

memòria d'activitats **2020**



Cambra de Comerç
de Lleida

ÍNDEX

1 LA INSTITUCIÓ 3

- Presentació president 5
- La Cambra 6
- Composició de La Cambra 7
- Reunions 9

2 OPINIÓ 11

3 DIA A DIA 27

4 PROGRAMES I PROJECTES 39

- Per a joves 40
 - PICE 40
- Per adults 44
 - PICE +45 44
- Fires de Formació i Treball 46
- #Jovullser 46
- Competitivitat 47
 - Ritme econòmic 47
 - Pla de comerç minorista 49
- Programes de suport a la innovació 50
 - TIC Cámaras 50
- Interreg 52
 - CCI Pirineus Med II 52
- Internacional 55
 - Promoció exterior 55
 - Missions inverses 55
 - Expande/Expande digital 61
- Projectes a internet 63

5 FORMACIÓ 67

- Desenvolupament del talent 68
- Formació Portal Virtual 72
- Formació In Company 73
- Jornades de competitivitat 76
- Programa FP Dual Empreses 78
- Webinars 82

6 CLUB CAMBRA 91

- Què és i com fer-se soci 92
- Avantatges Club Cambra 93

7 ACTIVITATS DE NETWORKING 97

- Jornades i conferències 98
- Jornades Business 101

8 SERVEIS CAMBRA PER ÀREES 105

- Servei creació empreses 106
- Dinamització territorial 111
 - Delegacions 111
 - Clústers 112
- Innovació 113
- Departament de comerç interior 114
- Departament internacional 115
 - Altres serveis exportador 115
 - Altes i certificats 117
 - Jornades informatives comerç internacional 119
- Altres tràmits Cambra 121
 - Certificats digitals 121
 - Lloguer de sales 122



Jaume Saltó i Albareda

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



1

LA INSTITUCIÓ



2020: UN MALSON PER AQUEST TERRITORI

Tots recordarem aquest any 2020, principi d'una nova dècada, com l'any que el món va tenir que lluitar contra una pandèmia per la que no estàvem preparats i què ha generat una crisi econòmica a nivell mundial mai vista. Un nou coronavirus que va saltar d'un animal a una persona a la ciutat de Wuhan, a finals de 2019, i el 30 de gener, l'Organització Mundial de la Salut (OMS) va declarar una situació d'emergència internacional.

Sens dubte, aquesta situació ha provocat una greu crisi gairebé impensable. A finals del 2019 on l'economia catalana creixia en un 2% del PIB va passar a un 2020, tancant l'any amb una forta caiguda d'un 11,4 %. Aquest decreixement ha estat provocat principalment per l'afectació dels sectors de serveis més exposats a la interacció social (Comerç, Hostaleria) i el turisme estranger.

Segons dades del Departament d'Economia i Hisenda el VAB català va seguir reduint-se durant el darrer trimestre del 2020 amb caigudes interanuals a tots els grans sectors d'activitat. El VAB del sector agrari és el que mostra una caiguda més petita (-0,8 % interanual), seguit de la indústria, que segueix moderant el ritme de contracció fins a un 5,0 % interanual. En canvi, la construcció i els serveis han sofert caigudes més grans, d'un 15,5 % i d'un 10,8 % interanual, respectivament. La taxa d'atur ha pujat a Catalunya des d'un 13,2% el tercer trimestre fins a un 13,9 % el quart. En el conjunt del 2020, la taxa d'atur ha estat d'un 12,6 % (el 2019 era d'un 11%).

Però no totes les notícies econòmiques han estat negatives, les exportacions lleidatanes s'han mantingut estables amb un total de 1.983 milions d'euros d'exportació el novembre de 2020, fet que posa de manifest que les nostres empreses exportadores, principalment del sector agroalimentari, estan mantenint la seva activitat tot i l'aturada

d'alguns mercats internacionals i les males perspectives del BREXIT.

Pel que fa el món empresarial lleidatà, el 2020, des de la Cambra de Comerç de Lleida hem pogut comprovar una manca d'improvisació per part de les Administracions en la presa de decisions en la lluita contra la COVID 19, que han generat una desconfiança i un neguit en els sectors empresarials i ciutadans. Durant la campanya de recol·lecció de la fruita les nostres Terres han estat estigmatitzades per alguns mitjans, impactant de ple sobretot en els sectors del comerç i la hostaleria que amb les restriccions de mobilitat han vist com es paralitzava la seva activitat.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida, hem estat constantment denunciant i exigint a l'hora, un pla d'ajuts directes per al comerç i l'hostaleria per fer front a les importants pèrdues produïdes en una bona part de sectors empresarials lleidatans.

Lleida i les seves comarques no poden quedar-se de braços creuats deixant morir el seu teixit empresarial i per aquesta raó, hem treballat conjuntament amb la resta d'institucions en definir una estratègia compartida entre tots per generar un nou model econòmic territorial.

Tenim unes grans oportunitats com a territori, generant més valor afegit al sector agroalimentari mitjançant la digitalització que pot aportar nous projectes de valor afegit. La generació de nous projectes fonamentats en la bioeconomia, sostenibilitat i les energies renovables ens han d'ajudar conjuntament amb la nostra capacitat de resiliència a il·lusionar-nos i reeixir d'aquest malson de 2020.

Jaume Saltó i Albareda

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

QUÈ ES?

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

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

QUI INTEGRA LA CAMBRA?

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

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

QUINES SÓN LES FUNCIONS DE LA CAMBRA

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

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

QUINS SÓN ELS SERVEIS DE LA CAMBRA

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

COMPOSICIÓ DE LA CAMBRA



COMITÈ EXECUTIU

PRESIDENT

Sr. Jaume Saltó i Albareda
Grup Saltó

VICEPRESIDENT 1R

Sr. Manel Llaràs i Vilaplana
Comercial Llaràs SL

VICEPRESIDENT 2N

Sr. Estanislao Grau i Baró
Control Motor Serveis Automobilístics

VICEPRESIDENT 3R

Sr. Marc Cerón i Castelló
Illerda Serveis SA

TRESORER

Sr. Josep Ignasi Martí i Aventin
Consulting Economia Local SL

VOCALS

Sr. Jordi Azlor i Marsiñach
Sorigue SAU

Sr. Xavier Batalla i Casanovas
Cafes Batalla 2000 SL

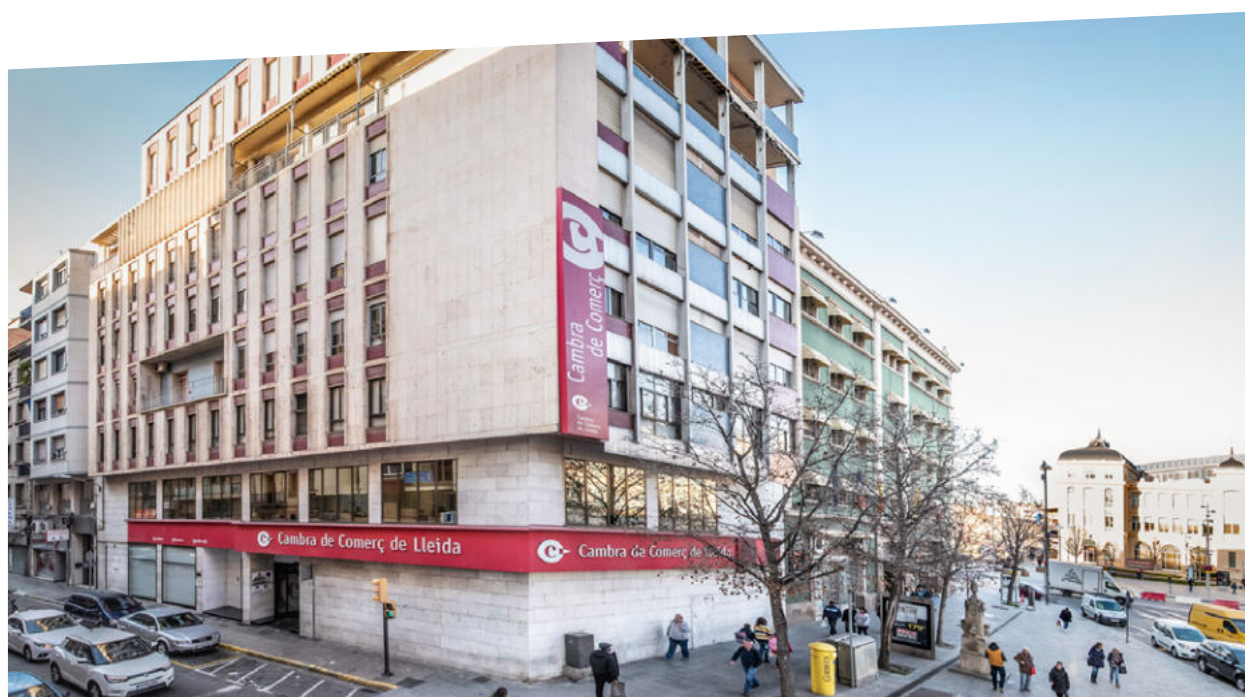
Sr. Jordi Pifarré i Rovira
Jorfe Instal·lacions SL

Sr. Berenguer Pla i Bonaparte
Ricomak SL

Sr. Antoni Postius i Robert
Optimermercado SL

Sr. Pompili Roiger i Juny
Dressing Balaguer SL

Sr. Borja Solans i Casas
Casas Asesoramientos y Servicios SA





COMPOSICIÓ DEL PLE

Sr. Jordi Azlor Marsiñach

Sorigue SAU

Sr. Ramon Batalla i Casanovas

Organitzacions empresarials

Sr. Xavier Batalla i Casanovas

Cafes Batalla 2000 SL

Sra. Laia Blasi i Cerdà

Organitzacions empresarials

Sr. Ferran Bonet i Villoria

Central Agrícola Bovi SL

Sr. Emili Castan i Vidal

Caixabank

Sr. Marc A. Cerón i Castelló

Illerda Serveis, SA

Sr. Francesc Clarisó i Guasch

Altinco SL

Sr. Antoni Cudós i Puig

Cudós II SL

Sr. Joan Fernández i Espigares

Celleret del Segre SL

Sr. Àngel Ferrer i Cancho

Vectio Serveis SL

Sr. Joan Fornés i Guardia

Fornés SA

Sr. Jose Antonio Giné i Llorens

Centre Integral de FP Ilerna SL

Sr. Estanislao Grau i Baró

Control Motor Serveis Automobilístics

Sr. Ramon Grau i Lanau

Pretecsa SL

Sr. Manel Llaràs i Vilaplana

Comercial Llaràs SL

Sr. Oscar López i Gombau

Semic SA

Sra. Pilar Marqués i Jimenez

Organitzacions empresarials

Sr. Antonio Márquez i Flores

Templarios SA

Sr. Josep I. Martí i Aventin

Consulting Economia Local SL

Sr. Joan Carles Massot i Farré

Agro Massot SA

Sr. Marcel Montoy i Alba

Horfasa Grupo Empresarial SL

Sr. Rafael Oncins i Pujol

Supsa Supermercats Pujol SL

Sr. Josep M. Pedra i Sangrà

Àrids Daniel SA

Sra. Marta Cervós i Cortina

COELL

Sr. Jordi Pifarré i Rovira

Jorfe Instal·lacions SL

Sr. Berenguer Pla i Bonaparte

Ricomak SL

Sr. Luis Vicente Plana de Arriba

Ros 1 SA

Sr. Antoni Postius i Robert

Optimerca SL

Sr. Pompili Roiger i Juny

Dressing Balaguer SL

Sr. Carles Rusiñol i Galeote

Lleida Fleming Cultura SL

Sr. Jaume Saltó i Albareda

Grup Saltó

Sr. Borja Solans i Casas

Casas Asesoramientos y Servicios SA

Sr. Josep J. Tarragona i Montalvo

Transports Tarragona SAU

Sr. Francesc Teixidó i Viñes

Aresté i Teixidó, SL

Sr. Julio Vilagrà i Jiménez

Forum 2001 SL

COMISSIONS DE LA LEGISLATURA

- Comerç Interior
- Turisme
- Indústria i Medi Ambient

- Comerç Internacional
- Ordenació del Territori
- Impostos i Legislació

REUNIONS

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA

3 de febrer	17 de setembre
26 de febrer	4 de novembre
23 de març	(amb la participació d'Antoni Postius)
9 d'abril	23 de novembre
1 de juny	14 de desembre
13 de juliol	

REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

6 de febrer
4 de juny
23 de juliol
5 d'octubre
14 de desembre

REUNIONS DE COMITÈ DE CRISIS

26 de març
21 de maig
28 de maig (amb diputació)
11 de juny (amb Raul Blanco, Fèlix Larrosa i José Crespín)
2 de juliol (amb Ramón Alturo)

REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU CONSELL PRESIDENTS DE CAMBRES DE CATALUNYA

10 de gener (a Valls)	25 de maig
6 de febrer	12 de juny
14 de febrer	6 de juliol
20 de març	18 de setembre
17 d'abril	9 d'octubre
22 d'abril	13 de novembre
30 d'abril	17 de desembre
8 de maig	

REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

20 de febrer	8 d'octubre
27 de febrer	2 de novembre
10 de juliol	21 de desembre

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

19 de febrer
29 d'abril
17 de juny
22 de juliol
30 de setembre
25 de novembre

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

19 de febrer
29 d'abril
1 de juny (amb SM el Rei)
3 de setembre (amb la Ministra d'Assumptes Econòmics)
25 de novembre

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

20 de gener

TAULA ESTRATÈGICA AEROPORT D'ALGUAIRE (Delegació del Govern Generalitat)

23 de juliol (lloc aeroport)

COMISSIÓ DELEGADA FIRA DE LLEIDA

2 de setembre
9 de setembre
16 de novembre
1 de desembre

PATRONAT FIRA DE LLEIDA

19 de febrer
16 de setembre





2

OPINIÓ

EL 5G, UNA EINA DE REEQUILIBRI ECONÒMIC I TERRITORIAL

9 DE FEBRER DE 2020

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

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

Les promeses de la tecnologia 5G per al món de l'empresa van molt més enllà de l'augment de la velocitat en els intercanvis d'informació en línia (unes 10 vegades més ràpid que la fibra òptica i entre 10 i 20 vegades més que el 4G) o de la capacitat a la xarxa. Impliquen tot un nou model de negocis. Si aquestes promeses es concreten suposarà tota una disrupció en la manera com entenem el món de l'empresa avui, ja que potenciarà noves oportunitats i per tant nous models de negoci. De la mà de la connectivitat instantània, la necessària innovació i el desenvolupament industrial i comercial que impliquen suposaran tot un repte al que no es podrà girar l'esquena.

Una enquesta d'àmbit global realitzada a més de 1.800 executius de petites i mitjanes empreses de 10 països diferents per la consultora Accenture ha posat sobre la taula que el 53% dels enquestats no són conscients de les potencialitats que porta implícita la tecnologia 5G. Estem parlant d'avenços en vídeo de 8K, la descàrrega de pel·lícules en 3D, la televisió immersiva, vehicles sense conductor, infraestructures que gestionaran ciutats intel·ligents, sensors, termòstats, robots quirúrgics que permetran operar a distància... La GMSA –representants dels operadors de tecnologia mòbil– calcula que el 5G contribuirà amb 2,2 bilions de dòlars a l'economia global dels propers 15 anys. Els emprenedors tenen per davant tot un camp tecnològic en què sembrar i fer créixer en marxa les seves idees i propostes. I no oblidem que els conflictes d'aquest segle que tot just encetem es concentraran precisament en la titularitat del cablejat d'Internet, en les tecnologies avançades i en l'accessibilitat als mercats.

Un altre dels avantatges per poder fer realitat les promeses del 5G és precisament que el desplegament d'aquesta tecnologia és molt més senzill del que ho fou en el seu dia el 4G.

La tecnologia 5G viatja en ones de ràdio de molt ràpida freqüència i s'estima que la seva cobertura arribarà al 99,999% del territori. Això suposa que també es facilita la seva implantació territorial i per tant, pot ser un instrument de reequilibri econòmic important que no podem deixar escapar. Les seves estructures físiques es poden ubicar en el mateix lloc que avui hi ha les 4G i les antenes que necessita són molt més reduïdes.

Des de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida estem treballant amb la resta d'institucions del territori per generar un nou ecosistema tecnològic amb els fonaments del 5G i esperem que en els propers 5 anys aquest desplegament sigui ja una realitat. Poder disposar d'aquesta tecnologia en l'àmbit rural pot ser clau per al desenvolupament de projectes d'ocupació al llarg i ample de les comarques de Ponent. Alhora, la creació d'un Lab 5G permetria impulsar projectes innovadors, fer difusió d'aquesta eina tecnològica i captar empreses que vul-

”
La Cambra de Comerç impulsa la implantació de la nova tecnologia a Lleida

”
La connectivitat ens atansa als beneficis de la metròpoli sense perdre l'essència del territori



guin testar els seus nous productes. És sense cap mena de dubte un avantatge competitiu per al territori i tothom hi ha d'arrambar l'espalla per fer-lo una realitat. Com deia en un article al novembre, no podem deixar escapar el tren de la competitivitat tecnològica perquè és el que veritablement ens atansa a la metròpoli sense perdre la nostra essència. En una paraula, ens fa més llaminers per aquelles empreses que volen tots els avantatges de la tecnologia però

amb un estil de vida diferenciat que preui el medi ambient, la ruralitat...

Com diu l'especialista en estratègia global, Parag Khanna, el futur més immediat no estarà en mans dels Estats, sinó d'aquells que tinguin la capacitat d'estar connectats més enllà de les seves fronteres territorials. Aprofitem-ho! Ara és el moment de ser-hi, les oportunitats del territori estan a la distància d'un clic.

BREXIT: COMENÇA EL COMPTE ENRERE

8 DE MARÇ DE 2020

FERRAN BONET

Enginyer Agrícola. Director Export a Central Agrícola BOVI, S.L., Secretari de FEMAC i President de la Comissió Internacional de la Cambra de Comerç.

Sembla molt llunyà aquell 23 de juny de 2016, quan en un referèndum els ciutadans del Regne Unit van decidir marxar de la Unió Europea. Des d'aleshores, i després de més de tres anys de disputes internes entre ciutadans i polítics, finalment el 31 de gener es va formalitzar el que es coneix com a Brexit. S'ha obert ara un període de negociació que, si res no canvia i no es demana una pròrroga abans de l'1 de juliol, durarà fins el 31 de desembre d'enguany. Un període que definirà quines seran les repercussions de la sortida en el dia a dia de governs, ciutadans i empreses tant del Regne Unit com dels encara membres de la Unió Europea.

Aquest període de transició servirà per definir els punts acordats en la sortida, és a dir, quina serà la relació que a partir d'ara mantindran el Regne Unit i la Unió Europea. Això afecta tant a la lliure circulació de persones com de mercaderies, a quin tipus

d'acords comercials es produiran, que sembla ser que n'hi haurà però que no podran entrar en vigor fins una vegada finalitzat el període transitori.

Del que ja no hi ha ombra de dubte és que la Unió Europea ha perdut el 13% de la seva població i el 16% del seu PIB. No menys important és l'afectació que el Brexit tindrà en els pressupostos de la Unió Europea a partir del 2021. De fet, el Regne Unit ha de fer front al pagament de la part proporcional dels compromisos assumits durant els anys de pertinença al club europeu i que s'estima entre uns 45-55.000 milions d'euros. Ara bé, el Regne Unit era un dels contribuents nets als pressupostos de la UE i la seva sortida implicarà una davallada d'uns 14.000 milions d'euros anuals en el capítol d'ingressos del pressupost comunitari. Malgrat Brussel·les havia assenyalat que "cap estat membre ha de pagar més o rebre menys per la retirada del Regne Unit", el cert és que les posicions en el podi participatiu es mouen en caure una de les fitxes. Així, la contribució de l'Estat espanyol s'incrementarà un 17,5% en el període 2021-27; i per equilibrar el pressupost caldrà fer retallades en polítiques tan importants com els ajuts agrícoles de la PAC (en la última proposta es preveu una retallada del 14%) o dels Fons de Cohesió (que podrien veure's retallats en un 12%).

Ara cal estar alerta ja que l'acord que s'assoleixi serà el que definirà la relació entre les parts en un futur, i un mal acord seria una pèssima notícia per a l'Estat espanyol que té múltiples vincles econòmics i comercials amb el Regne Unit. Avui per avui, les exportacions



“
Onze
mesos per
preparar-se,
protegir-se
i sortir-ne
reforçat

espanyoles al Regne Unit suposen el 3,3% del PIB i es concentren en sectors com l'automoció, el turisme, el sector primari i la inversió directa. Pel que fa a Lleida, el Regne Unit és el quart mercat en el rànquing de destí de les transaccions internacionals de productes i suposa al voltant de 100 milions d'euros anuals. D'aquests el 40% arriben de les vendes de fruita i dels seus derivats, el 16% de les d'oli d'oliva, i el 14% del sector carni. Tots ells sectors clau per a l'economia de les comarques de Ponent. Es tracta d'unes 150 empreses –a les quals cal afegir-hi les de serveis– que ocupen molts treballadors/es sinó que també son molt sensibles al que passi en els mercats internacionals des d'un punt de vista geopolític. que generen una gran ocupació i que són molt sensibles a qualsevol situació externa que els pugui afectar.

Arribar al 31 de desembre sense un acord comercial implicarà que el Regne Unit haurà de respectar els termes establerts per la Organització Mundial

del Comerç (OMC) quan es relacioni amb els estats membres de la UE i això suposarà la introducció d'aranzels que, evidentment, impactarà sobre les nostres exportacions. Per contra, una sortida acordada seria més desitjable per ambdues parts i són dues les alternatives que hi ha sobre la taula. D'una banda, un acord de lliure comerç com l'European Economic Area per la qual el Regne Unit continuaria formant part del Mercat Únic i no hi hauria aranzels sempre i quan el país anglosaxó acceptés la lliure circulació de persones, la legislació i els acords de la UE. D'altra banda, es proposaria un acord comercial tipus Free Trade Agreement en el qual tampoc hi hauria aranzels però que deixaria el país anglès fora de la Unió Duanera. Mentre la primera opció sembla interessar poc al govern britànic, la segona

és la que apunta com a més factible, si bé, la decisió final dependrà de l'evolució de la negociació entre les parts. El més important és que en qualsevol dels casos no es parla d'establir aranzels, encara que si hi hauria unes despeses derivades del major control regulador i administratiu. En aquest marc, les empreses que avui per avui fan negoci amb el

Regne Unit han de preparar-se per fer front als escenaris que es plantegen dissenyant una estratègia global que inclogui actuacions en fiscalitat, logística i gestió duanera però que no obliidi les finances i la protecció de les seves marques. Aquestes actuacions impliquen la revisió dels contractes que tenen subscrits amb clients i/o proveïdors anglesos per tal que es contemplin els costos afegits que es derivin de l'actualització dels preus d'exportació.

Serà un bon moment per repassar la seva línia estratègica i crear nous valors que donin resposta a les ne-

cessitats dels seus clients i/o proveïdors a partir de l'1 de gener de 2021.

Quines oportunitats poden aparèixer en el marc comercial que resulti dels acords? És moment de diversificar i/o afrontar la recerca de nous mercats? Les empreses que més aviat i millor es preparin per fer front a la nova realitat seran les que més protegides estaran, seran les que sortiran reforçades del procés i esdevindran més competitives en el mercat global.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida posem a disposició de l'empresariat lleidatà els nostres tècnics per tal d'assessorar-vos i acompanyar-vos en un procés que definirà les relacions comercials del futur.



La Cambra de Comerç assessora i acompanya l'empresariat lleidatà en l'adaptació als requeriments del nou mercat anglosaxó

#QUE CAP EMPRESA TANQUI

5 D'ABRIL DE 2020

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

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

Amb aquestes línies pretenc fer un merescut homenatge a les dones i homes empresaris de les nostres Terres que en aquests moments estan patint lo que no està escrit, repensant el negoci, analitzant les perspectives de futur, patint pels treballadors, per les seves famílies. En definitiva tot un caos empresarial que es veu agreujat per una dura realitat: una pandèmia que ningú esperàvem i per la qual no estem preparats.

Una situació molt complexa, que ha provocat prendre mesures excepcionals de confinament de la ciutadania, intentant evitar la propagació d'aquesta pandèmia. Vagi per endavant que els empresaris que hem de prendre decisions sovint, som molt conscients del que això suposa i més quan es tracta, com és el cas, de prendre mesures radicals que afecten a tot l'entramat social i econòmic.

Vagi doncs el màxim de respecte i admiració per tot el món de la sanitat que està fent un sobre-esforç desmesurat per donar suport als milers d'afectats i a les administracions que han de prendre decisions molt estratègiques, canviants a mesura que els esdeveniments tenen lloc i no sempre encertades per tothom.

Ara bé, des del vessant empresarial, som profundament coneixedors del futur que ens espera a les nostres empreses. La societat ha de tenir

“

Demanem que tots plegats: empreses, autònoms, treballadors i Administració lluitem en una única direcció: aconseguir que #cap empresa tanqui

Exigim a les administracions visió de futur i que tinguin clar que el teixit productiu esdevé un aliat clau per poder sortir de la crisi postcovid

clar la importància que aquestes tenen en la generació de riquesa i de prosperitat d'un país.

En aquests moments, quan toca prendre decisions importants, cal minimitzar al màxim la destrucció del teixit empresarial per l'impacte que això suposa en l'economia.

Si no som conscients d'aquesta realitat, una vegada superada la crisi sanitària, ens trobarem amb un paisatge desolador on no hi haurà cap tipus



d'estructura empresarial que generi ocupació i que pugui ajudar a reeixir de la situació de crisi econòmica en la que ens trobarem. Aquests són uns dies decisius en els que caldrà posar en marxa amb urgència les mesures econòmiques i laborals necessàries perquè a final d'aquest mes i principi del següent les empreses i els autònoms hauran de fer front al pagament de nòmines, préstecs, lloguers, etcètera i apareixeran les primeres tensions de liquiditat a les empreses.

El sector financer té un paper central en la contenció de la crisi que estem vivint. Per això, demanem a tot el sistema bancari amplitud de mires i que ajudin a que les empreses surtin en les millors condicions possibles d'aquesta crisi, perquè d'això se'n beneficiarà el conjunt de la societat, i per suposat, també el seu propi negoci.

El passat dimarts el Consell de Ministres va fer públics els detalls de la implementació dels avals públics al crèdits bancaris a empreses per un màxim de 100.000 milions d'euros. Aquests avals de l'Estat permetran refinançar crèdits a llarg termini, però no ajudarà a solucionar els problemes de tresoreria a curt termini, sobretot de les petites empreses i autònoms.

A més, trigaran a implementar-se i la data del pagament de les nòmines és propera. Per altra banda, l'Estat ha rebutjat una moratòria d'impostos generalitzada, la qual cosa pot portar a moltes empreses i autònoms a haver de demanar crèdits avalats per fer front a les seves obligacions fiscals. Cal tenir en compte que la moratòria aprovada de 30.000 euros per algunes empreses en el pagament dels deutes tributaris fins a sis mesos, amb tres mesos de carència en el pagament d'interessos, és ara totalment insuficient, tenint en compte la intensitat de la crisi.

La Unió Europea ha posat en marxa un conjunt de mesures d'ampli abast per fer front a aquesta crisi i ha permès la flexibilització dels criteris aplicats al dèficit públic i dels ajuts públics. Així mateix, el Banc Central Europeu (BCE) ja ha anunciat que suavitzarà les exigències de provisions per a crèdits impagats pel covid-19, bé sigui per hipoteques o pel bé del sector empresarial.

Però al nostre entendre hauria de ser aquest el gran generador de liquiditat a curt termini per po-

der fer front a les tensions de tresoreria que es generaran pels autònoms, petites, mitjanes i grans empreses. Hem d'evitar de totes que es pugui trencar la cadena de pagament, perquè si això es produeix, la mortalitat del teixit empresarial està assegurada.

En aquests moments hauria estat molt important tenir el regim sancionador aprovat per combatre la morositat. Per aquesta raó des de la governança de la Cambra de Comerç de Lleida, amb el suport de tots els companys empresaris del Ple de la mateixa, exigim a les administracions visió de futur i que tinguin clar que el teixit productiu esdevé un aliat clau per poder sortir de la crisi postcovid. Hem de cercar l'equilibri necessari entre les empreses, autònoms, treballadors, sindicats, sector financer i les diferents administracions, perquè si no som capaços d'entendre això, ens serà molt difícil superar aquesta situació.

Hem d'aprofitar aquest temps de confinament per repensar els nostres negocis i adaptar-los, si cal, a aquest nou paradigma que sens dubte obre noves oportunitats. Ser positius davant de l'adversitat ens ajudarà a superar millor aquesta situació.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida demanem que tots plegats, empreses, autònoms, treballadors, sindicats i administracions lluitem en una única direcció: aconseguir que *#cap empresa tanqui*.

#TOTANIRABE SI UTILITZEM EL NOSTRE ENGINY I LES EINES DIGITALS!

3 DE MAIG DE 2020

JAUME SALTÓ I ALBAREDA
*President de la Cambra de Comerç,
Indústria i Serveis de Lleida.*

En moments d'incertesa com l'actual, l'enginy és la competència que més transcendència assumeix en les nostres empreses. Aquest enginy ja l'utilitzaven els nostres avantpassats per sortir-se'n de situacions imprevistes, difícils i complicades, creant noves maneres de fer les coses, millorant les metodologies utilitzades fins a les hores, cercant noves oportunitats... tot això amb les eines disponibles en cada època.

Avui en dia, les eines disponibles són moltes més, i ens han de permetre superar la situació actual amb èxit. Dins d'aquest conjunt d'eines, destaquen les

eines digitals, que s'han convertit en un instrument bàsic pel funcionament de l'empresa, guanyant rellevància actualment, quan moltes persones empresàries i treballadores estan confinades a casa. Però, teníem aquestes eines implementades per utilitzar-les actualment en el seu estat òptim?

La incorporació de les TIC, d'una manera sistemàtica, és clau en l'estratègia de les empreses, sent eines competitives que han de permetre maximitzar les oportunitats per millorar en les diferents àrees de les companyies. Aquesta implementació ha d'anar lligada a una utilització eficient i intensiva

d'aquestes eines, aconseguint que siguin més dinàmiques i s'utilitzin diàriament de manera habitual, buscant un augment de la productivitat, una millora de la competitivitat, un estalvi en costos mitjançant processos i eines més eficients.



Les TIC s'han de convertir en un element que aportí valor als clients de l'empresa, constituint un avantatge competitiu sostenible en el temps.

Aquests instruments a l'abast de les empreses són molts i es poden adequar a les necessitats reals de cada companyia: podem aplicar el comerç electrònic facilitant la compra als nostres clients; augmentar la nostra visibilitat mitjançant el màrqueting digital com a vehicle per establir nous canals de comercialització i comunicació; promocionar el internet de les coses (IOT) en els nostres processos i activitats; utilitzar la facturació electrònica; incorporar softwares d'ERP, CRM i de gestió integral, al núvol i interconnectats... i moltes més, prioritzant el Cloud Computing, tenir les dades de l'empresa al núvol i accessibles, tenint en compte que la informació que té l'empresa dels seus clients i activitats, és un dels seus actius més apreciats.

En aquest punt, i en l'estat actual, volem destacar uns instruments que s'estan utilitzant més que mai, les solucions de teletreball, de reunions i de conferències a distància, ajudant a empreses, i treballadors i treballadores a continuar amb les seves tasques i poder estar connectats amb la resta de membres de l'organització.

La Cambra fa anys que treballa en el foment de la digitalització de les empreses, donant suport a la implementació de projectes que permetin a l'empresa

la incorporació de tecnologies de la informació i la comunicació, promovent el desenvolupament de l'economia digital per a potenciar el creixement, la competitivitat i la internacionalització de l'empresa

“

**Davant una
amença
imprevista, les
empreses hem
d'actuar tenint
en compte
les nostres
fortaleses
i utilitzant
les eines
disponibles per
tal d'afrontar
la situació i
repensar els
nostres negocis**

lleidatana. En aquest cas, TicCàmaras és el programa que canalitza tot aquest suport a les empreses oferint un assessorament especialitzat, i unes ajudes econòmiques per afavorir la implantació dels projectes rellevants per cada empresa. A més, també afavoreix la transferència de tecnologia i coneixement.

Atenent les necessitats de les empreses en l'entorn digital, la Cambra llança aquest any dos nous programes: Programa Indústria 4.0, ajudant a les empreses a implementar processos intel·ligents de producció i gestió més eficient, lligat a les noves tecnologies disponibles, i Programa Ciberseguridad, per tal de prevenir els principals riscos a nivell de seguretat associats als sistemes d'informació i telecomunicació.

Però no només són temps de TIC... són temps d'innovar, de repensar els nostres negocis, de reinventar-

nos, reorientar-nos i reflexionar... no centrant-nos exclusivament en millorar una àrea concreta, sinó treballar en un àmbit més profund, analitzant tots els departaments i processos de l'empresa. En aquest punt, veurem que estem fent coses ben fetes, les nostres fortaleses, que hem de potenciar i ens han d'ajudar a no decaure en moments difícils com els actuals; no obstant això, també trobarem altres qüestions que es poden millorar, en les que hauréem de focalitzar esforços i treballar.

En aquest àmbit, la Cambra també està al costat de les empreses mitjançant el programa InnoCàmaras que a través d'una anàlisi prèvia, ajuda a les empreses a implementar projectes guanyadors per aconseguir un teixit empresarial més competitiu.

Empresàries i empresaris, #totanirabe. No obstant això, hem de ser corresponsables amb la societat i fer tot el que puguem per fer front a la conjuntura actual, amb paciència i utilitzant els nostres recursos per sortir d'aquesta situació com més abans millor.

EL COMERÇ COM A EINA D'ACTIVACIÓ SOCIAL

La situació actual provocada per la crisi del covid-19, el confinament i l'aturada forçada de l'activitat econòmica ens ha servit per posar en valor algun dels elements que el sector del comerç feia molt temps que reivindicava però que mai com fins ara s'havia posat en evidència la seva importància. Em refereixo a la funció social del mateix, a la importància del que implica tenir ciutats i pobles amb baixos comercials ocupats per negocis que no només són importants pel fet d'adquirir productes sinó que suposen la personalitat i la identitat de les mateixes, perquè enforteixen els llaços de la comunitat a la que pertanyen, perquè son un punt de trobada, un lloc amable, on transcorren les relacions socials, on interactuem amb els veïns, on es preocupen per nosaltres i fins i tot en molts d'ells ens cuiden i son la xarxa de suport per la gent que viu sola. Ens alegren la vista quan passem i fan més properes les ciutats i sobretot més humanes.

Les generacions futures mostren una sensibilitat creixent cap a valors que fins fa poc passaven desapercebuts, la proximitat, el km 0, el negoci local, la sostenibilitat, la cura del medi ambient, la seguretat i la salut. Això suposa una oportunitat pel sector que porta tots aquests valors incorporats en el seu ADN.

El futur del comerç físic està lluny de desaparèixer tal com molts pronostiquen. Cal transformar-se i adaptar-se però si és capaç de fer-ho té el futur assegurat perquè els seus valors estan en alça. En el moment de la quarta revolució industrial i de l'e-commerce, els comerços ja no poden ser un simple punts de venda. En aquest nou marc, els espais comercials han de buscar un nou rol i a més han de ser capaços d'aprofitar les oportunitats que suposa la tecnologia e interpretar les dades compartides amb ells pels seus clients per poder oferir experiències diferents i personalitzades.

Les dades ens diuen que el nostre país és un dels que compta amb una taxa més alta de penetració dels smartphones per tant, incorporar el telèfon en l'estratègia omnicanal serà fonamental, el missatge idoni en el moment idoni mitjançant tecnologies relativament senzilles pot tenir molta més eficàcia

28 DE JUNY DE 2020

MANEL LLARÀS I VILAPLANA

Vicepresident primer de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida. President de la Comissió de Comerç de la Cambra. President de Pimec Comerç.

que una gran inversió en tecnologia. Per altra banda, la tecnologia aplicada a la botiga, al punt de venda físic pot resultar més atractiva i eficaç que fora d'ella. De fet, això ha quedat demostrat aquests darrers mesos quan des de casa amb el telèfon hem comprat als comerços de proximitat que ens han enviat un WhatsApp oferint-nos els seus productes i hem encarregat menjar als restaurants que han fet el mateix. Cal destacar el paper dels consumidors en aquest nou escenari, els consumidors em pres consciència de la importància de l'acte de compra

que no només suposa triar un producte o un altre. Quan escollim què comprem i on comprem la nostra decisió va molt més enllà i estem escollint com volem el futur de les nostres ciutats. Ja sabem

“
Afavorim,
doncs, una
economia
més
sostenible,
més social
i més justa
que doni
identitat a les
poblacions i
que prioritzi
la calidesa en
el tracte



el que ens espera perquè em vist com és el nostre barri sense comerç, sense la columna vertebral de l'economia local. Consumir al comerç local i de proximitat suposa una elecció molt més transcendental del que imaginem. Com a consumidors tenim la responsabilitat i el poder de triar i influir en el futur de l'economia. La nostra decisió i el nostre criteri a l'hora d'escollir



En aquest nou marc, els espais comercials han de buscar un nou rol i a més han de ser capaços d'aprofitar les oportunitats de la tecnologia

pot promoure uns valors o uns altres i pot ajudar a la sostenibilitat d'un model o la destrucció d'un altre. Afavorim doncs, una economia més sostenible, més social i més justa que doni personalitat e identitat a les nostres poblacions i que prioritzi la calidesa en el tracte.

#QUE NO TANQUI CAP EMPRESA LLEIDATANA

26 DE JULIOL DE 2020

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

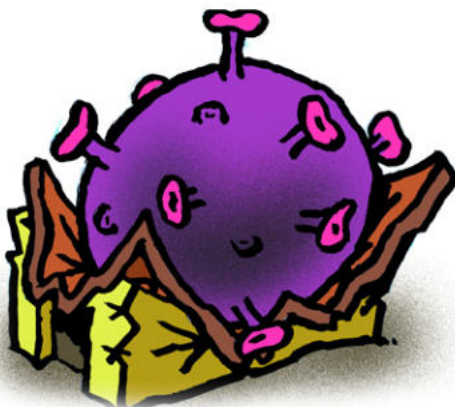
President de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida.

Voldria aprofitar aquesta tribuna que es Plaça Pública per posar de manifest la situació per la que estan travessant autònoms, petites i mitjanes empreses de la nostra ciutat i també del nostre territori.

Una vegada més el món empresarial està sent estigmatitzat i incomprès davant aquesta greu pandèmia que ens afecta a tots. En aquest sentit vagi per endavant el nostre més sincer condol a les famílies que han perdut el més preuat que tenim en aquests moments, els éssers estimats. I vagi també per endavant la nostra admiració per tots els professionals que treballen en el camp de la salut i que dia a dia estan lluitant en els nostres hospitals per evitar que els nostres conciutadans puguin superar aquesta pandèmia que tan ens està fent sofrir.

Voldria posar de manifest que davant la situació de pandèmia provocada per la Covid-19, el món empresarial lleidatà ha fet un gran esforç inversor en tots els àmbits d'activitat amb l'objectiu de complir amb els requeriments que les administracions han exigint, per preservar al màxim els seus clients i per descomptat, la seguretat dels seus treballadors. En aquest sentit, el nivell de responsabilitat del món

empresarial lleidatà ha estat, i és, en tot moment, exemplar.



No ha estat així des del vesant de les Administracions, on hem pogut comprovar com la improvisació en la presa de decisions, l'aplicació de mesures incongruents, la no focalització del problema i per suposat els retards en la seva aplicació han suposat un terratrèmol per aquelles petites empreses lleidatanes, una bona part d'elles familiars, que tot i seguint estrictament les recomanacions de les au-

toritats sanitàries i administratives han vist com els seus negocis es deterioraven de la nit al dia. Aquesta improvisació en la presa de decisions ha provocat una gran desconfiança, desconcert i incertesa dels sectors empresarials envers els nostres representants polítics i el que és més colpidor: la pèrdua de la il·lusió per tirar endavant els seus projectes empresarials.

El territori de Lleida no es pot permetre que un 40% del seu comerç i la hostaleria desapareguin. Es tracta d'empreses familiars generadores d'ocupació estable i que davant aquesta situació, després d'haver fet un gran esforç tirant endavant el seus projec-

tes vital i després d'haver esgotat el seu propi patrimoni personal per poder salvar el seu negoci, no tinguin el suport necessari de les Administracions més properes.

Davant aquesta situació, la pràctica totalitat del món empresarial lleidatà unit sota un mateix manifest va alçar la seva veu reclamant tot un seguit de mesures urgents per tal d'evitar un desastre monumental amb

la desaparició d'una bona part del teixit empresarial de la ciutat i també de les poblacions de les comarques afectades. Més de vint-i-dos institucions: cambres de comerç, organitzacions empresarials, associacions professionals i col·legis professionals van presentar un manifest amb tot un seguit de propostes i reivindicant que el món empresarial no te per què ser el cap de turc que suporti tots els sotracos d'una mala gestió.

Mesures sobre mobilitat, fiscalitat, de tipus laboral, i per suposat mesures de suport directe a les empreses que no disposen de recursos per fer front als seus deures més bàsics: lloguers, pagaments de salaris, subministraments, proveïdors, etc. Les administracions han de focalitzar recursos cap aquests sectors tan necessitats si no volem veure a curt termini una desertització dels nostres carrers i per tan una grandíssima pèrdua d'atractivitat dels nostres pobles i ciutats.

D'altra banda, aquest manifest ha significat també un punt d'unió del món empresarial amb un objectiu molt clar: "Volem un territori atractiu pel futur de les nostres generacions i per atraure talent".

Per aquesta raó hem reivindicat un seguit d'infraestructures estratègiques clau per augmentar aquesta



**Volem un
territori
atractiu per
al futur de
les nostres
generacions
i per atraure
talent**

atractivitat que necessitem: en aquest sentit hem demanat agilitzar el Pla d'implementació de la Fibra Òptica per totes les comarques de Lleida, de manera que el 2023, tots els municipis de la província tinguin accés a la mateixa així com a tots els polígons industrials.

També necessitem un Pla urgent de digitalització del teixit empresarial lleidatà per ajudar a millorar la seva competitivitat. El futur passa per la digitalització de la nostra societat i per suposat de les nostres empreses.

Si volem atraure noves inversions, necessitem augmentar l'oferta de sòl empresarial a preus competitius a la comarca del Segrià per evitar fugides empresarials cap a les comarques de la Franja, de manera que les Terres de Lleida, esdevinguin el veritable *hub* logístic i industrial de la Catalunya Interior.

Exigim les infraestructures històriques de comunicacions que ens permetin guanyar en competitivitat, la connectivitat amb els ports de Tarragona i Barcelona, tan a nivell viari com ferroviari. La finalització de l'A-14 i les rodalies ferroviàries de la regió de Lleida son infraestructures de comunicacions clau per créixer com a territori.

Hem de ser capaços de fer un veritable pla entre tots els agents del territori per evitar el despoblament rural de les nostres comarques. Des de la nostra institució entenem que amb la situació actual se'ns obre una gran oportunitat que no podem desaproveitar. Disposem d'uns grans avantatges competitius que amb les infraestructures adequades podríem ser capaços d'atreure talent cap a les nostres zones rurals.

Per tant no podem perdre el tren i tots plegats: empresaris, administracions, i agents socials del territori ara és el moment per treballar per un futur on, tot i la situació d'angoixa per la qual estem travessant, estem convençuts que això ens ha de motivar per poder créixer i lluitar per aquest territori que està ple d'oportunitats.

EL FONS DE RECUPERACIÓ DE LA UE: UNA EINA PEL DESENVOLUPAMENT DEL TERRITORI

18 D'OCTUBRE DE 2020

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

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

Permeteu-me una vegada més aprofitar aquesta tribuna que suposa el *Plaça Pública* per fer tot un seguit de reflexions que des de la Cambra de Comerç de Lleida ens preocupen de manera important. En aquests moments tan difícils pels quals estem travessant una bona part del teixit econòmic productiu del país i per suposat de les Terres de Lleida, un territori que ha sofert unes conseqüències econòmiques molt dures per la pandèmia i molt concretament el sector de la restauració, el comerç i l'oci.

Ens trobem, doncs, immersos en una crisi de la Covid-19 que té una triple dimensió: sanitària, econòmica i social. Però no continuaré amb situacions negatives perquè els empresaris ens caracteritzem per il·lusionar-nos i aplicar esforços en nous projectes i reptes.

El missatge que vull i volem transmetre des de la governança de la nostra institució, i estic convençut que també la resta de institucions, agents empresarials del territori hi estaran d'acord, és un altre.

És evident que l'impacte negatiu de la crisi sanitària ha fet aflorar desequilibris que perduren en la nostra economia des de fa ja un bon temps. Altes taxes d'atur, precarietat laboral especialment dels joves. Un dèficit públic creixent, baix nivell d'inversions en innovació i formació. Baixa productivitat dels factors productius, sectors industrials madurs poc adaptats a les noves tecnologies, poc ecològics. Un ecosistema de micropimes que els dificulta els avantatges de la integració europea. Tot això produeix importants *gaps* de desigualtat territorial.

Davant d'aquesta situació, des de la nostra institució entenem que no podem perdre més el temps, perquè se'ns esgota, i tenim ara una bona oportunitat per cohesionar aquest territori que són les

Terres de Ponent. Aquesta cohesió ha de venir per una autèntica voluntat d'unir-nos tots els agents que tenim quelcom a dir en el desenvolupament econòmic i social de les Terres de Lleida. Administracions, agents econòmics i socials, societat civil tenim ara la gran i última oportunitat per endreçar aquest territori i guanyar múscle en un ecosistema empresarial que sigui competitiu, atregui talent i que sigui referent a nivell internacional.

Que vull dir amb això? El propassat 21 de juliol es va arribar a un acord històric en el Consell Europeu per mobilitzar davant de la pandèmia una quantia de recursos econòmics molt important de l'ordre de 750.000 milions d'euros, finançat mitjançant l'emissió de deute comunitari i que conjuntament

amb els 1,074 bilions del Marc Financer Pluriannual entre els anys 2021 i 2027, permetrà els països europeus disposar d'un volum de recursos sense precedents en inversions pels propers anys.

Aquest nou Fons de Recuperació anomenat *Next Generation EU* permetrà a Espanya mobilitzar un volum d'inversions de 140.000 milions entre transferències i préstecs.

Aquesta mobilització de

recursos obre una autèntica oportunitat per aquells territoris i per suposat per aquelles empreses que estiguin capacitats/des per organitzar-se i presentar els seus projectes estratègics en la seva regió. Però no solament hem d'estar organitzats sinó que hem d'actuar com un únic *lobby* per aconseguir els nostres objectius. Els territoris guanyadors en la captació dels recursos seran aquells que anteposin els interessos generals per davant dels interessos personals o partidistes i per suposat aquells que tinguin un veritable Pla estratègic fonamentat en nous projectes que tinguin respecte pel medi ambient, sostenibles, circulars i eficients en els recursos. Es



posaran en marxa reformes estructurals molt potents fonamentades en l'economia verda i la digitalització.

En aquests moments a les Terres de Lleida, s'estan creant les bases per començar a dissenyar aquesta estratègia clau. El Hub Agroalimentari i forestal Lleidatà, impulsat per la Diputació de Lleida i participat per tota l'oferta tecnològica i de recerca del territori així com del teixit empresarial pot tenir amb la digitalització una consolidació com a sector estratègic que el territori i que el context d'emergència climàtica necessita. La transformació digital pot suposar una de les disruptions més profundes i transcendents de la història de l'agricultura i l'alimentació, que pot fer possible, simultàniament, l'increment de la productivitat de les explotacions, productes més saludables, la seva sostenibilitat i la contribució efectiva del sector i dels territoris rurals l'assoliment dels reptes globals.

D'altra banda també la digitalització pot ajudar al nostre món rural on amb unes infraestructures,

viàries i de telecomunicacions (fibra òptica, 5G) adequades podríem evitar el seu despoblament i així recuperar i atreure talent que repercutiria sens dubte en la fixació de la població al territori.

També el proper Projecte Àrea 5G de Ponent, Lleida ON, que liderem des de la Cambra i amb la participació de les principals institucions com la Diputació de Lleida, l'Ajuntament de Lleida i Mobile World Capital Foundation, Generalitat, Telefonica i on s'aniran afegint agents com la Universitat de Lleida, col·legis professionals, organitzacions i tot el que vulgui participar en aquesta nova economia que sorgeix del 5G, han d'esdevenir instruments que ens permetin generar projectes que aportin valor i que generin llocs de treball de primer nivell. La col·laboració pública privada marca el futur. Ara es el moment de cohesionar-nos com a Territori i planificar de manera clara el que volem ser, si no perdrem el tren de la modernització de la nostra economia. Tots junts hem de fer que les Terres de Lleida, des de la plana al Pirineu siguin el referent del sud d'Europa en el sector Agro-Digital.

SOS PER AL SECTOR DE L'HOSTALERIA DE LES TERRES DE LLEIDA

15 DE NOVEMBRE DE 2020

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

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

El propassat dilluns d'aquesta setmana vàrem organitzar, des de la Cambra de Comerç de Lleida, una trobada amb els representants per Lleida al Parlament de Catalunya. Es tractava de posar de manifest la greu situació per la que travessa un sector que té un pes específic molt important en l'economia de les nostres Terres i que està sofrint les conseqüències de les diverses mesures que des de l'Administració s'han estat prenent en els darrers mesos de pandèmia.

En aquest sentit vagi per endavant que la Cambra entén absolutament la prioritat que suposa la salut i vol estar en línia amb les propostes de les autoritats. Però ens preocupa de manera urgent la gravíssima



situació econòmica de diversos sectors, però molt especialment el de la hostaleria i restauració, fruit de les doloroses mesures que s'han anat prenent i que han provocat tres duríssims tancaments del sector a la zona de Lleida.

El sector de l'hostaleria al nostre territori suposa segons dades de l'IDESCAT uns 551 milions d'euros del nostre valor afegit, i per tan esdevé el 9% del VAB del sector serveis de la nostra província. A nivell d'estructura empresarial representa un total de 2.298 empreses que disposen de 3.810 establiments. Pel que fa a ocupació genera un total de 15.000 llocs de treball, entre llocs directes i indirectes. En els darrers mesos des de Catalunya

s'han pres decisions dràstiques, d'igual manera que d'altres comunitats han pres les seues mesures. Un cop ha passat mes de 25 dies de tancament total del sector a Catalunya hem vist els resultats de les mesures, i també hem pogut fer la ullada a d'altres llocs on els resultats no han tingut afectació i inclús en alguns territoris han millorat.



La Cambra entén la prioritat que suposa la salut i vol estar en línia amb les propostes de les autoritats. Però ens preocupa de manera urgent la gravíssima situació econòmica de diversos sectors

Des del món empresarial hem volgut fer tot un seguit de propostes al govern de la Generalitat per tal de ajudar a cercar aquest equilibri necessari entre les mesures sanitàries que cal prendre per salvar vides, en aquest sentit no ens hi oposarem mai, i per suposat mesures que ajudin a la supervivència d'un bon nombre de ciutadans que han vist com de la nit al dia se'ls hi tancava el seu negoci. D'altra banda som conscients de la dificultat per la que travessen els recursos econòmics de la Generalitat per pal·liar amb escreix l'aturada d'aquest sector.

És per això que des de la Cambra de Comerç de Lleida, i juntament amb la Federació d'Hostaleria, volem fer propostes, ja que volem ser part de la solució, de cara a que es pugui conviure amb el respecte i cura de les normes sanitàries i amb l'essencial dret al treball i a poder sobreviure econòmicament un sector que té un pes significatiu des del vessant econòmic i social. I ho volem fer amb un to totalment positiu i apel·lant a que la decisió correspon únicament a la Generalitat de Catalunya.

En aquest sentit proposem fer una projecte pilot a les Terres de Lleida que permeti al sector obrir fins a l'horari de confinament nocturn i limitant l'aforament interior i exterior al 50 % i sense servei de barra. Demanen que els establiments signin un codi de conducta per complir estrictament amb la normativa exigida per les autoritats sanitàries. I que les autoritats públiques sancionin als que no compleixin amb la normativa específica de prevenció per a establiments d'hostaleria.

Amb aquestes mesures ajudariem a que molts dels treballadors es poguessin incorporar parcialment a la feina, permetria que les empreses poguessin tornar a tenir aquella il·lusió per tirar endavant el seu negoci, i donaria servei a la ciutadania on hi ha molts treballadors que no tenen on poder cobrir les seves necessitats diàries: àpats, etc.

Com deia l'altre dia un company del Ple de la Cambra: "Si la pandèmia es de tots, perquè no suportem entre tots el veritable cost que aquesta tindrà per la nostra societat?". És per pensar-ho!!!!

UN COMERÇ RESILIENT

Aquest Pont de la Immaculada, el comerç de l'Eix i de Lleida ha estat ple i amb cues en algunes botigues. La gent no ha marxat fora pel tancament perimetral i dilluns i dimarts (dia permès d'obertura comercial) la gent de l'àrea d'influència s'ha desplaçat a Lleida per fer compres. La incertesa de si podrem sortir o ens tancaran en breu i la previsió d'haver-nos de quedar més a casa anima a les famílies a decorar les cases nadalenques i sortir a comprar i passejar.

13 DE DESEMBRE DE 2020

MANEL LLARÀS I VILAPLANA

President de la Comissió de Comerç i Turisme de la Cambra de Lleida. Vicepresident primer de la Cambra de Comerç de Lleida.

Ha estat un cap de setmana positiu i inesperat per al comerç, tot i que molta gent per causa de la pandèmia actual s'ha animat i ha començat a comprar en línia i a partir d'ara no deixarà de fer-ho, tampoc no deixarà de banda la botiga del seu barri si és capaç de oferir-li certs valors que la gent aprecia.

La crisi del petit comerç no ve de la Covid-19, fa temps que el sector està en crisi per diversos mo-

tius com la competència dels centres comercials i la proliferació dels mateixos, per les compres en línia, pels canvis en el consumidor, per la globalització, pels canvis en la mobilitat, els elevats preus dels lloguers, els canvis en la mida i la composició de la població, entre altres. La Covid-19 ha estat la gota que fa vessar el got obligant a les botigues a tancar i confinant els clients a casa.



EL PETIT COMERÇ NO MORIRÀ

Però tot i així el petit comerç no morirà, el sector està fent un enorme esforç d'adaptació als nous temps i a la situació actual. Una gran part del petit comerç ja combina els canals de venda física i en línia. El 90% afirma que vol seguir formant-se. Quasi el 40% s'ha iniciat en xarxes socials per tenir contacte amb els seus clients. El 34% inverteix en publicitat i campanyes de màrqueting i el 29% ven a través d'una plataforma de comerç electrònic encara que no sigui la seva pròpia.

Encara un altre motiu d'esperança: segons una enquesta d'ebay i l'Institut IO Sondea d'Investigació de Mercats, el 57% dels espanyols ha afirmat voler fer les compres en un petit comerç durant el Black Friday i el Cyber Monday.

Les expectatives del sector ens diuen que la su-

”
Tot i que molta gent per causa de la pandèmia actual ha començat a comprar en línia i a partir d'ara no deixarà de fer-ho, tampoc no deixarà de banda la botiga del seu barri

”
Aquest Pont de la Immaculada, el comerç de l'Eix i de Lleida ha estat ple i amb cues. Dilluns i dimarts la gent de l'àrea d'influència s'ha desplaçat a Lleida per fer algunes compres

pervivència d'aproximadament el 30% del petit comerç dependrà de les vendes d'aquests pont i de la campanya de Nadal. Els que no seran valents, àgils, creatius, innovadors i ràpids es quedaran pel camí independentment de si son grans o petits. Estem vivint una acceleració forçosa de la transformació digital produïda per la velocitat en la que els clients adopten el canvi de manera natural.

Per tot això, el comerç ha d'estar molt atent a determinats àmbits en els quals té oportunitats de créixer i diferenciar-se, com són la sostenibilitat, els nous formats comercials, la omnicanalitat, la interpretació i ús de les dades o la inversió en la marca pròpia.

La botiga del futur ha d'ajudar a millorar la vida dels seus clients i fer-los més humans en un món cada cop més digital.







3

DIA A DIA

GENER

3 de gener. El president Sr. Jaume Saltó es reuneix amb la Sra. Teresa Cunillera, delegada del Govern de l'Estat a Catalunya, per concretar estratègies a nivell d'execució d'infraestructures de les terres de Lleida.

22 de gener. A la població de Cervera, va tenir lloc la Jornada Estalvi Energètic a la Pime, on es van tractar temes com la prospectiva i planificació energètica, preus i indicadors, autoproducció entre altres. Van participar a la jornada el president i tècnics de la Cambra.

17 i 18 de gener. El president de la Cambra assisteix als actes de la 57 Fira de l'Oli Qualitat Verge Extra i Les Garrigues, inaugurada per la diputada al Congrés Sra. Laura Borràs. En el decurs de la fira la van visitar el Molt Hble. Sr. Quim Torra, president de la Generalitat; la Sra. Teresa Jordà, consellera d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació; el Sr. Damià Calvet, conseller de Territori i Sostenibilitat, i la Sra. Àngels Chacón, consellera d'Empresa i Coneixement, amb la participació de 94 expositors.

30 i 31 de gener. El president de la Cambra, Sr. Jaume Saltó, va participar en la visita institucional i empresarial de Catalunya que es va realitzar a la ciutat de Minsk, Belarús, encapçalada pel secretari de mobilitat i infraestructures, Sr. Isidre Gavin. L'objectiu d'aquesta expedició va ser visitar l'empresa "BKM Holding" i les reunions bilaterals que es van mantenir amb diferents autoritats del país.



FEBRER



10 de febrer. Va tenir lloc la XIII International Wine Business Meetings, que en aquesta edició els països convidats són Corea del Sud i Japó.

19 de febrer. El president de la Cambra de Lleida, Sr. Jaume Saltó, en el decurs d'un ple extraordinari, va prendre possessió, a la seu de la Cámara de España, com el segon representant de les Cambres catalanes en el Ple i en el Comitè Executiu de la mateixa. Aquest nomenament per la Cambra de Lleida suposa tenir representativitat en la presa de decisions i assolir una major representativitat de la institució a nivell nacional.



20 de febrer. El president de la Cambra, va assistir a l'acte organitzat pels Serveis Territorials de Cultura a Lleida, que van convocar una vintena de representants d'empreses i institucions lleidatanes al Museu de Lleida. L'objectiu de la trobada fou un acte de reconeixement a les empreses i institucions convocades pel seu compromís amb la cultura de Lleida ja que totes tenien el fil conductor que, d'una

o altra manera, havien endegat iniciatives de suport a alguna disciplina artística amb artistes, col·lectius musicals, premis literaris, etc. La vetllada va començar amb una visita nocturna pel museu, a càrrec del seu Director, Sr. Josep Giralt i, en acabar, la Fundació Catalunya Cultura va presentar el seus objectius de suport a les iniciatives culturals del País.



MARÇ

2 de març. els presidents de les Cambres promotores del projecte CCI PirineusMed II: Jaume Saltó, de la Cambra de Lleida, Jaume Fàbrega, de la de Girona, Bernard Fourcade de la Cambra de Pyrénées Orientales i en Miquel Armengol de la Cambra d'Andorra, han presentat el llançament d'aquest projecte transfronterer.



3 de març. A la seu de la Cambra, el president Sr. Jaume Saltó, juntament amb el president de la comissió d'infraestructures Sr. Jordi Azlor, es van reunir amb el Sr. Joan Amorós, president de l'associació FERRMED, on es va exposar la situació en que es troba el corredor mediterrani, i les actuacions que s'han dut a terme i defensat durant aquests anys des d'aquest lobby que treballa en defensa d'aquesta infraestructura.



6 de març. A la seu de la Cambra, el president, Sr. Jaume Saltó, juntament amb els vicepresidents Sr. Manel Llaràs, Sr. Marc Ceron i Sr. Estanis Grau, presenten tres nous models de serveis; “Cambra

respon”, “Enquesta Cambra” i “matins Cambra”, amb la finalitat de detectar les necessitats de les pimes lleidatanes i el disseny d'accions que donin resposta a aquestes.



11 de març. El president de la Cambra, va presentar les dades relatives al balanç de les exportacions i importacions realitzades per empreses de Lleida l'any 2019 (Balança Comercial). Van participar a l'acte el

secretari general, Josep R Paris i en Jordi Quejido, responsable de l'àrea internacional, que van analitzar l'evolució de la relació de les empreses lleidatanes amb els mercats internacionals.

ABRIL

27 d'abril. El president de la Cambra Sr. Jaume Saltó, assisteix via telemàtica, a la sessió que organitza Cámara de Comercio de España, amb el President

de l'Institut de Crèdit Oficial Sr. José Carlos Garcia de Quevedo, qui va presentar les línies de finançament d'aquest organisme per l'exercici 2020.

MAIG

29 de maig. El Comitè de crisi de la Cambra, manifesta el seu desacord amb la proposta de la Conselleria de no avançar de fase l'àrea de Lleida en el Pla de desconfinament del COVID 19.

"La Cambra es conscient de la prioritització de les mesures sanitàries, però manifesta que es possible aplicar una desescalada que focalitzi l'aturada de fases als municipis que efectivament tinguin uns paràmetres que tècnicament no compleixin amb els requeriments de les autoritats sanitàries. Planteja que cal aplicar un microdesconfinament aïllant les poblacions que calguin.

Reclamen també una major transparència i rigor a les administracions en la generació de normativa que en molts casos fa difícil el seu compliment i genera en el món empresarial una inseguretat jurídica que dificulta la presa de decisions.

Des de la Cambra s'exigeix sensibilitat envers el teixit empresarial lleidatà que no pot continuar aturat per mes temps, perquè s'és conscient de la greu crisi que la situació actual provocarà en l'ocupació i en la desaparició del teixit empresarial. "Cal sincronitzar molt be la presa de decisions en el procés de desconfinament per no afectar mes enllà el futur econòmic del territori de Lleida, ens hi va el futur del nostres joves".

El Ple de la Cambra representat pel seu president, Jaume Salto i els 3 vicepresidents, Manel Llaràs, Estanislau Grau i Marc Cerón han reclamat avui en roda de premsa unitat d'acció per avançar cap a noves fases que reactivin l'economia. "Si no som capaços tots plegats de fixar uns objectius comuns, i deixar de banda els personalismes i la política, no avançarem". Lleida no es pot permetre perdre oportunitats per aquesta manca

d'acció conjunta de defensar uns interessos comuns. El futur està en joc i no podem permetre no estar organitzats perquè aquest serà per les regions que siguin capaces d'anar plegats i definir estratègies que permetin arrelar la població al territori.

Cal aprofitar el COVID 19 com una oportunitat per definir una estratègia d'aquest territori. Tenim grans fortaleces que cal explotar i aprofitar.

En aquest sentit demanen un pla de re industrialització i suport empresarial similar al que la Generalitat vol aplicar a la Conca d'Òdena. Una pla fonamentat en nous models industrials de base tecnològica, sostenibles i alineat amb l'estratègia europea d'economia sostenible i circular.

Necessitem reactivar l'economia de tots els sectors. rebaixar l'atur, treure treballadors dels ERTES i oferir la possibilitat a petites empreses, comerços i sector de l'hostaleria i el turisme a poder retornar a la seva activitat i rebaixar el seu endeutament.

Des de la Cambra es demana que les institucions sumin i facin front comú per aconseguir que arribin els ajuts a fons perdut anunciats per Europa al territori. Cal estar preparats i tenir clar les infraestructures claus que han de servir de palanca de la reactivació econòmica.

Exposen també que tot això no es podrà executar sinó som capaços d'unir esforços, definir una estratègia comuna i deixar de banda els protagonismes i la política.

Es evident que cal prioritzar la salut dels nostres conciutadans i per suposat ser conscient de les pèrdues familiars que el COVID 19 ha suposat per les Terres de Lleida i des de la Cambra de Comerç de Lleida ens sumem en el dol de les famílies lleidatanes que han perdut algun ésser estimat."

JUNY

1 de juny. A la Cámara de España, va tenir lloc el Ple extraordinari via telemàtica, amb la intervenció de SM. el Rei, de la ministra d'Indústria, Comerç i Turisme, del president de la Cámara de España Jose Luis Bonet, de la presidenta del Grup Santander i dels presidents de les Cambres d'Espanya, en el que va participar el president de Lleida, Sr. Jaume Saltó. El missatge de SM. El Rei *"Junts i entre tots hem de ser capaços de reactivar l'economia amb tota la força, solidaritat i solvència de les que els espanyols som capaços i ens mereixem"*.



5 de juny. Al Congrés dels Diputats, la Mesa de la Comisión de Industria, Comercio y Turismo, va celebrar una sessió on va comparèixer el president de la Cambra de Comerç d'Espanya, Sr. José Luis Bonet, per informar i debatre la situació del sector del comerç i proposar mesures adreçades a pal·liar els efectes de la pandèmia del COVID-19.

11 de juny. Dins el marc dels Comitès de Crisis de Cambra, va tenir lloc via telemàtica una reunió amb el *Secretario General de Industria y Pyme, Sr. Raúl Blanco, del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*, amb la finalitat d'afrontar les dificultats provocades pel COVID-19 en els sectors empresarials de les nostres terres. També van participar a l'acte el regidor de l'Ajuntament de Lleida, Il·lm. Sr. Félix Larrosa, el Subdelegat del Govern Sr. Jose Crespín, així com tots els membres del Comitè Executiu de Cambra.

9 de juny. El president de la Cambra Sr. Jaume Saltó, es va reunir via telemàtica amb el Sr. Bernat Costas, Director de l'Oficina del vicepresident del govern de la Generalitat de Catalunya.



25 de juny. Es va constituir la junta directiva de la delegació de la Cambra de Lleida a les Garrigues amb la presència del president Sr. Jaume Saltó, el president del Consell Comarcal de les Garrigues, Sr. Jaume Setó, el delegat de la Cambra de Comerç a les Garrigues, Sr. Enric Vall, i es va comptar amb la presència del Secretari d'Infraestructures i Mobilitat de la Generalitat de Catalunya, Sr. Isidre Gavin. Amb la presència de més de 30 empresaris de la comarca, es va acordar identificar i defensar els principals reptes de la comarca.

26 de juny. A la seu de la delegació del govern de la Generalitat, el seu delegat Sr. Ramon Farré, i amb la presència del Molt Hble. Sr. Quim Torra, va convocar una reunió, amb els màxims representants del

món empresarial i econòmic de les nostres terres, per analitzar la situació econòmica i com gestionar la recuperació dels sectors més afectats pel tema de la pandèmia.



JULIOL

2 de juliol. El president de la Cambra Sr. Jaume Saltó va assistir a la presentació de l'Àrea 5G de Terres de l'Ebre, Mora La Nova, on es van fer les exposicions tècniques per part dels impulsors del projecte.



7 de juliol. al Palau de la Generalitat, el Molt Hble. Sr. Quim Torra, President de la Generalitat de Catalunya, Hble. Sr. Pere Aragonès, vicepresident del Govern i conseller d'Economia i Hisenda, Hble. Sra. Angels Chacon,

consellera d'Empresa i Coneixement, es van reunir amb els presidents de les Cambres de Catalunya, per analitzar l'estat del decret de representativitat de les Cambres de Comerç així com el seu finançament.



9 de juliol. El president de la Cambra es reuneix via telemàtica, amb el vicepresident del Govern i Conseller d'Economia i Hisenda, Hble. Sr. Pere Aragonés per analitzar l'impacte de la Covid en l'economia del Segrià.

10 de juliol. El president de la Cambra assisteix a l'acte de la presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya, que edita anualment el Consell de Cambres de Catalunya, que aquest any arriba a la 55a. edició, sent la publicació anual econòmica amb més història de Catalunya. Des de fa cinc anys, al tradicional balanç econòmic de Catalunya s'afegeix una anàlisi territorial de les províncies i comarques catalanes, que es distribueix per totes les cambres catalanes. Aquesta anàlisi territorial permet que empresaris, professionals i institucions tinguin un coneixement més profund de la seva realitat econòmica més propera.



16 de juliol. A la seu de la Cambra va reunir els representants de les principals organitzacions empresarials, conscients de la greu situació per la que travessava el sector empresarial lleidatà provocada per un agreujament de la situació sanitària i per tant, amb greus conseqüències econòmiques pel territori, varen presentar un manifest exigint tot un seguit de reivindicacions adreçades a pal·liar la mala gestió de la pandèmia que des de les Administracions s'havia fet a les Terres de Lleida. En aquest sentit exigien mesures de mobilitat, de caire fiscal, laboral i econòmic entre altres. Un total de 14 institucions empresarials varen signar el manifest.



SETEMBRE

3 de setembre. El president de la Cámara de Comercio de España, Sr. José Luis Bonet, convoca un Ple extraordinari amb la participació de la vicepresidenta tercera del Govern i ministra d'Assumptes Econòmics i Transformació Digital, Dña. Nadia Calviño. El president Sr. Jaume Saltó, assisteix a l'acte via telemàtica.

22 de setembre. El president de la Cambra assumeix la presidència de l'Estació Duanera (EDULLESA), amb el recolzament dels principals accionistes com són l'Ajuntament de Lleida i la Diputació.

OCTUBRE

1 d'octubre. A la seu de la Cambra, el president Sr. Jaume Saltó juntament amb membres del Comitè Executiu, van rebre la visita del Sr. Joan Canadell, president del Consell de Cambres de Catalunya, acompanyat del Sr. Jaume Fàbrega, president de la Cambra de Girona. En aquesta reunió es va parlar sobre el futur de les Cambres i la propera llei pendent d'aprovació.



23 d'octubre. A la Seu Vella de Lleida, va tenir lloc la presentació de l'Àrea 5G TERRES DE PONENT, acte presidit per l'Hble Sr. Jordi Puigneró, Conseller de Polítiques Digitals i Administració Pública de la Generalitat de Catalunya, el president de la Cambra, Sr. Jaume Saltó, acompanyats del II·Im. Sr. Miquel Pueyo, alcalde de Lleida, el president de la Diputació II·Im. Sr. Joan Tàrn, a més d'empresaris de la nostra demarcació. Van presentar el projecte la Sra. Ma Jesús Almazor, consellera delegada de Telefónica España, el Sr. Carlos Grau, CEO de Mobile World Capital Barcelona, i la Sra. Rosa Paradell, Directora d'Innovació i Desenvolupament de Negoci per al sector públic de la Fundació i2CAT.



NOVEMBRE

18 de novembre. A la seu de la Subdelegació del Govern, el president de la Cambra Sr. Jaume Saltó i el Vicepresident Sr. Manel Llaràs tenen una reunió amb el Subdelegat Sr. Jose Crespín, per tractar les mesures a prendre sobre la problemàtica dels temporers.



DESEMBRE

9 de desembre. Es lliuren els IV PREMIO PYME DEL AÑO DE LLEIDA 2020, en el que hi participen la Cámara de Comercio de España i Banco de Santander, amb la col·laboració de SEGRE. En el decurs de l'acte, es destaca la important trajectòria de les empreses guardonades amb la participació i reconeixement de representants de les institucions lleidatanes.

- Accèssit a la **INTERNACIONALITZACIÓ**: GRUP CONSIST SA.
- Accèssit a la **GENERACIÓ D'OCUPACIÓ I LA FORMACIÓ**: STARLOOP SL.
- Accèssit pel **GRAU D'INNOVACIÓ I DIGITALITZACIÓ**: ROURE OPTICS SL.
- Accèssit a la **RESPONSABILITAT SOCIAL**: ATLAS ENERGIA COMERCIAL SL.
- Menció especial **MILLOR INICIATIVA EN LA LLUITA CONTRA LA COVID-19**: CLANSER SA.
- **PREMI PYME de l'any 2020**: TÉCNICAS MECÁNICAS ILERDENSES SL.



10 de desembre. L'Hble. Sr. Ramon Tremosa, Conseller d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya, visita la seu de la Cambra i fa una exposició de l'economia catalana en temps de COVID-19.







4

PROGRAMES
I PROJECTES

PROGRAMA PICE

Al 2020 la Cambra de Comerç de Lleida, ha continuat amb la implementació del Programa Integral de Qualificació y Empleo (PICE).

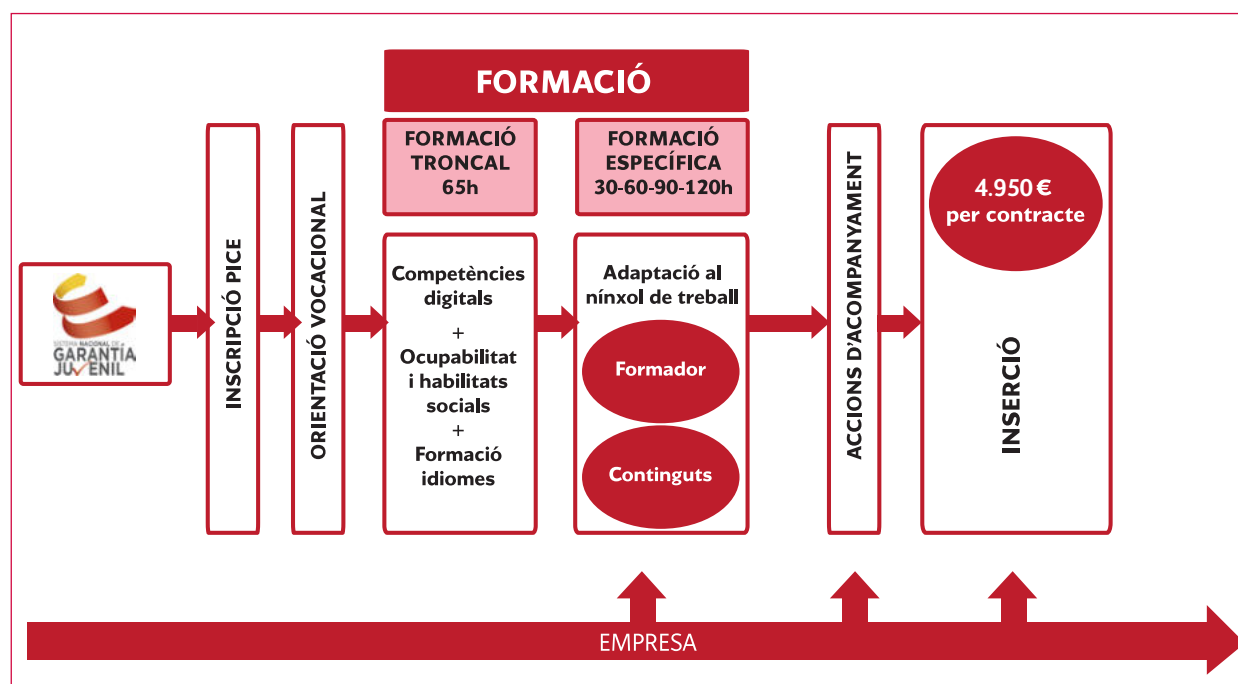
El Programa Integral de Qualificació i Ocupació (PICE) de les Cambres de Comerç, cofinançat pel Fons Social Europeu, forma part del Sistema Nacional de Garantia Juvenil, una iniciativa del *Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social* amb coherència amb la *Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven*.

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.

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 voca-

cional, amb l'objectiu de conèixer al jove, les seves necessitats i dirigir-lo a l'itinerari formatiu que més encaixi.

La formació està dividida en dues parts. La primera part anomenada troncal està dissenyada per a donar resposta a les necessitats més bàsiques, independentment de l'experiència laboral i estudis previs (competències digitals, ocupabilitat i habilitats socials, i idiomes). La segona part, d'acord amb les necessitats i competències adquirides per cada

jove, ofereix una alternativa que els facilita inserir-se en el mercat de treball, tot depenent de la demanda empresarial.

La formació específica ha treballat les següents temàtiques:

- Cambrer
- Manteniment
- Soldadura
- Perruqueria
- Barberia
- Pilot de dron, radiofonista i tècnic especialista en drons
- Paqueteria i transport

Com a novetat, en aquest any on la realització d'activitats presencials ha estat complicada i l'atur juvenil ha augmentat, els joves han vist l'oportunitat perfecta per formar-se a través d'**accions online**. Es per això que la Cambra ha posat en marxa el seu Campus Online on disposa d'un catàleg de més de 200 cursos.

Els àmbits més demandats han estat l'**administratiu**: tècniques administratives bàsiques d'oficina, gestió auxiliar de documentació econòmica-administrativa i comercial, gestió comptable, gestió fiscal, direcció de l'activitat empresarial de petits negocis o microempreses, tècniques administratives i comunicació de productes; **els idiomes** en diversos nivells (francès, anglès, alemany...); **comerç i màrqueting**: màrqueting digital, introducció al disseny gràfic, disseny de pàgines web; **el sanitari**: cures infermeres en la unitat de vigilància intensiva, RCP i primers auxilis, mobilització del pacient, infermeria en urgències pediàtriques; **el social**: atenció a famílies en situació de dol; i el de les **TICS**: muntatge de components de perifèrics i components microinformàtics, reparació i ampliació d'equips i component maquinari microinformàtic.

Les accions realitzades durant aquest any han estat:

Actuació	Joves implicats
Atenció	193
Orientació	181
Formació Troncal	137
Formació Específica	141
Segons nínxol ocupació	Formació
Nínxols ocupació	11
Formació online	31



Curs PICE de barberia.

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

a) Acompanyament empresarial: s'apropa al jove al món empresarial.

b) Inserció.

Beneficis pel món empresarial

- Gaudir de joves qualificats professionalment i enfocats als 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.

- Participar en un programa de millora social compromès amb l'ocupació i el futur dels joves del nostre país.

- Assessorament per la millora del negoci.

- Possibilitat d'obtenir el Segell d'Empresa Compromesa amb l'Ocupació Juvenil.



Curs PICE de soldadura.



Curs PICE de perruqueria.

Ajudes a la contractació

Des del Programa Integral de Qualificació i Ocupació, s'ofereixen una sèrie d'incentius a la contractació. A més, des de la Cambra informem i orientem sobre els perfils de treball i com les empreses poden cobrir les seves necessitats.

La Cambra atorga ajudes directes de 4.950 euros per cada contracte formalitzat (amb una durada mínima de sis mesos) a joves beneficiaris del Sistema Nacional de Garantia Juvenil. Aquest 2020 s'han concedit 8 ajudes a diferents empreses de Lleida que han realitzat contractacions de joves, per valor de 39.600€.



PICE +45

Al 2020, la Cambra de Comerç de Lleida, va executar el Programa PICE +45 adreçat a persones d'edats compreses entre els 45 als 60 anys en situació d'atur.

QUÈ ÉS?

Es un programa que ofereix cursos subvencionats amb Fons Socials Europeus que tenen per objectiu oferir una acció directa al col·lectiu de persones sense ocupació entre 45 a 60 anys, adaptada a les seves capacitats perquè obtinguin la formació i/o qualificació necessària en l'àmbit de la digitalització que millor s'adapti als requisits de les empreses, de manera que tot això condueixi a la inserció laboral d'aquests.

COM FUNCIONA?

Un equip de professionals especialitzats en matèria d'ocupació i formació, realitzen un acompanyament actiu al llarg de tot el procés que consta de tres fases:

• FASE I: ORIENTACIÓ:

L'orientador de la Cambra defineix a través d'una entrevista personal el perfil (qualificació professional, nivell en competències digitals, formació en funció de l'activitat professional) del participant. Tanmateix, se determinarà, de manera conjunta amb el participant, l'itinerari a seguir i la formació més adequada a realitzar en el marc del programa.

• FASE II: FORMACIÓ:

La formació serà en Competències Digitals i se treballaran les següents competències:

- **Alfabetització digital**, recerca de la informació digital, organització i emmagatzematge.
- **Comunicació i col·laboració**, compartint recursos per a crear posteriorment continguts digitals.
- **Creació de continguts digitals**, tenint en compte principis de programació informàtica, creació de continguts digitals.

- **Seguritat**, utilitzant la tecnologia i la informació digital per a l'elaboració de dades de manera segura.

- **Resolució de problemes**, segons les necessitats tecnològiques de cada perfil.

• FASE III: INTERMEDIACIÓ LABORAL:

Una vegada acabada la formació, la Cambra farà un treball d'intermediació laboral, de manera que els participants comptin amb les millors eines per a enfrontar-se al mercat de treball (elaboració / actualització del currículum, simulació d'entrevistes de selecció de personal, etc), afavorint així les possibilitats de reinserció en el mercat de treball.

ACTIVITATS REALITZADES EN 2020:

La Cambra va organitzar 4 accions formatives, 1 a Lleida i la resta, a territori, concretament, a Balaguer, Tremp i la Seu d'Urgell, amb la col·laboració del CEI de Balaguer, Pallars Actiu de Tremp i el Consell Comarcal de la Seu d'Urgell.

La durada de les formacions varen ser de 100 hores en modalitat presencial.

CURS: NOVES EINES DIGITALS PER MAJORS DE 45 ANYS ATURATS (TREMPE). ADAPTA'T A LES NOVES NECESSITATS TECNOLÒGIQUES DEL MÓN EMPRESARIAL

DATES: Del 19 d'octubre al 20 de novembre de 2020 (de dilluns a divendres)
ASSISTENTS: 17 alumnes



Cloenda del curs a l'Epicentre de Tremp.

CURS: NOVES EINES DIGITALS PER MAJORS DE 45 ANYS ATURATS (LA SEU D'URGELL). ADAPTA'T A LES NOVES NECESSITATS TECNOLÒGIQUES DEL MÓN EMPRESARIAL

DATES: Del 19 d'octubre al 17 de desembre de 2020 (de dilluns a dijous)

ASSISTENTS: 4 alumnes



Cloenda del curs al Consell Comarcal de la Seu d'Urgell.

CURS: NOVES EINES DIGITALS PER MAJORS DE 45 ANYS ATURATS (LLEIDA). ADAPTA'T A LES NOVES NECESSITATS TECNOLÒGIQUES DEL MÓN EMPRESARIAL

DATES: Del 26 d'octubre al 27 de novembre de 2020 (de dilluns a divendres)

ASSISTENTS: 4 alumnes



CURS: NOVES EINES DIGITALS PER MAJORS DE 45 ANYS ATURATS (BALAGUER). ADAPTA'T A LES NOVES NECESSITATS TECNOLÒGIQUES DEL MÓN EMPRESARIAL

DATES: Del 4 de novembre al 10 de desembre de 2020 (de dilluns a divendres)

ASSISTENTS: 15 alumnes



Cloenda del Curs al centre Lapallavacera de la Paeria de Balaguer.



FIRES DE FORMACIÓ I TREBALL

Aquest any, marcat per les restriccions, ha fet reinventar la fira d'ocupació del Plan de Capacitació PICE, celebrada anualment, a un esdeveniment en format online, no obstant això, s'ha mantingut el nom #JOVULLSER i s'han continuat realitzant les

activitats claus d'aquest acte, la zona de les empreses i l'espai de coneixement o zona taller, sense perdre l'essència i ajudant els joves de Lleida a acostar-se al món empresarial.

#JOVULLSER

El dia 04 de desembre vam realitzar la fira Jo vull ser (#jovullser), en format online amb l'objectiu de crear un punt de trobada entre joves i empreses. En l'acte van participar 100 joves.

L'acte es va organitzar, seguint l'estructura d'espais que s'utilitza en el format presencial, en dues zones: **zona empreses** i **zona tallers**. El programa de la jornada va ser:

INICI

09:30 a 9:45 h. Presentació i benvinguda a càrrec del President de la Cambra de Comerç.

ZONA TALLERS

09:45 a 10:30 h. Taller: L'ACTITUT: LA CLAU DE L'ÈXIT a càrrec de María del Olmo i Oscar Becerril, un taller molt dinàmic en el qual es donaven les eines essencials per ajudar en la recerca de feina.

ZONA EMPRESES

Es van crear sales privades de reunions online, que van constituir un espai d'intercanvis entre el teixit empresarial de la província i els joves.

A cada sala hi va haver un nombre reduït de joves, un moderador i un empresari/representant de recursos humans.

Així 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, estan molt diferenciades i posicionades.

Van participar 7 empreses que es van dividir en dues rondes, tenint cadascuna 30 minuts per estar amb els joves, atenent a les seves consultes i explicant les seves ofertes i quines són les qüestions que s'han de tenir en compte en un procés d'entrevista.

10:30 a 11:00 h. Primera ronda d'empreses: ALTINCO, FRUITS DE PONENT i PLUSFRESC.

11:00 a 11:30 h. Segona ronda d'empreses: IASO, RODI, MARLEX y GROUP SALTÓ.

CLAUSURA

11:30 a 11:45 h. Agraïments i valoració de la jornada.

#JOVULLSER

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 2020.

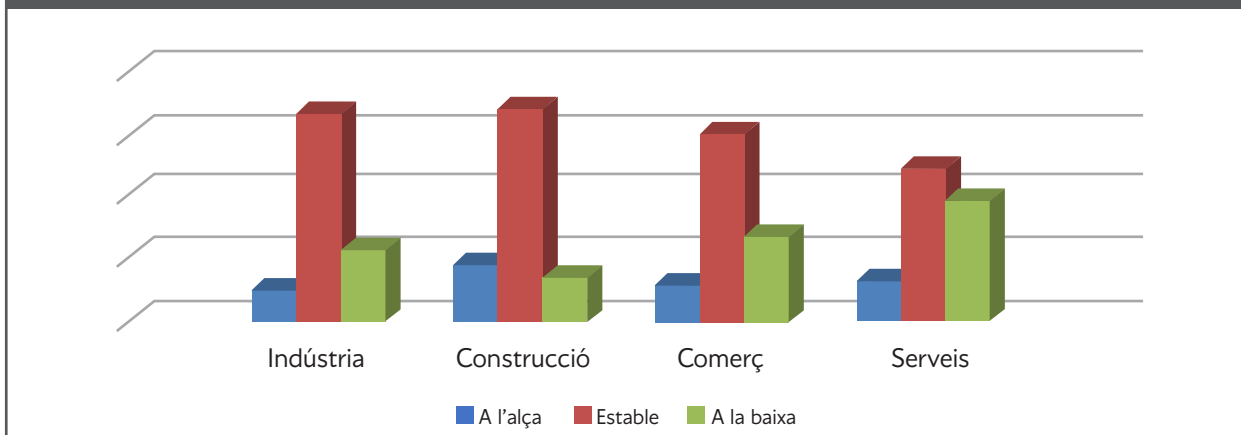
MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT.

	A l'alça	Estable	A la baixa	Saldo
Total				
Marxa actual	13,1	56,0	30,9	-17,8
Marxa perspectives	11,5	59,1	29,5	-18,0
Indústria				
Marxa actual	10,5	65,9	23,6	-13,1
Marxa perspectives	12,3	62,5	25,3	-13,0
Construcció				
Marxa actual	17,4	68,7	14,0	3,4
Marxa perspectives	12,6	69,7	17,7	-5,2
Comerç				
Marxa actual	11,6	60,2	28,3	-16,7
Marxa perspectives	11,7	60,7	27,6	-15,9
Serveis				
Marxa actual	14,1	47,8	38,0	-23,9
Marxa perspectives	10,8	55,1	34,1	-23,2

Valoració del quart trimestre de 2020

- La marxa del negoci per sectors d'activitat ha estat negativa per tots els sectors excepte en el de la construcció. En canvi, les perspectives pel proper trimestre son negatives per tots els sectors, més en concret per als sectors del comerç i els serveis.
- Els empresaris lleidatans constaten el fort impacte negatiu que la crisi sanitària del COVID-19 està suposant en l'economia de la nostra demarcació.

EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2020.



PRINCIPALS INDICADORS DE CLIMA EMPRESARIAL. LLEIDA. 4RT TRIMESTRE DE 2020.

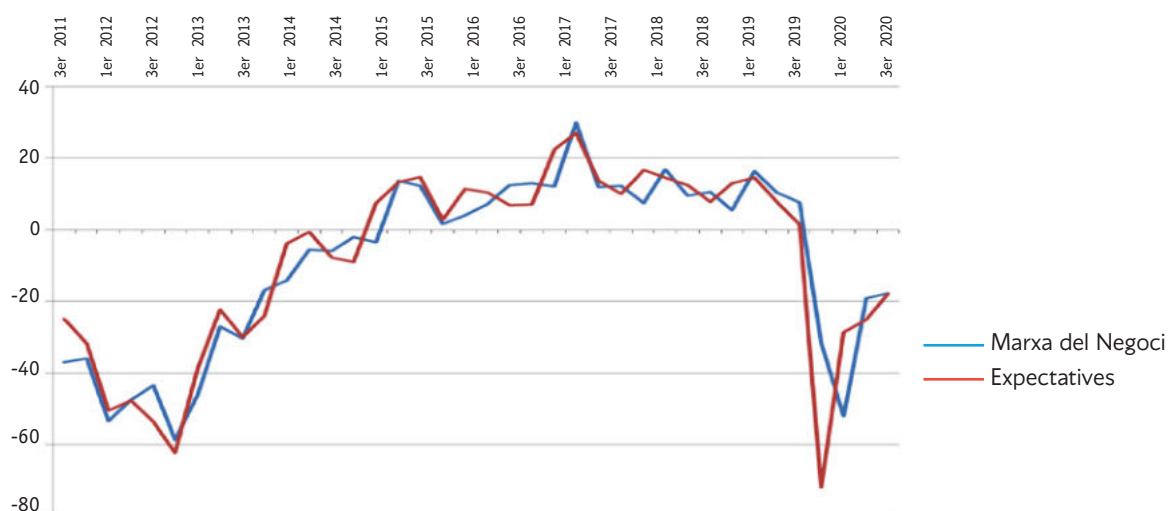
MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT COMPARATIU AMB CATALUNYA

	Lleida	Catalunya
Indústria		
Evolució respecte del trimestre anterior	-13,1	-16,3
Expectatives	-13,0	-19,0
Construcció		
Evolució respecte del trimestre anterior	3,4	-15,8
Expectatives	-5,2	-25,3
Comerç		
Evolució respecte del trimestre anterior	-16,7	-26,6
Expectatives	-15,9	-32,6
Serveis*		
Evolució respecte del trimestre anterior	-38,0	-23,5
Expectatives	-23,2	-28,0

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

- Les dades sobre l'evolució de la marxa del negoci i sobre les expectatives per al proper trimestre **són una mica més negatives per les empreses Catalanes respecte les lleidatanes**. El comerç i els serveis són els sectors amb les dades més negatives.

EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI FINS AL 4RT TRIMESTRE DE 2020



PLA INTEGRAL DE SUPORT A LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ MINORISTA

Té per objectiu millorar la competitivitat del petit comerç. Està cofinançat pel Fons de Desenvolupament Regional FEDER de la Unió Europea i per la Direcció General de Comerç Interior del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

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

La convocatòria es va publicar el juny 2020.

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

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 2020 s'han realitzat 20 diagnosis a comerços, dels quals 8 a Lleida, 3 a Balaguer, 1 a Solsona, 4 a Mollerussa, 1 a La Seu d'Urgell, 1 a Artesa de Segre, 1 a Tremp i 1 a Les Borges Blanques.

2. Dinamització de Zones Comercials (Campanyes de Dinamització)

Desenvolupament d'accions promocionals on s'incorporen, aspectes relacionats amb les TIC, dirigides a incentivar el consum i les vendes en els diferents subsectors d'activitat, en els eixos comercials, en els centres comercials oberts i en campanyes de promoció de vendes en el

petit comerç amb esdeveniments orientats a promoure els seus valors en dates assenyalades d'interès comercial.

Aquestes actuacions es duen a terme en col·laboració amb les associacions més representatives per al sector o àrees comercials corresponents i en coordinació amb les Comunitats Autònomes:

- Pla estratègic per la promoció de la competitivitat e innovació del comerç
- Execució d'accions promocionals innovadores o tecnològiques.
- Accions de màrqueting digital enfocades a l'increment de les vendes
- Sistemes de fidelització de clients locals i visitants
- Desenvolupament d'accions de Mobile màrqueting

- Desenvolupament d'aplicacions mòbils
- Sistemes de pagament i fidelització a través de dispositius mòbils.
- Posada en marxa de sistemes d'avaluació de les accions innovadores desenvolupades.

L'1 d'agost d'aquest any 2020 la Cambra oficial de Comerç, indústria i serveis de Lleida signà un Conveni de col·laboració amb l'agrupació d'associacions de comerciants, empresaris i professionals zona alta de lleida per a l'execució de diverses accions relacionades amb el foment i la dinamització del comerç.

L'objecte d'aquest conveni de col·laboració entre la Cambra i la Zona Alta, era el desenvolupament d'accions promocionals amb la incorporació d'eines TIC, dirigides a incentivar

el consum i les vendes del comerç de la Zona Alta, dotar del desenvolupament adequat a la pàgina web de l'associació, mitjançant la creació d'un "Marketplace", donant d'alta els comerços e implementant la venda online mitjançant aquesta aplicació, amb posicionament i gestió a xarxes socials així com garantir el compliment dels objectius del Programa de Comerç Minorista 2020.

El nombre de comerços beneficiats d'aquest projecte han estat 100, el pressupost total de l'actuació 12.500 euros i s'ha beneficiat a altres sectors com son la restauració i els serveis. Les accions es desenvoluparen al llarg dels mesos de setembre, octubre i novembre de 2020 i l'indicador que d'utilitzar per valorar els resultats del projecte es centrà en el número de descarregues de l'app i el nombre de visites a la pàgina web de l'associació.

PROGRAMES DE SUPORT A LA INNOVACIÓ

TIC CÁMARAS

El programa TIC Cámaras serveix per dotar d'ajuts a les empreses participants, per portar a terme projectes TIC de millora de la competitivitat. Els projectes a portar a terme són identificats per un diagnòstic TIC inclòs al programa.

La dotació pressupostària total per aquest programa a l'any 2020 va ser de **94.584,60€**, que es va repartir en dos convocatòries durant l'any. Els ajuts provenen del Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) i cofinançats per la pròpia Cambra de Comerç de Lleida.

La dotació pressupostària va permetre que participés **13 empreses de la nostra demarcació**, en aquest programa d'ajut.

Els projectes TIC que són elegibles de poder ser considerats dins dels ajuts són els següents:

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

TICCámaras

- 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

FORMACIÓ EN TIC

Aquest darrer any en el que molts feien teletreball i es va reduir moltíssim la mobilitat, es va considerar formar a distància a través de formació online i també webinars. Es va formar en l'ús d'eines de teletreball i telecomunicacions, entre d'altres temàtiques.



CCI PIRINEUS MED II

L'any 2020 s'ha continuat amb l'execució del projecte CCI PirineusMed II participat per les Cambres de Comerç d'Andorra, Girona, Occitanie Pyrénées-Méditerranée, Pyrénées Orientales i Lleida, com a líder, que té com a objectiu impulsar la cooperació econòmica i els fluxos comercials dins de l'espai transfronterer, entre Catalunya, França i Andorra.

CCI PirineusMed II va adreçat a pimes, microempreses i autònoms, amb la finalitat d'augmentar la seva competitivitat, internalització i professionalització, dinamitzant així l'activitat i els contactes comercials entre el teixit empresarial transfronterer i està cofinançat pel fons FEDER mitjançant el programa Interreg POCTEFA (2014-2018).



El 2 de març es va realitzar el llançament del projecte o Kick-off, que va comptar amb l'assistència dels presidents de quatre de les cambres implicades en el projecte: Jaume Saltó, de la Cambra de Lleida, Jaume Fàbrega, de la Cambra de Girona, Miquel Armengol de la Cambra d'Andorra i Bernard Fourcade de la Cambra de Pyrénées Orientales i de l'equip de tècnics de totes les cambres. En aquest acte es va convidar a la premsa i es va explicar el projecte per tal de fer-lo arribar a les empreses del territori.



També es va fer una primera formació a Andorra dirigida als tècnics transfronterers sobre la gestió

d'un equip en projectes complexos en la que van participar 8 tècnics de les 5 cambres.



Es va elaborar l'agenda transfronterera 2021, una eina en format físic que a part de ser un instrument de comunicació important del projecte, ja que inclou informació sobre aquest, també permet tant a tècnics com a empresaris una organització efectiva del temps ja que inclou els festius de tot el territori transfronterer. L'elaboració d'aquesta agenda anual implica una feina de conceptualització de l'agenda i de treball comú per posar tota la informació dels territoris en un únic suport.



CCI PirineusMed II vol ser el referent empresarial en l'àmbit transfronterer, sent els tècnics transfronterers les persones a contactar en cas de dubtes, qüestions, inquietuds, problemes... En aquest període s'han atès varies consultes de diverses temàtiques: legislació, IVA, cerca de clients potencials, consultes referents a la situació enfront del COVID-19... en total s'han resolt 52 consultes.

Per anar un pas més enllà en aquest acompanyament empresarial, és molt important donar a les empreses eines estratègiques que provoquin la reflexió i fomentin la innovació. En un context de massificació empresarial i competència, és clau diferenciar-se dels competidors oferint a clients, avantatges competitius i productes/serveis de valor afegit, per aquest motiu, s'ha estat treballant conjuntament amb un centre tecnològic per generar un diagnòstic i metodologia adequats a les necessitats de l'empresa transfronterera, que aportin valor afegit a l'assessorament que realitzen els tècnics transfronterers.

Durant l'any, s'han realitzat diverses reunions de l'equip tècnic per preparar altres accions del projecte com: donar suport a projectes rurals, organitzar esdeveniments internacionals, impulsar eines de mobilitat com la APP i el Club d'Empresaris Transfronterers, i s'ha treballat en la realització d'un estudi en profunditat del territori i dels seus agents.

Altres activitats que s'han desenvolupat han estat:

El 18 de novembre es va realitzar en el marc de les trobades del Club d'Empresaris transfronterers una conferència en línia anomenada "La demanda en temps de Covid: el nou curt, mitjà i llarg termini" a càrrec del conseller, docent i investigador en innovació i management, Pablo Foncillas. Aquesta conferència va tenir 149 usuaris connectats, empresaris i professionals de l'àrea transfronterera.

També s'han organitzat, com a activitat de networking, 6 diàlegs complementaris sota el nom "Transferència del Coneixement".

Es tracta de 6 diàlegs per videoconferència, per a abordar la transferència de coneixement des dels centres de recerca fins a l'empresa i viceversa, tots ells comptant amb la presència d'un expert del CSIC i un empresari.

Durant el 2020 es van realitzar 4 d'aquests 6 diàlegs:

- Diàleg sobre el coneixement amb Pedro Miguel Echenique i Andreu Mas-Collell, celebrat el 12 de novembre i que va comptar amb la presència de 34 participants.
- Nous materials per a les empreses d'avui amb Pedro Gómez Romero i Josep Rubau, celebrat el 18 de novembre i que va comptar amb la presència de 22 assistents.
- Recerca científica per a la indústria del sector primari amb Sílvia Domènech i Baltasar Mayo,

LIVE!
PABLO FONCILLAS
EXPERT EN BUSINESS INNOVATION
PROFESSOR I DIVULGADOR

CONFERÈNCIA ONLINE
La demanda en temps de la Covid: el nou curt, mig i llarg termini.

Per primera vegada en la història, el món sencer ha apagat, en qüestió de setmanes, l'interruptor de la demanda. Es configura un futur on, a causa del confinament, desconeixem si el que inicialment ha començat com una crisi en la demanda es convertirà en una altra d'oferta. Emergeix un nou horitzó temporal amb poca llum per a la presa de decisions en la direcció general. Els terminis es comprimeixen separant, més que mai, als guanyadors dels perdedors.

Inscripcions a www.cci.ad/foncillas

ONLINE
18 DE NOVEMBRE
12:00 HORES

CCI PirineusMed II és un projecte de / un project de:

CAMBRA DE COMERC, INTERREG POCTEFA, CCI OCCITANIE, CCI PYRÉNÉES ORIENTALES

celebrat el 25 de novembre i que va comptar amb la participació de 28 assistents.

- Recerca científica per a la indústria del sector primari II amb Núria Ramos Aznar i Gabriel Bartra, celebrat el 2 de desembre i que va comptar amb l'assistència de 21 participants.

CCI PirineusMed II és un projecte de / un project de:



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 través de les Missions Inverses, International Wine Business Meetings.

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 2020 la Cambra de Lleida ha realitzat dues Missions Comercials, una Missió Comercial Inversa convidant importadors de vins de Corea i Japó i l'altra Missió Comercial Virtual amb importadors dels Països Bàltics i Dinamarca.

Complementàriament, s'ha donat informació de les activitats de promoció internacional que han realitzat la resta de Cambres de Comerç Catalanes, a través del canal comú www.paicambres.org, facilitant d'aquesta manera que les nostres empreses poguessin participar en aquelles accions que els puguin interessar.

MISSIONS INVERSE

MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE COREA I JAPÓ: XIII INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

Data de realització: Del 10 al 14 de febrer de 2020

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

Justificació del mercat

Amb una població que supera els 125 milions, Japó és el vuitè país amb majors importacions de vi. En aquest sentit, l'any 2018 les importacions van assolir els 167 milions de litres per un valor de gairebé 900 milions d'euros. Si es comparen amb les dades de l'any 2017, el volum de les importacions ha descendit un 7,16%, mentre que el seu valor pràcticament és idèntic. Aquest fet denota que el preu per litre del vi importat ha augmentat un 7,5%, passant dels 4,89€/litre de l'any 2017 als 5,26€/litre del 2018.

Tot i que com en la majoria de països asiàtics el vi no és una beguda tradicional a Japó, el seu consum

per càpita és un dels més elevats de la zona, amb 3,6 litres anuals. Així mateix, és cert que un gran nombre dels consumidors es situa en el grup d'edat superior a 55 anys, però també ho és el fet que cada cop més consumidors joves s'estan apropant al mercat del vi, els quals tenen una mentalitat més oberta a noves experiències.

Hi ha tres aspectes que caracteritzen l'actual realitat del mercat del vi a Japó:

- 1) L'augment de la quota de mercat per part de vins originaris de països del Nou Món, en que Xile s'ha consolidat com el principal proveïdor amb 31% de la quota.
- 2) L'Acord de Lliure Comerç que va entrar en vigor a principis d'aquest 2019 ha millorat l'accés al mercat dels vins europeus, tot i que en l'actualitat són molts els països productors que tenen acords similars.
- 3) La polarització dels preus de venda, trobant-se els vins xilens en el segment més baix de preu, i els francesos en la banda alta.

Pel que fa a Corea del Sud, es tracta d'un mercat més reduït que el japonès en que el consum per càpita anual ben just arriba a 1 litre. No obstant, aquest consum per càpita suposa un augment respecte a anys anteriors, fruit de la recent popularitat del vi i

dels costums i cultura occidental. En aquest sentit, es preveu que, en una població amb creixent capacitat econòmica i amb estima pels productes occidentals, el mercat del vi seguirà augmentant les seves vendes a l'associar-se amb qualitat, salut i tendència.



Benvinguda de les autoritats a les empreses importadores de Japó i de Corea del Sud

PROGRAMA D'ACTIVITATS

Dilluns, 10 de febrer

- 08.30 h. Reunions B2B entre les empreses espanyoles participants a la missió inversa i els importadors del Japó i Corea de Sud.
- 10.30 h. Coffee break.
- 11.00 h. Reunions B2B.
- 12.30 h. Break.
- 12.45 h. Reunions B2B.
- 14.15 h. Dinar - networking.
- 19.30 h. Recepció oficial per part de les autoritats locals.
- 19.45 h. Presentació "El sector vitivinícola català". Sr. Marc Oliveras, responsable de l'Àrea de Coneixement i Estratègia.
- 20.15 h. Còctel - Sopar de benvinguda.
- Dimarts, 11 de febrer**
- 08.30 h. Reunions B2B.
- 10.30 h. Coffee break.

- 11.00 h. Reunions B2B.
- 12.30 h. Break.
- 12.45 h. Reunions B2B.
- 14.15 h. Dinar - networking.
- 15.30 h. Visites privades dels importadors als cellers participants concertades durant els B2B.

Dimecres, 12 de febrer

- Tot el dia: Visites privades dels importadors als cellers participants.
- 18.30 h. Trasllat dels importadors des de Lleida a Barcelona.

Dijous, 13 de febrer

- Tot el dia: Visites privades dels importadors als cellers participants.

Divendres, 14 de febrer

- Matí: Visites privades dels importadors als cellers participants.
- Vols de tornada a Japó i Corea del Sud.

EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

Empresa	Denominació d'Origen
COSTERS DEL SIÓ	Costers del Segre
VINO DE PAGO - PAGO AYLÉS	Cariñena, Calatayud, Bullas i Albariño
BODEGAS BOCOPA	Alicante
VINYA D'IRTO – NOVA CALITERRA	Terra Alta
ALTAVINS VITICULTORS	Terra Alta
CELLER GRAU I GRAU	Pla de Bages, Catalunya i Cava
ARRIEZU VINEYARDS	Rueda i Rioja
DE MULLER	Tarragona i Priorat
COAST TO COAST WINES	Empordà
DOMENIO WINES BY CELLERS DOMENYS	Penedès, Conca de Barberà i Catalunya
SANGRIA LA PETARDA	Sangria
GÓMEZ DE SEGURA	Rioja
CAN SURIOL	Penedès
GRANDES VINOS	Cariñena
BODEGAS YZAGUIRRE – SANGRIA MAR & SOL	Costers del Segre
BODEGAS MOCÉN	Rueda i Castilla León
PEPWINES	Cava, Priorat, Conca de Barberà, Catalunya, Penedès
BODEGAS CORNELIO DINASTÍA	Rioja
LACRIMA BACCUS	Cava i Penedès
CELLERS UNIÓ	Priorat, Montsant, Terra Alta, Tarragona, Catalunya
BODEGAS AESSIR	Valdepeñas
VALLFORMOSA	Penedès
CASTELL DEL REMEI	Costers del Segre
BODEGA ALELLA VINÍCOLA	Alella
RECAREDO - Celler CREDO	Corpinnat
AXIAL VINOS	Cariñena
MAS BLANCH I JOVÉ	Costers del Segre
CELLER VALL LLACH	Priorat

Empreses importadores participants:
JAPÓ:

- **WINECuration**(Importador/distribuidor/retailer)
http://www.kbwine.com i http://www.evawine.jp
Aquesta empresa de el grup empresaral Mercian va ser fundada el 1988 a Tòquio per dedicar-se a la distribució de vins i altres begudes alcohòliques en tot el país.

- **Iroha WINE Co, LTD** (Importador / distribuïdor)
http://www.irohawine.jp
Empresa de mitjana dimensió que es dedica a la importació i comercialització de vins per a tot el país des del 2009.
- **Kimura Co.Ltd.**(Importador/distribuidor/retailer)
www.liquorlandjp.com

Aquesta empresa va ser fundada a Hiroshima l'any 1975, i des de llavors es dedica a la venda majorista i minorista de vins i licors.

- **INTER benefits JAPAN CO, LTD.** (Importador / distribuïdor / retailer)
www.interbenefitsjp.com
Empresa de mitjana dimensió que importa i comercialitza vins en l'àrea de Tòquio. Inter Benefits Japan va ser fundada i és dirigida des de 1997 pel Sr. Toru Sugiura, ex esquiador professional que va descobrir i es va enamorar dels vins espanyols durant la seva carrera.
- **ARDIS Co. Ltd** (Importador / distribuïdor)
www.ardis.co.jp
ARDIS Co Ltd, va ser fundada el 2006 per dedicar-se inicialment a la venda en línia de venir a través de la seva botiga en línia <https://wine.old->

vintage.com. Posteriorment, el 2008, va afegir a la seva activitat la distribució tradicional de vins.

- **TWIN PEAKS JAPAN, Co. Ltd.** (Importador / distribuïdor)
www.twinpeaksjapan.jp
Twin Peaks va ser fundada a Tòquio l'any 2007 per dedicar-se a la comercialització d'aliments i begudes.
- **SUKORUNI Co. Ltd.** (Importador / distribuïdor) (web en construcció)
Aquesta empresa va ser fundada a Tòquio el 1998 per dedicar-se a la importació i distribució de vins espanyols, així com altres productes europeus com sal, conserves, etc. El 2002 van decidir deixar la distribució d'aliments i centrar-se únicament en la importació i distribució de vi espanyol.



COREA DEL SUD:

- **WORLD WINE CO. LTD.** (Importador / distribuïdor / retail)
www.world-wine.co.kr
L'any 2000 va ser creada World Wine, una de les

5 empreses que formen part de l'important grup CS1879. World Wine té seus a Busan i Daejeon, i és l'empresa distribuïdora de vi més gran d'aquesta regió.

- **INTER BURGO RODA** (Importador / distribuïdor - retailer)

www.ibrueda.com (en construcció)

Aquesta empresa va ser creada l'any 2003 per dedicar-se a la importació i comercialització de vins i aliments en el mercat de Corea de Sud. L'empresa forma part d'un important grup empresarial que es dedica a l'explotació d'hotels, clubs de golf, i a el sector de la construcció entre d'altres.

- **Emart** (detallista)

<http://www.emartcompany.com/en/main.do>

E-Mart és una filial de Shinsegae Group i és la primera botiga d'hipermercats a Corea. Va ser crea-

da el 1993 i actualment tenen 142 establiments a Corea.

- **Tiger International** (Importador / distribuïdor / detallista)

<http://spctigerinternational.co.kr/>

SPC Tiger Internacional és una empresa creada pel grup SPC per a la importació dels vins que venen en els seus establiments.

SPC Group és un gran conglomerat que produeix aliments i productes de confiteria amb diverses franquícies de fleca i restaurants que són líders en el mercat amb establiments a l'estranger.



Entrevistes entre empreses importadores i exportadores.

MISSIÓ COMERCIAL VIRTUAL DE PAÏSOS BÀLTICS I DINAMARCA.

XIV INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

Data de realització: 5 i 6 d'octubre de 2020

La Cambra de Comerç de Lleida va dissenyar un programa de reunions de negocis virtuals amb importadors de vi dels Països Bàltics i Dinamarca.

Justificació del mercat

Amb una població conjunta que supera per poc els 6 milions, els Països Bàltics tenen un volum

d'importació similar al de mercats com Singapur, Polònia, o Brasil (tots ells, països molt més poblats). En aquest sentit, les importacions de vi van assolir els 293 milions d'euros l'any 2018, els quals es reparteixen de la següent manera: un 61,43% van ser importats per Lituània, un 22,53% per Letònia, i la resta per Estònia. És important tenir en compte que una bona part del vi importat per Lituània, posteriorment és reexportat a mercats com Rússia, Kazakhstan, Bielorússia, Letònia i Ucraïna. De la mateixa manera, part del vi importat per Letònia i Estònia també es reexporta entre els mateixos països bàltics, motiu pel qual és recomanable treballar els tres mercats a la vegada.

Pel que fa a l'evolució del consum de vi en aquests mercats, actualment és manté al voltant de 6 i 8 litres per càpita, un cop superat l'efecte negatiu de certes mesures governamentals per desincentivar el consum de begudes alcohòliques a Lituània i Estònia.

Per últim, cal destacar en aquests tres mercats els vins que lideren el sector són França, Itàlia i Espanya, situant-se els vins espanyols principalment en el segment de mercat mig – baix.

Pel que fa a Dinamarca, es tracta d'un mercat de 6 milions d'habitants, en que en els últims anys, el consum de vi en termes de valor ha experimentat un gran creixement i el seu consum ha superat al de la cervesa.

Les seves importacions de vi van arribar als 179 milions de litres durant l'any 2018. Si bé aquestes s'han vist reduïdes en els últims anys en termes de volum, han augmentat en termes de valor. En els propers anys s'estima que el volum de vi importat es mantingui estable amb una lleugera tendència decreixent, però que segueixin en augment pel que fa al seu valor.

PROGRAMA D'ACTIVITATS

De dilluns, 5 d'octubre a dijous 8 d'octubre
de 08.30

a 12.00 h. Reunions B2B entre les empreses espanyoles participants a la missió inversa i els importadors de Països Bàltics i Dinamarca.

EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

Empresa	Denominació d'Origen
DE MULLER	Tarragona i Priorat
ROQUETA ORIGEN	Cava, Pla de Bages, Catalunya, Empordà, Penedès, Terra Alta, Tierra de Castilla
VINTOUCH WINES	Ribera del Duero, Bierzo i Cariñena
TORELLÓ	Penedès
PAGO DE AYLES	Cariñena, Calatayud, Buellas i Albariño
CANALS & MUNNÉ	Penedès, Cava
DOMENIO WINES	Cava, Penedès, Catalunya, Conca de Barberà
AESSIR	Valdepeñas

Empreses importadores participants:

- **LACANTINA** (Importador / distribuïdor / retailer)
Cantina Maria té el concepte de crear una botiga de queviures en línia, d'aquí el nom de "Cantina", que ofereix especialitats espanyoles d'alta qualitat.
- **TRIDENS** (Importador / distribuïdor)
Tridens AS empresa amb una antiguetat de 30 anys es un soci fiable per als seus valuosos clients, accionistes, empleats, la República d'Estònia i la seva comunitat cultural i els seus proveïdors de tot el món.
- **VABRIK** (Importador / distribuïdor / retailer)
Vinoteque VABRIK neix del desig de compartir la seva passió i coneixement a llarg termini del vi i l'enologia amb altres aficionats al vi. Serveixen be-

gudes excel·lents, organitzen cates de vi i altres esdeveniments relacionats amb el vi.

OBJECTIUS

- Donar a conèixer la qualitat i diversitat dels vins catalans entre els participants de Japó, Corea del Sud, Països Bàltics i Dinamarca.
- 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 per últim, i per descomptat, l'objectiu principal és augmentar les exportacions de vins catalans a Japó, Corea del Sud, Països Bàltics i Dinamarca.

VALORACIÓ TÈCNICA D'AQUESTS ESDEVENIMENTS INTERNACIONALS

La majoria de les empreses inscrites a aquestes Missions ja han participat anteriorment en altres accions organitzades per la Cambra de Comerç de Lleida.

La manera de donar a conèixer les nostres Missions es través de Mailing i sempre acostumem a esgotar les places disponibles en pocs dies.

Les empreses tenen una mitja de 9 reunions per Missió i amb la possibilitat de poder conèixer els

total dels importadors convidats perquè durant els dies de celebració de les entrevistes es realitzen dinars Networking.

Totes les empreses valoren els contactes realitzats com a interessants i hi veuen una possible cooperació.

CONCLUSIONS

Tenint en compte els resultats i suggeriments obtinguts, l'estratègia de la Cambra se centra ara en l'organització de les properes edicions i en la recerca de nous mercats per aquestes.

PROGRAMA XPANDE I XPANDE DIGITAL

INICIACIÓ A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Durant el transcurs del passat 2020 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 2020 - 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 2020 - 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

Com funcionen:

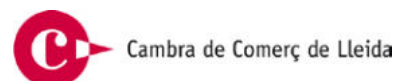
Es divideix en dues fases:

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

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

DURADA: 2014-2020

Cofinançat per Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER).



Així mateix i arrel de la crisi sanitària s'han engegat dos programes per ajudar a les empreses que ja estan internacionalitzades o que pensen en fer-ho. Aquests programes permeten a les empreses analit-

zar la situació actual per a posteriori enfocar-se cap a altres mercats i trobar noves oportunitats amb l'ajuda d'un assessor en comerç internacional.



Amb el **Pla de Reorientació** oferim a les empreses:

- Anàlisi de l'empresa
- Definició del model de negoci
- Anàlisi del mercat/sector i de la competència
- Canals de distribució i segmentació de clients
- Pla economicofinancer
- Anàlisi de marketing digital



Amb l'**Anàlisi post Covid-19** oferim a les empreses:

- Valoració del potencial de l'empresa
- Anàlisi de necessitats en internacionalització
- Eines i recomanacions pràctiques

PROJECTES A INTERNET

WEB DE POLÍGONS D'ACTIVITAT ECONÒMICA DE LA PROVÍNCIA DE LLEIDA: www.lleidasol.com

Cada any es realitza l'actualització del portal web per detectar sòl de polígons d'activitat econòmica a la província de Lleida.

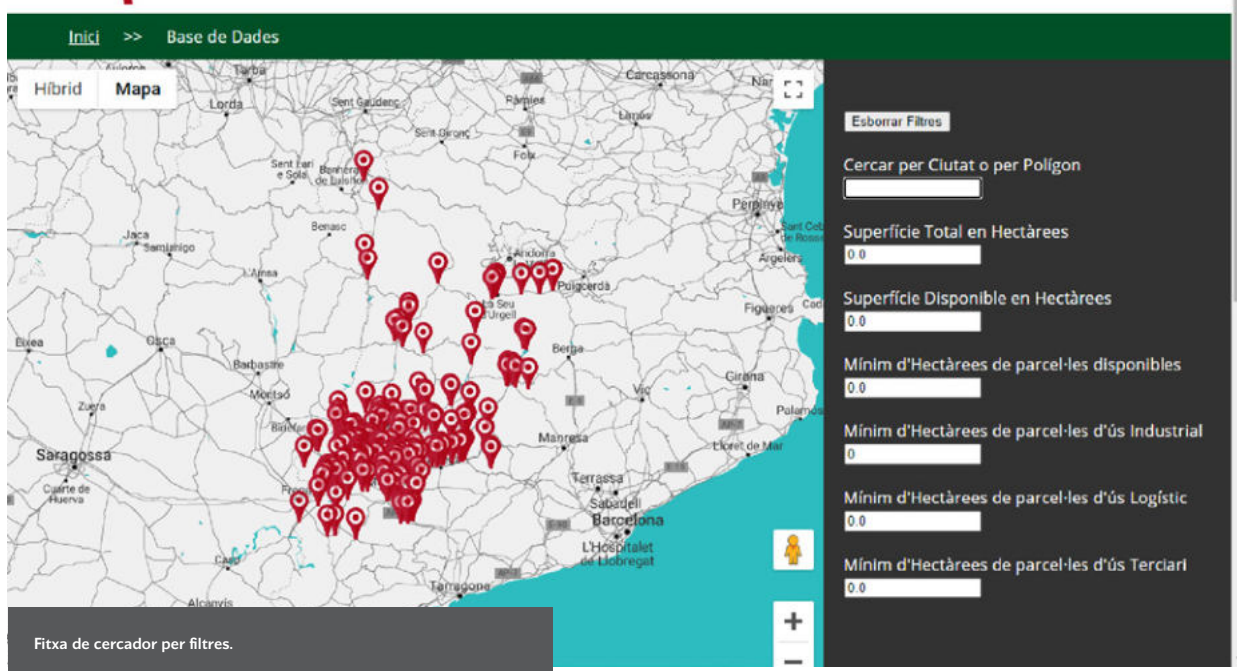
El portal permet detectar zones de sòl en funció del seu estat (disponible, ocupat, en projecte de futur o ja en planejament), la seva superfície en hectàrees i els usos acceptats per aquella zona (Activitat Industrial, Logística, Terciària). Es pot cercar la informació a través de filtres o visualment en els mapes de cartografia de Google i OpenStreetMap.

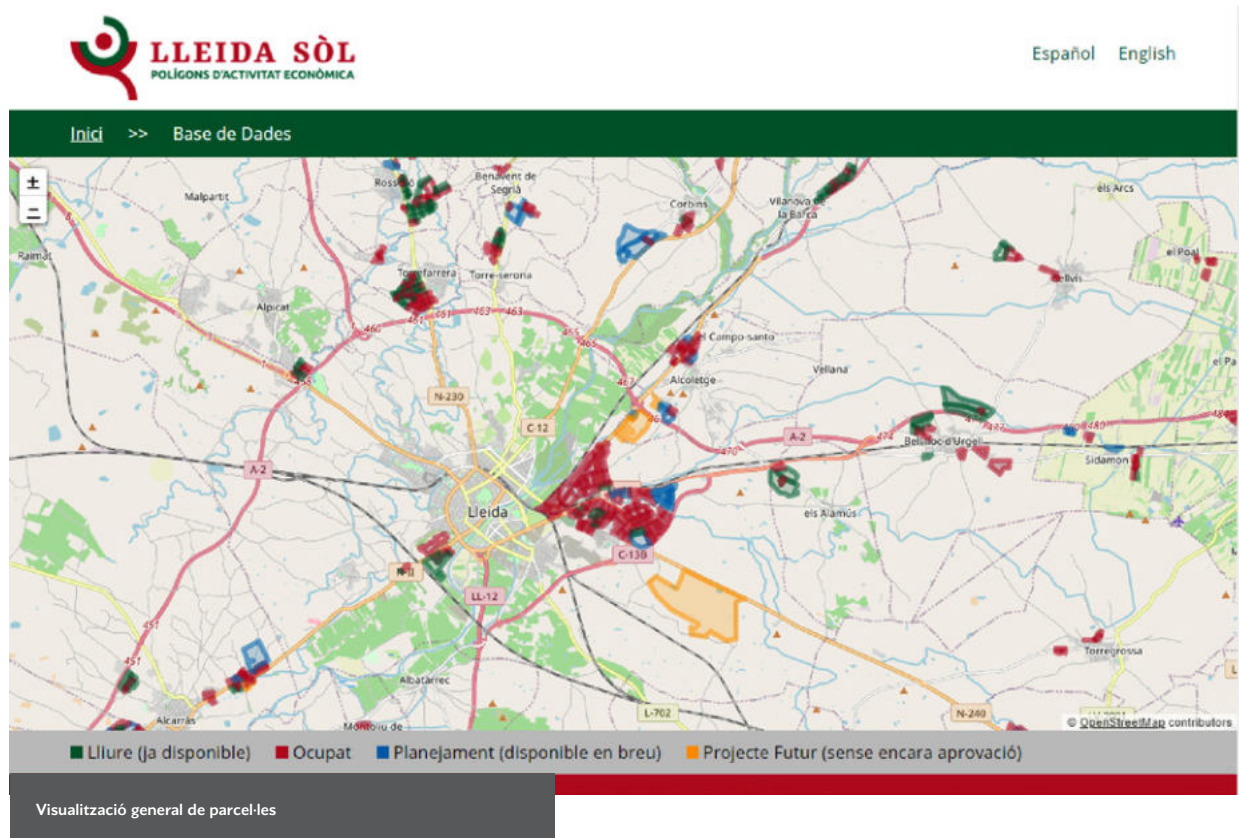


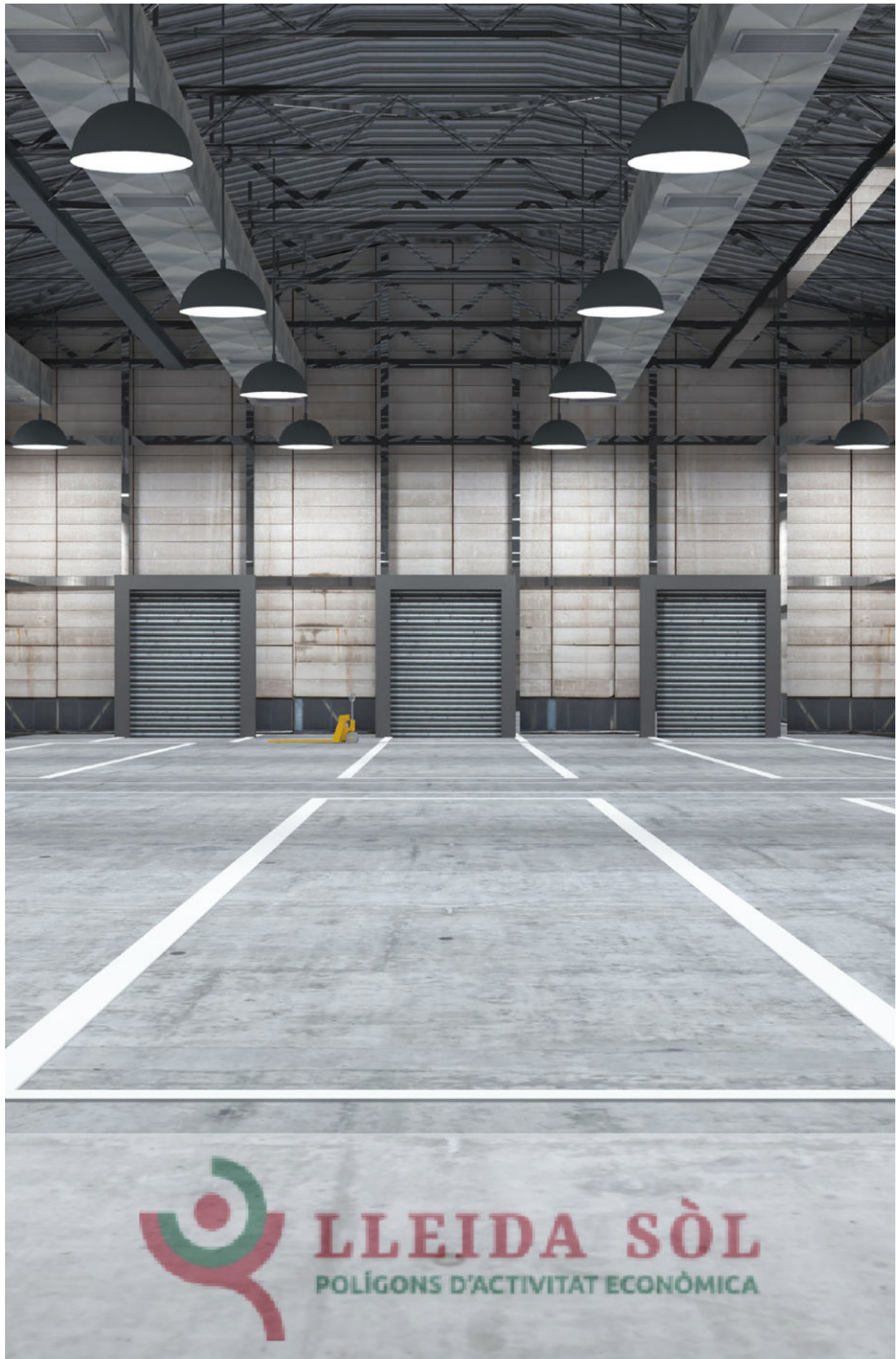
Español English



Español English











5

FORMACIÓ

L'any 2020, ha estat un any inesperat per tothom amb conseqüències molt negatives i tristes tant en la nostra vida tant personal com laboral. La pandèmia de la Covid 19 ha fet canviar molts dels nostres hàbits, creències i costums. Pel que fa referència als interessos formatius i la forma de formar-nos, també ha donat un gir molt rellevant. Abans de la quarentena, la formació presencial era la més habitual per la majoria de les empreses; la formació en modalitat online se reservava per quan les obligacions personals i/o professionals impedié desplaçar-se.

Aquesta situació ha suposat una revolució en el sector de la formació i ha accelerat la seva digitalització, a l'igual que ha passat amb l'e-commerce o el teletreball. Anteriorment, en aquests tres àmbits, ja existien totes les facilitats i la tecnologia per utilitzar-les, però solament s'utilitzaven esporàdicament, donant més importància a la part presencial. Ara que no hi ha hagut més remei que utilitzar-les, s'ha comprovat que se poden conse-

guir grans resultats, apostant moltes empreses a utilitzar aquesta nova modalitat.

La importància de la formació o capacitació del 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 i la innovació influeixen directament i cada vegada amb més 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, cada vegada, més competitiu.

DESENVOLUPAMENT DEL TALENT

La tasca principal de l'àrea de formació és l'elaboració de plans formatius per les empreses, treballant totes les àrees funcionals per a l'especialització tant de directors, gerents, comandaments entremetjats així com l'actualització de competències dels treballadors en general. Aquestes àrees són:

- Àrea Econòmica-financera
- Àrea d'Innovació
- Gestió empresarial: Soft Skills
- Àrea d'idiomes
- Àrea de Comerç i Màrqueting
- Àrea de Gestió Empresarial
- Àrea d'Informàtica i Noves Tecnologies

- Àrea d'Habilitats Directives i Recursos Humans
- Àrea d'Internacionalització
- Àrea Laboral i Jurídica
- Àrea de Producció i Logística
- Qualitat, prevenció i medi ambient

Perquè tothom pugui gaudir de la formació, la presentem en diferents formats:

- Formació presencial
- Formació Virtual
- Formació a mida

L'any 2020, degut als diversos confinaments que se van anar allargant durant tot l'any, vam donar pas a una nova secció informativa i d'actualitat, "els webinars", impartits per experts dels temes a tractar i què se van transformar en la nostra eina de comunicació amb els nostres empresaris per mantenir-los informats i assessorats puntualment de totes les novetats que anaven sorgint, dia a dia, i que afectaven de forma molt preocupant al nostre teixit empresarial.

Resum 2020



9 cursos presencials
2 jornades presencials
9 cursos a mida



66 cursos online
23 webinars
6 conferències

ACCIONS FORMATIVES PER ÀREES

La formació que se va poder realitzar en modalitat presencial abans que la pandèmia ens aturés la

nostra activitat formativa en aquesta modalitat, es resumeix de la següent manera:

ÀREA D'INTERNACIONALITZACIÓ

Donem força rellevància a la formació en comerç internacional per la importància de que l'empresa s'internacionalitzi degut a què en un món globalitzat, el creixement econòmic dels països anirà en funció de l'èxit amb el que els mateixos se

puguin insertar en el mercat internacional. La importància de la internacionalització per a les empreses és evident, perquè obren contactes amb nous mercats plens d'oportunitats.

Els cursos que se van impartir varen ser:

1. Exportació per a comercials: què ens cal saber per a tancar bones negociacions.
2. Els nous incoterms 2020. Canvis i actualitzacions.

2

Cursos

13

Hores

17

Assistents



Curs "Els nous incoterms 2020. Canvis i actualitzacions".

ÀREA D'INFORMÀTICA I 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. Aquest any, més que mai, ens ho han demostrat. Són claus per l'expansió i la supervivència de les mateixes.

Els cursos que se van impartir varen ser:

1. Introducció a les taules dinàmiques i anàlisi de dades amb Excel
2. Google Adwords. Nivell avançat
3. Aplicació avançada de taules dinàmiques

3

Cursos

29

Hores

23

Assistents



Curs "Introducció a les taules dinàmiques i anàlisi de dades amb Excel"



Curs "Google Adwords. Nivell avançat".

ÀREA D'IDIOMES

La globalització, exigeix, cada cop més, tenir els treballadors amb un nivell d'idiomes cada vegada més avançat. Les organitzacions han ampliat la seva àrea geogràfica de influència i necessiten d'equips multilingües per contactar amb nous

clients, fer negocis en d'altres països, obrir-se a nous proveïdors i clients internacionals, per coordinar les seves pròpies seus o delegacions, en definitiva, per millorar la seva competitivitat i economia.

2

Cursos

118

Hores

26

Assistents

Els cursos que se van impartir varen ser:

1. Business English. Nivell avançat.
2. Renforcer votre conversation en français.

ÀREA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

La bona gestió pot ajudar de gran forma a l'èxit d'una empresa perquè li permetrà obtenir més i millors beneficis. El procés de planificar, organit-

zar, executar i avaluar una empresa, se tradueix com una necessitat per la supervivència i la competitivitat de les pimes a mig i llarg termini.

2

Cursos

19

Hores

16

Assistents

Els cursos que se van impartir varen ser:

1. Mètode Kaizen: Utilitza el talent del teu equip per millorar la productivitat.
2. Gestió de magatzems i stocks.



Curs "Gestió de magatzems i stocks".

FORMACIÓ PORTAL VIRTUAL (ON-LINE)

Les Cambres de Comerç disposem d'un Campus Empresarial Virtual orientat al món empresarial i amb el suport de tutors qualificats, que permet **formar-te on i quan vulguis** perquè no existeixen horaris ni temps de connexió. Això permet adaptar el curs a les necessitats de cada alumne.

Aquest any 2020, la modalitat online ha estat la líder de l'àrea de formació on les empreses han aprofitat el nostre ventall de cursos, de totes les categories, per a formar-se. Els confinaments, els treballadors en ERTE, els treballadors que malauradament la seva situació va passar a l'atur, els estudiants, van aprofitar el temps per millorar les seves competències i millorar el seu propi CV.

La metodologia es basa en dos punts principals: la **facilitat de l'ús per part de l'alumne** i el **seguiment del seu aprenentatge per part del tutor**.

La formació online és pràctica i útil per la vida professional amb materials i continguts elaborats per professionals del sector. Per cada curs, se fan exercicis i casos pràctics i es porten autoavaluacions i un seguiment personal mitjançant les tutories.

L'alumne trobarà **diferents vies de comunicació**, com els fòrums, els xats i el correu electrònic.

En alguns cursos, l'alumne també tindrà l'oportunitat de **realitzar webinars (classes virtuals)**, una eina útil per tenir un contacte directe amb el tutor i així resoldre dubtes o fer consultes.



CATEGORIES

- Qualitat, prevenció i medi ambient
- Certificacions professionals
- Comercial i Marketing
- Comerç Internacional
- Comerç-Negoci
- Econòmic-Financer
- Gestió Empresarial
- Informàtica i Noves tecnologies
- Personal i RRHH

RESUM

66

Cursos

2195

Hores

72

Alumnes

FORMACIÓ IN COMPANY I/O A MIDA

Conscients que un dels grans reptes de les empreses és la formació dels seus treballadors, la Cambra, apropa i imparteix la formació en la mateixa empresa, oferint un programa formatiu adaptat a les necessitats específiques que l'empresa sol·licita. Estem parlant de la formació in company i/o a mida.

L'èxit de la formació in company i/o a mida és la personalització del curs en relació als objectius i necessitats de cada empresa.

La clau, és fer un “vestit a mida” per l'empresa que necessita cobrir una necessitat formativa en concret.

Aquesta modalitat avança cada vegada més perquè s'està convertint en una inversió degut a què proporciona resultats efectius, tant per l'empresa com pels treballadors.

Els avantatges són:

- **Formació personalitzada** amb continguts específics per cada cas.
- Comodat per poder-se realitzar **a la pròpia empresa**
- **Flexibilitat** de temps i horaris
- **Aplicació dels resultats** més immediats i sostenible en el temps.

L'any 2020, degut a la pandèmia, va afectar molt la realització de cursos degut a que les empreses estaven tancades pels diferents confinaments obligatoris. Les empreses que aquest 2020 s'han acollit a aquest model formatiu són:

CURS: BUSINESS ENGLISH. NIVELL AVANÇAT

PROFESSOR: Simon Hey.
DATA: Del 14 de gener al 23 de juny de 2020
HORARI: De 8.00 a 9.00 h.
DURADA: 46 hores
ASSISTENTS: 5 alumnes

CURS: BUSINESS ENGLISH. NIVELL AVANÇAT

PROFESSOR: Simon Hey.
DATA: Del 15 de setembre al 22 de desembre de 2020
HORARI: De 8.00 a 9.00 h.
DURADA: 27 hores
ASSISTENTS: 5 alumnes

CURS: FRANCÈS AVANÇAT

PROFESSORA: Rachida Igmir.
DATA: Del 15 de febrer al 26 de juny de 2020
HORARI: De 8.30 a 9.30 h.
DURADA: 46 hores
ASSISTENTS: 3 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: La **Cambra de Comerç** és una Corporació de Dret Públic que té com a missió principal la defensa dels interessos de les activitats industrials i de serveis, i impulsar el desenvolupament de l'economia de Lleida i de les seves comarques.



Cambra de Comerç
de Lleida

CURS: FRANCÈS BÀSIC

PROFESSORA: Inma López.
 DATA: Del 13 de gener al 30 de març de 2020
 HORARI: De 18.00 a 19.30 h.
 DURADA: 18 hores
 ASSISTENTS: 3 alumnes

CURS: FRANCÈS INTERMIG

PROFESSORA: Inma López.
 DATA: Del 14 de gener al 30 de març de 2020 (dimarts i dijous)
 HORARI: De 18.00 a 19.00 h.
 DURADA: 22 hores
 ASSISTENTS: 4 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: **Transports Serveto**, empresa de transport europea de tradició i capital familiar amb l'objectiu principal és ser referents europeus en solucions logístiques integrals abarquant serveis de transport terrestre internacional, nacional, marítim, aeri, emmagatzematge i distribució. De caràcter dinàmic i emprenedor, juntament amb la nostra experiència i qualitat del servei ha impulsant la seva presència internacional de la mà de grans clients. Compten amb una flota més avançada, eficient i energèticament comprometida amb el medi ambient.



Curs "Aparadorisme Nadalenc: Diferenciar-nos de la competència".

CURS: E-LEARNING PER A COMERCIALS: EXCEL·LÈNCIA EN LA CAPTACIÓ I VENDA A DISTÀNCIA

PROFESSORA: Núria Falguera, d'ActitudPro. Especialista en desenvolupament d'habilitats comercials.
 DATA INICI: 30 de setembre de 2020
 HORARI: Aules virtuals de 16.00 a 17.30 h.
 DURADA: 15 hores
 ASSISTENTS: 7 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: **Iberspa**, ubicada a la demarcació de Cervera, amb més de 30 anys de treball, és la major fabricant de spas i de banyeres d'hidromassatge d'Europa, orientats a l'exclusivitat. Cada any surten milers de spas i banyeres d'hidromassatge cap als mercats més exigents del món.

**CURS: APARADORISME NADALENC: DIFERENCIAR-NOS DE LA COMPETÈNCIA.**

PROFESSOR: Pep Navarro. Director d'Art de Puntipar. Aparadorista, assessor formador i conferenciant amb més de 25 anys d'experiència.
 DATA: 1 i 3 de desembre de 2020
 DURADA: 4 hores
 ASSISTENTS: 11 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: **El Centre d'Empreses Innovadores de Balaguer (CEI)** acull l'Àrea de promoció econòmica i ocupació de la Paeria de Balaguer, que té aquests objectius entre d'altres:

- Planificar i dur a terme accions de desenvolupament local i promoció econòmica
- Dur a terme accions de formació adreçades al teixit econòmic local



CURS: EXCEL I TAULES DINÀMIQUES. NIVELL BÀSIC.

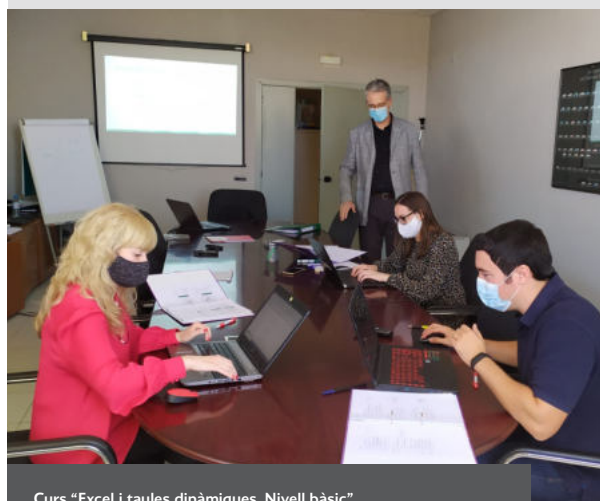
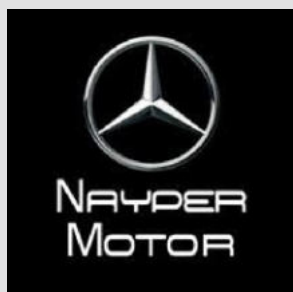
PROFESSOR: Marco Antonio Yagüe.
Especialista informàtic.

DATES: 23 i 30 d'octubre i 6 de novembre de 2020

DURADA: 9 hores

ASSISTENTS: 3 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: **Nayper Motor, SA**, concessionari oficial de la marca Mercedes-Benz, la seva activitat és la venda de turismes i furgonetes nous, d'ocasió i de Km 0. Venda de recanvis i accessoris. Taller de reparació.



Curs "Excel i taules dinàmiques. Nivell bàsic".

CURS: ESTRATÈGIA DIGITAL: DIGITALITZACIÓ I TRANSFORMACIÓ EMPRESARIAL EN L'EMPRESA.

PROFESSOR: Lluís Serra.
Conferenciant, assessor i provocador digital. Professor en Marketing Digital, Comerç Electrònic, Xarxes Socials i OmniChannel.

DATES: De l'1 al 4 de desembre de 2020

DURADA: 16 hores

ASSISTENTS: 7 alumnes

ACTIVITAT DE L'EMPRESA: **Granés Meat Quality**, empresa ubicada al polígon industrial de Torrefarrera, amb 29 anys d'antigüetat, dedicada a l'elaboració i distribució de tot tipus de carn, formatges i ous, en procés d'internacionalitzar-se.



Curs "Estratègia digital: Digitalització i transformació empresarial en l'empresa".

RESUM

9

Cursos

187

Hores

41

Assistents

JORNADES DE COMPETITIVITAT

MODALITAT PRESENCIAL

“ASSOLIR LES METES PROFESSIONALS AMB UNA ÒPTIMA GESTIÓ DEL TEMPS”

PONENT: Sr. Jeroni Calafell.
Consultor Estratègic. Fundador i CEO de Global System & Intelligence.

DATA: 28 de gener de 2020

DURADA: 3 hores

ASSISTENTS: 31 persones



“Assolir les metes professionals amb una òptima gestió del temps” per Jeroni Calafell

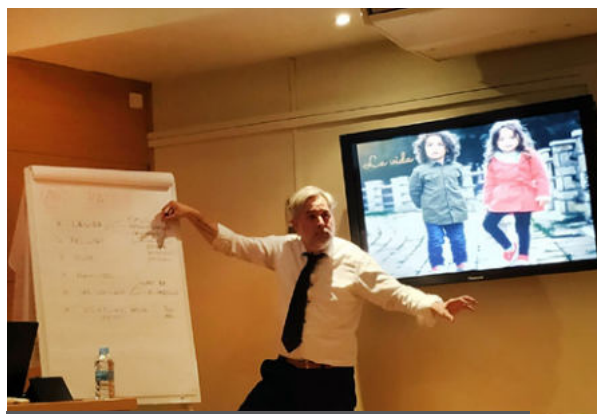
“LA METAMORFOSI. UN PENSAMENT ÉS UNA INTENCIÓ”

PONENT: Sr. Lluís Serra.
Provocador digital. Chief Digital Officer. Professor de Comerç Electrònic, Marketing Digital i Noves Tecnologies. Conferenciant i Escriptor.

DATA: 27 de febrer de 2020

DURADA: 2 hores

ASSISTENTS: 58 persones



“La Metamorfosi. Un pensament és una intenció”, per Lluís Serra.

RESUM

2

Cursos

89

Hores

5

Assistents

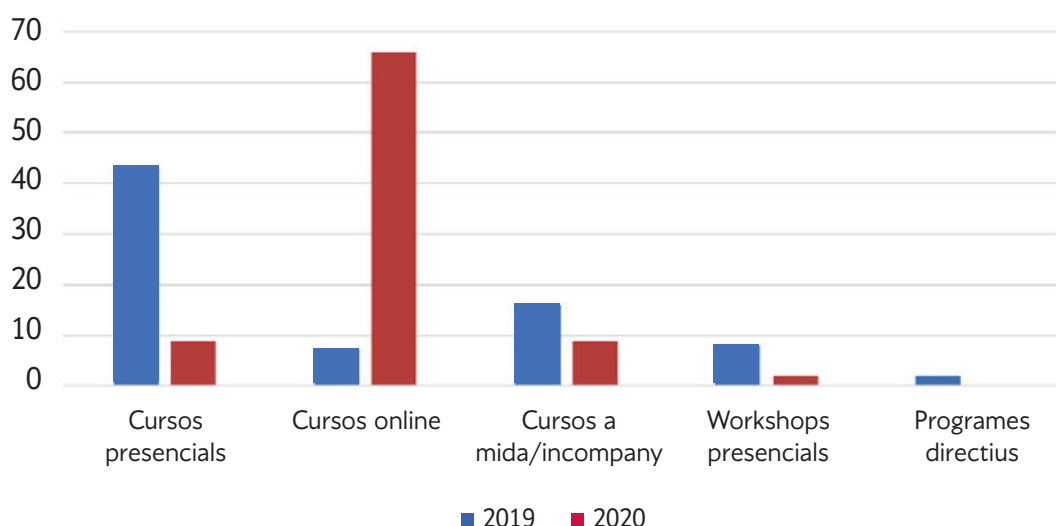
COMPARATIVA ANYS 2019 I 2020. DADES ESTADÍSTIQUES D'ACCIONS FORMATIVES

El 2020 ha estat un any que ha ocasionat importants canvis en la implantació, realització i la utilització de la formació per part de les nostres empreses i com l'afectació de la pandèmia ens ha fet canviar

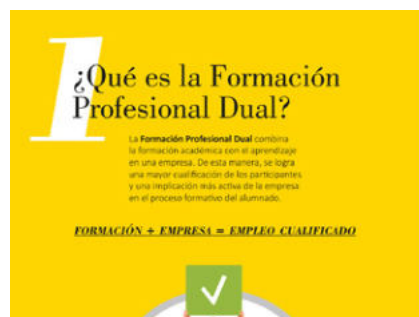
els nostres hàbits formatius.

Mitjançant els gràfics, podem analitzar com ha impactat i canviat la nostra forma de formar-nos.

CANVIS EN ELS MODELS DE FORMACIÓ PER LA COVID19



PROGRAMA FP DUAL PER LES EMPRESES



Las Cámaras de Comercio ayudan a las empresas a participar en la Formación Profesional Dual con garantías de calidad.

Para más información acude a tu Cámara más cercana.

Cámara
de Comercio de España



FP Dual desde el SISTEMA EDUCATIVO

(regulada por las Administraciones Educativas)

Su objetivo es posibilitar que el alumno del centro educativo complete su formación técnica con formación práctica en la empresa, regulada mediante convenios de colaboración con el centro, mejorando la cualificación del estudiante y adaptándolo al desarrollo de la realidad laboral.



Aspectos prácticos de la FP Dual desde el sistema educativo:

- Participantes: alumnos de centros docentes autorizados que establezcan convenios con empresas.
- Formación en la empresa: un mínimo del 33% del programa formativo se realiza con la participación de la empresa.
- Duración: el ciclo formativo podrá ampliarse hasta 3 años.
- Alumnos: podrán estar becados por las empresas, instituciones, fundaciones, etc., y/o por las Administraciones.

FP Dual desde el SISTEMA LABORAL

(regulada por las Administraciones Laborales)

Se organiza a través del contrato para la formación y el aprendizaje. Es un mecanismo diseñado a jóvenes que combinan su actividad laboral en una empresa con periodos de formación recibida en centros formativos y relacionados con la actividad que desarrollan en su puesto de trabajo.



Aspectos prácticos del contrato de aprendizaje:

- Los requisitos de los trabajadores: mayores de 16 y menores de 25 años sin la cualificación requerida por el puesto de trabajo.
- Duración: mínimo un año y máximo tres.
- Tiempo de trabajo: el 75% de la jornada máxima el primer año y el 85% el segundo y tercero. El resto se dedica a las actividades formativas.
- Retribución: no podrá ser inferior al salario mínimo interprofesional en proporción al tiempo de trabajo efectivo.
- Actividad formativa: será necesaria para la obtención de un título de formación profesional (grado medio o superior), de un certificado de profesionalidad, o en su caso, Certificación Académica o acreditación parcial acumulable.
- Financiación: bonificaciones en las cotizaciones empresariales a la Seguridad Social para financiar la formación. Reducción del 100% de las cuotas de los trabajadores a la Seguridad Social.

La normativa estatal se aplica a los diferentes comunidades autónomas.

La importancia de las empresas



Ventajas y beneficios PARA LA EMPRESA

- Cualifica a sus profesionales.
- Diversifica y asegura las contrataciones con las mejores garantías.
- Capta future personal cualificado.
- Se le reconoce su función como agente formativo.
- Reduce la distancia entre las empresas, especialmente pymes y las instituciones educativas.
- Disponibilidad inmediata de trabajadores formados.
- Favorece la actualización continua y la adecuación del sistema educativo al socio-económico.

Compromisos DE LA EMPRESA

- Aquella empresa que decida participar en el sistema de FP Dual debe conocer que es corresponsable junto con el centro formativo de la formación del alumno/aprendiz. Los compromisos que tiene que asumir son:
- Seleccionar a aquellas personas más adecuadas para convertirse en tutores de empresa, formados de manera adecuada, y proporcionarles los recursos necesarios para poder desarrollar correctamente sus funciones.
- El tutor de empresa es fundamental en el desarrollo del sistema de FP Dual, por ello, es determinante su implicación y motivación en el proyecto.
- Formar en riesgos laborales a los alumnos/aprendices.
- Formar a los alumnos de acuerdo con el perfil del ciclo o certificado que están cursando.
- Planear junto con el centro los contenidos del programa formativo que el alumno debe realizar en el centro de trabajo.
- Evaluar a los alumnos.

Opuscle de la 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 "Fp Dual en l'Empresa".

El "Programa FP Dual en l'Empresa" està finançat pel Fons Social Europeu pel període 2014-

2023, la Cambra de Comerç d'Espanya i la resta de Cambres de Comerç realitzen el cofinançament restant.

OBJECTIUS DEL PROGRAMA

- 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 aconseguir els requisits exigits.

- Atorgar el valor que correspon a la **figura clau del tutor d'empresa participant en Formació Dual**, lloc que desenvolupa una 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.
- **Avaluar el sistema** amb una sèrie d'indicacions d'impacte sobre l'ocupació que permet comprobar, per exemple, quins enfocaments generen millors resultats.

EL PAPER DE LA NOSTRA 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 de Fp Dual a l'empresa a la seva demarcació.
- Desenvolupar les activitats de promoció, difusió i comercialització del programa.
- Garantir la part de cofinançament que li correspongui pel desenvolupament i execució de les actuacions.
- Realitzar la justificació tècnica i financera davant la Cambra de Comerç d'Espanya, de conformitat amb el que estableix en la metodologia del programa

ACTIVITATS REALITZADES

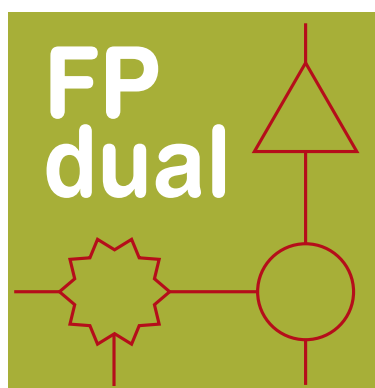
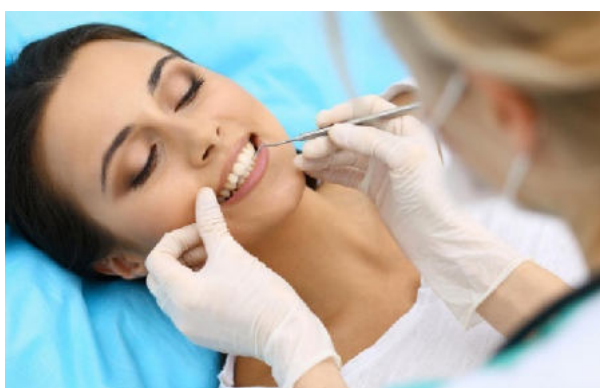
La Cambra va poder realitzar en 2020, malgrat les circumstàncies del moment, les següents activitats informatives per incentivar la Fp Dual a les empreses de la nostra demarcació:

1. Jornades informatives del programa
2. Difusió dels cicles formatius en modalitat Fp Dual
3. Assessorament a les empreses
4. Signatura de convenis: Empresa + Centre formatiu
5. Visites individualitzades a pimes de la nostra demarcació

Concretament, aquest any, les jornades informatives que varem organitzar, les vam adreçar als centres sanitaris i clíniques dentals de la demarcació, per informar i promocionar el "**Cicle Formatiu de Grau Superior d'Higiene Bucodental**" i donar suport als centres formatius de la província de Lleida que imparteixen aquest cicle.

La superació d'aquest cicle formatiu permet accedir al **món laboral** com a:

- Tècnic o tècnica superior en higiene bucodental
- Tècnic o tècnica especialista higienista dental
- Higienista bucodental
- Educador o educadora en salut bucodental.



Aquests estudis capaciten per promoure la salut bucodental de les persones i de la comunitat, mitjançant el desenvolupament d'activitats preventives i tecnicoassistencials que inclouen l'exploració, l'avaluació, la promoció i la realització de tècniques odontològiques en col·laboració amb l'odontòleg o metge estomatòleg. Com a membre d'un equip de salut bucodental realitzarà la seva activitat profes-

sional amb criteris de qualitat, seguretat i optimització de recursos.

- La durada del cicle és de **2.000 hores** distribuïdes en dos cursos acadèmics. (120 ECTS)
- El nombre de pràctiques a l'empresa és de 950 hores

1. JORNADES I TALLERS DE FP DUAL

JORNADA: "LA FP DUAL OBERTA A LES CLÍNIQUES DENTALS" (A LLEIDA)

DATA: 30 de gener de 2020

PONENTS: **Sr. Rafael Castaño.** Prospector de la Fp Dual als Serveis Territorials de Lleida en el Departament d'Educació de la Generalitat de Catalunya.

Sra. Gemma Torres. Responsable de l'Àrea de Formació i del Programa "Fp Dual a les empreses"

Sra. Teresa Boronat Olivart. Gerent de Boronat Consulting Dental.

Sra. Anna Tomé. Coordinadora de FP Dual del Centre Formatiu Torrevicens de Lleida

Sr. Josep Antoni Gené. President de la Comissió de Formació de la Cambra de Comerç de Lleida.

ASSISTENTS: 26 persones

EN COL-LABORACIÓ DE:



Cloenda de la jornada realitzada pel Sr. Josep Antoni Gené, president de la Comissió de Formació de la Cambra.



"La FP Dual oberta a les Clíriques Dentals". Sra. Anna Tomé. Coordinadora Fp Dual del C.F Torrevicens.

JORNADA: "OBRIM LA FP DUAL A LES CLÍNQUES DENTALS" (A CERVERA)

DATA: 31 de gener de 2020

PONENTS: **Sr. Rafael Castaño.** Prospector de la Fp Dual als Serveis Territorials de Lleida en el Departament d'Educació de la Generalitat de Catalunya.

Sra. Gemma Torres. Responsable de l'Àrea de Formació i del Programa "Fp Dual a les empreses"

Sra. Teresa Boronat Olivart. Gerent de Boronat Consulting Dental.

Sra. Miracle Farreny. Coordinadora de Fp de l'Institut de Secundària la Segarra.

Sra. Rosa M. Carulla. Coordinadora de Fp Dual de l'Institut de Secundària la Segarra.

EN COL-LABORACIÓ DE:



ASSISTENTS: 24 persones



"Obrim la Fp Dual a les Clínicas Dentals", per la Sra. Teresa Boronat.

ASSESSORAMENTS DEL PROGRAMA FP DUAL A LES EMPRESES:

Durant l'any 2020, les visites a les empreses, amb la intenció de donar a conèixer, de forma més personalitzada, la FP Dual, es van haver de paraitzar, degut a la pandèmia. No obstant se van poder **assessorar**

48 empreses de les quals, 18 eren idònees per acollir alumnes en pràctiques però només **8 van estar interessades en signar conveni** amb els diferents centres formatius de Lleida i província.

GRÀFIC ASSESSORAMENTS FP DUAL 2019-2020



El gràfic demostra clarament com va afectar la Covid 19 en la gestió del Programa i en l'acollida d'alumnes en pràctiques a les empreses.

WEBINARS

WEBINAR CAMBRA LLEIDA

Els “Webinar Cambra Lleida” és una nova secció que va néixer en 2020 en plena pandèmia de la Covid-19. Les videoconferències se van realitzar mitjançant les plataformes online zoom i teams. La crisi sanitària ocasionada pel virus va generar un profund impacte a tots els nivells. Tant els governs com les empreses i el mercat laboral es van haver d'adaptar-se a unes mesures sanitàries, socials i econòmiques sense cap precedent proper en les darreres dècades.



Devant d'aquesta incertidumbre i desesperació, la Cambra va decidir organitzar aquests webinars per donar el suport necessari i la informació més precisa de forma imminent al nostre teixit empresarial. Se van organitzar 3 webinars per setmana impartits

pels millors experts i especialistas dels àmbits que més necessitat hi havia en el moment, com varen ser l'econòmic-financer, el laboral, el sanitari, el turístic i hosteleria, els ERTOS, la gestió d'ajuts i subvencions aprovades pels autònoms, les prestacions per cessament de l'activitat i la gestió de les emocions.

La durada de cadascun era de 45 minuts amb torn obert de paraula mitjançant el xat.

En total, varem organitzar **24 webinars** amb una participació de **594 empreses** i **1.787 persones**. Tots els nostres webinars se poden visualitzar a través del nostre canal de youtube que de moment, a data d'avui, portem **1.290 visualitzacions**.

Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 30 de març
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

TELETREBALL
AMB OFFICE 365 I TEAMS
Amb Àngel Castejón
Empresa col·laboradora

CrossPoint 365
Connecting AX professionals

cambraleida.org/webinars

Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 1 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

ERTOS
EN SITUACIÓ D'EMERGÈNCIA
Amb José Miguel Moragues
ENTREPRENEDOR RESPONSABLE

MORAGUES

cambraleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 3 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

**EMPRESSES PARTICIPATIVES
PER SORTIR MILLOR DE LA CRISI**
Amb David Tomás

Empresa col·laboradora
Cyberclick

cambraileida.org/webinars





Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 6 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

**VIDEOCONFERÈNCIES I REUNIONS
PEL TELETREBALL AMB ZOOM**
Amb Esteve Busquets,
David Pérez i Víctor Giró

Empresa col·laboradora
Vola

cambraileida.org/webinars





Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 8 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

**PREVENCIÓ DAVANT EL COVID-19
EN EL LLOC DE TREBALL**
Amb Manel Fernandez Jaria

Empresa col·laboradora
sp|activa

cambraileida.org/webinars





Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 15 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

**AJUTS CDTI PER A LES EMPRESES INNOVADORES
I MESURES ESPECIALS DURANT L'ESTAT D'ALARMA**
Amb Emilio Iglesias Cadarso

Entitat col·laboradora
CDTI

cambraileida.org/webinars





Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 17 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

ESTRATÈGIES EMPRESARIALS EN TEMPS DE CORONAVIRUS

Amb **Oriol Amat**

Entitat col·laboradora: **upf** Universitat Pompeu Fabra Barcelona

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 20 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

PRESTACIONS I AJUDES PELS AUTÒNOMS PER CESSAMENT D'ACTIVITAT I MORATÒRIA EN LES QUOTES

Amb **José Miguel Moragues**

Empresa col·laboradora: **MORAGUES**

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 24 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

METAMORFOSI, LA SOLUCIÓ A UN NOU PARADIGMA COMERC: ARA ES HORA DE DEMOSTRAR QUI SOM

Amb **Lluís Serra**

Empresa col·laboradora: **one**

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 27 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

ÉS MOMENT DE REBRANDING? COM ADAPTAR EL TEU NEGOCI AL MOMENT QUE VE

Amb **Luis Francisco Casado**

Empresa col·laboradora: **marketing gabinet**

cambralleida.org/webinars



Zoom

Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 29 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

DISSENYA #ACCIONSVALUOSES
A TRAVÉS DE L'ACTITUD POSITIVA, ARA MÉS QUE MAI
Amb Encarna Medina

Empresa col·laboradora
encarnamedina
COACH | CONSULTORA | FORMADORA

cambralleida.org/webinars



Zoom

Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 4 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

UN PLA DE CRISI PER RESOLDRE DIFICULTATS EXTREMES
PREPARA'T PER A LA SEGUENT CRISI O TE TORNARÀ A PASSAR EL MATEIX
Amb Santi Serrano

Empresa col·laboradora
Evidentia
Education Consulting

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 6 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

GESTIÓ EMOCIONAL EN TEMPS DE CRISI
Amb Oscar Becerril

Empresa col·laboradora
Táctica³⁶⁰

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 8 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

EL MÓN QUE ENS ESPERA
Amb Laura Ravés

Empresa col·laboradora
Happiness

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 13 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

PAUTES PER LA REOBERTURA EN EL SECTOR HOSTALER

Amb **Ramon Solsona**
Entitat col·laboradora

Hostaleria de Lleida

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 15 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

RECOMANACIONS PER A LA REOBERTURA DELS COMERÇOS

Amb **Muntxa Vilalta**
Organisme col·laborador

empresa.gencat.cat

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 18 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

GESTIÓ DEL CANVI EN ENTORNS VUCA PER SUPERAR LA COVID-19

Amb **Borja Arrizabalaga**
Empresa col·laboradora

Arrizabalaga consulting
Consultoria d'empreses

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 20 de maig
de 11.00 a 11.30 h

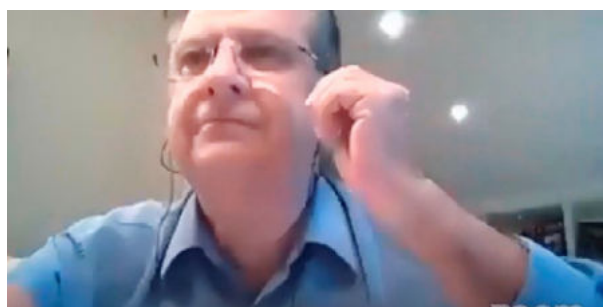
WEBINARS CAMBRA

PLANS DE VIABILITAT PER L'EMPRESA FAMILIAR EN TEMPS D'INCERTESA

Amb **Jordi Tarragona**
Empresa col·laboradora

BusinessFamilyCoach
Planificació empresarial

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 22 de maig
de 11.00 a 12.00 h

WEBINARS CAMBRA

DEL SHOCK A LA ACCIÓN
LA ADVERSIDAD COMO NUEVO PARADIGMA DE NORMALIDAD

Amb **Marcos Urarte**
Empresa col·laboradora

pharos

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dilluns, 25 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

ERTE'S I PRESTACIONS DE CESSAMENT
D'AUTONOMS EN EL MOMENT ACTUAL

Amb **Montse Cerqueda**
Entitat col·laboradora

GsB · Colegio de Graduados Sociales de Barcelona

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Dimecres, 27 de maig
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

COM SOBREVIVRE FINANCERAMENT
A LA GUERRA DEL CORONAVIRUS?

Amb **Marco Yagüe**
Empresa col·laboradora

sinergies

cambralleida.org/webinars



Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 29 de maig
de 11.00 a 11.30 h

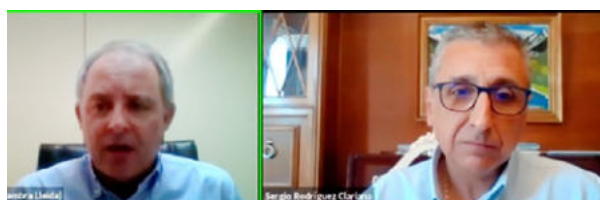
WEBINARS CAMBRA

RECOMANACIONS PER A MILLORAR LA INFLUÈNCIA
A LES XARXES SOCIALS DEL SECTOR PRIMARI DE LLEIDA

Amb **Ignasi Servià**
Professional col·laborador

IGNASI SERVIÀ
[@iservia](https://twitter.com/iservia)

cambralleida.org/webinars



Cambrà Lleida
"doing business"

WEBINAR

Cambrà Lleida

**Com (RE)ESTRUCTURANT
adequadament l'Empresa (Familiar)
millorem la liquiditat i la rendibilitat**

Amb **Sergio Rodríguez Clariana**,
Economista especialitzat en Empresa Familiar,
Reestructuracions i Professor associat a la UDL



Divendres, 26 de juny
10.00 hores
Zoom i Youtube (privat)

Empresa solidària

Sergio Rodríguez Clariana
ECONOMISTA



Cambrà Lleida
"doing business"

WEBINAR

Cambrà Lleida

**MiSoluzion - Transforma digitalment el teu
negoci adaptant-lo a la nova normalitat**

amb **Jose Luis Pociello**
Director de MiSoluzion i del Grupo SolucionDigital

Inscriu-te!

Dimarts, 22 de setembre
De 9.30 h. a 10.30 h.
Zoom i Youtube (privat)
Gratuït prèvia inscripció

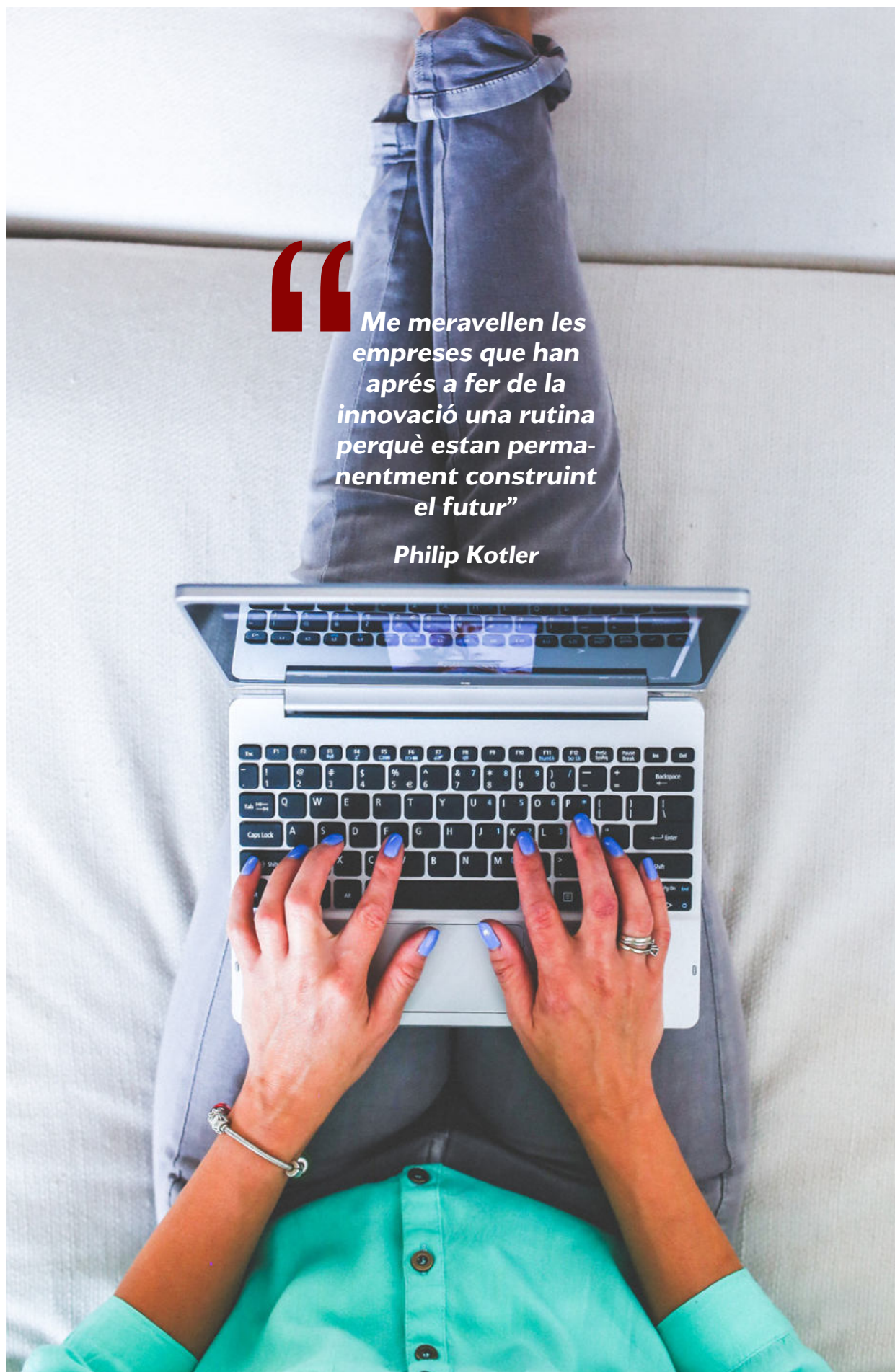
soluzion
Ben el company amb tu i el teu negoci



“

**Me meravellen les
empreses que han
après a fer de la
innovació una rutina
perquè estan perma-
nentment construint
el futur”**

Philip Kotler





Cambra de Comerç
de Lleida



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 SOCIS

BÀSIC

Per a petites empreses, emprenedors i treballadors autònoms

PER QUÈ?

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

BUSINESS

Per a pimes industrials, comercials i de serveis

PER QUÈ?

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

EXPORT

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

PER QUÈ?

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

VIP (Mitjançant conveni propi)

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

PER QUÈ?

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

AVANTATGES SOCIS

GRATUÏT

ESDEVENIMENTS DE NETWORKING

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

EINES DE PROMOCIÓ

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

EINES PER A LA INTERNACIONALITZACIÓ

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

EINES DE COMPETITIVITAT

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

OPORTUNITATS DE NEGOCI

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

ESPAIS DE NEGOCI

Cambra Lleida i Cambra Barcelona - Sala de reunió



DESCOMPTES

EINES DE PROMOCIÓ

Serveis "Empromoc"

EINES PER A LA INTERNACIONALITZACIÓ

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

EINES DE COMPETITIVITAT

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

FORMACIÓ

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

ESPAIS DE NEGOCI

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

AVANTATGES DE TERCERS

IBIS HOTELS

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

PARADORES

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

MAIL BOXES

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

HOTEL ZENIT

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

LA CAIXA

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

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

AGM ABOGADOS

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

CÍRCULO LEGAL

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

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

LLADÓ GRUP CONSULTOR

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

TECNICASA

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

GIS

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

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

PORT AVENTURA (BUSINESS & EVENTS)

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

APARCA & GO

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

FIRA DE BARCELONA

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

AYUDAS-SUBVENCIONES.ES

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

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

COM ASSOCIAR-S'HI

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



Avança't amb el Club Cambra Lleida

PATROCINADORS DEL CLUB CAMBRA LLEIDA







7

ACTIVITATS DE NETWORKING

JORNADES I CONFERÈNCIES

CICLE DE CONFERÈNCIES CATALUNYA, PRESENT I FUTUR 2020

Davant d'un any marcat per la pandèmia de la Covid 19, amb greus conseqüències econòmiques que han anat superant, mes a mes, les pitjors expectatives: Ertes, la caiguda del PIB i del turisme, la desesperació de l'hostaleria i el comerç, caiguda de les exportacions pels tancaments de les fronteres, la Cambra, es va veure amb el deure moral i de recolzament al nostre teixit empresarial, organitzant el Cicle de Conferències: Economia Catalana 2020,

Present i Futur" amb ponents d'alt nivell, experts en economia, d'àmbit nacional i internacional que, van analitzar la situació actual de l'economia espanyola i catalana i les seves perspectives en base a la informació estadística disponible. Tanmateix, se van donar les claus per intentar afrontar una crisi sanitària, social i econòmica sense precedents, i alhora informar, assessorar i donar resposta a la multitud de dubtes per fer front als efectes de la Covid 19.

Les ponències varen ser:

VI Cicle de Conferències Cambra Lleida

CATALUNYA, PRESENT I FUTUR 2020

**Cambra Lleida**
'doing business'

Que hem après, en economia i empresa del Covid19?

28 octubre, 09.30h. Durada: 40'. Plataforma ZOOM

ORIOL AMAT: Oriol Amat, Catedràtic d'economia financera de la UPF i Degà de la UPF Barcelona School of Management

Perspectives pel tancament d'exercici 2020 i escenaris econòmics 2021

26 novembre, 09.30h. Durada: 40'. Plataforma ZOOM

FRANCESC XAVIER MENA LOPEZ: Doctor en Ciències Econòmiques i Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials per la UB i l'IEC, en dret per la UNED. Amb el President Artur Mas al capdavant de la Generalitat va ésser nomenat conseller d'Empresa i Ocupació el 29 de desembre del 2010



Recuperar per transformar l'Economia Catalana: El llarg camí econòmic que ens espera

12 novembre, 09.30h. Durada: 40'. Plataforma ZOOM

GUILLEM LÓPEZ CASASNOVAS: Economista i professor a la UPF. Doctor en Economia pública per la Universitat de Nova York. Fins el 2017 membre del consell del Banc d'Espanya

Recuperació al 2021?

2 desembre, 09.30h. Durada: 40'. Plataforma ZOOM

JOSÉ MIGUEL MATÉ
Conseller Delegat i fundador de Tressis, ex Director General de BSM Banif

DANIEL LACALLE
Economista en Cap de Tressis, tertulià i escriptor sobre temes econòmics



Inscripcions i més informació a:

conferencias.cll.cat
gtorres@cambrallleida.org

Tel. 973 23 61 61

gratuïtes!

Col·labora:



Patrocina:



QUÈ HEM APRÈS EN ECONOMIA I EMPRESA, DEL COVID 19?

DATA: 28 d'octubre de 2020
 PONENT: **Sr. Oriol Amat.**
 Catedràtic d'economia financera de la UPF i Degà de la UPF Barcelona School of Management.
 ASSISTENTS: 119 persones



Moment de la conferència amb el Sr. Oriol Amat

Cambra Respon al COVID-19

Divendres, 17 d'abril
de 11.00 a 11.30 h

WEBINARS CAMBRA

ESTRATÈGIES EMPRESARIALS EN TEMPS DE CORONAVIRUS

Amb Oriol Amat

cambralleida.org/webinars

UPF Universitat Pompeu Fabra Barcelona

RECUPERAR PER TRANSFORMAR L'ECONOMIA CATALANA: EL LLARG CAMÍ ECONÒMIC QUE ENS ESPERA

DATA: 12 de novembre de 2020
 PONENT: **Sr. Guillem López Casanovas.**
 Economista i professor de la Universitat Pompeu Fabra de Barcelona, Doctor en economia pública per la Universitat de Nova York i Membre del Consell de Govern del Banc d'Espanya.
 ASSISTENTS: 117 persones



Moment de la conferència amb el Sr. Guillem López Casanovas.

VI Cicle de Conferències Cambra Lleida

ECONOMIA CATALANA, PRESENT I FUTUR

ESDEVENIMENT GRATUÏT

GUILLEM LÓPEZ CASANOVAS

Llums i ombres de l'economia catalana i mundial

Cambra Lleida 'doing business'

2 abril 19.00h. Lloc: Cambra de comerç de Lleida

PATROCINA
 Diputació de Lleida

COL·LABORA
 Col·legi d'Economistes de Catalunya
 Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

INSCRIPCIONS
 gtorres@cambralleida.org
 (+34) 973 23 61 61
 www.cambralleida.org

PERSPECTIVES PEL TANCAMENT D'EXERCICI 2020 I ESCENARIS ECONÒMICS 2021

DATA: 26 de novembre de 2020
 PONENT: **Sr. Francesc Xavier Mena.**
 Ex-conseller d'Empresa i Ocupació en 2010, Professor del Departament d'Economia, Finances i Comptabilitat a ESADE.
 ASSISTENTS: 116 persones



VI Cicle de Conferències Cambra Lleida

CATALUNYA, PRESENT I FUTUR 2020

ESDEVENIMENT GRATUÏT

FRANCESC XAVIER MENA LOPEZ

Perspectives pel tancament d'exercici 2020 i escenaris econòmics 2021

Cambra Lleida 'doing business'

26 novembre 9.30h. Durada: 40' Plataforma: ZOOM

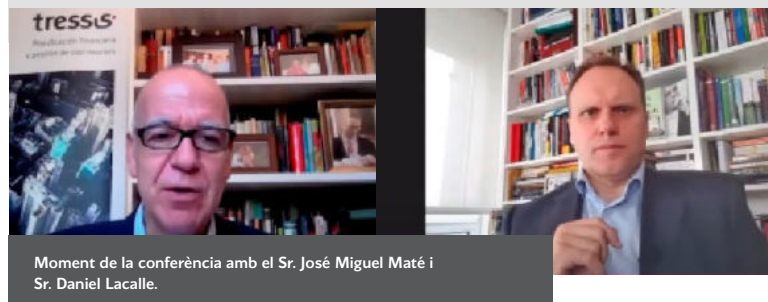
PATROCINA Diputació de Lleida, Govern de Catalunya, Col·legi d'Economistes de Catalunya, Institut d'Estadística de Catalunya, Institut de Recerca i Innovació de Lleida

COL·LABORA Col·legi d'Economistes de Catalunya, Institut d'Estadística de Catalunya, Institut de Recerca i Innovació de Lleida

INSCRIPCIONS www.conferencies.cil.cat, gtorres@cambralleida.org, 973 23 61 61

RECUPERACIÓ AL 2021?

DATA: 2 de desembre de 2020
 PONENTS: **Sr. José Miguel Maté.**
 Soci fundador i Conseller de Tressis.
Sr. Daniel Lacalle.
 Economista i professor de l'IE Business School de l'IEB.
 ASSISTENTS: 158 persones



VI Cicle de Conferències Cambra Lleida

CATALUNYA, PRESENT I FUTUR 2020

ESDEVENIMENT GRATUÏT

JOSÉ MIGUEL MATÉ DANIEL LACALLE

RECUPERACIÓ AL 2021?

Cambra Lleida 'doing business'

2 de desembre 9.30h. Durada: 40' Plataforma: ZOOM

PATROCINA Diputació de Lleida, Govern de Catalunya, Col·legi d'Economistes de Catalunya, Institut d'Estadística de Catalunya, Institut de Recerca i Innovació de Lleida

COL·LABORA Col·legi d'Economistes de Catalunya, Institut d'Estadística de Catalunya, Institut de Recerca i Innovació de Lleida

INSCRIPCIONS conferencies.cil.cat, gtorres@cambralleida.org, 973 23 61 61

L'ECONOMIA CATALANA EN TEMPS DE COVID 19

DATA: 10 de desembre de 2020
 PONENT: **Hble. Sr. Ramon Tremosa.**
 Conseller d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya.
 ASSISTENTS: 70 persones



VI Cicle de Conferències Cambra Lleida

CATALUNYA, PRESENT I FUTUR 2020

ESDEVENIMENT GRATUÏT

Hble. Sr. Ramon Tremosa, Conseller d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya

L'ECONOMIA CATALANA EN TEMPS DE COVID-19
 Conferència de cloenda

Cambra Lleida 'doing business'

10 desembre 9.30h. Durada: 40' Plataforma: ZOOM

JORNADES BUSINESS

SESSIÓ CERCLE INFRAESTRUCTURES VIRTUAL: "DARWIN TENIA RAÓ. O PER QUÈ LA LOGÍSTICA HA SEGUIT FUNCIONANT".

DATA: 3 de juny de 2020
HORA: De 12 a 13.15 h. aproximadament
LLOC: Zoom
MODERADOR: Sr. Pere Macias, President
de la Fundació del Cercle
d'Infraestructures.
ASSISTENTS: 129 persones



Moment de la Sessió Cercle Infraestructures Virtual: "Darwin tenia raó.
O per què la logística ha seguit funcionant".

PROGRAMA:

- 11.45 h. Obrem la sessió Zoom.
- 12.00 h. Salutacions i benvinguda a càrrec del president de la Cambra de Comerç, Indústria i Serveis de Lleida, **Sr. Jaume Saltó**.
- 12.10 h. Presentació del ponent i explicació de com es desenvoluparà la sessió, a càrrec del president de la Fundació Cercle d'Infraestructures, **Sr. Pere Macias**.
- 12.20 h. Conferència a càrrec del president i conseller Delegat de CIMALSA, **Sr. Enric Ticó**.
- 13.00 h. Col·loqui via xat.
- 13.15 h. Cloenda

En col·laboració amb:



"BASES PER A LA RECUPERACIÓ ECONÒMICA, DE LA COVID 19 A LA CATALUNYA DE 2030".

DATA: 12 de juny de 2020
PONENT: Sr. Pere Aragonés, Vicepresident
del Govern i Conseller d'Economia
i Hisenda de la Generalitat de
Catalunya.
ASSISTENTS: 130 persones



Moment de la Sessió "Bases per a la recuperació econòmica, de la covid
19 a la Catalunya de 2030".

Bases per a la recuperació econòmica De la COVID19 a la Catalunya del 2030

Conferència virtual

A càrrec de
l'Hble. Sr. Pere Aragonés
Vicepresident del Govern i
conseller d'Economia i Hisenda

12 de juny
13.00 a 14.00 h.
Zoom



“LÍNEA DE SUPORT A LES PIMES”.

DATA: 15 de juny de 2020
 PONENT: Sra. Matilde Villarroya, Dtra. Gral.
 d'Indústria del Departament
 d'Empresa i Coneixement.
 ASSISTENTS: 87 persones



Moment de la Sessió “Línea de suport a les Pimes”.

WEBINAR

Cambra Lleida

Línia de suport a les PIMES

amb Matilde Villarroya
 Directora General d'Indústria
 del Departament d'Empresa i Coneixement.



Inscriu-te!

 Dilluns, 15 de juny

 12.00 hores

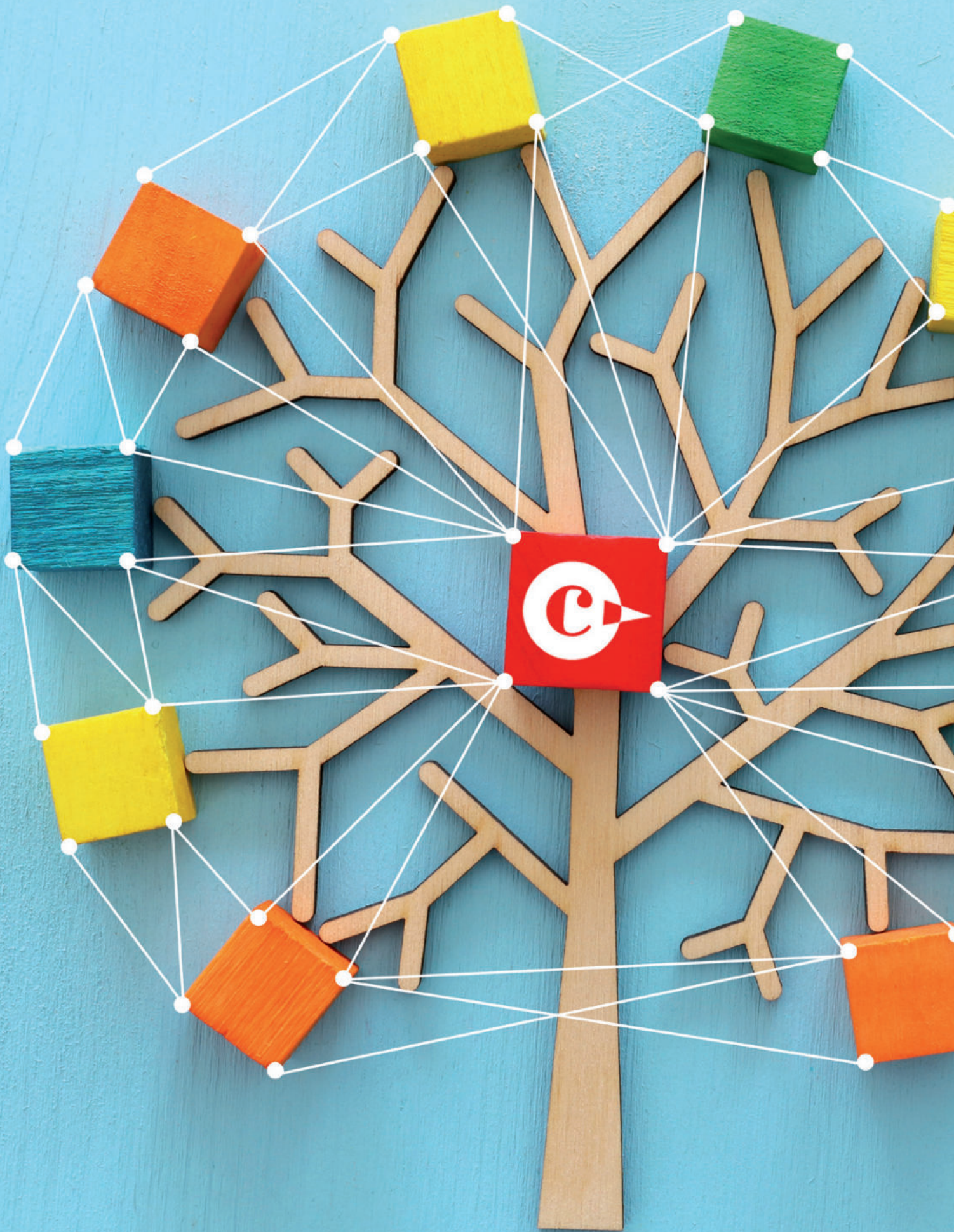
 Zoom i Youtube (privat)

 Generalitat de Catalunya
 Departament d'Empresa
 i Coneixement

 Cambra Lleida
 'doing business'









8

SERVEIS
CAMBRA
PER ÀREES

SERVEI DE CREACIÓ D'EMPRESES

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

El Servei de Creació d'Empreses, s'emmarca dins un conveni amb el Departament d'Empresa i Ocupació, i forma part del projecte "Catalunya Emprèn" de la Generalitat de Catalunya. Catalunya Emprèn és una xarxa d'assessorament empresarial de la qual formem part un gran nombre d'entitats.

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 tots els dubtes que es puguin originar. Una vegada analitzats tots els aspectes rellevants a l'hora d'endegar el projecte, el tècnic, amb el suport de l'emprenedor, realitzarà el **Pla Econòmic i Financer** del nou negoci, i per últim, si s'escau, es facilitarà el Certificat de Viabilitat.

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.

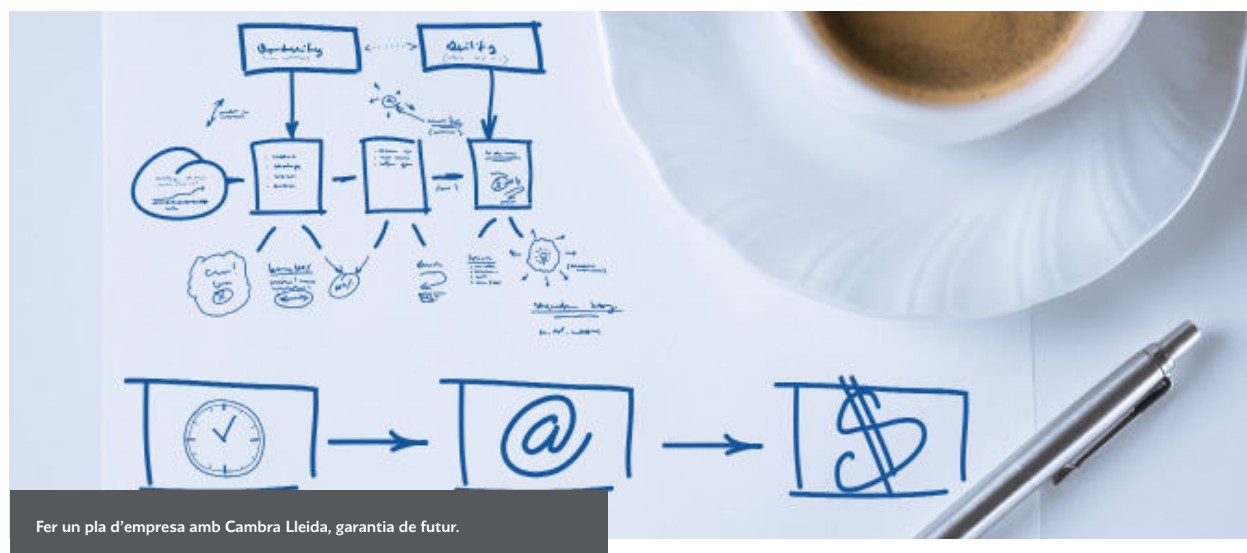
- Ajudar a incrementar el teixit empresarial de les Terres de Lleida.
- Millorar la qualitat dels nous projectes empresarials del territori.
- Contribuir a la generació d'ocupació en l'àmbit d'influència de la Cambra.
- Potenciar la formació empresarial dels nostres empenedores.
- Fomentar l'esperit empenedor.
- Donar 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.





Durant l'any 2020 s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 39 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i aquestes han creat 15 empreses, fent realitat el seu projecte d'emprenedoria.

Aquest any s'ha formalitzat l'acompanyament per a l'accés al finançament, amb 2 emprenedors, ajudant-los d'una manera més activa a la recerca de finançament.

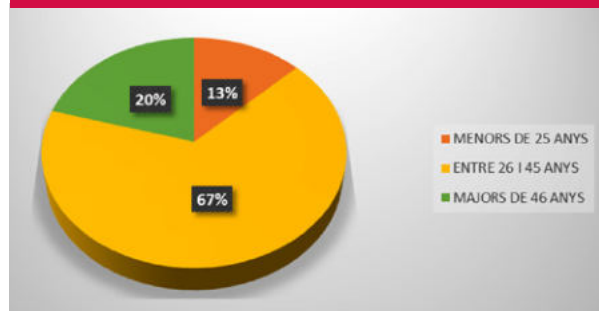
RESUM ACCIONS CREACIÓ D'EMPRESSES 2020

ASSESSORAMENTS	39
PLANS D'EMPRESA FINALITZATS	6
EMPRESSES CREADES	15
ACOMPANYAMENT EN L'ACCÉS AL FINANÇAMENT	2

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

La forma jurídica més utilitzada pels emprenedors que realitzen l'assessorament i el pla d'empresa amb nosaltres, és la d'empresari individual i Societat Limitada, constitucions que realitzem des de la mateixa Cambra.

EDAT

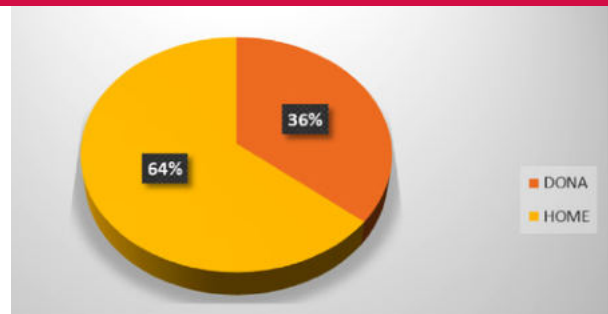


Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen entre 26 i 45 anys.

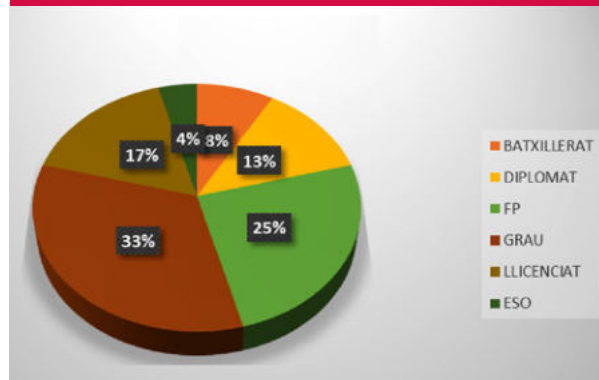
L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, encara que l'edat mitjana s'ha incrementat darrerament.

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

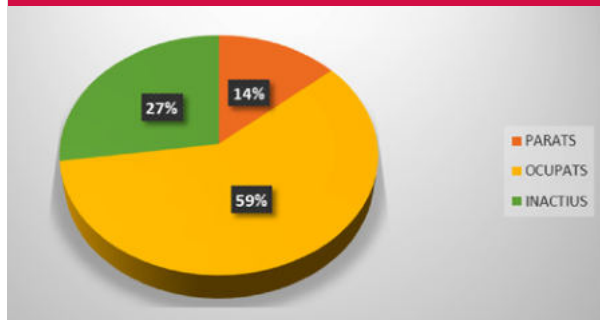


FORMACIÓ



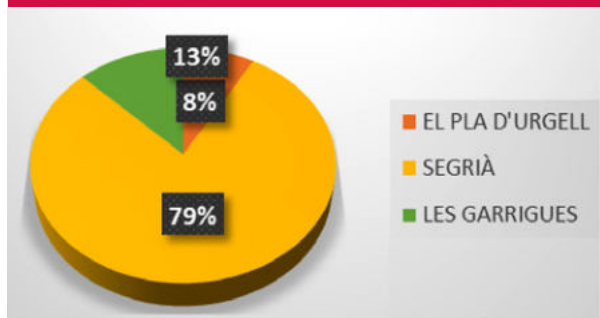
En el següent gràfic podem analitzar el perfil de les persones assessorades tenint en compte el seu grau de formació. El percentatge més nombrós d'emprenedors ha realitzat estudis de grau i cicles formatius. Si agrupem llicenciats, diplomats i persones amb estudis de grau podem veure l'important pes 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 14% dels emprenadors es troba aturat en el moment de l'assessorament, front el 59% que està treballant, un 27% són inactius.

PROCEDÈNCIA



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

EVOLUCIÓ DEL SERVEI
EN ELS DARRERS ANYS

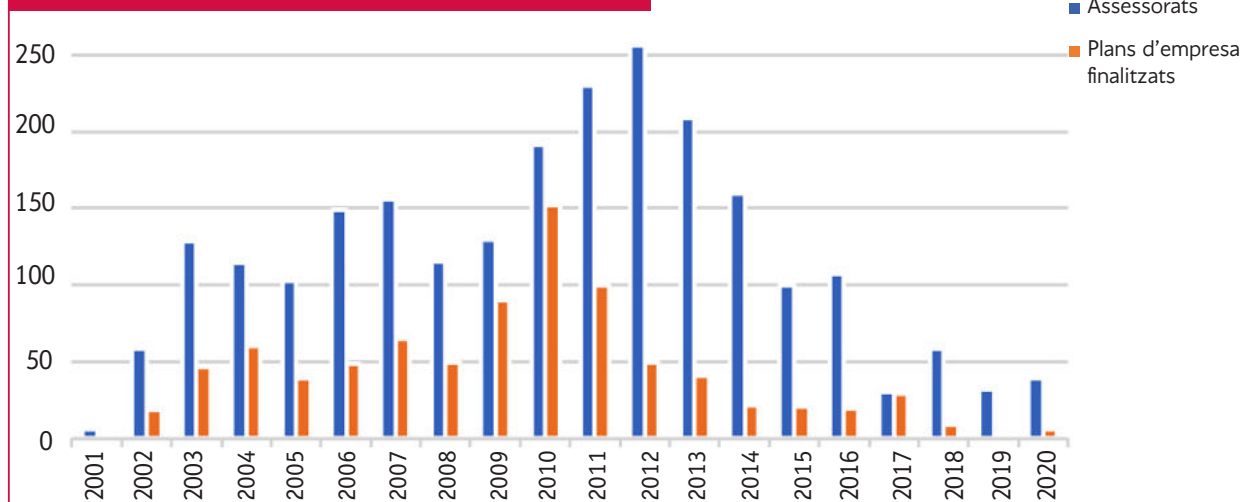
En el següent gràfic es mostra l'evolució de les persones assessorades i de les persones que han finalitzat el seu pla d'empresa, durant els darrers anys.

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

En l'any 2020 hem tingut 39 consultes en l'àmbit de la Creació d'Empreses, tot i això, el nombre de plans d'empresa finalitzats ha estat sis, 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, fet que s'ha incrementat durant aquest període.

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	AUTÒNOMS	SOCIETAT RESPONSABILITAT LIMITADA		SOCIETAT LIMITADA NOVA EMPRESA	TOTAL	
		ALTA	CESSAMENT		ALTA	CESSAMENT
2020	5	10	10	0	15	0
2019	5	11	11	0	16	0
2018	9	20	20	0	29	0
2017	7	11	11	0	18	1
2016	6	9	9	0	15	0
2015	8	13	13	0	21	0
2014	13	15	15	0	28	0
2013	10	7	7	0	17	0
2012	0	3	3	1	4	0
2011	0	6	6	0	6	0
2010	0	1	1	0	1	0
2009	0	0	0	1	1	0

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 Llessú 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 LLEI-DABIOTECH.



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 en 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.

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 competitius
 - "Màrqueting mix"
- Argumentari de vendes
- Accions concretes a endegar

DEPARTAMENT DE COMERÇ INTERIOR

Des de la Cambra de Comerç de Lleida estem treballant per fer del Comerç Minorista una activitat competitiva i vertebradora del territori. El nostre objectiu és ajudar a mantenir el correcte equilibri entre els diferents models de comerç. Des del Servei de Comerç Interior d'aquesta Cambra posem a disposició dels nostres associats una àmplia gamma de propostes en aquest sector:

Ajuts i subvencions

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

- Promoció ocupació autònoma.
- Incentius a la inversió en determinades zones a dinamitzar.
- Subvencions financeres per préstecs.
- Subvencions per reformes.
- Etc...

Obertura i funcionament d'una nova empresa comercial

Integrat en el Servei de Creació d'empreses, la Cambra facilita tota la informació i l'assessorament necessari per la creació d'una nova empresa comercial: Ajudant a l'elaboració d'un pla d'empresa que permet la planificació integral del nou negoci, així com l'anàlisi econòmica, i financera del mateix, per tal d'establir la viabilitat i rendibilitat del futur projecte.

Al llarg de l'any 2020 s'han assessorat un total de 15 emprenedors, i creat 4 projectes. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 160 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 ANCECO

El 3 de novembre de 2.004 se signà el conveni de col·laboració amb ANCECO (Associació nacional de centrals de Compra), durant aquest any 2020 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'esclair 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.

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 2020, hi va haver 3 empreses que ens varen sol·licitar aquets servei de bases de dades internacionals.

b) AGENDES PERSONALITZADES DE PROSPECCIÓ DE MERCATS:

Des de la Cambra assurem una identificació de clients potencials (agents, distribuïdors, compradors directes, etc...) que s'ajusten al perfil requerit per l'empresa participant i l'elaboració d'un programa d'entrevistes que l'empresa seguirà durant el seu desplaçament al país obje-

tiu. Posteriorment, la Cambra informa l'empresa interessada de la valoració del col·laborador desí per formalitzar o excloure la inscripció.

Un total de 4 empreses van sol·licitar aquest servei el passat 2020.

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 58 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 2020 s'han continuat les gestions de recobrament de 6 expedients.

c) TRADUCCIONS I INTERPRETACIONS:

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

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

d) ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

Des de principis del 2015 formem part de l'Enterprise Europe Network EEN <http://een.cat/>

es la xarxa de suport a la internacionalització de les PIMES de la Comissió Europea. Amb aquesta xarxa ajudem a les empreses a internacionalitzar-se, amb oficines a tot Europa i fora d'Europa, i una base de dades d'ofertes i demandes internacional ajudem a trobar el soci internacional <https://een.ec.europa.eu/partners>. A més de poder resoldre consultes de comerç internacional.

Alguns dels serveis més destacats que des de la Cambra de Comerç i a través del EEN s'ofereix a les empreses exportadores es:

- Facilitar la recerca de possibles socis dins la UE i altres països adherits per a l'empresa.
- Resolució de consultes davant una acció comercial internacional.
- Informació sobre actualitat europea (Notícies i legislació).
- Informació sobre projectes de cooperació empresarial internacional.
- 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.

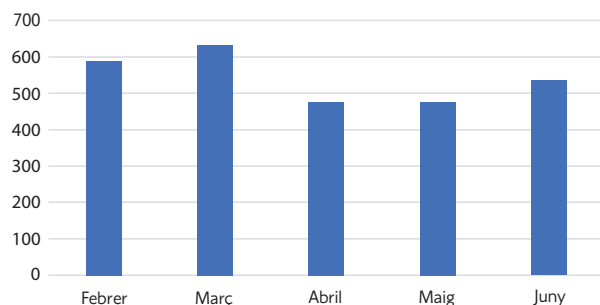
e) RESOLUCIÓ DE CONSULTES INTERNACIONALS:

Em donat resposta a dubtes que les empreses tenen a l'hora d'exportar amb un total de **55 consultes** resoltes per part de l'equip d'internacionalització de la Cambra.

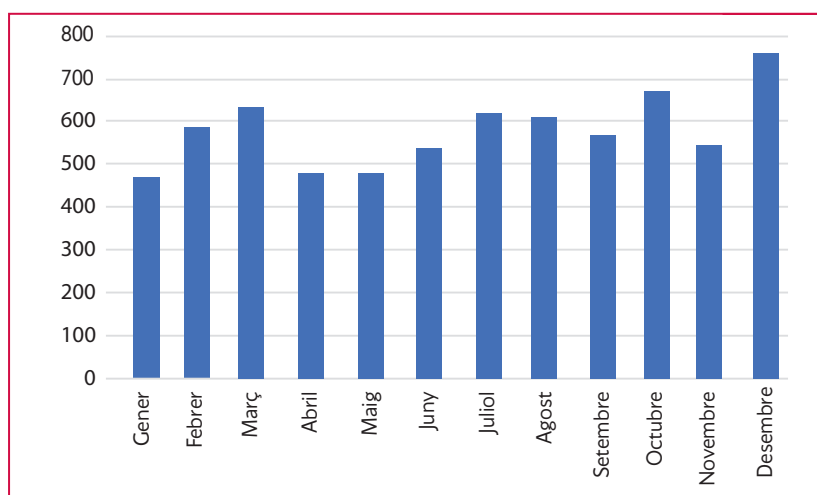


CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS DE DOCUMENTS 2020

CERTIFICATS ORIGEN I LEGALITZACIONS 2016-2020



RESUM LEGALITZACIONS PER MESOS ANY 2020



MES Legalitzacions

GENER	467
FEBRER	588
MARÇ	631
ABRIL	474
MAIG	477
JUNY	534
JULIOL	624
AGOST	605
SETEMBRE	567
OCTUBRE	671
NOVEMBRE	545
DESEMBRE	755

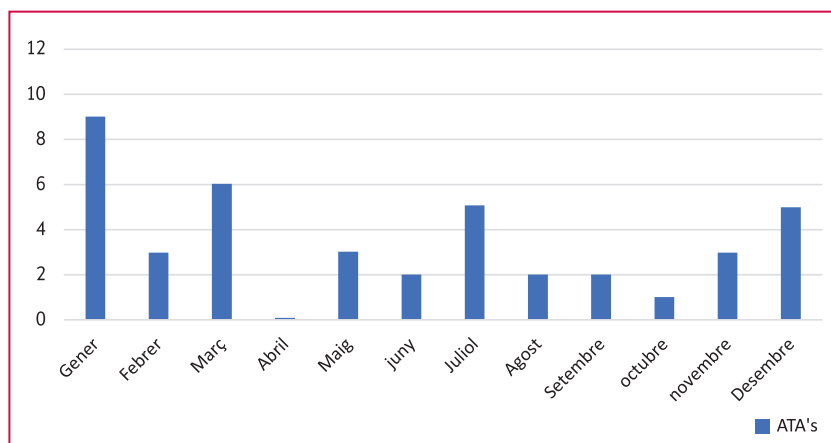
6938

QUADERNS ATA 2020

RESUM QUADERNS ATA ANY 2020

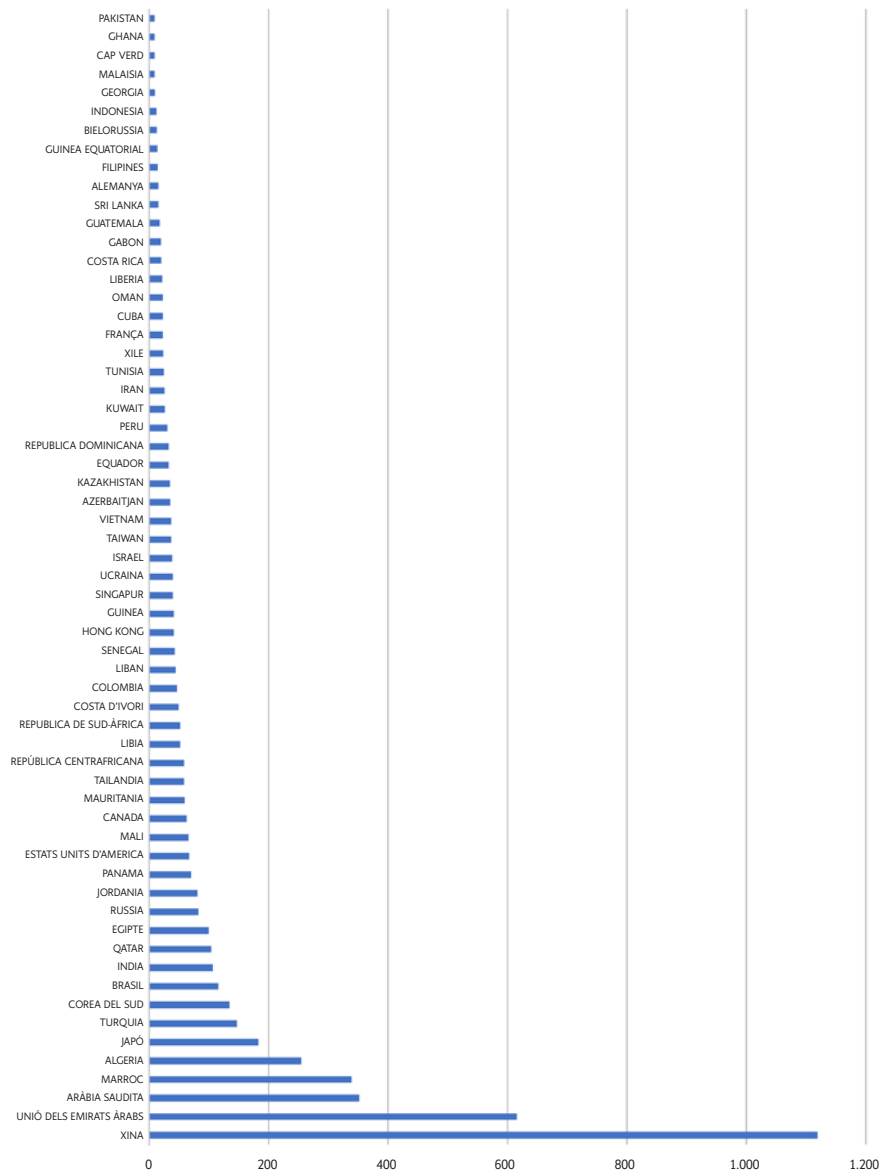
MES	ATA's
GENER	9
FEBRER	3
MARÇ	6
ABRIL	0
MAIG	3
JUNY	2
JULIOL	5
AGOST	2
SETEMBRE	2
OCTUBRE	1
NOVEMBRE	3
DESEMBRE	5

41



CERTIFICATS D'ORIGEN PER PAÏSOS

NÚM. CERTIFICATS PER PAÏSOS



XINA	1.120
U. EMIRATS ÀRABS	617
ARABIA SAUDITA	353
MARROC	340
ALGERIA	256
JAPÓ	184
TURQUIA	148
COREA DEL SUD	136
BRASIL	117
INDIA	108
QATAR	105
EGIPTE	101
RUSSIA	84
JORDANIA	82
PANAMA	71
E. UNITS D'AMERICA	68

MALI	67
CANADA	64
MAURITANIA	61
TAILÀNDIA	60
REP. CENTRAFRICANA	60
LIBIA	53
REP. DE SUD-ÀFRICA	53
COSTA D'IVORI	51
COLOMBIA	48
LIBAN	46
SENEGAL	44
HONG KONG	42
GUINEA	42
SINGAPUR	41
UCRAINA	41
ISRAEL	40

TAIWAN	38
VIETNAM	38
AZERBAITJAN	37
KAZAKHSTAN	36
EQUADOR	34
REP. DOMINICANA	34
PERU	32
KUWAIT	28
IRAN	27
TUNISIA	26
XILE	25
FRANÇA	24
CUBA	24
OMAN	24
LIBERIA	23
COSTA RICA	22

GABON	21
GUATEMALA	19
SRI LANKA	17
ALEMANYA	17
FILIPINES	16
GUINEA E.	15
BIELORÚSSIA	14
INDONÈSIA	13
GEORGIA	11
MALÀISIA	10
CAP VERD	10
GHANA	10
PAKISTAN	10

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 varem 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 mes acurada d'aquestes activitats:

WEBINAR

COREA DEL SUD, UNA OPORTUNITAT DE NEGOCIS

DATA: **22 de juny de 2020**

PROGRAMA:

09.15 h Recepció dels assistents a la plataforma del Zoom.

09.30 h Benvinguda per part del Sr. Jordi Quejido Culleré, del Departament d'Internacional de la Cambra de Comerç de Lleida.

09.35 h Presentació a càrrec de la Sra. Hee Yeon Lee, Directora de l'oficina d'ACCIÓ, Catalonia Trade & Investment Seoul.

- Situació del país enfront la pandèmia Covid -19: Afectació econòmica, mesures preses pel govern, mesures de reactivació econòmica, protocols establerts per transport i viatges, etc.

- Oportunitats de negoci

- Doing business in South Korea

10.35 h Precs i preguntes

ASSISTENTS: 22 empreses.



WEBINAR

LA SITUACIÓ DEL SECTOR DEL VI DAVANT EL COVID-19 EN EE.UU, MÈXIC, RÚSSIA I BENELUXDATA: **19 de maig de 2020**

PROGRAMA:

SESSIÓ DE MATÍ

11.00 h Inauguració del Webinar. Cambra de Comerç de Lleida. Sr. Jordi Quejido, Departament de Comerç Internacional.

11.05 h **El sector del vi a Rússia**

Sr. Sergio Sachnosky, Director d'ARGOS Rússia (exgerent de cellers com MG Wines o Castell de Sajazarra, és a el càrrec de la campanya de la DO Rioja a Rússia).

11.35 h **El sector del vi a Benelux**

Sr. Enrique Quirós, director de ARGOS Benelux (exrepresentant de Fenavin, ha col·laborat també per a l'última edició d'Alimentària, representant de les regions d'Andalusia, Aragó, Astúries i Múrcia per a aquests mercats).

12.05 h Torn obert de paraules.

SESSIÓ DE TARDA

16.30 h Obertura del Webinar. Cambra de Comerç de Lleida. Sr. Jordi Quejido, Departament de Comerç Internacional.

16.35 h **El sector del Vi als EUA**

Sr Michael Matilla, director de ARGOS USA (representant de Fenavin als EUA, ha gestionat campanyes de promoció durant diversos anys per a la DO Navarra i la varietat monastrell als EUA, actualment per a la DO Montsant).

17.05 h **El sector de el vi a Mèxic**

Sr. Agustí Domínguez, director de ARGOS Mèxic (Exagregado comercial de Mèxic a NY, representant de Fenavin i de la Regió d'Extremadura a Mèxic, ha introduït cellers de Rioja, Navarra, Extremadura o Ribera de Duero).

17.35 h Torn obert de paraules.

18.00 h Tancament del webinar.

ASSISTENTS: 25 empreses.



INTERNATIONAL WINE BUSINESS MEETINGS

LA SITUACIÓN DEL SECTOR DEL VINO ANTE EL COVID-19 EN EE.UU, MÉXICO, RUSIA Y BENELUX

19 MAYO 2020



Cambra Lleida
'doing business'

#IWBMLLEIDA
@CambraLleida



ALTRES TRÀMITS CAMBRA

CERTIFICATS DIGITALS

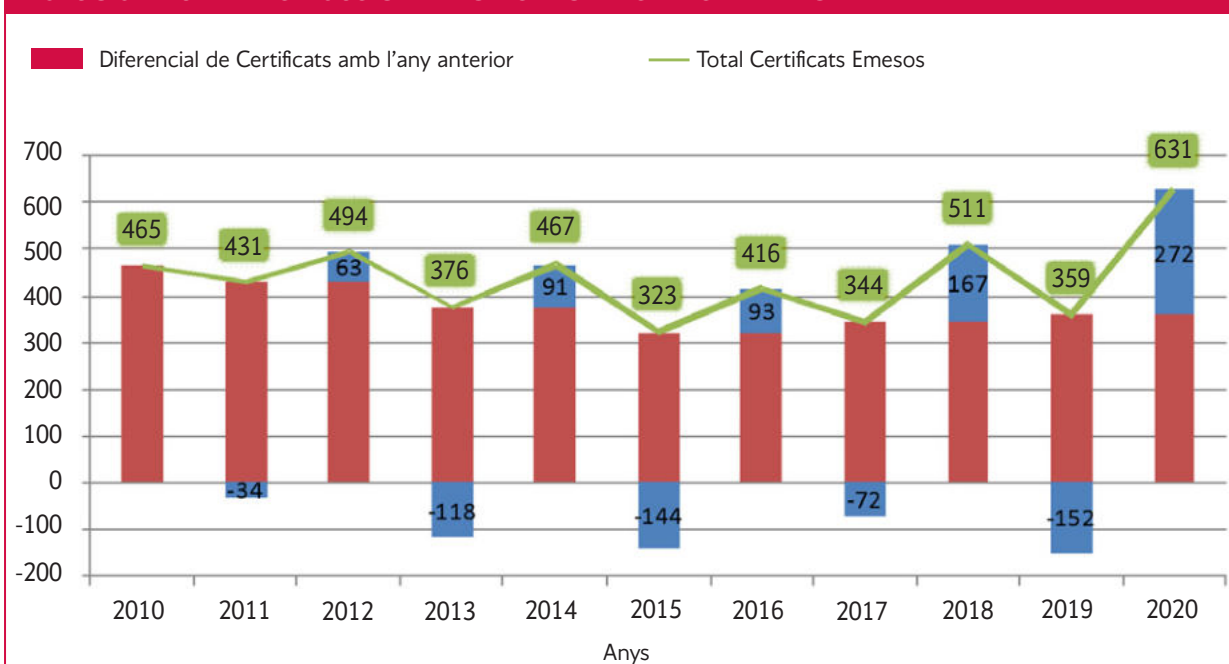
Servei de certificació digital o signatura electrònica empresarial “camerfirma”

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

L'any 2020 es varen tramitar **631 certificats digitals**, un **75% més** que a l'any anterior que es varen tramitar 359.



EVOLUCIÓ ANUAL DELS NOUS CERTIFICATS DIGITALS FETS PER LA CAMBRA DE LLEIDA



El motiu del increment no és motiu del increment de noves societats o activitats econòmiques a la nostra demarcació, tot al contrari degut a la pandèmia del COVID-19, sinó per la situació de confinament i estat d'alarma que va provocar una saturació de les administracions públiques i molt especialment amb Hisenda que tramita la majoria dels certificats digitals, i molts usuaris que ja disposaven de certificats de la FNMT entre altres, varen preferir fer nous certificats digitals amb la Cambra de Comerç de Lleida. Són

xifres inferiors a les aconseguides a l'any 2018 però tenint en compte que hi han més de 25 autoritats certificadores, més d'un terç de les noves empreses de la nostra demarcació trien els certificats digitals de la Cambra de Comerç de Lleida.

La certificació digital de la Cambra de Comerç de Lleida és valorada per l'agilitat en la seva tramitació, pel suport tècnic i per la confiança a nivell internacional.

LLOGUER DE SALES

GENER

DIA

- 7 - OMNIUM CULTURAL
- 8 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 9 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 13 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 14 - AGROSEGURO
- 15 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 16 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 22 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- CERES
- 23 - ROSA MIRET
- AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 24 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 27 - AGROSEGURO
- 28 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL

FEBRER

DIA

- 3 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 4 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 5 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 6 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 10 - AGROSEGURO
- 17 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 19 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 20 - CLINICA DE PONENT
- 24 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 25 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

MARÇ

DIA

- 3 - TESSIS
- AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 4 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 9 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 11 - APPLUS
- 12 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- APPLUS
- 13 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

JUNY

DIA

- 2 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 25 - LA GREMIAL

SETEMBRE

DIA

- 10 - ACTEL
- 15 - ACTEL
- AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 23 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 28 - ACTEL

OCTUBRE

DIA

- 5 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 14 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 16 - FORMACIÓ TADEL
- 17 - FORMACIÓ TADEL
- 20 - FORMACIÓ TADEL
- 22 - ACTEL
- 23 - FORMACIÓ TADEL
- 26 - EULEN
- 27 - EULEN
- 28 - EULEN
- 29 - EULEN
- 30 - EULEN
- FORMACIÓ TADEL

NOVEMBRE

DIA

- 2 - EULEN
- 3 - EULEN
- 4 - EULEN
- 5 - EULEN
- 6 - EULEN
- FORMACIÓ TADEL
- 9 - FORMACIÓ TADEL
- 10 - FORMACIÓ TADEL
- 17 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 23 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 30 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL

DESEMBRE

DIA

- 1 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL
- 9 - AMOR OLIVA CONSULTORA EMPRESARIAL



Amb agraïment
als col·laboradors:





Cambra de Comerç
de Lleida

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