVA
- 8 - APILIA
- 17 - APILIA

SETEMBRE

DIA

- 4 - CONTROL SYSTEM
- 5 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 19 - ESADE ALUMNI
- 26 - ESADE ALUMNI

NOVEMBRE

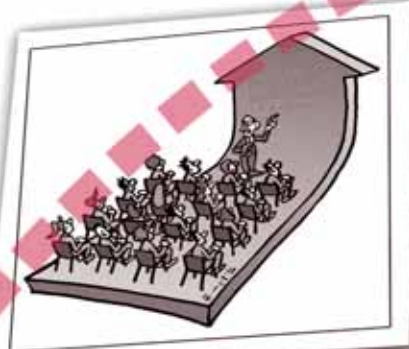
DIA

- 3 - DEPARTAMENT DE TREBALL
- 17 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - COL·LEGI DE CENSORS DE COMPTES
- 24 - PRODECA
 - BBVA
- 29 - DOMUS SEGRIÀ
- 30 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - AGROALMENDRA
 - FRILESA

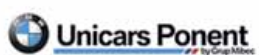
DESEMBRE

DIA

- 1 - PRODECA
- 2 - BUREAU VERITAS
- 12 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 13 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - BBVA
 - SÒNIA GARCIA
- 15 - COOPERATIVA DE MAIALS
- 16 - BIOVERT



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