

memòria
d'activitats
2018



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 24

4 PROGRAMES I PROJECTES 41

- Per a joves 42
 - PICE 42
 - Fira Treball i FP 44
 - #Jovullser 45
 - Programa INCYDE 47
- Competitivitat 48
 - Ritme econòmic 48
 - Pla de comerç minorista 51
 - Programa de competitivitat turística 52
- Programes de suport a la innovació 52
 - Innocámaras 52
 - TIC Cámaras 53
 - Jornada: El comerç de Lleida 54
- Interreg 56
 - CCI Pirineus Med 56
 - Networking Startup Girona 57
 - Networking T. energètica i digital 58
 - Networking Horitzó Retail 58
 - Business' Secret Week 59
 - Dinar col·loqui Carles Torrecilla 61
 - Creació d'emp. i ass. empresarial 62
- Internacional 68
 - Promoció exterior 63
 - Missions inverses 63
 - Expande/Expande digital 73
- Lleidasol.com 74

5 FORMACIÓ 77

- Formació In Company 78
- Activitats FP Dual 82
- Desenvolupament del talent 84
- Programes directius 90
- Altres activitats 91
- Cursos subvencionats 93

6 CLUB CAMBRA 99

- Què és i com fer-se soci 100
- Avantatges Club Cambra 101

7 ACTIVITATS DE NETWORKING 105

- Jornades i conferències 106
- Sessions informatives 106
- Nits Cambra 109

8 SERVEIS CAMBRA PER ÀREES 113

- Servei creació empreses 114
- Projecte enterprise Europe Network 119
- Dinamització territorial 120
 - Delegacions 120
 - Clústers 121
- Innovació 122
- Departament de comerç interior 123
- Departament internacional 124
 - Context 2018 124
 - Principals dades 2018 125
 - Conclusions finals 128
 - Altres serveis exportador 129
 - Altes i certificats 130
 - Jornades informatives comerç internacional 132
- Altres tràmits Cambra 133
 - Certificats digitals 133
 - Lloguer de sales 134



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

1

LA INSTITUCIÓ

INTRODUCCIÓ

L'economia catalana, ha moderat el seu creixement fins al 2,6% durant el 2018, després d'encadenar tres anys de forts increments (3,8% el 2015, 3,6% el 2016 i 3,4% el 2017). La desacceleració del comerç mundial (que afecta en particular el sector industrial), la incertesa del context global i l'afebliment progressiu de l'impuls monetari del BCE han estat els factors claus que han provocat aquest estancament. El creixement mitjà del PIB català el 2018 s'ha situat una dècima per sobre de l'Estat espanyol i ha superat en 8 dècimes la mitjana de la zona euro.

Pel que fa l'ocupació l'economia catalana ha seguit generant ocupació a bon ritme. L'ocupació segons l'EPA ha crescut un 2,3% interanual el quart trimestre i un 2,7% en el conjunt del 2018. La taxa d'atur ha repuntat lleugerament el quart trimestre (11,7%) a causa del fort dinamisme de la població activa, però en el conjunt del 2018 baixa fins a un 11,5%, el valor més baix en deu anys, i gairebé dos punts per sota de la taxa del 2017 (13,4%).

Pel que fa les comarques de Lleida hem tancat el 2018 amb una taxa d'atur del 12,2%, unes dècimes per sobre de la mitjana catalana.

La balança comercial de Lleida (exportacions-importacions) va establir un nou rècord l'any 2018, en superar el màxim històric de l'exercici anterior. El total d'intercanvis comercials realitzats s'eleva als 3.076,19 milions d'euros segons les dades publicades 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.

Les dades corresponents a l'any 2018 de les quals cal destacar que el nombre d'empreses exportadores ha augmentat un 46% l'any 2018. Així mateix el nombre d'empreses exportadores regulars (que han realitzat vendes continuades durant 4 anys) ha augmentat un 12%, situant-se en les 909.

La balança comercial de Lleida registra doncs un superàvit de 1.113,21 milions d'euros, una situació que contrasta amb el que passa a Catalunya i a la resta de l'Estat que, tot i créixer, tenen un comportament deficitari.

Alhora, cal assenyalar que les importacions han augmentat un 9,93% durant els darrers dotze mesos assolint un valor de 981,49 milions d'euros.

En aquest sentit, des de la vesant internacional i sobretot per les exportacions de productes agroalimentaris lleidatans ens ha preocupat força la possibilitat que s'apliqui un BREXIT dur i per tan els nostres productes puguin reduir la seva competitivitat per una nova i incerta aplicació aranzelària i un augment dels costos logístics.

Des de la Cambra hem continuat generant una intensa activitat durant el 2018, oferim un ampli ventall de serveis i activitats a les empreses lleidatanes, en totes les àrees estratègiques, des de la internacionalització, mitjançant l'organització de missions inverses d'importadors de vins, facilitant assessorament a les empreses que necessiten iniciar-se en nous mercats, oferint ajuts a les nostres empreses en matèria d'innovació i digitalització a través dels programes europeus de la Cambra d'Espanya en el que participem.

D'altra banda, oferint un oferta formativa de qualitat i adaptada en tot moment a les necessitats de les empreses, amb un focus prioritari en l'organització de cursos in company que en els darrers anys estan tenint una gran demanda.

També hem donat suport a través de les diagnosi comercials gratuïtes a 28 empreses del comerç del territori i en el camp de la digitalització hem ofert a les nostres empreses el servei de certificats digitals.

També hem fomentat l'esperit dinamitzador i catalitzador de contactes comercials entre les nostres empreses potenciant les activitats i els avantatges del Club Cambra que ha permès augmentar aquestes coneixences i relacions entre empreses de la demarcació. Activitats com les Nits Cambra i d'altres que hem executat al llarg de l'any 2018 han contribuït a assolir aquest objectiu.

Un altra de les nostres línies de treball ha estat la participació en projectes europeus que ens posiciona com a Institució lleidatana. En aquest sentit hem continuat liderant el projecte CCI-PIRINEUS MED dins el programa INTERREG-POCTEFA amb l'organització de tot un seguit d'activitats de networking que tenien com a objectiu facilitar els intercanvis comercials entre les empreses del territori.

Pel que fa referència a l'activitat corporativa, destacar que el 2018 es va publicar el DECRET 175/2018, de 31 de juliol, sobre el règim electoral de les cambres

oficials de comerç, indústria, serveis i navegació de Catalunya. En aquest decret es regula tot el procés electoral de les Cambres de Comerç catalanes. Cal destacar que com a novetat es planteja per primer cop el vot electrònic que es podrà fer a través de certificats digitals.

Després de vuit anys de mandat que dura aquesta legislatura tot sembla a apuntar que tindrem eleccions la primavera del proper 2019.

En un altre sentit, hem continuat amb la nostra tasca de defensa dels interessos generals del comerç la indústria i els serveis de la nostra demarcació així com també la defensa de les infraestructures que

ens han d'ajudar a millorar la nostra competitivitat. La potenciació de l'Aeroport d'Alguaire, la creació d'un pol logístic potent, la connectivitat de la nostra xarxa viària i ferroviària amb el futur Corredor del Mediterrani són aspectes prou rellevants que vull destacar entre altres de l'activitat de la Cambra.

La tasca de la Cambra no hagués estat possible sense el suport i la implicació dels membres del Comitè Executiu i del Ple que amb els seus coneixements han orientat en tot moment les línies estratègiques de la institució. I per suposat, no hagués estat possible sense l'equip de la Cambra que amb la seva il·lusió, perseverança i coneixements han fet realitat les orientacions de la governança.

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 GAMBRA



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. M. Rosa Eritja i Casadella
Eritja Casadella, M. Rosa

Sra. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sabateries Farreres

Sr. Josep M. Gardeñes i Solans
Fusteria Viladegut SLU

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

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-Infomàtica

Sr. Manel Llaràs i Vilaplana
Gremi Forners

Sr. Asensio Martínez i Blaya
Endesa

Sr. Xavier Josep Miraball i Català
Grup BBVA

Sr. Juan Manuel Nadal i Reimat
Cercle Economia

Sr. Ignasi Peralta i Castelló
Assoc. Autoescoles

Sr. Miquel Gruas 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

Sra. Aurora Arnó i Santallusia
Benito Arnó e Hijos SA

Sr. Santiago Bernaus i Gaset
Picber SA

Sr. Agustí 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 Clapés i Esquerda
Clanser SA

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

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

Sra. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sabateries Farreres

Sr. Joan Fernández i Espigares
Celleret del Segre SL

Sr. Manuel Fernández i Vila
Manuel Fernández 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. Gruas 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. Maritima 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. Rafael Pujol i Solanes
Supsa Supermercats Pujol SL

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. Manel Simon i Barbero
Afrucat

Sr. Josep Tarragona i Masana
Transportes Tarragona SA

Sr. Francesc Teixidó i Viñes
Aresté i Teixidó, SL

Sr. Luis Villena i Contreras
Sorigué SA

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

12 de març	10 de juliol
17 d'abril	22 d'octubre

REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

19 d'abril	29 d'octubre
10 de juliol	

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

11 de gener	26 d'octubre
4 d'abril	14 de novembre
31 de maig	

REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

18 de gener	14 de novembre
24 d'abril	

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

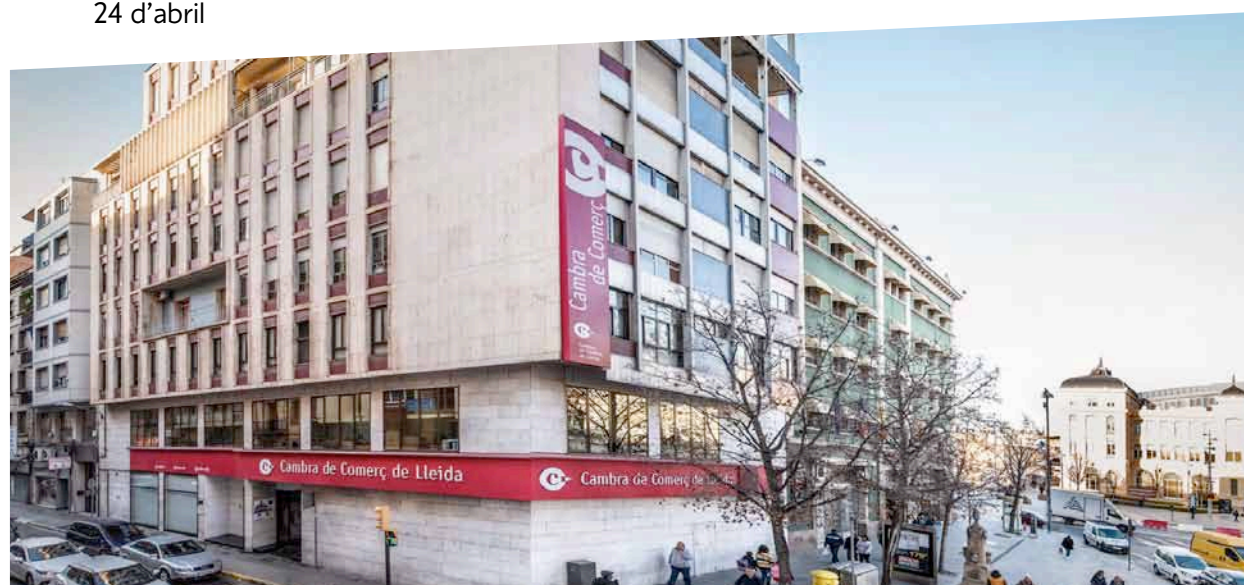
21 de febrer	18 de juliol
25 d'abril	25 de setembre

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

21 de febrer	18 de juliol
25 d'abril	12 de desembre (constitució nou Ple)

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

14 de febrer
6 de juny





2

OPINIÓ

FORMACIÓ AL LLARG DE LA VIDA, MOLT MÉS QUE UN CONCEPTE

Encetem un nou any, i amb el gener arriben els propòsits per als propers dotze mesos.

Alguns es faran realitat i d'altres potser es quedaran a mig camí, però el que està clar és que és, si més no, un bon moment per a reflexionar i premiar-se un mateix amb una bona dosi de coneixement i reciclatge professional. Formació al llarg de la vida, és molt més que un concepte que hem de tenir molt present si volem ser competitius i estar al dia dels canvis que se succeeixen sense parar al nostre voltant. El coneixement evoluciona de la mà de les noves tecnologies, en les noves maneres de fer empresa, en la manera com contractem els futurs treballadors, o senzillament, en la visió que tenim per als nostres negocis i les nostres vides, aspectes que influeixen en la cultura empresarial i per tant, aquesta formació al llarg de la vida va molt més enllà d'un simple concepte.

És precisament en aquest marc on s'insereix una de les tasques amb més experiència de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida. Facilitar la formació a tothom, empresaris, autònoms, treballadors, assalariats, aturats o joves... de la mà de diferents programes subvencionats. Uns cursos que es completen amb *workshops*, xerrades i conferències sobre els temes d'actualitat empresarial.

De l'extens catàleg de Cambra, la *Formació In Company* destaca per la seva singularitat i adaptabilitat a les necessitats culturals i d'organització de cada empresa. Es tracta d'un vestit a mida, que descansa sobre tres pilars: els continguts adaptats i pràctics, la docència participativa i l'adaptació a l'horari laboral. Els cursos s'organitzen conjuntament amb l'empresa que els sol·licita per tal de conèixer els seus requeriments i és precisament perquè els continguts s'adrecen a resoldre mancances específiques que han detectat que les classes tenen un elevat grau de participació de l'alumnat, sovint amb el plantejament i solució de casos pràctics.

21 DE GENER DE 2018

GEMMA TORRES

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

Alhora, i en la tasca iniciada per oferir programes d'alta direcció, Cambra Lleida ha renovat enguany els cursos que oferta conjuntament amb ESADE. A partir del mes de maig hem organitzat un curs de Lideratge de Persones i Direcció d'Equips en cinc sessions de 8 hores cadascuna. En un món tan complex com el que vivim, on la jerarquia empresarial es dissol cada vegada més, el lideratge agafa cada vegada més protagonisme. Un bon líder és aquell que sap gestionar l'equip tant des del punt de vista laboral com emocional, ja que només d'aquesta manera es pot assolir l'èxit empresarial en un mercat on la competència en preus ha cedit el terreny a l'excel·lència en el servir.

Conscients que en la nova economia els autònoms tindran cada vegada major presència, s'han previst també cursos destinats exclusivament a aquest col·lectiu, sovint oblidat en els programes formatius. D'aquesta manera, es proposa un curs per conèixer com gestionar els impostos i obligacions fiscals adreçat especialment a emprenedors; un curs d'iniciació al màrqueting digital en un moment en el que les TIC s'han convertit en les grans aliades d'aquest col·lectiu per diferenciar-se i donar-se a conèixer amb poc pressupost; i un curs de com gestionar la reducció de costos per tal d'ampliar el marge i l'activitat, unes eines que passen per la negociació amb els proveïdors.



Propostes a la mida dels diferents col·lectius interessats en mantenir la competitivitat en un món canviant



Pel que fa als treballadors i als aturats, Cambra ofereix cursos subvencionats que s'enceten ja aquest mes de gener amb propostes d'idiomes (francès i anglès) i un de comerç internacional. Cursos que es completen amb l'oferta procedent del Consorci de Formació Contínua que es concreten en treballar els mitjans de pagament internacionals i l'anglès adreçat específicament als mercats exteriors.

Per als més joves, en el marc del Programa de Garantia Social, continuem impulsant la formació gratuïta amb propostes com l'assistència de direcció i de relacions públiques, la gestió de magatzem que inclou el carnet de carretoner, l'administració i atenció al client o cursos especialitzats per hostaleria i l'organització en sala. Per al segon trimestre, aquests cursos es concreten en propostes adreçades a l'ofimàtica, les relacions públiques, el màrqueting digital o aquells específics encarats a la indústria alimentària. Precisament els bons resultats

obtinguts en la darrera edició, han dut a Cambra a impulsar de nou el Campus d'estiu que s'iniciarà a finals de juny i finalitzarà al juliol en sessions intenses de matí i en la que bona part dels joves han pogut trobar la seva primera feina.

Finalment, per aquells que prefereixin sessions puntuals, Cambra Lleida disposa d'un catàleg de formació semestral que aglutina sessions de curta durada (2 hores) fins a d'altres més llargs (diversos dies). Es tracta de cursos que es poden consultar al web de la institució de manera puntual i que només precisen de la inscripció via Internet.

Així doncs, un ventall ampli pensat per donar resposta a les necessitats de tots els públics i ajudar a empreses i treballadors a complir l'objectiu de formar-se al llarg de la vida. Perquè tot canvia i cal adaptar-se als canvis triant les millors eines disponibles.

LA INNOVACIÓ EN EL COMERÇ ÉS LA LLEIDA OBERTA AL CANVI

18 DE FEBRER DE 2018

MARIA SEGARRA

Directora d'Intueri Consulting,
col·laboradora de la Cambra de
Comerç, Indústria i Serveis de Lleida

La Lleida d'ara, el seu comerç, les seves zones comercials, la barreja de tipologies i la seva proposta de producte, així com el comportament del client no són els de fa uns anys. Els canvis venen per tot arreu i el resultat final, la foto de comerç que tenim a hores d'ara, és el que ens justifica reflexions com les que va oferir la jornada que la Cambra de Comerç de Lleida va organitzar sota el títol de *Comerç Innovador: Aliança empresa i territori* el 29 de gener.

El món del comerç viu un moment de transformació de les regles de joc dels operadors, dels mercats i de les estratègies de les pròpies ciutats. Uns canvis accelerats per les noves tecnologies (Internet) que han instaurat una nova manera de comprar per part del consumidor que té clars efectes en les ofertes i promocions. Canvis en un entorn cada cop més globalitzat que provoca una afectació i una influència més immediata de les noves maneres d'operar dels detallistes (*retailers*) internacionals. Uns canvis que es donen en els propis consumidors amb noves pautes de consum i alhora amb presència d'un

nou tipus de client. Però també, canvis en els propis operadors, amb integració i més presència de comerciants autònoms nouvinguts que han recuperat espais i oferta comercial.

Tot això exigeix explorar nous escenaris i noves oportunitats que permetin fer un pas endavant per continuar mantenint una posició competitiva en el mercat tant per part dels operadors com de les pròpies ciutats.

Sovint en el món del comerç confonem la innovació amb la simple idea de negoci, la creativitat en la proposta de producte o punt de venda, o bé en la pròpia aplicació de la tecnologia. La idea pot ser l'origen d'aquest procés d'innovació, la tecnologia pot ser l'eina que aportí solucions i satisfaci necessitats no cobertes... però el que realment implica la innovació aplicada al comerç, és aquest resultat final en format de noves propostes comercials que "en conjunt" i d'una manera conceptualitzada, aporten valor a l'empresa, al sector i a la ciutat.

La innovació és també una actitud de la pròpia empresa per fer un pas endavant en l'exploració de noves línies de negoci, tot mesurant la relació entre els beneficis i els riscos a assumir. I tot això, plantant cara amb emprenedoria a l'exploració de nous horitzons, aplicant les inversions necessàries i fent una aposta decidida pel capital humà.



Pel que fa a la dinàmica de les empreses, estem veient que davant les transformacions del mercat hi ha operadors que si se'n saben aprofitar i trobar nous nínxols de mercat, i enlloc de ser expulsats, busquen reinventar-se o posicionar-se millor tot diferenciant-se de la seva competència i sent capaços de donar respostes a les noves exigències del client.

La innovació per tant, en un entorn de globalització i digitalització, exigeix a les empreses que no badin. Per tant cal veure-la com un procés que aporta valor i que té impacte en els resultats, desenvolupant tot

un conjunt d'accions: adaptació a les noves exigències del mercat i del client, integració de funcions i organització més eficient, potenciació del talent, del capital humà i la capacitat de generar i aplicar noves idees en forma de productes, serveis i processos.

La jornada de la Cambra de Lleida ens va oferir la pos-

sibilitat de mostrar tres exemples d'empreses lleidatanes obertes a la innovació. En primer lloc, Plus Fresc, en un sector madur com el de l'alimentació, tot integrant la innovació dins la seva pròpia empresa com a procés de millora continua. En segon lloc, Teresa Carles, amb l'evolució d'un model d'empresa familiar que ha sabut adaptar-se als temps, als clients i a les localitzacions. I finalment, Blackpier un

No podem badar davant la digitalització i la globalització; innovar vol dir noves propostes que aporten valor a l'empresa, al sector i a la ciutat

exemple d'iniciativa emprenedora d'un nou model de negoci online. Tots tres son bones mostres del pols que Lleida manté en l'àmbit empresarial pel que fa a aquesta actitud necessària de reacció positiva davant els canvis que és la innovació. Cal obrir els ulls, i com recentment declarava Doug McMillon (president de l'empresa americana Walmart) en el marc del Retail's Big Show (National Retail Federation – 15 gener 2018): "Dir que les botigues han mort és subestimar la creativitat dels *retailers*, ... el canvi del *retail* és constant, si ara estàs avorrit, és que no estàs atent".

OBJECTIU 2018: VENDRE PRODUCTES GOURMET DE LA ZONA TRANSFRONTERERA A POLÒNIA

18 DE MARÇ DE 2018

ESTHER GARCÍA

Responsable del Projecte CCI Pirineus Med a la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.

Aviat farà un any que en el marc del projecte CCI PirineusMed, les Cambres de Comerç de Lleida, Girona, Andorra i Perpinyà vam organitzar la trobada empresarial transfronterera Pirineus Gourmet que va permetre tant l'intercanvi d'experiències com el coneixement de diferents models de negoci i oportunitats de trobar nous proveïdors/clients. La bona acollida que va tenir la iniciativa ha estat el que ens ha impulsat a traslladar l'experiència adquirida en l'organització de missions comercials inverses (*Wine Business Meetings*) al sector agroalimentari de l'àrea d'acció de CCI PirineusMed. Per això, amb l'objectiu de fomentar i promoure la internacionalització dels productes agroalimentaris que tenen el seu origen a la zona transfronterera hem organitzat per al proper mes de juny una missió comercial inversa amb compradors d'aliments gourmet procedents de Polònia.

El mercat gourmet té un gran potencial de desenvolupament a Polònia, en gran mesura de la mà del creixement del poder adquisitiu de la seva població, la facilitat d'accés a nous productes i l'adopció de patrons de consum propis de l'Europa occidental però també de la mà d'una creixent preocupació per la salut de les persones i d'una presa de consciència respecte a la cura del medi ambient.

En aquest context, el mercat polonès obre noves oportunitats a l'establiment de relacions comercials i al posicionament dels productes gourmet procedents de la regió transfronterera dels Pirineus.

Si bé és cert que el factor preu és un element determinant en aquest mercat, també ho és que el nínxol de consumidors que busquen productes d'alta

qualitat procedents dels mercats d'importació i per tant, fer pedagogia del valor, les característiques específiques i les formes com es preparen els aliments gourmet a la cuina local és part del seu valor afegit. Aquest consumidor, atorga als aliments selectes un caràcter únic i exclusiu, lligats a un disseny distintiu i a processos d'elaboració propis i per això els acostuma a classificar com a productes Premium, una valoració lligada a la seva qualitat i oferta reduïda. Es tracta doncs d'un consumidor que incorpora poc a poc a una classe mitjana cada vegada més occidentalitzada que demanda béns de luxe entre els quals els aliments ocupen un lloc privilegiat.

La proposta de CCI PirineusMed passa per reunir a 30 empreses que disposaran d'agendes tancades d'entrevistes amb els principals importadors/distribuïdors del mercat polonès. Les reunions BtoB es faran al matí dels dies 12 i 13 de juny i a la tarda es podran visitar les empreses que més interès hagin aconseguit provocar a aquests futurs compradors per tal que coneguin els processos de producció. Com a novetat, la Missió Comercial Inversa CCI Pirineus es completarà amb un seguit de jornades obertes a la resta de productors que analitzaran les noves tendències de consum, les oportunitats de negoci, la innovació i els mercats digitals.

Però aquesta no serà la única activitat reservada per aquest any a CCI PirineusMed. Després de l'èxit assolit a la jornada de Startups a Girona, els tècnics transfronterers que integren el projecte treballen

“

CCI PirineusMed mostrarà els productes gourmet transfronterers als distribuïdors polonesos de l'11 al 15 de juny a Lleida



dia a dia per buscar nous clients potencials que puguin oferir a les empreses de la zona d'actuació del projecte adscrit al programa Interreg-Poctefa 2016-2020 de la UE. Uns tècnics que volen ser companys de viatge en l'obertura de mercats de les empreses de Lleida, Girona, Andorra i Perpinyà i per això estan a la seva disposició per donar resposta a les consultes sobre tràmits, foment de la innovació o eines per a incrementar la competitivitat d'aquests negocis. Precisament per fomentar el *networking* i la transmissió d'experiències ha nascut, a l'empira

del projecte CCI PirineusMed, el Club d'Empresaris Transfronterers (CET). Una eina que té com a objectiu propiciar els contactes i les relacions comercials de l'empresariat a banda i banda dels Pirineus.

El CET vol ser un espai de trobada, de formació i d'intercanvi entre aquells que hi participin donant-los accés a les noves eines que es van construir com la borsa de traspastos, o la nova APP de negocis transfronterers, un clar instrument de visibilització internacional.

QUÈ VOL DIR TENIR EMPRESSES COMPETITIVES?

15 D'ABRIL DE 2018

JOAN H. SIMÓ I BURGUÉS

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

Hi ha conceptes que utilitzem tan sovint en el món de l'empresa que moltes vegades acaben perdent part de la seva amplitud significativa. Així, si demanem a qualsevol empresari o persona del carrer què és la competitivitat, de ben segur que ens dirà alguna cosa així "com la capacitat que té de posicionar els seus productes per davant dels d'altres empreses", és a dir l'habilitat per destacar i obtenir més beneficis davant d'aquells que en el seu sector tenen els mateixos interessos, o bé ens diran que és aquella companyia que "oferta productes a un preu més baix que d'altres firmes del seu sector". I això és cert però si realment volem que el nostre negoci tingui aquesta qualitat no ens podem quedar en la superfície de la definició.

I és que, de fet, la competitivitat va lligada a molts altres factors diferents del preu. La qualitat, la imatge de marca, una logística ben dissenyada, una bona organització interna, una visió àmplia del negoci i de les seves possibilitats de futur... Ser competitiu vol dir sobretot, disposar d'un equip humà dinàmic, amb visió de futur, obert al canvi tecnològic i conscient que cal innovar permanentment per tal que allò que produeix i/o comercialitza s'ajusti sempre a les demandes canviants del mercat. Però si volem filar encara més prim, caldria distingir entre la competitivitat interna i l'externa que una empresa hauria de tenir com a objectiu assolir. D'una banda, la interna se centraria en millorar l'eficiència en la utilització dels recursos i en augmentar la productivitat, les noves idees que pugui desenvolupar, men-

tre que l'externa consistiria en la capacitat de saber posicionar-se davant el context de mercat canviant per tant, ser competitiu avui però preparar-se per a ser-ho també demà.

Però no podem oblidar que hi ha uns elements que competitivitat empresarial que no depenen explícitament del que faci o deixi de fer una empresa tot i que en poden condicionar en gran mesura el seu posicionament al mercat. Ens referim a les infraestructures que tingui a l'abast. I això inclou tant les infraestructures tradicionals com ara les carreteres, xarxa ferroviària, xarxa aeroportuària..., com les infraestructures tecnològiques i comunicatives, és a dir, accés a Internet, centres de recerca i universitats que potenciïn la transferència de coneixements... i per tant aquí els governants hi tenen molt a dir. El darrer informe del World Economic Fòrum posiciona a l'Estat espanyol en la 34a posició en l'àmbit mundial amb un 4,7 –en el grup de Tailàndia, Xile, Azerbaidjan i Indonèsia–. Entre els factors més problemàtics per a fer negocis a Espanya destaca la ineficiència de la burocràcia administrativa, els impostos, i el que és més preocupant, la insuficient capacitat per innovar. Els 12 índexs que s'analitzen, les institucions i el clima macroeconòmic suspenen amb un 4,1 i un 4,4 respectivament; les infraestructures ratllen el 5,9 i només la salut i l'educació primària aproven amb un 6,3, tot i que val a dir que en gran mesura, l'impuls ve donat pel sistema de salut que ronda el 7. Alhora, els elements que potencien l'eficiència econòmica –educació su-

perior, eficiència, mida, béns regulació laboral i desenvolupament financer del mercat– suspenen amb un 4,8, nota que només millora globalment gràcies al que s’anomena la disponibilitat tecnològica per part dels usuaris.

“ Cal exigir més inversió pública en innovació i en infraestructures per posicionar-nos al mercat



Però on definitivament el suspens és majúscul és en la sofisticació del negoci (que inclou la delegació d'autoritat o el control de la distribució internacional, entre d'altres) i la innovació que cauen globalment fins al 4,2. Quins són els punts en els que suspenem quan parlem d'innovació? Doncs pràcticament en tots però els més preocupants serien sens dubte la capacitat d'innovar, l'escassa despesa e R+D, l'escassa col·laboració entre universitat i empresa i la mínima inversió governamental en productes tecnològicament avançats. Uns índexs que ronden la nota màxima del 3,5.

Per tal de posar eines a l'abast de l'empresariat lleidatà que ajudin a revertir aquests índexs, la Cambra de Comerç de Lleida tornarà a obrir ben aviat les línies d'ajut al foment de la innovació, la internacionalització i la incorporació de les eines TIC. Uns ajuts adreçats a petites i mitjanes empreses que l'any passat es van esgotar en poc més d'una setmana. Un suport que en tres anys deixarà més d'1.100.000 euros a Lleida distribuïdes en aquests tres eixos i que responen als noms de Xpande i Xpande Digital per al comerç internacional, Innocàmaras per a la innovació i competitivitat i TiC Càmaras per a la inversió en eines tecnològiques. Des de la Cambra de Comerç, creiem que impulsar les petites i mitjanes empreses es la clau per consolidar la sostenibilitat i l'equilibri territorial, una empresa que també ha d'estar oberta a accedir als mercats internacionals i a apostar per les noves tecnologies.

‘COMPLIANCE’: REPENSANT LA RESPONSABILITAT EMPRESARIAL

Les relacions que cada dia s'estableixen entre directius, clients, proveïdors i treballadors d'una empresa és cada vegada més complexa, i no només pel creixent gruix de normatives que cal tenir presents, sinó també perquè les noves maneres de fer negoci han incorporat conceptes com la ètica o la responsabilitat social que també cal tenir molt presents. Aquest és però un fenomen que no només dona resposta a les demandes de la societat, cada vegada més disposada a escollir els productes de

les empreses que hi incorporen un “valor afegit social” sinó també a la modificació del Codi Penal l'any 2010.

De fet, les persones jurídiques han de respondre penalment de les pràctiques –bones i no tan bones– que en un moment donat puguin fer els seus administradors, el seu personal laboral, o del resultat de les relacions que mantinguin amb clients i proveïdors. Tot plegat ha fet que el model anglosaxó

13 DE MAIG DE 2018

JOAN H. SIMÓ I BURGUÉS
President de la Cambra de
Comerç, Indústria i Serveis de
Lleida.

d'autocontrol comenci a agafar força sota el nom de *Compliance*. I és que si una empresa demostra que ha implantat els mecanismes per potenciar la transparència, l'ètica professional i el compliment normatiu el resultat d'un potencial judici pot ser totalment diferent al que es donaria si no ho ha fet, arribant fins al punt d'eximir-los de la responsabilitat que inicialment se'n podria derivar.

“ ‘Compliance Officer’, una ocupació amb molt de futur, lligada a vetllar per les bones pràctiques de l'empresa



Tot plegat ha provocat que poc a poc es vagi dibuixant un nou perfil professional, el *Compliance Officer*, la tasca del qual està lligada a vetllar pel compliment tant de les normatives legals com de les bones pràctiques en el món de l'empresa. La complexitat per definir quina ha de ser la formació que han de tenir els *Compliance Officers* per tal que puguin donar resposta a tot allò que se'ls demana passa per ser algú que conegui l'empresa des de dins, que sàpiga com es desenvolupen els diferents processos i perquè es fan d'aquella manera i

no d'una altra, i quines limitacions i entrebancs es poden trobar si opten per una o altra solució. Això acaba definint una figura que es troba a mig camí entre l'àrea de Recursos Humans, el Departament de Qualitat i els Auditors. Una ocupació que es perfila com a professió de futur i que s'assenta en la presa de consciència de la necessitat de complir la llei perquè es volen fer les coses correctament, no per les sancions que impliqui una actitud contrària.

De fet, la paraula anglesa *Compliance* no és altra cosa que la pràctica d'obeir la llei, les regles o les peticions ètiques i de bones pràctiques que afecten a l'empresa. Així doncs, disposar d'un programa *Compliance* consisteix principalment a establir les polítiques i els procediments adequats i suficients per garantir que l'empresa vol assumir aquest autocontrol en la seva pràctica diària.

Per dur a terme un programa de *Compliance* cal desenvolupar diferents fases. En primer lloc, establir el mapa de riscos que determinarà els punts febles en els que el grau de risc és més elevat, i per tant prendre les decisions que ens ajudaran a evitar-los mitjançant un pla de prevenció i de control. En segon lloc, cal definir qui serà el responsable de dur a terme aquest autocontrol ja sigui una persona individual o un ens col·legiat en les empreses més grans. Aquests seran els responsables de vetllar per la implantació efectiva del programa i per això cal dotar-los d'autonomia, autoritat per aplicar sancions i recursos per a fer la seva feina. En tercer lloc cal obrir el que s'ha anomenat un canal de denúncies que permeti conèixer les irregularitats o incompliments que puguin donar-se i així poder-ne fer el seguiment. I finalment, cal assessorar i formar el personal directiu i laboral, no només per a que coneguin l'existència del programa sinó perquè el desenvolupament de la seva activitat diària giri entorn a allò que consta en el *Compliance*.

És doncs una oportunitat per impulsar aquest autocontrol que cada vegada més s'exigeix a l'empresariat i al mateix temps optimitzar els recursos interns i externs. I alhora, suposa un impuls a la transparència i a la lluita contra la corrupció des de la voluntarietat i per tant una manera de posicionar-se davant la competència, millorant la nostra imatge de marca. Des de la Cambra de Comerç de Lleida pensem que és important que l'assumpció d'aquests programes es faci des del convenciment, perquè només així promourem una veritable cultura de la ètica empresarial que ens allunyi de l'ombra que els recents casos de corrupció han fet planar sobre els veritables professionals.

ÉS HORA DE PENSAR EN EL FUTUR

13 DE MAIG DE 2018

JOAN H. SIMÓ I BURGUÉS
President de la Cambra de Comerç,
Indústria i Serveis de Lleida.

Les darreres dades de l'economia catalana certifiquen que el ritme de creixement del primer trimestre estarà per sobre del 3%. Tot i que, la marxa dels negocis a les comarques de Lleida encara registra dades negatives, el cert és que les expectatives de les empreses consultades a l'enquesta del Clima Empresarial, que s'elabora des de la Cambra de Comerç i l'Idescat, trenquen aquesta negativitat amb un fort impuls que les resitua al nivell de finals del segon trimestre de 2017, i per tant, recuperant bona part de la caiguda experimentada a finals de l'any passat.

Els components que apunten aquesta millora de les expectatives econòmiques són el fet que la millora es trasllada a tots els sectors de l'activitat, i a Lleida, beneficia especialment a la indústria. Tot sembla apuntar que els sectors en els que més creix l'indicador de confiança són aquells que més van patir els efectes del conflicte polític que s'ha viscut a Catalunya els darrers mesos i que ara mostren una clara recuperació.

Cal que insistim en la creació "d'una estructura econòmica que premii l'esforç, reconegui el talent i posi l'èmfasi en la responsabilitat individual" si volem impulsar l'economia de manera decidida i sòlida com ja ens instava el doctor en Economia Pública, Guillem López Casanovas en la seva visita a la Cambra de Lleida. La millora en la productivitat és cada vegada més moderada i les noves tecnologies són un agent que no podem passar per alt en la nova configuració del mercat de treball.

Per sort, les dades que tenim a Lleida ens confirmen el gran dinamisme exportador ja que la facturació a l'estranger de les empreses lleidatanes apunta a un creixement de gairebé el 16% per als propers mesos. Això vol dir que del total d'empreses exportadores de la demarcació, el 64% consideren que mantindran el ritme de vendes i un 26% creu que incrementarà la seva facturació en mercats exteriors. Només un 10 per cent explicita que els propers mesos facturarà menys per les seves exportacions, tot i que es tracta d'un pessimisme moderat ja que són menys que les que asseguren que durant el primer trimestre han reduït les vendes a l'exportació. El major dinamisme arriba de la indústria, on dos de

cada deu empreses apunten que les coses milloraran el segon trimestre de 2018 i vuit de cada deu consideren que la situació tindrà pocs canvis.

“ El progrés tècnic i tecnològic i el creixement intel·ligent són les claus de volta d'un dinamisme econòmic que s'està fent palès a la facturació als mercats exteriors



Sens dubte aquest dinamisme és un bon al·licient per al millor comportament de l'ocupació que segons les darreres dades publicades, al primer trimestre va situar-se en una taxa del 10,5% a les comarques de Lleida amb 21.600 aturats segons l'EPA. Es tracta de la taxa més baixa de Catalunya i de les menors de l'Estat espanyol tot i que cal ser molt curosos i treballar per pal·liar una de les lacres que arrosseguem i que s'anomena: atur juvenil. Un punt en el que des de la Cambra treballem insistentment amb cursos de formació gratuïts, ajuts a les empre-

ses que els contractin i acompanyaments als joves per ajudar-los a trobar feina.

Pensant en el progrés tècnic, tecnològic, en el creixement intel·ligent, en els mercats exteriors i en el comerç de proximitat des de la Cambra hem obert 8 línies d'ajut amb un pressupost de 600.000€ que posem a l'abast de les empreses de la demarcació –la majoria pimes- per ajudar-les a impulsar la seva activitat de manera que esdevinguin creadores de llocs de treball de qualitat per a les noves generacions, cada vegada més formades però que veuen com l'ascensor social que fa uns anys impulsava a la millora continuada, sembla que s'ha espatllat.

Mentre escric aquestes ratlles, les notícies que obren els informatius se centren en la conformació de nous governs a Catalunya i a Espanya. Després de vuit mesos governats per un article de la Constitució –el famós 155- que no per un equip escollit per la ciutadania, sembla que per fi tornem a agafar les rendes del nostre destí. Un camí que confiem es vagi desbrossant, ja que la conformació del nou govern liderat per Pedro Sánchez, després de la moció de censura a un PP castigat per la Justícia, hauria de servir per donar confiança i crear l'estabilitat que el món empresarial necessita per planificar el seu futur i dur a terme noves inversions que siguin profitoses per al conjunt de la ciutadania.

L'ECONOMIA DE LLEIDA REGISTRA EL BALANÇ MÉS POSITIU DES DEL 2007

8 DE JULIOL DE 2018

JOAN H. SIMÓ I BURGUÉS

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

El propassat 28 de juny vàrem presentar a la Cambra de Comerç de Lleida la Memòria Econòmica de Catalunya del 2017 que posa de manifest que el VAB de Lleida ha accelerat el creixement l'any 2017 i ha crescut un 4%, la xifra més alta des de l'inici de la recuperació. En comparació amb el conjunt de Catalunya, la recuperació econòmica s'està produint amb unes taxes de creixement inferiors a Lleida perquè la caiguda també va ser menor durant els anys de la crisi. Això es deu en bona part a que l'economia lleidatana depèn més del sector agroalimentari que no és tan cíclic com altres sectors econòmics. Les afiliacions a la Seguretat Social creixen un 3% a la província de Lleida, el major ritme des de l'inici de la crisi, si bé queda per sota de l'increment registrat al conjunt de Catalunya (3,5%).

Els resultats de l'Enquesta de Clima Empresarial que realitzem les cambres en col·laboració amb l'Idescat, mostra que l'increment de la marxa dels negocis s'ha accelerat a la indústria i als altres serveis. A la construcció la marxa dels negocis és positiva el 2017, per primera vegada des de l'inici de la crisi, mentre que al comerç l'increment és encara feble.

Sens dubte la indústria ha estat el sector més dinàmic en la creació d'ocupació (+6%), creant 1.483 afiliacions netes el 2017, pràcticament el 30% de les

creades a tota la demarcació de Lleida (5.039).

El sector de la construcció residencial segueix estant en mínims històrics. El nombre d'habitatges iniciats el 2017 (291) és inferior a la xifra de l'any anterior (330) i també està per sota a la d'acabats (448). A més, la ràtio d'habitatges iniciats per cada 10.000 habitants és de 6,7 a Lleida, inferior a la ràtio de l'any 2016. La recuperació del sector residencial està de moment centrada sobretot a la província de Barcelona.

Pel que fa referència al sector turisme a les Terres de Lleida, cal destacar que el balanç turístic és el més positiu de les quatre províncies el 2017. Les dues marques turístiques que més han augmentat en turistes allotjats en hotels el 2017 estan a Lleida, i són la del Pirineu (11,6%) (que inclou 9 comarques de les quals 6 pertanyen a Lleida), i la de les Terres de Lleida (8,7%). El 2017, en canvi, no ha estat un any molt positiu per al turisme rural a la demarcació de les Terres de Lleida, ja que el nombre de turistes ha disminuït un 10%.

L'evolució del sector exterior ha estat favorable el 2017, amb un creixement de les exportacions del 6,2% i un descens de les importacions de l'1,2%. El saldo exterior de Lleida s'amplia gràcies a l'èxit de la internacionalització del sector agroalimentari.

D'entre els principals 5 subsectors exportadors, tots han registrats creixements excepte el de pinsos, però destaquen els augments registrats als sectors d'altres manufactures (11,5%), greixos i olis (7,5%) i fruita i llegums (7,5%). Les exportacions de carn també van augmentar un 3%.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida estem convençuts que l'augment del nostre Valor afegit Brut passa per augmentar els mercats internacionals de les nostres empreses. I en aquesta tasca dediquen els nostres esforços en obrir mercats com els del Sud Est Asiàtics amb subsectors com els dels vins o el *gourmet* amb força possibilitats d'èxit.

Es evident que en aquests moments s'està produint un canvi de paradigma important en les relacions comercials, d'una banda s'estan evidenciant canvis en el comportament de compra especialment en els nous consumidors: mil·lenials i nadius digitals provoquen que les empreses tinguem que fer un esforç d'adaptació en els nostres productes o en la manera de prestar els nostres serveis. I d'altra banda s'estan produint canvis en els models de negoci provocats per les noves tecnologies i la digitalització: Big data, intel·ligència artificial, robòtica i d'altres són vectors que generaran canvis a curt i mig termini. Des de el món empresarial caldrà estar alerta.



Destaquen els bons resultats del sector industrial i que el sector turístic presenta el creixement de visitants més elevat de les quatre províncies





3

DIA A DIA

GENER

29 de gener. Jornada de la Cambra que ens va oferir la possibilitat de mostrar tres exemples d'empreses lleidatanes obertes a la innovació; d'una banda *PlusFresc*, en un sector madur com el de l'alimentació, tot integrant la innovació dins la seva pròpia empresa com a procés de millora continua; *Teresa Carles* amb l'evolució d'un model d'empresa familiar que ha sabut adaptar-se als temps, als clients i a les localitzacions; i per últim, amb *Blackpier* com a exemple d'iniciativa emprenedora d'un nou model de negoci online.



5 de febrer. El president de la Cambra signa un conveni amb Paradors que beneficia les empreses associades a la institució d'un descompte per l'ús de la xarxa "Paradors".

FEBRER



15 de febrer. La Cambra acull la presentació del nou Pla d'Ordenació Municipal (POUM) a les associacions empresarials i comercials de la ciutat de Lleida que ja preveu que el creixement del nombre d'habitants arribi en un termini de 15 anys a 180.000. En aquest nou pla es pretén impulsar la rehabilitació d'habitatges, inversió en el Centre Històric entre altres.





19 de febrer. Inauguració del IX Internacional Wine Business Meetings Filipines i Sri Lanka, amb la presència de 21 cellers lleidatans, catalans i espanyols i els principals importadors d'aquests països.

MARÇ



1 de març. Dinar col·loqui amb Carles Torrecilla, titular del Departament de Màrqueting d'ESADE, tertulià i empresari, va desenvolupar la ponència titulada "Els nous perfils i tendències de consum". En aquest esdeveniment es va celebrar la 1a edició del "Dia del Soci Cambra". Projecte CCI PirineusMed.



6 de març. Conferència amb Roberto Ruiz-Sholtes, Director d'Estratègia de la Unió de Bancs Suïssos (UBS) i responsable de l'oficina d'inversions del CIO a Zuric. *IV Cicle conferències Catalunya: present i futur.*

13 de març. A la seu de la Cambra el director de l'Institut d'Experts, Raimon Samsó, exposa els grans secrets per fer-se visible al mercat i la professió, ja

sigui com empresa o com a professional i recomana als assistents que evitin ser una marca blanca.



16 de març. La Comissió d'Ordenació del Territori del Consell de Cambres de Catalunya es reuneix a la seu de la Cambra de Lleida, amb la presència de presidents i representants de les Cambres de Catalunya i on es pren un posicionament respecte a EVA, la nova alta velocitat que vol atraure nous segments de població amb preus més reduïts que l'AVE. També es tracten qüestions respecte al Corredor del Mediterrani, l'Agenda Urbana de Catalunya o el projecte TRAILS.



26 de març. La Cambra i Hoteles Ibis Lleida van signar un acord de col·laboració en el que els clients

del Club Cambra Lleida es beneficiaran d'un 10% de descompte sobre els preus de les tarifes.



28 de març. Conferència amb Oriol Amat, economista i catedràtic de la Universitat Pompeu Fabra, on analitza les claus per seguir creixent en anys difícils. *IV Cicle conferències Catalunya: present i futur.*

ABRIL

9 d'abril. Es presenta a la Cambra el Ritme Econòmic de Lleida. Sis de cada deu empreses de Lleida consideren que aquest indicador es va estabilitzar el 2017 i

es va consolidar el creixement del 2016, tot i els alts i baixos registrats al llarg del darrer exercici. La majoria d'activitats tanquen l'any amb taxes positives.



19 d'abril. La Cambra assisteix a la Fira UdL Treball amb stand propi per tal de promocionar l'oferta formativa per a joves entre 16 i 29 anys.

19, 20 i 21 d'abril. la Cambra va participar en la fira de Formació i Treball, amb l'objectiu d'informar als joves del Programa Integral de Calificación y Empleo (PICE) que ofereix l'entitat amb l'objectiu d'orientar, formar i inserir als joves inscrits en la Garantia Juvenil.



MAIG

4 de maig. Jornada Compliance per a PIMES. Estan Protegits els propietaris de les nostres empreses? a càrrec del delegat de CompCat a Lleida, Jaume Pujades, i el Vicepresident de CompCat, Jacob Jordà. El compliance neix al sector financer anglosaxó i té com a objectiu garantir el compliment de la normativa més enllà de la tasca que es fa des de les àrees d'assessoria legal de l'empresa.



7 de maig. Signatura acord de col·laboració de la Cambra amb el diari digital Lleida Diari.cat, per donar a conèixer serveis i promocions que vulguin publicitar les empreses.

7 de maig. Conveni marc de col·laboració entre la Cambra i AECC en relació a qualsevol activitat orientada a la lluita contra el càncer.



8 de maig. Conferència amb Guillem López Casasnovas, economista, on analitza "L'economia Catalana al 2018: reptes i oportunitats". IV Cicle conferències Catalunya: present i futur.



15 de maig. El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Joan H. Simó i el President de l'Associació d'Antics Alumnes i Amics de la UdL (Alumni UdL), Josep Maria Moragues varen signar un conveni de col·laboració per tal de potenciar les activitats d'ambdues entitats.

21 de maig. La Cambra de Comerç va obrir una convocatòria d'ajuts per un import de 600.000 € per a l'empresa lleidatana per potenciar la innovació, la internacionalització, la implantació de noves tecnologies i la dinamització comercial i turística. La

contractació de joves suposa un import de 154.200€ i l'emprenedoria 16.200€. Les diferents línies estan obertes fins a exhaurir el pressupost. L'any passat l'entitat va assolir tots els objectius fixats en cadascuna de les línies d'ajut.

JUNY



1 de juny. Es va realitzar a la plaça Sant Joan de Lleida una activitat d'apropament entre joves i empreses, el #jovullser, que va comptar amb responsables de recursos humans d'empreses lleidatanes que van poder parlar amb els joves i amb tallers per millorar l'ocupabilitat.

4 de juny. A la seu de la Cambra en Jordi Tarragona, advocat, empresari i consultor especialista va presentar el llibre "Continuar? Vendre? Tancar? Apunts d'un empresari familiar", en el que explica la idiosincràsia de l'empresa familiar.

6 de juny. En José Luis Virosta, consultor especialitzat en el sector agroquímic Sinergis Gestió Integrada, va exposar a la seu de la Cambra "el nou reglament Europeu de Fertilitzants" que genera un nou marc jurídic que vol acabar amb el lliure mercat en el que la responsabilitat sobre la qualitat i l'efectivitat dels fertilitzants recau directament sobre el fabricant.

6 i 7 de juny. A la seu de la Cambra van tenir lloc les Jornades el "Comerç de Lleida una mirada al futur".



11 de juny. Es celebrà a Lleida la Business' Secret Week, oferint tot un seguit de ponències adreçades a fomentar el desenvolupament de les empreses, mitjançant activitats de coneixement i d'internacionalització. *Projecte CCI PirineusMed.*



12 i 13 de juny. Va tenir lloc l'International Fine Food Meetings, missió inversa del sector Gourmet amb la participació de 12 importadors polonesos de producte Gourmet. *Projecte CCI PirineusMed.*



14 de juny. Famtrip a Andorra. Trobada amb empresaris andorrans i visita al territori transfronterer amb importadors de Polònia. *Projecte CCI PirineusMed.*



28 de juny. Presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya a la Cambra de Lleida, es tracta d'un estudi econòmic que té com a objectiu l'anàlisi de tots els sectors d'activitat i cada any es duu a terme un monogràfic de les terres de Lleida.

13 de juliol. El president de la Cambra, va assistir a la presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya a la Casa Llotja de Mar. Catalunya segueix creixent més que Espanya gràcies a la reindustrialització econòmica. L'economia catalana ha mantingut un creixement molt positiu el 2017 (3,4%), malgrat haver estat un any complex, el que demostra que la recuperació a Catalunya té uns fonaments sòlids als quals s'hi han sumat les favorables condicions de l'entorn exterior. L'acte va estar presidit per Quim Torra, president de la Generalitat; Miquel Valls, president del Consell de Cambres de Catalunya i J. Maria Martínez, director d'Institucional del Banco Santander. La presentació ha anat a càrrec de Carme Poveda, directora de la Memòria Econòmica, i José García Montalvo i Oriol Amat, catedràtics de la UPF.

JULIOL



AGOST

2 d'agost. Es publica al DOG el decret 175/2018, 31 de juliol, sobre el règim electoral de les Cambres

Oficials de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació de Catalunya.

SETEMBRE



13 de setembre. Visita la Cambra el Subdelegat del Govern a Lleida Jose Crespín per conèixer la situació actual de l'economia a les terres de Lleida.



19 de setembre. El president Joan H Simó, va assistir al Dinar Cambra, celebrat a la Casa Llotja de Mar. En aquesta ocasió va participar el vicepresident del Govern i conseller d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya, Pere Aragonès, amb la ponència "L'economia catalana: present i reptes de futur".





25 de setembre. El president Joan H. Simó va inaugurar la Jornada B2B: Transició energètica i digital per a edificis a Canet de Rosselló, on la Cambra de Comerç va participar amb empreses lleidatanes en les activitats i el networking. Projecte CCI PirineusMed.



27 de setembre.

El president de la Cambra participa en l'acte d'inauguració de la 64 edició de la Fira Agrària de Sant Miquel i del 33 Saló "Eurofruit", presidit per l'Hble. Sra. Teresa Jordà, Consellera d'agricultura, ramaderia, pesca i alimentació de la Generalitat de Catalunya.



29 de setembre - 2 d'octubre. El president de la Cambra va participar en la XVI Assemblea General de Cambres Iberoamericanes AICO, en la ciutat de Lisboa, on es van analitzar les perspectives d'Amèrica Llatina en les relacions comercials i les dinàmiques econòmiques amb Europa. En el decurs d'aquests actes es va guardonar al president de la Cambra de Lleida, Joan H Simó per la seva dedicació, trajectòria i recolzament amb la "Medalla de Honor AICO al Mèrito Empresarial".



OCTUBRE



4 d'octubre. El president de la Cambra Joan H. Simó, i representants del Comitè Executiu es van reunir a la seu de la Cambra amb l'alcalde Fèlix Larrosa amb la finalitat de presentar als membres de la Cambra, les principals línies estratègiques del nou POUM de la ciutat en matèria empresarial.



10 d'octubre. A Brussel·les va tenir lloc la 5ena edició del Parlament Europeu d'empreses que organitzava Eurochambres i la Cámara de Comercio de España, 751 empresaris dels 28 Estats Membres de la UE i 18 països no comunitaris varen expressar amb la seva pròpia veu, als legisladors europeus, el que s'espera d'ells en el futur i debatre les qüestions que els afecten en relació amb les polítiques de la UE. Varen participar en la jornada, Antonio Tajani, President del Parlament Europeu, Jean-Claude Juncker, President de la Comissió Europea, Andrä Rupprechter, Assessor principal de la Presidència Austriaca del Consell de la Unió Europea i Chistoph Leiti, President d'EUROCHAMBRES.





15 d'octubre. Acte inaugural al X Internacional Wine Business Meeting amb la participació de 23 cellers lleidatans, catalans i espanyols i amb la presència d'11 dels principals importadors de Mèxic.



17 d'octubre. El president de la Cambra participa en la reunió de la Taula Estratègica de l'Aeroport de Lleida-Alguaire, fent una valoració de la temporada d'estiu i les previsions sobre la Tour operació d'hivern.

NOVEMBRE



9 de novembre. La Cambra de Comerç va estar guardonada per l'Associació Síndrome de Down dins la XIII edició dels premis INTEGRÀ XXI, com a empresa que recolza el Projecte d'inserció sociolaboral de l'esmentada entitat.



28 de novembre. Va tenir lloc l'acte "PREMIO PYME LLEIDA 2018", convocat per la Càmera de Comerç de Espanya i el Banco Santander, amb la col·laboració de SEGRE, amb l'assistència d'autoritats i empresaris, es va guardonar amb l'Accessit a l'empresa Productes Flower SA pel reconeixement a la seva innovació i digitalització recollint el premi el Sr. Àngel Jubete, director gerent de l'empresa, i Biovert SL va estar guardonada com empresa guanyadora pels mèrits de generació d'ocupació de qualitat, per la seva internacionalització, per les seves inversions i bons resultats econòmics i creixement, va recollir el premi el Conseller Delegat, Sr. Enric Bonet.



29 de novembre. La Cambra amb la presència del seu president Joan H. Simó, conjuntament amb l'empresa Tressis, varen organitzar un dinar col·loqui "Oportunitats i riscos en un entorn canviant" amb la presència del Sr. José Miguel Maté, conseller delegat de Tressis, soci fundador i persona molt reconeguda dins el sector com un dels assessors més influents del país amb temes d'inversions.

DINAR COL·LOQUI

INVITACIÓ GRATUÏTA

29.NOV.14.00H



JOSÉ MIGUEL MATÉ

CONSELLER DELEGAT DE TRESSIS

ACTE EXCLUSIU

LLOC: RESTAURANT L'ESPURNA

DESEMBRE

5 de desembre. Els presidents de les Cambres de Catalunya, van tenir una trobada amb l'Hble consellera d'Empresa i Coneixement, Sra. Àngels Chacón,

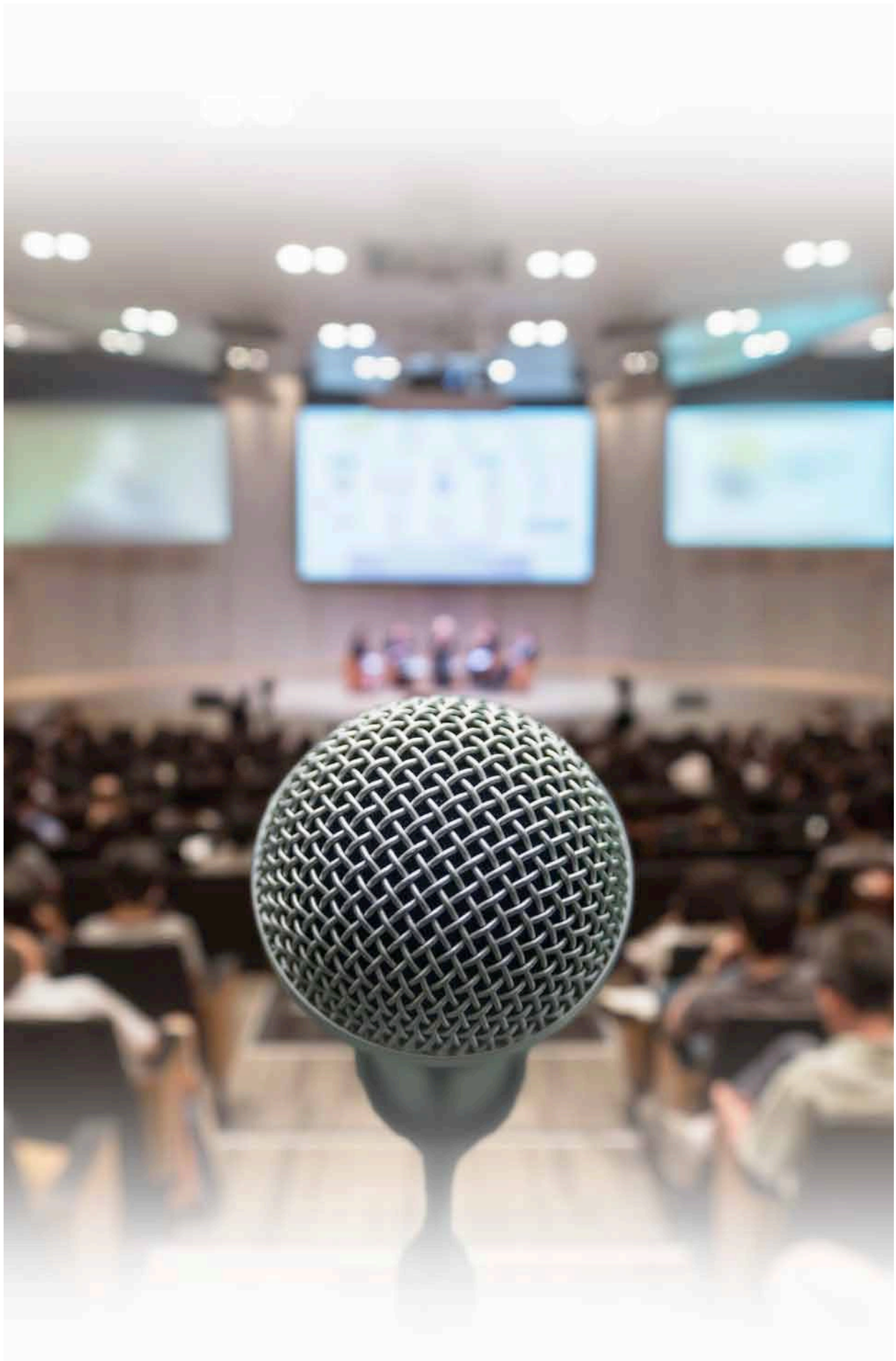
reunió especialment significativa pel context de la convocatòria d'eleccions per a la renovació dels plens de les cambres de Catalunya.



10 de desembre. El president de la Cambra assisteix a la reunió de la Taula del Corredor Mediterrani al Palau de Pedralbes, que es va constituir el 25 de maig de 2016, amb l'assistència de l'Hble. Sra. Àngels Chacón, consellera d'Empesa i Coneixement i l'Hble. Sr. Damià Calvet, conseller de Territori. Intervenien en l'acte: el Sr. Joaquim Ferrer, secretari d'Empresa i Competitivitat, el Sr. Isidre Gavin, secretari d'Infraestructures i Mobilitat, el Sr. Josep Vicent Boira, comissionat del govern espanyol per al Corredor Mediterrani i la Sra. Iveta Radicová, coordinadora del Corredor Mediterrani de la Unió Europea.

19 de desembre. La Cambra va premiar a tres empreses lleidatanes que més van apostar per la formació del seu equip de treball, Serveto, Distform i Comercial Caus.







4

PROGRAMES
I PROJECTES

PROGRAMA PICE

Aquest 2018 la Cambra de Comerç de Lleida, igual que la majoria de Cambres a nivell estatal ha continuat amb la implementació del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE).

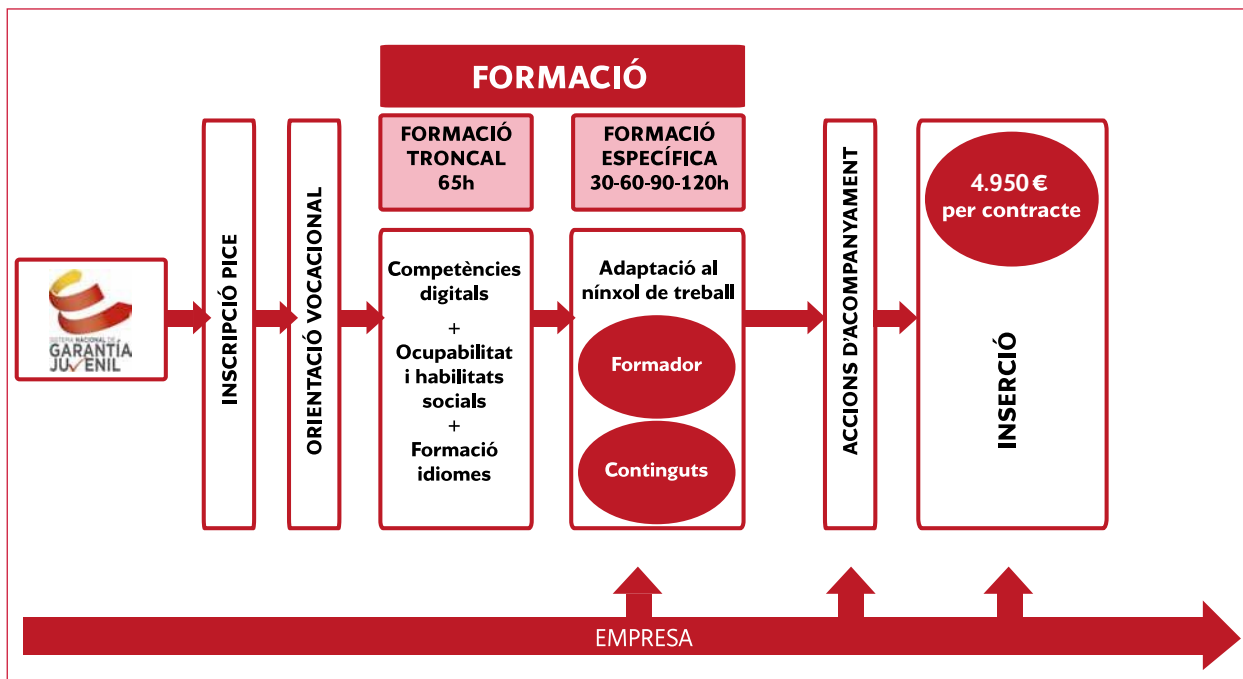
El Programa Integral de Qualificació i Ocupació de les Cambres de Comerç és un conjunt d'accions d'orientació, formació i apropament a les empreses que persegueix l'ocupabilitat dels joves.

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

El PICE va dirigit a joves, d'entre 16 i 29 anys, que es troben en situació d'atur o inactius, que no estan estudiant i que estan inscrits en el Pla Nacional de Garantia Juvenil; dins del projecte es treballa amb joves de tots els perfils, amb estudis i sense estudis, i amb experiència i sense experiència.

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

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



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

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

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

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

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

Les accions realitzades durant aquest any han estat:

Actuació	Joves implicats
Atenció	167
Orientació	164
Formació Troncal	131
Formació Específica	112

Segons nínxol ocupació	Formació
Nínxols ocupació	17

La formació específica ha treballat les següents temàtiques:

- Hostaleria: Sala
- Gestió de Magatzems
- Community Manager
- Digital Marketing
- Business English
- Perruqueria
- Administració i Atenció al Client
- Cambrer
- Fotografia
- Informàtica

Mesures d'acompanyament: s'han realitzat diverses visites a empreses, apropant als joves al sector en el que han estat formats. En aquestes visites s'han vist la implementació pràctica de les qüestions teòriques tractades a l'aula i a part s'ha pogut conversar amb empresaris i treballadors.



S'han realitzat més de 2.300 hores de formació.

Beneficis pel món empresarial

- Gaudir de joves qualificats professionalment i enfocats amb els objectius de l'empresa.
- Gaudir de joves amb competències específiques en els llocs de treball de l'empresa.
- Possibilitat de beneficiar-se dels incentius en la contractació de joves.
- Ajut directe de la Cambra de Comerç per la contractació (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.

Bones pràctiques

Aquest any s'ha organitzat la iniciativa Campus d'Estiu Cambra, on es va dissenyar una oferta formativa de 6 cursos durant el mes de juliol que aportessin als joves coneixement tant a nivell personal com a l'hora d'enriquir el seu CV.

Aquesta iniciativa es va fer al llarg del territori, ja que es van executar paral·lelament a Lleida, Bell-lloc i Borges Blanques.



FIRA DEL TREBALL I DE LA FP

S'ha assistit a la Fira de Formació i Treball de Lleida, del 19 al 21 d'abril, amb l'objectiu de donar a conèixer el programa PICE als joves de Lleida que busquen feina sota l'eslògan "Tenim feina per a tu".

Durant els 3 dies de la fira, els joves que s'interessaven i es feien un selfie en l'estand de la Cambra entraven al sorteig d'una càmera d'acció.



També vam participar a la Fira de l'ocupació de la Universitat de Lleida el dia 19 de maig per donar a conèixer el programa als joves que acaben la seva formació universitària.



#JOVULLSER

El dia 1 de juny vam realitzar la fira Jo vull ser (#jovullser), a la plaça Sant Joan amb l'objectiu de crear un punt de trobada entre joves i empreses. En l'acte van participar 140 joves.

Es van implementar 4 zones:

ZONA EMPRESES

Es va crear un espai d'intercanvis entre el teixit empresarial de la província i els joves. Vam promoure

un espai dinàmic i innovador, per propiciar un tracte de tu a tu, creant un espai de confiança, diferent a les accions que es realitzen normalment, o a les entrevistes de treball, on les posicions de joves i empresaris/representants de recursos humans, estan molt diferenciades i posicionades.

Aquest format ens va ajudar a generar un flux de joves al voltant de les empreses. Van participar 12 empreses que es van dividir en quatre rondes, tenint cadascuna 90 minuts per estar amb els joves.



Plaça Sant Joan de Lleida, lloc on es va realitzar #jovullser.



Les empreses participants van ser:

TMI, Alier, Plusfresc, Sada, Iaso, BonArea, Segre, JCA cinemes, IT Saltó, Argal, Transports Tarragona, Mapfre, Seguros Bilbao, Hotel Zenit, Activa Mutua, Inlingua.



Zona Empreses de #jovullser.

ZONA TALLERS

es van impartir 3 tallers, que es van repetir al matí i a la tarda. Els tallers eren de curta durada donant

eines als joves per incrementar la seva ocupabilitat. Els tallers van ser: La foto ideal del teu perfil a xarxes!, l'entrevista que t'obre la porta al món laboral i a la recerca de la motivació perduda.



Zona Tallers de #JovullSer.

ZONA CAMPUS

Zona en la qual es fomentà el treball en equip a través del joc, amb divertides partides de Làser Combat i tot plegat amenitzat per un DJ

ZONA NETWORKING

Punts de trobada entre ens locals orientats a l'ocupació i els joves.

Entitats assistents:

- Centre de Recursos Juvenils PALMA
- Europe Direct Lleida
- Consell Comarcal del Segrià
- Departament d'Ensenyament. Serveis Territorials a Lleida

#JOVULLSER

PROGRAMA INCYDE

PLAN OPERATIVO EMPLEO JUVENIL (POEJ) PROGRAMA FOMENTO EMPRENDIMIENTO 2018

La Fundació Incyde (Fundación Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa), segons decisió de la comissió europea, té aprovat un projecte dins el 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** interdisciplinari 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 llerena 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.
- **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.
- **FASE 3: Apoderament individual. 10h de millora de les competències professionals** necessàries per posar en marxa una empresa en els sectors de cada projecte. Temàtiques:
 - Màrqueting i xarxes socials
 - 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.
- **FASE 5: Acompanyament a la posada en marxa. Acompanyament expert** per a la posada en marxa del projecte empresarial: tràmits, etc.

En aquest 2018 s'ha realitzat l'acompanyament i s'han inserit 6 joves dels 15 participants.

RITME ECONÒMIC

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

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

En el document Ritme Econòmic es pot trobar la tendència seguida per les empreses en el trimestre estudiat, així com les expectatives previstes pel següent trimestre per part dels agents econòmics enquestats. D'altra banda, en cada publicació s'inclouen aspectes d'actualitat per l'economia lleidatana i comparatius amb altres períodes de temps o altres territoris de l'Estat Espanyol.

L'informe s'ha estructurat de manera clara i entenedora; estructura que es segueix cada trimestre per

tal d'ajudar al lector en la seva comprensió. Dividim la informació en cinc grans blocs:

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

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

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

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

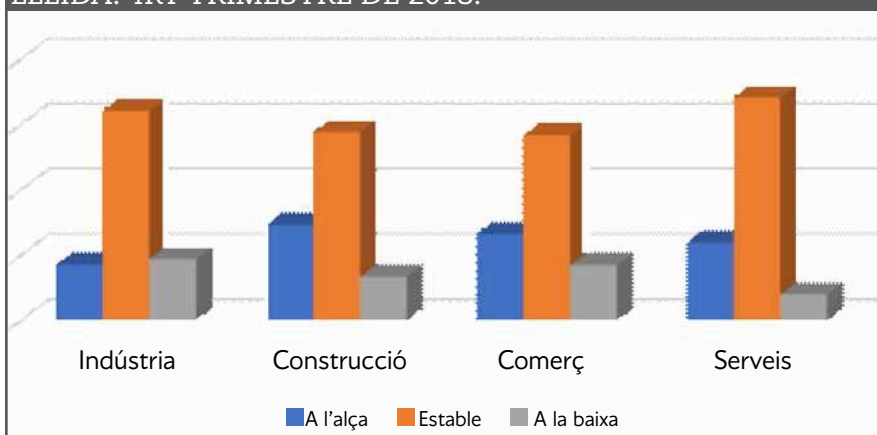
PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2018.

MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT.

	A l'alça	Estable	A la baixa	Saldo
Total				
Marxa actual	23,3	63,9	12,8	10,5
Marxa perspectives	20,2	67,5	12,3	7,8
Indústria				
Marxa actual	17,0	64,2	18,8	-1,7
Marxa perspectives	16,4	73,0	10,6	5,7
Construcció				
Marxa actual	29,2	57,6	13,3	15,9
Marxa perspectives	18,6	65,1	16,3	2,2
Comerç				
Marxa actual	26,4	56,7	16,9	9,4
Marxa perspectives	18,3	70,0	11,6	6,7
Serveis				
Marxa actual	23,9	68,3	7,9	16,0
Marxa perspectives	23,2	64,2	12,6	10,5

Valoració del quart trimestre de 2018

- La marxa del negoci ha estat positiva per tots els sectors d'activitat exceptuant el sector indústria. Les expectatives pel proper trimestre han estat positives per a tots els sectors d'activitat.
- Els empresaris lleidatans constaten un darrer trimestre de l'any amb un fre en el creixement del sector industrial, i amb un creixement important en la construcció i el comerç.

EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT.
LLEIDA, 4RT TRIMESTRE DE 2018.

PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2018.
MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT DEL SECTOR INDUSTRIAL

	A l'alça	Estable	A la baixa	Saldo
Alimentació, begudes i tabac				
Marxa actual	8,2	70,6	21,2	-13,0
Marxa perspectives	6,9	87,4	5,8	1,1
Tèxtil, confecció, cuir i calçat				
Marxa actual	54,0	46,0	0,0	54,0
Marxa perspectives	54,0	33,3	12,7	41,3
Indústries de la fusta i el suro, paper i arts gràfiques				
Marxa actual	16,1	83,9	0,0	16,1
Marxa perspectives	16,1	54,9	29,0	-12,9
Indústries químiques, cautxú i altres productes minerals no metàl·lics				
Marxa actual	7,4	53,7	38,9	-31,5
Marxa perspectives	13,3	71,1	15,6	-2,3
Metal·lúrgia i fabricació de productes metàl·lics				
Marxa actual	35,9	64,1	0,0	35,9
Marxa perspectives	29,2	70,8	0,0	29,2
Fabricació de maquinària i equips mecànics, elèctrics i de productes informàtics, electrònics i òptics				
Marxa actual	17,8	35,6	46,5	-28,7
Marxa perspectives	0,0	53,5	46,5	-46,5
Altres indústries				
Marxa actual	40,3	53,2	6,5	33,8
Marxa perspectives	40,3	59,7	0,0	40,3

- La indústria **del tèxtil, confecció cuir i calçat** és la branca d'activitat amb una marxa del negoci **més destacada** tant pel que fa a la marxa actual com per les expectatives.
- Les **dades més negatives** tant de marxa del negoci com d'expectatives per al proper trimestre són pel **sector de la indústria química la de maquinària i equips mecànics, elèctrics i de productes informàtics, electrònics i òptics i la de l'alimentació, begudes i tabac.**

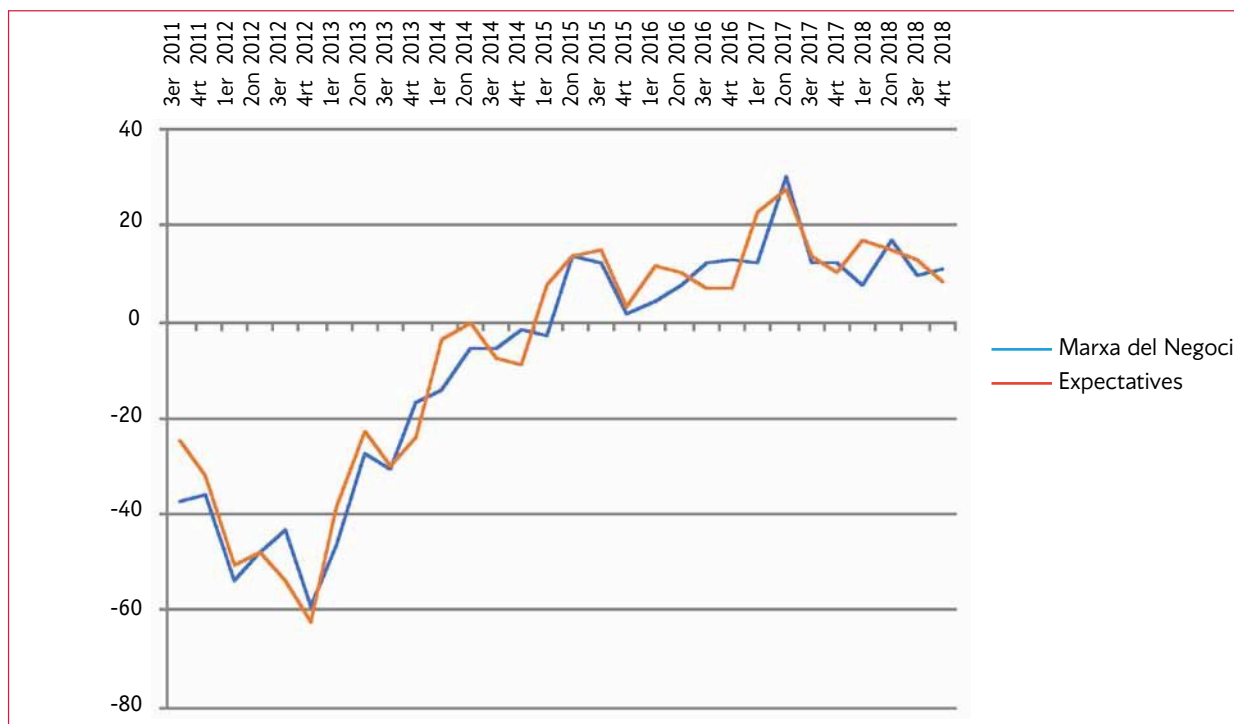
**PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL.
LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2018.
MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT COMPARATIU
AMB CATALUNYA**

	Lleida	Catalunya
Indústria		
Evolució respecte del trimestre anterior	-1,7	1,1
Expectatives	5,7	5,7
Construcció		
Evolució respecte del trimestre anterior	15,9	17,1
Expectatives	2,2	10,8
Comerç		
Evolució respecte del trimestre anterior	9,4	10,1
Expectatives	6,7	9,1
Serveis*		
Evolució respecte del trimestre anterior	16,0	15,2
Expectatives	10,5	11,7

- Les dades sobre l'evolució de la marxa del negoci són lleugerament més positives a Catalunya per als sectors de la indústria, la construcció, i el comerç. En relació a les expectatives pel primer trimestre de 2019 son notablement més positives per Catalunya en el sector de la Construcció.

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

EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI FINS AL 4RT TRIMESTRE DE 2018



PLA DE COMERÇ MINORISTA

Té per objectiu millorar la competitivitat del petit comerç. Compta també amb el finançament de la Direcció General de Comerç Interior del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat i del Programa Operativo de Crecimiento Inteligente FEDER 2014-20, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Va dirigit principalment a Autònoms i pimes del sector comercial minorista (epígrafs d'activitat del CNAE-2009, Grup 47) i a emprenedors.

Línies d'actuació:

- Innovació, millora de la competitivitat, adaptació a las 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 aflluència turística o àrees amb llibertat d'obertura.
- Promoció del turisme de compres.
- Impuls del Comerç Electrònic.

Principals accions:

- Diagnòstics per millorar la gestió de l'establiment comercial.
- Accions divulgatives i de capacitatíó 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 es va publicar el juny de 2018.

El Pla Integral de Suport a la competitivitat del Comerç Minorista es divideix en accions de suport individual a les empreses i accions de sensibilització.

1. Accions de suport a empreses

Assessorament a la PIME – Diagnòstic Individualitzat. 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.

Aquest any 2018 s'han realitzat 26 diagnosis a comerços, dels quals 10 a Lleida, 8 a Mollerussa, 3 a Cervera, 3 a La Seu d'Urgell, 1 a Balaguer i 1 a Torrefarrera.

2. Accions de sensibilització i promoció

Els plans de suport són reforçats per 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 29 de juny, el 5 de juny a Torrefarrera i el 27 de juny a Cervera, sota el títol eines per incrementar la rendibilitat del teu negoci comercial.



PROGRAMA DE COMPETITIVITAT TURÍSTICA 2018

Programa 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 es va publicar el octubre de 2018.

El Programa de Competitivitat Turística 2018 es divideix en dues fases, accions de suport individual a les empreses per aquest any 2018, i accions d'implementació d'aquestes accions de millora en la fase 2 pel proper any 2019.

Aquest any 2018 s'han realitzat 5 diagnòstics a empreses del sector turístic, de les quals 1 a Lleida a una empresa de guies turístiques i la resta a Mollerussa a empreses vinculades al sector turisme.

1. Accions de suport a empreses

Assessorament a la PIME – Diagnòstic Individualitzat. 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.

L'InnoCámaras es divideix en accions de suport individual a les empreses i accions de sensibilització.

1. Accions de suport a empreses

•Fase I: Assessorament a la PIME – Diagnòstic Individualitzat

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. Aquesta fase és totalment gratuïta per l'empresa ja que està finançada per la Cambra de Comerç i el Fons Europeu de Desenvolupament Regional.

•Fase II: Pla Individual d'Implantació de Solucions Innovadores

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 40% pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional,

amb un màxim d'ajut de 2800€, i una despesa elegible de 7000€. Aquest any **2018 s'han realitzat 10 diagnòsics a empreses**, de les quals 8 han implementat una solució innovadora a través del cofinançament del programa.

2. Accions de sensibilització i promoció

Els plans de suport són reforçats per un conjunt d'accions de sensibilització, comunicació, difusió i foment de l'execució de projectes d'innovació.

TIC CÁMARAS

El programa TICCámaras serveix per dotar d'ajuts a les empreses participants, per portar a terme projectes TIC que les ajudarà a ser més competitives. Els projectes a portar a terme són identificats per un diagnòstic TIC previ.

La dotació pressupostària per aquest programa a la demarcació de la Cambra de Lleida per aquest darrer any **2018 va ser de 160.700€** i es varen beneficiar **més de 50 empreses**.



Els projectes TIC que entren al programa són aquests:

Competitividad y Productividad

- 1- Soluciones de gestión de cobros y pagos
- 2- Soluciones de contabilidad
- 3- Gestión de clientes (CRM)
- 4- Gestión integral (ERP)
- 5- Herramientas colaborativas
- 6- Soluciones de gestión específica de actividad hotelera
- 7- Soluciones de TPV para comercio
- 8- Soluciones de TPV para hostelería
- 9- Prestación de servicios a través de dispositivos táctiles
- 10- Sistemas de fidelización
- 11- Señalética digital en espacios físicos
- 12- Sistema de gestión logística y/o flotas
- 13- Solución de gestión de la trazabilidad agroalimentaria
- 14- Gestión de Existencias y pedidos de almacén
- 15- Soluciones IoT para control y monitorización de procesos empresariales
- 16- Solución de captura y consulta de datos de campo
- 17- Sistema de prototipo rápido, basado en una herramienta de diseño asistido y apoyado en elementos hardware de impresión 3D

- 18- Soluciones de Realidad Virtual para el diseño de producto
- 19- Solución para poner en marcha un plan de vigilancia e inteligencia competitiva adaptado a las necesidades de la empresa
- 20- Solución de business analytics que permita analizar de forma visual, en cuadros de mando personalizados, la información de la empresa
- 21- Solución para poner en marcha un sistema de centralita virtual basado en VoIP
- 22- Solución para poner en marcha una red WiFi para clientes
- 23- Solución Revenue Management
- 24- Soluciones Menú Engineering
- 25- Solución Channel Manager

Comercio Electrónico

- 26- Soluciones de comercio electrónico
- 27- Incorporación a plataformas de comercio electrónico de terceros
- 28- Soluciones avanzadas para comercio electrónico

Marketing Digital

- 29- Incorporación de establecimientos y servicios turísticos en las principales centrales de reservas
- 30- Desarrollo de material promocional audiovisual para uso en Internet
- 31- Presencia web a través de página propia
- 32- Analítica web
- 33- Dinamización de redes sociales
- 34- Servicio de promoción online mediante sistema de pago (SEM)
- 35- Soluciones de e-mail marketing
- 36- Sistemas de monitorización y gestión de la reputación digital
- 37- Elaboración de catálogos digitales
- 38- Desarrollo de aplicaciones móviles
- 39- Solución para implantar un sistema WiFi tracking
- 40- Solución para realizar acciones de marketing basadas en dispositivos móviles
- 41- Soluciones IoT para control y optimización de puntos de venta

JORNADA: EL COMERÇ DE LLEIDA, UNA MIRADA AL FUTUR

Els dies 6 i 7 de juny sota el títol “El comerç de Lleida, una mirada al futur” la Cambra de Comerç de Lleida, juntament amb la FECOM, PIMEC-Comerç i la Federació d’Hostaleria de Lleida, organitzaren unes Jornades de debat sobre el model de comerç de Lleida.

Les conclusions de les Jornades i les sessions de debat posaren sobre la taula la necessitat de una comunicació fluida entre institucions públiques i agents privats.

Les primeres conclusions de les jornades de debat sobre el model de Comerç a Lleida per a les properes dècades van posar de manifest la necessitat d’una estratègia política consensuada amb el sector que aglutini tots els agents implicats per tal de donar una resposta adequada a les demandes d’un consumidor informat i canviant.

Les jornades, que van reunir més de 120 persones totes vinculades al sector comerç, van destacar per l’alt nivell del debat i de les aportacions dels assistents.

Un dels punts en els que hi va haver més unanimitat va ser en la importància de preveure les diferents realitats comercials existents a la ciutat i l’impacte que l’estratègia política pot tenir a mig i llarg termini sobre aquests models que tan lligats estan al desenvolupament i a la cohesió social de la ciutat i del territori. Per això, va quedar manifest la importància de definir els nuclis i les concentracions comercials tenint en compte tant la seva funció (comerç de proximitat, espais d’oci, restauració, ...) com la seva potencialitat d’atracció (consumidor urbà, procedent d’altres municipis propers...).

Només d’aquesta manera es poden adequar les estratègies de promoció i de dinamització social que permetin disposar d’un model únic, diferenciat i atractiu per als clients actuals i potencials.

Les jornades van donar a conèixer els resultats d’una mala planificació comercial (condicions de mercat, competència, dimensionament) en d’altres ciutats espanyoles i el preu que n’han pagat aquests municipis, principalment lligat al desplaçament de l’activitat comercial fora dels nuclis urbans i per tant





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

Les experiències que es van debatre també van posar de manifest la importància de lligar la planificació comercial al territori o àmbit d'influència, l'imprescindible aprofitament de sinèrgies entre comerç, l'hostaleria i el turisme per tal de treure el màxim rendiment de totes les activitats i potenciar els nuclis urbans. Entre les conclusions, es va deixar clar que tots els extrems són perniciosos i que no es pot anar ni a una excessiva regulació que genera massa complexitat ni a una sobreactuació que pot tenir conseqüències imprevisibles.

El creixement del comerç ha d'estar adaptat a les necessitats i ha d'implicar decididament tant el sector públic com el sector privat (grans i petits comerços) de manera activa.

Per evitar que aquesta situació es produeixi a la capital de les comarques de Ponent, cal ser molt

curosos en la definició d'espais, ja que la responsabilitat de la desertització recau sobre les espatlles d'aquells operadors públics que autoritzessin el canvi de model sense comptar amb les realitats existents, ni escoltar les seves experiències. Per tant, tota estratègia que es preui haurà d'estar ben dissenyada i gestionar el comerç de la ciutat com un tot, tenint en compte la complementarietat, facilitant les alternatives als models convencionals i preveient mesures compensatòries que permetin pal·liar els efectes més negatius de qualsevol decisió. Cal tenir en compte que la suposada ocupació que es crea amb grans nuclis comercials externs a la ciutat no es pot fer a qualsevol preu. La qualitat d'aquesta potencial contractació s'ha de posar sobre la taula si volem una societat cohesionada i amb poder adquisitiu suficient per a revertir-lo econòmicament a la ciutat (compra d'habitatges, moda, restauració, ...).

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

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 2018 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
- Comunicació
- Formació i 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, start-up, energies renovables, turisme i comerç.
- International Fine Food Business Meeting. Sector gourmet.
- Eines de mobilitat
 - App CCI PirineusMed
 - Borsa de traspessos
 - Club empresaris transfronterers.



NETWORKING STARTUP GIRONA

L'1 de febrer es va dur a terme el 2n networking sectorial a Girona, el STARTUP GIRONA. L'esdeveniment va comptar amb:

- Trobades breus entre empreses, emprenedors i inversors
- Conferències
- Taules rodones amb emprenedors i inversors de tots els territoris transfronterers

50

startups

11

inversors

251

assistents

Totes aquestes activitats, van ser desenvolupades amb l'objectiu de facilitar la creació de noves relacions empresarials i d'impulsar la cooperació i els fluxos comercials dels agents del sector de les startup a banda i banda dels Pirineus.



NETWORKING: TRANSICIÓ ENERGÈTICA I DIGITAL PER A EDIFICIS

El dia 25 de setembre es va dur a terme a Les Voiles Rouges al municipi de Canet de Rosselló el 3^a networking sectorial anomenat “Jornada B2B: Transició energètica i digital per a edificis”, el qual va comptar amb 185 assistents.

El programa es va dividir en una sèrie de conferències i taules rodones que abordaven temes referents al canvi climàtic i a la transició energètica amb representació de tots els territoris transfronterers.

Després de les ponències, es va realitzar un punt de trobada empresarial, amb la figura de diferents

dinamitzadors, que fomentaven l’intercanvi i els contactes entre les empreses assistents.



NETWORKING: HORITZÓ RETAIL

El 7 de novembre, al Centre de Congressos d’Andorra la Vella, va tenir lloc el 4t networking sectorial, que fou l’Horitzó Retail que va comptar amb 130 assistents, la majoria professionals del sector retail de la zona transfronterera.

La jornada va començar amb la intervenció de Miquel Armengol, President de la Cambra, destacant l’èxit d’assistència i la importància de l’evolució del comerç.

El concepte d’evolució del turista i dels seus hàbits va ser sostinguda per Lluís Martínez-Ribes, qui va defensar en la seva conferència la necessitat d’adaptar-se als desitjos del client per crear

experiències agradables i, sobretot, a integrar l’smartphone en les estratègies on-off de venda. Els casos reals es van succeir en taules de debat en què, van intervenir professionals d’empreses d’Andorra, Girona, Lleida i Pirineus Orientals. Tots els retailers van coincidir en la transcendència de les noves tecnologies en el mercat actual.



BUSINESS' SECRET WEEK

La setmana de l'11 al 15 de juny, a Lleida, es celebrà la Business' Secret Week, que va oferir una sèrie d'accions gratuïtes per fomentar el desenvolupament de les empreses, mitjançant activitats de coneixement i d'internacionalització.

Els actes es van iniciar el dilluns 11 de juny amb el workshop: Les 6 claus de l'èxit, el qual va comptar amb una assistència de 131 persones, va ser un espai de reflexió i trobada empresarial, amb especialistes d'alt nivell que van oferir a les empreses del territori transfronterer una visió pràctica dels conceptes a aplicar per ser una companyia capdavantera. Les ponències van ser:

- **“Ja estàs en l'era de la digitalització, aprofita-ho!”** per Jaume Gurt, d'Infojobs
- **“El Tenedor, innovant en el sector de la restauració”** per Isidre Amat, d'El Tenedor
- **“L'empresa més feliç del món”** per David Tomás, de Ciberclick

- **“Aprèn com exporta un referent com Cacaolat”** per Amélie Lacombe, de Cacaolat
- **“De la pastisseria d'Almenar al World Chocolate Master de París”** per Ivan Pascual, de Cal Gumer
- **“El client, “la joia” de la teva empresa”** per Julià Piñero, de Tous

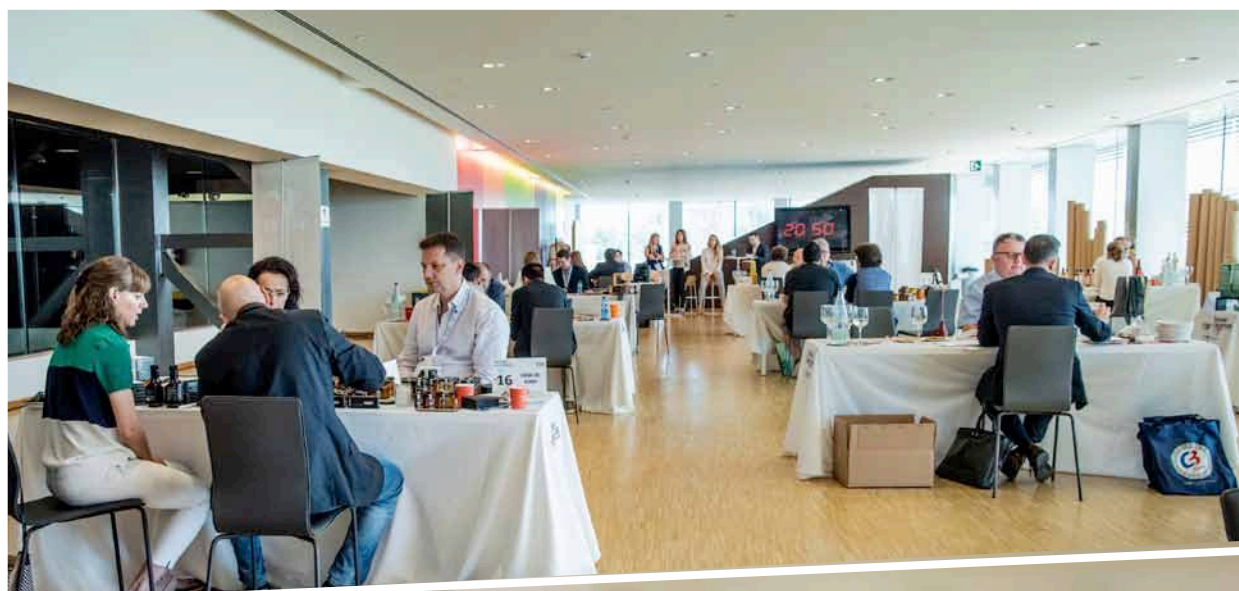


BUSINESS' SECRET WEEK-INTERNATIONAL FINE FOOD MEETINGS

Els dies 12 i 13 de juny hi van haver reunions B2B entre representats d'empreses de producte gourmet de la zona transfronterera i importadors de Polònia, i visites a les empreses exportadores. I el dijous dia 14 es va fer un famtrip, viatge de familiarització a Andorra per conèixer el territori transfronterer: la cultura, la gastronomia, el paisatge... amb els importadors de Polònia.

Durant aquests dies es va comptar amb la presència de 24 empreses productores de Lleida, Girona,

Pirineus Orientals i Andorra, i 11 empreses importadores poloneses, que van dur a terme més de 200 reunions entre elles.



DINAR COL·LOQUI AMB CARLES TORRECILLA

El dia 1 de març, a l'Hotel Finca Prats es va celebrar un dinar col·loqui amb Carles Torrecilla, professor titular del departament de màrqueting d'ESADE, tertulià i empresari, el qual va impartir la ponència titulada "Nous perfils i tendències de consum"

L'objectiu de la jornada va ser crear un espai de debat, i per establir relacions professionals i així impulsar la cooperació econòmica transfronterera.

Van assistir 31 persones, entre ells, empresaris d'importantes empreses de Lleida, Andorra i Pirineus Orientals, els tècnics transfronterers de Girona i Lleida, i els directors de les Cambres d'Andorra i Lleida. Els empresaris van mostrar la seva gratitud amb el projecte CCI PirineusMed, i el Club d'empresaris transfronterers, per l'oportunitat d'establir nous contactes empresarials i el poder escoltar un economista de tan alt nivell.



CREACIÓ D'EMPRESES I ASSESSORAMENT EMPRESARIAL

Els tècnics transfronterers de CCI PirineusMed acompanyen l'empresa en el seu creixement, tant en el moment inicial de creació, com en la consolidació, aportant una visió econòmica i transfronterera del negoci.

SERVEIS PER CREACIÓ D'EMPRESES

- Elaboració del pla d'empresa
- Anàlisi de la viabilitat del negoci
- Aspectes legals i formes jurídiques
- Ajudes i subvencions
- Línies de finançament

SERVEIS PER AJUDAR AL GREIXEMENT ECONÒMIC

- Assessorament per millorar la competitivitat del negoci
- Assessorament en qüestions específiques: jurídiques, laborals, econòmiques, estratègiques
- Eines d'innovació (Model Canvas)

COMUNICACIÓ

Per tal de donar visibilitat al projecte, s'ha utilitzat diverses eines:



- Material oficina: bolígrafs i llibretes
- Material gràfic: fulletons i agenda transfronterera
- Màrqueting digital: publicacions en xarxes socials i web pròpia www.cci PirineusMed.com
- Pla de comunicació d'activitats: premsa, emailing, xarxes socials, programa...



INTERNACIONAL

PROMOCIÓ EXTERIOR

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

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

exportacions com als projectes d'implantació i inversió a l'exterior. Aquest any 2018 la Cambra de Lleida ha realitzat dues Missions Comercial Inverses, una convidant importadors de vins de Filipines i Sri Lanka i l'altra de Mèxic.

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

MISSIONS INVERSES

MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE FILIPINES I SRI LANKA: IX INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

Data de realització: Del 19 al 23 de febrer de 2018

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

Justificació del mercat

El sector del vi a Filipines ofereix grans expectatives per als cellers espanyols tot i que la dimensió del mercat segueix sent relativament petita. El consum de vi es troba en una clara fase de creixement, doncs ha augmentat un 60% en els últims cinc anys. L'any 2015 es va assolir un consum de gairebé en els 16 milions de litre amb un valor de 250 milions d'euros. Les expectatives diuen que es molt probable créixer un 48% més d'aquí a l'any 2020, amb un valor de mercat de 330 milions d'euros.

Alguns dels factors que expliquen aquesta evolució són l'augment de l'interès dels filipins en el món del vi, la seva atracció pels productes importats, l'augment del poder adquisitiu, i l'existència d'una creixent població jove oberta a tastar nous productes.

Amb una població de 102 milions d'habitants i un PIB que l'any 2016 va créixer un 6,8% es calcula que en aquests moments existeix una base de clients potencials de vi d'aproximadament 15 milions de persones amb un nivell d'ingressos suficient com per consumir vi d'importació.

Els històrics llaços existents entre Espanya i Filipines fan que, a diferència de la gran majoria de països de la zona, el vi espanyol tingui una gran quota de mercat. Concretament se situa com el segon proveïdor principal en volum i el tercer el valor, per davant de la resta de productors del vell món i només per darrera d'Estats Units. La gran influència espanyola en la gastronomia local és un altre aspecte que els cellers espanyols han d'aprofitar.

Amb una població de 21 milions d'habitants i gairebé 2 milions de turistes anuals, el mercat de les begudes alcohòliques a Sri Lanka esta vivint una gran expansió des de l'any 2010, amb un creixement de més del 20% des d'aquest any.

Tractant-se d'un dels països del món amb major consum per càpita de begudes alcohòliques, el seu govern va endegar mesures per a popularitzar la cervesa i el vi en detriment dels destil·lats. En aquest sentit, la normativa fiscal per al vi i la cervesa és molt més laxa que per a les begudes d'alta graduació, fet que ha provocat que molts restaurants i hotels

comptin amb bones cartes de vins. Al mateix temps, Sri Lanka té unes mesures aranzelàries molt inferiors a les de països veïns com la Índia, i és un gran soci comercial de les Illes Maldives, des d'on s'importa un gran volum de alimentació i begudes.

És cert que es tracta d'un mercat petit, amb un volum d'importacions de poc més de 6 milions de dòlars, però la seva tendència creixent i la poca presència

encara de vins espanyols fa que considerem aquest mercat com un gran complement a Filipines i una bona oportunitat d'explorar un mercat molt desconegut.

Per tots aquests motius considerem que estem davant d'un bon moment per afrontar la introducció de vins catalans en aquests dos mercats, pel qual us animem a participar en la novena edició de l'International Wine Business Meetings.



PROGRAMA D'ACTIVITATS

Dilluns, 19 de febrer

- 08:30 h. Inici de les reunions B2B entre representants dels cellers i els importadors de Filipines i Sri Lanka. *Palau de Congressos "La Llotja" de Lleida.*
- 10:15 h. Coffee Break
- 10:45 h. Reunions B2B entre representants dels cellers i els importadors de Filipines i Sri Lanka.
- 14:15 h. Dinar – networking
- Des de les 16:00 h. Visites privades dels importadors als cellers participants concertades durant els B2B.
- 19:30 h. Recepció oficial per part de les autoritats locals. *Finca Prats Hotel Golf & Spa.* (Ctra. N-240, km. 102.5, 25198 Lleida).

- 19:45 h. Presentació "El sector vitivinícola català".
- 20:15 h. Coctel - Sopar de benvinguda a *Finca Prats Hotel Golf & Spa*

Dimarts, 20 de febrer

- 08:30 h. Inici de les reunions B2B entre representants dels cellers i els importadors de Filipines i Sri Lanka. *Palau de Congressos "La Llotja" de Lleida.*
- 10:15 h. Coffee Break
- 10:45 h. Reunions B2B entre representants dels cellers i els importadors de Filipines i Sri Lanka.
- 14:15 h. Dinar – networking
- Des de les 16:00 h. Visites privades dels importadors als cellers participants concertades durant els B2B.

Dimecres, 21 de febrer

Tot el dia Visites privades dels importadors als cellers participants concertades durant els B2B.

Divendres, 23 de febrer

Tot el dia Visites privades dels importadors als cellers participants concertades durant els B2B.

Dijous, 22 de febrer

Tot el dia Visites privades dels importadors als cellers participants concertades durant els B2B.

EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

Empresa	Denominació d'Origen
MAS BLANCH I JOVÉ	Costers del Segre
ARRIEZU VINEYARDS, S.L.U.	Rueda / Rioja
BODEGAS MOCEN	Rueda / Castilla y León
BODEGAS CONCAVINS, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
ALFAMA, SCCL	Montsant
MONT MARÇAL	Cava i Penedes
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre / Conca de Barberà
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
VINTOUCH WINES	Txakoli de Getaria / Txakoli de Bizkaia / Txakoli de Alava / Cariñena / Rioja
VINS GRAU, S.L.	Pla de Bages
CLOS PONS	Costers del Segre
GRANDES VINOS Y VIÑEDOS, S.A.	Cariñena
CELLER CREDO	Penedès i Cava
BODEGAS BOCOPA	Alicante
CELLER BATEA	Terra Alta
CELLERS UNIÓ	Montsant, Priorat
ALTA ALELLA	Alella
BODEGAS VINÍCOLA REAL	Rioja
WINEX FOODS	Navarra, Rioja, Almansa
COVIDES	Penedes

Empreses importadores participants:
FILIPINES:

· **Future Trade International** (Importador / distribuïdor): Aquesta empresa va ser fundada l'any 2000 i a través d'una altra empresa del grup és concessionària de la cadena de supermercats SM (la més gran de les Filipines), sent per tant qui gestiona les seccions de vins i licors de tots els punts de ven-

da del país . La seva àrea d'influència cobreix Metro Manila i la resta de ciutats clau com Baguio, Cebu, Davao o CDO. Pot considerar-se com una de les líders en la importació i distribució de begudes alcohòliques tant en valor com en volum.

· **Artisan Cellars and Fine Foods Inc** (importador / distribuïdor i detallista): Aquesta empresa forma part d'un grup d'empreses que es dediquen a la importació i exportació de productes des de la

dècada dels 90. L'empresa en qüestió va ser creada el 2010 per concentrar-hi l'activitat comercial de vins i aliments gourmet.

El seu volum d'importació en 2017 va ser de 150.000 ampolles, i actualment són distribuïdors exclusius de diverses marques dels Estats Units, Austràlia, Argentina, Xile, Itàlia, Alemanya, França i Espanya.

El 40% de les vendes van al sector HORECA, el 30% a distribuïdors, un 20% a private customers i el 10% a la gran distribució. El seu equip comercial està format per 8 persones. Més enllà de la seva activitat com a distribuïdor també regenta una botiga pròpia i un restaurant.

· **Alcoline Corporation** (distribuïdor i detallista): Empresa que va ser fundada el 1996 com detallista de vins i licors a l'àrea de Manila, però que dos anys més tard ja es va convertir en distribuïdor de begudes alcohòliques. Actualment compten amb una àmplia xarxa de distribució, així com també amb 4 botigues pròpies. A mitjans de 2018 van comptar amb llicència d'importació per a vins, amb el que estan buscant productes de diferents perfils amb els quals completar la seva cartera. Actualment el 41% de les seves vendes corresponen a vins, mentre que el 59% restant correspon a la venda de licors. Amb l'adquisició de la llicència esperen augmentar la facturació de vi de forma important.



- **AWC Philipines Inc** (Importador / distribuïdor): Empresa relativament jove (fundada el 2013) que es dedica a la importació i distribució de vins i licors.
- **Bars & Estrelles Wine and Food Services Corp.** (Importador / distribuïdor): Aquesta empresa es dedica a la importació d'aliments i begudes a les Filipines des 2016, quan es va fundar com Barcino Corporation. Encara que també comercialitza referències d'USA, Argentina, Xile, França, Itàlia, Sud-àfrica, Austràlia i Nova Zelanda, és coneguda com la referència en producte espanyol.

Actualment importa al voltant de 280.000 ampolles anuals de més de 300 referències distintes.

- **Bestworld Beverage Brands Inc** (Importador/ distribuïdor): Empresa fundada el 1998 que es dedica a la importació i distribució de begudes alcohòliques. Aquest mateix any l'empresa va arribar a un acord amb el grup Pernod Ricard per a la distribució en exclusiva d'algunes de les seves marques (Jacob Creek, Brancott, Perrier Jouet i Mumm). En la mateixa època es va començar també a distribuir altres marques com Alexis Lichine, Sutter Home i Zonin.

El volum d'importació actual de vi supera per poc les 200.000 ampolles l'any i les seves vendes se centren sobretot a la zona Metro Manila. Els seus principals clients són els supermercats (50% de les vendes), canal HORECA (25%) i subdistribuïdors (20%).

- **Metro Wine Center** (Importador / distribuïdor-Retail): Aquesta empresa que va ser fundada el 1977 es dedica a la distribució de begudes alcohòliques de tot el país.

Amb un volum d'importació de 150.000 ampolles el 2017 i una força de vendes de 16 persones, els seus clients són sobretot supermercats (40% del total de les vendes), subdistribuïdors (20%) i canal Horeca (20%).

- **Food and Beverage Inc** (PHILIPPINE WINE Merchants) - (Importador / distribuïdor i retail): Aquesta empresa creada el 1975 és la major distribuïdora de vins i licors del país, sent un dels líders del mercat tant al canal on-trade com en l'off-trade.

Al canal off-trade (suposa el 85% de les seves vendes totals) operen en més de 900 hipermercats, supermercats i botigues de conveniència de tot el país. Pel que fa al canal on-trade vens a grups com Crowne Plaza, Mandarin Oriental, Holiday Inn, IHG o Sofitel entre molts altres.

Més enllà de la seva activitat com a distribuïdors (la xarxa de distribució inclou també centres de distribució regionals a Luzon, Visayas i Mindanao), també són propietaris de la cadena de botigues Ralph 's Wines & Spirits Bottle Shop, amb un total de 19 punts de venda i dels Duty Free dels aeroports de Clark i Subic.

- **Silver Secrets Inc** (Importador / distribuïdor): Empresa de petita dimensió que va ser fundada el 1991 per desenvolupar el negoci d'equipament hotelier. Va ser en 2006 quan l'empresa va iniciar una divisió de vins, la qual ha estat centrada en vins italians únicament fins ara.

En l'actualitat l'empresa importa al voltant de 25.000 ampolles l'any.



SRI LANKA:

- **Luxury Brands (Pvt) Ltd** (Importador / distribuïdor i retail): Aquesta empresa pertany a un important conglomerat d'empreses que opera en múltiples àrees de negoci, sent una d'elles la indústria de les begudes.

De les 7 societats que formen part de la línia de negoci de begudes (en la qual destaca el 85% de quota de mercat que té la seva cervesa Lion i la distribució de Carlsberg), el 2011 es va fundar l'empresa participant en la missió per desenvolupar l'acord de distribució que el grup va aconseguir amb DIAGEO i Moet Henessy.

- **Dufry Colombo Shops Limited** (Importador i retail): Aquesta empresa pertany al grup suís del mateix nom que gestiona més de 2.000 botigues Duty Free a un total de 64 països. L'empresa participant importa directament tots els productes que es comercialitzen a les dues botigues Duty Free que gestiona a l'Aeroport de Colombo.

- **Great Western International Limited** (Importador / distribuïdor): Empresa que es dedica a la importació, emmagatzematge i distribució de productes alimentaris gourmet i begudes a Sri Lanka. Aquesta empresa, que se centra sobretot en el canal on-trade.

MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE MÈXIC: IX INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

Data de realització: Del 15 al 19 d'octubre de 2018

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

Justificació del mercat

El mercat mexicà del vi es troba actualment en una fase de creixement, tant pel que fa al seu consum com també a la diversitat de productes que el consumidor té a la seva disposició.

Tot i tractar-se d'un país productor de vi, avui en dia només el 35% del vi consumit es d'origen mexicà, ja que la població continua preferint consumir vins d'importació donada la reduïda diferència de preu que ofereixen els vins mexicans. L'any 2016 (les dades del 2017 encara no s'han fet públiques) les xifres d'importació de vi van ser les més elevades de la història tant en volum com en valor, amb més de 68 milions de litres i 236 milions de dòlars. Aquestes dades suposen un increment del 5,1% respecte l'any 2015.

Tot i que la població de Mèxic és de 122 milions d'habitants, es creu que les grans diferències entre la població fan que el 80% del vi sigui consumit per al voltant d'1,5 milions de persones. Això fa que, tot i que el consum per càpita sigui de 0,75 litres anuals, en les grans ciutats aquesta xifra arribi als 8 litres per càpita. Al mateix temps, el perfil del consumidor de vi mexicà està variant, i ja no es tracta

només d'homes de mitjana edat i amb un perfil socioeconòmic alt, sinó que també s'hi ha incorporat un segment de població (tan masculí com femení) més jove i dinàmic que busca vins més moderns amb una relació qualitat – preu que encaixi amb les seves possibilitats.

Aquests fets fan que es prevegi un creixement del consum sostingut a mitjà i llarg termini que podrà arribar als 144 milions de litres l'any 2020, i al mateix temps, facilita la possibilitat de que nous tipus de producte tinguin lloc en el mercat.

Un aspecte que afavoreix el posicionament dels vins espanyols en el mercat mexicà és l'existència d'importants llaços històrics i culturals entre ambdós països. En aquest sentit, Espanya n'és el principal proveïdor i compta amb una quota de mercat de vins internacionals del 30%.

Per tots aquests motius considerem que es un bon moment per afrontar la introducció de vins catalans en aquest mercat.

Els objectius amb l'organització d'aquest esdeveniment són els següents:

- Donar a conèixer la qualitat i diversitat dels vins catalans entre els participants de Mèxic.
- Crear llaços de relació entre empresaris productors i els principals importadors del sector, permetent que els productors puguin mostrar les seves finques i cellers als convidats estrangers.
- I, finalment, i per descomptat, l'objectiu principal és augmentar les exportacions de vins catalans a Mèxic.



PROGRAMA D'ACTIVITATS

Diumenge, 14 d'octubre

- 17:30 h. Reunió tècnica amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i revisió del programa). Saló per confirmar a l'Hotel Zenit.
- 19:30 h. Sopar a lloc per confirmar (casual)

Dilluns, 15 d'octubre

- 08:30 h. Recollida al hall de l'hotel i trasllat a palau de congressos.
- 09:00 h. B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.
- 10:45 h. Coffee break
- 11:15 h. B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.
- 14:00 h. Dinar - networking
- des de les
- 15:30 h. Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors (per aprofitar al màxim les hores de llum es recomana visitar els cellers més pròxims a Lleida).
- 19:15 h. Transfer des de l'Hotel Zenit a l'Hotel Finca Prats.

- 19:30 h. Acte de benvingut al X International Wine Business Meetings. Finca Prats Auditorium:

- Sr. Joan H. Simó, president de la Cambra de Comerç de Lleida.
- Sr. Enric Mir, vicepresident de la Diputació de Lleida.
- Sr. Salvador Puig, director general de l'Institut Català de la Vinya i el Cava).

- 19:45 h. Presentació: "El sector vitícola a Catalunya". Finca Prats Auditorium.

- 20:15 h. Còctel - sopar de benvinguda a l'Hotel Finca Prats Restaurant.

- 21:45 h. Transfer cap a l'Hotel Zenit Lleida.

Dimarts, 16 d'octubre

- 08:30 h. Recollida al hall de l'hotel i trasllat a palau de congressos.
- 09:00 h. B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.
- 10:45 h. Coffe break.
- 11:15 h. B2B, reunions entre els representants dels cellers i els importadors mexicans.
- 14:00 h. Dinar - networking

des de les

15:30 h. Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors (per aprofitar al màxim les hores de llum es recomana visitar els cellers més pròximes a Lleida).

Dimecres, 17 d'octubre

Tot el dia Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B.

18:30 h. Trasllat des de l'Hotel Zenit Lleida a Barcelona.

Dijous, 18 d'octubre

Tot el dia Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B (principalment cellers ubicades a Penedès, Cava, Empordà, Pla de Bages, Priorat ...).

Divendres, 19 d'octubre

Tot el dia Visites privades a cellers participants concertades durant els B2B (principalment cellers ubicades a Penedès, Cava, Empordà, Pla de Bages, Priorat ...).

Vols de tornada a Mèxic.

EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

Empresa	Denominació d'Origen
BODEGAS CONCAVINS, S.A.	Catalunya / Conca de Barberà
CELLER LAGRAVERA	Costers del Segre
EDETARIA	Terra Alta
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre / Conca de Barberà
CELLER BATEA	Terra Alta
CLOS PONS	Costers del Segre
PEPWINES EXPORT	Cava, Priorat, Conca de Barberà, Costers del Segre i Catalunya
MAS BLANCH I JOVÉ	Costers del Segre
DE MÜLLER	Tarragona, Priorat
RECAREDO	Cava, Penedès
ARRIEZU VINEYARDS, S.L.U.	Rueda / Rioja
BODEGA PAGO DE AYLÉS (ABRERA, S.A.)	Cariñena, Calatayud, Bullas, Albariño
VINS GRAU, S.L.	Pla de Bages, Catalunya, Cava
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
VALLFORMOSA	Penedès / Cava
BODEGAS MOCEN	Rueda / Castilla y León
BODEGAS BOCOPA	Alicante
MONT MARÇAL	Cava i Penedès
UNIÓ ORIGEN SCCL	
ALTAVINS VITICULTORS	Terra Alta
CELLERS DOMENYS I SECCIÓ DE CRÈDIT, SCCL	Cava, Penedès, Catalunya, Conca de Barberà
CANALS & MUNNÉ	Penedès, Cava
BODEGAS PINORD	Penedès, Cava, Priorat, Rioja, Ribera del Duero, Rueda, Terra Alta, Montsant, Rias Baixas



Empreses importadores participants:

- **Bodegas Miró** (Importador / distribuïdor): Empresa ubicada a Poble amb una important trajectòria en la importació d'alimentació i begudes. Aquesta empresa inicialment es va dedicar a la importació i distribució de productes gourmet.

Amb una força comercial de 11 persones, tenen presència en diferents canals de distribució. Del total de les seves vendes, un 25% es produeixen al canal horeca, un 20% a distribuïdors, un 20% a supermercats, un 15% a retails i un 10% a "private customers". A nivell geogràfic seva àrea d'influència és Poble, Ciutat de Mèxic, Veracruz, Oaxaca, Tabasco, Chiapas i Península de Yucatán.

- **Grans Vinyes de França, S.A.** (Importador / distribuïdor / restaurants) Aquesta empresa va iniciar la seva activitat important exclusivament vins francesos. No obstant això, amb el temps va ampliar el seu porfoli a vins espanyols, portuguesos, argentins i xilens.

Amb una plantilla total de 17 persones, 7 de les quals en vendes, els seus principals clients es concentren en el sector horeca (70% de les vendes totals), tot i que treballen també amb City Market i altres auto-serveis (15%), així com directament amb particulars

i agències d'esdeveniments. Així mateix, l'empresa regenta tres restaurants. Aquesta empresa es concentra en cellers familiars i productes de segment mitjà i alt, amb un protagonisme creixent per als vins orgànics.

- **Terres de uva, S.A.** (importador / distribuïdor / retail) Terres de raïm és una empresa hispano-mexicana que es dedica a la distribució de vins i productes gourmet.

El major volum de les seves vendes va dirigit a supermercats (35%), seguit per subdistribuïdors (25%), hotels i restaurants (20%), i botigues de conveniència (10%).

- **Comercialitzadora Riojano** (importador) Empresa creada fa més de 30 anys per empresaris d'origen espanyol que s'ha dedicat des de llavors a la importació i distribució de vins i aliments espanyols. El 90% de les vendes de vins es fan a altres distribuïdors, i mitjançant això actualment cobreixen Veracruz, Monterrey, Cancún Los Cabos, Guadalajara, Lleó, Ciutat de Mèxic i Poble. El 10% restant de les seves vendes el venen a través del canal horeca.

- **L'Naval** (importador / distribuïdor / retail) Aquesta empresa és una de les líders en el sector de vins, licors, fine food i productes de temporada del mercat.

Amb una plantilla que gairebé arriba als 150 empleats, aquesta empresa es dedica a la distribució per tot el país i al seu torn té 7 botigues en diferents zones de Ciutat de Mèxic.

Actualment el 40% de les seves vendes ve de les seves pròpies botigues, el 42% del sector Horeca, un 10% a través de supermercats, un 5% a subdistribuidors, un 5 a private customers i la resta a través d'internet.

- **Gencor Importacions S.A. de CV** (importador / distribuïdor) Empresa jove que es dedica a la importació de vins de diverses regions d'Espanya. Amb un equip de vendes format per 4 persones, dirigeixen la seva oferta principalment al canal horeca, el qual representa el 60% de les vendes totals. També venen els seus productes a subdistribuidors (20%) de la facturació total i la resta se la reparteixen a parts iguals les categories de "private customers" i "private events". Quant a l'àrea d'actuació, aquesta es concentra en el centre del país, Aguascalientes, Guadajajara i Monterrey.

- **La Porta del Sol** (importador / distribuïdor) Empresa amb més de 250 anys d'història que es inicialment es dedicava a la venda al detall d'alimentació i begudes a Mèxic. Amb el pas dels anys la seva activitat va ser centrant-se més en la importació i distribució fins que el 1970 va decidir centrar tots els seus esforços en la distribució.

Actualment aquesta empresa distribueix productes alimentaris i vins de gamma mitjana i baixa principalment a través de supermercats (50% de les seves vendes), retails (22,6%), subdistribuidors (17,5%) i hotels/restaurants (9,4%).

- **Siago Aliments** (importador / distribuïdor) Empresa l'activitat principal és la distribució d'aliments però que es troba en un moment important pel que

fa a la distribució de vins. Fins al moment s'ha vingut donant suport a un importador per a la comercialització de vins als seus clients, però la seva estratègia actual per a aquest tipus de productes es basa en el fet que des del segon semestre d'aquest 2018 i 2019 creïn un portfoli de vins propi i realitzin les importacions directament.

- **Grup Vinomica** (importador / distribuïdor) Empresa de petita dimensió que es dedica a la importació i distribució de licors i vins al mercat mexicà. La seva curta trajectòria fa que les seves xifres d'importació siguin encara molt petites (15.000 ampolles l'any), i per tant es tracta d'una empresa de futur que s'ha triat com a complement al grup.

El 40% de les vendes les realitza a través d'altres distribuïdors, el 30% a supermercats i el 30% restant distribuït entre la seva botiga en línia i directament a detallistes.

- **La Casa del Vi** (importador / distribuïdor) Empresa de petita dimensió que es dedica a la importació i distribució de vins europeus en el mercat mexicà.

Actualment el seu volum d'importació és baix (amb una importació que supera les 8.000 ampolles), amb una tendència creixent.

El fet que el 60% de les seves vendes siguin a clients particulars la fa interessant per a complementar el grup d'empreses convidades. La resta de les vendes es donen en parts iguals en el sector horeca i per internet.

- **Distribuïdora Vernazza** (importador / distribuïdor) Empresa mitjana que es dedica a la importació, distribució i representació de vins, licors i productes alimentaris al mercat mexicà. Focalitzats sobretot en el canal horeca, destinació del 70% de les seves vendes, també venen a través d'altres distribuïdors.



PROGRAMA EXPANDE I EXPANDE DIGITAL

INICIACIÓ A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Durant el transcurs del passat 2018 el Departament de Comerç Internacional ha continuat oferint diferents serveis per a la internacionalització a les empreses amb voluntat exportadora, concretament hem apostat per aquest dos programes:

Xpande 2018 - Convocatòria de suport a l'Expansió Internacional de la Pime

Programa que té com a objectiu millorar la base d'empreses exportadores regulars a través d'un conjunt de suports en base a les necessitats i característiques de les empreses. S'ofereix a les empreses una fase d'assessorament individualitzat (gratuïta) i / o una fase d'ajudes per al desenvolupament dels seus plans d'internacionalització (subvencionada en un 50%).

Xpande Digital 2018 - Convocatòria de suport a la Internacionalització de les Pimes

Programa que té com a objectiu donar suport a la internacionalització de les petites i mitjanes empreses a través d'una fase d'assessorament individualitzat i una fase d'ajudes per al desenvolupament dels seus plans d'acció de màrqueting digital internacional.

Dirigits a: Pimes que desitgin iniciar-se en l'exportació

Descripció: Els nostres tècnics t'ajuden a reflexionar sobre el procés d'exportació de la teva empresa i et dotaran d'una metodologia que et permetrà crear una base sòlida que augmenti les teves possibilitats d'èxit en els mercats internacionals.

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

Et facilitem orientació estratègica en funció del mercat i de la teva posició competitiva

Elaborem un pla d'exportació per al teu mercat objectiu i et dotem de les eines necessàries per enfortir-ho

T'oferim ajudes econòmiques per desenvolupar el teu pla d'internacionalització

Com funcionen: Els programes es divideixen en dues fases:

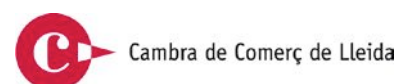
FASE I: quatre mòduls que permeten que construïm de manera estructurada un pla d'internacionalització per a la teva empresa al mercat exterior seleccionat.

- 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

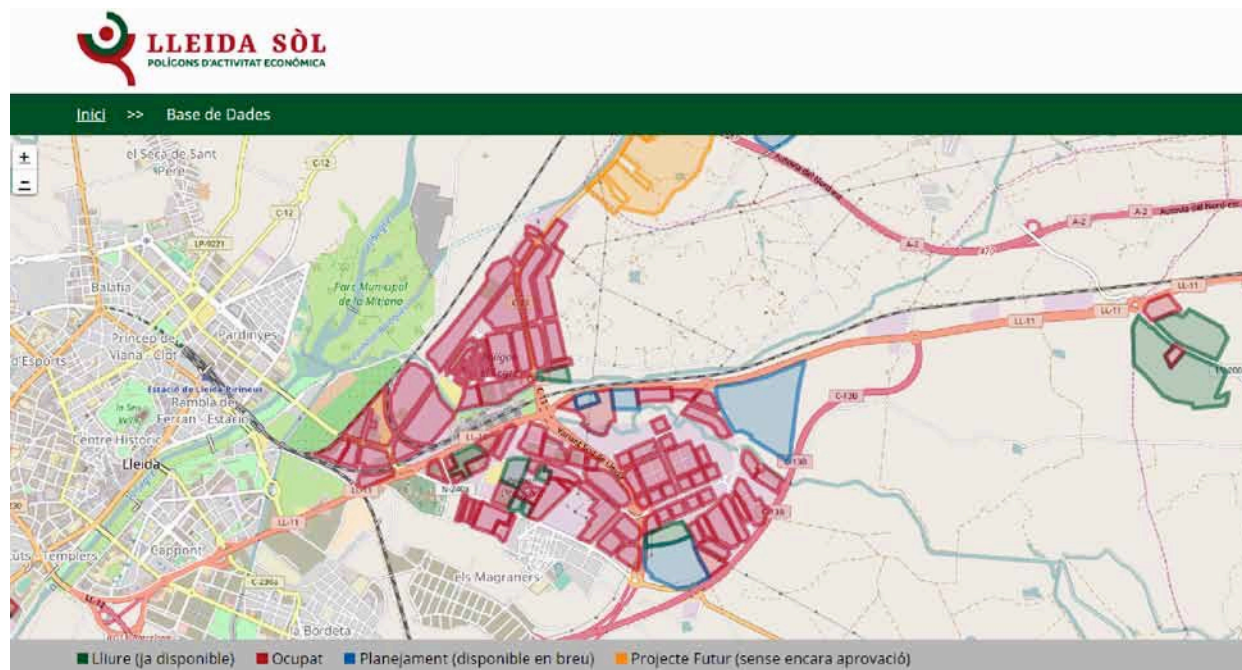
PREU: Cofinançat per Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER).



ACCIONS DE DESENVOLUPAMENT DE PROJECTES A INTERNET: www.lleidasol.com

Actualització del portal web per detectar sòl de polígons d'activitat econòmica a la província de Lleida.

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







5

FORMACIÓ

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 2018 s'han acollit a aquest model formatiu són:

TRANSFORMACIÓ DIGITAL DE LA EMPRESA

PROFESSOR:	Lluís Serra.
DATA:	13 de febrer de 2018
ASSISTENTS:	3 alumnes
EMPRESA:	Cambra de Comerç de Lleida
ACTIVITAT DE L'EMPRESA:	És una corporació de Dret Públic que té com a missió principal la defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, i impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.



Cambra de Comerç
de Lleida

CURS TRANSFORMACIÓ DIGITAL DE LA EMPRESA

PROFESSOR: Lluís Serra
 DATA: 13 de febrer
 ASSISTENTS: 4 alumnes
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una corporació de Dret Públic que té com a missió principal la defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, i impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.



Cambra de Comerç
de Lleida

LINKEDIN AVANÇAT

PROFESSOR: Jaume Prenafeta
 DATES: 26 i 27 de febrer
 DURADA: 6 hores
 ASSISTENT: 1 alumne
 EMPRESA: Roca Borràs
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una empresa que es dedica a la construcció de projectes immobiliaris i d'infraestructura.



EXCEL AVANÇAT

PROFESSORA: M^a Pilar Villarte Canes
 DATES: Del 21 de febrer fins el 18 d'abril
 DURADA: 24 hores
 ASSISTENTS: 7 alumnes



EMPRESA: Associació Alt Urgell
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una associació sense ànim de lucre, amb l'objectiu de ser un referent social i empresarial a la comarca de l'Alt Urgell. És una entitat multisectorial, plural i independent, d'àmbit comarcal, que aplega empreses i empresaris.

L'HABILITAT MESTRA: COM PUG PARLAR EN PÚBLIC AMB CLAREDAT, CONFIANÇA I EMOCIÓ

PROFESSOR: Sebastián Darpa
 DATES: 10 i 11 d'abril
 DURADA: 8 hores
 ASSISTENTS: 5 alumnes
 EMPRESA: Serveto
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una empresa de transports europea, amb l'objectiu de ser referents europeus en solucions logístiques. Tenen serveis de transports terrestre internacional, nacional, marítim, aeri, emmagatzematge i de distribució.



EL LÍDER RESSONANT

PROFESSOR: Gorka Bartolomé
 DATES: Del 24 d'abril fins el 3 de maig
 ASSISTENTS: 2 alumnes
 EMPRESA: Cajebel
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una empresa de Transports familiar, situada a Rosselló. Es dedica a transportar tot tipus de productes, ja siguin a granel, líquids, o si necessiten un frigorífic per ser transportats.



CONSOLIDACIÓ DEL COMERÇ INTERNACIONAL EN ORGANITZACIONS

PROFESSOR: Remigi Palmés
 DATES: Del 24 al 29 de maig
 ASSISTENTS: 5 alumnes
 EMPRESA: Cooperativa Sant Isidre
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una cooperativa on es produeix oli d'oliva, fruita i fruits secs.



cooperativa de sant isidre de les Borges Blanques



EL CATALÀ A L'EMPRESA

PROFESSOR: German Paris Leza
 DATES: Del 7 al 10 de maig (1r grup)
 Del 17 al 24 de maig (2n grup)
 DURADA: 12 hores
 ASSISTENTS: 14 alumnes
 EMPRESA: SP Activa
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una empresa que ofereix la seva experiència en la gestió de prevenció de riscos laborals, d'acord amb les necessitats de cada empresa.



VENDES SAGE MURANO

PROFESSOR: Juan Antonio Lorenzo Milla
 DATA: 9 de juliol
 ASSISTENTS: 2 alumnes
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una corporació de Dret Públic que té com a missió principal la defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, i impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.



Cambra de Comerç
de Lleida

FRANCÈS AVANÇAT

PROFESSORA: Immaculada López
 DATES: Del 20 de juliol al 21 de desembre
 DURADA: 110 hores
 ASSISTENT: 1 alumne
 EMPRESA: Phoenix Arts Europe SLU
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Phoenix Arts Europa es una empresa fabricant de belles arts, fa arribar els productes dels grans especialistes en belles arts, als mercats de Sud d'Europa, oferint la millor qualitat.

**FRANCÈS AVANÇAT**

PROFESSORA: Elsa Barrière
 DATES: Del 3 de setembre al 19 de desembre
 DURADA: 29 hores
 ASSISTENTS: 4 alumnes
 EMPRESA: Transerveto
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: Es una empresa de transports europea, amb l'objectiu de ser referents europeus ens solucions logístiques. Tenen serveis de transports terrestre internacional, nacional, marítim, aeri, emmagatzematge i de distribució.

**BUSINESS ENGLISH. ADVANCED**

PROFESSOR: Simón Hey
 DATES: Del 2 d'octubre al 20 de desembre
 DURADA: 22 hores
 ASSISTENTS: 5 alumnes
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida
 ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una corporació de Dret Públic que té com a missió principal la defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, i impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.



Cambra de Comerç
de Lleida

FRANCÈS AVANÇAT

PROFESSORA: Elsa Barrière
 DATES: Del 3 d'octubre al 21 de desembre
 DURADA: 21 hores
 ASSISTENTS: 3 alumnes
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: És una corporació de Dret Públic que té com a missió principal la defensa dels interessos generals de les activitats industrials i de serveis, i impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques.



Cambra de Comerç
de Lleida

APRÈN LES CLAUS PER SER UN PRODUCT MANAGER EFICAC

PROFESSOR:	Luis Francisco Casado Román
DATES:	21 de novembre
DURADA:	8 hores
ASSISTENTS:	9 alumnes
EMPRESA:	Distform
ACTIVITAT DE L'EMPRESA:	Es una empresa Instal·ladora i distribuïdora que s'inicia amb la fabricació de bombes i mediadors per a consum propi, amb una ampla gamma de productes.

distform
foodservice solutions



ACTIVITATS 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 és:

- 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

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 las 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 activitats:

TALLER: FP DUAL I L'EMPRESA: FIGURA DEL TUTOR D'EMPRESA. TAULA D'EXPERIÈNCIES

DATA: 30 d'octubre de 2018
 DURADA: 5 hores
 ASSISTENTS: 20 persones



JORNADA: IMPULSEM LA FP DUAL EN LES NOSTRES EMPRESES

DATA: 29 de novembre de 2018
 DURADA: 2 hores
 ASSISTENTS: 30 persones



JORNADA: POSEM RUMB CAP A L'EMPRESA DE FUTUR AMB LA FP DUAL

DATA: 19 de desembre de 2018
 DURADA: 2 hores
 ASSISTENTS: 40 persones



RESUM

1	2	9	90
Taller	Jornades	Hores	Assistents

DESENVOLUPAMENT DEL TALENT

Des de l'àrea de formació confeccionem plans formatius semestrals, treballant totes les àrees funcionals que tenen les empreses per a l'especialització tant de directors, gerents, comandaments intermitjos 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.

2018

40 cursos presencials
8 cursos del portal virtual
10 workshops
0 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 2018.

3 Cursos
24 Hores
24 Assistents

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.

3 Cursos
31 Hores
23 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.

5 Cursos
34 Hores
27 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.

9 Cursos
56 Hores
36 Assistents



Curs "La fiscalitat en les operacions de comerç exterior".

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.

2

Cursos

50

Hores

12

Assistents

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.

3

Cursos

45

Hores

11

Assistents



Curs "Excel i Taules Dinàmiques".

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

53

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.

4

Cursos

108

Hores

18

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.

5

Cursos

41

Hores

45

Assistents



Seminari "Subministrament Immediat de l'IVA".



Curs "La nova LOPD".



Curs "Liquidació IRPF i el Patrimoni".

WORKSHOP / WORKSHOP BUSINESS

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

10

Workshops

22,5

Hores

286

Assistents



Workshop Business Secrets per ser visible en el teu mercat i en la teva professió, per Raimon Samsó.



Workshop Normes de Seguretat Alimentària.



Workshop Business Actitud positiva i felicitat en el lloc de treball com a avantatge competitiu, per Joaquín Viñas.



Workshop Business Rumb a l'empresa del futur, per Simon Dolan.



Workshop Business Autoestima automàtica cap a l'èxit personal i laboral, per Sílvia Congost.

CURSOS PORTAL VIRTUAL I/O A DISTÀNCIA

Relació de cursos realitzats:

- Community Manager: Gestiona les Xarxes Socials de l'empresa
- Marketing Management
- Excel 2016. Nivell Inicial
- Gestió Administrativa en Comerç Exterior. Nivell 1 i 2
- Inversions en borsa i altres mercats financers
- Excel 2003 / 2007. Nivell Intermig
- Excel 2016. Nivell Intermig
- Gestió Administrativa del Comerç Exterior. Nivell 1

8

Cursos

150

Hores

12

Assistents



Nova aula de la Cambra de Comerç de Lleida

PROGRAMES DIRECTIUS

POSTGRAU EN PLANTES INDUSTRIALS 4.0

DIRECCIÓ: Joan Buhigas
 COORDINACIÓ: Sílvia Ferrer
 DATES: Del 25 d'octubre de 2018 al 5 de març de 2019
 DURADA: 120 hores (presencial)
 LLOC: Cambra de Comerç de Lleida

Està dirigit a professionals de l'àmbit industrial que volen millorar les seves capacitats, competències i habilitats en la direcció, organització i gestió d'una planta industrial, tenint en compte les aportacions relacionades amb l'anomenada Indústria 4.0 a la productivitat, oportunitats de negoci i optimització dels processos.

L'objectiu d'aquest Programa és millorar les capacitats, competències i habilitats en la direcció, organització i gestió d'una planta industrial, tenint en compte les aportacions relacionades amb l'anomenada Indústria 4.0 a la productivitat, oportunitats de negoci i optimització dels processos. Conèixer i analitzar les principals tecnologies habilitadores de la indústria 4.0 per tal d'optimitzar processos. El curs posa especial atenció a com poden afrontar les empreses la seva estratègia en la transformació amb el mínim de disrupcions i que l'oportunitat esdevingui un avantatge.



Programa Directiu: Postgrau Plantes Industrials 4.0.

PCQI: PERSONAL QUALIFICAT EN CONTROLS PREVENTIUS PER A L'ALIMENTACIÓ

(SEGONS LLEI FSMA/FDA, EEUU)

L'objectiu d'aquesta formació és l'obtenció del certificat PCQI mitjançant la presentació dels requisits recollits en la Food Safety Modernization Act (FSMA), nova llei de seguretat alimentària de la FDA que és d'obligatori compliment per totes les empreses d'alimentació i suplementes dietètics.

Van aconseguir la seva certificació les empreses:

- Aneto Natural, S.L.U
- Borges Branded Foods, S.L.U
- Go Fruselva, S.L
- La Masrojana, S.L
- Laumont Truffles, S.L.U
- Nufri SAT 1596

Formació impartida per:



Programa Directiu: PCQI.

ALTRES ACTIVITATS

OXFORD TEST OF ENGLISH

La Cambra va signar en el 2018 un conveni amb la Universitat d'Oxford per ser centre examinador dels examens de nivell d'anglès A2-B1-B2.

Durant l'any 2018, s'han realitzat 8 grups d'alumnes que han pogut certificar el seu nivell d'anglès obtenint B1 i B2.

VOLS CERTIFICAR EL TEU NIVELL D'ANGLÈS?

L'Oxford Test of English, és un examen certificat per la Universitat d'Oxford i reconegut externament per institucions educatives

- 3 Nivells: A2-B1-B2
- Resultats ON LINE en 14 dies
- 4 competències

89 €

La Cambra de Comerç de Lleida és el teu nou

Anunci del Programa Directiu: Oxford Test of English



COL·LABORACIÓ CAMBRA I CIFO

El Centre d'Innovació i Formació Ocupacional (CIFO), centre públic de formació professional per la recerca de feina. Forma part de la xarxa de centres de formació ocupacional del SOC contribuint a la qualificació professional de les persones en situació d'atur.



La seva programació inclou especialitats formatives de les famílies professionals:

- Instal·lació i Manteniment
- Fabricació Mecànica
- Electricitat i Electrònica
- Energia i Aigua

que són d'aplicació al sector agrari i a la indústria alimentària.

El dia 8 de maig, ens van demanar la participació en el seu Certificat de Professionalitat "Formació per a Formadors", participant com a Institució pionera de formació empresarial.

Els 15 alumnes que van participar obtenien la qualificació per poder exercir com a professors en acadèmies de formació.



ACCIONS FORMATIVES DEL CONSORCI PER A LA FORMACIÓ CONTINUA DE CATALUNYA CONFORCAT

El Consorci per a la Formació Continua de Catalunya té encomanada la gestió i execució dels programes de la formació professional continua amb els següents objectius:

- Desenvolupar la formació professional contínua com a instrument essencial per garantir la formació al llarg de la vida, l'adaptació dels treballadors i de les empreses a la nova societat basada en el coneixement i el manteniment de la capacitat professional dels treballadors en supòsits de canvis i mutacions dels processos productius en el mar de l'estratègia europea d'ocupació.
- Garantir l'exercici efectiu de la competència de la Generalitat de Catalunya pel que fa a l'organització i gestió de la formació professional contínua amb independència de la forma de finançament o de l'origen dels fons.

- Impulsar i difondre entre empresaris i treballadors la formació professional contínua al conjunt del territori.

A l'any 2018 se'ns va concedir varies accions en dos programes:

PROGRAMA TRANSVERSAL:

Accions:

- Autònoms com gestionar els impostos
- Autònoms Com reduir els costos
- Autònoms Iniciació al màrqueting digital
- Nòmines i Seguretat Social



ACCIÓ 2. CURS AUTÒNOMS COM GESTIONAR ELS IMPOSTOS

Els objectius del curs son el d'introduir als autònoms en la gestió bàsica dels impostos, amb els següents continguts:

- Obligacions fiscals per a començar l'activitat (alta en el IAE)
- Factures: Elements obligatoris de la factura. Llibre de factures emeses i rebudes
- Obligacions Fiscals: conceptes previs (fet imposable, subjecte passiu, quota de l'impost) IVA
- L'IRPF: Calcular ingressos i despeses, realitzar la declaració anual. Situacions especials.

Llocs de celebració: Lleida, Solsona i Les Borges Blanques.

4

Cursos

32

Hores

27

Assistents



Acció 2. Curs Autònoms Com Gestionar els Impostos.

ACCIÓ 3. CURS AUTÒNOMS COM REDUIR COSTOS

L'objectiu del curs es donar a conèixer les estratègies per a la reducció dels costos a l'empresa, els continguts del curs son els següents:

- Estratègies de reducció de costos
- Ampliar el marge i l'activitat. Estratègies de reducció de costos. Incrementar el preu de venda
- Són els nostres productes diferents? Ampliar la quota de mercat. Augmentar clients i volum de comanda
- Negociar amb proveïdors. Conèixer als clients Internacionalització
- El cost en l'empresa Pime
- Quan he de reduir? El concepte de cost. La classificació de costos. El cost total de l'empresa. Els sistemes d'imputació de costos. Control de costos i desviacions. Diferencia cost-despesa-inversió
- Estratègies per a reduir costos

- Fer un pla de productivitat: concepte de productivitat. Factors de càlcul de la productivitat. Què significa productivitat? El pla de productivitat. La productivitat laboral. Fixament d'objectius de productivitat. Anàlisi de l'àrea de vendes.

Llocs de celebració: Lleida, Solsona, Mollerussa, Les Borges Blanques i Balaguer.

7

Cursos

56

Hores

74

Assistents



Acció 3. Curs Autònoms Com Reduir Costos.

ACCIÓ 5. CURS AUTÒNOMS, INICIACIÓ AL MÀRQUETING DIGITAL

Amb l'objectiu d'introduir els conceptes bàsics del màrqueting digital als autònoms i treballadors de petites empreses.

Els continguts del curs són:

- Google analytics
- Com elaborar un pla de màrqueting digital
- Estratègies Web
- Promoció i Publicitat a internet

Llocs de celebració: Lleida, Solsona i Les Borges Blanques.



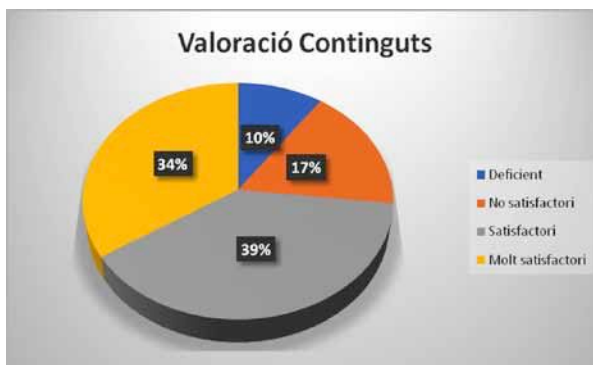
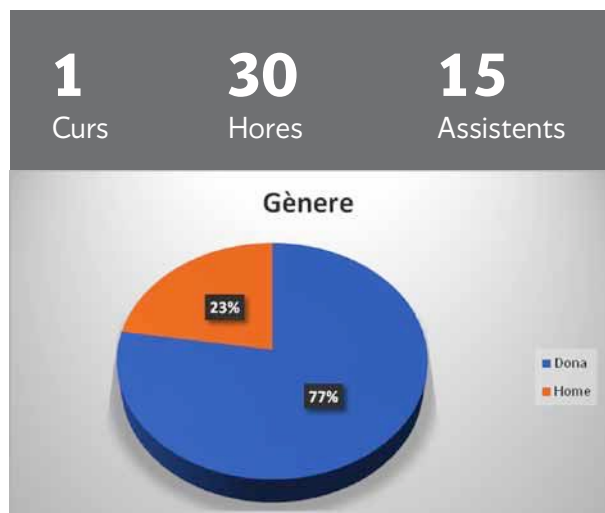
Acció 2. Curs Autònoms Com Gestionar els Impostos.

ACCIÓ 6. NÒMINES I SEGURETAT SOCIAL I

El curs de nòmines i Seguretat social es realitza a les nostres instal·lacions de la cambra de comerç, amb uns objectius generals com són:

- Proporcionar els coneixements i habilitats pràctiques necessàries per confeccionar nòmines en tots els supòsits que puguin donar-se en l'empresa així com l'elaboració d'assegurances socials i contractes de les últimes reformes
- Saber confeccionar un contracte de treball i el càlcul d'una aplicació

Els continguts del curs varen ser el els diferents contractes de treball, les afiliacions, els butlletins de cotització TC1 i TC2, liquidacions els salaris i la seva regulació legal...



PROGRAMA SECTORIAL:**Accions:**

- Anglès Professional per a Comerç Internacional
- Mitjans de Pagament Internacional
- Actualització Fiscal i Comptable

ACCIÓ 1. ACTUALITZACIÓ FISCAL I COMPTABLE

L'acció formativa, té com a objectiu analitzar les principals novetats legislatives en matèria fiscal i comptable aparegudes al llarg de l'exercici en curs i modificacions legals previstes per a l'exercici següent regulades en els Pressupostos Generals de l'estat, amb uns objectius com son:

- L'actualització contínua dels coneixements fiscals i comptables
- Conèixer la problemàtica de tancament comptable de l'exercici econòmic
- Conèixer les novetats legislatives més destacades
- Analitzar la previsió d'avantprojectes i futures reformes legislatives
- Conèixer les últimes novetats normatives, la seva aplicació pràctica i els diferents criteris i interpretacions.

Alguns dels seus objectius:

- Novetats en l'àmbit de l'IVA
- Novetats en l'àmbit de l'impost Sobre Societats
- Novetats en l'àmbit de l'IRPF
- Anàlisi de la problemàtica comptable dels tancaments de l'exercici
- Altres novetats fiscals

3

Cursos

45

Hores

51

Assistents

**ACCIÓ 2. ANGLÈS PROFESSIONAL PER A COMERÇ INTERNACIONAL**

Destinat a treballadors que utilitzen l'anglès en les seves tasques professionals els seus objectius són comunicar-se en anglès, amb un nivell com usuari competent, en les relacions i activitat de Comerç Internacional amb els següents punts:

- Interpretar la informació, línies i arguments d'un discurs oral en anglès formal i informal, presencial
- Interpretar les dades e informació específica de diferents documents, informes Comercials i fonts de informació de comerç internacional escrits en anglès, treien la informació rellevant per una exportació i/o importació de bens/serveis
- Produir missatges orals complexes en anglès amb fluïdesa, detall i claretat en situacions típus del comerç internacional
- Interactuar oralment en anglès, amb fluïdesa, amb un o almenys dos interlocutors

1

Curs

120

Hores

20

Assistents

ACCIÓ 3. MITJANS DE PAGAMENT INTERNACIONAL

Curs destinat a departaments d'exportació de la nostra demarcació amb els continguts per analitzar els diferents mitjans de pagament per a operacions de compravenda internacional, procediments de la seva gestió i l'elaboració dels documents. Els seus objectius son:

- Identificar la normativa que regula les clàusules de les transaccions internacional
- Definir i classificar les diferents modalitats del crèdit documentari
- Analitzar les avantatges e inconvenients per l'exportador i per al importador dels principals mitjans de pagament

1

Curs

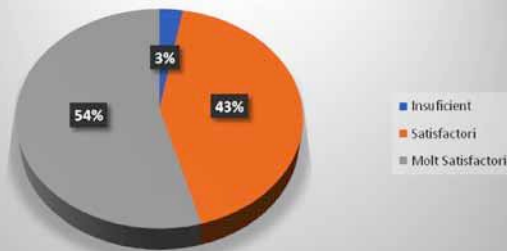
90

Hores

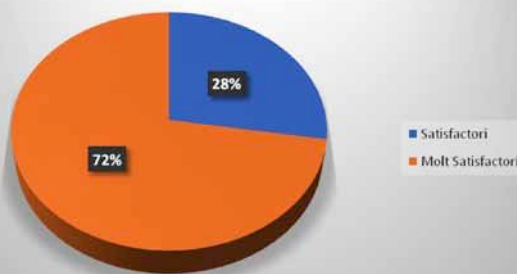
7

Assistents

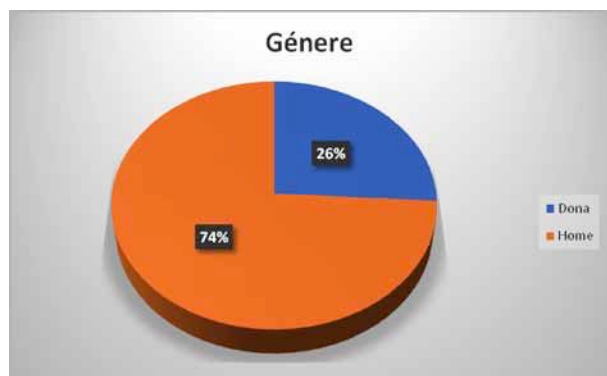
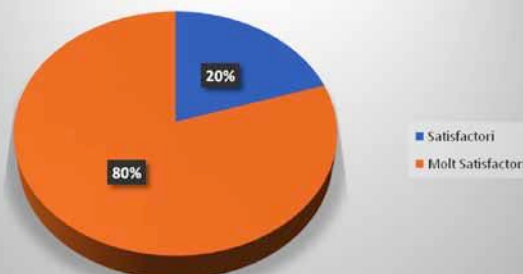
Continguts



Duració del Curs



Valoració Global del Curs



Acció 3. Mitjans de Pagament Internacional.



6

CLUB CAMBRA

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 SOCS

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

Directorí 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 misterios
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





7

ACTIVITATS DE NETWORKING

CICLE DE CONFERÈNCIES CATALUNYA, PRESENT I FUTUR

El Cicle de Conferències Catalunya, Present i Futur es va realitzar del 28 de febrer al 8 de maig, comptant amb les intervencions d'Oriol Amat, Roberto Ruíz-Sholtes i Guillem López-Casasnovas.

CLAUS PER SEGUIR GREIXENT EN ANYS DIFÍCILS

DATA: 28 de febrer de 2018
PONENT: Sr. Oriol Amat i Salas
Economista inclòs en el ranking H Index Scholar. Catedràtic d'Economia Financera i Comptabilitat de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona. President d'ACCID.



Conferència Oriol Amat.

LLUMS I OMBRES DELS MERCATS FINANCERS

DATA: 6 de març de 2018
 PONENT: Sr. Roberto Ruiz-Sholtes

Director d'estratègia de la **Unió de Bancs Suïssos (UBS)**, responsable de l'oficina d'Inversions a Espanya i membre del Comitè d'Inversions Global del CIO a Zuric.

PERSPECTIVES ECONÒMIQUES: REPTES I OPORTUNITATS. LES COSES QUE NECESSEM MILLORAR

DATA: 8 de maig de 2018
 PONENT: Sr. Guillem López-Casasnovas

Economista. Catedràtic d'Economia de la Universitat Pompeu Fabra. Fou conseller independent del Consell de Govern del Banc d'Espanya.

SESSIONS INFORMATIVES**COMPLIANCE PER A PIMES: ESTÁN PROTEGITS ELS PROPIETARIS DE LES NOSTRES EMPESES?**

DATA: 4 de maig de 2018
 PONENTS: ·Sr. Jaume Pujades
 Advocat Despatx Moragues.
 Delegat Territorial Compcat Lleida.
 ·Sr. Jacob Jordà
 Soci Director GNL Compliance.
 Vicepresident de Compcat

ASSISTENTS: 38 persones



Sessió Informativa Compliance.



Sessió Informativa Nou Reglament Europeu de Fertilitzants.

EL NOU REGLAMENT EUROPEU DE FERTILITZANTS. REAL DECRET 999/2017

DATA: 6 de juny de 2018
 PONENT: ·Sr. José Luis Virosta.

Consultor especialitzat de Sinergis Gestió Integrada

ASSISTENTS: 58 persones

L'OPERADOR ECONÒMIC AUTORITZAT (OEA)

DATA: 19 de juny de 2018
 PONENTS: Sr. Efreim Siles.
 Representant Duaner Titulat
 ASSISTENTS: 31 persones

**PRESENTACIÓ DEL LLIBRE: CONTINUAR?
 VENDRE? TANCAR?**

PONENTS: **Benvinguda:**
 ·Sr. Joan Simó i Burgués,
 President de la Cambra de
 Comerç
Presentació:
 ·Sr. Josep Tarragona, President
 de l'Associació Empresa Familiar
 ·Sr. Lluís Martínez-Ribes, Professor
 titular d'Esade i soci en m+f=!
 Marketing Catalysts, SL.
Autor del llibre:
 Sr. Jordi Tarragona, Advocat, em-
 presari i consultor especialista en
 Empresa Familiar
 ASSISTENTS: 32 persones

**PRESENTACIÓ DE LA MEMÒRIA DE
 CATALUNYA 2017. EVOLUCIÓ DE LA
 PROVÍNCIA I COMARQUES DE LLEIDA. RELACIÓ
 UNIVERSITAT-EMPRESA**

DATA: 28 de juny de 2018
 PONENTS: **Benvinguda:**
 ·Sr. Joan Simó i Burgués,
 President de la Cambra
 ·Sr. Roger Hernández, Director
 Banc de Santander de la zona de
 Lleida
Presentació Memòria:
 ·Sra. Carme Poveda, Directora de
 la Memòria Econòmica de
 Catalunya
 Relació Universitat-Empresa
 ·Dr. Ferran Badia, Vicerector de la
 Univesitat de Lleida
Cloenda:
 Sr. Delfí Robinat, President Cambra
 de Comerç de Tàrrrega
Cafè-Networking
 ASSISTENTS: 27 persones



Presentació del llibre: Continuar? Vendre? Tancar?



NITS CAMBRA

Cambra de Lleida l'any 2018 va organitzar dues noves sessions de les Nits Cambra.

El primer convidat en **CHEMA ALONSO**, Doctor en Seguretat Informàtica i Enginyer Tècnic de Sistemes Informàtics. En l'actualitat Global Chief Data Officer del grupo Telefónica, que ens va fer reflexionar sobre la seguretat de la informació, la privacitat, les xarxes socials i les fallades en sistemes que permeten a empreses portar la presa de decisions a escenaris molt més enllà de la privacitat de les persones.



El segon convidat, en **QUIM MASFERRER**, actor i director de teatre, guionista i presentador de televisió, va parlar de la seva experiència com a petit empresari, amb la intenció d'intercanviar vivències i compartir coneixements per aprendre d'altres, norma que segons ell segueix en el programa El Foraster.

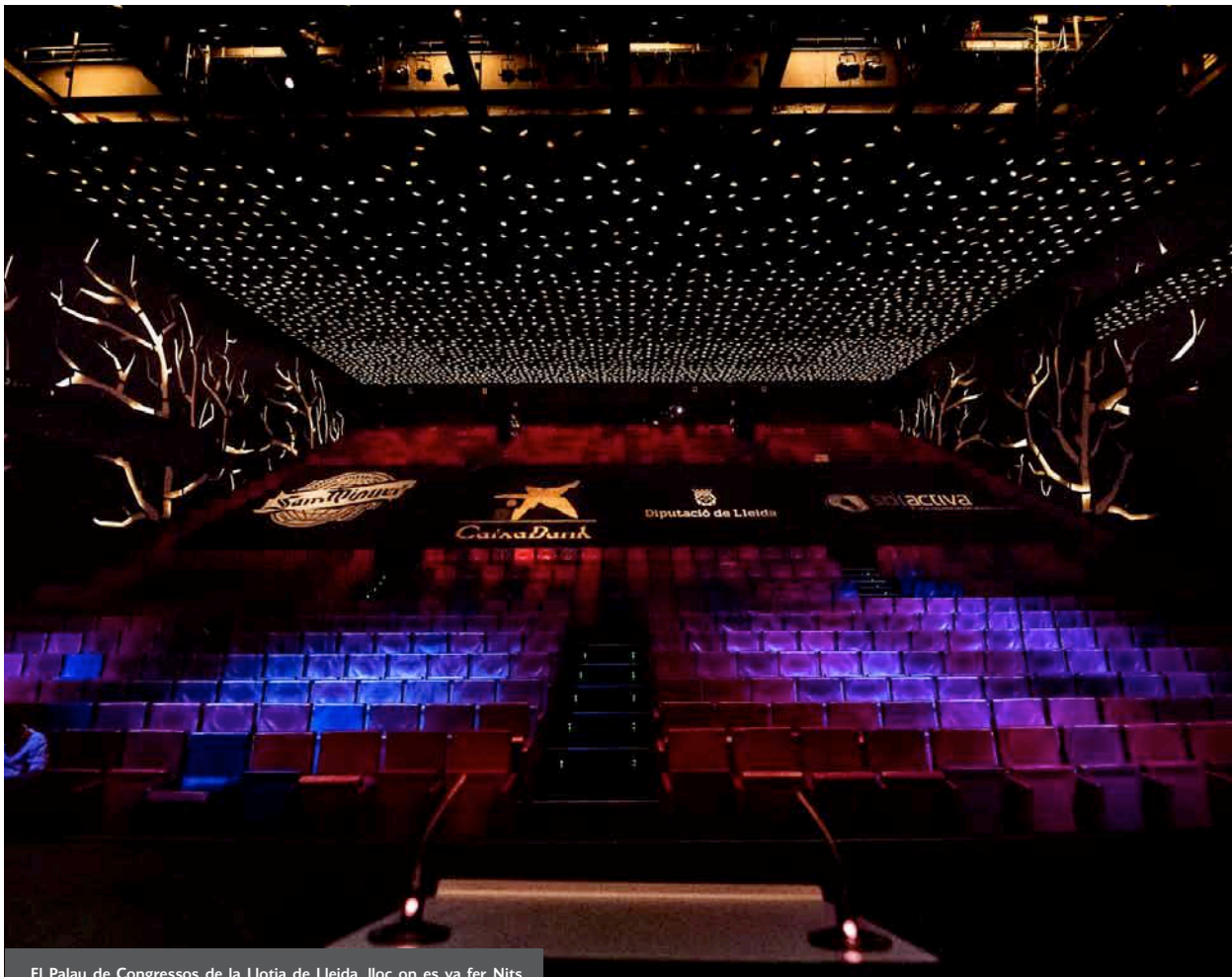
Nits Cambra

 Cambra de Comerç de Lleida



Els actes es van fer al Castell del Rei / La Suda i al Palau de Congressos a la Llotja, compten amb el suport de la Diputació de Lleida, La Caixa, Sant Miguel, SPActiva i llerna Online i van finalitzar amb un còcktel networking.





El Palau de Congressos de la Llotja de Lleida, lloc on es va fer Nits Cambra amb Quim Masferrer.



8

**SERVEIS
CAMBRA
PER ÀREES**

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 dins 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.

El Servei de Creació d'Empreses consisteix en un seguit de visites de l'emprenedor, concerta-

des prèviament amb un tècnic de la Cambra, 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.

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.



Pla empresa. Signat: theboxmarketing.com

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 empenedora en l'estudi i anàlisi del seu projecte empresarial.

L'atenció a la persona empenedora, 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 empenedores, que hagin obtingut el **Certificat de Viabilitat**, unes condicions de finançament avantatjoses per dur a terme les seves iniciatives empresarials, a través de les següents modalitats:

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

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

- Contribuir a la creació i consolidació de projectes empresarials viables per a les comarques de Lleida.

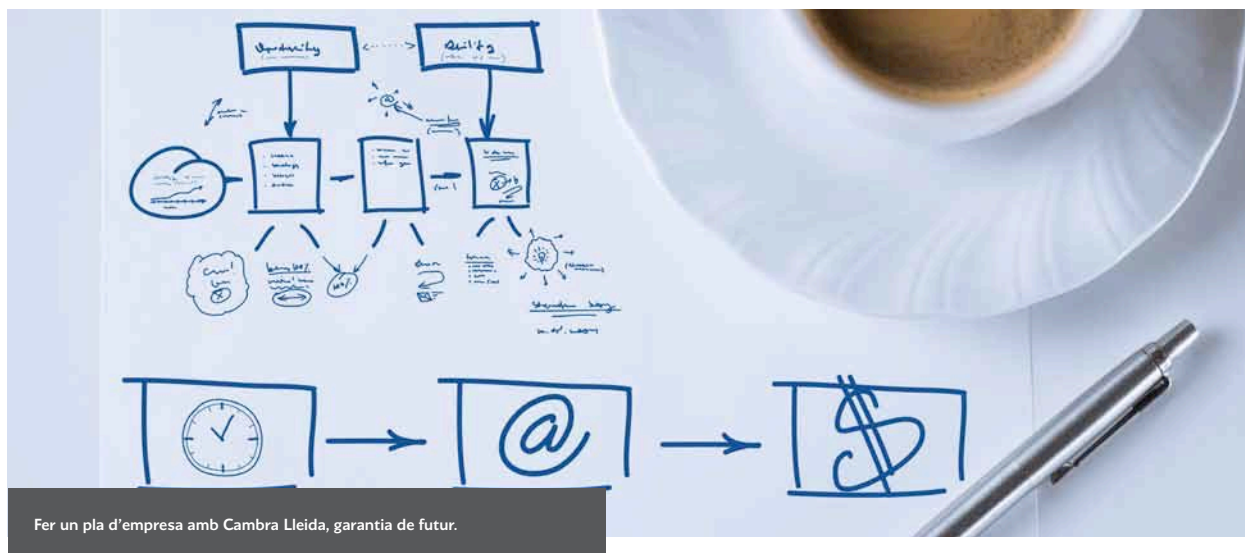
- Ajudar a incrementar el teixit empresarial de les Terres de Lleida.
- Millorar la qualitat dels nous projectes empresarials del territori.
- Contribuir a la generació d'ocupació en l'àmbit d'influència de la Cambra.
- Potenciar la formació empresarial dels nostres empenedores.
- Fomentar l'esperit empenedor.
- Suport a la consolidació d'empreses que porten poc temps al mercat.

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

- Sensibilització i difusió de l'activitat empenedora.
- Assessorament i suport en el procés d'empenedoria.
- Seguiment de les empreses creades.
- Formació dels empenedores.
- Suport a la consolidació de les empreses creades.
- Acompanyament i mediació financera.

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

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



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



RESUM ACCIONS CREACIÓ D'EMPRESSES 2018

ASSESSORAMENTS	58
PLANS D'EMPRESA FINALITZATS	9
EMPRESSES CREADES	29
ACOMPANYAMENT EN L'ACCÉS AL FINANÇAMENT	3

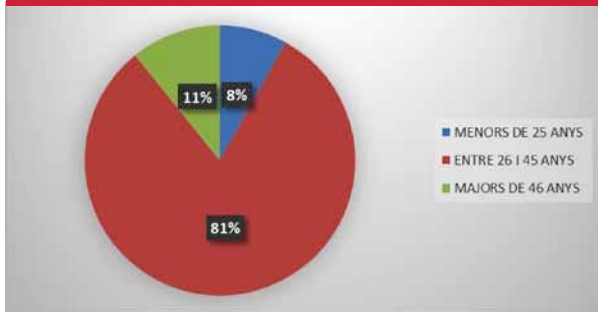
Durant l'any 2018 s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 58 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i d'aquestes, 29 han creat la seva empresa, fent realitat el seu projecte d'emprenedoria.

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

Aquest any s'ha formalitzat l'acompanyament per a l'accés al finançament, amb 3 emprenedors, ajudant-los d'una manera més activa a la recerca de finançament.

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

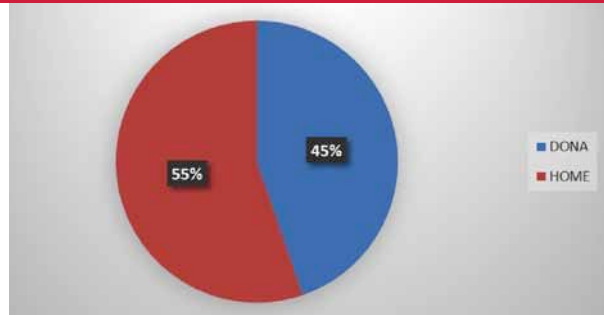


Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen entre 26 i 45 anys.

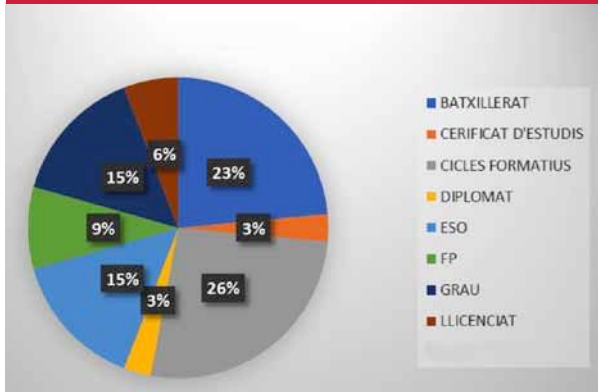
L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, encara que l'edat mitjana s'ha incrementat darrerament.

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

SEXE

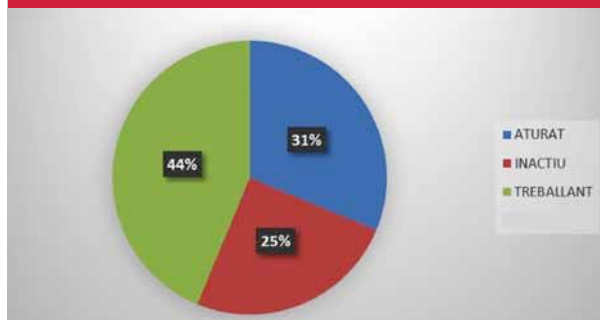


FORMACIÓ



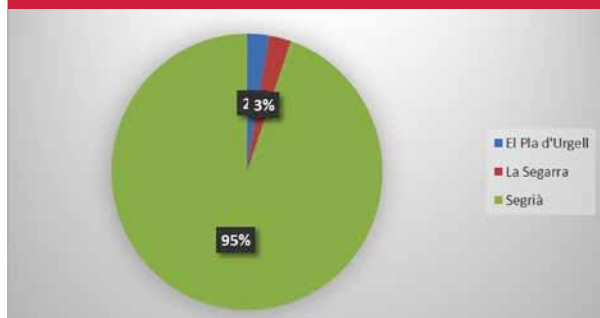
En el següent gràfic podem analitzar el perfil de les persones assessorades tenint en compte el seu grau de formació. El percentatge més nombrós d'emprenedors ha realitzat cicles formatius, l'altre grup nombrós és el de persones que han fet batxillerat. Si agrupem llicenciats, diplomats i persones amb estudis de grau podem veure l'important pes que tenen els estudis universitaris en la mostra. Per tant cal destacar el considerable augment del col·lectiu universitari, que en els darrers anys ha passat d'esser el col·lectiu menys representat a ser dels que més es dirigeixen a la Cambra en aquest àmbit.

SITUACIÓ LABORAL



Pel que fa a la situació laboral, un 31% dels emprenedors es troba aturat en el moment de l'assessorament, front el 44% que està treballant, la resta 25% són inactius.

PROCEDÈNCIA



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

EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS

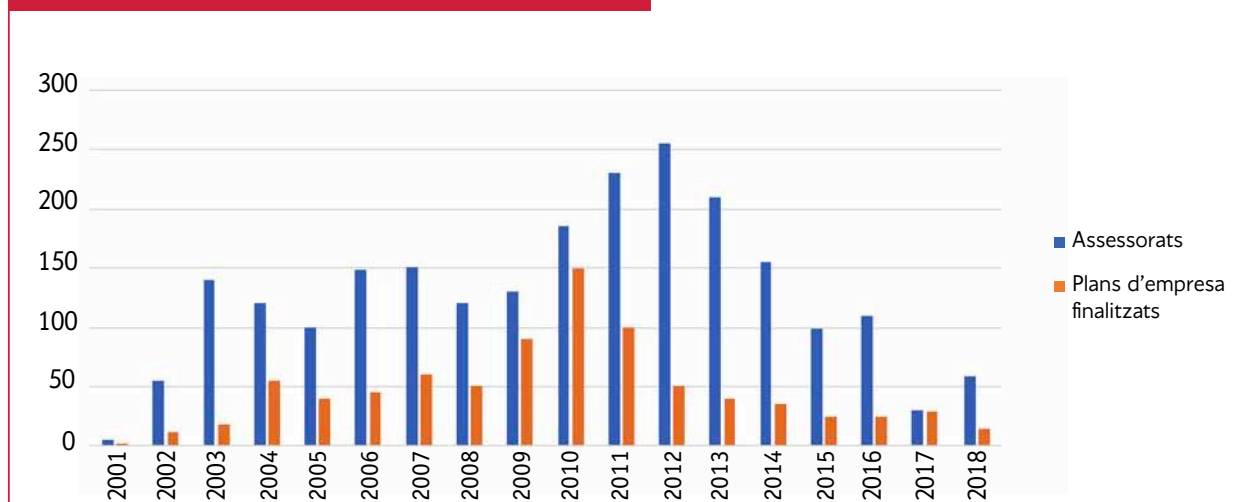
En el següent gràfic es mostra l'evolució de les persones assessorades i de les persones que han finalitzat el seu pla d'empresa, durant els darrers anys.

Cal clarificar la diferència existent entre els assessorats i els plans d'empresa finalitzats; considerem un assessorat, una persona que ha concertat cita amb els tècnics del Servei de Creació d'Empreses per una consulta puntual, i que no ha realitzat el pla d'empresa; d'altra banda, amb els plans d'empresa finalitzats, tal i com indica el nom, estem parlant

d'emprenedors que han rebut l'assessorament íntegre en l'acompliment del seu pla d'empresa i per tant l'han acabat.

En l'any 2018 hem tingut 58 consultes en l'àmbit de la Creació d'Empreses, tot i això, el nombre de plans d'empresa finalitzats ha estat menor, les persones s'han interessat, però no han realitzat tot el servei, han abandonat abans de tenir el pla d'empresa finalitzat, o bé han creat el seu negoci sense tenir acabat el pla. L'augment d'emprenedors, demostra que continuen sent molts els futurs empresaris que es dirigeixen a la Cambra per ésser assessorats.

EVOLUCIÓ SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESES



PUNT PAE

El departament de Creació d'Empreses, com a punt PAE, punt d'atenció a l'emprenedor, ofereix als seus emprenedors la possibilitat de constituir la seva empresa telemàticament. Des del 2003 la única forma jurídica que es podia tramitar via Internet era la Societat Limitada Nova Empresa (SLNE), això va canviar l'any 2009, i a partir de llavors a part de la SLNE, també podem tramitar les Societats Limitades (SL), al 2013 es va iniciar la tramitació que permet la constitució de l'autònom; aquest servei suposa un benefici econòmic, de temps i de tramitació per l'emprenedor, ja que els tràmits autonòmics i estatals es realitzen des de la Cambra, llavors, l'emprenedor únicament cal que es desplaci al notari, i a l'ajuntament, en cas de ser pertinents tràmits municipals.

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

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

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

TRAMITACIÓ PER ANY	SLNE	SRL	EMPRESARI INDIVIDUAL	TOTAL
2018	0	20	9	29
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

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.



Aquest 2018 s'han resolt consultes empresarials, i s'ha donat suport a empreses per tenir presència en la xarxa EEN i buscar partners.



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

Delegat: Manel Guirado Campos
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.



CLÚSTERS

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

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



Aquest 2016, hem continuat **treballant en el desenvolupament del Clúster dels Bioproductes de les Terres de Lleida.**

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

1. Millora en el mediambient

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

L'origen vegetal de tots aquests productes fa que siguin biodegradables, la qual cosa significa que

l'impacte mediambiental durant tot el cicle de vida d'aquests productes és menor que en els d'origen fòssil.

2. Reducció en la dependència energètica i de matèries primeres

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

3. Millora i transformació de zones agràries (avantatges pla de lleida)

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

La creació de nous mercats 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.



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

Oferint els següents serveis:

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



AGENDA NACIONAL 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 2018 s'ha realitzat una agenda nacional, aconseguint un volum de contactes i informació considerable.

La Cambra ofereix el servei de **plans de màrqueting**, ajudant a les mateixes a desenvolupar-se en aquesta àrea.

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

- Punt de partida. Què estem fent? Ens ajuda a arribar als clients?
- Anàlisi de l'entorn intern i extern
- Objectius comercials
- Estratègies:
 - Segmentació de clients: perfils, necessitats
 - Posicionament
 - Avantatges competitiu
 - "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 2018 s'han assessorat un total de 17 emprenedors, i creat 3 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.

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:

·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 aneco

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 2018 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'esvaïr dubtes de la manera més acurada possible; és per aquesta raó que disposem de diferents fonts d'informació a l'abast de les empreses lleidatanes com:

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

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

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

Addicionalment 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 2018 podem resumir breument en els següents punts:

CONTEXT 2018

Els aspectes més importants del 2018 amb afectació als resultats de la balança comercial han estat els següents:

- **Proteccionisme:** el compliment de la promesa electoral que Donald Trump va fer sobre la defensa dels productes nord-americans, ha suposat un canvi en les relacions comercials a nivell mundial.

La imposició d'aranzels a les importacions de productes provinents de la Xina, Canadà, Mèxic i la Unió Europea ha provocat un augment de les polítiques proteccionistes que ha frenat l'activitat exportadora de les grans potències.

Aquesta situació ha suposat una oportunitat per a les empreses de Lleida, les quals ja han començat a aprofitar-ne els beneficis amb

una especial atenció als productes del sector agrícola sobre els quals la Xina va imposar aranzels als d'origen nord-americà.

- **Tipus de canvi euro-dòlar USA:** aquest factor que durant molts anys havia estat contrari als interessos dels exportadors de la Zona Euro, actualment té una menor afectació. En aquest sentit, tot i que l'any 2018 el tipus de canvi ha estat menys favorable que l'any 2017 (hem passat d'una mitjana anual d'1,129USD per euro a una de 1,182USD per euro), també és cert que la tendència de l'any ha anat cap a un enfortiment del dòlar respecte l'euro, ja que l'any va començar amb un tipus de canvi de 1,220USD/euro i ha finalitzat a 1,138USD/euro.
- **Vet rus:** L'any 2014 Rússia va decidir imposar un vet a la fruita de la Unió Europea prohibint-ne

la seva importació, i aquesta decisió es manté encara a dia d'avui. El bloqueig d'un mercat tan important com el rus (l'any 2013 era el sisè país de destí de les exportacions lleidatanes i s'hi va exportar fruita per valor de 51 milions d'euros), ha afectat al sector exportador fructícola en general, obligant els exportadors a buscar mercats alternatius i a lluitar contra una pressió a la baixa dels preus.

- **Brexit:** L'any 2018 han disminuït sensiblement les exportacions al Regne Unit, passant de 96,17 milions d'euros l'any 2017 als 88,21 milions del 2018. Aquesta xifra és molt propera a la de mercats com Andorra, Emirats Àrabs

Units i Portugal, que en cas de confirmar-se aquesta tendència podrien relegar el Regne Unit al setè lloc dels principals destins de les exportacions lleidatanes. En aquest sentit, no es pot assegurar que la incertesa que està suposant la negociació per la sortida del Regne Unit de la Unió Europea sigui l'únic factor que expliqui aquesta davallada, però cal tenir en compte que en funció de com sigui el "Brexit" les vendes a aquest país es podrien veure fortament ressentides. En cas de produir-se una sortida no negociada (Brexit dur), les conseqüències en matèria de costos logístics, administratius i fiscals podrien provocar una important davallada de les vendes.

PRINCIPALS DADES DE L'ANY 2018

1. Tenint en compte les dades definitives publicades pel Departament de Duanes i Impostos Especials fins el mes de novembre i les previsions del mes de desembre realitzades pels serveis tècnics de la Cambra, es preveu que l'any 2018 **la Balança Comercial de Lleida tornarà a batre el seu màxim històric arribant el total d'intercanvis comercials internacionals als 3.076,19 milions d'euros**, trencant per primera vegada la barrera dels 3.000 milions d'euros. Aquesta xifra representa un augment de 122,73 milions d'euros respecte l'any precedent, suposant un creixement del 4,16% respecte el 2017. D'aquesta manera, **es posa de manifest la importància que té la internacionalització per les empreses de Lleida.**
2. **Les exportacions de Lleida han arribat als 2.094,70 milions d'euros. Això significa un increment del 1,65% respecte l'any 2017.**
3. **Les importacions han augmentat de forma molt important. Concretament un 9,93% amb un valor total de 981,49 milions d'euros.**
4. **La Balança Comercial segueix sent positiva amb un superàvit de 1.113,21 milions d'euros, mentre que les Balances de Catalunya i Espanya són deficitàries.** Les exportacions doblen les importacions.
5. **El nombre d'empreses exportadores ha augmentat de forma importantíssima**, passant de 2.463 a 3.876 (un 46% més). D'igual manera també ha augmentat el nombre d'empreses exportadores regulars, que han passat de 815 a 909 (+12%). Es considera que una empresa és exportadora regular quan realitza vendes internacionals continuades durant 4 anys.
6. Geogràficament, **el principal destí de les exportacions de Lleida continua sent els països de la Unió Europea** (on s'hi exporta un 62,59% del total). Segueixen a la Unió Europea com a destins de les exportacions de Lleida els països del continent asiàtic amb un 13,17%, el continent americà amb un 10,48%, els països de la resta d'Europa amb un 7,77%, Àfrica amb un 5,51%, i Oceania amb un 0,50%.
7. **Els principals països d'exportació són França (20,30%), Alemanya (10,42%), Itàlia (8,24%) i Regne Unit (4,51%) dins de la Unió Europea i Andorra (4,33%), Emirats Àrabs Units (4,22%), Estats Units (3,90%) i Brasil (1,93%) com a països no comunitaris.**
8. Les principals variacions de les exportacions han estat en els següents països:
 - **Regne Unit:** Les vendes a Regne Unit han disminuït un 8,28% principalment per dos motius.

D'una banda, les expedicions de productes carnis i els seus derivats han disminuït en 4,22 milions d'euros (-24%). Per altra banda, també han disminuït les vendes d'oli d'oliva, les quals han reduït en 5,13 milions d'euros -28%).

- **Andorra:** Les vendes a Andorra s'han incrementat un 13,04% degut a l'augment de les vendes de diversos productes: automoció (+22%), materials de construcció (+20%), i diversos productes agroalimentaris (+13%).
- **Emirats Àrabs Units:** les vendes a aquest país ha disminuït un 11,31% degut a que les exportacions d'alfals deshidratat han passat de 77,39 milions d'euros l'any 2017 a 71,94 l'any 2018. En menor mesura també hi ha afectat la reducció de les vendes de maquinària industrial, que ha passat de 6,20 milions l'any 2017 a 2,47 milions aquest 2018.
- **Estats Units:** Les exportacions als Estats Units han augmentat un 13,10% degut a que les exportacions de joieria i rellotgeria han passat de 8,75 milions d'euros a 11,57, així com les d'oli d'oliva han passat de 38,90 milions d'euros l'any 2017 als 44,98 d'aquest 2018.
- **Xina:** en aquest cas les vendes han augmentat un 86,72% gràcies a l'increment de les exportacions d'alfals deshidratat. L'any 2017 se'n va exportar per valor de 4,92 milions d'euros, mentre que aquest 2018 han assolit els 20,64 milions. Aquest increment s'ha produït tant en pes com en valor. De fet, el preu ha passat de 193€/tona als 215€/tona.
- **Turquia:** Turquia és el país en que les exportacions han augmentat més. Concretament ho han fet en un 282%, i el principal motiu ha estat l'increment de les exportacions d'animals bovins vius, que han passat de 500 a més de 15.000 caps de bestiar.
- **Hongria:** l'augment del 192,08% de les exportacions a Hongria ha vingut donat per l'increment de les exportacions d'animals bovins vius, que han passat de 1.900 a més de 13.300 caps de bestiar.
- **Japó:** En aquest cas l'augment de les exportacions a estat del 40,42%. El principal motiu ha estat l'augment de les vendes de suc, que han passat d'1,31 milions d'euros a 4,55 milions aquest 2018.
- **Corea del Sud:** En aquest cas, les exportacions han sofert una davallada del 44,67%. El principal motiu ha estat l'espectacular caiguda de les exportacions d'oli d'oliva, que han passat de 18,01 milions d'euros l'any 2017 als 2,68 milions del 2018.

RANKING DE PRODUCTES EXPORTATS

	2018	2017	Variació 2018/2017	
1	Fruita d'os	259,98	274,00	-5,12%
2	Oli d'oliva	240,66	273,54	-12,02%
3	Farratges	126,34	107,46	17,57%
4	Carn de porcí	93,28	89,34	4,41%
5	Conserves hortofructícoles	82,02	77,39	5,99%
6	Animals vius de l'espècie bovina	73,53	25,06	193,42%
7	Paper i cartró	62,59	49,37	26,79%
8	Tecnologia agrícola	56,98	54,51	4,53%
9	Productes de fosa	54,51	50,87	7,16%
10	Fruita de llavor	53,99	67,90	-20,49%
11	Sucs	45,51	50,99	-10,75%
12	Altres olis vegetals	44,29	43,53	1,75%
13	Aparells d'il·luminació	39,16	39,19	-0,09%
14	Components i accessoris d'automoció	37,81	37,74	0,19%
15	Joieria	35,42	30,63	15,64%
16	Alimentació animals domèstics	33,35	28,14	18,51%
	Subtotal	1.339,43	1.299,65	3,06%
	Altres	615,03	621,98	
	Total productes	1.954,46	1.921,64	

9. Principals variacions:

- **Fruita:** El valor de les exportacions de fruita s'han vist reduïdes de forma significativa aquest 2018, sobretot les referents a fruita de llavor. No obstant, **la fruita s'ha exportat a un preu superior que l'any 2017.**

Pel que fa a les principals destinacions de la fruita destaquen Alemanya, França, Itàlia i Brasil. El principal creixement de l'any 2018 s'ha donat a Suïssa. Per contra, Alemanya ha sofert una davallada important.

- **Oli d'oliva:** Les exportacions d'oli d'oliva han sofert una davallada del 12,02%. El principal motiu ha estat la caiguda de les vendes a Corea del Sud, on les exportacions han passat de 18,01 milions d'euros l'any 2017 a només 2,68 milions l'any 2018; a Itàlia (on han passat de 38,61 milions a 25,84), i al Regne Unit (on han passat de 17,98 milions d'euros a 12,85 milions) també s'han produït descensos importants. Cal destacar que aquesta davallada ha vingut donada tan per una davallada en la quantitat exportada, com també en el seu preu.
- **Farratges:** Les exportacions de farratges han augmentat un 17,57%, passant de 107,46 milions d'euros l'any 2017 als 126,34 milions del 2018. Aquest augment ha estat provocat per

l'increment de les vendes a Xina, les quals han passat de 4,86 milions d'euros l'any 2017 a 20,53 milions l'any 2018.

Així mateix, és important esmentar que l'increment s'ha produït tant pel que fa al volum exportat (95.709 tones respecte les 25.477 de l'any 2017), com en el seu valor (214,50€/TM l'any 2018 respecte els 190,76€/TM del 2017).

- **Animals vius de l'espècie bovina:** Les exportacions d'animals vius de l'espècie bovina han augmentat de forma molt important. Concretament, han crescut un 193,42%. Els principals motius d'aquests creixements han estat l'augment de les vendes a Turquia (han passat de 500 caps a 15.870), a Hongria (han passat de 1.900 caps a 13.300), i al Líban (s'ha passat de 5.010 a 9.890).
- **Paper i cartró:** Les exportacions d'aquests productes han augmentat un 26,79%, passant dels 49,37 milions d'euros a 62,59 milions. Aquest increment ve donat per la suma de petits increments a molts mercats.
- **Sucs de fruita:** L'exportació de suc de fruita ha disminuït un 10,75%, passant dels 50,99 milions d'euros de l'any 2017 als 45,51 milions del 2018. Aquesta davallada de vendes s'ha fet notar sobretot a França, Japó i Regne Unit.

RANKING DE PRODUCTES IMPORTATS

		2018	2017	Variació 2018/2017
1	Cereals	71,38	96,54	-26,06%
2	Oli d'oliva	56,35	23,47	140,12%
3	Componentes i accessoris d'automoció	44,54	36,94	20,57%
4	Productes de fosa	39,14	24,28	61,16%
5	Envasos i embalatges	31,62	32,20	-1,81%
6	Animals vius de l'espècie bovina	30,35	25,90	17,18%
7	Matèries primes i semimanufactures de plàstic	29,50	24,38	21,00%
8	Electrodomèstics	27,29	25,47	7,12%
9	Begudes alcohòliques	22,91	18,39	24,62%
10	Altres productes químics	22,64	22,90	-1,14%
11	Llavors de girasol	21,60	22,15	-2,48%
12	Paper i semimanufactures	21,55	19,88	8,36%
13	Animals vius de l'espècie porcina	20,92	14,44	44,88%
14	Automòbils	19,63	13,28	47,87%
15	Aparells d'il·luminació	17,19	1,61	965,14%
	Subtotal	476,61	401,84	
	Altres	432,33	420,13	
	Total Productes	908,94	821,97	

CONCLUSIONS FINALS

Com s'ha pogut observar amb la presentació de les dades anteriors, la internacionalització és i ha de ser encara més una eina per a millorar la competitivitat de les nostres empreses.

A mode de resum, els principals missatges a transmetre són:

1. Les exportacions de les empreses de Lleida arriben al seu nivell més alt de tota la història, amb un total de 2.094,70 milions d'euros i un 1,65% més que l'any 2017.

2. També assoleixen el major nivell de la història el nombre d'empreses exportadores, les quals s'han incrementat en un 46% arribant a les 3.876 (909 de les quals són exportadores regulars).

3. Les importacions també han augmentat (9,93%).

4. La balança comercial de Lleida té el major superàvit de la història, mentre que les balances comercials de Catalunya i Espanya són deficitàries.

5. Els principals destins de les nostres exportacions són els mercats de la Unió Europea, tot i que cada cop hi ha una major diversificació de mercats i el pes percentual de les exportacions a la UE és menor.

6. Els principals productes que s'exporten son agroalimentaris, els quals suposen el 59% del total. No obstant, cada cop s'exporten més productes i l'alimentació per pes específic. La fruita, l'oli d'oliva, els farratges i la carn de porcí suposen el 37% de les exportacions lleidatanes.

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 2018, hi va haver unes 10 empreses que ens varen sol·licitar aquets servei de bases de dades internacionals.

b) AGENDES PERSONALITZADES DE PROSPECCIÓ DE MERCATS:

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

Un total de 5 empreses van sol·licitar aquest servei el passat 2018.



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 59 les empreses que han utilitzat 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 2018 s'han continuat les gestions de recobrament d'algun expedients.

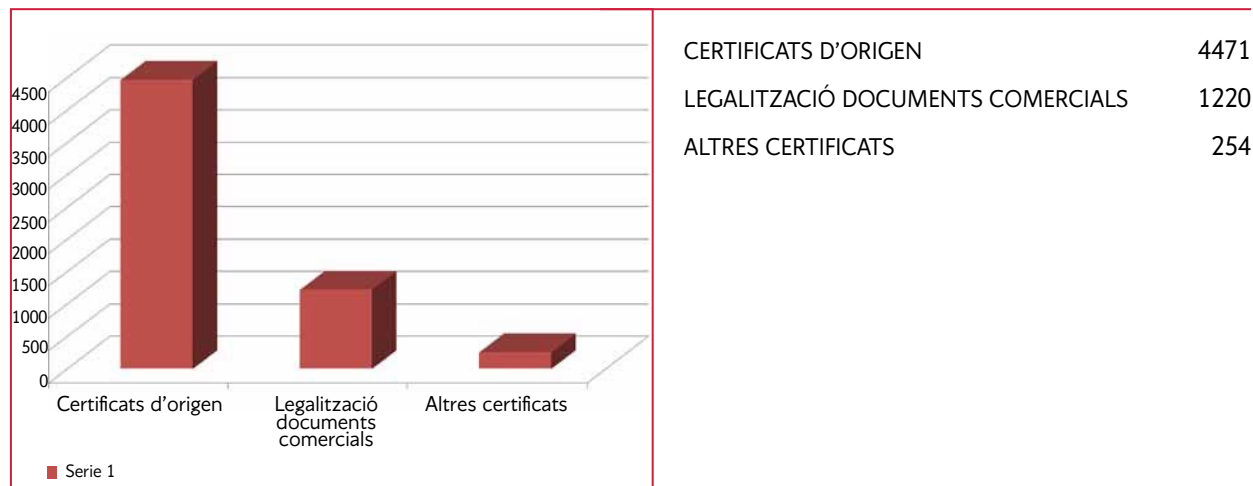
c) TRADUCCIONS I INTERPRETACIONS:

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.

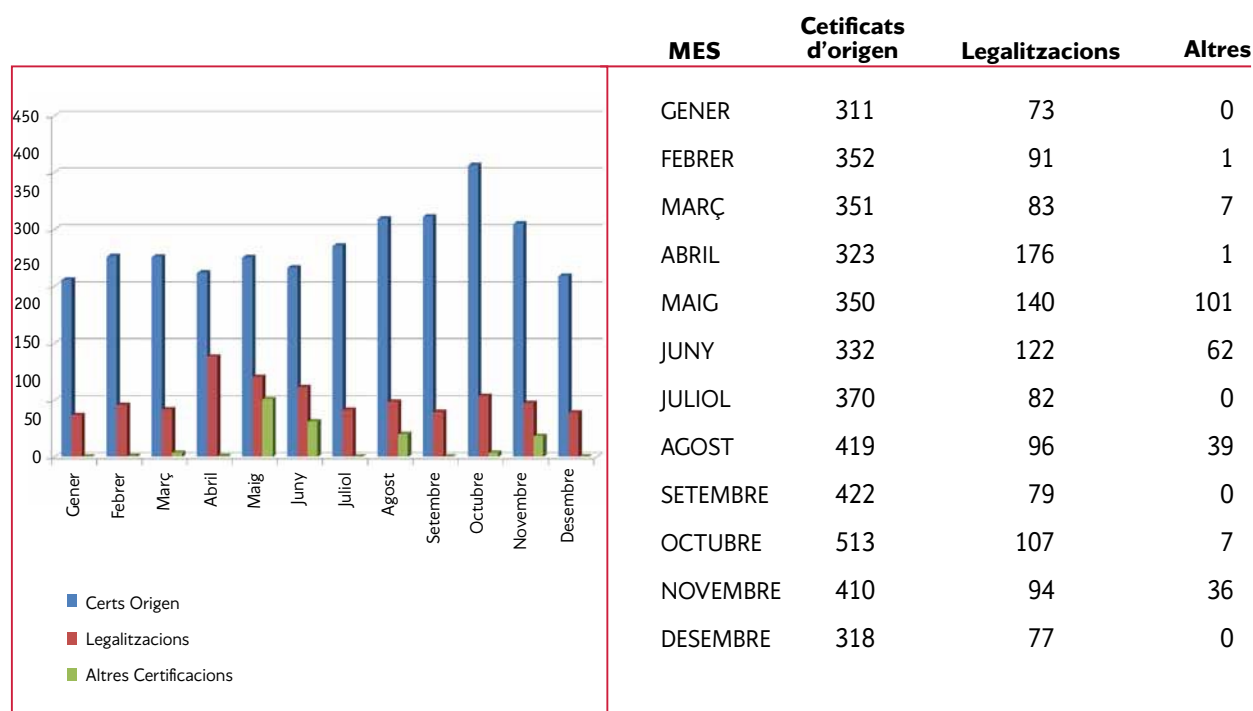
Depenent de les necessitats de cada client oferim traduccions de qualsevol tipus de documents, traduccions jurades de documents oficials i un servei d'intèrprets en qualsevol idioma.

Durant el transcurs de l'any 2018 un total de vuit empreses van sol·licitar el servei de traduccions i interpretacions.

CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS DE DOCUMENTS 2018



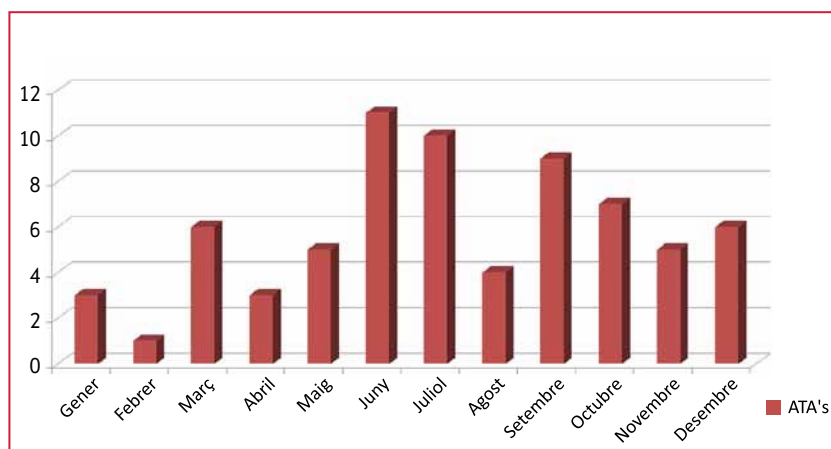
RESUM CERTIFICATS ORIGEN I LEGALITZACIONS ANY 2018



QUADERNS ATA 2018

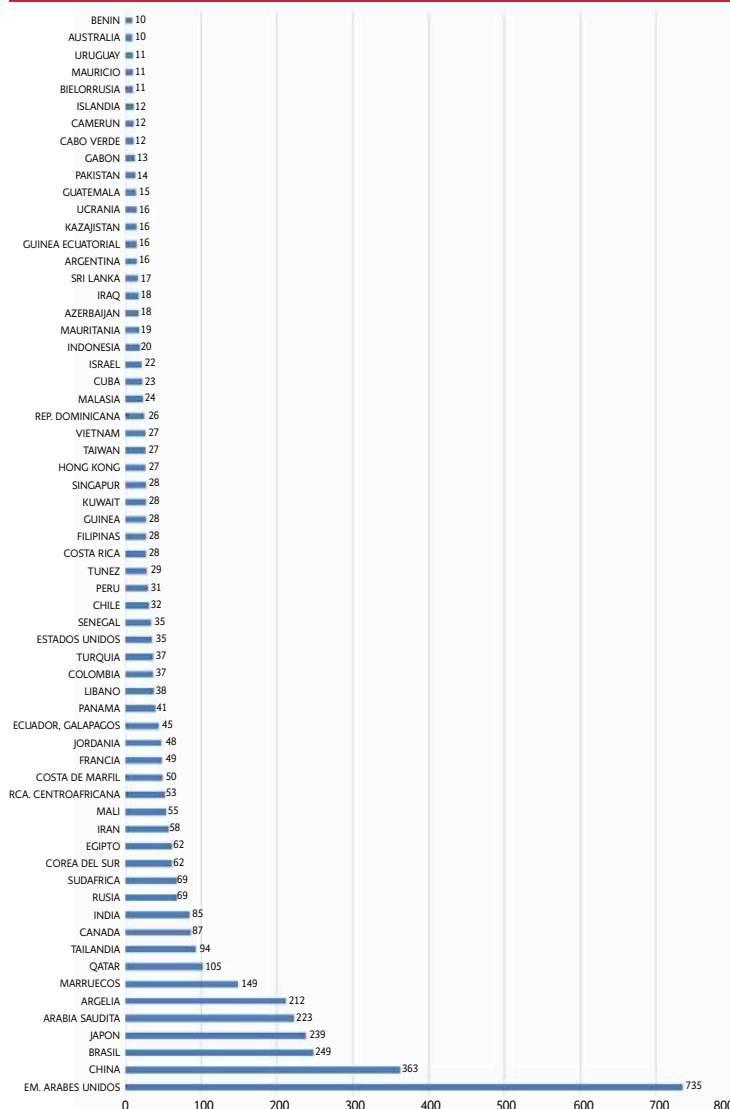
RESUM QUADERNS ATA ANY 2018

MES	ATA's
GENER	3
FEBRER	1
MARÇ	6
ABRIL	3
MAIG	5
JUNY	11
JULIOL	10
AGOST	4
SETEMBRE	9
OCTUBRE	7
NOVEMBRE	5
DESEMBRE	6



CERTIFICATS D'ORIGEN PER PAÏSOS

NÚM. CERTIFICATS PER PAÏSOS



E. ARABES U.	735	FILIPINAS	28
CHINA	363	GUINEA	28
BRASIL	249	KUWAIT	28
JAPON	239	SINGAPUR	28
ARABIA SAUDITA	223	HONG KONG	27
ARGELIA	212	TAIWAN	27
MARRUECOS	149	VIETNAM	27
QATAR	103	REPUBLICA DOMINICANA	26
TAILÀNDIA	94	MALÀSIA	24
CANADA	87	CUBA	23
INDIA	85	ISRAEL	22
RUSIA	69	INDONESIA	20
SUDÀFRICA	69	MAURITANIA	19
COREA DEL SUR	62	AZERBAIJAN	18
EGIPTO	62	IRAQ	18
IRAN	58	SRI LANKA	17
MALI	55	ARGENTINA	16
R. CENTROAFRICANA	53	GUINEA ECUATORIAL	16
COSTA DE MARFIL	50	KAZAJISTAN	16
FRANCIA	49	UCRANIA	16
JORDANIA	48	GUATEMALA	15
ECUADOR, GALAPAGOS	45	PAKISTAN	14
PANAMA	41	GABON	13
LIBANO	38	CABO VERDE	12
COLOMBIA	37	CAMERUN	12
TURQUIA	37	ISLANDIA	12
ESTADOS UNIDOS	36	BIELORRUSIA	11
SENEGAL	35	MAURICIO	11
CHILE	32	URUGUAY	11
PERU	31	AUSTRÀLIA	10
TUNEZ	29	BENIN	10
COSTA RICA	28		

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 vàrem organitzar una Jornada de Mercat Informativa amb l'objectiu de

contribuir a la millora continua dels departaments d'internacionalització de les empreses de Lleida.

A continuació realitzem una presentació més acurada d'aquesta activitat:

SESSIÓ INFORMATIVA

CLAUS D'ÈXIT EN L'OBERTURA DELS MERCATS DE L'ÀFRICA OCCIDENTAL: COSTA D'IVORI, SENEGAL, CAMERUN, ENTRE D'ALTRES

DATA: **29 de juny de 2018**

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.

Des de fa uns anys, els creixements econòmics de les mercats de l'Àfrica Occidental estan sent molt importants, amb una mitjana anual del 8%, que probablement es mantindran amb poques variacions en els propers anys. Aquests creixements acompanyats amb una baixa saturació dels mercats estan implicant l'existència de grans oportunitats de negoci per a les empreses europees en tots els sectors.

ADREÇAT A:

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

PROGRAMA:

- 10.00 h Recepció d'assistents.
- 10.10 h Breu introducció sobre els mercats d'Àfrica Occidental.
- 10.30 h Oportunitats reals per a les empreses catalanes.
- 10.50 h Vies idònies per afrontar aquests mercats.
- 11.10 h Factors clau per tenir èxit a l'Àfrica Occidental.
- 11.30 h Precs i preguntes.

ASSISTENTS: 9 empreses.



CERTIFICATS DIGITALS

Servei de certificació digital o signatura electrònica empresarial "camerfirma"

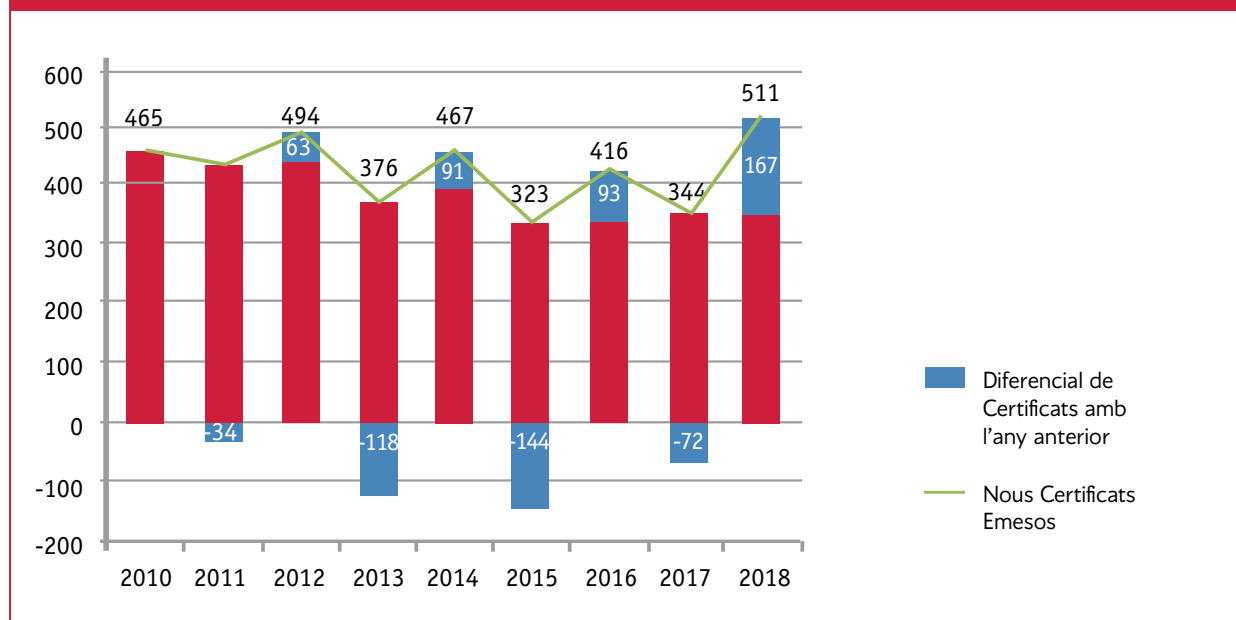
La Cambra de Comerç de Lleida ofereix a les empreses Certificats Digitals que són una eina per poder signar documents amb Signatura Electrònica Avançada i Reconeguda, necessària per poder substituir la signatura manuscrita en processos telemàtics (identificació a Internet, signatura de documents ofimàtics,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

L'any 2018 es varen tramitar un total de **511 certificats digitals**, 167 més que a l'any anterior. Al gràfic de sota "Evolució Anual dels Certificats Digitals generats per la Cambra de Lleida", podem veure que és la millor xifra dels últims anys. L'increment de certificats emesos d'aquest darrer any 2018 es degut a l'increment de la creació d'empreses a la demarcació de la Cambra.



La certificació digital Camerfirma és valorada per l'agilitat en la seva tramitació, pel suport tècnic i per la confiança a nivell Internacional.

EVOLUCIÓ ANUAL DE L'ACUMULAT DELS CERTIFICATS DIGITALS GENERATS PER LA CAMBRA DE LLEIDA



LLOGUER DE SALES

GENER

DIA

- 8 - GESTIÓ INTEGRAL DE COMUNITATS
- 12 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 16 - AGROSEGURO
- 18 - ESADE ALUMNI
- 23 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 24 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 25 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

FEBRER

DIA

- 1 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- CASER SEGUROS
- 7 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 14 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 22 - COL·LEGI D'APIS
- FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

MARÇ

DIA

- 1 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 6 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 20 - SANITAS
- 21 - HARDNET SOLUTIONS

ABRIL

DIA

- 4 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 6 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 10 - BANC BILBAO VIZCAYA
- 11 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- ASSEGURANCES PLUS ULTRA
- 13 - RANDSTAD
- 19 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 25 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 27 - CONSELL COMARCAL DE SEGRÀ

MAIG

DIA

- 3 - COMUNITAT DE PROPIETARIS RAMON CASTEJON, 5 I 7
- 8 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 9 - ESADE ALUMNI
- 16 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 23 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 30 - COL·LEGI DE CENSORS DE COMPTES
- LA GREMIAL
- 31 - ESADE ALUMNI

JUNY

DIA

- 6 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - CAIXABANK
- 22 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

JULIOL

DIA

- 3 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 4 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 6 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 12 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 18 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

SETEMBRE

DIA

- 10 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 26 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

OCTUBRE

DIA

- 10 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 17 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 23 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 30 - CLINICA DE PONENT

NOVEMBRE

DIA

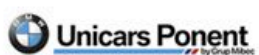
- 6 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 9 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 28 - CENSORS DE COMPTES DE CATALUNYA
- 29 - AGROSEGURO
- AMOR OLIVA
- 30 - FRILESA

DESEMBRE

DIA

- 11 - FECOM
- 12 - AMOR OLIVA

Amb agraïment
als col·laboradors:





Cambra de Comerç
de Lleida

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