

memòria d'activitats **2017**



Cambra de Comerç
de Lleida

ÍNDEX

1 LA INSTITUCIÓ 3

- Balanç de l'any 4
- La Cambra 6
- Composició de La Cambra 7

2 OPINIÓ 12

3 DIA A DIA 29

4 PROGRAMES I PROJECTES 47

- Per a joves 48
 - PICE 48
 - Campus Formació 50
 - Fira Treball i FP 51
 - #Jovullser 52
 - Programa INCYDE 54
- Competitivitat 55
 - Ritme econòmic 55
 - Pla de comerç minorista 56
 - Programa de competitivitat turística 58
- Innocámaras 59
 - TIC Cámaras 59
- Interreg 61
 - Pirineus Gourmet 62
 - Gastropirineus 65
 - Altres accions 67
- Internacional 68
 - Missions comercials 68
 - Expande/Expande digital 76
 - Borsa d'especialistes en Comerç Internacional 77
- Lleidasol.com 79

5 FORMACIÓ 89

- Formació In Company 90
- Jornades FP Dual 92
- Desenvolupament del talent 95
- Cursos subvencionats 99

6 CLUB CAMBRA 105

- Què és i com fer-se soci 106
- Avantatges Club Cambra 107

7 ACTIVITATS DE NETWORKING 111

- Jornades i conferències 112
- Nits Cambra 113
- Altres 115

8 SERVEIS CAMBRA PER ÀREES 117

- Servei creació empreses 118
- Emprenedoria corporativa 123
- Projecte enterprise Europe Network 124
- Dinamització territorial 125
 - Delegacions 125
 - Clústers 126
 - Agenda nacional i pla de màrqueting 127
- Departament de comerç interior 128
- Departament internacional 129
 - Altres serveis exportador 130
 - Altes i certificats 131
 - Jornades informatives comerç internacional 133
- Altres serveis i tràmits Cambra 136
 - Certificats digitals 136
 - Lloguer de sales 137



1

LA INST

2017: UN ANY CONVULS

Recordarem el 2017 com un any on especialment en el darrer trimestre ha estat molt convuls, des de la vessant política, i amb un 1-O que serà difícil d'oblidar per la societat catalana i per suposat per a la lleidatana per molt que passin els anys.

Des de la perspectiva econòmica el PIB de l'economia catalana ha crescut un 3,4 % en el conjunt del 2017, segons les dades de la Conselleria d'Economia i enllaça un quart any consecutiu de fort creixement.

El quart trimestre el PIB ha crescut un 0,8 % inter-trimestral, la mateixa taxa de creixement que el tercer trimestre. D'aquesta manera queden enrere les previsions, en alguns casos molt negatives, que pronosticaven un fort alentiment el darrer trimestre, que no ha tingut lloc. El creixement del PIB català el 2017 supera en tres dècimes el del conjunt d'Espanya i se situa un punt per sobre de la mitjana de la zona euro.

La producció industrial ha continuat augmentant més a Catalunya que a la zona euro. El VAB del sector industrial s'ha accelerat en el decurs del 2017 i assoleix el creixement més elevat en el quart trimestre, un 4,8 % interanual. Pràcticament totes les branques d'activitat milloren, pel que es pot parlar d'un creixement de la indústria força generalitzat. La construcció ha seguit també consolidant el seu creixement, amb un increment del 5,3 % del VAB tant l'últim trimestre com en la mitjana anual del 2017. Les compravendes d'habitatges nous han augmentat un 21,3 % fins al novembre del 2017, una taxa molt més elevada que el 2016 (2,8 %).

Aquesta conjuntura s'explica per l'impuls de la demanda d'habitatge, afavorida per un període llarg de facilitats financeres.

El comportament molt positiu de les exportacions catalanes segueix la línia d'acceleració del comerç mundial, tot i que ho fa a taxes més altes. Així, segons l'FMI el comerç mundial haurà augmentat el 2017 un 4,7 %. A Catalunya, les exportacions de béns acumulades fins al novembre augmenten un 8,9 % i ja superen les del conjunt de tot l'any 2016.

Les exportacions lleidatanes, han continuat creixent a un ritme del 6,2 % respecte l'any anterior, una mica per sota de la mitjana catalana, essent els principals mercats per ordre d'importància: França, Alemanya, Itàlia i Emirats Àrabs. Els principals productes han estat per ordre quantitatiu: productes agroalimentaris com la fruita, els productes carnis, la cervesa, els sucres i els vins.

L'únic sector que ha patit les conseqüències de la situació política catalana, ha estat el comerç, on el mes d'octubre ha estat un dels pitjors dels darrers anys.

En canvi, aquest descens s'ha vist reduït amb una bona campanya de Nadal, especialment el començament del pont de la Puríssima. Els sectors del turisme ha continuat el 2017 amb una bona tònica, especialment el de la neu que, per la climatologia favorable, ha permès a algunes de les pistes d'esquí del Pirineu avançar la seva apertura i s'espera que la campanya vagi més enllà de la Setmana Santa del 2018.



Foto: A. Balaguer

Per a la nostra institució el 2017 ha estat un any d'anar consolidant projectes com el Pirineus Med (Interreg-Poctefa), amb el qual s'ha fet una important tasca de potenciació de les relacions comercials i empresarials entre la regió transfronterera que suposa Catalunya, Andorra, i Pirineus Orientals. Vàrem organitzar la trobada Pirineus Gourmet amb un gran èxit de participació i d'acords empresarials entre els assistents.

D'altra banda, hem desenvolupat una important activitat de promoció exterior de les nostres empreses, ajudant sobretot el sector del vi a obrir nous mercats com els de Hong-Kong – Taiwan i Perú, alhora que hem viatjat a Canadà amb empreses del sector agroalimentari per treballar aquest mercat.

D'altra banda i dins de l'activitat del Club Cambra, hem organitzat les Nits Cambra amb un alt nombre d'assistents i de relacions entre els empresaris que és un dels nostres principals objectius.

Destacar també de l'activitat de la nostra institució, i del Programa Integral de Cualificación y Empleo, la primera edició de la Fira #Jovullser en la que hi han participat més de 300 joves que cercaven explorar la demanda i els perfils de treball que exigeixen les nostres empreses. Va estar una Fira molt profitosa en la que els joves varen rebre formació de com adaptar-se a aquests requisits empresarials.

La formació també ha estat una de les línies d'activitat, enguany han passat per les nostres aules un total de 544 alumnes i hem organitzat més de 2200 hores formatives.

No voldria deixar d'esmentar que enguany la Cambra a través del Plan de Competitivitat i del Plan de internacionalització ha llençat convocatòries d'ajuts per a pimes lleidatanes amb l'objectiu d'ajudar-les a millorar la seva competitivitat en aspectes claus com les Tic's, la innovació, l'assessorament per obrir nous mercats internacionals, a través de diagnòstics gratuïts i ajuts per l'execució de projectes empresarials.

Dins l'activitat mes institucional, el 2017 ha estat un any d'inici d'un període electoral per la renovació dels plens de les Cambres que s'inicia a partir del 2 d'octubre de 2017 i finalitzarà el dia 30 de setembre de 2018.

Tota aquesta tasca de la nostra Cambra, no hagués estat possible sense la inestimable i desinteressada col·laboració dels membres del Ple i del Comitè Executiu que han marcat les línies de treball, i per suposat no hagués estat possible sense l'esforç i la il·lusió dels homes i dones que amb el seu dia a dia fan de la Cambra una veritable institució al servei del teixit empresarial lleidatà.

Joan H. Simó i Burgués

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

QUÈ ES?

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 Autonòmica, 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



COMITÉ 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

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. Laura Sánchez i Llovet
Funde

Sr. Eduard Soler i Farreres
Ferreteria Ramon Soler

Sra. Ann Charlotte Sorensen
Inlingua SL

Sr. Miquel Àngel Soro i Serés
Gremi Pintors Mestres



COMPOSICIÓ DEL PLE

Sr. Manel Simon i Barbero
Afrucat

Sra. Aurora Arnó i Santallusia
Benito Arnó e Hijos SA

Sr. Santiago Bernaus i Gaset
Picber SA

Sr. Agusti Bordalba i Benet
Jose Antonio Romero Polo SA

Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Moda Intima Vania SA

Sra. Laureana Cervera i Bordalba
Laureana Cervera Bordalba

Sr. Pere Clapes i Esquerda
Clanser SA

Sra. M. Rosa Eritja i Casadella
M. Rosa Eritja i Casadella

Sr. Luis Villena i Contreras
Sorigué SA

Sr. Rafael Pujol i Solanes
Supsa Supermercats Pujol SL

Sra. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sabateries Farreres

Sr. Joan Fernández i Espigares
Celleret del Segre SL

Sr. Manuel Fernández i Vila
Manuel Fernandez Vila

Sr. Ramon Fornos i Llobera
Aquamar 2006 SL

Sr. Josep M Gardeñes i Solans
Fusteria Viladegut SLU

Sr. Jeronimo Godoy i Navarro
Cemesa

Sr. Estanislau Grau i Baro
Femel

Sr. Josep M. Grués i Estadella
M y J Gruas SA

Sr. Pere Miquel Guiu i Vidal
Instal·lacions i Manteniments Guiu SL

Sr. Marcel Montoy i Alba
Horfasa Grupo Empresarial SL

Sr. Josep M. Pelegrí i Chavarria
Electricitat Ind. Pelegri SL

Sr. Josep M. Pena i Casanovas
Comer. Terrest. Marítima de Lleida

Sr. Rafael Peris i Martin
Pimec

Sr. Jordi Pifarré i Rovira
Jorfe Instal·lacions SL

Sr. Antoni Postius i Robert
Fecom

Sr. Josep M. Pradas i Aznar
Tractomotor 2005 SL

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

Sra. Montse Pujol i Torrent
Prefabricats Pujol

Sr. Macià Josep Querol i Viñes
Unipreus SL

Sr. Miquel Roma i Piró
Arids Roma SAU

Sr. Ramon Ros i Canosa
Ros 1 SA

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

Sr. Miquel A. Sánchez Figols
Sagafi Hotel SL

Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias
Hoteles Serrano SL

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

Sr. Josep Tarragona i Masana
Transportes Tarragona SA

Sr. Francesc Teixidó i Viñes
Aresté i Teixidó, SL

COMISSIONS DE LA LEGISLATURA

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

REUNIONS

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA

27 de març	20 de juliol
24 d'abril	23 de novembre
20 de juny	20 de desembre

REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

27 d'abril	23 de novembre
20 de juliol	20 de desembre

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

21 de febrer	18 de juliol
19 d'abril	19 de setembre
6 de juny	29 de novembre

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

21 de febrer	18 de juliol
19 d'abril	29 de novembre

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

14 de febrer

REUNIONS D'ASSAMBLEA GENERAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA (Madrid)

12 de juliol
22 de novembre

ALTRES REUNIONS

8 de febrer - Consell Presidents i Comitè Executiu

1 de març - Reunió de Presidents a la Cambra de Saragossa

6 de març - Reunió Casa Llotja Barcelona amb Conseller Baiget

2 de maig - Dinar Cámara España JL Bonet a Casa Llotja



2 OPINIÓ



QUAN EL CALENDARI LABORAL XOCA AMB LA PRÀCTICA CULTURAL

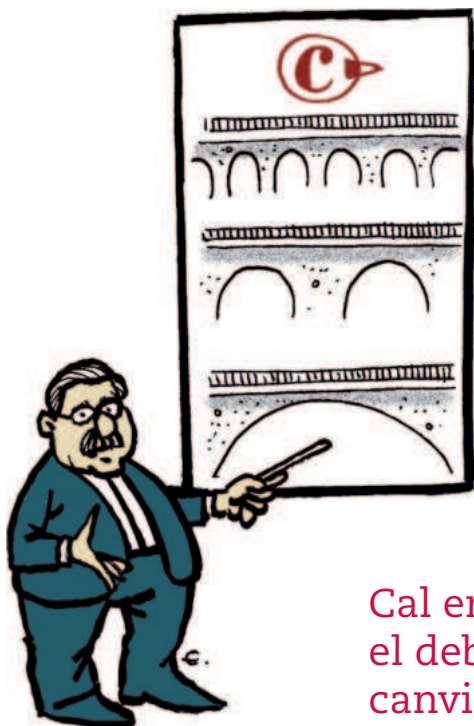
8 DE GENER DE 2017

JOAN H. SIMÓ

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

És ben sabut que els canvis sempre impliquen posicionaments d'uns i altres a favor i en contra. I a la nostra societat, aquestes lectures estan, malauradament, massa sovint relacionades amb la superficialitat i lleugeresa amb la que es rep determinada proposta. Fa uns dies des de la Cambra de Comerç de Lleida es va plantejar la possibilitat que es potenciés una major racionalització dels festius i ponts que se celebren traslladant a dilluns o divendres part d'aquests festius quan s'escaiguin entre setmana. El rebuig a la iniciativa a les xarxes socials ha estat instantani, una vegada més en resposta al reduccionisme característic d'aquest mitjà enlloc de reflexionar a fons en la proposta.

El suggeriment inicial, que haurà de ser debatut i polit per les parts implicades, es basava en dues premisses: la primera, que crear caps de setmana llargs beneficiaria empreses i treballadors per igual i la segona, que caldria una adaptació socio-cultural que implica tant els centres educatius com les pràctiques culturals, per tal de garantir la conciliació de la vida familiar i laboral.



Cal enfocar el debat del canvi amb valentia, rigor i sense hipocresies

La presència de múltiples ponts durant l'any com a conseqüència dels festius que s'escauen entre setmana és un handicap amb el que ha de batallar l'empresa en fer la seva planificació. Una situació que en el marc d'una economia global genera encara més disfuncions quan parlem dels mercats d'exportació. Per això des de la Cambra es va advocar per traslladar cap a dilluns i divendres aquelles festes que s'escaiguin entre setmana a fi i efecte de crear macro-caps de setmana que beneficiïn empreses i treballadors. D'una banda, l'empresa industrial no tindria el handicap de "agafar i deixar" les feines dia si dia no com acostuma a produir-se en la setmana del 6 al 8 de desembre; l'empresa turística, comercial o de serveis veuria com les reserves es consolidarien en aquests macro-caps de setmana que facilitarien les escapades i que incrementarien la demanda al sector dels serveis. Alhora, els treballadors i treballadores podrien gaudir de més temps per a destinar-lo a l'oci, la família,... o senzillament, a ells mateixos.

Tot plegat implicaria certs canvis en les pràctiques culturals. La proposta de la Cambra passava per traslladar aquelles festivitats menys arrelades a Catalunya com per exemple el Dia de la Hispanitat (12 d'octubre), el Dia de la Constitució (6 de desembre) o l'Assumpció de la Immaculada Concepció (15 d'agost) o les festivitats locals. Unes modificacions que a la pràctica moltes empreses i treballadors ja exerceixen en el marc d'acords bilaterals. Evidentment, hi ha unes dates al calendari laboral que es consideren intocables com per exemple l'1 de maig, Dia del Treball, el 25 de desembre, Nadal, o l'1 de gener, Cap d'Any. La resta haurien de ser estudiades cas per cas, tot i que sembla ser que les que menys problemes suposarien en ser traslladades haurien de ser aquelles que es basen en l'acord signat amb la Santa Seu el 1979, és a dir, les que són de caràcter marcadament religiós en una societat que cada vegada es diu ser més laica (si més no en el discurs) i les que responen a festivitats locals, moltes de les quals ja no responen a una pràctica cultural com a conseqüència de la mobilitat del mercat de treball que fa que moltes persones tinguin la feina en una població diferent a la que viuen.

Si ens mirem els països de l'entorn, avui per avui, l'estat espanyol, juntament amb Finlàndia i Portugal

serien els que més festius no laborables tindrien, 14 a l'any. Una dada que es va reduint en funció dels països i les seves pràctiques culturals fins arribar als 8 d'Holanda i del Regne Unit. Això però no suposa que es treballin més hores i dies a l'any, ja que en el cas d'Àustria, Grècia, França, o Suècia els dies de vacances disponibles són 25 enlloc dels 22 que tenim a Espanya i a Catalunya, compensant d'aquesta manera els festius no laborables. De fet, països en els quals sovint ens volem emmirallar com Dinamarca també tenen 25 dies de vacances. Els països que menys dies de vacances tenen a l'any serien Alemanya, Bèlgica, Itàlia, Holanda i el Regne Unit que només en tindrien 20. Uns països que també tenen menys festius no laborables, i que per tant treballen més hores/dies en el còmput anual.

En aquest context doncs, es tracta d'un xoc entre les pràctiques socio-culturals, més o menys arrelades, i les noves propostes d'organització social.

Així doncs, el suggeriment de Cambra és un punt de partida, una proposta sobre la qual reflexionar com volem que sigui el nostre calendari laboral a partir d'ara i quines considerem que han de ser les dates inamovibles i quines les que han anat perdent significat com a festivitat col·lectiva i només es mantenen per inèrcia com a tals.

I a partir d'aquí encarar el debat amb valentia, rigorosament, però també amb honestat i sense hipocresies.

EL TÈCNIC TRANSFRONTERER, COMPANYY DE VIATGE PER A L'EMPRESA

8 DE FEBRER DE 2017

ESTHER GARCIA

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

L'exportació de productes, bens i serveis sembla lligar-se habitualment a vendre "com més lluny millor" i això fa que massa sovint, els territoris més propers siguin grans desconeguts per a les nostres empreses. Una oportunitat de negoci que s'escapa si ningú no impulsa i dinamitza aquest tipus de relacions. I aquí és on entra en joc *CCI PirineusMed*, el projecte europeu que impulsarà i enfortirà tant la cooperació econòmica com els fluxos comercials en el marc de l'espai transfronterer mitjançant el desenvolupament d'eines, models empresarials, mètodes i iniciatives comunes que permetin l'expansió internacional amb aliances estratègiques entre els diferents actors econòmics. *CCI PirineusMed* és un projecte de les Cambres de Comerç d'Andorra, Girona, Perpinyà i Lleida finançat pel programa l'Interreg V-POCTEFA de la UE i té com a objectiu reduir les disparitats existents entre les regions tant des del punt de vista econòmic, social, com de la seva sostenibilitat ambiental per aconseguir una Europa unida i cohesionada. En el cas del programa POCTEFA les actuacions se centren en l'àrea transfronterera Espanya-França-Andorra.

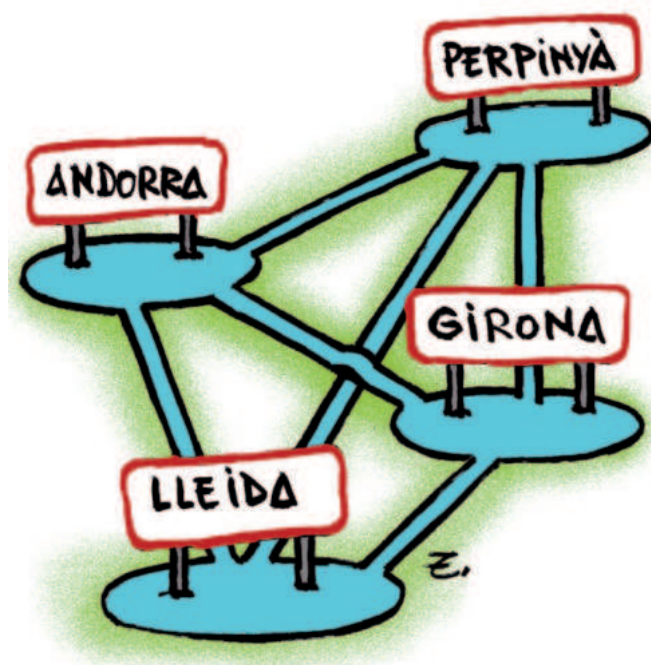
Sovint es diu que les persones són la base de les empreses, de les iniciatives i dels projectes i per tant,

són les que permeten que les actuacions i la gestió dels recursos es faci de la manera més idònia. En el projecte *CCI Pirineus Med* (Interreg-Poctefa) la clau per a un desenvolupament i execució eficients es basen en la figura del **tècnic transfronterer**.

En aquest marc doncs, la tasca del tècnic transfronterer és la de conèixer el territori i el teixit empresarial que caracteritza les zones de Perpinyà, Girona, Andorra i Lleida, a fi i efecte de poder acompanyar a les empreses en el desenvolupament del seu negoci en aquesta regió europea. Actualment, s'està realitzant la formació de dos tècnics de cada Cambra de Comerç per tal de capacitar-los adequadament per poder desenvolupar les accions proposades en el projecte i que aquestes arribin a bon port.

La formació del tècnic transfronterer consisteix en sessions formatives presencials i en visites als municipis que conformen l'àrea transfronterera. Les sessions presencials s'emmarquen en un programa dissenyat per la Universitat de Perpinyà, en el qual especialistes i professionals del territori expliquen les diferents temàtiques i com aquestes es treballen habitualment en cada Estat. D'aquesta manera, es profunditza tant en aspectes jurídics, en programes europeus, dret europeu o la mobilitat de treballadors i empreses per citar-ne alguns.

Les visites al territori busquen apropar el personal tècnic de les Cambres de Comerç implicades a les realitats que conformen les diverses regions i el seu teixit empresarial. Es tracta de visites diverses que abracen des d'empreses punteres o peculiars a centres d'interès, instituts de recerca o viviers d'empreses entre d'altres.



Les accions que es duren a terme en el marc de CCI *PirineusMed* es divideixen en tres grups: les accions d'assessorament empresarial, els esdeveniments empresarials i les eines de mobilitat. El públic objectiu de totes aquestes actuacions és la petita i mitjana empresa, la microempresa i els autònoms. Precisament, una de les primeres propostes per potenciar aquests lligams es desenvoluparà a Lleida el proper dia 22 de març. Es tracta de la jornada "Pirineus Gourmet: fem xarxa, fem negoci" que portarà a Lleida experts del sector que analitzaran des de les noves tendències de mercat a nous canals de distribució i venda. La sessió comptarà amb un espai d'exposició de productes en el que els productors d'aliments gourmet podran donar-los a conèixer a distribuïdors i restauradors de la zona transfron-

terera però també en establir relacions amb nous proveïdors o realitzar contactes que permetin crear sinèrgies entre ells.

Amb totes les eines i recursos que el projecte posa al seu abast, el tècnic transfronterer té com a objectius: Intensificar les relacions comercials i fo-

mentar el desenvolupament econòmic del territori; facilitar la cooperació entre els àrees per afavorir la mobilitat empresarial; generar oportunitats d'ocupació mitjançant aquesta cooperació que beneficiïn a la resta de la societat de la zona; i dotar d'eines i recursos a les empreses per facilitar la seva sortida a mercats exteriors; potenciar les relacions entre les pimes, la creació de parteners transfron-

“Pirineus Gourmet: fem xarxa, fem negoci” cita ineludible el 22 de març a Lleida

terers, realitzant accions conjuntes entre els agents implicats. Alhora el tècnic haurà d'afrontar les diferències entre territoris i haurà d'eliminar l'efecte de barrera mental que encara existeix en moltes zones transfrontereres a l'hora de plantejar-se fer negoci amb els veïns.

Cal destacar finalment, que els tècnics transfronterers són treballadors de les Cambres de Comerç que ja tenen experiència en l'àmbit empresarial de la seva àrea i que per tant són grans coneixedors del territori en el que treballen. Es tracta de persones que han dissenyat i desenvolupat el projecte CCI *PirineusMed* des del minut 0 i que ho han fet amb passió i implicació personal per tal de concloure'l de manera exitosa.

MISSIONS COMERCIALS, UNA EINA AL SERVEI DE LA INTERNACIONALITZACIÓ

5 DE MARÇ DE 2017

JORDI QUEJIDO

Responsable de l'àrea Internacional de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.

Els processos d'internacionalització de les empreses lleidatanes han esdevingut una realitat que ja no té aturador. Així ho confirmen les dades de la Balança Comercial de Lleida 2016 que es van publicar recentment i que evidenciaven que les exportacions des de Lleida han crescut un 4,26 % respecte a l'exercici 2015. Però el que és més important, el nombre d'empreses de les comarques de Ponent que avui aposten de manera continuada per estar presents als mercats internacionals arriba ja a les 802, una xifra que cada any va a alça i que ho fa amb pas ferm.



La propera cita del 'International Wine Business Meetings': al setembre, amb importadors de Perú i de Cuba

Una de les eines que més bons resultats ha donat han estat les missions comercials siguin directes o inverses. Es tracta d'un instrument que permet a les empreses sense experiència prèvia en un determinat mercat conèixer de primera mà quin és el funcionament del seu sector en el país al que volen penetrar, ja sigui de manera directa o mitjançant

l'oferta dels seus productes i/o serveis a empreses locals que exerciran d'intermediàries en aquests mercats desconeguts. Les Cambres de Comerç de Catalunya, amb la col·laboració d'Acció-Generalitat de Catalunya dissenyen anualment un pla de missions comercials que proporciona a les empreses catalanes i lleidatanes la possibilitat d'introduir-se en un total de 92 països de cinc continents, si decideixen participar a les 57 missions que s'organitzen.

Un exemple que tenim ben a l'abast a Lleida són les diferents edicions del International Wine Business Meetings que, centrat en la internacionalització del sector del vi acaba de celebrar la seva setena edició aquest mes de febrer. En aquesta ocasió, han estat importadors de Hong Kong i Taiwan els que han visitat Lleida per conèixer els nostres cellers i els productes que elaboren per posar-los a l'abast dels consumidors dels seus respectius països i potenciar d'aquesta manera la seva expansió més enllà de les fronteres de la UE. Però si els importadors i distribuïdors són importants en aquestes estratègies, una peça clau són sens dubte els cellers lleidatans, catalans i espanyols que prenen part a la missió i que en aquesta darrera edició han batut el rècord de participació.

De ben segur que els resultats obtinguts en anteriors edicions del International Wine Business Meetings hi ha jugat el seu paper. La primera missió que es va fer ara fa tres anys ha permès incrementar fins a data d'avui en un 15 % les exportacions de vins als Estats Units i un 25 % a Canadà. El cas més espectacular però ha estat el de Corea del Sud que va tenir lloc al setembre de l'any passat. En només sis mesos les exportacions de vins a aquell país han crescut un 418%. I de fet, si ens fixem en les dades el cert és que els mercats asiàtics semblen especialment interessats en els nostres vins, ja que també la missió de Xina al 2014 i la de Japó al 2015 assenyalen unes xifres força interessants amb uns creixements de les exportacions del 85 i del 36 % respectivament.

L'interès de la Cambra de Comerç de Lleida per potenciar aquestes relacions i sensibilitzar les empreses de Ponent de la importància de la internacionalització ens ha portat, a tot just una setma-

na de tancar el darrer International Wine Business Meetings a treballar en la propera cita aquest mes de setembre. Una data en la que arribaran a Lleida distribuïdors i importadors de vins procedents de Perú.

Alhora, hi ha un altre mercat al Carib que s'està posicionant entre els més atractius per a l'empresariat lleidatà. Es tracta del mercat cubà que en ple procés d'obertura suposa una gran oportunitat per a les nostres empreses, ja que el pes de les relacions històriques mantingudes amb aquest país reforça la nostra imatge, com a firmes serioses, competitives i interessants. En aquest cas però, l'àmbit d'actuació serà més gran ja que es treballa per involucrar a tot el sector agroalimentari, de la maquinària agrícola i les empreses de materials de construcció de manera que en el marc de la Fira de Sant Miquel es pugui dur a terme una missió inversa amb importadors cubans.

Finalment, esmentar que tan convençuts estem de les oportunitats que les nostres empreses poden trobar a l'exterior – i no només en els mercats més allunyats – que aquest mes de març, concretament el dia 22 celebrarem al Palau de Congressos de Lleida una trobada entre empreses i distribuïdors del sud de França, Andorra o Girona per ajudar a les petites empreses que han optat pel mercat gourmet a fer el seu forat en aquests mercats tan propers però sovint tant desconeguts. L'iniciativa s'emmarca dins el projecte Interreg-Poctefa de la Unió Europea i pretén reforçar les relacions comercials entre els agents del territori transfronterer. Així doncs, des d'aquestes ratlles animem a totes les empreses lleidatanes a prendre part en les diferents activitats que la Cambra de Comerç posa al seu abast per millorar les seves oportunitats de millora i de creixement empresarial.

TECNOLOGIA INTEL·LIGENT PER MILLORAR LA COMPETITIVITAT

29 D'ABRIL DE 2017

FRANCESC CAMPS

Soci fundador Eral Grup en Big Data

La tecnologia és una gran aliada de les persones ja que ens ajuda a resoldre tasques i processos de manera molt més competitiva. La tendència natural és la d'automatitzar o industrialitzar processos en els quals les màquines poden treballar millor que les persones. Ja al s. XXI, una vegada superada la societat de les tecnologies de la comunicació, la informació i el coneixement entrem en una societat intel·ligent en la qual si fins ara les màquines han substituït a l'home en els processos productius numèrics i mecànics, ara el repte és superar la frontera no traspassada: el control dels processos propis mitjançant l'aplicació d'algoritmes intel·ligents. Les màquines a banda de produir en quantitat i qualitat, han de controlar la intel·ligència dels processos gràcies a l'anàlisi de dades Big Data i donar resposta a qüestions com el control de l'oferta i la demanda per saber com i quant produir, preveure les necessitats futures a partir dels models actuals o com produir en funció de les condicions exteriors...

En aquest context d'industrialització de la intel·ligència, quins són els impactes que aquests algoritmes tenen en la productivitat de l'empresa?

Quin impacte pot tenir la utilització del Big Data? Fins a quin punt és ètic fer servir certa informació per a la presa de decisions? Es pot dotar d'intel·ligència a un procés de gestió de persones o un pla de desenvolupament? I si la màquina ajuda al seguiment i acompanyament de la persona mitjançant dinàmiques d'acompanyament (*coach*) fent servir intel·ligència artificial? La resposta és Sí, i el model integral ja s'està implantant al mercat i s'augura un impacte sense precedents els propers deu anys.

Conèixer l'usuari

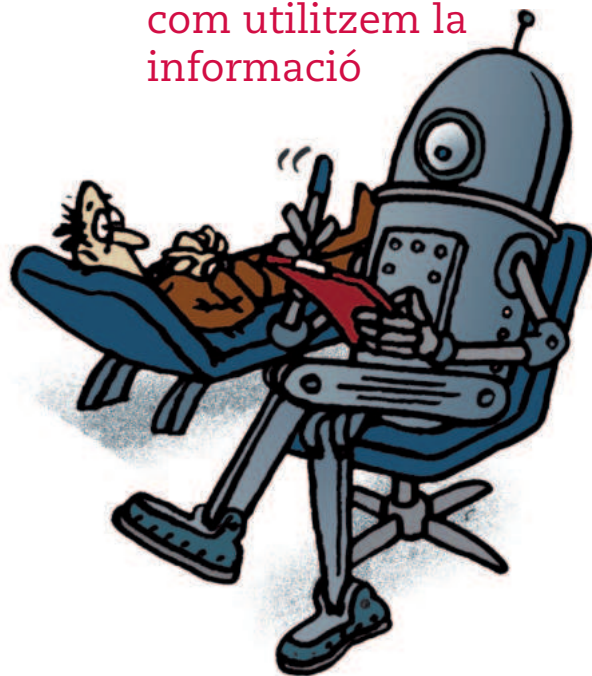
L'emmagatzemament i anàlisi de dades en grans quantitats (Big Data) permet estudiar el contingut que es genera perquè tota interacció amb l'usuari queda registrada com a dada per a ser analitzada. A efectes pràctics, les accions estadístiques que s'estudien sobre les persones fan referència als hàbits, necessitats, reptes, el seu nivell relacional, freqüències... i això permet predir el seu comportament futur com a consumidors: què està pensant a comprar, quan ho vol i quines el seu poder adquisi-

tiu... i amb aquestes dades, un 50% de la venda ja està feta. És doncs un estudi de mercat sòlid que ens permet saber en què val la pena invertir temps i diners i en què no.

Millorar les vendes

La tecnologia Big Data ajuda a l'empresa a anticipar-se a les necessitats de l'usuari hiperconnectat però alhora consisteix en extraure conclusions valuoses del processament de cents de milions de dades procedents de fonts que fins ara havien desaparegut. Per obtenir una anàlisi prèvia i generar les millors propostes de valor, és necessari que ls companyies estableixin els seus objectius abans de fer servir la tecnologia, és a dir: identificar quina informació es vol estudiar i quina estratègia se seguirà per fer-ho.

“ La societat resultant de l'ús del Big Data, l'anàlisi de les dades en grans quantitats, dependrà de com utilitzem la informació



Per exemple, el turisme intel·ligent consisteix en recopilar informació de diferents punts de consum per dissenyar una estratègia de màrqueting ben defini-

da per a un públic objectiu específic. Les empreses turístiques han de desenvolupar productes i serveis personalitzats i entendre quins són els patrons de despesa dels seus potencials clients. Això, permetrà millorar la qualitat del servei ja que les experiències personalitzades estalvien esforços al consumidor a l'hora de trobar el pack que li interessa i per tant incrementar els índexs de satisfacció.

Millorar el sistema de salut

El sector sanitari és un dels que major quantitat de dades genera a diari. Unes dades que una vegada processades mitjançant les tècniques analítiques Big Data podrien aconseguir una medicina més eficaç i personalitzada. Un dels grans avenços en aquest camp ha estat la digitalització de la informació clínica mitjançant l'historial electrònic del pacient, però el sector està en constant evolució i l'e-Salut és crucial per a recopilar i actualitzar la informació del pacient i millorar la comunicació amb el seu metge i el seu entorn. Tot i la gran inversió que suposa, els beneficis van des de la medicina poblacional, la predictiva, la personalitzada a la medicina participativa entre d'altres.

La gestió dels recursos humans

El reclutament digital ja és una realitat. En un simple currículum hi ha molta informació que es perd i per això se l'està reemplaçant pel coneixement de l'experiència, les habilitats i les aptituds individuals d'un candidat concret. Big Data doncs, és sinònim d'informació però també d'organització i de presa de decisions a l'hora de contractar algú.

En aquest context, si els robots comencen a pensar... què farem les persones? Qualsevol reconversió industrial implica canvis en el mercat laboral i per tant, perquè no pensar en una possible reducció del temps de treball? Seriem més feliços? Els indicadors actuals diuen que un repte professional i una activitat laboral intensa ens fan sentir més feliços i per tant caldrà repensar els models actuals en profunditat. Les tecnologies intel·ligents poden servir per apoderar el desenvolupament personal o, per contra, per construir una societat passiva i anorreada on les persones senzillament "viurem".

Big Data involucra tothom des de les grans empreses multinacionals a les Pime. La manera com utilitzem aquesta nova tecnologia és a les nostres mans.

CAL FOMENTAR LA TECNOLOGIA ENTRE LES PYMES I AUTÒNOMS

Internet de les coses, indústria 4.0, connectivitat, informàtica al núvol... tot un seguit de nomenclatures amb les que, poc a poc, tant els autònoms, les petites i mitjanes empreses (pimes) ens hi haurem d'anar familiaritzant. I és que de fet, del que estem parlant és d'una veritable revolució. Parlem de com gestionem les nostres empreses, però també de com considerem que hem de tenir cura de les nostres dades i de les relacions amb els nostres clients. Les noves tecnologies van arribar ara fa uns anys i van venir per quedar-se i consolidar-se, i per tant, l'empresa –sigui quina sigui la seva tipologia– no pot donar l'esquena.

En aquest marc i amb aquest convenciment és amb el que es va dissenyar el programa *TicCàmaras*, al qual s'ha sumat la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida. Una proposta que vol fomentar la cultura tecnològica entre autònoms i pimes per tal d'afavorir una posició competitiva que permeti un creixement econòmic sostingut d'aquestes empreses en els mercats locals, transfronterers i/o internacionals. *TicCàmaras* està finançat pel Fons de Desenvolupament Regional de la Unió Europea (FEDER) i s'emmarca en el programa Operatiu de Creixement intel·ligent (POCInt). El cofinançament de les actuacions depèn de la regió en la que es troba ubicada l'empresa i les seves característiques, però en el cas de Catalunya -i per tant de Lleida- el percentatge que se subvencionarà és del 50%.

Entre els objectius del programa *TicCàmaras* hi ha el d'impulsar de manera sistemàtica la incorporació de les TIC com a eines competitives, clau de volta de l'estratègia diària de funcionament i que defineix el tipus de relació que es vol tenir amb els clients. És doncs un instrument per impulsar la productivitat i la competitivitat de manera que la paraula innovació formi part el vocabulari bàsic d'autònoms i pimes.

Entre les actuacions que hi ha previstes i a banda dels ajuts per a incorporar les TIC a l'empresa es contempla també la realització de diferents tallers i accions de comunicació, capacitació, difusió i foment de l'ús de les noves tecnologies al servei del comerç electrònic, el màrqueting digital o la facturació electrònica, entre d'altres. Amb aquest interès per ajudar a obrir nous canals i mercats, es posaran

25 DE MAIG DE 2017

XAVIER PIQUÉ

Responsable del Departament d'Informàtica de la Cambra de Comerç de Lleida

en marxa diferents fòrums de debat que ajudin a millorar la capacitació i la confiança que autònoms i pimes tenen respecte a la digitalització incloent aspectes normatius, obligacions, avantatges i oportunitats que ens ofereix, per exemple, el fet de tenir les dades al núvol.

“**TicCàmaras,
una eina de
la Cambra per
impulsar la
digitalització**”



Es tracta d'una proposta que va molt més enllà de donar diners per a fer inversions. Es tracta de donar la mà a autònoms i petites empreses que creuen que això de les TIC els va gran, que no poden fer front a la digitalització per manca de recursos humans o econòmics... en definitiva que no es veuen preparats pel que vindrà. Ara és el moment de posar remei a aquesta situació que sovint es troba més en la mentalitat que en els impediments reals i materials de l'empresa o del sector en el que es treballa.

I quin serà el procediment? Doncs primer cal fer una bona diagnosi (DAT) de quin és el punt de partida

en el que es troba l'empresa pel que fa a la digitalització i quines són les seves possibilitats de millora. En aquest sentit, s'estudia també la seva cadena de valor que proporciona informació del esquema i de la situació respecte al seu entorn econòmic, sectorial i de mercat. En aquest punt, la identificació de les necessitats tecnològiques s'ha d'alinejar amb les opcions estratègiques i operatives tant a nivell intern (processos, informació i persones) com externes (Relacions amb clients, proveïdors, col·laboradors). És aleshores quan es faran les recomanacions de línies d'actuació: ús de les TIC per a la gestió empresarial, el comerç electrònic o el màrqueting digital. L'assessoria la farà el personal de la Cambra de Comerç de Lleida format especialment i serà el referent de les empreses destinatàries. El termini raonable per a donar com a vàlid un diagnòstic és d'un any, ja que a partir d'aleshores és

necessari revisar-lo per adaptar-lo als nous entorns tecnològics.

Durant la implantació l'empresa decidirà amb quin proveïdor vol realitzar cada projecte i podrà comptar amb el suport de la Cambra per a la sol·licitud i recepció d'ofertes. Tot i això la selecció final correspondrà específicament a l'empresa beneficiària. Els requisits per prendre part en el programa es concreten bàsicament en estar al corrent de pagament de les obligacions tributàries i de Seguretat Social, i estar interessat en aportar temps i recursos per cofinançar la seva participació al *TicCàmaras*.

El programa s'adreça tant a les empreses industrials, comercials i de serveis i és per això que des de la Cambra de Comerç de Lleida considerem que es tracta d'una bona oportunitat per a entrar en el que és ja el nostre present: el món digital.

ESTRATÈGIA I MÀRQUETING DIGITAL, CLAUS DE LA INTERNACIONALITZACIÓ DE L'EMPRESA

25 DE JUNY DE 2017

JORDI QUEJIDO

Responsable de l'Àrea Internacional de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.

El grau d'internacionalització de les empreses lleidatanes continua augmentant de manera exponencial. La Balança Comercial de Lleida del primer trimestre del 2017 posa de manifest que les exportacions realitzades des de Lleida han crescut un 20,76% respecte el mateix període de l'any 2016. No obstant això, el procés d'internacionalització de l'economia catalana pateix de certes debilitats: tot i que el nombre d'empreses que exporten de manera regular va creixent, se segueix observant una excessiva concentració de l'activitat exportadora en un nombre reduït d'empreses, ja que 50 empreses lleidatanes acaparen el 70% de les exportacions que es fan des de la demarcació.

Altres debilitats són l'escàs interès exportador de les petites i mitjanes empreses (pimes), el reduït nombre d'empreses que ho fan regularment, la concentració de vendes als mercats de la Unió Europea, o l'insuficient contingut tecnològic que es pot veure en aquestes exportacions de mitjana. Per tant, la nostra economia necessita no només incrementar les exportacions, sinó també millorar la seva presència en els mercats internacionals no

comunitaris, avançar en la diversificació de mercats de destí i en la sofisticació de les pròpies exportacions. Per aconseguir aquests objectius es requereix un gran esforç per part de les empreses i un suport institucional decidit. El *Programa de Suport a l'Expansió Internacional de Pimes, Xpande*, té com a finalitat donar suport a les empreses per a la consecució d'aquests objectius, enfortint l'empresa i potenciant el teixit exportador.

La internacionalització ha d'esdevenir una estratègia de creixement i consolidació per a un nombre important de les empreses lleidatanes. Per això, les Cambres de Comerç, fidels a la seva tradicional tasca d'acompanyar les empreses aquest desenvolupament internacional, ofereixen a través de **Xpande** un servei d'assessorament personalitzat i un conjunt d'ajudes que els ajudaran a abordar els seus processos d'internacionalització amb més possibilitats d'èxit.

Com s'ha publicat aquesta setmana, **Xpande** és un servei d'assessorament individualitzat adreçat tant a empreses amb limitada o nul·la experiència en

els mercats internacionals com a aquelles que tenen interès a iniciar la seva exportació a un mercat determinat. Per tal de treure el màxim profit d'uns recursos sovint limitats, aquestes empreses necessiten una orientació per de manera que els objectius a assolir siguin concrets i assumibles ja que han de permetre assolir una posició competitiva però sostenible en el temps als mercats seleccionats, ja que de poc serveix assolir uns resultats inicials excel·lents si no s'aconsegueix certa continuïtat en les operacions que es tanquen.



“ ‘Xpande’ i ‘Xpande Digital’, és assessorament i són ajuts directes per a les empreses que volen exportar

Per a l'èxit dels processos d'internacionalització, el **màrqueting digital** adquireix cada vegada una major importància. Aquesta eina permet fer realitat a curt i a mig termini: l'increment de les vendes *on-line*, l'establiment i manteniment de contactes, la millorar la imatge de marca o el fet d'atraure clients als punts de venda que tingui l'empresa. Així doncs, posar en marxa una campanya de màrqueting *on-line* comporta un coneixement tecnològic que permet incrementar el valor dels productes de les empreses, reduir costos i crear noves oportunitats.

Per tant, des de la Cambra de Comerç de Lleida considerem molt necessari dotar a les empreses que inicien el seu procés d'internacionalització de coneixements en matèria de màrqueting digital, ja que les actuacions en aquest àmbit ja formen part de l'estratègia d'internacionalització de qualsevol empresa. Conscients d'aquestes necessitats, les cambres han dissenyat el projecte **Xpande Digital** que pretén ajudar a les empreses a implementar un pla de màrqueting digital orientat a la seva internacionalització.

Aquest programa, amb una durada d'un any, té com a objectiu assessorar de manera gratuïta a empreses amb limitada experiència en màrqueting digital en mercats internacionals i donar-los suport en el desenvolupament d'una estratègia de màrqueting fent ús de les noves tecnologies per accedir a un mercat exterior concret a través d'un pressupost individualitzat d'ajudes. La despesa de cada empresa en les mesures d'actuació és de 9.000 euros i l'ajut que es rebrà és del 50% procedents dels fons FEDER. Per sol·licitar els ajuts associats al **Programa Xpande i Xpande Digital**, l'empresa pot contactar amb la Cambra de Comerç de Lleida o consultar a la nostra plana web (www.cambralleida.org).

Les empreses necessiten més que mai obrir nous mercats i la Cambra de Comerç de Lleida vol estar al seu costat proporcionant-les-hi l'assessorament i suport econòmic.

QUAN LA REPRESENTATIVITAT VOL DIR COMPARTIR EL MATEIX OBJECTIU

24 DE SETEMBRE DE 2017

JOAN H. SIMÓ

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

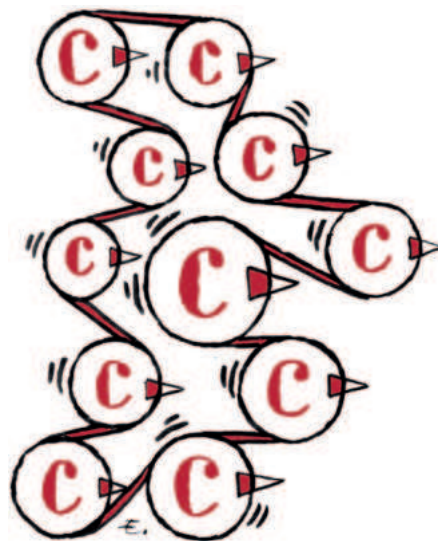
Hi ha qui considera que la competitivitat és la clau per evolucionar en el món dels negocis. El cert és, però, que el fet de ser competitiu té un cert caràcter calidoscòpic, és a dir, no es pot veure només des de la perspectiva econòmica, sinó que cada vegada més incorpora components lligats a la gestió i estratègia, la comunicació, però sobretot a la responsabilitat social. Per això, avui en dia, s'entén també com a definició de competitivitat la capacitat que una empresa i/o entitat o institució tenen de renovació i d'adaptar-se a les noves demandes que permanentment els fa la societat i per tant els seus clients.

Un exemple d'aquesta adaptació al canvi el trobem en la nostra mateixa institució. Si la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida no hagués estat amatent als canvis que s'anaven produint, i hagués adaptat la seva oferta de serveis a les necessitats del teixit productiu i social de Lleida, avui no comptaria pas amb una trajectòria de 130 anys d'història. L'adaptació pot arribar però per diferents vies, algunes fins i tot insospitades. D'aquesta manera, un dels revulsius per a la nostra institució va ser sens dubte l'any 2010 amb l'eliminació de les quotes empresarials obligatòries que va suposar una retallada, dràstica del 100% del pressupost de la institució. Lluny però de quedar-nos aturats, en aquell moment ja vàrem aplicar aquest concepte que amb la crisi s'ha posat de moda "reinventar-se". I el resultat fins ara, després d'un trajecte que no ha estat precisament de color rosa, és una cambra molt més dinàmica, amb noves propostes formatives, serveis a la innovació, al desenvolupament del territori i a la internacionalització, entre d'altres. Hem construït una Cambra que vol adreçar-se també als joves que d'aquí uns anys seran els empresaris lleidatans. I a partir d'ara continuarem treballant en aquesta línia per consolidar el que hem assolit i millorar encara més el que podem oferir a la societat lleidatana.

A ningú se li escapa que la formació continuada ajuda a *reciclar* la manera de veure el món i de fer front a tots aquests reptes. Per això, la Cambra posa a l'abast de la ciutadania lleidatana –empreses, autònoms i treballadors– programes que s'adaptin a les diferents necessitats. Des de la formació in company, és a dir, els programes fets a mida per cobrir demandes específiques d'una empresa fins a

programes directius com el de Màrqueting i Vendes d'ESADE, passant per les propostes que gestionem del Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) o de programes adreçats als joves de 16 a 29 anys que volen completar la seva formació.

Amb 130 anys d'història, la Cambra és avui en dia més dinàmica en el servei als empresaris de Lleida



Aquest objectiu i manera de fer no tindria cap sentit si no tinguéssim l'escalf de l'empresa (tant i fa si són petites, mitjanes o grans) que ens anima a treballar cada dia. Volem, que els empresaris –actuals i futurs– sàpiguen que la Cambra és casa seva i que la participació en aquesta institució no és només una connexió d'interessos econòmics, sinó que darrera de cada actuació es genera també un benefici social que enriqueix el territori. Per exemple, quan la cambra demana millors infraestructures viàries i ferroviàries per a les mercaderies, es reclama la modernització de les vies de comunicació, d'aquelles carreteres i serveis que la ciutadania fa servir per als seus desplaçaments diaris, ja siguin laborals o de lleure. Quan s'aposta per la innovació a l'empresa,

s'està defensant una societat mental i tecnològicament avançada que pugui donar resposta als nous reptes que es plantegin, ja sigui en l'alimentació, la gestió de l'aigua, dels residus, de la salut...

És en aquesta defensa dels interessos socials i empresarials que podem dir que el paper de la Cambra de Comerç de Lleida és el de fer de lobby davant d'aquells que prenen les decisions, avui majoritàriament circumscrites en l'àmbit internacional. Afavorir les exportacions dels nostres productes a nous països que no els coneixen mitjançant missions comercials com les que aquesta mateixa setmana

vàrem fer amb Perú o la que la setmana entrant farem a Canadà en són dos petits exemples. I en aquest repte, tothom i és cridat a participar. Per això, disposem de 10 delegacions a les comarques lleidatanes que volen atansar-se al territori de primera mà per donar resposta a les seves necessitats de la manera més àgil possible. I sens dubte, una de les millors eines per a treballar consisteix en associar-se, en formar part d'un col·lectiu que comparteix objectius. I aquí és on trobareu a la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i a tots aquells que la conformen.

NOUS MODELS DE CLIENTS, NOVES MANERES DE VENDRE

La transformació de l'activitat comercial no és cap secret. Però si es vol mantenir el ritme i estar al dia, els canvis que cal fer són realment inacabables. No només ha canviat la manera de comprar, sinó també la manera com els consumidors accedeixen a la informació, el ventall de possibilitats de què disposen, la mobilitat de la clientela, l'impacte de les xarxes socials i de la compra *online*... i tot plegat, lligat als canvis en els hàbits de vida, ha fet que la fisonomia del nostre comerç hagi canviat en un obrir i tancar d'ulls.

Són molts els que parlen de la crisi en la que està immers el comerç tradicional, el de *tota la vida*. Es refereixen al comerç de proximitat, al de barri, el que trobem en petites poblacions que sovint es manté obert i actiu sense que la rendibilitat del negoci ho justifiqui. Hi és perquè els seus propietaris consideren que si cobreixen despeses i els queda alguna cosa per anar tirant, ja estan satisfets. Però justament aquestes petites dimensions poden ser un dels avantatges competitiu del comerç de proximitat. Ser petit vol dir ser molt més àgil i flexible que les grans corporacions, però per aprofitar els trens que passen cal estar molt atent al que passa al nostre voltant, ser valent i assumir riscos... i encara més si fa dècades que fem les coses de la mateixa manera només perquè fins ara ens han funcionat. Per tant, una crisi pot passar a ser també una oportunitat de canvi que ens obri les portes a un futur prometedor.

22 D'OCTUBRE DE 2017

BLANCA SIURANA

Responsable de l'Àrea de Comerç i Competitivitat de la Cambra de Comerç de Lleida.



El Comerç és una
de les activitats
més antigues de
la humanitat

Com passa a tots els sectors, en els propers anys hi haurà comerços que tancaran per manca de relleu generacional, perquè hauran arribat al límit de la seva resistència econòmica... però alhora n'hi haurà d'altres que obriran les seves portes plenes d'optimisme. I és que és ben cert que el consumi-

dor busca comerços amb valors, personalització, diferenciació... perquè està tip de veure el mateix a tots els aparadors. Per això, la identificació amb el lloc on es troben aquestes botigues és un element a explotar. Si algú visita Lleida i en un aparador veu un producte que només pot trobar a Lleida, de ben segur que li cridarà l'atenció i el comprarà, però evidentment no vindrà per una barra de pa com la que pot trobar al costat de casa.

Per això, tots aquells comerços que a banda de vendre s'esforcin per a millorar l'experiència de compra tenen moltes possibilitats de sortir-se'n. I com es fa això? Doncs fent que l'estona que els clients passin al nostre comerç, o en al seu voltant, -a banda de cobrir una necessitat- sigui una experiència agradable, que el faci sentir bé, que el relaxi i el faci sentir especial i estimat pel venedor. I, de fet, no estem tan lluny d'assolir aquest objectiu.

Les nombroses diagnosis comercials que des de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis hem fet pel territori en els darrers anys han posat de manifest que tots aquests valors de diferenciació i personalització en el tracte i el servei existeixen. Quina és

doncs la mancança? Que ho consideren tan normal que no s'ha posat en valor. Cal apostar per comunicar-se amb els clients més enllà del gest o la paraula. Els nostres aparadors parlen de nosaltres i dels nostres productes, la manera com els il·luminem, com els decorem i organitzem... cada detall explica un trosset de la nostra història i de la personalitat del nostre negoci.

Si ens mirem l'estadística del ritme econòmic veurem que pel que fa al sector del comerç no estem pas en un marc fatalista. La majoria dels enquestats a Lleida asseguren que la situació en aquests moments és estable, però gairebé una quarta part considera que el mercat evoluciona favorablement i considera que els propers mesos les expectatives comercials seran bones. Algunes generacions han venut que qualsevol altre sector és millor que el comerç, que és massa sacrificat i aquest discurs ha impregnat els que en viuen d'una manera malaltissa. Però el comerç no és només un sector apassionant, és una de les activitats humanes més antigues de la història. Per això, tot i ser un gran repte, gestionar-lo correctament suposa la satisfacció d'un retorn molt positiu.

LA FORMACIÓ DUAL, RECUPERANT L'ESPERIT DE L'APRENTENT

El concepte de formació dual era fins fa ben poc pràcticament desconegut per a molts i si bé és cert que en els darrers anys el terme s'ha anat introduint en el vocabulari educatiu i empresarial, encara queda molt camí per recórrer. En sentir-lo, el primer que acostuma a venir-nos a la ment, és Alemanya. Sí, és cert que aquest sistema està molt implantat en aquest país europeu, però no ho és menys, que el model no és tant nou com pugui semblar. De fet, es tracta de la modernització i de l'adaptació al sistema educatiu actual de la figura de "l'aprenent" que ja existia a l'Edat Mitjana.

El model d'aprenentatge de l'Edat Mitjana, desenvolupat especialment als gremis, es basava en la supervisió que feien els mestres artesans de la feina que desenvolupaven els joves que volien aprendre l'ofici a canvi d'aliments, allotjament i formació formal en l'artesania. La majoria dels aprenents volien esde-

venir mestres artesans en finalitzar un contracte que sovint suposava uns set anys d'aprenentatge.

Així, la filosofia que mou la formació dual, i la que en el seu dia era darrera l'aprenent, era la de win-win, és a dir un procediment pel qual ambdues parts en surten beneficiades: l'empresa perquè pot formar el seu futur treballador segons les seves necessitats i l'aprenent/a perquè coneix de primera mà els requeriments que implica un lloc de treball

19 DE NOVEMBRE DE 2017

JOAN H. SIMÓ

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



**La filosofia és
la del 'win-
win', guanya
l'empresa en
poder formar
el seu futur
treballador, i
aquest perquè
adquireix de
primera mà
l'experiència**

real, els reptes als que haurà de fer front i adquireix l'experiència de poder-los gestionar amb el suport de persones avesades a fer-ho. Tot plegat una bona dosi de motivació per a uns joves que veuen remunerat una part del seu aprenentatge.

Justament una de les principals avantatges que té la proposta de Formació Dual és el seu caràcter individualitzat, ja que es traça un itinerari formatiu per a cada cas. El cicle s'inicia amb 100 hores de Formació en Centres de Treball (FCT) sense remuneració i és una vegada realitzades que es formalitza el període en alternança en el qual l'alumnat s'incorpora al personal de l'empresa, ja sigui amb contracte laboral o amb una beca. Tant les tasques com les persones de referència de l'alumnat s'establiran en el document de compromís entre les parts, i es recomana que la jornada laboral i la formació no sobrepassin les quaranta hores setmanals (vuit diàries).



En el transcurs de la FCT la responsabilitat acadèmica és del centre formatiu, però quan s'inicia el contracte, l'empresa assumeix les obligacions derivades de la relació laboral. En el cas d'optar per la beca, l'alumnat es donat d'alta a la Seguretat Social com a assimilat a personal treballador per compte d'altri i correspon a l'empresa fer-se càrrec de les obligacions que se'n deriven.

Un dels objectius d'aquest sistema formatiu és la progressiva implicació de l'alumnat en la presa de decisions relatives al seu lloc de treball i és aquí on el tutor/a d'empresa juga un paper clau en la motivació i en la transmissió de coneixements, valors i actituds al futur treballador/a.

És cert que avui, les empreses han de competir als mercats internacionals, però no ho és menys que també han de ser igualment fortes als mercats locals. La Cambra de Comerç de Lleida té entre les seves funcions la de vetllar per millorar dia a dia el potencial del teixit empresarial lleidatà i afavorir l'accés als recursos humans necessaris garantir el seu futur. Sovint una de les queixes de l'empresariat és que a l'hora de proporcionar aquests recursos hi ha molts gaps entre les necessitats que tenen les empreses i l'oferta formativa reglada. I és per això que pensem, seriosament, que la formació dual pot ser el desllorigador que ens ajudi a cobrir aquests forats. Per això, la nostra tasca se centrarà en la intermediació entre l'empresa i el centre educatiu, però també en la sensibilització de l'empresariat de la importància de creure i implantar la Formació Dual.

En el primer paràgraf fèiem referència a Alemanya, i no era gratuït. És precisament en aquest model en el que ens hem d'emmirallar tot i les diferències en l'estructura de mercat. De fet, ja fa anys que les cambres tenim un conveni signat amb les Cambres alemanyes per conèixer de primera mà el *Know-How* de la Formació Dual. En el marc d'aquest acord, es compta amb l'assessorament de les cambres alemanyes en la construcció d'un sistema unificat de Formació Professional Dual i en el reforçament del sistema d'alternança, clau de la FP Dual.

Ha estat en aquest marc que aquesta mateixa setmana hem organitzat una primera jornada en la que hem volgut posar sobre la taula tant les necessitats de l'empresa com l'oferta formativa en Dual que tenim a Lleida. Una sessió que va permetre conèixer els prometedors resultats de les primeres iniciatives a Catalunya i les experiències que diferents empreses i professionals han viscut en la posada en marxa d'un model que ve de lluny en l'essència però al qual encara li queda un llarg camí a recórrer, tant en el present com en el futur.

PER UNA NOVA MOBILITAT

17 DE DESEMBRE DE 2017

JOAN H. SIMÓ

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

En els darrers anys la paraula “sostenibilitat” ha passat a integrar-se plenament en el nostre dia a dia. És sostenible reduir el consum i reciclar els subproductes; és sostenible caminar enlloc d’anar en cotxe a la feina; és sostenible preservar el medi... i així un llarg etcètera. Però un dels elements més importants per tal que aquesta “sostenibilitat” sigui complerta passa per impulsar una nova mobilitat al nostre territori, una mobilitat que sigui coherent amb aquesta visió sostenible que volem donar de les comarques de Lleida i que tingui en compte les necessitats de les empreses.

En la darrera trobada del cercle d’infraestructures celebrada el passat mes de novembre a la Cambra de Comerç de Lleida varem debatre extensament la necessitat de crear una xarxa ferroviària per les comarques de Ponent que aprofiti les avantatges competitives del territori. En aquest sentit, varem considerar interessant reprendre una de les propostes de xarxa ferroviària que ve de lluny, de fet, de la època de la Mancomunitat de Catalunya (1914-1925). Ja aleshores es pretenia impulsar una xarxa en forma de malla que interconnectava el territori per ferrocarril, un model aleshores ja revolucionari i que de fet, avui està implantant-se amb èxit en països com Suïssa, gens sospitosos de viure en el passat. Si ens ho parem a pensar un moment, i ens traslладem a l’època, a principis del segle XX el ferrocarril era vist com un motor de desenvolupament econòmic, però de fet, tenia també un paper cohesionador, ja que interconnectava els membres dels municipis que travessava.

Després de veure els efectes nocius de desplaçar el tren a un segon terme com s’ha fet al sud de França i l’impacte negatiu que això ha tingut per a la regió, des de la Cambra proposem repensar el disseny de les nostres infraestructures posant el tren sota els focus i com a eix de la nova política de disseny del transport al territori. Proposem doncs recuperar la proposta de la Mancomunitat adaptada als nous temps i a les noves necessitats. Per això pensem que cal pensar en una xarxa ferroviària multimodal que permeti optimitzar totes aquelles infraestructures i recursos que hem anat deixant mig oblidats per l’atractiu que té el vehicle privat i que ens ha dotat d’excuses prou consistents per a deixar-nos dormir tranquils.

Però, el fet és que cada vegada més podem veure que les carreteres se’ns queden petites. Les aglomeracions de vehicles privats fan insostenible el sistema i l’accidentabilitat creix enduent-se per davant i massa aviat, les vides de persones properes. Les cues es fan llargues fins i tot en els accessos a Lleida en les hores punta, per no parlar del que passa a l’Àrea Metropolitana de Barcelona on, fins i tot –i així ho diuen els darrers anuncis ara caldrà tenir un vehicle amb distintiu ECO per accedir a la ciutat els dies en que la contaminació sigui elevada.

La pregunta que se’n deriva sembla prou evident: i perquè no habilem una xarxa de transport ferroviari que permeti desplaçar les mercaderies a mitja i llarga distància, que permeti la ciutadania arribar arreu en, sovint, menys temps del que es tarda en cotxe? Què ens ho impedeix?



Tenir una xarxa ferroviària multimodal ens faria més competitius i sostenibles

A Cambra estem convençuts que si volem donar un tomb a aquesta situació, la solució no passa per limitar els accessos a les ciutats a determinats vehicles (que també), sinó en fer que no sigui necessari

que bona part d'aquests vehicles –de mercaderies i privats– hi hagin d'anar. És a dir, tallant d'arrel el problema.

Per això, entre les propostes més immediates que es podrien dur a terme per impulsar aquesta necessària mobilitat sostenible hi ha l'adaptació de la línia ferroviària dels tres rius (Segre-Cinca-Gallego) i de la línia a Tarragona a l'ample estàndard europeu i amb una electrificació, senyalització i gàlib uniformes. Una mesura que de retruc ens permetria impulsar el Port de Tarragona com a eix logístic per a l'enviament de mercaderies procedents de les empreses lleidatanes arreu del món. Però també caldria adequar l'estació de la Vilanoveta per tal de posar-la al servei d'aquest transport de merca-

deries, ja que és la única que en aquests moments tenim a la demarcació de Lleida. Lleida té un gran avantatge competitiu: disposem de més de 12.000 km² de superfície, amb una baixa densitat per habitant i per tant podem oferir sòl per a activitats empresarials a preus competitius en un enclavament clarament estratègic a l'interior de Catalunya. La competitivitat al territori vindrà de la mà d'una xarxa ferroviària de mercaderies potent i sòlida, ja que les mercaderies no circulen sobre els plànols. Cal licitar i executar aquestes inversions de manera sistemàtica i coherent. Potser és el moment de treure la pols a la proposta ferroviària de la Mancomunitat i començar a treballar en una direcció de progrés econòmic i social.

Apropa't al món laboral

La Cambra organitza:

Cursos,
Jornades,
Tallers,
Workshops...

que t'ajudaran a donar-te a conèixer
en el teu sector i t'assessora per tal
que el teu esforç tingui recompensa.

Vine!

#JOVULLSER

ORGANITZA:



Cambra de Comerç
de Lleida



COL·LABORA:



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil



ESTRATEGIA DE
EMPLEO JUvenil
garantía juvenil

Cámaras

3

DIA A D



GENER



Foto: Paeria

13 de gener. El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó, va assistir juntament a vuitanta institucions més a l'acte de constitució del nou Consell de Benestar i Acció Social de Lleida. En l'acte es

va exposar el pla de treball, les comissions i la metodologia que seguirà l'ens, que a partir d'ara se centrarà en cinc línies de treball: justícia social, cohesió social, solidaritat, igualtat d'oportunitats i xarxa de serveis.



Foto: Cambra Lleida

17 de gener. La Cambra de Comerç de Lleida es va reunir amb diferents agents del sector agroalimentari gourmet de les comarques de Lleida per tal d'explicar-los la proposta Pirineus Gourmet que es faria en el marc del programa CCI PirineusMed (Interreg-Poctefa). En l'acte es van comentar diferents propostes de treball, i es va convidar els assistents a participar activament a l'esdeveniment que es va fer el 21 de març a la Llotja.

20 de gener. El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó va assistir a l'acte d'inauguració de la Fira de l'Oli de les Borges Blanques que va tenir lloc del 20 al 22 de gener i que té com a finalitat promocionar els sectors econòmics existents a la comarca i fomentar els emergents.



Foto: HolaLleida.com



Foto: Forum Energia

27 de gener. El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó va assistir al Fòrum Energia & Co que es va fer a Lleida en el que hi van participar unes 200 persones que van debatre sobre l'energia.



Foto: NacióLleida

29 de gener. La plataforma 'Prou Morts' va tallar la N-240, a Juneda, per reclamar millores en la mobilitat i seguretat en el tram que transcorre entre Lleida i Montblanc, amb una l'alta sinistralitat. La plataforma va insistir en reclamar una reunió urgent amb Foment i anuncien que seguiran tallant el

trànsit almenys un cop al mes fins que no tinguin per escrit compromisos per donar solucions a l'alta sinistralitat de la via. Des del 2009, en aquest tram de la N-240 s'han registrat 28 morts en accident de trànsit. La via suporta el pas de 12.000 vehicles diaris de mitjana, dels quals gairebé un 30% són camions.



Foto: Fira de Lleida

30 de gener. El President de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó va prendre part a la Roda de Premsa en la que es va presentar el certamen Lleida Ocasio que va tenir lloc els dies 3-4-5 de febrer al recinte Firal de la ciutat.

FEBRER

Foto: JB/Generalitat de Catalunya



1 de febrer. Entitats i partits consensuen un manifest que es basa en el fet que Catalunya és una nació i que el marc jurídic espanyol permet una consulta d'autodeterminació. El Pacte desplegarà una campanya estatal i internacional per sumar-hi adhesions.



Foto: Cambra Lleida

1 de febrer. La balança comercial de Lleida (exportacions / importacions) va establir un nou record l'any 2016, en superar el màxim històric de l'exercici anterior. El total d'intercanvis comercials realitzats s'eleva als 2.831,68 milions d'euros segons les dades elaborades per la Cambra de Comerç de Lleida

que pren com a referència les operacions comptabilitzades pel Departament de Duanes i Impostos Especials de l'Agència Tributària. El president Joan H. Simó, va presentar les dades de l'any 2016 i va destacar que "Lleida ha duplicat àmpliament en situar-se en el 4,54 %".

3 de febrer. El Plenari de la Taula estratègica del Corredor del mediterrani en la que van participar els consellers d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget, i de Territori i Sostenibilitat, Josep Rull. En l'acte es va presentar el document *Priorització d'Actuacions Ferroviàries del Corredor del Mediterrani*, un document sotmès a un procés participatiu entre representants del món polític, social, empresarial i acadèmic.



Foto: Cambra Barcelona



Foto: Fira de Lleida

3 de febrer. El President de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó, participa en l'acte d'inauguració de la Fira Lleida Ocasíó que va tenir lloc al recinte dels Camps Elisis entre els dies 3 i 5 de gener i que va reunir 15.000 visitants entorn al vehicle d'ocasió.

3 de febrer. El president de la Cambra de Comerç i Indústria de Tàrraga, Delfí Robinat Català va rellevar Ramon Roca Enrich al capdavant del Consell Social de la Universitat de Lleida a proposta del conseller d'Empresa i Coneixement, Jordi Baiget.



Foto: UoL



Foto: Cambra Lleida

15 de febrer. Els tècnics transfronterers del CCI PireneusMed van visitar diferents empreses lleidatanes per tal de conèixer les oportunitats de cooperació que poden oferir més endavant a les empreses del seu territori. Entre les visites hi havia l'IRTA-Fruitcentre, el PCiTal, Argal i Indulleida.



Foto: Cambra Lleida

17 de febrer. El President de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó, es va reunir amb representants de la Cambra de Sabadell i van presentar els resultats de l'estudi sobre les activitats econòmiques que es duen a terme a Lleida i ha elaborat el servei d'Informàtica de l'entitat a la Cambra de Lleida.



Foto: Cambra Lleida

20 de febrer. Hong Kong i Taiwan van ser els països escollits per a realitzar la primera missió comercial inversa del 2017. L'edició va batre el rècord de cellers

participants ja que les economies d'ambdós països i l'increment del consum de vi els fan interessants per als exportadors lleidatans.



Foto: Ajuntament Borges

26 de febrer. La plataforma Prou Morts a l'N-240 va convocar un nou tall a la carretera. Es va fer a l'altura del peatge de l'AP-2 de les Borges Blanques, el diumenge 26 de febrer, a les 12.00 hores. Fou la primera vegada que es va tallar l'autopista per reivindicar l'alliberament d'aquesta via.

MARÇ



Foto: Cambra Lleida

2 de març. La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida i la Diputació de Lleida van presentar una nova eina que permetrà conèixer la disponibilitat de sòl industrial als diferents municipis de Lleida. La nova eina servirà per dissenyar polítiques industrials molt més acurades i adequades a les necessitats reals del territori.



Foto: Cambra Barcelona

6 de març. El President de la Cambra de Lleida, Joan H. Simó va acudir a la reunió de presidents de les Cambres de Comerç catalanes que es va fer en el marc dels Dinars Cambra en els que participà el Conseller d'Empresa i Ocupació, Jordi Baiget.

10 de març. La inserció laboral dels graduats en FP de Lleida va créixer gairebé un punt (0.9%), segons revela la desena edició de l'enquesta d'inserció laboral dels ensenyaments professionals 2016 (corresponent al curs 2014-15) i realitzada pel Departament d'Ensenyament i el Consell General de Cambres de Catalunya, conjuntament. Amb aquest increment es consolida la tendència apuntada ja en l'enquesta relativa al curs 12-13.



Foto: Cambra Lleida

13 de març. La Cambra de Comerç de Lleida té des del passat mes d'abril nou delegat al Solsonès. Es tracta de Josep Maria Borés que substitueix Miquel Montané que deixa el càrrec per jubilació. S'obre doncs, un període de renovació que té els seus fonaments en la tasca realitzada durant molts anys pel seu antecessor. Nous reptes per a noves persones. Alhora, el dia 20 de juny es va fer un homenatge per a reconèixer la trajectòria de l'antic delegat, Miquel Montané. L'acte va consistir en una visita al Centre Tecnològic Forestal de Catalunya i un dinar de comiat.



Foto: Cambra Lleida



Foto: Cambra Lleida

16 i 22 de març. Un total de 57 empreses productores d'aliments gourmet, 35 firmes procedents dels sectors de la distribució i de la restauració, 270 inscrits a les jornades tècniques i 345 inscrits a la conferència del xef Joan Roca conformen a data d'avui les dades de participació en la primera trobada gourmet que s'organitza a Lleida. El marc que ho ha fet possible: el projecte Interreg-Poctefa, CCI Pirineus Med liderat per la Cambra de Comerç de Lleida i participat per les cambres de Girona, Andorra i Pirineus Orientals.



Foto: Cambra Lleida



Foto: Cambra Lleida

22 de març. Els representants de les Cambres organitzadores amb els ponents que van intervenir a les diferents jornades.



Diferents imatges de les accions de *networking* que van tenir lloc entre compradors i venedors durant la celebració del Pirineus Gourmet a Lleida el 22 de març de 2017.



Foto: Fira Lleida

25 de març. El President de la Cambra va participar a la roda de premsa de presentació de la Fira de l'Esport i el Turisme de Muntanya que es va fer al març a Fira Lleida. La Cambra és soci fundador de Fira Lleida i entre les seves funcions hi ha la d'impulsar les activitats econòmiques de les terres de Lleida.



Foto: Cambra Lleida

28 de març. El fundador d'Eral Grup i expert en Big Data Francesc Camps va fer una conferència a la Cambra de Lleida en el marc de les jornades Catalunya Present i Futur en les que va posar sobre la taula el fet que si bé la tecnologia és una gran aliada de les persones ja que ens ajuda a resoldre tasques i processos de manera molt més competitiva també planteja reptes lligats a la correcta gestió de les dades que permet emmagatzemar, el Big Data.



30 de març. Sota l'enunciat "L'eix de l'Ebre, nexa d'unió entre els corredors Mediterrani i Atlàntic", i dins dels actes inclosos en la Jornada FERRMED Lleida 2017, més de 200 persones d'entitats i institucions de l'àrea geogràfica compresa entre els litorals mediterrani i atlàntic i, també, d'institucions europees, van partici-

par en aquestes jornades organitzades per la Diputació de Lleida i FERRMED amb l'objectiu de reclamar als governs espanyol i europeu els seus compromisos d'execució per al Corredor del Mediterrani i l'impuls de les connexions intermèdies amb el Corredor Atlàntic, aprofitant i desenvolupant l'eix de l'Ebre.

ABRIL



Foto: Diputació de Lleida

10 d'abril. El President de la Cambra de Comerç de Lleida va assistir a l'acte en el que es va reclamar a Madrid que accelerés el calendari per posar en marxa el corredor del Mediterrani i la seva connexió amb Lleida.



Foto: Cambra Lleida



Foto: Cambra Lleida

12 d'abril. Els reptes que planteja l'anomenada quarta revolució industrial han centrat la xerrada que va fer l'economista i professor de la UPF, Oriol Amat, en el marc del Cicle de Conferències Innovació i Competitivitat que organitzà la Cambra de Lleida. En l'anàlisi de la situació actual de l'empresa catalana, Amat ha constatat que les empreses estan augmentant de manera molt rellevant les seves vendes, els beneficis i la rendibilitat d'acord amb les dades dipositades al Registre Mercantil corresponents al 2015 i a l'estudi ACCID-CECOT relatiu al 2016.



Foto: Cambra Lleida

12 d'abril. La Cambra de Comerç de Lleida i el Centre Integral d'FP, Ilerna, han subscrit avui un conveni de col·laboració pel qual la institució cameral facilitarà la realització de pràctiques formatives als alumnes que cursin la FP dual en qualsevol dels centres de treball de la Cambra (Lleida i delegacions). Alhora, la Cambra es compromet a posar en contacte les empreses interessades en disposar de practicants que segueixin aquest pla formatiu amb Ilerna per tal d'impulsar l'accés al mercat laboral d'aquest col·lectiu.



Foto: Cambra Lleida



Foto: Cambra Lleida

20 d'abril. El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó va ser el responsable d'inaugurar la Fira de la FP en la que la Cambra va habilitar un estand amb la finalitat de donar a conèixer les diferents iniciatives i propostes que s'estan duent a terme per a impulsar la incorporació de joves al mercat laboral, formant-los de manera especialitzada segons les necessitats de les empreses.

MAIG



Foto: Cambra Lleida

4 de maig. Un any més amb l'objectiu de donar a conèixer les diferents propostes que la Cambra té per a l'estudiantat que finalitza els seus estudis i es volen especialitzar en àmbits concrets, la Cambra va participar a la Fira del Treball de la UdL on va atendre les consultes de les persones interessades.



Foto: Cambra Lleida

8 de maig. Amb l'objectiu d'atansar el mercat Cubà a l'empresariat lleidatà, la Cambra de Comerç de Lleida i la Fira de Lleida han rebut avui la visita de la Cònsol de Cuba a Barcelona, Mabel Arteaga. Durant la trobada s'ha posat sobre la taula la possibilitat d'organitzar una missió comercial inversa amb aquest país entre el 28 de setembre i l'1 d'octubre, coincidint amb la celebració de la Fira de Sant Miquel de Lleida.



Foto: Cambra Lleida

10 de maig. L'enquesta que analitza el Clima Empresarial de Lleida corresponent al primer trimestre de 2017 torna a situar-se en una tendència positiva després de la davallada del segon semestre de 2015. Aquest signe favorable es dona tant pel que fa a la marxa del negoci com pel que fa a les previsions de l'empresariat lleidatà per al proper trimestre, si bé cal destacar que les expectatives (22,4%) són força superiors a la marxa real dels negocis (12,1%). Els sectors que permeten invertir la tendència negativa són l'industrial i el dels serveis.



Foto: Fundació laboral de la construcció



24 de maig. La Fundació Laboral de la Construcció i les organitzacions Empresarials i sindicals representatives en el Consell Territorial, van lliurar una distinció al president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó en reconeixement a la seva contribució en el desenvolupament del Sector de la Construcció i de la Fundació Laboral de la Construcció de Catalunya.



Foto: Cambra Lleida

24 de maig. L'eurodiputat d'ERC, Josep M. Terrabras va visitar la Cambra de Comerç de Lleida on va fer una conferència, organitzada per aquesta formació en la que s'analitzava el moment històric que viu Catalunya i el punt de vista de la UE.



Foto: Cambra Lleida

26 de maig. Una vintena d'empreses lleidatanes s'han reunit aquest matí a la Cambra de Comerç de Lleida per debatre sobre la Responsabilitat Social Empresarial (RSE) i així mirar de trobar la manera de crear un espai de treball permanent.



Foto: San Miguel

29 de maig. Un dels habituals patrocinadors de Cambra Lleida va celebrar el seu 60 aniversari, al que va assistir el President de la Cambra. Es tracta de l'emblemàtica empresa lleidatana San Miguel. L'acte va consistir en la visita a les instal·lacions de la fàbrica a Lleida i en la degustació d'una nova referència de la marca.



Foto: Joan Tort



Foto: Joan Miret

30 de maig. El Palau de Congressos "La Llotja" de Lleida va acollir el segon acte del cicle de conferències "Els Empresaris volem saber" que organitza el Fòrum Empresarial Creiem en Catalunya amb el suport de les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrrrega, la Pimec, la Coell, La Fecom, i Aeall-Asaja. L'acte el va cloure l'expresident de la Generalitat, Artur Mas.

JUNY



Foto: Cambra Barcelona

22 de juny. Com cada any la Cambra de Comerç de Barcelona va fer pública la seva Memòria Econòmica a la Casa Llotja de Mar que recull els aspectes més rellevants de l'economia catalana del 2017.



Foto: Cambra Lleida

29 de juny. La Memòria Econòmica de Catalunya 2016, patrocinada per Banco Santander, ha estat presentada avui a la Cambra de Comerç de Lleida per la seva directora, Sra. Carme Poveda. L'acte ha estat presidit pel president de la Cambra de Comerç de Lleida, el Sr. Joan H. Simó, i ha comptat amb la presència del Sr. Luís Herrero, subdirector general del Banco Santander i responsable a Catalunya, i pel president de la Cambra de Comerç de Tàrrrega, el Sr. Delfi Robinat. En la presentació també ha participat el Sr. Roger Galofré de l'empresa OPP Group.

JULIOL

11 de juliol. Les dades assenyalen que el 70% de les exportacions es concentren en 50 empreses de la demarcació i que bona part d'elles tenen poca relació amb entorns tecnològics o digitals. Per tal de pal·liar algunes d'aquestes mancances i potenciar l'entrada de pimes i micro-pimes lleidatanes als mercats internacionals, la Cambra de Comerç de Lleida ha publicat dos programes de suport a la internacionalització que consisteixen en assessorar a les empreses i en facilitar-los suport econòmic per a implementar les mesures que es considerin necessàries arran d'aquest assessorament.



Foto: Cambra Lleida



Foto: Cambra Lleida

14 de juliol. El director general d'infraestructures de Mobilitat de la Generalitat de Catalunya, Xavier Flores, va parlar de l'Accessibilitat als Pallars per carretera en el marc del Cercle d'Infraestructures que va fer-se a la Cambra de Lleida.



Foto: Cambra Lleida

27 de juliol. La Cambra de Comerç de Lleida ha subscrit un conveni de col·laboració amb l'empresa Mail Boxes Etc. Lleida que permetrà als socis del Club Cambra acollir-se als avantatges econòmics en els enviaments de productes, mostres i d'altres serveis que ofereix l'empresa. En aquest sentit, l'acord contempla que l'empresa lleidatana patrocinarà el programa formatiu de Cambra Lleida que just enceta activitats aquest segon semestre.



31 de juliol. La Cambra de Comerç de Lleida està dissenyant una proposta formativa adreçada exclusivament a titulats universitaris que volen millorar els seus coneixements en alguna de les seves habilitats i

competències durant el proper mes de setembre. Els cursos tindran una durada d'un mes i es faran en horari de matí a les instal·lacions de la Cambra. Les propostes formatives que estan subvencionades al 100%.

OCTUBRE



19 d'octubre. El periodista i soci del Grup Mediapro, Tatxo Benet, ha visitat avui les instal·lacions de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i ha tingut una trobada amb els responsables de l'institució cameral.

NOVEMBRE



12-14 de novembre. El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó, va participar a l'Assemblea General AICO 2017 que va tenir lloc al Saló d'actes del Palacio de Santoña, seu institucional de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid.





Foto: Cambra Lleida

16 de novembre. En el marc del programa FP Dual, es van presentar les diferents propostes per acollir alumnat d'aquesta formació a l'empresa així com les possibilitats contractuals per a donar-hi sortida.



Foto: Cambra Lleida

17 de novembre. En el marc de la Fundació Cercle d'infraestructures es van estudiar, analitzar i debatre les oportunitats que obre el sistema ferroviari a les Terres de Ponent.

DESEMBRE



Foto: Cambra Lleida

12 de desembre. El ponent Javier Sirvent va omplir la sala d'actes de Cambra en la seva xerrada "Transformació Empresarial: susto o muerte" que es va realitzar en el marc del programa Innocamaras-TIC en el que també es van abordar les diferents propostes TIC per a les empreses lleidatanes.

18 de desembre. Es va organitzar una sessió formativa centrada en les qüestions laborals relacionades amb l'estada a l'empresa en FP Dual. La jornada compta amb el suport de la Unió Europea, Cámara de España i la col·laboració del Departament d'Ensenyament de la Generalitat.



Foto: Cambra Lleida

14 de desembre. El Periodista Antoni Bassas va atansar la manera de pensar dels empresaris nord-americans. Sota el títol Fer negocis amb els EUA amb Trump o sense, el periodista va explicar les particularitats d'aquest mercat amb el que ha conviscut durant una part de la seva vida professional.



Foto: Cambra Lleida



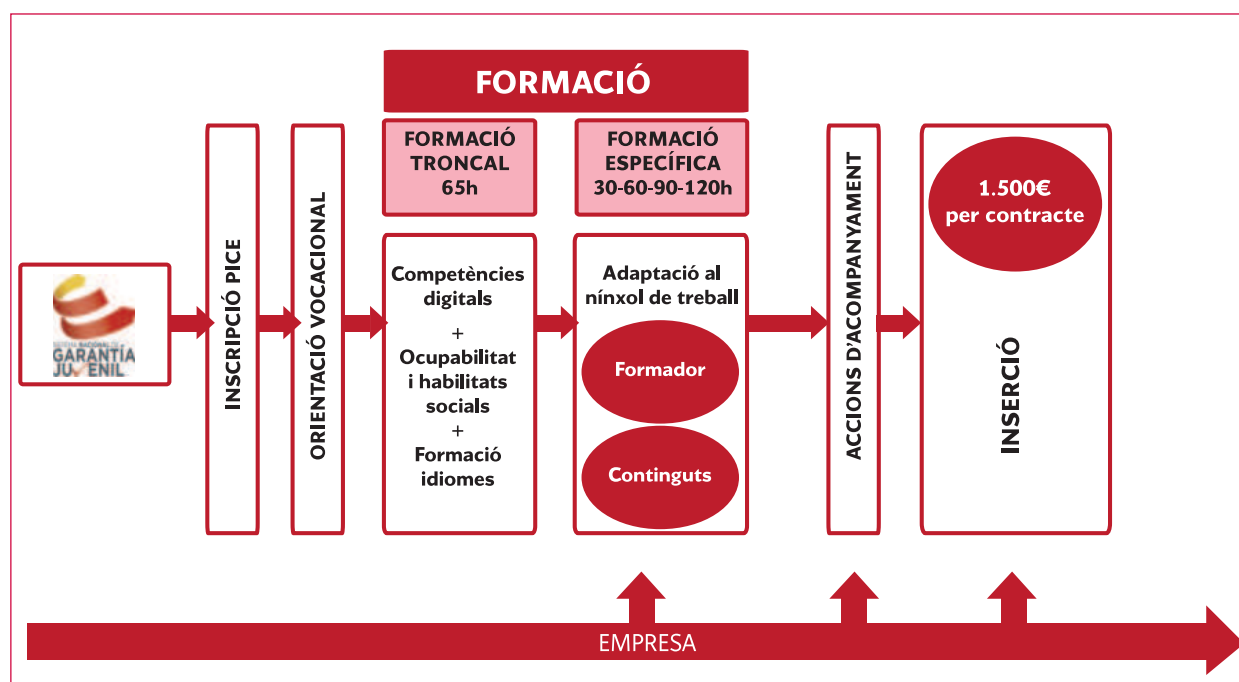
4

PROGRA

PROGRAMA PICE

L'any 2017 la Cambra de Comerç de Lleida, de la mateixa manera que ho van fer la majoria de Cambres en l'àmbit estatal, ha continuat amb l'implementació del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE). El Programa desenvolupat per les Cambres de Comerç consisteix en un conjunt d'accions d'orientació, formació i apropament a les empreses que busca fomentar l'ocupabilitat dels joves. Està dissenyat a mesura del perfil, interessos i grau de qualificació i capacitació del jove i respon a la demanda actual de les empreses de les comarques de Lleida.

El PICE va adreçat 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. En el marc d'aquesta iniciativa es treballa amb joves de tots els perfils, tinguin o no estudis i/o experiència laboral. En funció de cada jove, es defineix l'itinerari més adequat a les seves característiques, capacitats i inquietuds. El Programa Integral de Cualificación y Empleo es desenvolupa mitjançant un seguit d'actuacions que es resumeixen en el següent gràfic:



El pla que estem desenvolupant i implantant des de la Cambra de Comerç de Lleida és el pla de capacitació. La primera fase consta en la detecció de joves que ja estan inscrits al Programa de Garantia Juvenil, o bé, que reuneixen les condicions per inscriure-s'hi. Una vegada localitzats i contactats, es realitza una primera trobada d'assessorament en la qual s'explica al jove el projecte de la Cambra i de quina manera l'interessat/da hi pot encaixar. Seguidament, es realitza una orientació vocacional, amb l'objectiu de conèixer millor al/la jove i les seves necessitats per tal de conduir-lo a l'itinerari formatiu

que millor se li adapti, sempre tenint en compte les necessitats empresarials.

Després de l'entrevista amb l'orientadora, i tenint en compte el perfil de cada jove, s'inicia el període de formació, que consta de dues parts: una fase troncal, en la que es desenvolupen les matèries relacionades amb l'ocupabilitat, les habilitats socials, la llengua estrangera (anglès) i les tecnologies de la informació (TIC) per donar pas després a una formació més específica, que pretén satisfer alhora les demandes empresarials detectades mitjançant l'estudi de mercat i els interessos del jove.

Una vegada superat el període de formació, s'entra en l'etapa d'inserció laboral, en la qual es realitzen **dues** actuacions diferents:

- Acompanyament empresarial: pensada per apropar al jove al món empresarial.
- Inserció laboral.

Les accions realitzades durant el 2017 des de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida es concreten en:

Actuació	Joves implicats
Atenció	132
Orientació	110
Formació Troncal	104
Formació Específica	91
Segons nínxol ocupació	Formació
Nínxols ocupació	18

En conjunt s'han realitzat més de 2.200 hores de formació. En el procés de formació específica ha treballat les següent temàtiques:

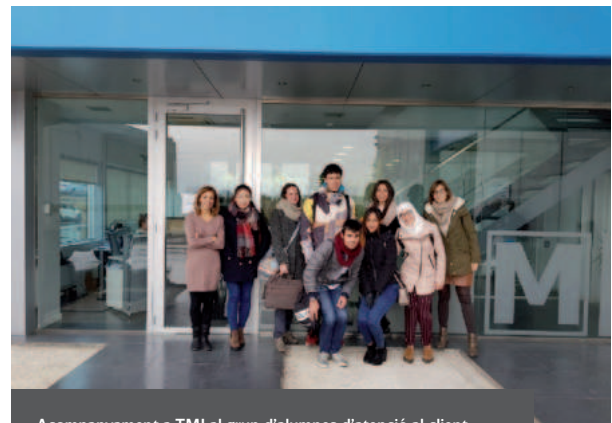
- Hostaleria: Atenció en sala
- Gestió de Magatzems
- Community Manager
- Digital Marketing
- Business English
- Edició de Fotografia
- Imatge Personal
- Personal Branding
- Borsa d'Especialistes en Comerç Internacional
- Administració i Atenció al Client

Pel que fa a les mesures d'acompanyament cal assenyalar que sis joves del curs d'administració i atenció al client van realitzar una sortida a l'empresa Talleres Mecanizados Industriales (TMI).

Beneficis pel món empresarial

Els beneficis que aquest projecte suposa per al món empresarial lleidatà es poden concretar en:

- Disposar 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 d'aquests joves (4.950€)
- Participar en un programa de millora social compromès amb l'ocupació i el futur dels joves del nostre país.
- Assessorament per la millora del teu negoci.
- Possibilitat d'obtenir el Segell d'Empresa Compromesa amb l'Ocupació Juvenil.



Acompanyament a TMI al grup d'alumnes d'atenció al client.



CAMPUS FORMACIÓ

En el marc de les Bones Pràctiques del programa PICE, enguany s'ha organitzat la iniciativa *Campus d'Estiu Cambra*, en el qual es va dissenyar una oferta formativa de sis cursos intensius que es van fer durant el mes de juliol amb l'objectiu de dotar de formació professional o de millorar les competències que els joves entre 16 i 29 anys tinguin en àrees com el coneixement de l'anglès a l'empresa (*Business English*), la *Imatge Personal*, la *Realització i Edició de Fotografia*, o d'altres camps més nous que incideixen directament a la vida dels joves com són les xarxes socials amb les propostes de *Community Manager* i *Digital Marketing Manager*. A banda dels cursos que es van fer a Lleida, se'n van posar en marxa dos més a, un al Pla d'Urgell, concretament al municipi de Bell-lloc d'Urgell (*Realització i edició de fotografia*) i un altre a les Garrigues, concretament a Les Borges Blanques (*Imatge Personal*).

Els cursos eren totalment gratuïts i en aquesta edició se'n van beneficiar 45 joves. Les sessions es van fer en horari de 9 a 15 hores de dilluns a divendres i van suposar un total de 125 hores de formació gratuïta en cada cas, excepte en els cursos d'Imatge personal que tenen una durada de 95 hores. L'èxit de la convocatòria i l'aprofitament de les sessions per part dels alumnes assistents ha impulsat Cambra Lleida a pensar en convocar-ne una nova edició per al proper estiu. L'únic requisit per a accedir a les sessions és que les persones que hi vulguin participar no s'hagin beneficiat abans de cap curs del programa PICE i que mentre duri el Campus no estiguin ni estudiant ni treballant.



FIRA DEL TREBALL I DE LA FP

En el marc del programa PICE es va assistir també a la Fira de Formació i Treball de Lleida, que va tenir lloc del 14 al 16 d'abril. La Fira pretén donar a conèixer el programa als joves de Lleida que busquen feina sota l'eslògan “Tenim

feina per a tu”. Durant els tres dies de la fira, els joves que s'interessaven per la proposta de la Cambra i es podien fer un selfie a l'estand de la institució i entraven al sorteig d'una càmera d'acció.



Amb l'objectiu de donar a conèixer el programa, la Cambra també va participar a la Fira de l'Ocupació que va organitzar la Universitat de Lleida el dia 4 de maig per donar a conèixer el programa als joves que acaben la seva formació universitària i que volen incrementar les seves competències abans d'accedir al món laboral.



#JOVULLSER

Més de tres-cents joves van participar el dia 20 de setembre en un moment o altre a l'activitat #jovullser organitzada per la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida i que, amb la col·laboració de la Universitat de Lleida, va tenir lloc al vestíbul de l'edifici Polivalent del Campus de Cappont. L'activitat es va distribuir en tres zones:

- a) Zona empreses
- b) Zona Tallers
- c) Conferència

El format innovador plantejat fou molt ben valorat pels joves que van considerar que el contacte assequible i directe amb les empreses el punt més fort i interessant. Per la seva banda, les empreses participants es van mostrar molt interessades en organitzar una nova edició del format #jovullser ja que van dir que algunes de les preguntes que els van adreçar els joves no havien estat contemplades a l'hora de donar a conèixer la seva empresa. En aquesta zona empreses hi van participar 8 firmes distribuïdes en dues rondes. Cadascuna va tenir 30 minuts per estar en contacte amb els joves interessats. Les empreses participants van ser laso, TMI, Zenit, Mercadona, Plusfresc, Alier, Mapfre i Caixa-bank. Tot plegat va ajudar a superar la distància amb el que sembla topa el jove quan acaba els seus estudis i s'ha d'incorporar al mercat laboral. El dina-

misme de l'esdeveniment va ser un altre dels punts més valorats per ambdues parts participants.

Els tallers, a mode de píndoles comprimides d'informació bàsica van atreure l'atenció dels joves que van participar a l'activitat. D'aquesta manera van poder conèixer *Com fer la foto ideal per a tenir un bon perfil laboral a les xarxes* amb Alexandra Balaguer; *Com hauria de ser l'entrevista perfecta*, de la mà de l'empresa Randstad; *Com millorar l'autoestima i motivació*, de la mà de Gorka Bartolomé; o *Com vendre's a un mateix en cinc minuts i deixar empremta* en l'entrevistador amb Xavi Roca.

La jornada ha acabat amb la ponència de la *Head-hunter* i consultora de marca personal, Arantxa Ruiz que va centrar la seva intervenció en "*La revolució del talent*" que va reunir a més de 150 persones a l'aula de la Facultat de Dret i Economia. Per a Ruiz, cada pas que es dona en la carrera professional -sigui en positiu o no-, suposa avançar en el coneixement del que un vol fer i per tant ha de ser valorada en aquest sentit. Alhora va impulsar els joves a estar oberts a les oportunitats que se'ls presenten perquè va dir "totes són enriquidores d'una o altra manera, ja que de totes les situacions en podem aprendre". Després de deixar clar que no existeix una fórmula màgica per assolir l'èxit professional els va instar a practicar l'esforç, la persistència en l'objectiu i la motivació per assolir allò que es vol.





PROGRAMA INCYDE

PLAN OPERATIVO EMPLEO JUVENIL (POEJ) PROGRAMA FOMENTO EMPRENDIMIENTO 2017

La Fundació Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa (Incyde) té aprovat per la Comissió europea un projecte en el marc del Programa Operativo de Empleo Juvenil pel període 2016-2018. L'objectiu del projecte és formar i assessorar a persones que tenen un projecte empresarial i que volen crear la seva pròpia empresa. El programa està finançat pel Fons Social Europeu (finançament del 91,8% del pressupost elegible). La Cambra de Lleida és l'organisme beneficiari de l'ajuda i per tant l'entitat que gestionarà el projecte.

El programa pretén:

- Oferir un acompanyament individualitzat a persones que vulguin posar en marxa una activitat empresarial que inclogui des de la definició de la idea de negoci fins a la posada en marxa i primers passos de l'empresa.
- Facilitar la incorporació de persones joves al mercat laboral mitjançant la creació de les seves empreses.
- Crear un ecosistema de suport a les persones emprenedores interdisciplinar i amb presència a tot el territori català.
- Millorar els serveis d'atenció a les persones emprenedores oferts per les Cambres de Comerç mitjançant l'apoderament del personal tècnic i la creació d'espais d'intercanvi i de creació de coneixement.
- Impulsar accions especialitzades per oferir un suport especialitzat a col·lectius que fins a la data no han estat propers a les cambres de comerç, com per exemple l'economia social.

El públic objectiu són joves beneficiaris del Sistema Nacional de Garantia Juvenil que tinguin una idea de negoci per posar en marxa una empresa.

Per executar aquest projecte s'ha comptat amb ller-na que juntament amb el Centre Tècnic llerdense han realitzat el programa formatiu.



El programa s'estructura en diverses fases:

- **FASE 1: Promoció de l'emprenedoria: sessions obertes** (2h) de sensibilització i promoció de l'emprenedoria destinades a joves. 25 assistents
-Xerrada informativa: Dimarts 5 de desembre de 2017 d'11 a 13h
- **FASE 2: Capacitació.** Identificació de 15 joves amb una idea de negoci i formació grupal de 30h de durada sobre aspectes relacionats amb la creació d'empreses.
-Formació: de l'11 al 18 de desembre.
-Dilluns i Divendres de 8,30h a 13,30h.
-Dimarts, dimecres i Dijous de 15h a 20h
- **FASE 3: Apoderament individual.** 10h de millora de les competències professionals necessàries per posar en marxa una empresa en els sectors de cada projecte. Les temàtiques tractades foren:
-Màrqueting i xarxes socials (6h) 24 i 25 de gener de 15 a 18h de 2018.
-Prevenició de riscos laborals
-Atenció al Client
- **FASE 4: Experiència en context real.** 8h de pràctiques en empreses de recent creació per tal d'identificar factors clau d'èxit. Es van fer visites a empreses els dies 19 i 20 de desembre de 9 a 13h
- **FASE 5: Acompanyament a la posada en marxa.** Acompanyament expert per a la posada en marxa del projecte empresarial: tràmits, etc. En total s'ha format i acompanyat a 15 joves dels quals 5 s'inseriran en el món laboral, tant per compte propi com per compte aliè.

COMPETITIVITAT

RITME ECONÒMIC

El darrer trimestre de l'any 2017 va servir per estabilitzar l'economia d'acord amb les dades del Clima Empresarial que evidencia els alts i baixos que han caracteritzat aquest exercici. Si bé al primer trimestre l'estudi anunciava un fort creixement tant pel que feia a la marxa del negoci com a les expectatives per als propers mesos, el segon trimestre fou un gerro d'aigua freda que va fer caure aquestes expectatives als nivells de finals de 2016. Tot i això, el darrer trimestre ha permès una consolidació del creixement registrat fins a finals del 2016, ja que les

dades es mantenen en un equilibri de creixement sostingut pel que fa a la marxa dels negocis, si bé és cert que les expectatives de l'empresariat continuen tenint un tint negatiu a finals d'any.

Lleida contravé i es desmarca de l'evolució positiva que s'observa a la resta de Catalunya, si bé és cert que cap de les dades no són en cap cas negatives però representen un lleuger retrocés respecte als mesos anteriors, avalant d'aquesta manera aquestes expectatives negatives.

PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2017. MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT COMPARATIU AMB CATALUNYA.

	Lleida	Catalunya
Indústria		
Evolució respecte del trimestre anterior	12,3	15,7
Expectatives	22,3	17,6
Construcció		
Evolució respecte del trimestre anterior	17,0	3,4
Expectatives	0,7	0,1
Comerç		
Evolució respecte del trimestre anterior	-7,8	4,3
Expectatives	-7,7	8,9
Serveis*		
Evolució respecte del trimestre anterior	19,9	11,3
Expectatives	13,2	13,5

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

Pel que fa a la **Marxa actual del negoci**, el 57% de les empreses lleidatanes es van posicionar en l'índex d'estabilitat i el 15,4% en posicions baixistes mentre que només el 27,6% consideren que aquest darrer trimestre de 2017 la marxa del seu negoci ha estat positiva. En gran mesura, l'indicador positiu arriba de la mà del Comerç i els Serveis (29,8%) i per tant està clarament lligat als efectes de la campanya de Nadal. Les empreses adscrites als sectors de la Indústria i de la Construcció aposten aquest 2017 per l'estabilitat i només un 15% creu que el sector ha anat pitjor que el trimestre anterior.

De fet a la indústria són un 28,8% les empreses que creuen que la marxa actual del negoci millora i a la construcció la dada creix fins al 31,3%.

Per branques de l'activitat a Lleida, l'únic indicador negatiu arriba de la mà de les indústries químiques, cautxú i altres productes minerals no metàl·lics, tot i que cal assenyalar que el pes d'aquesta tipologia d'empreses és bastant reduïda entre l'empresariat lleidatà. Així, el sector més optimista és el tèxtil, de la confecció, cuir i calçat, mentre que en l'alimentació, begudes i tabac, un dels més representatiu, una de cada quatre empreses considera que la marxa del negoci va a l'alça i qua-

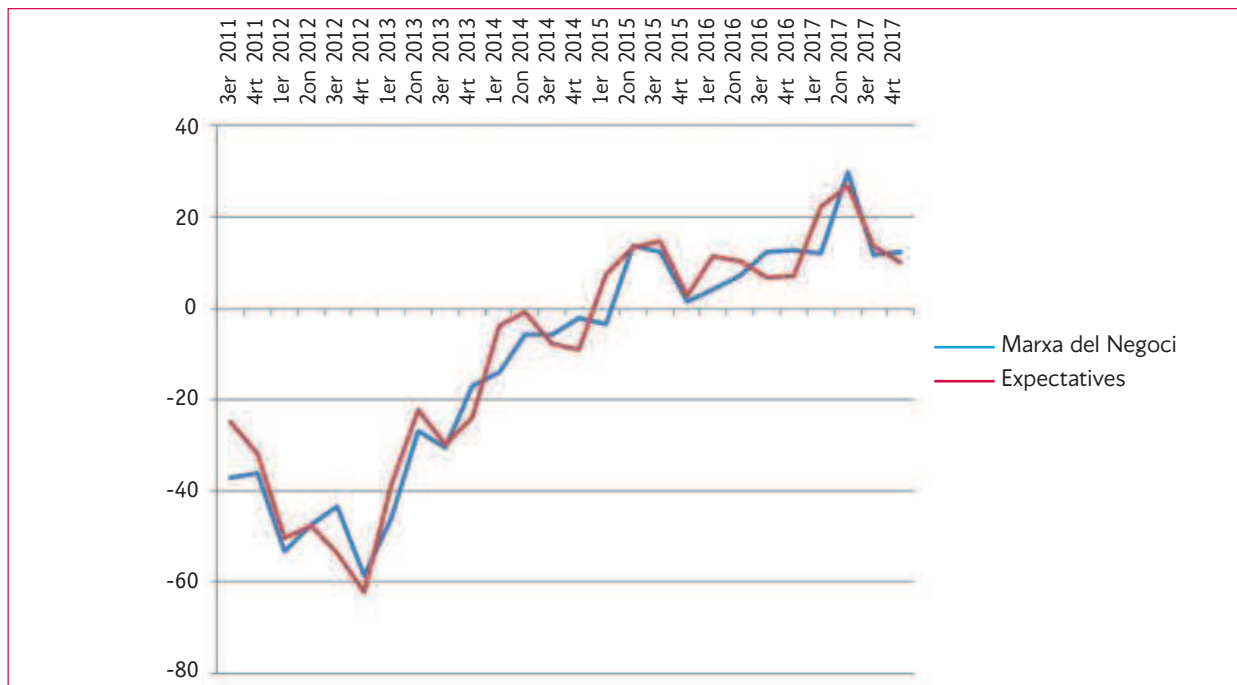
tre de cada deu entenen que la situació es manté estable. Més bones són les respostes del sector de la fabricació de maquinària i equips mecànics, elèctrics i productes informàtics, electrònics i òptics on el 51,2% de les empreses consideren que la marxa del negoci va a l'alça aquest darrer trimestre.

Pel que fa a les expectatives per al primer trimestre de 2018, la majoria d'empreses enquestades consideren que es viu en una situació d'estabilitat, una situació confirmada per sis de cada deu empreses enquestades. Si hi afegim que prop del 23% de les empreses creuen que les expectatives seran alcistes, podem concloure que el clima per al proper

trimestre es força optimista i només en el 4rt del comerç es posiciona en negatiu en el saldo global. Per branques de l'activitat, els sectors més optimistes són el de la fabricació de maquinària i el tèxtil, seguits de l'alimentació.

La informació elaborada per la **Cambrà de Comerç i Indústria de Lleida** i l'Institut d'Estadística de Catalunya permet conèixer tant el ritme que es palpa en el dia a dia de l'empresa com les expectatives del següent trimestre.

EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI FINS AL 4RT TRIMESTRE DE 2017



PLA DE COMERÇ MINORISTA

El Pla Integral de Suport a la Competitivitat del Comerç Minorista té per objectiu millorar la competitivitat del petit comerç, en el nostre cas de les Comarques de Lleida. Compta també amb el finançament de la Direcció General de Comerç Interior del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

El pla va adreçat principalment a autònoms i pimes del sector comercial minorista, és a dir aquells que estan vinculats als epígrafs d'activitat del CNAE-2009, Grup 47 i als emprenedors.

Les línies d'actuació d'aquest pla es concreten en:

- Innovació, millora de la competitivitat, adaptació a les noves fórmules comercials i hàbits de consum de les pimes del sector comerç.
- Dinamització de zones i/o subsectors comercials.
- Millora de la competitivitat dels equipaments comercials en zones de gran afluència turística o àrees amb llibertat d'obertura.

- Promoció del turisme de compres.

- Impuls del Comerç Electrònic.

Les principals accions que s'han fet des de la Cambrà de Lleida es concreten en:

- Diagnòstics per millorar la gestió de l'establiment comercial.
- Accions divulgatives i de capacitació dirigides a comerciants i emprenedors.
- Dinamització de les vendes en zones comercials.
- Ajuda per la modernització i revitalització comercial d'àrees comercials urbanes i d'equipaments comercials ubicats en Zones de Gran Afluència Turística o municipis en llibertat d'obertura.

La convocatòria del 2017 es va publicar al mes de juny i el Pla es divideix en accions de suport individual a les empreses i accions de sensibilització.

1. Accions de suport a empreses

Assessorament a la PIME mitjançant un Diagnòstic Individualitzat assistit en matèria d'innovació, que permet conèixer el nivell de competitivitat de l'empresa, en el seu entorn econòmic i de mercat.

Aquest any 2017, des de la Cambra de Comerç de Lleida s'han realitzat 26 diagnòstics comerços, dels quals 7 corresponen a la ciutat de Lleida, 9 a La Seu d'Urgell, 1 a la comarca de la Ribera d'Urgell, 5 a Solsona, 3 a Balaguer i 1 a Ponts.

2. Accions de sensibilització i promoció

Els plans de suport es reforcen mitjançant un conjunt d'accions de sensibilització, comunicació, difusió i foment de la millora de la competitivitat de les pimes del sector comerç

A Lleida es va realitzar una jornada divulgativa el 18 de setembre, una altra el 26 de setembre a Solsona i finalment una darrera el 28 de setembre a Cardona, sota el títol d'eines per incrementar la rendibilitat del teu negoci comercial.



ACTIVITATS EN EL MARC DEL PLA DE COMERÇ MINORISTA

L'estructura comercial de les Terres de Lleida es caracteritza per tenir empreses petites i mitjanes molt vulnerables als canvis de l'entorn però alhora és una de les activitats més dinamitzadora en l'àmbit local, especialment pel que fa a l'ocupació. Per tant, cal facilitar a aquests empresaris eines per a ser més competitius, amb capacitat per diversificar el seu negoci i garantir-ne així la seva supervivència i el tan necessari equilibri territorial. L'objectiu d'aquestes activitats se centra en el fet que la capacitat és un dels pilars fonamentals per millorar la competitivitat en un entorn canviat i per tant els tallers que es van fer responen a l'interès per sensibilitzar les Pimes davant dels processos d'innovació donant-los a conèixer noves metodologies i eines de treball, però també incrementant la seva capacitat pel que fa a la gestió del negoci.

Els tallers, de nou hores de durada que es feien en tres dies, anaven adreçats a autònoms, microempreses i emprenedors del sector del comerç i dels serveis se centraven en l'estratègia i gestió del negoci, la incorporació d'eines de competitivitat, la utilització de la promoció turística i el comerç electrònic però també en donar-los a conèixer les darreres eines en màrqueting, tècniques de venda, gestió d'estocs...



PROGRAMA DE COMPETITIVITAT TURÍSTICA 2017

El programa de Competitivitat Turística 2017 està cofinançat per La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida, i pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) de la Unió Europea.

Té per objectiu principal contribuir a la millora de la competitivitat de les empreses turístiques, mitjançant la realització de Diagnòstics individualitzats i informes de recomanacions de millora, a fi d'impulsar l'adopció, per part dels mateixos de metodologies i solucions que permetin millorar la seva situació competitiva.

Destinat a pimes o empreses autònomes de la demarcació territorial de la Cambra de Comerç de Lleida que estiguin donades d'alta a l'IAE, sense perjudici al ple respecte al que es disposa pels Reglaments o Directives comunitàries especials establertes en el marc del Tractat Constitutiu de la comunitat europea.

La convocatòria 2017 es va publicar al mes de juny. El Pla Integral de Suport a la competitivitat del Turisme es divideix en dues fases accions de suport individual a les empreses per aquest any 2017, i accions d'implementació d'aquestes accions de millora en la fase 2 pel proper any 2018.



Aquest any 2017 s'han realitzat 7 diagnosis a empreses del sector turístic, dels quals 1 a La Vall d'Aran d'esports d'aventura, càmping i parc d'aventures, 3 a Lleida de guies turístiques, 1 casa de colònies a Balaguer, i 2 hotels a Solsona.

Es tracta principalment de realitzar accions de Suport a empreses i assessorament a la PIME – mitjançant diagnòstics Individualitzats. En aquesta fase es realitza un diagnòstic assistit en matèria d'innovació, que permet conèixer el nivell de competitivitat de l'empresa, en el seu entorn econòmic i de mercat.



PROGRAMES DE SUPORT A LA INNOVACIÓ

INNOCÁMARAS

El Programa InnoCámaras té per objectiu la incorporació de la innovació, com a eina competitiva clau en l'estratègia de les PIME espanyoles. Per a això, impulsarà l'adopció, per part d'aquestes, de metodologies que permetin incorporar la innovació de manera sistemàtica a la seva activitat habitual.

Es caracteritza per la seva orientació cap a les demandes específiques de les PIME espanyoles, mitjançant el desenvolupament d'una metodologia mixta de diagnòstic, recolzament en el procés innovador i difusió del coneixement.

La convocatòria 2017 es va publicar el 22 de juny i el programa es divideix en accions de suport individual a les empreses i accions de sensibilització.

1. Accions de suport a empreses

Les accions de suport a les empreses consten de dues fases. A la primera es fa un assessorament a la PIME mitjançant un diagnòstic individualitzat en matèria d'innovació, que permet conèixer el nivell de competitivitat de l'empresa, en el seu entorn econòmic i de mercat. Aquesta fase és totalment gratuïta per l'empresa ja que està finançada per la Cambra de Comerç i el Fons Europeu de Desenvolupament Regional.

La segona fase es concreta en un Pla Individual d'Implantació de Solucions Innovadores que consisteix en la incorporació de solucions i mètodes de gestió de la innovació derivats de les recomanacions efectuades en el diagnòstic. Aquesta fase està prefinançada i cofinançada per les empreses beneficiàries. En aquesta fase es financen les despeses directes dels serveis i inversions associats al desenvolupament del Pla. Les despeses derivades de la implantació estan finançades al 50% pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional, amb un màxim d'ajut de 3500€, i una despesa elegible de 7000€. Aquest any 2017, des de la Cambra de Comerç de Lleida s'han realitzat 11 diagnosis a empreses, de les quals 5 han implementat una solució innovadora a través del cofinançament del programa.

2. Accions de sensibilització i promoció

Les accions de sensibilització i promoció pretenen reforçar els plans de suport un conjunt d'accions de comunicació, difusió i foment de l'execució de projectes d'innovació. S'organitzen a nivell local, regional o nacional, i versen sobre temàtiques i avenços que millorin la competitivitat de les pimes i dels autònoms per tal que els serveixin com a vehicle per establir noves vies de comercialització.



TIC CÁMARAS

La Cambra de Comerç de Lleida i la Cámara de Comercio de España han desenvolupat el programa TICCámaras que té per objectiu "Digitalitzar les Pimes Catalanes" per fomentar la competitivitat i aprofitar les avantatges tecnològiques a la empresa. El programa, està cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) i la Cambra de Comerç de Lleida.

Les bases de participació i convocatòria 2017 que es va publicar el 13 de juliol es van difondre mitjançant la Web de la Cambra (http://www.cambra-lleida.org/images/stories/Convocatoria_i_anexos_TICcamaras.docx) i es van esgotar les places de participació en una setmana.



El programa consta de tres fases:

1. Diagnòstic assistit de TIC

En aquesta primera fase, l'assessor tecnològic de la Cambra de Comerç aporta una visió qualificada i recomanacions sobre les solucions que faran millorar la competitivitat de les empreses participants que inclouen tant aquelles que estan actualment en us com la possibilitat d'incorporar-ne de noves o d'automatitzar processos.

-Eines de productivitat en el núvol (ERP, CRM, TPV, Lot, Big Data, realitat virtual)

-Comerç electrònic (web, botiga online, passa-rel·la de pagaments, facturació electrònica, signatura digital)

-Màrqueting digital (posicionament web, email màrqueting, social media, aplicacions mòbils, Lot)

El diagnòstic TIC és gratuït per l'empresa i el seu cost està finançat al 50% per la Cambra de Comerç de Lleida i el FEDER. Les empreses han hagut de fer la inscripció a la "FASE I" del programa TIC-Cámaras o qualsevol altre programa compatible per poder participar a la FASE II.

2. Implantació de les solucions TIC

Amb els documents elaborats a la "FASE I – Diagnòstic TIC", és a dir amb l' Informe de Recomanacions i els Documents de definició i requisits dels projectes a Implantar l'empresa escull lliurement els proveïdors per poder implantar les solucions TIC i l'Assessor Tecnològic de la Cambra elabora el Pla Personalitzat d'Implantació.

La Cambra acompanya a l'empresa fent el Seguitment d'Implantació de les Solucions TIC, i presenta les justificacions de l'ajut. L'empresa pot rebre ajuts FEDER pel 50% de les despeses elegibles, fins recuperar un màxim de 3.500 euros.

L'any 2017, les inscripcions per participar al Programa TICCámaras+:

- 19 empreses sol·licitant participar en FASE I + FASE II
- 4 empreses van ser rebutjades per no assolir els requisits de participació.
- 12 empreses foren acceptades en FASE I.
- 7 empreses foren acceptades en FASE II.

ACTIVITATS DE DIFUSIÓ DELS PROCESSOS D'INNOVACIÓ

A Lleida es va realitzar una jornada de sensibilització en innovació i noves tecnologies el dia 12 de desembre. Sota el títol **Transformació empresarial ¿Susto o muerte?** El Technology Evangelist Javier Sirvent va descobrir les innovacions que transformaran la manera de viure, relacionar-nos i treballar.

L'acte va incloure un taller de solucions TIC amb Jose Luis Pociello en el marc del qual es van donar solucions gratuïtes o econòmiques per millorar diferents processos.

A la jornada, en el marc de la qual es va distribuir la guia de bones pràctiques en el sector de la innovació, hi van assistir 40 persones que la van valorar molt favorablement.



CCI PIRINEUS MED

Cooperació transfronterera: Cambres de Comerç dels Pirineus Mediterrani.

CCI PirineusMed és un projecte liderat per les Cambres de Comerç d'Andorra, Girona, Lleida i Pyrénées Orientales, que té com a objectiu impulsar i desenvolupar la cooperació econòmica i els fluxos comercials dins de l'espai transfronterer a través del desenvolupament d'eines i nous models empresarials, mètodes i iniciatives que permetin

el desenvolupament internacional amb aliances estratègiques. Aquest projecte està finançat per l'Interreg POCTEFA, Fons Feder.

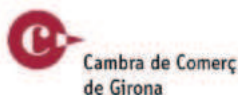


L'any 2017 ha estat un any molt actiu per CCI PirineusMed, ja que s'han realitzat diverses accions i contactat amb un gran nombre d'empreses.

Les accions del projecte s'estructuren en::

- Preparació
- Gestió
- Formació y acompanyament:
 - Creació xarxa de tècnics especialistes i dinamitzadors transfronterers.
 - Mentoring en el model de negoci.

- Organització d'esdeveniments.
 - Accions de *networking* entre les empreses del territori transfronterer. Temàtiques: gourmet/alimentació, termal/salut, turisme i comerç.
 - CCI PirineusMed International Business Meeting. Sector vins i gourmet.
- Eines de mobilitat
 - App CCI PirineusMed
 - Borsa de traspassos
 - Club empresari transfronterer.
- Comunicació



PIRINEUS GOURMET

Conferències tècniques

Taules rodones

Showroom

Degustacions

RESULTATS

57

productors
alimentaris
del sector
gourmet

35

compradors
(restauradors,
distribuïdors,
cadenes
minoristes...)

315

assistents
a les
activitats

250

contactes
comercials
aconseguits



Un total de 57 empreses productores d'aliments gourmet, 35 firmes procedents dels sectors de la distribució i de la restauració, 270 inscrits a les jornades tècniques i 345 inscrits a la conferència del xef Joan Roca conformen les dades de participació en la primera trobada gourmet que s'organitza a Lleida i que va permetre més de 250 contactes comercials.

El marc que ho ha fet possible: el projecte Interreg-Poctefa, CCI PirineusMed liderat per la Cambra de Comerç de Lleida i participat per les cambres de Girona, Andorra i Pirineus Orientals. Una proposta que té com a objectiu impulsar els acords comercials entre les empreses de l'àmbit transfronterer i potenciar així la cooperació territorial, desenvolupar l'economia de la zona i fomentar la coneixença que la ciutadania té d'aquests territoris europeus.



Cartell de l'event Pirineus Gourmet.

El programa de la jornada que es va fer al Palau de Congressos La Llotja de Lleida s'encetà amb una conferència a càrrec del Director de la Comissió Europea a Barcelona, Ferran Tarradellas, que va parlar de *“Les Denominacions d'Origen Europees, garants de la qualitat de producte en el món gastronòmic”*. Tot seguit, des de la Fundació Alícia, Toni Massanès, va introduir el tema *“Què volem menjar i perquè”* i finalment l'expert en consum i director de Retail & Petrol & Telecom de l'empresa Kantar Worldpanel España, Florencio Garcia va explicar les *“Noves tendències en la distribució de gran consum”*. La sessió del matí va finalitzar amb un Showroom professional que tenia com a objectiu facilitar les relacions entre els professionals dels diferents territoris transfronterers.

Entre els participants al Showroom professional hi havia 6 empreses de productes BIO, 3 de bolets, 2 de cafès, 1 de caviar, 12 de vi i cerveses, 1 càrnia, 3 de conserves, salses i melmelades, 5 d'embotits i formatges, 1 de fruits secs, 10 d'olis i vinagres, 6 de xocolates, pastisseria i dolços, 2 de producte precuinat, 1 productor de safrà, i 2 de sidra i suc. En total 38 productors de Lleida, 5 d'Andorra, 8 de Perpinyà i 6 de Girona. Pel que fa a les empreses compradores es compta amb 13 firmes distribuïdores de productes Gourmet, 5 empreses de la Gran Distribució, dues plataformes on-line, 4 cadenes detallistes, 8 restaurants i hotels i 5 empreses de càtering. En total: 20 firmes “compradores” de Lleida, 8 d'Andorra, 4 de Perpinyà i 3 de Girona.



A la tarda es va fer una Taula Rodona en la que es van presentar diferents models d'èxit d'empreses del territori transfronterer com *Olicatessen* de Lleida, *Collverd* de Girona, *Abies Lagrimus* de Perpinyà i *Ramaders d'Andorra*. La jornada finalitzarà amb la intervenció de Joan Roca, xef del Cellar de Can Roca, que parlarà de *“Cuina i Territori”*. La sessió es va tancar amb una degustació oberta a tot el públic.





CCI PirineusMed 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.

CCI PirineusMed 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 acon-

seguir 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 transfronterera Catalunya-França-Andorra.

La iniciativa va néixer arran d'un estudi realitzat per les Cambres de Comerç implicades en el que es posava de manifest el gran desconeixement del territori transfronterer per part dels agents locals tot i que la majoria asseguraven estar interessats en establir futurs contactes a la zona. 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.



GASTROPIRINEUS

CLUB EMPRESARIS TRANSFRONTERERS



CCI PirineusMed, el projecte Interreg-Poctefa que impulsen les cambres de comerç de Lleida, Girona, Andorra i Perpinyà, ha encetat avui les activitats del **Club d'Empresaris Transfronterers** que té com a objectiu establir i facilitar contactes i accions de networking entre les empreses que es troben a la zona transfronterera i d'aquesta manera dinamitzar l'economia d'aquests territoris. La primera actuació s'ha dut a terme en el marc de la *Fira Gastropirineus* que s'ha iniciat avui amb actes paral·lels a Alp i a Puigcerdà i que està previst finalitzi demà a la nit.

Entre els objectius de la Fira Gastropirineus hi ha el de definir un catàleg de productes propis de la zona Pirinenca per tal de crear la marca *Cuina dels Pirineus* com a eina per impulsar la relació entre la gastronomia i el turisme. En aquest sentit, aquestes jornades reuneixen a cuiners, productors i professionals de l'hostaleria però també a centres de formació i d'investigació relacionats amb aquests àmbits. En el marc de les jornades es van fer diferents prestacions, degustacions i una fira-exposició de productes de la zona pirinenca transfronterera.

La primera trobada del Club d'Empresaris Transfronterers, CCI PirineusMed ha presentat diferents professionals de la zona. Es tracta dels cuiners: Sergi Roca del Restaurant Equilibri de Navata; Joel Castañé, dels restaurant La Boscana de Bellvís; Jean Luc Planes, del restaurant Planes de Saillagouse i Josep M Troquet del Restaurant Borda Raubert de La Massana. Durant l'acte inaugural s'ha fet un *showcooking* amb aquests professionals que vol ajudar a esborrar les fronteres entre els diferents territoris.

El Club d'Empresaris Transfronterers ha estat el resultat d'una inquietud expressada pels professionals i empresaris de la zona transfronterera vinculats als sectors tecnològic, alimentari, de la construcció, del retail, del gran consum, consultories... i la seva finalitat és la de potenciar els vincles entre professionals del sector empresarial, oferir formació i desenvolupar la investigació. Unes línies que han de facilitar eines que ajudin a les empreses transfrontereres a ser més competitives, incrementar les seves vendes a banda i banda dels Pirineus i a fomentar la col·laboració amb altres agents del territori.

Dins del Club d'Empresaris Transfronterers es van realitzar diverses activitats:



Acte inaugural de les jornades: Showcooking: La cuina dels Pirineus sense fronteres. Un cuiner de cada territori transfronterer va realitzar un plat amb una mateixa base, però amb les peculiaritats de cada zona. Vam comptar amb 41 assistents.

A part d'aquestes dos activitats, les tècniques del projecte, han donat suport individualitzat a les empreses de Lleida, mitjançant resolució de consultes i elaboració d'agendes comercials.

Estand: CCI PirineusMed va disposar d'un estand durant les jornades gastronòmiques, on es va promocionar el projecte, es va contactar amb empreses i es va realitzar un tast de mel del territori pirinenc, amb l'explicació per part d'un empresari de Lleida. A aquesta activitat van assistir 22 persones.

Paral·lelament, a nivell intern, s'ha realitzat una formació específica transfronterera pels tècnics de les Cambres involucrades i s'ha elaborat un manual de qualitat, que recull els procediments i documentació a utilitzar per part dels 4 socis. En l'àmbit comunicatiu, s'ha creat una nova web, una intranet i les xarxes socials del projecte.



ALTRES ACCIONS

El grup de tècnics que s'han estat formant en els diferents aspectes lligats a les relacions empresarials transfrontereres han visitat avui Lleida per conèixer de primera mà les oportunitats de cooperació que poden oferir més endavant a les empreses del seu territori. La visita s'ha realitzat en el marc del projecte CCI PirineusMed (Interreg VA-Poctefa) liderat per la Cambra de Comerç de Lleida i que es desenvolupa conjuntament entre les Cambres de Comerç d'Andorra, Girona i Perpinyà.



Visita al PciTAL.

La visita ha començat al Parc Tecnològic Agroalimentari de Lleida, on després de conèixer les dades macroeconòmiques i l'estructura empresarial lleidatana se'ls ha explicat què és i com funciona el PciTAL i les possibilitats de col·laboració que ofereix una infraestructura d'aquestes característiques per a les empreses del territori Poctefa. Després de fer un recorregut per les instal·lacions, els tècnics transfronterers han visitat el Fruitcentre-IRTA per tal de veure cap on s'adrecen les darreres investigacions en aquest àmbit i conèixer amb detall com es treballen els diferents aspectes lligats al sector agroalimentari. A la tarda, la visita es traslladà a Alguaiare, concretament a Indulleida, on van conèixer el procés de transformació de la fruita, les noves línies de treball i investigació, l'aprofitament de les aigües residuals... Finalment, la darrera empresa que van visitar fou Argal a Miralcamp, amb l'objectiu d'oferir una visió del potencial del sector càrnic de transformació i les actuacions que aquesta empresa està realitzant en aquests moments com La iniciativa "el Taller Argal".



A



B



C

Diferents moments de la jornada. A- Visita a les instal·lacions d'IRTA. B- Visita a les instal·lacions del Parc Tecnològic. C- Visita a Argal.

MISSIONS COMERCIALS

WINE BUSINESS MEETINGS PORTA A LLEIDA IMPORTADORS DE HONG-KONG, TAIWAN I PERÚ

La Cambra de Comerç, Indústria de Lleida ha realitzat el 2017 dues noves edicions del Wine Business Meetings que han atansat els nostres vins a les principals empreses importadores de Hong-Kong, Taiwan (VII) i Perú (VIII). El Palau de Congressos “La Llotja” de Lleida fou el marc que facilità una vegada més l'establiment de relacions comercials entre els cellers vitícoles lleidatans, catalans i espanyols amb els importadors i distribuïdors de vins procedents d'aquests mercats asiàtics i de Sudamèrica. L'esdeveniment compta, com en edicions anteriors, amb la col·laboració de la Diputació de Lleida, el Departament d'Agricultura –a través de Prodeca–, Globalleida, Enterprise Europe Network i Caixabank.

Els objectius del *International Wine Business Meetings* se centren en donar a conèixer la qualitat i la diversitat de vins catalans, crear llaços de relació entre empresaris productors i els principals importadors dels mercats de Hong Kong i Taiwan per tal de incrementar a mig i llarg termini les exportacions de vins catalanes. Han estat els bons resultats d'anteriors edicions els que han fet que cellers de les 20 Denominacions d'Origen (Costers del Segre, Cava, Alella, Conca de Barberà, Catalunya, Empordà, Montsant, Penedès, Pla de Bages, Priorat, Tarragona, Terra Alta, Cariñena, Castilla, Rias Baixas, Navarra, Somontano, Rueda, Rioja i Alacant) es desplaressin a Lleida per mantenir aquesta trobada que els podia obrir les portes als dos mercats en expansió.

Les importacions de vi realitzades per Hong Kong l'any 2015 van suposar un total de 63 milions de litres que representen un montant de 1.379 milions de dòlars. Amb una població de 7,32 milions d'habitants amb un elevat poder adquisitiu (42.289USD per càpita) i gairebé 60 milions de turistes anuals, Hong Kong és alhora el segon centre mundial de subhastes de vi i un nucli re-exportador, ja que el 44,25% del vi importat es reexpedeix a destinacions com la Xina continental, Macau o el Vietnam. Pel que fa al consum, cal destacar que en els darrers quatre anys s'ha observat un creixement del 13.30% i que en aquests moments ronda els cinc litres per habitant i any, un dels més elevats d'Àsia.

Del mercat Taiwanès, cal recalcar que amb només 23 milions de consumidors es posiciona com el cinquè mercat asiàtic pel que fa a les importacions de vins i el que és més important, amb un creixement de gairebé el 70% en el període 2010-2014. Va ser en aquest darrer exercici que van arribar als 147 milions de dòlars, el 88% corresponents a vi embotellat. Pel que fa al consum, cal destacar que aquest ha marcat una tendència creixent els darrers cinc anys i en aquests moments se situa al voltant d'un litre per habitant i any, tot i que el consum aparent ronda els 23 litres anuals.

La realitat d'aquests mercats però és que els vins espanyols – i catalans – s'identifiquen en el segment mig-baix del mercat, per darrera dels vins francesos o dels procedents del Nou Món, tot i que són apreciats per la seva relació qualitat-preu. A Taiwan, el vi espanyol té una quota de mercat del 6,4%,



propera als vins americans, italians i xilens però molt per darrera dels francesos (53,9%). El més esperançador però és el fet que ens els darrers cinc anys, les importacions de vi d'origen espanyol han crescut en un 95% i la tendència és que segueixin en aquesta línia.



Missió Comercial amb Perú.

Amb una població de 31 milions d'habitants, Perú és un dels països de l'Amèrica Llatina que ha tingut un major creixement pel que fa al consum de vi darrerament. D'acord amb les dades disponibles, en els darrers deu anys, aquest consum s'ha incrementat en un 8% anual i actualment se situa en els 1.6 litres anuals per càpita. Un fet que evidencia la tendència creixent i les potencialitats que obre aquest mercat per als cellers catalans i espanyols. Cal destacar que, en aquests moments, pràcticament el 20% del vi que es consumeix és importat (8 milions de litres anuals). Si bé Xile és el primer proveïdor en volum de Perú i Argentina ho és en valor de producte, Espanya ocupa avui per avui la tercera posició com a proveïdor del mercat

peruà i els nostres vins estan considerats com de gama mitja i mitja-alta. De fet, el preu per litre ronda els 5.5 USD CIF. Per tant, és un mercat atractiu i amb un alt potencial per als nostres cellers. D'aquesta manera, tot apunta que un factor que pot contribuir al consum de vi a Perú és la creixent popularitat de la gastronomia peruana que ajuda a familiaritzar la nova classe mitjana amb el món del vi alhora que actua de reclam per a turistes estrangers amb alt poder adquisitiu i acostumats a aquesta beguda. El vi espanyol està força ben considerat tot i que l'accés comercial a aquest país es consolidarà quan culmini el procés de desarmament aranzelari sota el Tractat de Lliure Comerç Perú-Unió Europea. Això suposa que una vegada tancat l'acord, només els vins espanyols i xilens tindran preferència aranzelària per a ser importats a Perú.

A la missió amb Hong-Kong i Taiwan hi van prendre part 29 cellers catalans i espanyols, mentre que a la de Perú ho van fer 24. Pel que fa als importadors, van ser 12 els que es van desplaçar des dels mercats asiàtics per a conèixer els nostres vins i nou procedents de Sudamèrica. La trobada amb els importadors asiàtics es va fer del 20 al 24 de febrer i la de Perú del 17 al 21 de setembre.



Missió Comercial amb Hong-Kong i Taiwan.



CELLERS PARTICIPANTS A LA MISSIÓ DE HONG KONG I TAIWAN

Empresa	Denominació d'Origen
ARRIEZU VINEYARDS, S.L.U.	Rueda / Rioja
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre / Conca de Barberà
MAS BLANCH I JOVÉ	Costers del Segre
PEPWINES	Cava / Priorat / Conca de Barberà / Catalunya / Costers del Segre
BODEGAS CONCAVINS, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
BODEGAS GÓMEZ DE SEGURA IBAÑEZ, S.L.	Rioja Alavesa
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
BODEGAS MOCEN	Rueda / Castilla y León
VINS GRAU, S.L.	Pla de Bages
RECAREDO	Penedès i Cava
CELLER BATEA	Terra Alta
BODEGAS BOCOPA	Alicante
BODEGAS VINÍCOLA REAL	Rioja
BODEGAS LOPEZ ORIA	Rioja Alavesa
MONT MARÇAL	Cava i Penedès
MASAVEU BODEGAS	Rioja, Rias Baixas, Navarra i Castilla i León
CELLER MASROIG I SC, SCCL	Montsant
DE MULLER	Tarragona, Priorat
EDETARIA	Terra Alta
MAS DOIX	Priorat
VINO JOC	Empordà, Rueda, Valdeorras i Ribera
COMPAÑIA BODEGUERA VALENCISO	Rioja
CELLER CERCAVINS	Costers del Segre
FS WINES	Montsant, Priorat, Conca de Barberà, Cava, Vermut



Foto: A. Balaguer

CELLERS PARTICIPANTS A LA MISSIÓ DE PERÚ

Empresa	Denominació d'Origen
ARRIEZU VINEYARDS, S.L.U.	Rueda / Rioja
BODEGAS BOCOPA	Alicante
BODEGAS CONCAVINS, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
BODEGAS GÓMEZ DE SEGURA IBAÑEZ, S.L.	Rioja Alavesa
BODEGAS LOPEZ ORIA	Rioja Alavesa
BODEGAS MOCEN	Rueda / Castilla y León
BODEGAS VINÍCOLA REAL	Rioja
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre / Conca de Barberà
CELLER BATEA	Terra Alta
CELLER CERCAVINS	Costers del Segre
CELLER MASROIG I SC, SCCL	Montsant
COMPANÍA BODEGUERA VALENCISO	Rioja
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
DE MULLER	Tarragona, Priorat
EDETARIA	Terra Alta
FS WINES	Montsant, Priorat, Conca de Barberà, Cava, Vermut
MAS BLANCH I JOVÉ	Costers del Segre
MAS DOIX	Priorat
MASAVEU BODEGAS	Rioja, Rias Baixas, Navarra i Castilla i León
MONT MARÇAL	Cava i Penedès
PEPWINES	Cava / Priorat / Conca de Barberà / Catalunya / Costers del Segre
RECAREDO	Penedès i Cava
VINO JOC	Empordà, Rueda, Valdeorras i Ribera
VINS GRAU, S.L.	Pla de Bages



Foto: A. Balaguer

Pel que fa als importadors presents en la VII edició del International Wine Business Meetings amb Hong-Kong i Taiwan destacar la presència de:

- **Seedman Company** una empresa creada l'any 2007 i considerada una de les més rellevants del sector.
- **Wofpack Wines** és importador i distribuïdor de vi a Taiwan. Sense ser un dels més grans del país es considerat un important actor en el mercat pel que fa al servei de consultoria que ofereix a botigues especialitzades.
- **Welfare Wine International CO**, és també una empresa Taiwanesa fundada l'any 2009 que es dedica a la importació de vins a banda d'altres begudes alcohòliques com la cervesa o el whisky.
- **Amico International LTD**, és un importador i distribuïdor ubicat a Taipei. Es tracta d'una empresa molt activa en el sector i que està especialitzada en vins espanyols.
- **Oriental Pearl** és una empresa fundada l'any 2004 i considerada un dels principals importadors de Hong Kong, tot i que el seu mercat s'estén a la Xina continental. Busca al nostre mercat noves referències per incloure a la seva oferta com a distribuïdor.
- **Just Life Collection CO. LTD** és una empresa jove creada el 2011 que es dedica a la importació i distribució de vi a Taiwan.
- **New Lifestyle Wine imports** és un importador taiwanès que aposta per cellers boutique amb produccions limitades que respectin el medi ambient i apostin per la innovació conservant la tradició.
- **Global Wine Cellar Limited** creada el 2011 se centra en la distribució de vins de qualitat i sake japonès. Actualment es dedica a la importació i distribució per canals on i off-trade.
- **Winezone International Corporation** és una reconeguda empresa de Taiwan que des del 2010 es dedica a la importació i distribució de copes d'alta qualitat. El 2016 va fundar Celler Eumerica que es dedica a la importació i distribució de vi.
- **Wine Travel LTD** és un importador de Hong Kong amb molt bones connexions i ben considerat en el sector del vi d'aquest país.
- **Billion Court/Genius Fame** és un importador i distribuïdor de Hong Kong especialitzat en vins de gama mitjana i alt i actualment es troba a la recerca de nous vins per incorporar a la seva oferta.
- **Fionson** és un reconegut importador de Hong Kong especialitzat en vins espanyols, amb més de 900.000 ampolles de casi 200 cellers l'any 2015.



Missió Comercial amb Hong-Kong i Taiwan.



Els **importadors peruans** que van ser a Lleida:

- **LC Group SAC** (importador i distribuïdor) és una empresa fundada el 1990 que es dedica a la importació de vins i licors. Se la considera una de les més rellevants del sector i la seva facturació ronda els 30 milions de USD, ja que opera en tot el país.

- **TTG-The Global Group Perú SRL (importador-distribuïdor i botiga online)**: És una empresa de mitjana dimensió que es dedica a la importació, distribució i venda online de vins i que actua a la zona de Piura, Cusco i Arequipa. La seva especialització es el canal Horeca de productes de gama alta i que suposa el 60% de les seves vendes. Diferents marques de la seva propietat treballen amb la Distribuïdora Almendariz i recentment l'empresa ha aconseguit un acord amb Tottus, una cadena de supermercats amb més de 60 punts de venda.

- **Gourmet Trade (importador i distribuïdor)**: Ubicat a Lima, factura al voltant de 800.000 USD. El 70% de les seves vendes les fa a la gran distribució, mentre que el 30% restant se'l reparteixen a parts iguals subdistribuïdors, venda directa i el canal Horeca. L'empresa treballa amb productes de totes les gammes i importa al voltant d'unes 110.000 ampolles anuals.

- **La Viniteca (importador- retail)**: Comercialitza les 350 referències del seu portafoli mitjançant el punt de venda que té a Lima. El 50% de les seves vendes van adreçades al canal Horeca, i un 30% dels seus clients opten per la modalitat botiga. Entre aquests hi ha els principals restaurants, hotels i distribuïdors de la zona. El 2017 preveien importar 80.000 ampolles ja que la seva taxa de creixement és molt elevada.

- **XTreme (importador- distribuïdor)**: L'empresa es dedica a la importació i distribució de vins, i es troba en fase d'expansió. La seva especialització se centra en productes top range que venen a hotels i restaurants (50%), clients privats (29%), Internet (29%) i Department Stores (10%). Pel que fa a l'àrea geogràfica de vendes, se centren a Lima, Cusco i Arequipa. El representant de l'empresa és també el Director de l'Institut del Vi i del Pisco.

- **Luxury Brands SAC (importador- distribuïdor)**: Es tracta d'una empresa jove que es dedica a la importació i distribució de vi a Perú des del 2015. Actualment importen al voltant de 60.000 ampolles anuals, principalment d'Argentina i Xile. Les seves vendes es localitzen principalment en el canal *on-trade* i *off-trade*, tot i que el protagonisme se l'endu el *retail*.

- **Supermercados Peruanos SA (importador-retail)**: Opera al mercat peruà des de 1993 i distribueix a tot el país mitjançant una xarxa d'Hipermercats, Supermercats i Botigues Discount. Amb un total de 102 punts de venda i una facturació de 1.100 milions d'euros el 2016, l'any passat va importar 200.000 ampolles, una xifra que preveuen incrementar en unes 40.000 enguany i el seu objectiu és anar directament al productor.

- **Distribuïdora Perufarma SA (importador-distribuïdor)**: L'empresa es va crear el 1971 i avui en dia és el major importador de vins espanyols i el tercer més important de Perú. El 2016, importà vi per valor de 2.8 milions de USD. La seva previsió és arribar a importar enguany 216.000 ampolles. La seva plantilla està formada per 600 persones.



Missió Comercial amb Perú.



Acompanyava la missió comercial **una periodista peruana, Soledad Marroquin**, que està especialitzada en temes de gastronomia. Amb més de 15 anys d'experiència es coautora de quatre llibres (*Pisco Espíritu del Perú*, *Armonia de Sabores*, *Dos mujeres*, *cientos de vinos* – dues edicions), assessora editorial i columnista de la revista *Sommelier* i publica al diari *El Comercio* i a la revista *Viù*. Fou productora del programa televisiu *Entre Tintos y Blancos* al canal N Perú i productora del programa *Divino Vino* per al Canal Plus TV. Ha dirigit l'Institut

del Vi i del Pisco i és jutge qualificador en esdeveniments i competències.

L'activitat, clarament consolidada, compta amb una molt bona acceptació del sector vinícola ja els permet establir relacions que a mig i llarg termini ajuden a incrementar les exportacions de vins catalanes. En aquest sentit, la incidència de les edicions del International Wine Business Meeting en les exportacions de vins:

	Exportacions Pre-missió	Exportacions Post-missió	Exportacions Post-missió
USA 2013	223.317 €	266.050 €	+219 %
Canadà 2013	10.874 €	137.415 €	+50 %
Xina 2014	8.648 €	180.149 €	+84 %
Japó 2015	8.393 €	115.418 €	+179 %
Corea del Sud 2016	17.420 €	90.293 €	
Rússia 2016	258.086 €	sense dades	sense dades
Hong-kong i Taiwan 2017	9.590 €	11.612 €	+21% (9 mesos)
Perú 2017	0 €	4.520 €	en 2 mesos

dades 2017

MISSIÓ COMERCIAL DIRECTA AL CANADÀ

Un grup d'empreses lleidatanes i catalanes van participar entre els dies 25 i 29 de setembre a la Missió Comercial Directa al Canadà que ha organitzat la Cambra de Comerç de Lleida amb la col·laboració de Prodeca, empresa adscrita al Departament d'Agricultura, Ramaderia i Pesca de la Generalitat de Catalunya. El programa s'emmarca dins del Pla d'Acció Internacional (PAI) 2017 i es va fer en un moment clau per afavorir l'establiment de relacions bilaterals, a escassa-ment dos mesos de la ratificació del CETA per l'Estat Espanyol (29 de juny) després de ser aprovat pel Parlament Europeu al mes de febrer.

**La Cambra de
Comerç de Lleida
organitza l'actuació
que compta amb
la col·laboració
de Prodeca en un
moment clau per
afavorir les relacions
bilaterals**

per càpita va assolir els 43.000 euros l'any 2014. El país compta amb un creixement previst del 2,1%. La producció agroalimentària a Canadà inclou tot tipus de productes, especialment cereals, hortalisses i productes carnis i de la pesca, però es troba

limitada per les condicions climatològiques extremes del país, fet que afavoreix unes importacions d'aliments elevades que superen el 23.000 milions d'euros, liderades pel seu veí Estats Units d'Amèrica i que representen prop del 60% d'aquestes i seguides per Mèxic i Xina. Els principals productes importats són: el vi, la cervesa i l'aigua, la fruita, les conserves de fruita i les verdures, la

L'objectiu del viatge, centrat en Montreal, Toronto i Ottawa era detectar i aprofitar noves oportunitats de negoci per ampliar la presència comercial catalana en aquesta regió, així com fer una prospecció del mercat canadenc per als productes catalans. La Missió comercial directa comptava amb la participació d'empreses del sector agroalimentari que van fer reunions amb associacions i empreses líders al Canadà per trobar nous socis, clients o distribuïdors pels seus productes i serveis.

El mercat canadenc

Canadà, té una població de 35,85 milions d'habitants, principalment concentrada en les ciutats de la franja Sud del país: Ontàrio (38%), Quebec (23%), Colúmbia Britànica (13%) i Alberta (12%). La renda

carn, l'oli d'oliva i les olives, i també els dolços.

El mercat agroalimentari canadenc s'estima en més de 88.000 milions de dòlars i en lideren les vendes els Supermercats i grans superfícies (61%) mentre que les botigues de conveniència i el petit comerç suposen en 39% restant. El consumidor canadenc busca productes que li aportin: plaer, salut, conveniència i que siguin respectuosos amb el medi.

Estem doncs, davant d'un mercat molt competitiu i amb diverses barreres d'entrada pels productes importats, si bé, l'elevada renda per càpita, el fort desenvolupament del mercat de productes gourmet i l'acord CETA i l'interès creixent dels importadors i distribuïdors d'incorporar nous productes estrangers, el converteix en un mercat molt atractiu.



EMPRESSES PARTICIPANTS

Empresa	Lloc origen	Producte
TORRONS ALEMANY	Os de Balaguer (Noguera)	Torró i mel
SAFRÀ DEL MONTSEC	Llimiana (Pallars Jussà)	Safrà
SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS	Almacelles (Segrià)	Productes agro-sostenibles per a conreus
CHOCOLATES SOLÉ	Barberà del Vallès (Vallès Occidental)	Xocolata ecològica
MOS A MOS-GONGELATS OLOT	Argelaguer (Pla de l'Estany)	Aliment
ESPUÑA	Olot (Garrotxa)	Pernil i embotits

PROGRAMA EXPANDE I EXPANDE DIGITAL



AJUTS A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Tot i que les exportacions de les empreses de Lleida està creixent a bon ritme, encara hi ha diferents aspectes a millorar en la internacionalització. De fet, les dades assenyalen que el 70% de les exportacions es concentren en 50 empreses de la demarcació i que bona part d'elles tenen poca relació amb entorns tecnològics o digitals.

Els ajuts de la Cambra de Comerç inclouen l'assessorament a les empreses i suport econòmic per dur a terme diferents actuacions

i Xpande Digital se centra en que no només serveixin per obrir mercats sinó que ajudin a consolidar certa continuïtat en les vendes en aquests indrets. Els tècnics de la Cambra de Comerç han ajudat a l'empresa a reflexionar sobre el procés d'exportació facilitant una metodologia que els permetrà crear una base sòlida que augmenti les seves pos-

Per tal de pal·liar algunes d'aquestes mancances i potenciar l'entrada de pimes i micro-pimes lleidatanes als mercats internacionals, la Cambra de Comerç de Lleida ha publicat El 2017 dos programes de suport a la internacionalització que consisteixen en assessorar a les empreses i en facilitar-los suport econòmic per a implementar les mesures que es considerin necessàries arran d'aquest assessorament. El programa fou un èxit ja que es van assolir el 100% dels objectius fixats.

Els programes **Xpande i Xpande Digital** estan cofinançats pel Fons de Desenvolupament Regional de la UE (FEDER), el Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat, Acció i la Cámara de Comercio d'Espanya.

Les empreses interessades van contactar amb la Cambra de Comerç de Lleida que els va fer una diagnosi de la seva possibilitat d'internacionalització, ja sigui amb la recerca de nous mercats o bé mitjançant la implementació d'eines digitals. Una vegada definit el pla de treball cada empresa participant ha disposat d'un cofinançament del 50% (fins a un màxim de 9.000 euros de pressupost) per posar en marxa aquestes iniciatives. El programa estava adreçat a empreses amb nul·la o limitada experiència en mercats internacionals però també a aquelles que tenen interès en iniciar la seva exportació en un país concret. L'objectiu del programa **Xpande**

sibilitats d'èxit facilitant una orientació estratègica en funció del mercat i de la seva posició competitiva, elaborant un pla d'exportació i oferint ajudes econòmiques per desenvolupar-lo.

Els programes es divideixen en dues fases:

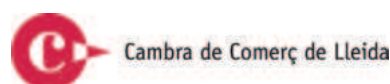
FASE I: quatre mòduls que permeten que construïm de manera estructurada un pla d'internacionalització per a la teva empresa al mercat exterior seleccionat.

- Selecció de mercats
- Accés al mercat
- Comunicació i màrqueting
- Econòmic-financer

FASE II: Ajudes econòmiques per al desenvolupament del Procés d'Internacionalització de la teva empresa

DURADA: 2014-2020

PREU: Cofinançat per Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER).



BORSA ESPECIALISTES EN COMERÇ INTERNACIONAL

La Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida va posar en marxa la que és ja la 12ena edició de la Borsa d'Especialistes en Comerç Internacional que té com a objectiu formar els recent titulats en les relacions internacionals i ajudar a professionalitzar els departaments d'exportació de les empreses lleidatanes.

La iniciativa s'emmarca en l'esforç que des de fa anys s'està duent a terme des de la Cambra per contribuir a una major internacionalització de les empreses de les comarques de Ponent i entre les

quals hi ha les diferents missions comercials –inverses i directes–, la presència a fires internacionals o la formació especialitzada.

La Borsa d'especialistes en comerç internacional ha format a un total de 172 persones al llarg de la seva trajectòria i d'aquests 114 s'ha incorporat ja com a personal en els departaments de comerç exterior d'empreses lleidatanes. L'any 2017 van ser 14 les persones inscrites al curs formatiu. Aquesta edició va comptar amb el suport de CaixaBank.



Inauguració de la Borsa d'Especialistes en Comerç Internacional.

PROGRAMA

L'objectiu d'aquesta onzena edició del programa Borsa d'Especialistes en Comerç Internacional és doble:

- Per una banda facilitar a estudiants que hagin acabat la seva formació acadèmica, l'accés al món laboral mitjançant l'especialització en el camp del comerç internacional que s'obté en el decurs d'un programa de formació impartit per professionals de reconegut prestigi.
- Per una altra banda la creació d'una Borsa de Treball en Comerç Internacional permetrà que les empreses de Lleida disposin d'una oferta laboral especialitzada que podrà contribuir a la seva internacionalització.

COM FUNCIONA

Després d'una etapa de selecció s'ofereix als alumnes un curs de formació en comerç internacional.

El curs (100 h) analitza tots aquells aspectes que influeixen la gestió d'un departament de comerç internacional, és a dir:

- Gestió administrativa i documental de les operacions internacionals.
- Fiscalitat internacional.
- Contractació internacional.
- Mitjans de pagament.
- Marketing Internacional.
- Transport Internacional.
- Finançament Internacional.
- Instruments de foment de l'exportació.
- Fonts d'Informació

CARACTERÍSTIQUES

Pels estudiants:

- Acreditació de domini d'una llengua estrangera.
- Possessió del títol acreditatiu conforme s'han finalitzat els estudis, ja sigui Grau, Diplomatura o Llicenciatura Universitària o Formació Professional en Branca administrativa o Comerç Internacional. S'analitzaran els currículums dels candidats que no compleixin aquest requisit.
- Veïnatge administratiu a les comarques de Lleida

Per les empreses:

Perfil:

- Empreses no exportadores, amb motivació per iniciar la seva internacionalització
- Empreses exportadores que desitgin consolidar i/o ampliar els seus mercats exteriors.



Cloenda de la Borsa d'Especialistes en Comerç Internacional.

LA BASE DE DADES DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA

Les comarques de Lleida, especialment les de la Plana, sempre han tingut un avantatge competitiu que potser no es troba suficientment desenvolupat des de la perspectiva del propi territori. La situació geoestratègica del territori de Lleida, a mig camí entre els grans pols industrials i empresarials que suposen l'àrea metropolitana de Barcelona i les capitals de l'interior de la península, com Saragossa i per especialment Madrid, li confereixen unes condicions especials en el camp de la logística que cal aprofitar.

En l'“*Estudi del potencial logístic de la província de Lleida i elaboració d'un pla d'acció*” encarregat per la Diputació de Lleida l'any 2015, es duu a terme una detallada diagnosi amb una proposta de pla d'acció en el que es defineixen 3 grans línies de treball:

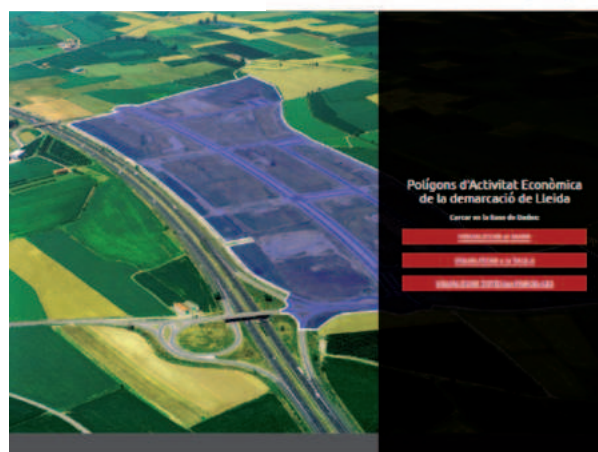
1. Promoció per a la millora de les infraestructures
2. Impuls de l'oferta logística Inter modal
3. Desenvolupament de la logística al servei del territori.

Concretament i en el marc de la línia 3 s'emmarca una acció: el **3.4 Pla de Promoció de zones d'interès logístic** en el qual s'identifica clarament la necessitat de disposar d'una eina que ens permeti diagnosticar quina és la situació actual de l'oferta de sòl destinat a activitats empresarials, i especialment logístiques.

El desenvolupament del futur Corredor del Mediterrani i la necessitat de les comarques de Lleida de no perdre connectivitat amb aquesta infraestructura, va dur a la Diputació de Lleida a impulsar un lobby institucional per crear una Plataforma logística de les Terres de Lleida.

El potencial de Lleida per projectar-se com a plataforma logística es fonamenta en:

1. **Context socioeconòmic:** Lleida és un referent al sector agroalimentari i presenta una concentració de l'activitat empresarial al voltant dels principals eixos de comunicació.



Reporte elaborado por la Diputación de Lleida en el marco del estudio 'Estudio del potencial logístico de la provincia de Lleida' y en el marco del proyecto de la Diputación de Lleida para la creación de la Plataforma Logística de las Terres de Lleida.



2. **Infraestructures:** Una xarxa viària ben planificada al voltant de la capital, l'aeroport de Lleida i la futura connectivitat amb el corredor (façana marítima i plataforma logística de Saragossa).

3. **Posició geoestratègica:** Està situada en una excel·lent ubicació, a la cruïlla dels dos corredors de mercaderies principals de l'Estat espanyol, el Corredor de l'Ebre i el Corredor del Mediterrani.

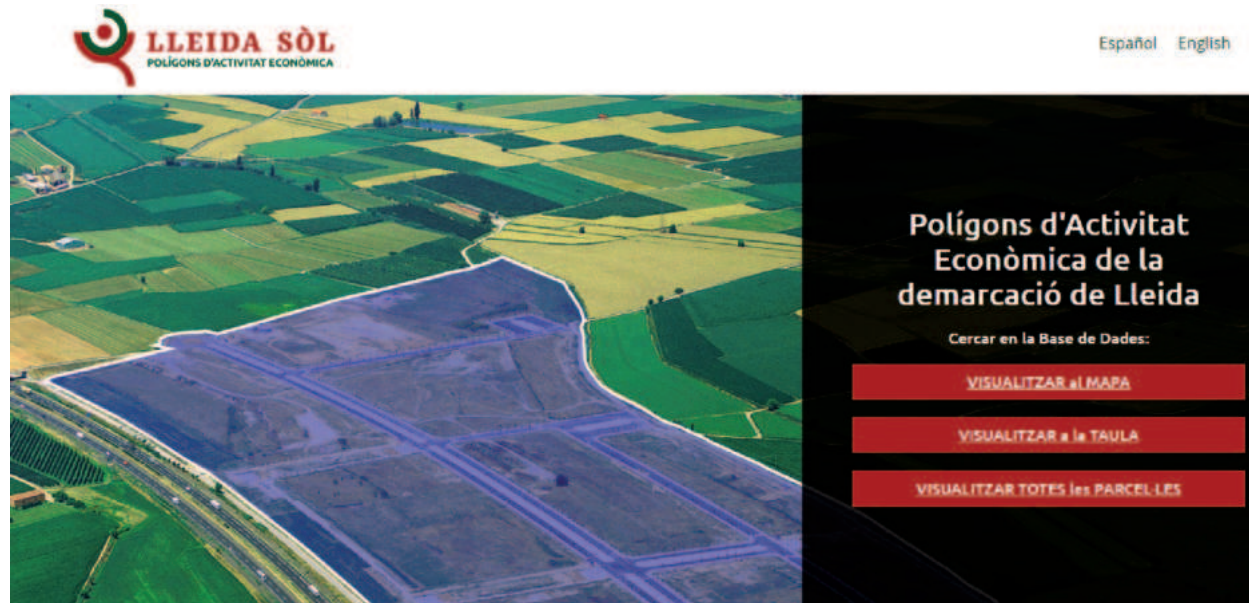
4. **Oferta i demanda:** La demarcació presenta una projecció de la demanda positiva, disposa d'oferta de sòl logístic amb preus estables i competitius i compta amb eines de desenvolupament i innovació pel territori (Universitat de Lleida, IRTA, GlobaLleida, etc).

A partir d'aquestes dades, i en el marc de la primera trobada institucional de constitució de la taula estratègica de la logística de les Terres de Lleida, des

de la Diputació i de la Cambra de Comerç de Lleida es va creure oportú fer una diagnosi de l'oferta de sòl destinat a activitats empresarials de la demarcació de Lleida.

En aquest sentit, des de la Cambra -que ja disposava d'una base de dades amb l'oferta de sòl industrial es va creure necessari dissenyar un nou format,

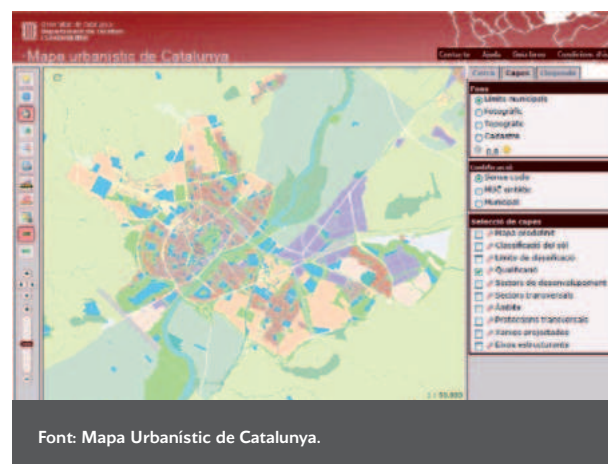
més actual, àgil i amb una major usabilitat de la Base de Dades, que permetés conèixer en tot moment l'oferta de sòl per a la realització de les diferents activitats empresarials a la demarcació de Lleida. Una eina adreçada a tots els agents interessats en analitzar les potencials localitzacions empresarials a les nostres Terres.



Per a la realització de la Base de Dades que inclogués tota l'oferta de sòl per a activitats empresarials a la demarcació de Lleida, es va contactar amb la Universitat de Lleida, concretament amb el Departament de Geografia i Sociologia a fi i efecte que ens tutores la part científica del projecte. El disseny del software i el treball de camp han estat realitzats per personal tècnic de la Cambra i per alumnes de pràctiques del Grau de Geografia.

Les fonts d'informació han estat:

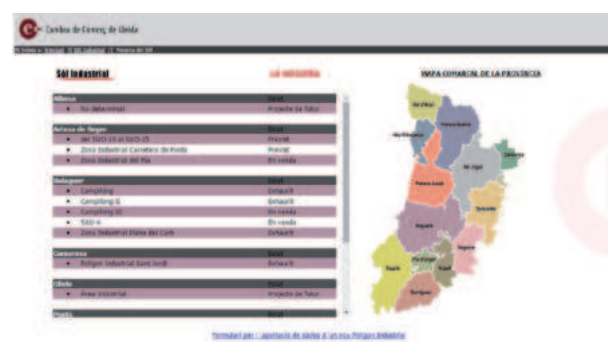
1. Mapa Urbanístic de Catalunya
2. Base de dades del Cadastre
3. Base de dades inicial www.lleidasolindustrial.com
4. Institut Cartogràfic de Catalunya.



Font: Mapa Urbanístic de Catalunya.



Font: Sede Electrónica del Catastro.



Font: www.lleidasolindustrial.com

Prenent com a base la plataforma de Google Maps, s'han anat incorporant les diferents capes d'informació cartogràfica. El resultat obtingut s'ha contrastat amb els diferents municipis de la demarcació lleidatana.

La **qualificació** que en aquesta base de dades hem definit ha estat en relació al grau de desenvolupament del sòl.

I queda de la següent manera:

Sòl Ocupat: Parcel·la que ja disposa d'un propietari i desenvolupa alguna activitat.

Sòl en Planejament: Tota actuació tinguda en compte ja dins el planejament general aprovat. Comprèn també aquelles actuacions en les quals s'ha començat la tramitació del planejament derivat destinat a desenvolupar-les, fins al moment de la seva aprovació definitiva.

Sòl Lliure: Ja disponible per a la seva compra i implantació.

Sòl en Projecte Futur: Comprèn tota aquella actuació que forma part d'una iniciativa per generar futur sòl industrial però que no consta encara en el planejament municipal vigent, ni en el de tipus general ni en el derivat.

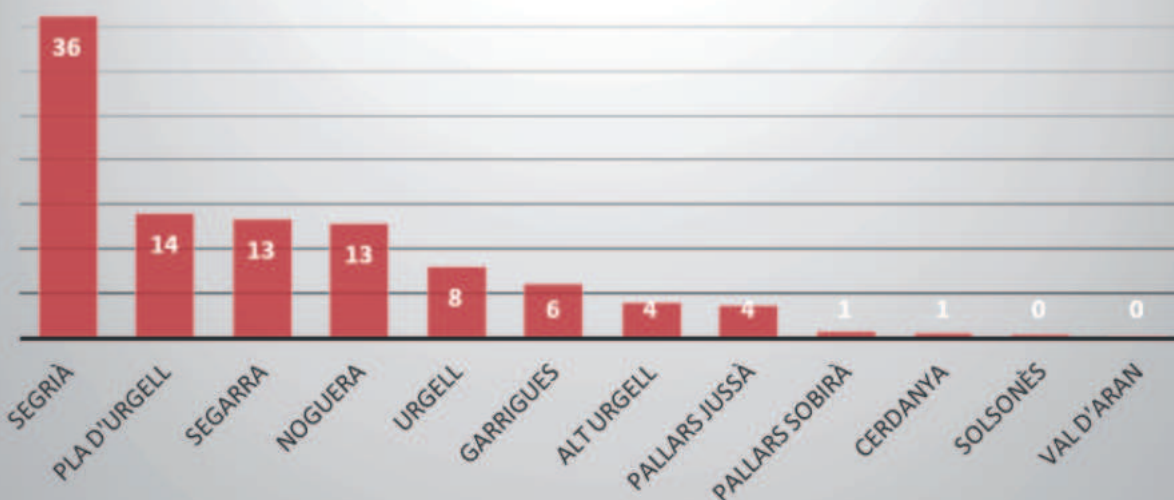
DISTRIBUCIÓ DE L'OFERTA DE SÒL LLIURE PER COMARQUES

Comarca	Ha	% de sòl lliure
SEGRIÀ	299,06	36
PLA D'URGELL	115,70	14
SEGARRA	110,17	13
NOGUERA	106,98	13
URGELL	66,67	8
GARRIGUES	50,12	6
ALT URGELL	32,62	4
PALLARS JUSSÀ	29,49	4
PALLARS SOBIRÀ	6,03	1
CERDANYA	4,72	1
SOLSONÈS	3,59	0
VAL D'ARAN	2,40	0

Font: BD www.lleidasol.com i elaboració pròpia.

De l'anàlisi de les dades, la comarca amb més oferta de sòl lliure és la comarca del **Segrià**, amb 299 Ha, seguida de la comarca del **Pla d'Urgell** amb 115 Ha, la de la **Segarra** amb 110 Ha i de la **Noguera** amb 106 Ha. Les comarques amb menys oferta de sòl lliure són: la Vall d'Aran, el Solsonès i la Cerdanya amb menys de 5 Ha.

DISTRIBUCIÓ % DE SÒL LLIURE PER COMARQUES. DEMARCACIÓ DE LLEIDA 2016



Font: BD www.lleidasol.com i elaboració pròpia.

RÀNKING DELS 16 MUNICIPIS AMB MÉS OFERTA DE SÒL LLIURE

Municipi	Ha	Comarca
BELL-LLOC D'URGELL	67,47	Pla d'Urgell
ALMACELLES	59,14	Segrià
SOSES	44,61	Segrià
L'ALBI	40,11	Garrigues
GUISSONA	39,29	Segarra
ELS ALAMÚS	39,09	Segrià
LLEIDA	36,34	Segrià
BALAGUER	33,36	Noguera
BELLPUIG	32,22	Urgell
BELLCAIRE D'URGELL	32,16	Noguera
CERVERA	31,17	Segarra
TORRES DE SEGRE	30,25	Segrià
ROSSELLÓ	27,87	Segrià
ESTARÀS	26,23	Segarra
TREMP	23,37	Pallars Jussà
TORREFARRERA	22,70	Segrià

Font: Elaboració pròpia amb dades de www.lleidasol.com.

El **top 5** dels municipis de la demarcació de Lleida amb **més oferta de sòl lliure**, són per ordre d'importància: **Bell-lloc** (Pla d'Urgell) amb 67 Ha; seguit del municipi d'**Almacelles** (Segrià) amb 59 Ha; en tercer lloc el municipi de **Soses** (Segrià) amb 44 Ha; en quart lloc l'**Albi** (Garrigues) i en cinquè lloc el municipi de **Guissona** (Segarra).

Cal destacar que la ciutat de **Lleida** es troba en el **setè lloc** amb **36 Ha** de sòl lliure.

Distribució de l'oferta de sòl en PLANEJAMENT

Per municipi

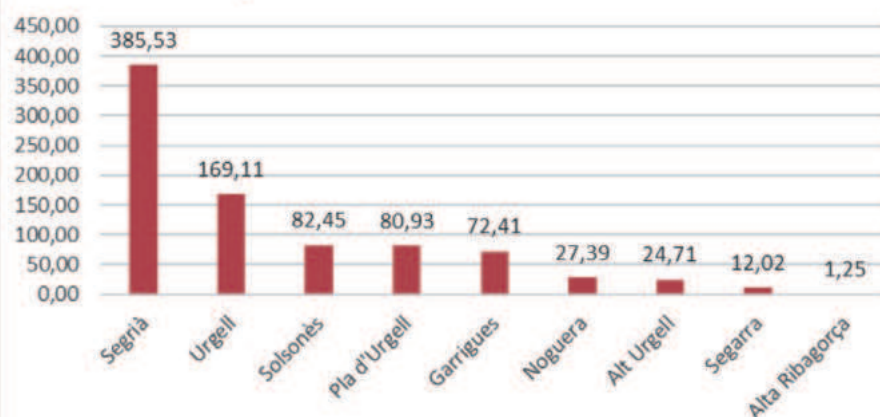
El municipi del territori que disposa de major quantitat de sòl en PLANEJAMENT és **Tàrrrega** amb un total de **137,5 Ha**, seguida del municipi d'**Almenar** amb **93 Ha** i el d'**Alcarràs** amb un total de **70 Ha**.

OFERTA DE SÒL EN PLANEJAMENT

Municipi	Ha	Comarca
TÀRREGA	137,59	Urgell
ALMENAR	92,84	Segrià
ALCARRÀS	69,94	Segrià
CORBINS	61,87	Segrià
NAVÈS	59,94	Solsonès
LLEIDA	49,40	Segrià
JUNEDA	46,41	Garrigues
TORRES DE SEGRE	35,90	Segrià
GOLMÉS	35,16	Pla d'Urgell
MOLLERUSSA	26,59	Pla d'Urgell
SOLSONA	22,49	Solsonès
AGRAMUNT	22,085	Urgell
LES BORGES BLANQUES	21,74	Garrigues
BENAVENT DE SEGRIÀ	18,046	Segrià
ALCOLETGE	18,035	Segrià
LA SEU D'URGELL	12,28	L'Alt Urgell
TORÀ	11,33	Urgell
ALFÉS	10,66	Segrià
OLIANA	10,27	L'Alt Urgell
VILAGRASSA	9,42	Pla d'Urgell

Font: www.lleidasol.com i elaboració pròpia.

DISTRIBUCIÓ PER COMARQUES DE L'OFERTA DE SÒL EN PLANEJAMENT. DEMARCACIÓ DE LLEIDA 2016



Font: www.lleidasol.com i elaboració pròpia.

Distribució de l'oferta de sòl en PLANEJAMENT

Per comarques

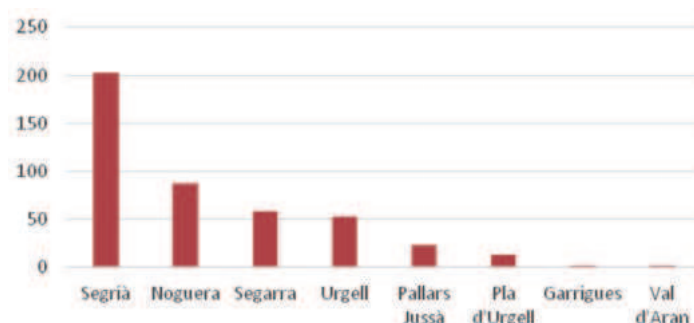
El **Segrià** és la comarca amb més oferta de sòl en planejament, concretament amb 385,53 Ha. seguit de la comarca de l'Urgell amb 169,11 Ha i en tercer lloc el Solsonès amb un total de 82,45 Ha.

DISTRIBUCIÓ DE L'OFERTA DE SÒL EN LOGÍSTIC

Municipi	Ha	Comarca
ALMACELLES	59,14	Segrià
ELS ALAMÚS	39,09	Segrià
GUISSONA	35,74	Segarra
LLEIDA	33,32	Segrià
BELLCAIRE D'URGELL	31,78	Urgell
BELLPUIG	29,96	Urgell
BALAGUER	28,55	Noguera
TREMP	23,37	Pallars Jussà
CERVERA	23,08	Segarra
TORREFARRERA	19,76	Segrià
PUIGVERD D'AGRAMUNT	16,19	Urgell
ALCARRÀS	15,97	Segrià
ROSSELLÓ	15,87	Segrià
ARTESA DE SEGRE	15,82	Noguera
VILANOVA DE LA BARCA	14,53	Noguera

Font: Elaboració pròpia amb dades de www.lleidasol.com.

DISTRIBUCIÓ DE SÒL D'USOS LOGÍSTICS PER COMARQUES (Ha)



Font: www.lleidasol.com i elaboració pròpia.

Distribució de l'oferta de sòl en LOGÍSTIC

Per municipis

En la distribució de sòl LOGÍSTIC per municipis podem comprovar que el municipi d'Almacelles és el que disposa de major oferta amb un total de 59 Ha, seguit d'Els Alamús amb 39 Ha, i de Guissona amb 35 Ha.

Per comarques

En la distribució del sòl LOGÍSTIC per comarques tenim que la comarca del Segrià encapçala el rànking amb 202 Ha, seguit de la Noguera amb un total de 87 Ha, i en tercer lloc tenim la Segarra amb 59 Ha.

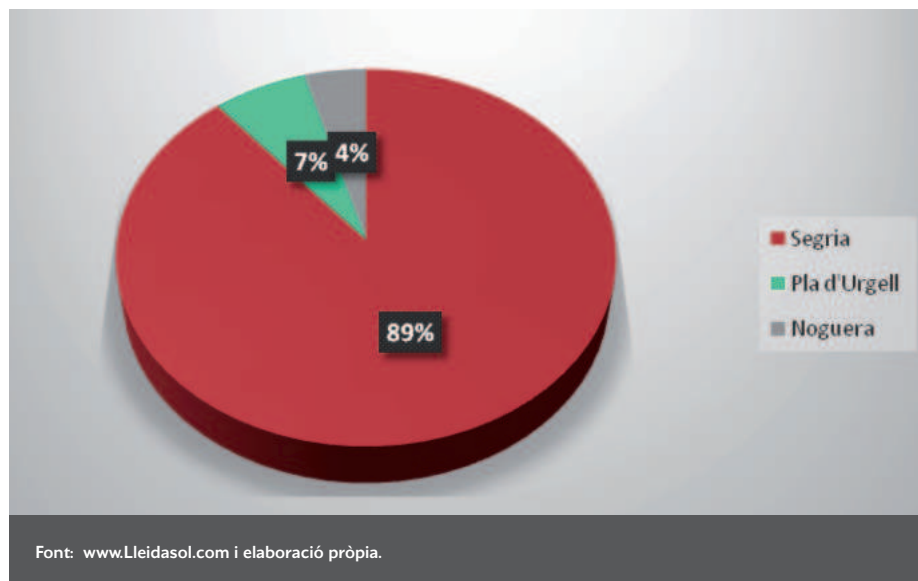
PRINCIPALS PROJECTES DE FUTUR

Per municipis

El municipi d'Alcoletge és el que lidera en superfície el rànquing de qualificació de l'estat del sòl com a "projecte de futur", seguit del municipi Castellnou de Seana, Ós de Balaguer i Alcarràs. Només 4 municipis de la demarcació estan pensant en realitzar o dur a terme algun "projecte de futur" relativa a sòl d'activitat empresarial.

Municipi	Ha	Comarca
ALCOLETGE	44,92	Segrià
CASTELLNOU DE SEANA	3,54	Pla d'Urgell
OS DE BALAGUER	2,35	Noguera
ALCARRÀS	1,77	Segrià

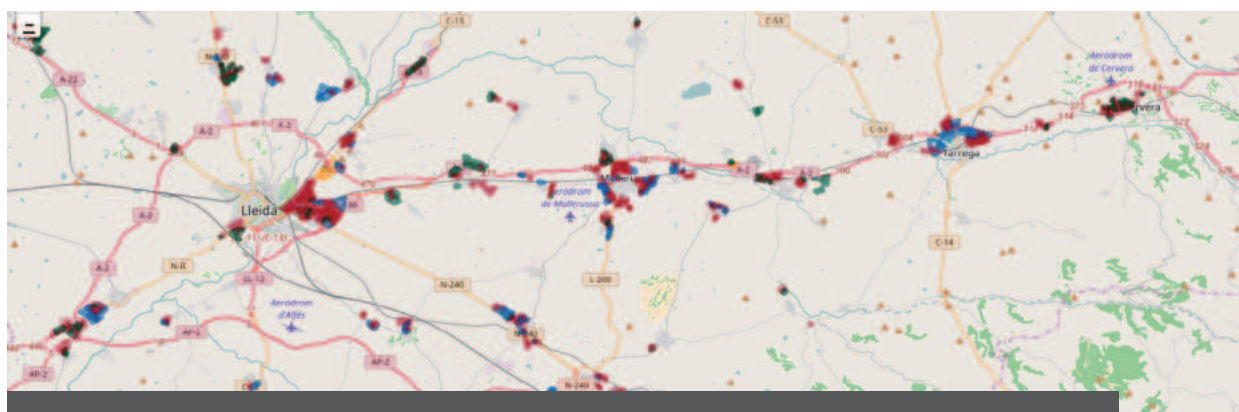
Font: www.Lleidasol.com i elaboració pròpia.



Per comarques

La comarca del Segrià amb un 89% dels "projectes de futur" encapçala el rànquing, seguit del Pla d'Urgell amb un 7% i la Noguera amb un 4%.

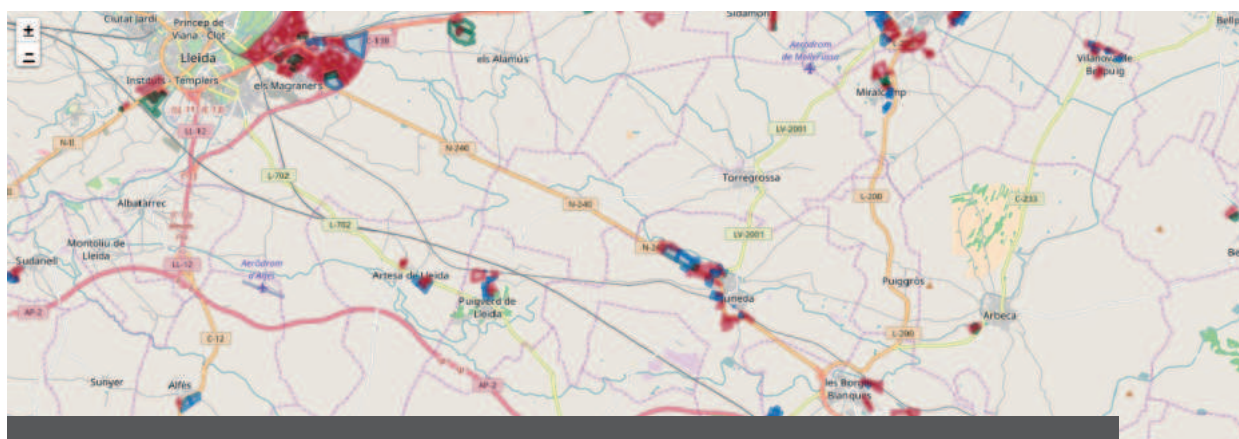
DISTRIBUCIÓ DE L'OFERTA DE SÒL LLIURE EN LES PRINCIPALS INFRAESTRUCTURES DE COMUNICACIONS



Autovia A2

En aquest eix de l'A-2, disposem d'oferta de sòl lliure als municipis: Els Alamús (38,5 Ha), Bell-lloc amb un total de (63,5 Ha), el Palau d'Anglesola amb (19,5 Ha), Castellnou de Seana (0,79 Ha.), Bellpuig amb

(30 Ha) i Cervera amb 27 Ha. Disposem doncs d'un total de 179 Ha de sòl lliure repartit al llarg de la A-2 però molt concentrat en els municipis de Bell-lloc i Bellpuig.

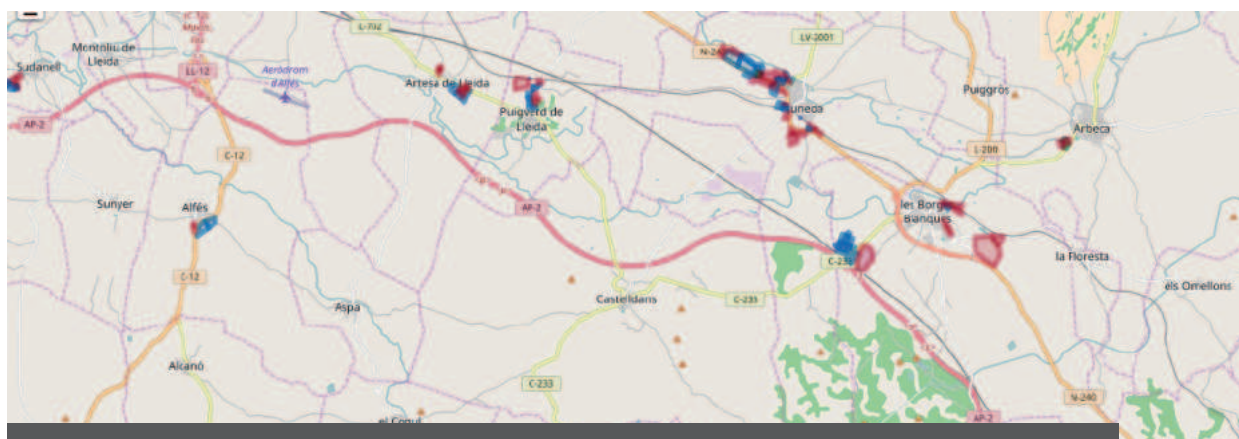


N-240. Font: www.Lleidasol.com i elaboració pròpia.

N-240

Si analitzem l'eix de la N-240, podem comprovar que no existeix en aquests moments cap tipus de oferta de sòl lliure per activitats empresarials que puguin acollir implantacions empresarials. El que sí que es detecta és que a les poblacions de Juneda i

Les Borges Blanques hi ha projectes de sòl en situació de desenvolupament, concretament 18 Ha a la població de Borges Blanques en al polígon de Vaca Roja i un total de sòl en desenvolupament al municipi de Juneda de 35,32 Ha.



AP-2. Font: www.Lleidasol.com i elaboració pròpia.

AP-2

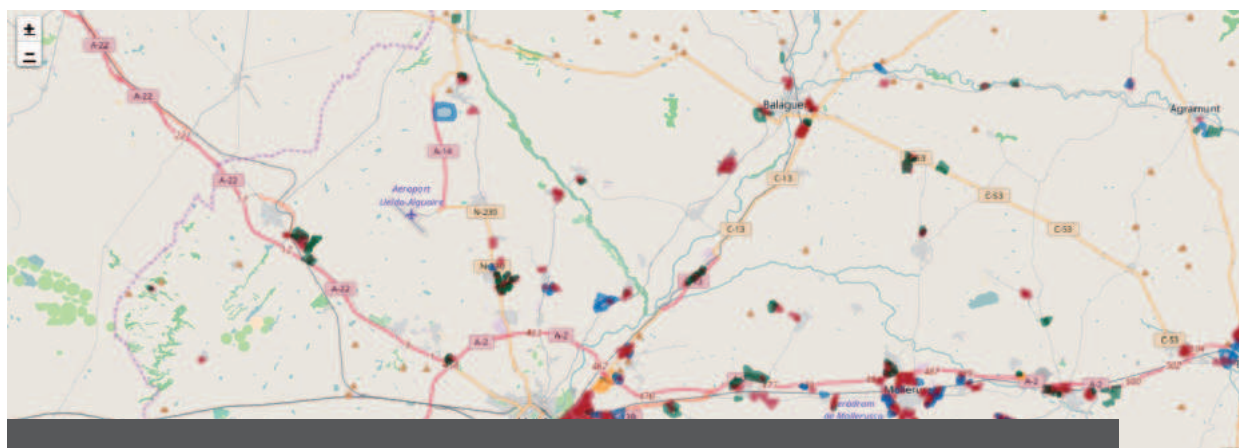
En aquest eix, es troba en fase de desenvolupament el polígon Vaca Roja ubicat a Les Borges Blanques i la zona industrial Sector A de l'Albi amb 35,5 Ha de sòl lliure.

C-13

A l'eix de la C-13 disposem de sòl lliure a la població de Vilanova de la Barca amb un total de 14,3 Ha i de 4,69 Ha a Balaguer al polígon Camp Llong. El segueix la població de Artesa de Segre, Ponts i Organyà. No hi ha oferta de sòl lliure a la Seu d'Urgell.



C-13. Font: www.Lleidasol.com i elaboració pròpia.



N-230/A-14. Font: www.Lleidasol.com i elaboració pròpia.

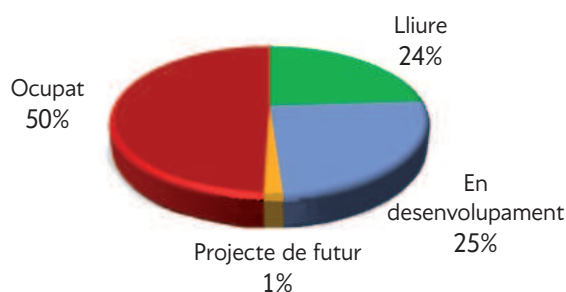
N-230/A-14

En aquest eix disposem d'una bona oferta de sòl a les poblacions de Torrefarrera amb 22,4 Ha de sòl

lliure, a Roselló amb 27,5 Ha, Almenar amb 91 Ha en planejament i a Alfarras amb 6,34 Ha lliures.

DISTRIBUCIÓ DE L'OFERTA DE SÒL PER ACTIVITATS EMPRESARIALS SEGONS FASE DE DESENVOLUPAMENT

DISTRIBUCIÓ DEL SÒL PER ACTIVITATS EMPRESARIALS A LA PROVÍNCIA DE LLEIDA



Font: www.Lleidasol.com i elaboració pròpia.

Si analitzem la distribució del sòl per activitats empresarials a la província de Lleida, ens trobem que un total de 827 Ha estan considerades com a sòl lliure i per tant són susceptibles d'acollir activitats empresarials.

Disposem en aquests moments d'un total de 856 Ha en situació de sòl en desenvolupament que tenen un període de maduració més llarg.

I el que sí que es posa de manifest és un molt poc pes dels projectes de futur, concretament només un 1% del sòl està considerat com a projecte de futur.

CONCLUSIONS

- De l'anàlisi de les dades s'extreu que la comarca amb més oferta de sòl lliure és el Segrià, amb 299 Ha, seguida de la comarca del Pla d'Urgell amb 115 Ha, i de les comarques de la Segarra amb 110 Ha i la Noguera amb 106 Ha.
- El top 5 dels municipis de la demarcació amb més oferta de sòl lliure, són per ordre d'importància: Bell-lloc (Pla d'Urgell) amb 67 Ha, seguit del municipi d'Almacelles (Segrià) amb 59 Ha, i en tercer lloc de Soses (Segrià) amb 44 Ha. En quart lloc hi ha l'Albi (Garrigues) i en cinquè el municipi de Guissona (Segarra).
- El municipi del territori que disposa de major quantitat de sòl en PLANEJAMENT és Tàrrrega amb un total de 137,5 Ha, seguit del municipi d'Almenar amb 93 Ha i d'Alcarràs amb 70 Ha.
- En la distribució de sòl LOGÍSTIC per municipis podem comprovar que el municipi d'Almacelles és el que disposa de major oferta de sòl logístic amb un total de 59 Ha, seguit dels Alamús amb 39 Ha, i de Guissona amb 35 Ha.
- El municipi d'Alcoletge és el que lidera en superfície prevista com a projecte de futur el rànquing de municipis, seguit de Castellnou de Seana, Os de Balaguer i Alcarràs. Només 4 municipis de la demarcació estan pensant en algun projecte de futur de sòl d'activitat empresarial.

- De l'anàlisi de l'oferta en els principals eixos de comunicacions tenim que:

- Eix de l'A-2: disposem d'oferta de sòl lliure als municipis: Els Alamús (38,5 Ha), Bell-lloc amb un total de (63,5 Ha), el Palau d'Anglesola amb (19,5 Ha), Castellnou de Seana (0,79 Ha.), Bellpuig amb (30 Ha) i Cervera amb 27 Ha. Amb un total de 179 Ha de sòl lliure repartit al llarg de l'A-2 però molt concentrat en els municipis de Bell-lloc i de Bellpuig.
- Si analitzem l'eix de la N-240, podem comprovar que no existeix en aquests moments cap tipus de oferta de sòl lliure per activitats empresarials que pugui acollir implantacions d'empreses. El que sí que es detecta és que a les poblacions de Juneda i Les Borges Blanques hi ha projectes de sòl en situació de desenvolupament, concretament 18 Ha a la població de Les Borges Blanques al polígon de Vaca Roja i un total de sòl en desenvolupament al

municipi de Juneda de 35,32 Ha.

- A l'eix de la C-13 disposem de sòl lliure a la població de Vilanova de la Barca amb un total de 14,3 Ha, 4,69 Ha a la població de Balaguer en el polígon de Camp Llong, el segueix la població d'Artesa de Segre, Ponts i Organyà. No hi ha oferta de sòl lliure a la Seu d'Urgell.
- L'eix de l'AP-2, es troba en fase de desenvolupament el polígon Vaca Roja situat a Les Borges Blanques i la zona industrial Sector A de l'Albi amb 35,5 Ha de sòl lliure.
- En la N-230 /A-14 disposem d'una bona oferta de sòl a les poblacions de Torrefarrera amb 22,4 Ha de sòl lliure, Roselló amb 27,5 Ha, Almenar amb 91 Ha en planejament i Alfarràs amb 6,34 Ha lliures.
- Hi ha un percentatge de sòl considerat projecte de futur molt baix, ja que només un 1% de tot el sòl de la demarcació està catalogat com a tal.



Moment de l'acord per la base de dades de Lleidatol.com



5

FORMAC

La importància de la formació o capacició 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.

FORMACIÓ IN COMPANYY I/O A MIDA

Conscients que un dels grans reptes de les empreses és la formació dels seus treballadors, i per tal que aquests se sentin vinculats i implicats en el procés productiu, des de l'àrea de formació de la Cambra s'ofereix un programa formatiu adaptat a les necessitats específiques de l'empresariat lleidatà. Es tracta de la formació in company o a mida.

El procediment per a demanar un d'aquests cursos comença amb la detecció de necessitats i s'inicia la recerca del professional que impartirà el curs i

es confecciona un programa adaptat amb els continguts pactats amb l'empresa. Els models són diversos i les possibilitats tantes com empreses ho sol·licitin. Una vegada finalitzada l'acció formativa es fa un seguiment i avaluació del professorat i del curs per tal d'acabar de cobrir les expectatives inicials si res ha quedat pendent.

Les empreses que aquest 2017 s'han acollit a aquest model formatiu són:

GESTIÓ DE NÒMINES I SEURETAT SOCIAL

PROFESSOR:	Ivan Argilés. Advocat i assessor fiscal
DATES:	25 de gener i 15 de febrer de 2017 (9 hores)
	1, 7, 14 i 22 de desembre de 2017 (18 hores)
ASSISTENTS:	3 alumnes
ACTIVITAT DE L'EMPRESA:	Gestoria per a empreses a Tàrraga, fiscal i comptable, laboral, herències, assegurances, administració de finques, jurídic.



CURS AVANÇAT INCOTERMS 2010 I CRÈDITS DOCUMENTARIS

PROFESSOR: Albert García
 DATES: 26 de juny i 3 de juliol de 2017
 DURADA: 10 hores
 ASSISTENTS: 8 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Rotecna S.A és una empresa especialitzada en la fabricació i la comercialització d'equipaments per explotacions porcínes, ocupant una posició de lideratge tant en el mercat nacional com internacional.

**PROGRAMA MK DIGITAL**

PROFESSOR: Jaume Romeu Prenafeta
 DATES: 26, 28 de setembre, 3, 5, 10, 17, 19, 24, 26, 31 octubre, 2, 7, 9, 14, 16, 21, 23, 28, 30, novembre, 5, 12, 14, 19, 21 desembre de 2017
 DURADA: 72 hores
 ASSISTENTS: 1 alumne
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: La Fundació Vall Palou té com objectiu promoure l'art contemporani mitjançant un programa expositiu i d'activitats, reuneix una col·lecció d'art contemporani internacional.

**PROGRAMA DE DESENVOLUPAMENT DE COMPETÈNCIES EN MÀRQUETING I DIRECCIÓ DE VENDES**

PROFESSOR: Lluís Francisco Casado Romà
 DATES: 29 i 30 de novembre, 1, 20 i 22 de desembre de 2017
 DURADA: 25 hores
 ASSISTENTS: 2 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Cupasa és una empresa que ofereix tant productes com a serveis al sector agrícola, sent especialista en cultius de cereals.

**BUSINESS ENGLISH. NIVELL AVANÇAT**

PROFESSOR: Simon Nicholas Hey
 DATES: 4, 11, 18, 25 d'octubre, 8, 15, 22 i 29 de novembre, 13 i 20 de desembre de 2017
 DURADA: 15 hores
 ASSISTENTS: 6 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Luqsa és fabricant de fertilitzants i productes fitosanitaris de màxima qualitat, amb més de 50 anys d'experiència i presència en el sector.



TÈCNiques DE VENDES - COMERCIALS

PROFESSOR: Luis Francisco Casado Román
 DATA: 13 de desembre de 2017
 DURADA: 8 hores
 ASSISTENTS: 17 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Sp Activa és un servei de prevenció dirigit a qualsevol tipus d'empresa del mercat, amb una gran experiència i coneixement dels seus professionals, ofereix a l'empresa assessorament i servei en riscos laborals.

**GESTIÓ DE L'IVA I EL SII**

PROFESSOR: Lluís García-Cascón
 DATES: 20 i 22 de desembre de 2017
 DURADA: 6 hores
 ASSISTENTS: 17 alumnes
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Serveto és una empresa de transport de tradició familiar i amb l'objectiu de ser referent europeu en solucions logístiques integrals, abastant servei de transport terrestre internacional, nacional, marítim i aeri.



JORNADES FP DUAL

INTRODUCCIÓ

La Cambra Oficial de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació d'Espanya, va presentar davant la unitat Administradora del Fons Social Europeu, el programa **"Formació Professional Dual en l'Empresa"** cofinançat pel Fons Social Europeu pel període 2014-2020. El programa està finançat en part pel FSE i les regions d'Aragó, Balears, Cantàbria, Castella i Lleó, Catalunya, Comunitat Valenciana, La Rioja, Madrid, Navarra i País Basc.

La Cambra de Comerç d'Espanya i les Cambres de Comerç participants garantiran el cofinançament restant.

OBJECTIUS DEL PROGRAMA

L'objectiu bàsic del programa de Formació Dual en l'Empresa és enfortir la qualitat i l'extensió del sistema de Formació Professional Dual a Espanya mitjançant la promoció, assessorament i suport de les empreses participants.

A través de la participació al sistema de Formació Dual, l'empresa es converteix en agent formatiu. El fet que l'aprenent es formi en les mateixes condicions en les que exerceix l'activitat laboral, assegura l'adquisició de coneixements que únicament s'adquireixen pel treball.

Els objectius específics, necessaris, per arribar a l'objectiu bàsic es:

- Identificar la **idoneïtat de les empreses** que participen en el sistema de Formació Dual a Espanya i, com a conseqüència, poder disposar d'un registre objectiu de les mateixes que permet reconèixer i incorporar a aquelles que van aconseguint els requisits exigits.
- Atorgar el valor que correspon a la figura clau del **tutor d'empresa participant en Formació Dual**, lloc que desenvolupa un paper fonamental per a la formació dels aprenents. Per això és important que les empreses coneguin quines característiques ha de tenir i que s'impliquin en la formació necessària per al compliment de les seves tasques.
- Finalment **avaluar el sistema** amb una sèrie de indicacions d'impacte sobre l'ocupació que permet comprovar, per exemple, quins enfocaments generen millors resultats.

CONTINGUTS DEL PROGRAMA

- Comunicació
- Assessorament
- Formació
- Suport a la gestió de tràmits
- Potenciació de la relació entre els centres formatius
- Seguiment

ENTITATS IMPLICADES

- Comissió Europea
- Unitat Administradora del Fons Social Europeu
- Cambra d'Espanya
- Comunitats Autònomes
- Cambres de Comerç de Lleida
- Institucions Públiques



Taller "L'estada a l'empresa en la FP Dual" que es va fer el 18 de desembre a Cambra Lleida

El paper de la Cambra

La Cambra, com organisme responsable de l'execució directa de les actuacions en els territoris de la seva demarcació i de la gestió tècnic-administrativa s'ocupa de:

- Coordinar el “Programa Formació Professional Dual” a la seva demarcació.
- Desenvolupar les activitats de promoció, difusió i comercialització del “Programa Formació Professional Dual”.
- Garantir la part de cofinançament que li correspongui pel desenvolupament i execució de les actuacions, bé sigui amb fons propis o amb fons de qualsevol organisme sempre que no procedixin de fons europeus.
- Desenvolupar les accions necessàries pel compliment dels objectius del “Programa Formació Professional Dual”.
- Acollir-se a la metodologia definida per la Cambra d'Espanya pel desenvolupament i execució del Programa.
- Realitzar la justificació tècnica i financera davant la Cambra de Comerç d'Espanya, de conformitat amb el que estableix en la metodologia del “Programa Formació Professional Dual”.

La Cambra ha realitzat les següents jornades:

- **Jornada “La Dual es per a tu!”** 16 de novembre de 2017
- **Taller “L'estada a l'empresa en la FP Dual”.** 18 de desembre de 2017
- **Jornada “La FP Dual a l'empresa és el futur?”** 28 de desembre de 2017



Jornada “La FP Dual a l'empresa és el futur?”



Jornada “La Dual es per a tu!”

RESUM

1	2	10,5	168
Taller	Jornades	Hores	Assistents

La FORMACIÓ DUAL és per a TÚ

Dijous, 16 novembre de 2017
Cambra de Comerç de Lleida

Jornada Gratuïta
Inscripcions aquí

Programa

9.30 h. **Benvinguda.**
President de la Cambra de Comerç de Lleida, Sr. Joan H. Simó,
Director del Consell Català de la FP, Sr. Jordi Ficapal.

10.00 h. **La Formació Dual a Catalunya.**
Sr. Ramon Bonastre, Membre del grup assessor del Consell de Treball Econòmic i Social de Catalunya (CTESC)

10.45 h. **Pausa-café**

11.00 h. **Experiències reeixides en Formació Dual:**
Sra. Glòria Deulofeu, Coordinadora Acadèmica de Comexi CTEC
Sr. Antoni Condal, Dtor. RR.HH. i RR.PP. BonÀrea Agrupa

11.45 h. **La FP Dual oferta i demanda, es troben?**
Sr. Paco González, Cap de Relacions amb les Empreses, Escola del Treball Lleida
Sra. Teresa Desmay, Coordinadora Dual, Ilerna
Sr. Xavier Ferrer, President Agitsec
Sra. Marta Cervós, Presidenta del Gremi de Materials de Construcció
Moderador: Sr. Josep Ramon Cabibot, Coordinador de la FP a Lleida

12.45 h. **Cloenda.**
Director dels Serveis Territorials a Lleida, Miquel Àngel Cullerés

Programa de la jornada “La Formació Dual es per a tu”

DESENVOLUPAMENT DEL TALENT

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

- Àrea Econòmica-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
- Àrea de Producció i Logística

Perquè 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 formats puntualment de les novetats del dia a dia.

2017

29 cursos presencials

8 cursos del portal virtual

5 workshops

8 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 liquidés, saber fer la planificació econòmica i financera en la pime són les activitats organitzades durant aquest any 2017.

2

Cursos

48

Hores

11

Assistents

ÀREA D'HABILITATS DIRECTIVES I DE 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.

2

Cursos

20

Hores

19

Assistents



Curs "L'habilitat mestra, com puc parlar en públic amb claretat"

ÀREA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

Si la gestió no és la adequada hi ha risc de perdre l'empresa o, si més no, fer que no creixi. La bona gestió pot ajudar en gran mesura a l'èxit d'una empresa perquè li permetrà obtenir més i millors beneficis. El procés de planificar, organitzar, executar i avaluar una empresa, es tradueix com una necessitat per a la supervivència i la competitivitat de les pimes a mig i llarg termini.

1

Curs

4

Hores

12

Assistents

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.

4

Cursos

29

Hores

35

Assistents



Curs "Les mostres, com evitar i el que la duana identifica"

ÀREA COMERCIAL I MÀRQUETING

El màrqueting és una eina necessària a l'empresa. Informar-se les investigacions de mercat, analitzar els 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 flux econòmic-financer de tota l'empresa: la venda. Per aquest motiu es necessita disposar d'uns equips de comercials flexibles, motivats i amb una gran capacitat d'adaptació a les exigències dels mercats.

5

Cursos

24

Hores

29

Assistents

ÀREA D'IDIOMES

És vital importància aprendre idiomes. En 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.

7

Cursos

273

Hores

51

Assistents

ÀREA JURIDICO-FISCAL

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

3

Cursos

17

Hores

32

Assistents



Curs "Novetats fiscals"

ÀREA PRODUCCIÓ I LOGÍSTICA

Els cursos de l'àrea de producció i logística posen a l'abast de l'alumnat els coneixements, les eines, i les tècniques en gestió de les compres, perquè puguin desenvolupar més bé les seves responsabilitats dins de l'empresa.

2

Cursos

15

Hores

11

Assistents

ÀREA DE NOVES TECNOLOGIES

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

3

Cursos

37

Hores

19

Assistents

WORKSHOP

Els Workshop promouen la participació més activa dels assistents. Poden formar-se sobre un determinat tema de manera intensiva.

5

Workshops

11

Hores

148

Assistents



SII Subministrament immediat d'informació, la gran revolució en la gestió de l'IVA



Signatura llibres de R. Santandreu



Workshop "Què ens diuen les neurociències sobre la gestió del talent?"



Workshop amb Antoni Bassas

CURSOS PORTAL VIRTUAL I/O A DISTÀNCIA

Relació de cursos realitzats:

- Transport i Logística Internacional
- El Comerç exterior en 50 documents
- Finances per a no financers
- Working in English Intermediate (B1 - B2)
- Diagnosi Financera per al comerç
- Iniciació a l'exportació
- Comptabilitat General. Perfeccionament
- Gestió Administrativa del Comerç Exterior. Nivell 2

8

Cursos

242

Hores

9

Assistents



Nova aula de la Cambra de Comerç de Lleida

CURSOS SUBVENCIONATS

FORMACIÓ PER ATURATS

El Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC) és l'òrgan de l'Administració de la Generalitat 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. Poden ser persones en situació d'atur o persones que volen canviar de feina o millorar-la.

La Cambra de Comerç de Lleida es va presentar a la convocatòria del FOAP 2016 (Formació d'Ofertes Àrees Prioritàries) i en resolució de desembre de 2016 se'ns va atorgar els següents cursos:

Amb Certificat de Professionalitat:

- Gestió Administrativa del Comerç Internacional
- Màrqueting i compravenda Internacional
- Activitats de Gestió Administrativa
- Activitats Administratives en Relació al Client

Sense Certificat de professionalitat:

- Francès: Gestió Administrativa
- Anglès: Gestió Administrativa.



GESTIÓ ADMINISTRATIVA I FINANCERA DEL COMERÇ INTERNACIONAL (620 HORES)

Aquest curs de Nivell 3 i amb certificat de professionalitat consta de 5 mòduls:

- Gestió Administrativa i Financera del Comerç Internacional (230 h.)
- Finançament Internacional (180 h.)
- Mitjans de pagament Internacional (90 h.)
- Anglès Professional per a Comerç Internacional (120 h.)
- Mòdul de pràctiques en empreses (40 h.)

Professorat:

- Anna Salles Vancells
- Pere Serra Bartoli
- M. Carme Rosell Trullols
- Blanca Siurana Tarragona
- Maria Esther Garcia Bigatà

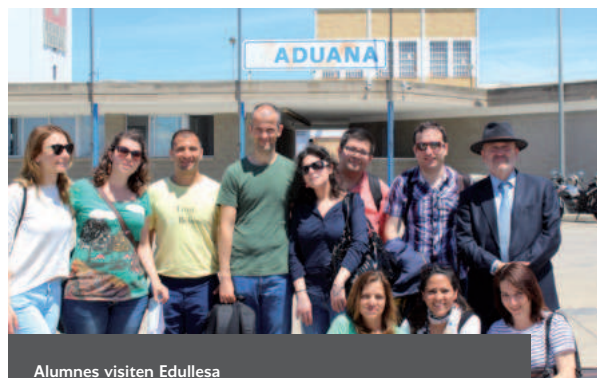
El 29 de desembre de 2016 s'inicia el curs de Gestió Administrativa i Financera del Comerç Internacional amb la participació de 17 alumnes. La finalitat d'aquest curs és donar als alumnes les eines necessàries per realitzar les tasques de la gestió administrativa i financera, així com els coneixements relatius a les exportacions, (documents, certificats...) d'acord amb els objectius i procediments establerts.

Dins de la programació del curs es van fer dos sortides didàctiques, una al Port de Barcelona on van rebre informació de les operacions marítimes i es van visitar els molls de càrrega i descàrrega de dife-

rents mercaderies. En una segona sortida es va anar a visitar l'empresa Técnicas Mecánicas Llerdenses (TMI) i la Duana de Lleida, Edullesa.

El 14 de juny finalitzà el curs en la seva part teòrica i començà el mòdul de pràctiques de 40 hores. Es va oferir la possibilitat de poder acollir un alumne a diverses empreses amb departament d'exportació, amb resposta molt satisfactòria. Agrair a les empreses que varen tenir alumnes la seva col·laboració són:

- Cotécnica
- Técnicas Mecánicas Llerdenses (TMI)
- Ilerspray S.L.
- Biovert S.L.
- PalletCat
- Despatx Anna Salles Vancells
- Frutas Leridanas S.A (FRULESA)
- Alqui – Envas S.L.
- Comercial Caus S.A.



Alumnes visiten Edullesa



Alumnes visiten Técnicas Mecánicas Llerdenses

ACTIVITATS DE GESTIÓ ADMINISTRATIVA (800 HORES)

Curs de Nivell 2 i amb certificat de professionalitat consta de 7 mòduls:

- Operacions administratives comercials (160 hores)
- Gestió operativa de tresoreria (90 hores)
- Gestió Auxiliar de personal (90 hores)
- Registres comptables (120 hores)
- Enregistrament de dades (90 hores)
- Gestió d'arxius (60 hores)
- Ofimàtica (190 hores)

Professorat:

- José Miguel Moragues Martínez
- Alejandro Moragues Martínez
- Robert Vila Solé
- Steve Antonio Ugas Viladrosa
- Silvia Ibañez Jornet
- Marco Yagüe Escalona

El dia 23 de gener comença el curs d'Activitats de Gestió Administrativa amb 20 alumnes, amb la finalitat de poder realitzar les operacions de la gestió administrativa de compravenda de productes i serveis, tresoreria i personal, així com la introducció de registres comptables prèvia obtenció i processament i l'arxiu de la informació i documentació necessària mitjançant els suports convencionals o informàtics adequats, seguint instruccions definides en condicions de seguretat, respecte a la normativa vigent i atenent a criteris de qualitat definits en l'organització.

Dins la programació, es va fer una sortida a l'empresa Fruits de Ponent on vàrem conèixer les seves instal·lacions.

El 20 de juny finalitzà el curs amb un resultat molt satisfactori i començà el període de pràctiques a les empreses, aquest mòdul consta de 80 hores. Tal com va passar amb el curs de Gestió Administrativa del



Comerç Internacionals es va oferir a les empreses lleidatanes poder acollir alumnat en pràctiques, amb una gran acollida. Agraïm a les diferents empreses la seva participació i col·laboració. Les empreses són les següents:

- Gesticonta 2000 S.L.
- Fundació Social Sant Ignasi de Loiola
- Egido Catalana de Serveis S.L.
- Banasegur SAU
- Transports Tarragona SAU
- Cubas Segre S.L.
- Electrònica Saltó S.L.
- Jorfre Instal·lacions S.L.
- Tecnycs Nayox S.L.
- Assistència Sanitària Interprovincial d'Assegurances S.A.
- Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA)
- Hermanos Fernandez López S.A.



ACTIVITATS ADMINISTRATIVES EN RELACIÓ AMB EL CLIENT (720 HORES)

Curs de Nivell 2 i amb certificat de professionalitat consta de 6 mòduls:

- Tècniques de recepció i comunicació (90 hores)
- Operacions administratives comercials (160 hores)
- Enregistrament de dades (90 hores)
- Gestió d'arxius (60 hores)
- Llengua estrangera professional per a la gestió administrativa (90 hores)
- Ofimàtica (60 hores)

Professorat:

- M. Carme Rosell Trullols
- Silvia Ibañez Jornet
- Oscar Donisa Sebastian
- Anna Maria Doladé

El 6 de març començà el curs d'Activitats Administratives en relació amb el client amb un total de 17 alumnes amb la finalitat que puguin realitzar les operacions de recepció i suport a la gestió administrativa derivada de les relacions amb el públic o client intern o extern amb qualitat de servei. Dins del seu àmbit d'actuació i responsabilitat, se'ls va preparar per a utilitzar els mitjans d'informació i telemàtics i en cas necessari, una llengua estrangera (anglès), i aplicant els procediments interns i la normativa vigent.

El 22 de setembre finalitzà el curs.

Durant el curs es va realitzar una sortida a ASPID.



Alumnes SOC visiten Aspid

FRANCÈS: GESTIÓ COMERCIAL (220 HORES)

El 28 d'agost comença el curs de Francès: Gestió Comercial amb un total de 15 alumnes i amb l'objectiu que puguin resoldre de forma correcta i fluida les labors de gestió administrativa de les relacions comercials/empresarials en llengua francesa, desenvolupant els processos de comprensió i expressió oral i escrita generats per l'activitat.

Professorat:

- Francisco José Rodríguez Bernal
- Blanca Siurana Tarragona
- Maria Esther García Bigatà

Els cursos de Màrqueting i compravenda Internacional i d'Anglès: Gestió Comercial no es van poder tirar endavant per falta d'alumnes interessats.



ESADE
Business School

Programa de Màrqueting i Vendes

Direcció Comercial

LLEIDA
Octubre - Desembre 2017



Cambra de Comerç de Lleida

Executive Education

Programa de Màrqueting, Vendes i Comunicació



Dates i horari:



Del 19 d'octubre al 14 de desembre de 2017
Classes setmanals. Dijous, de 9 a 14 h i de 15,30 a 18,30 h

Lloc de realització:



LLEIDA
Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida
C/Anselm Clavé, 2. 25007 Lleida
Tel. +34 973 236 161

Contingut

1. Contextualitzar

- L'opció de l'orientació al mercat com a filosofia d'empresa.
- Encaix de l'orientació al mercat amb la política d'empresa.
- La realitat empresarial i el seu entorn. Identificació i comprensió dels factors de canvi.

2. Formulació Estratègica I

- El procés de formulació de l'estratègia de màrqueting.
- Desenvolupament dels avantatges competitius i de creixement des de l'estratègia de màrqueting.

3. Formulació Estratègica II

- Les decisions en segmentació estratègica.
- Les decisions en posicionament competitiu.
- El valor i l'arquitectura de la marca.

4. Estratègies de Productes i Preus

- Estratègies de productes i gestió de la cartera.
- Cicle de vida del producte.

5. Estratègia de Comunicació i Màrqueting Digital

- El pla de comunicació i el seu desenvolupament des de l'estratègia de marca.
- Desenvolupament del briefing de comunicació i judici a la publicitat.
- Les claus del màrqueting digital des de l'e-business i l'e-commerce

6. Estratègia Comercial

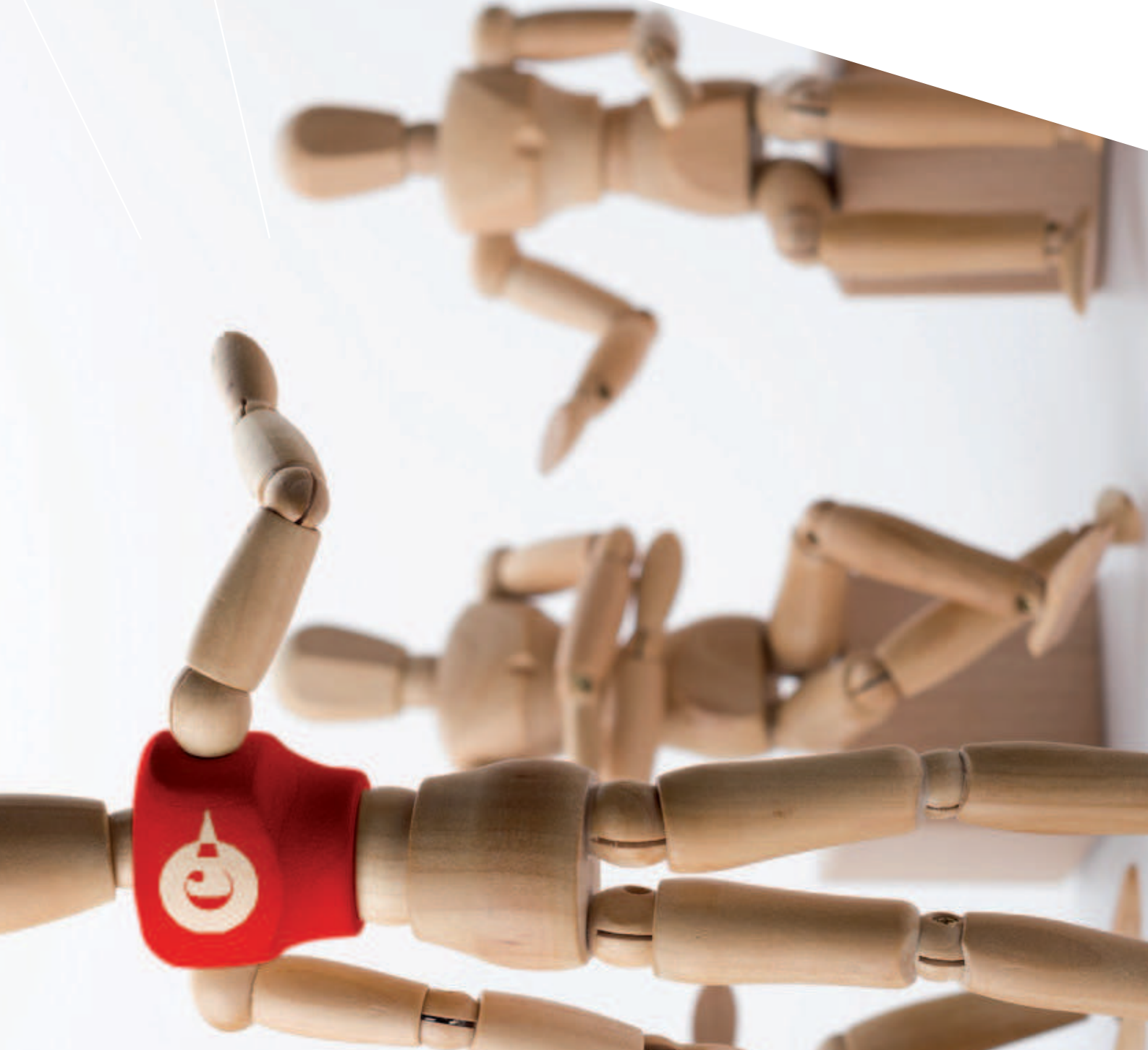
- Gestió dels canals.
- Segmentació estratègica de clients i model de vendes.
- Disseny de propostes de valor per a diferents clients o segments de clients.
- Disseny de l'estructura comercial per portar a cap l'estratègia.

7. Planificació Comercial

- Planificació comercial i desenvolupament de les polítiques de vendes (*trade marketing*).
- Gestió de comptes clau (*key account management*, KAM): principis, organització per al KAM i desenvolupament de les polítiques comercials amb clients clau.
- Estratègies de col·laboració amb clients (*category management*).

8. Gestió d'Equips de Vendes

- Polítiques de captació, formació i capacitat.



6

CLUB CA

CLUB CAMBRA

Al Club Cambra hi ha lloc per a tot tipus d'empresa, des de les grans corporacions fins als emprenedors. Per aquest motiu, la Cambra de Comerç ha dissenyat paquets amb accions específiques i avantatges adreçats a cobrir les necessitats de cada perfil de negoci.

A la Cambra de Comerç de Lleida hem creat el nostre Club amb la clara intenció de donar un millor suport

a tot tipus de negocis, des de les grans corporacions fins a la petita empresa, els emprenedors i els treballadors autònoms. Perquè a la Cambra tothom hi té un lloc.

Formar part del Club Cambra permet beneficiar-se d'avantatges, gaudir dels nostres serveis amb descompte i integrar-se a la potent xarxa d'empreses que representen les Cambres de Comerç a tot el món.

COM FER-SE SOCI

TIPUS DE SOCIS

BÀSIC

Per a petites empreses, emprenedors i treballadors autònoms

PER QUÈ?

- Per fer créixer el teu negoci
- Per millorar les teves habilitats empresarials
- Per l'acompanyament d'un equip de professionals

BUSINESS

Per a pimes industrials, comercials i de serveis

PER QUÈ?

- Pel suport d'un equip d'experts en assessorament empresarial
- Per millorar la formació dels teus recursos humans
- Per augmentar les teves vendes

EXPORT

Per a empreses amb trajectòria en l'àmbit del comerç internacional

PER QUÈ?

- Per consolidar els teus mercats internacionals
- Per obrir nous mercats exteriors
- Per intercanviar experiències en l'àmbit de la internacionalització

VIP (Mitjançant conveni propi)

Per a grans empreses que vulguin ampliar la seva notorietat de marca

PER QUÈ?

- Per incrementar la teva visibilitat empresarial
- Per patrocinar accions i esdeveniments de Cambra de Comerç
- Per accedir als actors clau de l'escena econòmica i empresarial

AVANTATGES SOCIS

GRATUÏT

ESDEVENIMENTS DE NETWORKING

Trobades Cambra
Dinars Cambra
Esdeveniments Cambra a Lleida
Dinars Cambra Export
Aniversari Club Cambra
Jornades eBusiness

EINES DE PROMOCIÓ

Directori d'Empreses
Comunitat on line
Logotip "Soci Club Cambra"
Serveis "Empromoc"

EINES PER A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Consultes tècniques d'internacionalització
Jornades d'Internacionalització
Recobrament d'impagats internacionals
Borsa de Treball en Comerç Internacional

EINES DE COMPETITIVITAT

Jornades de Competitivitat
Contact-Web
eConnectat
Forfait de 5 consultes tècniques
Informe trimestral del ritme econòmic

OPORTUNITATS DE NEGOCI

Creació d'oportunitats de negoci online
Accés a l'Enterprise Europe Network
Accés a les oportunitats dels socis Club Cambra

ESPAIS DE NEGOCI

Cambra Lleida i Cambra Barcelona - Sala de reunió



DESCOMPTES

EINES DE PROMOCIÓ

Serveis "Empromoc"

EINES PER A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Identificació de contactes internacionals
Notes sectorials internacionals
Missions Comercials Inverses
Assessorament Jurídic Internacional
Agenda personalitzada de contactes internacionals

EINES DE COMPETITIVITAT

Diagnosi Empresarial
Client misteriós
Retail Tour
Pla Estratègic
Producció d'idees Competitives
R+D+Empresa
Recerca de Nous Clients
eOrientació (Assessorament en TIC)
Estudis i estadístiques econòmiques a mida

FORMACIÓ

Formació continuada i Formació a mida In Company
Formació continuada i Formació a mida
In Company en l'àmbit de la internacionalització
Descompte per autònoms a la Formació continuada
Programes de Formació ESADE

ESPAIS DE NEGOCI

Lleida - Sala d'Actes
Lleida - Sales de Reunions i Aules de Formació
Lleida - Sales o Auditori del Palau de Congressos
La Llotja de Lleida" – "Paquet Reunió"
Lleida – Sala privada del Davall.
Barcelona – Diagonal
Barcelona - Casa Llotja de Mar
Sales a delegacions de tot Catalunya.

AVANTATGES DE TERCERS

IBIS HOTELS

Descompte del 10% en el Ibis Lleida i en el Ibis Styles de Torrefarrera, per a tots els socis Business i Export del Club Cambra Lleida.

PARADORES

Descomptes VIP a tots els "Paradores Nacionales", per a tots els socis del Club Cambra Lleida.

MAIL BOXES

Primer enviament de documentació Internacional gratuït! Només per ser Soci del Club Cambra Lleida.

HOTEL ZENIT

Tarifes especials en tots els Zenit hoteles a Espanya i Europa pels socis del Club Cambra Lleida.

LA CAIXA

Línia de finançament de 5.000 milions d'euros per a tots els socis.

VISA Club Cambra "la Caixa". La targeta financera d'empreses amb més beneficis com ara descomptes en carburants.

AGM ABOGADOS

10% de descompte en el servei de sol·licituds de visats i permisos de residència als emprenedors.

CÍRCULO LEGAL

10% de descompte en el servei d'assessorament mercantil.

10% de descompte per a empleats i familiars de les empreses del club en la contractació del servei d'assessorament mercantil.

LLADÓ GRUP CONSULTOR

10% de descompte en la contractació del servei d'assessorament fiscal i tributari.

TECNICASA

Fins al 30 % de descompte en la contractació de serveis de taxació per als socis business i fins al 15 % de descompte per a la resta de socis.

GIS

30% de descompte a l'accés de les Sales VIP de l'aeroport de Barcelona per als socis Business i 8% de descompte per als socis bàsics

30% de descompte en el pàrquing VIP de l'aeroport de Barcelona per als socis Business i 10% de descompte per als socis bàsics

PORT AVENTURA (BUSINESS & EVENTS)

Descomptes exclusius en serveis del Centre de Convencions de Port Aventura per a tots els socis.

APARCA & GO

10% de descompte en els serveis d'aparcament per a tots els socis.

FIRA DE BARCELONA

Entrada gratuïta als salons organitzats per Fira per als socis Business.

AYUDAS-SUBVENCIONES.ES

Accedeix gratuïtament al portal de cerca, informació, gestió i tramitació de subvencions a nivell estatal, autonòmic i provincial.



(*) Els Avantatges de Tercers són promocions i ofertes temporals que proporcionen entitats públiques o privades per a tots els Socis Club Cambra. La Cambra no es farà responsable de la qualitat del servei prestat per aquestes entitats. Els Avantatge de Tercers canvien contínuament i pot ser que al moment de visualitzar aquest document, ja no siguin els mateixos. Per consultar els avantatges vigents en cada moment heu de visitar el web: <http://www.clubcambra.com/ca/avantatges/>.

COM ASSOCIAR-S'HI

Trucant al 973 23 61 61 o a través de la nostra web www.cambralleida.org



Avança't amb el Club Cambra Lleida

PATROCINADORS DEL CLUB CAMBRA LLEIDA





JORNADES I CONFERÈNCIES

CICLE CATALUNYA INNOVACIÓ

El cicle de conferències Catalunya innovació es va fer els dies 28 de març i 12 d'abril a Lleida i va comptar amb les intervencions de Francesc Camps i d'Oriol Amat.

Francesc Camps va parlar de la gestió del Big Data, destacant que la tecnologia és una eina de competitivitat però cal tenir en compte l'impacte sobre la presa de decisions.



Conferència Francesc Camps.

Oriol Amat, va centrar el seu debat en la quarta revolució després de constatar que les empreses estan augmentant les seves vendes i beneficis, recalcant la necessària adaptació i transformació empresarial.



Conferència Oriol Amat.



Conferència Oriol Amat.

NITS CAMBRA

Cambra Lleida va organitzar el 2017 tres noves sessions de les Nits Cambra en les que va convidar l'escriptor i economista especialitzat en Màrqueting, **Fernando Trias de Bes** qui després de fer un recorregut per l'evolució de la tecnologia en el món de la publicitat, va posar l'accent en les possibilitats que obren les noves tecnologies per atansar-nos al nostre públic potencial.



El segon convidat, fou un any més el professor **Xavier Sala Martín** qui ens va atansar la realitat econòmica i va criticar les universitats que formen professions obsoletes en el marc de la quarta revolució industrial.



Finalment, el mediàtic monologuista **Edu Soto** ha estat el protagonista de la tercera nit cambra de 2017. La intervenció d'Edu Soto va aportar un ambient distès a les Nits Cambra que ajudi a encarar el nou curs empresarial després de l'habitual aturada dels mesos d'estiu. La seva presentació es va fer sota el títol "A hostias con la vida" un espectacle - teràpia de grup en el qual, el primer damnificat és el mateix protagonista. Els actes, que es van fer al Castell de Gardeny i a la Suda, compten amb el suport de la Diputació de Lleida, La Caixa, Sant Miguel, SPActiva i Renault i van finalitzar amb un còcktel networking.



AFTERWORK AMB JAUME GURT

El futur es dibuixa avui, va ser la ponència que ens va atansar el director d'organització i desenvolupament de persones, Jaume Gurt, el dia sis de febrer en el marc de l'Afterwork organitzat per la Cambra i amb el suport d'Asisa.



CONFERÈNCIA AMB BRIGITTE BOBET

La Cambra de Comerç de Lleida i PIMEC van organitzar una conferència en què **Brigitte Bobet**, directora de RawPress, periodista i coach de veu va ajudar els assistents a aprendre a despertar la seva veu, a fi i efecte de ser ells mateixos, ser més assertius i aconseguir l'èxit en el món empresarial ja que parlar amb la nostra verdadera veu és el primer pas per vendre més i millor.





SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESES

Una de les línies estratègiques de la nostra Institució ha estat sempre la promoció de noves activitats comercials, industrials i de serveis de la nostra demarcació. És en aquest àmbit on trobem el **Servei de Creació d'Empreses** que té com a finalitat difondre la cultura d'empresa, promoure l'esperit emprenedor, fomentar la creació de l'activitat empresarial, donar suport a la consolidació de la microempresa, petita empresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores. Aquesta àrea proporciona servei i assessorament als nous empresaris, ajudant-los a fer els primers passos per iniciar el seu projecte de negoci.

El Servei de Creació d'Empreses, s'emmarca en un conveni amb el Departament d'Empresa i Ocupació, i forma part del projecte *Catalunya Emprèn* de la Generalitat de Catalunya que ha creat una xarxa d'assessorament empresarial de la qual formem part un gran nombre d'entitats. *Catalunya Emprèn* ofereix d'una plataforma web on hi ha allotjats nous recursos tant adreçats a tècnics com a emprene-

dors, però també inclou diferents tipus d'informació, experiències i exemples.

El Servei de Creació d'Empreses de la Cambra de Comerç realitza en un seguit de contactes amb l'emprenedor, concertades prèviament amb el personal tècnic de la institució lleidatana, qui l'assessorarà en l'acompliment i elaboració del **Pla d'Empresa**, donant-li suport i responent als diferents dubtes que es puguin generar durant el procés. Una vegada analitzats 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, se li facilitarà el Certificat de Viabilitat.

Setmanalment es realitzen sessions col·lectives d'acollida del Servei de Creació d'Empreses. En aquesta primera trobada s'explica el servei que posa a disposició 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.



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.

OBJECTIUS

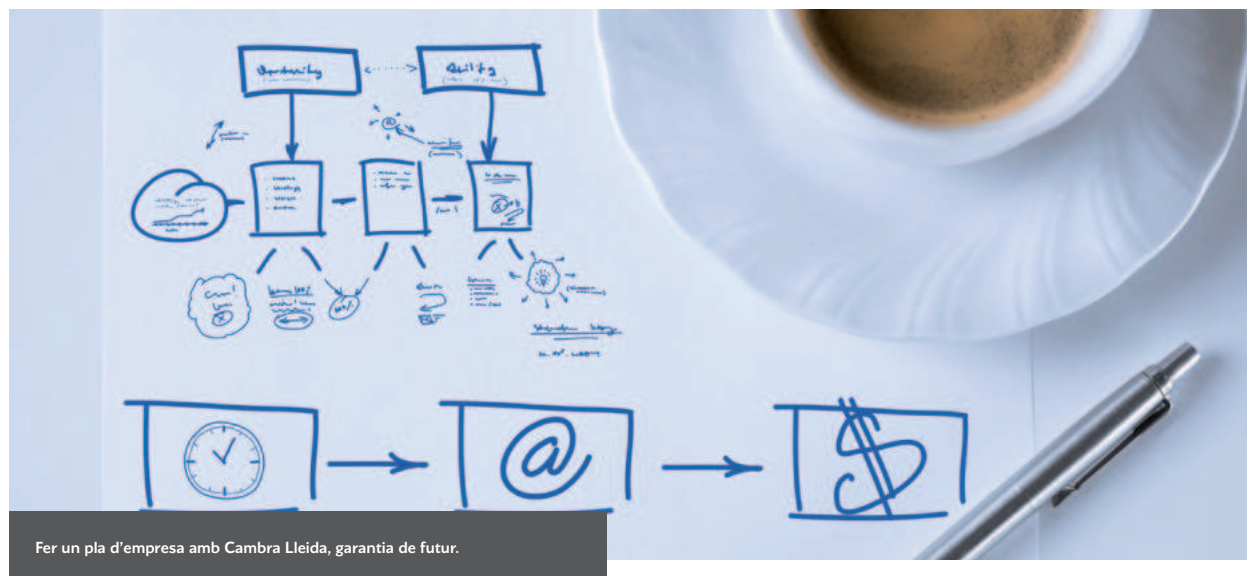
Un dels objectius del Servei de Creació d'Empreses és facilitar a les persones emprenedores, que hagin obtingut el **Certificat de Viabilitat**, unes condicions de finançament avantatjoses per dur a terme les seves iniciatives empresarials, a través de les següents modalitats:

- Conveni de la Cambra amb la Caixa.
- L'Institut Català de Finances (ICF).
- L'Institut de Crèdit Oficial (ICO).
- ENISA.
- Fons Capital Risc.

Així doncs entre les finalitats del servei hi ha les de:

- 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.
- Potenciar la formació empresarial dels nostres emprenedors.
- Fomentar l'esperit emprenedor.
- Suport a la consolidació d'empreses que porten poc temps al mercat.

Les línies estratègiques del servei es concreten en la sensibilització i difusió de l'activitat emprenedora, l'assessorament i suport en el procés d'emprenedoria, el seguiment de les empreses creades, la formació dels emprenedors, el suport a la consolidació de les empreses creades i l'acompanyament i mediació financera.



Fer un pla d'empresa amb Cambra Lleida, garantia de futur.

RESUM ACCIONS CREACIÓ D'EMPRESSES 2017

ASSESSORAMENTS	30
PLANS D'EMPRESA FINALITZATS	29
EMPRESSES CREADES	20
ACOMPANYAMENT EN L'ACCÉS AL FINANÇAMENT	9

Amb aquestes noves línies d'actuació, el Servei de Creació d'Empreses, fa un pas endavant, i a part d'assessorar als emprenedors, organitza jornades, xerrades d'intercanvi d'experiències empresarials, fa el seguiment dels emprenedors que passen per la Cambra, per tal de conèixer la seva situació actual i les seves noves necessitats, i realitza accions formatives i de *benchmarking*.

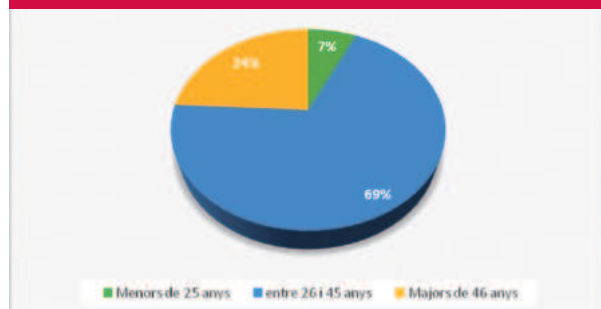
Pel que fa a la realització de jornades de foment de l'emprenedoria, durant el darrer exercici hem

treballat amb diferents col·lectius i abordat diverses temàtiques.

Al llarg de l'any 2017 s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 30 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i d'aquestes, 29 han realitzat tot el pla d'empresa i s'han beneficiat de la totalitat del servei ofert, i 20 han creat la seva empresa fent així realitat el seu projecte d'emprenedoria. Enguany també s'ha formalitzat l'acompanyament per a l'accés al finançament, amb nou 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.

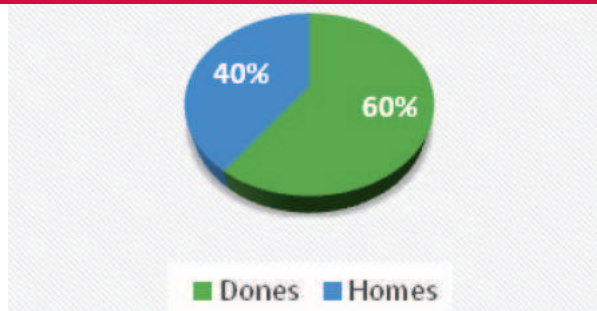
EDAT



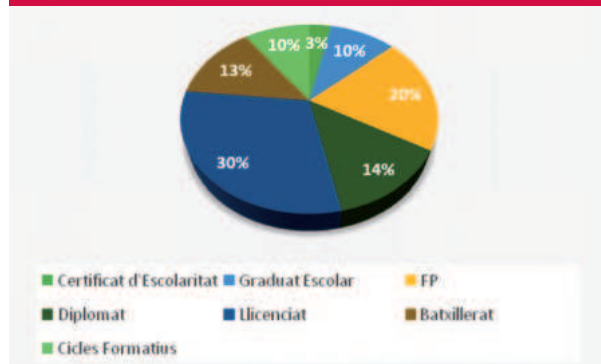
Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen entre 26 i 45 anys. L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, encara que l'edat mitjana s'ha incrementat darrerament.

Pel que fa al sexe dels emprenedors, el percentatge de dones que utilitzen el servei en aquest període ha estat superior que el percentatge d'homes que ho han demanat, fet que permet assenyalar la creixent incorporació de dones al capdavant de negocis.

SEXE

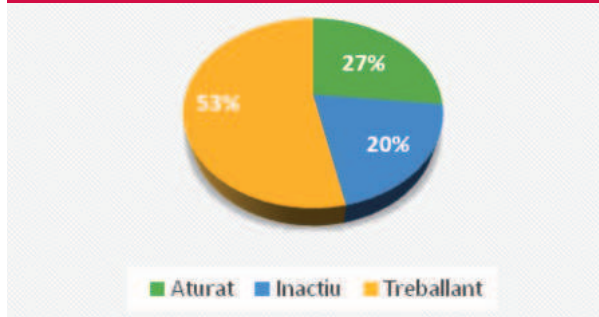


FORMACIÓ



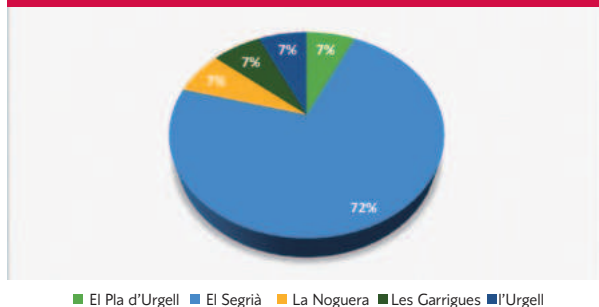
En el següent gràfic podem analitzar el perfil de les persones assessorades tenint en compte el seu grau de formació. El percentatge més nombrós d'emprenedors ha realitzat estudis universitaris, si agrupem llicenciats i diplomats per obtenir el nombre total d'universitaris veiem l'important pes d'aquest grup. Cal destacar el considerable augment del col·lectiu universitari, que en 9 anys ha passat d'esser el col·lectiu menys representat a ser el que més es dirigeix a la Cambra en aquest àmbit.

SITUACIÓ LABORAL



Pel que fa a la situació laboral, un 27% dels emprenedors es troba aturat en el moment de l'assessorament, en front del 53% que està treballant, i la resta es consideren 20% inactius, és a dir que no perceben cap tipus de prestació d'atur però que no treballen.

PROCEDÈNCIA



La gran majoria d'emprenedors que es beneficien del servei són de la plana de Lleida, concretament del Segrià, El Pla d'Urgell, L'Urgell, Les Garrigues i La Noguera.

EVOLUCIÓ DEL SERVEI

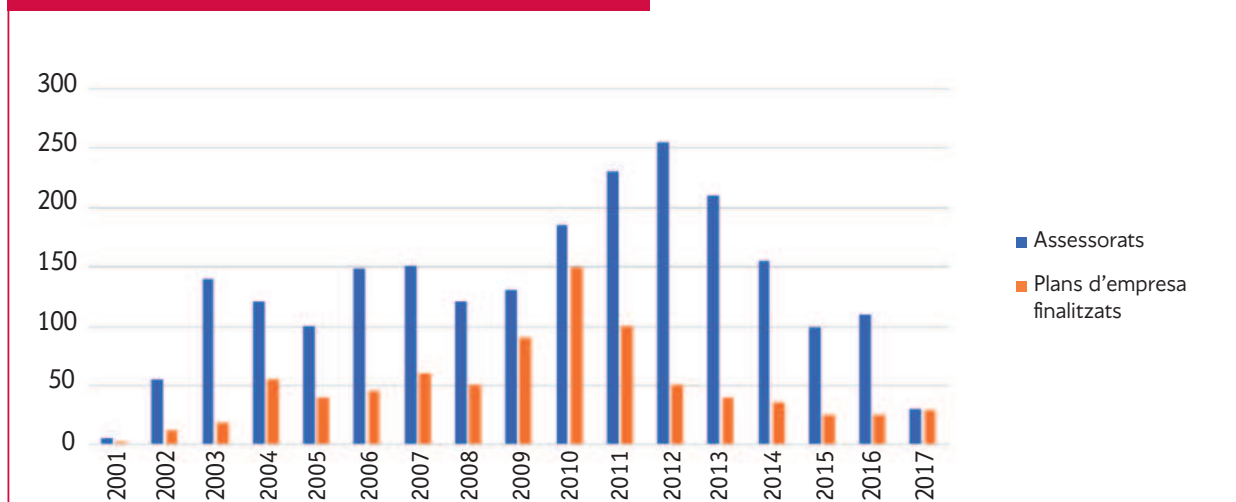
En el següent gràfic es mostra l'evolució de les persones assessorades i de les persones que han finalitzat el seu pla d'empresa, durant els darrers anys.

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 ínte-

gre en l'acompliment del seu pla d'empresa i per tant l'han acabat.

En l'any 2017 hem tingut 30 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 ser assessorats.

EVOLUCIÓ SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESES



PUNT PAE

El departament de Creació d'Empreses, com a punt Punt d'Atenció a l'Emprenedor (PAE), ofereix als seus emprenedors la possibilitat de constituir la seva empresa telemàticament. Des del 2003 la única forma jurídica que es podia tramitar via Internet era la Societat Limitada Nova Empresa (SLNE), però això va canviar l'any 2009 i des d'aleshores a banda de la SLNE, també podem tramitar les Societats Limitades (SL).

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

Aquest servei depèn de la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa, del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç. La següent taula mostra les tramitacions dutes a terme els últims anys:

ANY DE TRAMITACIÓ	SLNE	SRL	EMPRESARI INDIVIDUAL	TOTAL
2017	0	13	6	19
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

EMPRENEDORIA CORPORATIVA

La Cambra de Comerç de Lleida, juntament amb la resta de Cambres catalanes, posa 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 col·laboratiu.

L'emprenedoria corporativa aglutina aquelles actuacions que intenten fomentar la innovació oberta i la relació de startups tecnològiques amb empreses consolidades.

OBJECTIUS I ACCIONS

Són objectius del programa la promoció de la relació entre empreses industrials i startups, el foment de la inversió en startups i el foment de la cultura de creació d'startups per part d'empreses.

Entre les accions realitzades, destaquen:

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



PROJECTE ENTERPRISE EUROPE NETWORK (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).

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.
- 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 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.



QUÈ POT ESPERAR L'EMPRESA 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)



DINAMITZACIÓ TERRITORIAL

DELEGACIONS TERRITORIALS

Per apropar-se més als comerciants i als empresaris de les comarques lleidatanes, la Cambra disposa d'onze Delegacions a les següents localitats a càrrec de les quals hi ha una persona que assumeix la presidència de la delegació.

1. LA NOGUERA

Delegat: Albert Coma Novau
C/ Barcelona, 55 baixos · 25600 Balaguer

2. LA SEGARRA

Delegat: Pere Serra Tomàs
C/ Mare Güell, 1 1. · 25200 Cervera

3. EI PALLARS JUSSÀ

Delegat: Pere Cortina Coloma
C/ Sant Miquel del Puy, 31
25500 La Pobla de Segur

Delegat: Josep Calmet Olsina
C/ Magistrat Saura, 1 · 25620 Tremp

4. L'ALT URGELL

C/ Capdevila, 29, 3er · 25700 La Seu d'Urgell

5. LES GARRIGUES

Delegat: Miquel Viladegut Valls
C/ Ensenyança 24 · 25400 Les Borges Blanques

6. PLA D'URGELL

Delegat: Josep Anton Gaya
C/ Ferrer i Busquets, 47 1-1a · 25230 Mollerussa

7. L'ALTA RIBAGORÇA

Delegat: David Suils Barral
C/ Camp de la Vila · 25520 El Pont de Suert

8. EL SOLSONÈS

Delegat: Josep Maria Borés
Av. Països Catalans, 7 Baixos · 25280 Solsona

9. LA VAL D'ARAN

Delegat: Francesc Xavier Bordes Claveria
Ctra. De Gausac, 1 · 25530 Vielha

10. EL PALLARS SOBIRÀ

Delegada: Núria Cervós Cortina
Ctra. De L'Lessú Km 1 · 25560 Sort

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 que des del territori es consideren adients. 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.



Precisament enguany es va fer un homenatge a Miquel Montané que fins aquest 2017 ha estat el delegat a Solsona. El seu substitut és Josep Maria Borés que obre un període de renovació que sense cap mena de dubte té els seus fonaments en la tasca realitzada durant tants anys pel seu antecessor.



CLÚSTERS

En el marc de 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 entre els que, destaca l'impuls del Clúster de Bioproductes de les Terres de Lleida, LLEIDABIOTECH.



Aquest 2017, hem continuat treballant en el desenvolupament del Clúster dels Bioproductes de les Terres de Lleida. La indústria dels bio-productes tindrà un impacte beneficiós en quatre àmbits importants per al territori lleidatà:

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 pels cultius agraris, els denominats, cultius no alimentaris - non food crops.

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

4. Noves línies de recerca per a la nostra universitat

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



AGENDA NACIONAL I PLA DE MÀRQUETING

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. Aquest 2017 s'han realitzat una agenda nacional, aconseguint un volum de contactes i informació considerable.

Pel que fa al servei de plans de màrqueting que ofereix la Cambra cal assenyalar que té per objectiu ajudar 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 competitius
 - "Màrqueting mix"
- Argumentari de vendes
- Accions concretes a endegar



DEPARTAMENT DE 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 propostes en aquest sector:

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 2017 s'han assessorat un total de 16 emprenedors, i creat 5 projectes. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 180 hores.

Diagnosi del punt de venda

Amb l'objectiu de millorar la competitivitat del comerç posem a disposició dels empresaris del sector 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.

Durant l'exercici 2017 s'han fet un total de 32 diagnòstics de punt de venda, de les quals 26 corresponen al sector del comerç i 6 al sector turístic de les comarques de Lleida.

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.

Altres serveis que oferim són:

·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 d'aquesta memòria.

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 2.004 se signà el conveni de col·laboració amb ANCECO (Associació nacional de centrals de Compra), durant aquest any 2.017 s'ha continuat col·laborant, informant i sensibilitzant sobre la importància de les centrals de compra en el moment actual.

DEPARTAMENT 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'esvair 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 2017 podem resumir breument en els següents punts:

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.

a) 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 2017, hi va haver unes 5 empreses que ens varen sol·licitar aquets servei de bases de dades internacionals.

b) AGENDES PERSONALITZADES DE PROSPECCIÓ DE MERCATS:

Des de la Cambra assurem 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 després de formalitzar o excloure la inscripció.

Un total de 4 empreses van sol·licitar aquest servei el passat 2017.



2. ALTRES SERVEIS DE SUPORT A L'EXPORTADOR

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

a) 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.

b) 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 ja que el nostre benefici depèn de l'èxit de l'operació.

Durant l'any 2017 s'ha continuat les gestions de recobrament d'algun expedients.

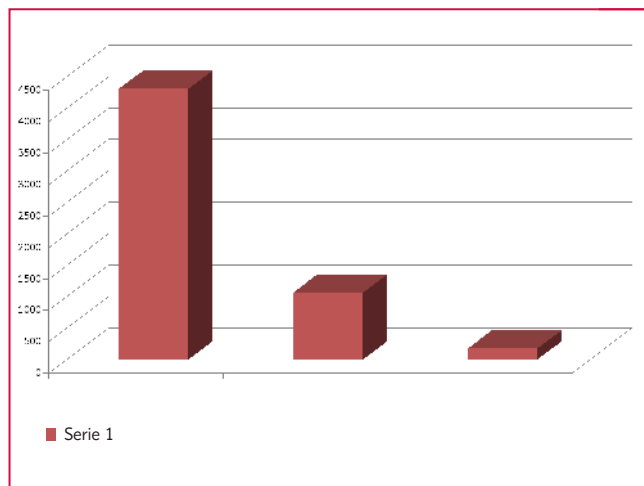
c) TRADUCCIONS I INTERPRETACIONS:

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.

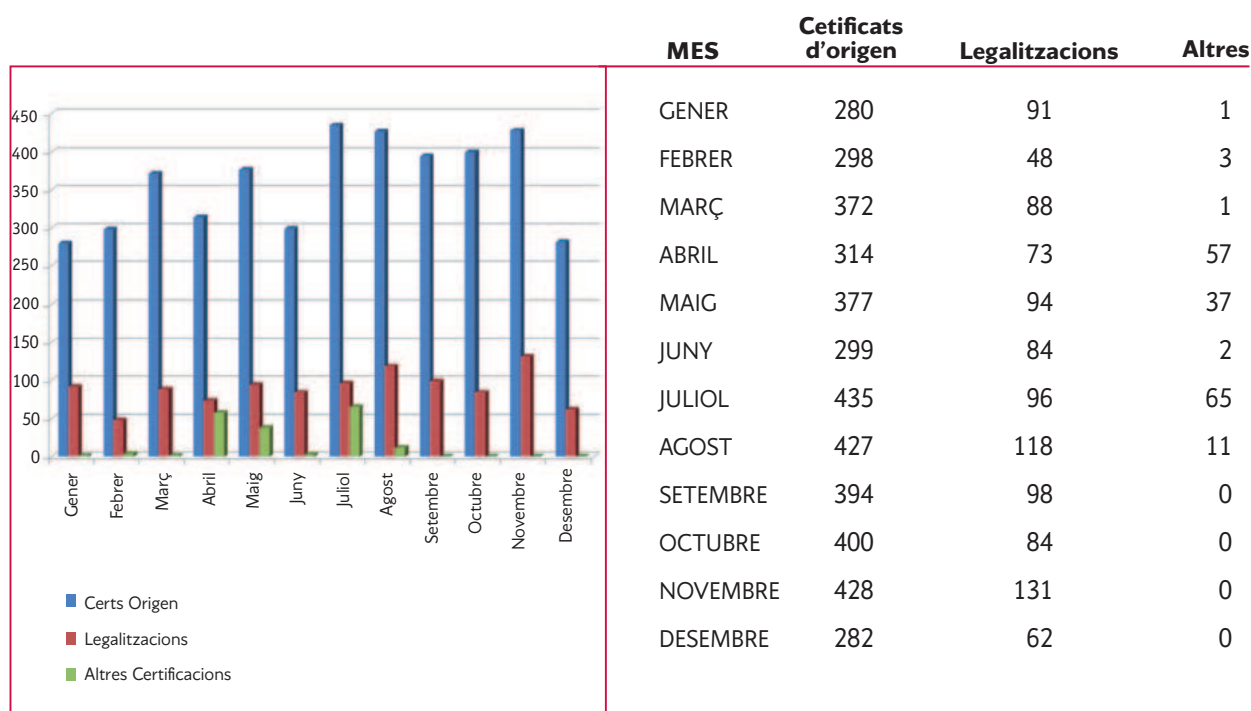
Durant el transcurs de l'any 2017 un total de quinze empreses van sol·licitar el servei de traduccions i interpretacions.

CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS DE DOCUMENTS 2017



CERTIFICATS D'ORIGEN	4306
LEGALITZACIÓ DOCUMENTS COMERCIALS	1067
ALTRES CERTIFICATS	177

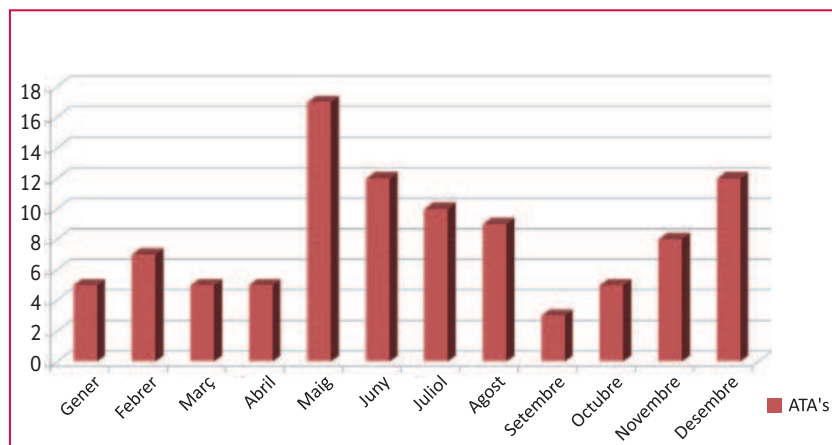
RESUM CERTIFICATS ORIGEN I LEGALITZACIONS ANY 2017



QUADERNS ATA 2017

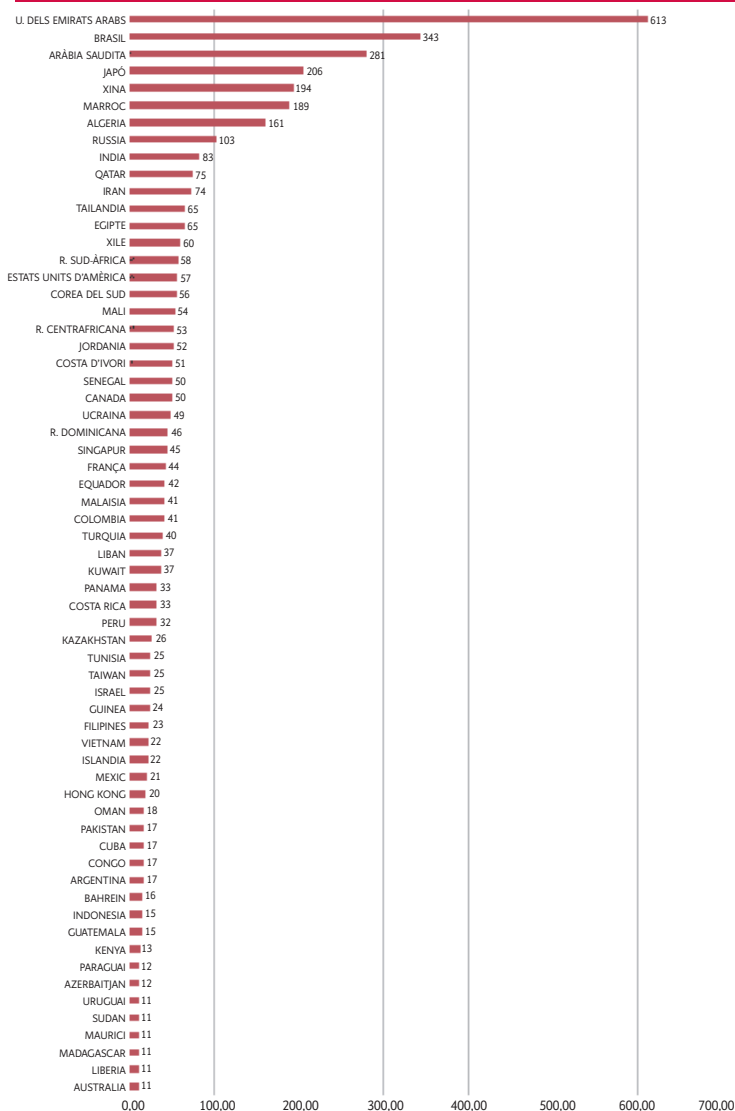
RESUM QUADERNS ATA ANY 2017

MES	ATA's
GENER	5
FEBRER	7
MARÇ	5
ABRIL	5
MAIG	17
JUNY	12
JULIOL	10
AGOST	9
SETEMBRE	3
OCTUBRE	5
NOVEMBRE	8
DESEMBRE	12



CERTIFICATS D'ORIGEN PER PAÏSOS

NÚM. CERTIFICATS PER PAÏSOS



AUSTRALIA	11,00	TURQUIA	40,00
LIBERIA	11,00	COLOMBIA	41,00
MADAGASCAR	11,00	MALAISIA	41,00
MAURICI	11,00	EQUADOR	42,00
SUDAN	11,00	FRANÇA	44,00
URUGUAI	11,00	SINGAPUR	45,00
AZERBAITJAN	12,00	REP. DOMINICANA	46,00
PARAGUAI	12,00	UCRAINA	49,00
KENYA	13,00	CANADA	50,00
GUATEMALA	15,00	SENEGAL	50,00
INDONESIA	15,00	COSTA D'IVORI	51,00
BAHREIN	16,00	JORDANIA	52,00
ARGENTINA	17,00	REP. CENTRAFRICANA	53,00
CONGO	17,00	MALI	54,00
CUBA	17,00	COREA DEL SUD	56,00
PAKISTAN	17,00	E. UNITS D'AMERICA	57,00
OMAN	18,00	REP. DE SUD-AFRICA	58,00
HONG KONG	20,00	XILE	60,00
MEXIC	21,00	EGIPTE	65,00
ISLANDIA	22,00	TAILANDIA	65,00
VIETNAM	22,00	IRAN	74,00
FILIPINES	23,00	QATAR	75,00
GUINEA	24,00	INDIA	83,00
ISRAEL	25,00	RUSSIA	103,00
TAIWAN	25,00	ALGERIA	161,00
TUNISIA	25,00	MARROC	189,00
KAZAKHSTAN	26,00	XINA	194,00
PERU	32,00	JAPÓ	206,00
COSTA RICA	33,00	ARABIA SAUDITA	281,00
PANAMA	33,00	BRASIL	343,00
KUWAIT	37,00	U. EMIRATS ARABS	613,00
LIBAN	37,00		

JORNADES INFORMATIVES COMERÇ INTERNACIONAL

Una de les prioritats de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és la formació empresarial. Com no podia ser una excepció des del departament de Comerç Internacional hem desenvolupat en el decurs de l'any 2017, 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 3 Sessions informatives que han comptat amb l'assistència de 33 persones. A continuació realitzem una presentació mes acurada d'aquestes activitats:

SESSIÓ INFORMATIVA

FACTORS CLAU D'ÈXIT EN ELS MERCATS D'ÀFRICA OCCIDENTAL

DATA: **15 de març de 2017**

PONENT:

Daniel Vives Santacana de INAFRICA STRATEGY SL, especialista en els mercats de l'Àfrica Occidental i implantat a Costa d'Ivori.

OBJECTIUS:

Donar les eines necessàries per a que les empreses que vulguin començar a establir relacions comercials amb l'Àfrica Occidental i ho puguin realitzar de manera exitosa.

ADREÇAT A:

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

PROGRAMA:

- 10.00 h Recepció d'assistents.
- 10.10 h Benvinguda a l'acte.
- 10.20 h Breu introducció sobre els mercats d'Àfrica Occidental.
- 10.40 h Oportunitats reals per a les empreses catalanes.
- 11.00 h Vies idònies per afrontar aquests mercats.
- 11.20 h Factors clau per tenir èxit a l'Àfrica Occidental.
- 11.40 h Precs i preguntes.
Pausa-cafè.
- 12.00 h Reunions personalitzades amb les empreses que ho hagin sol·licitat.

ASSISTENTS: 7 empreses.



SESSIÓ INFORMATIVA

L'OPERADOR ECONÒMIC AUTORITZAT

DATA: **19 d'octubre de 2017**

PONENT:

Sr. Alfons Cosculluela, Director de CanalOEA, és un expert qualificat en consultoria OEA des de l'any 2009.

Especialista en donar solucions a empreses que participen activament en qualsevol esglaó de la cadena logística i de subministrament internacional ha participat i dirigit projectes per tot l'Estat.

OBJECTIUS:

La Cambra de Comerç de Lleida ofereix una jornada tècnica d'introducció a la figura de l'Operador Econòmic Autoritzat – OEA, certificació duanera de referència mundial en qualsevol empresa que participa en una cadena de subministrament internacional.

ADREÇAT A:

Qualsevol empresa que participi en una cadena logística i de subministrament internacional (fora Unió Europea), atenent principalment a:

- Empreses que importin productes de fora de la UE i els exportin a fora de la UE

- Empreses del sector logístic (Transitaris, Representants duaners, Transportistes, Magatzems)

PROGRAMA:

- 10.00 h Recepció d'assistents.
- 10.15 h Obertura i Introducció de la Jornada.
- 10.30 h Antecedents i realitat actual de l'OEA en el Comerç internacional.
- 11.15 h Requisits per obtenir el Certificat OEA.
- 12.30 h Beneficis i possibilitats que obre ser OEA.
- 13.00 h Procés de sol·licitud i manteniment.
- 13.30 h Precs i preguntes.
- 14.00 h Clausura.

ASSISTENTS: 6 empreses.



SESSIÓ INFORMATIVA

LES DUANES, AQUEST GRAN ESCULL I EL NOU CAU

DATA: **11 de desembre de 2017**

PONENT:

Sr. Albert Garcia Trius. Director Executiu d'APPSESOR, Formador i Consultor especialista en Comerç Internacional, autor del llibre "Los 100 Documentos del Comercio Exterior" i "Guía documental para exportar e importar: 12 documentos clave".

OBJECTIUS I METODOLOGIA:

Exposar l'amplia visió de les novetats duaneres, a fi de facilitar la identificació i coneixements del passos i integració a nivell empresarial amb el nou "Código Aduanero de la Unión (CAU)".

ADREÇAT A:

Directors, comandaments, tècnics amb responsabilitat en la gestió d'operacions internacionals i personal de departaments administratius i/o logístic d'empreses amb activitat internacional.

PROGRAMA:

1. La UE i el seu nou Codi Duaner.

- 1.1. La nova definició d'exportador.
- 1.2. Els canals duaners i el e-DUA.

1.3. Els dos tipus d'operacions d'Operador Econòmic Autoritzat (OEA): Diferències en la identificació duanera.

1.4. IAV (Informació Aranzelària Vinculant).

1.5. Simplificació dels seguiments econòmics.

1.5.1. Despatx a Lliure Pràctica.

1.5.2. Exportació.

1.5.3. Regiments especials.

1.5.3.1. Trànsit.

1.5.3.2. Emmagatzematge.

1.5.3.3. Destins especials.

1.5.3.4. Transformació.

2. Aspectes procedimentals Comunitaris

2.1. Decisions duaneres.

2.2. Dret a ser "escollat" per la duana.

2.3. Temps de conservació dels documents duaners.

2.4. Deute duaner.

2.5. Fi de la domiciliació, apareix la Inscripció

ASSISTENTS: 20 empreses.



ALTRES TRÀMITS CAMBRA

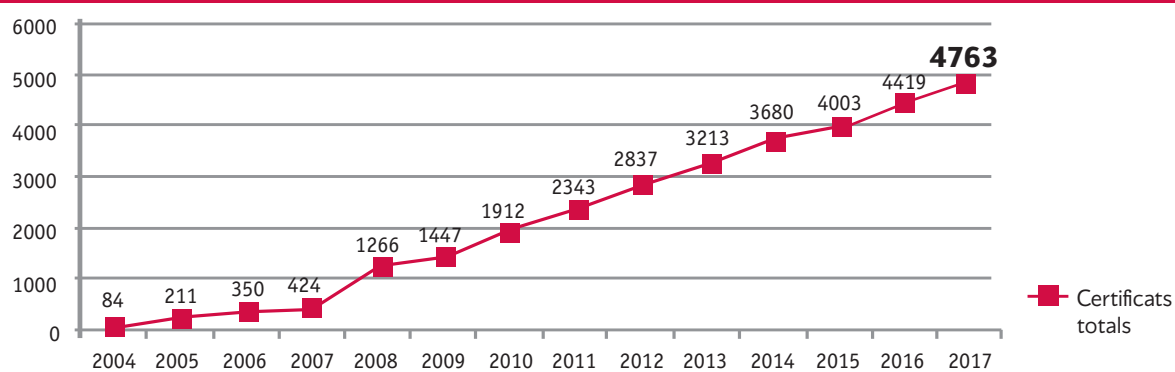
CERTIFICATS DIGITALS

Servei de certificació digital o signatura electrònica empresarial “camerfirma”

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



EVOLUCIÓ ANUAL DE L'ACUMULAT DELS CERTIFICATS DIGITALS EMESOS A LA CAMBRA DE LLEIDA



L'any **2017** es varen generar **344** nous certificats digitals des de la Cambra de Comerç de Lleida. El

total acumulat ascendeix a **4763** certificats digitals des de que la Cambra ofereix aquest servei.

LLOGUER DE SALES

GENER

DIA

12 - AGROSEGURO

FEBRER

DIA

16 - CENTRAL AGRÍCOLA BOVI
- AXA SEGUROS
23 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

MARÇ

DIA

7 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
8 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
14 - GREMI D'INSTAL·LADORS
15 - PORSUIT
16 - COACH FARMÀCIA
- FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
22 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

ABRIL

DIA

11 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
20 - ESADE ALUMNI
24 - PENYAFORT MONTSERRAT
27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- ASSOCIACIÓ D'AUTOMOCIÓ

MAIG

DIA

4 - SUPERMERCATS ALDI
18 - VATSERVICES
25 - COACH FARMÀCIA
- LA GREMIAL
29 - MOBLES GRAU
31 - ASISA

JUNY

DIA

2 - ACADÈMIA MARTÍNEZ
6 - ESADE ALUMNI
8 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
21 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- DEPARTAMENT DE TREBALL
26 - EDULLESA
29 - SUPERMERCATS ALDI

JULIOL

DIA

25 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

SETEMBRE

DIA

21 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
26 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
27 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
28 - COL·LEGI DE CENSORS DE COMPTES

OCTUBRE

DIA

17 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
18 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

NOVEMBRE

DIA

3 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
14 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
15 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- ENRIC PICANYOL
22 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
30 - AGROALMENDRA
- EDULLESA

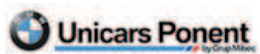
DESEMBRE

DIA

11 - FEMAC
14 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- FEMAC
19 - FEMAC
20 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
21 - FEMAC



Amb agraïment
als col·laboradors:





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