

# Memòria d'activitats **2025**



Cambra de Comerç  
de Lleida

# ÍNDEX

## 1 LA INSTITUCIÓ 3

- Presentació president 4
- La Cambra 6
- Composició de La Cambra 7
- Delegacions 9
- Comissions 10
- Reunions 11

## 2 LA CAMBRA OPINA 13

## 3 ELS DEBATS 27

## 4 DIA A DIA 47

## 5 ÀREES DE LA CAMBRA 87

- Formació 88
  - Portal Virtual 90
  - Formació In Company 92
  - Formació presencial 96
  - Formació per a joves 97
  - Fires de formació i treball 99
  - #Jovullser 100
  - Formació per aturats 102
  - Formació per emprenedors 103
  - Programa FP Pyme 104
  - Jornades de competitivitat 107
- Internacionalització 111
  - Serveis per a l'exportador 111
  - Programes de suport a la internacionalització 112
  - Tramitacions i certificacions 113
  - Missions comercials 116
  - Jornades informatives 124
  - Go Talent internacional 125
  - Beyond Catalonia 126

- Creació d'empreses 127

- Digitalització 132

- Certificats digitals 132
- Oficina Acelera Pyme 133

- Suport al comerç minorista 136

- Pla de comerç minorista 136
- Jornades 141
- Campanya val escolar 141
- Altres activitats 142

- Estudis 143

- Ritme econòmic 143
- Balança comercial 146
- Memòria econòmica de Lleida 148

- Competitivitat i innovació 152

- Projectes Europeus 152
- Programa Turisme 2025 158
- Programa Impulsa Startup 159
- Oficina de Transició Energètica 161
- Fons de Transició Nuclear 164

- Activitats de Networking 166

- Nit Cambra 166

## 6 CLUB CAMBRA 171

- Què és i com fer-se soci 172
- Socis 173

## 7 LA CAMBRA EN DADES 179





**Jaume Saltó i Albareda**  
President de la Cambra de Comerç,  
Indústria i Serveis de Lleida

# 1

## LA INSTITUCIÓ



# L'ECONOMIA DE LES TERRES DE LLEIDA CONSOLIDA EL CREIXEMENT EL 2025: IMPULS INDUSTRIAL I EXPORTADOR.

L'economia de les Terres de Lleida ha tancat el 2025 amb una tendència clarament expansiva, consolidant l'impuls iniciat durant el 2024 i situant-se novament per sobre de la mitjana catalana en diversos indicadors clau. Les dades disponibles mostren un territori que ha sabut transformar les fortaleses tradicionals —com el sector agroalimentari i el pes dels serveis— en motors sòlids d'activitat econòmica, alhora que avança en reindustrialització i en projectes d'obertura internacional. En aquest context, la Cambra de Comerç de Lleida ha tingut un paper especialment actiu, tant en l'acompanyament empresarial com en la influència institucional per facilitar l'activitat econòmica.

## UN CREIXEMENT SOSTINGUT I SUPERIOR AL CONJUNT CATALÀ

Durant el 2024, Lleida ja havia registrat un increment del Valor Afegit Brut (VAB) del 4,5%, situant-se mig punt per sobre de la mitjana catalana i esdevenint la demarcació amb el creixement més elevat de Catalunya. Aquest dinamisme s'explica per la combinació de l'augment de l'ocupació, el bon comportament de la indústria i l'expansió del sector serveis, una tendència que ha tingut continuïtat en els primers mesos del 2025.

En concret, el primer semestre del 2025 ha mostrat un increment del **2% en el nombre d'afiliats**, per sobre del 1,9% del conjunt del país, confirmant que el mercat laboral lleidatà manté un ritme de creixement estable. Aquest augment d'ocupació té una base sectorial clara: la indústria, que ja el 2024 havia experimentat el creixement més elevat de les quatre províncies catalanes amb un +2,9%, continua exercint com a motor de generació de llocs de treball.

Els serveis, que representen el 71% de l'ocupació a les comarques de Lleida, mantenen també una marxa positiva similar a la mitjana catalana. Aquest sector ha assolit nivells destacats en activitats turístiques.

## L'AGROALIMENTACIÓ I LES EXPORTACIONS, PILARS DE LA FORTALESA DEL TERRITORI

Si hi ha un element que defineix el teixit productiu lleidatà és el seu pes agroalimentari. Aquest sector no només continua essent estratègic en termes de producció, sinó que ha estat el principal responsable del **rècord exportador registrat el 2025**. Fruita, carn i productes transformats han liderat l'expansió internacional, consolidant Lleida com un territori altament competitiu en mercats globals.

La demanda internacional es manté elevada i les empreses lleidatanes continuen reforçant la seva presència en mercats consolidats i emergents. El bon funcionament del sector exterior és, així, un dels principals suports per a l'economia del territori en un context global marcat per fluctuacions comercials i tensió aranzelària.

## L'ACTIVITAT DE LOBBY DE LA CAMBRA

Durant el 2025 la Cambra ha posat de manifest en tots els espais que hi participa, la necessitat que el projecte del polígon de Torreblanca-Quatrepilans i l'estació intermodal ferroviària esdevinguin una autèntica realitat el mes aviat possible. Aquesta infraestructura esdevé estratègica pel futur industrial de les Terres de Lleida.

## FORMACIÓ, DIGITALITZACIÓ I SUPORT EMPRESARIAL

Les activitats estructurals de la Cambra —formació de joves i directius, programes per emprenedors, Oficina Acelera Pyme, suport al comerç minorista i jornades de competitivitat— han continuat essent pilars fonamentals durant el 2025. Aquestes iniciatives han contribuït a millorar les capacitats digitals i competitives de les empreses lleidatanes.

## A MODE DE CONCLUSIONS

El 2025 ha estat un any de **continuïtat positiva** per a l'economia de les Terres de Lleida. La consolidació del mercat laboral, l'embranchada industrial, l'expansió exportadora i el dinamisme del sector



serveis han permès al territori mantenir un ritme de creixement superior a la mitjana catalana. Tot i això, persisteixen reptes importants: millorar la productivitat de les pimes, garantir sòl industrial i avançar en la diversificació econòmica.

En aquest escenari, la Cambra de Comerç de Lleida s'ha posicionat com un actor imprescindible, tant per la seva tasca de suport empresarial com per la seva capacitat d'influència en les polítiques econòmiques i d'impuls internacional. El 2025 confirma així que Lleida és un territori en moviment, amb fonaments sòlids i amb una clara voluntat de seguir avançant.

Tota aquesta tasca realitzada no hagués estat possible sense l'esforç i dedicació de tot l'equip Cambra que ha estat cabdal per assolir els reptes plantejats aquest 2025. I per suposat vull donar les gràcies a tots els empresaris i empresàries que conformen el nostre Ple i el Comitè Executiu sense el seu suport això no hagués estat possible.

### **Jaume Saltó i Albareda**

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



## QUÈ ÉS?

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.

## QUINES SÓN LES ÀREES DE LA CAMBRA?

- Formació
- Internacionalització
- Creació d'empreses
- Digitalització
- Suport al Comerç Minorista
- Competitivitat i Innovació
- Estudis
- Activitats de Networking



# COMPOSICIÓ DE LA CAMBRA



## COMITÈ EXECUTIU 2025

### **PRESIDENT**

**Sr. Jaume Saltó Albareda**  
*Electrònica Saltó SLU*

### **VICEPRESIDENT 1R**

**Sr. Manel Llaràs Vilaplana**  
*Comercial Llaràs SL*

### **VICEPRESIDENT 2N**

**Sr. Pompili Roiger Juny**  
*Dressing Balaguer SL*

### **VICEPRESIDENT 3R**

**Sr. Marc A. Cerón Castelló**  
*Ilerda Serveis SA*

### **TRESORER**

**Sr. Carles Rusiñol Galeote**  
*Domingo Rusiñol Auditors SL*

### **VOCALS**

**Sr. Jordi Azlor Marsiñach**  
*Sorigué SAU*

**Sr. Josep Castellarnau Masa**  
*Restaurant Farrera SL*

**Sr. Josep Ma Gardeñes Solans**  
*COELL*

**Sr. Rafael Oncins Pujol**  
*Supsa Supermercats Pujol SL*

**Sra. Ma Meritxell Pi Forcada**  
*FECOM*

**Sr. Jordi Rull Perera**  
*Metalic SA*

**Sr. Borja Solans Casas**  
*PIMEC*





## MEMBRES DEL PLE 2025

**Sr. Jordi Azlor Marsiñach**  
*Sorigué SAU*

**Sr. Ramon Batalla Casanovas**  
*Cafes Batalla 2000 SL*

**Sr. Antoni Bermúdez Rodríguez**  
*Troballes Empresa d'Inserció SL*

**Sra. Montserrat Borniquel Baró**  
*Fustes Borniquel CB*

**Sr. Josep Castellarnau Masa**  
*Restaurant Farrera SL*

**Sr. Marc A. Cerón Castelló**  
*Ilerda Serveis, SA*

**Sra. Marta Cervos Cortina**  
*COELL*

**Sr Santiago Costa Miranda**  
*Diari Segre SLU*

**Sr. Antoni Cudos Puig**  
*Cudos II SL*

**Sr. Angel Ferrer Cancho**  
*Vectio Serveis SL*

**Sr. Josep Ma Gardeñes Solans**  
*COELL*

**Sr. Ramon Grau Lanau**  
*Pretecsa SL*

**Sra. Montserrat Guardiola Torres**  
*Celler del Roser SCP*

**Sr. Manel Llaràs Vilaplana**  
*Comercial Llaràs SL*

**Sra. Pilar Marques Jimenez**  
*PIMEC*

**Sr. Antonio Marquez Flores**  
*Templarios SA*

**Sr. Daniel Marsol Trescenis**  
*Corporación Alimentaria Guissona SA*

**Sr. Joan C Massot Farre**  
*Agro Massot SA*

**Sr. Joan Minguella Piqué**  
*Altinco SL*

**Sr. Marcel Montoy Alba**  
*Horfasa Grupo Empresarial SL*

**Sr. Rafael Oncins Pujol**  
*Supsa Supermercats Pujol SL*

**Sr. Josep Ma Pedra Sangrà**  
*Àrids Daniel SA*

**Sr. Alvaro Perera Martin**  
*Semic SA*

**Sra. Ma Meritxell Pi Forcada**  
*FECOM*

**Sra. Sara Pifarré Monné**  
*Jorfe Instal·lacions SL*

**Sr. Mario Pinilla Perez**  
*Pinilla Tallers 2016 SL*

**Sr. Berenguer Pla Bonaparte**  
*Ricomak SL*

**Sr. Pompili Roiger Juny**  
*Dressing Balaguer SL*

**Sr. Jordi Rull Perera**  
*Metalic SA*

**Sr. Carles Rusiñol Galeote**  
*Domingo Rusiñol Auditors SL*

**Sr. Jaume Saltó Albareda**  
*Electrònica Saltó SLU*

**Sr. Francisco Serveto Puig**  
*Transerveto SLU*

**Sr. Borja Solans Casas**  
*PIMEC*

**Sr. Jesús Juan Torrelles Torrelles**  
*Cajebel*

**Sr. Josep Vall Esquerda**  
*Inversions Fenec SL*

**Sr. Julio Vilagrassa Jimenez**  
*Forum 2001 SL*

# DELEGACIONS

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

## 6. VAL D'ARAN

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

## 7. PALLARS

**Delegada:** Núria Cervós Cortina  
Ctra. De Llessúí Km 1  
25560 Sort

## 2. ALT URGELL

**Delegada:** Laia Blasi Cerdà  
C/ Capdevila, 29, 3er  
25700 La Seu d'Urgell

## 1. NOGUERA

**Delegat:** Pompili Roiger Juny  
C/ Barcelona, 55 baixos  
25600 Balaguer

**Berguedà**

## 5. SOLSONÈS

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

**Segrià**

**Lleida**

**Urgell**

## 4. PLA D'URGELL

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

## 3. LES GARRIGUES

**Delegat:** Enric Vall Dalmau  
C/ Ensenyança 24  
25400 Les Borges Blanques





# COMISSIONS



COMISSIÓ  
DE BIOECONOMIA  
I CANVI CLIMÀTIC



COMISSIÓ  
DE JOVENTUT CAMBRA



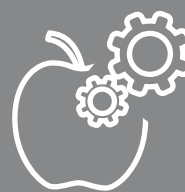
COMISSIÓ  
DE COMERÇ I TURISME



COMISSIÓ  
DE DIGITALITZACIÓ  
I NOVES TECNOLOGIES



COMISSIÓ  
D'ECONOMIA I LEGISLACIÓ



COMISSIÓ  
D'EMPRESES AMB  
RESPONSABILITAT SOCIAL  
I SOSTENIBILITAT



COMISSIÓ  
DE FORMACIÓ  
I DESENVOLUPAMENT  
DEL TALENT



COMISSIÓ  
D'INFRAESTRUCTURES  
ESTRATÈGIQUES, LOGÍSTICA  
I MOBILITAT



COMISSIÓ  
D'INNOVACIÓ



COMISSIÓ  
D'INTERNACIONALITZACIÓ  
I AGROINDÚSTRIA



COMISSIÓ  
DE TERRITORI

# REUNIONS

## REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA

|              |                |
|--------------|----------------|
| 20 de gener  | 21 de juliol   |
| 17 de febrer | 22 de setembre |
| 17 de març   | 20 d'octubre   |
| 28 d'abril   | 17 de novembre |
| 19 de maig   | 15 de desembre |
| 18 de juny   |                |

## REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

|              |                |
|--------------|----------------|
| 24 de febrer | 27 d'octubre   |
| 30 d'abril   | 26 de novembre |
| 30 de juny   | 15 de desembre |

## REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSELL DE CAMBRES DE CATALUNYA

|              |                |
|--------------|----------------|
| 22 de gener  | 16 de juliol   |
| 19 de febrer | 17 de setembre |
| 21 de març   | 22 d'octubre   |
| 22 d'abril   | 20 de novembre |
| 14 de maig   | 17 de desembre |
| 19 de juny   |                |

## REUNIONS DEL CONSELL DE PRESIDENTS DE CAMBRES DE CATALUNYA

|             |                |
|-------------|----------------|
| 22 de gener | 16 de juliol   |
| 21 de març  | 22 d'octubre   |
| 14 de maig  | 17 de desembre |

## REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL DE CAMBRES DE CATALUNYA

|            |                |
|------------|----------------|
| 29 d'abril | 25 de novembre |
| 26 de juny |                |

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

|              |                |
|--------------|----------------|
| 12 de febrer | 16 de juliol   |
| 23 d'abril   | 1 d'octubre    |
| 4 de juny    | 26 de novembre |

## REUNIONS DEL PLE DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA (Madrid)

|                |
|----------------|
| 23 d'abril     |
| 26 de novembre |

## PATRONAT FIRA DE LLEIDA

|              |
|--------------|
| 15 de febrer |
| 9 de juny    |

## DELEGACIÓ DEL GOVERN DE LA GENERALITAT A LLEIDA. TAULA ESTRATÈGICA AEROPORT LLEIDA-ALGUAIRE

|             |
|-------------|
| 8 de juliol |
|-------------|

## G10 INSTITUCIONAL

|               |
|---------------|
| 9 de setembre |
|---------------|

## G10 TÈCNIC

|             |                |
|-------------|----------------|
| 3 de març   | 16 de setembre |
| 7 de maig   | 12 de novembre |
| 8 de juliol |                |

## FÒRUM SECORE COMITÈ TÈCNIC

|                        |
|------------------------|
| 28 de març (Camba)     |
| 14 d'abril (UGT)       |
| 5 de juny (UGT)        |
| 10 de juny (COELL)     |
| 15 de setembre (COELL) |

## FÒRUM SECORE PLE

|                                          |
|------------------------------------------|
| 22 d'abril (a Alcaldia campanya fruita)  |
| 28 de març                               |
| 20 de juny                               |
| 1 de setembre (a Alcaldia tema ocupació) |
| 19 de setembre                           |

## REUNIONS CONSELL RECTOR PATRONAT PROMOCIO ECONÒMICA DIPUTACIÓ

|                |                |
|----------------|----------------|
| 17 de març     | 6 de novembre  |
| 7 d'abril      | 17 de novembre |
| 17 d'abril     | 17 de desembre |
| 15 de setembre |                |

## CONSELL DE LA CIUTAT (AJUNTAMENT)

|              |
|--------------|
| 18 de febrer |
| 7 de juliol  |

## CONSELL ECONÒMIC I SOCIAL (CES) AJUNTAMENT

|                                     |
|-------------------------------------|
| 4 d'abril (Ple)                     |
| 4 de juny (Comissió Executiva)      |
| 3 de juliol (Comissió Executiva)    |
| 22 de setembre (Comissió Executiva) |
| 4 de novembre (Ple)                 |
| 18 de desembre (Ple)                |



2

LA CAMBRA  
OPINA



## REPTES DEL DESPOBLAMENT, EL CANVI CLIMÀTIC I MILLORA D'INFRAESTRUCTURES



12 DE GENER DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

Aquest 2025, el territori de Lleida afronta reptes que considerem estratègics des de la nostra institució i que impacten directament en el teixit empresarial i en el futur de la regió: revertir el despoblament de les zones rurals, mitigar els efectes del canvi climàtic, i millorar les infraestructures, són claus per assegurar un futur sostenible i equilibrat per a la Plana, el Pirineu i l'Aran.

En aquest escenari, la transició energètica cap a models més sostenibles, la digitalització i l'avenç de la intel·ligència artificial obren un ventall d'oportunitats, però també plantegen reptes d'adaptació per a les petites i mitjanes empreses.

### DESPOBLAMENT: DESAFIAMENT URGENT

Un dels problemes més apressants que afecta Lleida és la seva despoblació. La pèrdua progressiva de població en els municipis més petits ha esdevingut una realitat alarmant. Municipis amb menys de 1.000 habitants veuen com les seves escoles, comerços i serveis bàsics tanquen, cosa que accelera el cicle de despoblament.

Aquesta problemàtica, lluny de ser exclusiva de la nostra demarcació, esdevé especialment greu perquè afecta una de les zones agroalimentaris més productives del país. La disminució de població, especialment en aquest sector, no només implica la pèrdua de capital humà, coneixement i capacitat productiva, sinó que també debilita el teixit econòmic i Lleidatès del territori. Per fer front a aquest desafiament, són necessàries polítiques que incentivin la repoblació, com ara, millorar les comunicacions digitals, garantir l'accés a habitatges assequibles i fomentar noves activitats econòmiques basades en la innovació i la sostenibilitat. Amb l'aprovació de la nova llei dels municipis rurals, esperem que es doni un impuls definitiu a l'activitat econòmica i a la creació d'oportunitats que facilitin la fixació de població.

### CANVI CLIMÀTIC: UNA REALITAT

Lleida ha experimentat en els darrers anys una creixent escassetat d'aigua. El canvi climàtic ha provocat un augment de les temperatures i una disminució de les precipitacions, amb greus repercussions per al sector agrícola, ramader i industrial, un pilar fonamental de l'economia local. A més, la competència pels recursos hídrics entre usos agrícoles, urbans i mediambientals posa encara més pressió sobre el sistema. Malgrat que les precipitacions recents poden generar una certa confiança, no hem d'oblidar que estem immersos en un canvi climàtic i hem de cercar els instruments necessaris per afrontar amb garanties aquest repte. Són imprescindibles inversions en infraestructures clau que permetin garantir una gestió eficient dels recursos hídrics, com ara nous embassaments, sistemes d'emmagatzematge i tractament d'aigües grises, i la modernització dels canals de regadiu i nous cultius adaptats al canvi climàtic. L'aplicació de tecnologies intel·ligents en la gestió de l'aigua també esdevé crucial per optimitzar-ne l'ús.



## INFRAESTRUCTURES

La manca d'infraestructures adequades és un fre important per al desenvolupament de Lleida. Tot i que la regió està ben connectada amb altres punts de Catalunya a través de carreteres i vies ferroviàries, encara hi ha una necessitat imperiosa de millorar les comunicacions internes entre municipis rurals. D'altra banda, les xarxes digitals, especialment l'accés a la fibra òptica i una connexió a internet d'alta velocitat, són imprescindibles per atreure empreses i retenir talent jove. A més, és imprescindible desenvolupar i habilitar sòl industrial de qualitat que respongui a les necessitats de les empreses modernes. Una oferta adequada de sòl industrial ben comunicat permetria atraure inversions, impulsar la creació de nous negocis i diversificar l'economia del territori. Aquestes actuacions haurien d'anar acompanyades d'un reforç de les infraestructures logístiques, com l'estació ferroviària intermodal, per facilitar als productors locals

l'accés als mercats nacionals i internacionals.

Finalment, una xarxa de transport més eficient contribuiria també a impulsar el sector turístic, un actiu amb gran potencial encara poc explotat en comparació amb altres regions de Catalunya.

Davant aquests desafiaments, és essencial adoptar un enfocament integral que combini inversions econòmiques amb polítiques socials i ambientals. La col·laboració entre institucions, empreses privades i la ciutadania serà clau per implementar solucions efectives i sostenibles.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida, treballem amb determinació perquè aquests reptes esdevinguin oportunitats assolides. Creiem fermament que només amb compromís i acció immediata podrem construir una Lleida més forta, sostenible i preparada per als reptes del futur.

## 2025: UN ANY CLAU PER A LA GEOPOLÍTICA MUNDIAL

La paraula del 2025 serà "Trump". Aquest és el pronòstic de Marcos Urarte, considerat un dels millors analistes en geopolítica d'Espanya segons la prestigiosa revista Forbes. Urarte adverteix que la geopolítica serà més rellevant que mai per a les empreses catalanes i que el president electe dels Estats Units marcarà l'actualitat global del 2025.

Vivim un moment excepcional, amb una coincidència de fets de gran transcendència en un breu espai de temps: la guerra d'Ucraïna, la pandèmia, el conflicte Israel-Palestina, la ciberseguretat i la irrupció de la intel·ligència artificial. Aquests esdeveniments comparteixen un factor comú: el paper determinant de Donald Trump, que el passat 5 de novembre es va consolidar com a figura central d'aquest panorama.

Les empreses es troben davant la necessitat d'incorporar una visió més holística del món i de revisar els seus mapes de riscos per incloure amenaces que abans semblaven llunyanes. La batalla per la supremacia mundial, principalment entre els Estats Units i la Xina, afecta profundament les cadenes logístiques, les matèries primeres i la planificació estratègica de qualsevol empresa. Europa,



9 DE FEBRER DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

mentrestant, es troba atrapada enmig d'aquesta disputa global. Amb el 5% de la població mundial i el 18% del PIB global, el continent europeu acumula el 48% de despesa pública del món. Els grans motors de l'economia europea, Alemanya i França, mostren signes d'estancament. I el fet de ser líders en regulació, ens fa perdre competitivitat en un món cada vegada més globalitzat.

### IMPACTE EN L'ECONOMIA LLEIDATANA

El nou president dels Estats Units va generar polèmica en confondre Espanya amb un país BRIC i



**La paraula d'aquest any serà "Trump", que marcarà l'actualitat global durant 2025**

suggerir l'aplicació d'aranzels del 100%. De moment, però, únicament s'han imposat nous aranzels als productes xinesos, així com també als de Mèxic i Canadà, tot i que van entrar en vigor i quedar en suspens el mateix dia. Per la seva part, la Unió Europea es

prepara també per dures negociacions quan arribi el seu torn, i ha anunciat que respondrà de manera ferma si s'imposen els aranzels anunciats.

Segons les nostres dades del 2023, els Estats Units és el desè destí de les exportacions lleidatanes i el setè segons les xifres acumulades fins al novembre del 2024.

Durant aquests darrers onze mesos, el valor de les exportacions a aquest país ha superat els 112 milions d'euros, representant el 17,6% del total.

El 70% d'aquestes exportacions es concentra en oli d'oliva, seguit d'un 11% en productes metàl·lics per a la construcció de plantes d'emmagatzematge. Altres productes, com perfumeria, maquinària agrícola i d'envasat, representen aproximadament un 1% cadascun.

### EL PAPER DE L'OLI D'OLIVA

L'oli d'oliva, un dels productes estrella de Lleida, podria estar especialment afectat pels possibles aranzels. Els Estats Units consumeixen al voltant de 330.000 tones d'oli d'oliva anualment, mentre que la seva producció interna amb prou feines arriba a les 10.000 tones, fet que els converteix en un mercat clarament deficitari.

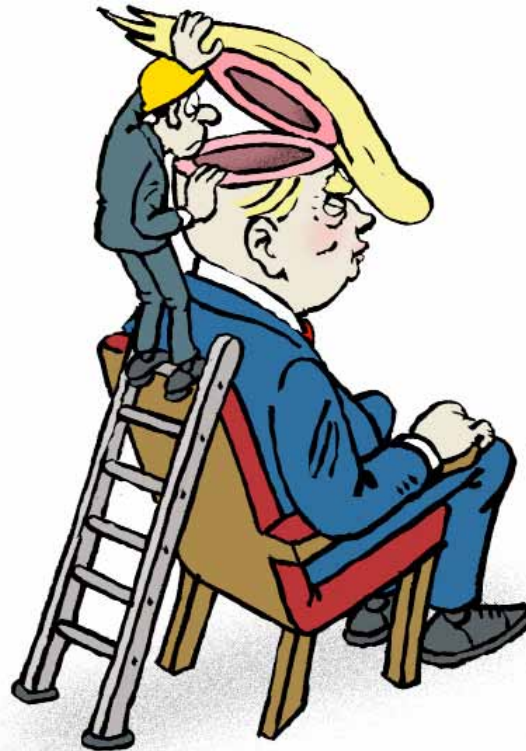
Encara no queda clar com podrien afectar els nous aranzels a aquest producte en particular. No obstant això, es recomana que les empreses mantinguin la calma i observin l'evolució dels esdeveniments, alhora que treballin per diversificar els seus mercats.

### ESTRATÈGIES DE DIVERSIFICACIÓ

La Cambra de Comerç sempre ha fomentat la diversificació de mercats per reduir la dependència a destinacions concretes. Un exemple és la redistribució de les exportacions de fruita a partir del 2014, quan Rússia va deixar de ser el quart mercat més important per a Lleida. O també valgui com a exemple l'aposta de la Cambra per ajudar el sector del vi en obrir nous mercats internacionals a través dels International Wine Business Meeting, que de manera regular organitzem per ajudar els nostres cellers a diversificar mercats.

En definitiva, en aquest any Trump, les empreses lleidatanes han de mantenir la serenitat i actuar amb estratègia.

Encara no hi ha cap confirmació sobre els aranzels ni el seu abast, i en aquests moments, la prudència i la diversificació són les millors aliades per fer front als reptes que el 2025 pugui portar. Keep calm empresaris!!!



## EL MOBILE WORLD CONGRESS 2025: UNA OPORTUNITAT PER A LLEIDA EN L'ERA DE LA IA

El Mobile World Congress (MWC) 2025 ha tornat a situar Barcelona com el centre mundial de la innovació tecnològica durant aquesta setmana. Amb 109.000 assistents i un impacte econòmic estimat entre 540 i 550 milions d'euros, aquesta edició ha superat les expectatives, consolidant el MWC com un esdeveniment clau per al sector tecnològic i empresarial.

Aquest esdeveniment també suposa una oportunitat clau per a les empreses del nostre territori. L'evolució tecnològica no és una tendència exclusiva de les grans capitals, sinó que està transformant també el teixit productiu de les nostres comarques. La Intel·ligència Artificial (IA), protagonista destacada d'aquesta edició, marcarà el futur de la competitivitat empresarial, i Lleida no es queda al marge. Un cop més, el MWC ha comptat amb la presència d'empreses lleidatanes que han mostrat les seves innovacions i solucions tecnològiques, fet que demostra que el nostre territori està avançant en el camí de la digitalització i que podem competir en el mercat tecnològic global. Empreses del sector TIC de Lleida han aprofitat aquest aparador internacional per establir contactes, explorar noves col·laboracions i posicionar-se com a actors rellevants en l'ecosistema digital.

La digitalització i la Intel·ligència Artificial han deixat de ser opcions per esdevenir eines imprescindibles per a l'eficiència, la innovació i la competitivitat empresarial. A la nostra demarcació, sectors estratègics com l'agroalimentari, la logística i la indústria han d'accelerar la seva adaptació per aprofitar-ne tots els avantatges. La implementació d'aquestes tecnologies permet optimitzar processos, millorar la presa de decisions, generar ocupació qualificada i atreure inversió, contribuint a un teixit productiu més innovador i resiliència. Aquests elements no només reforcen la competitivitat de les empreses, sinó que són fonamentals per al desenvolupament econòmic sostenible i el progrés del territori.

El MWC 2025 ens ha ofert una visió clara del futur: la transformació digital ja està en marxa, i les empreses que no s'hi adaptin corren el risc de quedar



9 DE MARÇ DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

enrere. Però aquesta adaptació no ha de ser una càrrega, sinó una oportunitat. A Lleida tenim un teixit empresarial divers i amb potencial, que pot treure partit de la IA per ser més eficient i generar nous models de negoci.

Tanmateix, la transició cap a aquestes noves tecnologies comporta reptes importants. La falta de professionals formats en IA, la inversió inicial necessària i la seguretat de les dades són alguns dels que hem d'afrontar.



**La digitalització i la IA han deixat de ser opcions per esdevenir eines imprescindibles**

**Hem de transformar Lleida en un territori innovador, amb la tecnologia i el talent**



**Cambra Lleida**  
**'doing business'**

Des de la Cambra de Comerç de Lleida, treballem activament en la promoció, difusió i sensibilització sobre la importància de la digitalització i la incorporació de noves tecnologies en el teixit empresarial. Apostem per acompanyar les nostres empreses en aquest procés d'adaptació, garantint que tinguin accés a les eines i els coneixements necessaris per aprofitar al màxim les oportunitats que ofereixen la IA i la transformació digital.

L'objectiu ha de ser clar: transformar Lleida en un territori innovador, on la tecnologia i el talent vagin de la mà per garantir un futur competitiu i sostenible. Ara és el moment de fer aquest pas endavant.



# LLEIDA, AL LIDERATGE DE LA RESOLUCIÓ DE CONFLICTES AMB EL NOU TRIBUNAL ARBITRAL



6 D'ABRIL DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

La Cambra de Comerç de Lleida ha tingut sempre un compromís ferm amb el desenvolupament econòmic del territori i amb la creació d'un entorn empresarial favorable i segur per a les nostres empreses. En aquesta línia, i en col·laboració amb l'Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Lleida, ha impulsat la creació del Tribunal Arbitral de Lleida (TALL), una institució pensada per oferir solucions àgils, eficients i especialitzades per a la resolució de conflictes empresarials.



tes i ajustades a la realitat empresarial.

Un dels elements clau d'aquest nou Tribunal és la seva aposta per la innovació i les noves tecnologies. Els procediments arbitral poden tramitar-se de manera telemàtica, facilitant l'accés a les empreses i agilitzant els processos. En un context on la digitalització s'ha convertit en un factor essencial per a la competitivitat, aquesta adaptació a les noves eines tecnològiques suposa un avantatge

significatiu per a totes les parts implicades.

L'arbitratge s'ha consolidat com una alternativa eficaç i de futur per a la resolució de disputes empresarials. En un entorn econòmic globalitzat, les empreses necessiten mecanismes que els permetin gestionar els seus conflictes de manera ràpida i amb seguretat jurídica, sense haver de recórrer als llargs i costosos procediments judicials. El TALL ofereix precisament aquesta solució: un sistema transparent, especialitzat i de proximitat que permet resoldre litigis en un termini més breu i amb uns costos establerts des de l'inici.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida, animem totes les empreses i professionals a incorporar l'arbitratge com una clàusula habitual en els seus contractes.

D'aquesta manera, poden assegurar-se una via ràpida, confiable i especialitzada per resoldre eventuais disputes. L'experiència d'altres territoris on l'arbitratge ja està plenament consolidat ens demostra que aquest sistema aporta un valor afegit indiscutible a l'activitat econòmica.

Aquesta nova institució no només reforça el teixit econòmic de la demarcació, sinó que també posiciona Lleida com un referent en la resolució alternativa de conflictes. El TALL permet a les empreses accedir a un servei de qualitat sense necessitat de desplaçar-se a altres ciutats, contribuint així a la descentralització de la justícia i a la consolidació de Lleida com un pol econòmic i legal de primer nivell.

El naixement del Tribunal Arbitral de Lleida és una gran notícia per al nostre territori. Es tracta d'una iniciativa que no només respon a les necessitats del teixit empresarial actual, sinó que també anticipa les demandes d'un mercat cada vegada més exigent i dinàmic.

El Tribunal Arbitral de Lleida està preparat per gestionar conflictes en un ampli ventall d'àmbits, que van des del dret mercantil i civil fins a sectors estratègics per a la nostra economia, com el dret agrari i d'aigües, l'empresa familiar o les assegurances. Aquesta especialització garanteix que cada cas sigui tractat per professionals amb un coneixement profund de la matèria, assegurant resolucions jus-

La Cambra de Comerç de Lleida, juntament amb l'Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Lleida, continuarà treballant per enfortir els mecanismes que garanteixin la competitivitat de les nostres empreses i la seguretat de les seves operacions. Agraïm sincerament la seva col·laboració, essencial per fer realitat aquest projecte, i amb qui seguirem col·laborant per enfortir un model d'arbitratge modern, accessible i de qualitat.

# L'ENERGIA, MOTOR DE PROGRÉS PER LLEIDA: COMPROMÍS, TRANSFORMACIÓ I OPORTUNITATS



11 DE MAIG DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida volem posar en valor la importància estratègica que té l'energia per al desenvolupament econòmic i social del nostre territori. Davant d'un context global canviant, amb reptes ambientals i tecnològics sense precedents, Lleida té l'oportunitat de convertir-se en un referent de la nova economia energètica. La recent incidència al sistema elèctric estatal –que va deixar milers de llars i negocis sense subministrament– ha evidenciat la vulnerabilitat d'un sistema centralitzat. Aquest episodi posa sobre la taula la urgència de caminar cap a un sistema energètic més robust, eficient i arrelat al territori.

Els Acords de París i els Objectius de Desenvolupament Sostenible de l'Agenda 2030 marquen el full de ruta global: reducció d'emissions contaminants, aposta per les fonts renovables i millora de l'eficiència energètica. Lleida no només pot contribuir-hi de manera activa, sinó que té molt a guanyar si aprofita les seves fortaleces: un sector agroalimentari punter, una indústria que creix amb visió de futur i una ciutadania cada vegada més compromesa amb el medi ambient i la justícia climàtica.

Projectes com la planta fotovoltaica de Som Energia a Angle-sola –amb capacitat per subministrar energia a prop de 1.900 llars– o la decisió de la Paeria d'utilitzar energia 100% renovable en totes les instal·lacions municipals són exemples concrets, entre d'altres, de la transformació energètica que ja està en marxa. També ho és la planta de biogàs a la Sentiu de Sió, que aprofita les dejeccions de més de 300 ramaders per generar energia. Aquests avenços no només contribueixen a la lluita contra el canvi climàtic: també milloren la competitivitat, l'eficiència i la seguretat energètica de les empreses i famílies del territori, des de la Plana, el Pirineu i l'Aran.

L'autoconsum, la digitalització, les comunitats energètiques i la generació distribuïda ja no són idees de futur, sinó realitats que cal consolidar. Però perquè aquest canvi sigui realment transformador, cal avançar decididament cap a una xarxa intel·ligent: un sistema capaç de gestionar la demanda de manera flexible, integrar millor les fonts renovables i optimitzar els fluxos d'energia amb criteris d'eficiència i sostenibilitat.

Per acompanyar aquest canvi, la Cambra actualment disposa d'una Oficina Empresarial de Transició Energètica (OETE), un servei d'assessorament gratuït i personalitzat per tota mena d'empreses. Oferim auditories energètiques, informació actualitzada sobre ajuts, acompanyament a noves comunitats energètiques, mobilitat elèctrica, eficiència, certificacions i altres eines útils perquè les empreses facin el pas cap a un model energètic més autònom, innovador i sostenible. Volem que cap empresa es quedi enrere en aquest procés transformador.



La transició energètica no és només una evolució tecnològica: és una aposta col·lectiva per un model més just, inclusiu i vinculat al territori. Requereix la implicació activa de les empreses, les institucions i la ciutadania per construir un futur amb valor ambiental, econòmic i social real.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida fem una crida a totes les empreses, institucions i actors socials del nostre territori: el moment d'actuar és ara. L'energia no és només una peça més de l'economia; és la base sobre la qual construïrem el futur de Lleida. Un futur més verd, més competitiu, més segur i més compartit per a tothom.

## EL FONS DE TRANSICIÓ NUCLEAR: UNA OPORTUNITAT PER A LA REACTIVACIÓ TERRITORIAL



8 DE JUNY DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida, considerem el Fons de Transició Nuclear (FTN) una eina essencial per evitar un desequilibri territorial que es pot produir si es duu a terme el tancament de les centrals nuclears. El nostre territori, especialment les comarques del Segrià i les Garrigues –a més de la proximitat amb zones fortament afectades com la Ribera d'Ebre– pot esdevenir un exemple de transformació econòmica i reindustrialització si aquest fons es gestiona amb visió territorial i criteris d'equitat.

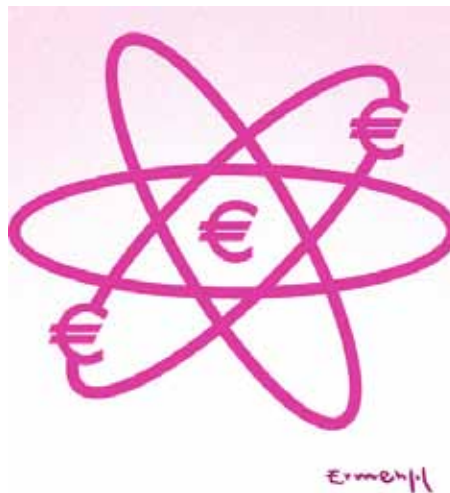
Les centrals nuclears d'Ascó i Vandellòs han estat, durant dècades, un motor econòmic per a diversos sectors: transport, logística, serveis tècnics, subcontractació i consum local. El seu progressiu tancament, previst entre 2027 i 2035, implicarà una pèrdua important d'activitat econòmica, amb més de 3.000 llocs de treball afectats, així com una disminució significativa dels ingressos municipals. A les Terres de Lleida, 19 municipis es troben dins l'àrea d'influència del Pla PENTA II –aprovat per la Generalitat–, és a dir, a menys de 30 quilòmetres de les centrals. Aquesta classificació els permetrà accedir a les ajudes derivades del FTN, i representa una gran oportunitat per a les pimes d'aquestes zones, principalment del Segrià i les Garrigues, que vulguin fer inversions per millorar la seva competitivitat. A més, es preveu que també puguin beneficiar-se empreses amb nous projectes, tot i no estar dins d'aquest radi.

És imprescindible que els recursos del FTN –finançats amb aportacions de les empreses operadores– reverteixin directament en els territoris afectats. No poden distribuir-se de manera genèrica a escala estatal, sinó que han de respondre a les necessitats específiques dels municipis propers a les centrals.

Apostem per una gestió descentralitzada i participativa del fons, on les cambres de Comerç, les administracions locals, els agents socials i el teixit empresarial tinguem veu i capacitat de decisió. Només amb una cogovernança real podrem assegurar que els projectes finançats generin un impacte tangible i sostingut en la transformació econòmica del territori.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida considerem el FTN un instrument estratègic per impulsar:

- La creació de sòl industrial i logístic adaptat a les noves cadenes de valor.
- El reforç dels polígons existents, amb millores en infraestructures i connectivitat.
- La formació especialitzada en sectors amb alt potencial, com la bioenergia, l'agroindústria tecnificada i la gestió ambiental.
- El suport directe a empreses locals per innovar, créixer i retenir talent.



Ara bé, no n'hi ha prou amb finançar projectes aïllats. El repte que afrontem requereix una transformació profunda del model econòmic. Els projectes han de ser estructuradors i amb capacitat transformadora a llarg termini. En aquest sentit, la Cambra treballa activament, conjuntament amb els Consells Comarcals del Segrià i les Garrigues, en el marc de l'Agenda Compartida de Lleida del G10, per identificar i impulsar iniciatives estratègiques que

generin valor sostenible per al territori. El FTN pot ser una palanca decisiva per fer realitat aquesta visió.

Amb la previsió que les primeres línies d'ajuts es publiquin al llarg del 2025, des de la Cambra ens posem al costat del teixit empresarial i dels ens locals per oferir suport tècnic, assessorament i acompanyament en la preparació de projectes. El nostre objectiu és evitar que cap oportunitat es perdi per manca d'informació o recursos especialitzats.

El Fons de Transició Nuclear ha de ser, en definitiva, una palanca per diversificar l'economia i

garantir un desenvolupament territorial equilibrat. No podem permetre que el tancament de les centrals agreugi les desigualtats entre zones urbanes i rurals. Cal actuar amb planificació, responsabilitat i compromís compartit.

La Cambra de Comerç de Lleida continuarà treballant per garantir que el nostre territori no només superi el repte de la transició energètica, sinó que en surti enfortit, més competitiu i sostenible.

## LLEIDA, EL MOTOR DE CREIXEMENT I DE LA INNOVACIÓ SOSTENIBLE DE LA CATALUNYA INTERIOR



13 DE JULIOL DE 2025

JAUME SALTÓ I ALBAREDA

President de la Cambra de Comerç de Lleida.

Lleida tanca l'any 2024 amb unes bases econòmiques més sòlides que mai, apuntalant el seu paper com a demarcació capdavantera a Catalunya. Tot i representar només el 5,6% de la població catalana i tenir una densitat demogràfica molt inferior a la mitjana del país, la demarcació ha estat capaç de construir un model econòmic diversificat, arrelat al territori i amb un gran potencial de desenvolupament.

Amb un creixement del 4,5% del valor afegit brut a preus constants –el més elevat entre les quatre províncies catalanes–, Lleida s'ha beneficiat tant de la fortalesa del seu sector exterior com d'una demanda interna revitalitzada. Aquest dinamisme es fonamenta en sectors estratègics com l'agroalimentari, la bioeconomia i un teixit empresarial local compromès amb la sostenibilitat i la transformació digital.

El sector exterior n'és un clar exemple: les exportacions han crescut un 9,4% interanual, assolint els 3.202 milions d'euros, i les importacions un 9,3%. Lleida destaca per mantenir un superàvit comercial

de 1.135 milions, liderant Catalunya en exportació de fruites, hortalisses, llegums, greixos i olis. Aquest posicionament reforça Lleida com a pilar agroexportador català i actor central en la transició cap a una economia circular.

En l'àmbit del mercat de treball, la demarcació ha superat les 197.000 afiliacions, la xifra més alta de la sèrie històrica, amb un increment del 2,3%. Paral·lelament, el nombre d'aturats ha caigut fins a les 16.469 persones, el registre més baix des de 2007. Especialment destacable és el comportament del sector industrial, que ha registrat el major augment d'afiliacions (+2,9%) i ja representa el 14,9% dels llocs de treball a la zona.



El teixit empresarial lleidatà també ha mostrat símptomes de recuperació. El nombre de comptes de cotització ha augmentat lleugerament (+0,3%) i el total d'empreses amb assalariats ha crescut un 15,3%, tot i que encara resta un 4,5% per sota dels nivells previs a la crisi sanitària. Aquesta millora es reflecteix en l'àmbit comarcal, on l'ocupació només ha disminuït a dues comarques: l'Alta Ribagorça i el Pallars Sobirà.



Pel que fa a la dimensió demogràfica, la població lleidatana ha crescut un 1%, amb un increment destacat del col·lectiu estranger, que ja representa el 20,3% del total, la segona taxa més alta de Catalunya. Aquest augment migratori aporta dinamisme a un territori que també mostra símptomes d'envelliment estructural (índex del 132,1%), tot i que amb una taxa de dependència que es manté estable (53,9%).

En l'àmbit turístic, Lleida ha estat l'única província catalana on ha crescut el nombre de viatgers i pernoctacions nacionals. Les dades d'ocupació hotelera indiquen una millora general, amb més de 2,1 milions de pernoctacions anuals i un nivell d'estada mitjana de 2,2 dies, impulsat per un turisme de proximitat

amb motivacions naturals, culturals i esportives.

L'Agenda Compartida per la transformació econòmica de les Terres de Lleida, Pirineu i Aran –impulsada pel G10– és una mostra clara del compromís del territori amb un nou model de desenvolupament. Aquest full de ruta aposta per una industrialització sostenible basada en la bioeconomia circular, l'ús eficient de recursos naturals i la digitalització avançada.

En conjunt, Lleida avança cap a un model productiu més eficient, especialitzat i arrelat al territori, posant les bases per fer front als reptes globals amb una economia més resiliència, innovadora i capaç de generar ocupació de qualitat.

## EMPRESSES I ADMINISTRACIÓ: UNA RELACIÓ CLAU PER A LA COMPETITIVITAT



26 D'OCTUBRE DE 2025

**JAUME SALTÓ I ALBAREDA**

*President de la Cambra de Comerç de Lleida.*

La relació entre les empreses i les administracions públiques és essencial per al funcionament de l'economia, però massa sovint es converteix en un recorregut ple d'obstacles. Des de la Cambra de Comerç de Lleida constatem que la burocràcia continua sent una de les principals traves que limiten la competitivitat de les petites i mitjanes empreses del nostre territori.

Les pimes representen més del 99% del teixit empresarial català i generen prop del 65% de l'ocupació privada. Per això, simplificar els tràmits no és només una qüestió administrativa: és una aposta estratègica per al creixement i la sostenibilitat del nostre model econòmic.

Actualment, les empreses han d'afrontar duplicitats documentals entre administracions, processos lents de concessió de llicències i normatives fragmentades que dificulten l'expansió territorial. S'hi afegeix una tramitació electrònica sovint ineficient, amb portals que no comparteixen da-

des i que obliguen a repetir informació. Segons la Comissió Europea, les pimes espanyoles dediquen de mitjana el doble de temps que les grans empreses a tasques administratives i assumeixen un sobrecost del 30% respecte a la mitjana europea. Aquest excés de tràmits té un impacte directe sobre la competitivitat.

Cada setmana de demora en una llicència pot significar pèrdua de clients, ajornament d'inversions o contractacions que no arriben a temps. A més, obli-

ga moltes empreses a destinar recursos humans i econòmics a tasques purament administratives en lloc d'invertir-los en innovació, internacionalització o digitalització. El resultat és un cercle viciós: menys temps per innovar, menys productivitat i, en conseqüència, menys competitivitat.

A Europa, hi ha models que demostren que la simplificació és possible. Estònia ha estat pionera amb el seu sistema "e-Government", que permet crear una empresa en menys de 24 hores.



Dinamarca ha implantat una “finestra única” per a tots els tràmits empresarials i ha reduït un 40% el temps mitjà de gestió. Als Països Baixos, les administracions de tots els nivells comparteixen dades i l'empresari només presenta la informació una vegada. A Catalunya i a Espanya s'han fet avenços notables amb la Seu Electrònica, les Oficines de Gestió Empresarial i les VUE, però la realitat continua sent desigual i depèn massa del municipi o de la conselleria de torn.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida considerem que no cal inventar res nou: cal aplicar amb decisió allò que ja sabem que funciona. Per això, reclamem una sèrie de mesures concretes. En primer lloc, una administració més coordinada i interoperable, amb plataformes digitals que comparteixin informació entre institucions. En segon lloc, una simplificació normativa real, revisant i harmonitzant la legislació abans d'aprovar-ne de nova. També és imprescindible una col·laboració públicoprivada efectiva, amb grups de treball permanents que incloguin tècnics públics i representants empresarials per garantir

que les normes responguin a les necessitats reals del teixit productiu.

A més, cal impulsar la formació i el suport digital a les pimes, ja que la digitalització administrativa només serà eficient si totes les empreses poden utilitzar-la amb facilitat. Finalment, proposem que tota nova norma inclogui una avaluació d'impacte sobre les pimes, tal com ja fan diversos països de la Unió Europea.

Simplificar els tràmits és invertir en competitivitat, en ocupació i en confiança institucional. Les empreses i les administracions no són adversàries, sinó aliades naturals per al progrés del territori. El futur econòmic de Lleida i del conjunt del país dependrà de la nostra capacitat col·lectiva per construir un sistema administratiu àgil, transparent i eficient. Només així podrem transformar la burocràcia en una autèntica palanca de desenvolupament i posar la força emprenedora de les empreses lleidatanes al centre de la reactivació econòmica.

## INNOVACIÓ I SOSTENIBILITAT AL CAMP LLEIDATÀ: EL PAPER CLAU DE L'AGROBIOTECH INNOVATION FORUM



23 DE NOVEMBRE DE 2025

**JAUME SALTÓ I ALBAREDA**  
*President de la Cambra de Comerç  
de Lleida.*

Lleida ha consolidat al llarg dels anys un model productiu agrari basat en el coneixement, l'especialització i la capacitat d'adaptació. El pes de la fruita dolça, els conreus extensius i la ramaderia ha convertit el territori en un referent per volum i per experiència, però també en un espai on la sostenibilitat s'ha convertit en un element imprescindible per garantir la competitivitat futura. La modernització dels regadius, l'ús de tecnologies de monitoratge i la incorporació progressiva de sistemes de gestió eicient dels recursos han fet possible una evolució constant cap a pràctiques que equilibren productivitat i respecte ambiental.

Aquest procés no ha estat aïllat. La presència d'un ecosistema científic i tecnològic sòlid –amb la Universitat de Lleida, l'IRTA, Centres de Recerca, el clúster de la FEMAC i diverses empreses especialitzades– ha permès que la innovació arribi de ma-

nera directa a les explotacions. Les eines de teledetecció, les solucions de reg intel·ligent i la recerca orientada a reduir l'ús de fitosanitaris són avui realitats que donen suport a un model productiu més eicient. Aquest entorn facilita que les empreses agràries puguin avançar cap a models més sostenibles sense renunciar a la qualitat ni a la rendibilitat.

El territori també avança en la integració d'energies renovables i de models vinculats a la bioeconomia circular, tot i que l'abast concret d'aquestes pràctiques varia segons cada explotació. Aspectes com la valorització de residus orgànics, la producció d'energia pròpia o la implementació de circuits interns tancats estan guanyant pes, encara que la seva implantació no és uniforme. Aquestes iniciatives, però, responen a la necessitat d'optimitzar costos, reduir dependències externes i reforçar el compromís ambiental del sector.

En aquest context, l'Agrobiotech Innovation Forum es presenta com un espai que pot jugar un paper estratègic. La seva funció –connectar empreses, centres de recerca i agents tecnològics en els àmbits agroalimentari, biotecnològic i tecnològic– és coherent amb les necessitats del sector lleidatà. Facilita l'intercanvi de coneixement, la detecció de tendències i la creació de col·laboracions que poden derivar en projectes d'alt valor afegit.



Per al teixit empresarial de Lleida, espais com aquest reforcen la capacitat d'assolir noves eines tecnològiques, anticipar canvis i crear sinergies que afavoreixen la transició cap a una agricultura més digitalitzada, eficient i sostenible. La cooperació entre agents econòmics i científics és avui un element indispensable per mantenir la competitivitat en un entorn global exigent, i la innovació es consolida

com un pilar que permet al sector agrari continuar exercint un paper motor dins l'economia del territori.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida considerem que la sostenibilitat i la innovació són factors decisoris per al futur del nostre teixit agrari i agroalimentari. El territori disposa del talent, la infraestructura i la capacitat empresarial necessàries per continuar avançant cap a un model més competitiu, tecnològic i responsable. Iniciati-

ves com l'Agrobiotech Innovation Forum representen una oportunitat per reforçar aquesta ambició col·lectiva, impulsant la col·laboració entre empreses i centres de coneixement i generant noves vies de creixement. Tot plegat reafirma el compromís del sector i de la nostra institució per situar Lleida com un referent del Sud d'Europa en producció sostenible i innovació aplicada a l'Agrobiotech.

## LA CAMBRA CONSOLIDA EL PAPER CLAU PEL TEIXIT EMPRESARIAL



21 DE DESEMBRE DE 2025

**JAUME SALTÓ I ALBAREDA**  
*President de la Cambra de Comerç de Lleida.*

Durant l'any 2025, la Cambra de Comerç de Lleida ha desplegat una intensa activitat al servei del teixit empresarial del territori, desenvolupant programes i iniciatives orientades a millorar la competitivitat, fomentar la innovació, impulsar la formació i afavorir la internacionalització de les empreses. Aquesta tasca s'ha dut a terme amb l'objectiu de defensar els interessos generals del comerç, la indústria i els serveis de la Plana de Lleida, el Pirineu i l'Aran, i d'acompanyar les empreses en els seus reptes presents i futurs.

La Cambra de Comerç de Lleida representa els principals sectors d'activitat de les 34.659 empreses de la seva demarcació. Amb una extensió de prop de 12.000 km<sup>2</sup> i set delegacions territorials, és la cambra més extensa de Catalunya i manté una presència propera i activa arreu del territori.

L'entitat participa en organismes estratègics com la Fundació Fira de Lleida i Edullesa, així com en

més de 25 institucions de l'àmbit local, aportant-hi la visió del teixit empresarial. A escala internacional, forma part d'organitzacions de referència com Eurochambres, la International Chambers of Commerce i l'Asamblea Iberoamericana de Cámaras de Comercio, un fet que consolida la Cambra com el principal lobby empresarial de les comarques de Lleida, amb un paper actiu en la defensa de les infraestructures estratègiques i com a òrgan consultiu en iniciatives i propostes legislatives que afecten el comerç, la indústria i els serveis. Al llarg del 2025, la Cambra ha tingut un paper actiu en diversos programes impulsats per la Cámara de Comercio de España. El programa Talento Joven ha permès formar prop de 200 joves desocupats i organitzar dues fires d'ocupació a Almenar i Mollerussa. Paral·lelament, el programa Talento +45 ha facilitat processos de requalificació professional per a persones majors de 45 anys, adaptant la formació a les necessitats actuals del mercat laboral.

En l'àmbit de l'emprenedoria, a través dels programes España Emprende i Impulsa Startup, s'ha format 55 persones, s'han impulsat 10 startups i s'ha acompanyat la creació de més de 20 iniciatives empresarials. En matèria de formació i connexió amb el món empresarial, el programa FP Pyme ha dut a terme assessoraments i activitats amb la participació de 150 persones.

La transformació digital ha estat un dels eixos prioritaris de l'any. Mitjançant l'Oficina Acelera Pyme s'han realitzat més de 200 assessoraments i diverses jornades informatives. A més, gairebé 11.000 autònoms i empreses de Lleida s'han beneficiat del programa Kit Digital, amb un volum de subvencions proper als 25 milions d'euros.

En l'àmbit de la internacionalització, s'han organitzat dues missions inverses del sector vitivinícola amb la participació de cellers del territori i importadors procedents d'Amèrica, Àsia i Àfrica. En turisme,

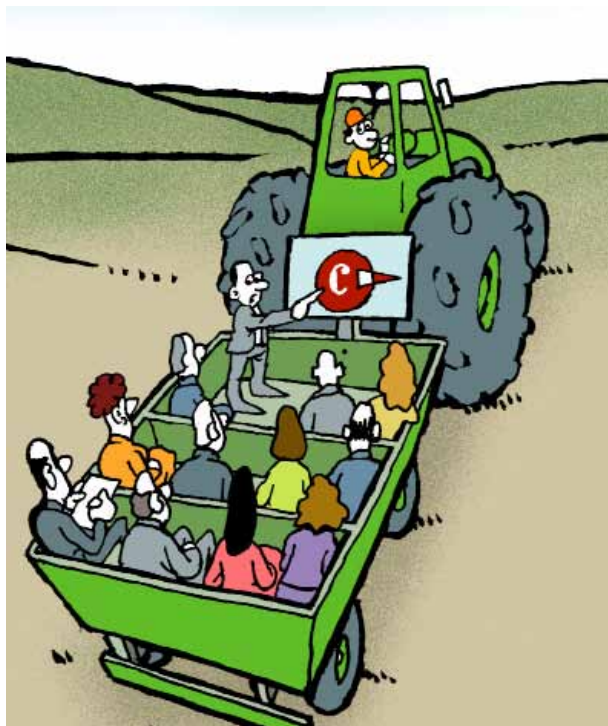
trenta establiments han estat certificats amb el segell Natura i Muntanya de la Generalitat de Catalunya.

La Cambra també ha impulsat projectes vinculats a la sostenibilitat i la innovació, com els projectes europeus GALOP i CIRCOLIVE, i ha actuat com a agent clau en la transició energètica de les empreses a través de l'Oficina de Transició Energètica.

Finalment, l'any 2025 s'ha reforçat la creació d'espais de networking amb la celebració de dues edicions

de les Nits Cambra, que han reunit 900 assistents, i s'ha continuat donant suport administratiu i internacional a les empreses, facilitant tràmits, certificacions i processos de digitalització.

Tota aquesta activitat respon a un objectiu comú: estar al costat de les empreses de Lleida, acompanyar-les en els seus reptes presents i futurs i contribuir al desenvolupament econòmic del territori.







# DEBATS + Lleida

3

ELS DEBATS  
DE LA CAMBRA



DEL 9 DE GENER AL 19 DE DESEMBRE DE 2025

La Cambra de Comerç de Lleida aposta per **patrocinar un programa setmanal a Lleida TV, “+LLEIDA”**. Aquest espai ofereix una mirada al territori per analitzar l'activitat econòmica de les nostres terres,

així com tractar temes d'actualitat del dia a dia. El programa s'emet actualment els divendres, de 21.30 h a 23.00 h.



## LA FISCALITAT DE LES EMPRESSES LLEIDATANES I EL SEU IMPACTE

**Carles Rusiñol**, economista de Rusiñol Associats Consultors.

**Juli Vilagrasa**, CEO de Julio Vilagrasa y Asociados.

**Sergio Rodríguez Clariana**, economista i consultor.





## BONES PREVISIONS PER L'ECONOMIA LLEIDATANA AQUEST 2025

**Pilar Pallars**, responsable del gremi de la construcció i la promoció de COELL.

**Rafael Oncins**, president de la FECOM, en representació del sector del comerç i distribució.

**Joan Carles Massot**, president de JARC, representant el sector agrícola i ramader.

**Jaume Saltó**, president de la Cambra de Comerç de Lleida, en representació del sector de la tecnologia i Serveis.



## COLÒMBIA I PERÚ, DOS PAÏSOS AMB GRAN POTENCIAL PER A L'EXPORTACIÓ LLEIDATANA

**Natalia Fabregat**, directora general de DASA.

**Salvador Esteve**, director de l'Oficina d'Acció al Perú.

**Xavier Roca**, director de l'Oficina d'Acció a Colòmbia.



28 DE GENER

## LES EMPRESSES EXPORTADORES LLEIDATANES ALS ESTATS UNITS A L'EXPECTATIVA DE LES DECISIONS DE LA NOVA ADMINISTRACIÓ TRUMP

**Eduard Pons**, director general del Grup Pons.

**Ferran Iturbe**, conseller delegat de Teyme Group.

**Gerard Salvia**, director general de l'empresa I-N-TEC.

**Sergio Rodríguez**, economista i consultor d'empreses.



4 DE FEBRER

## EL COMERÇ RECUPERA OPTIMISME, PREVEU UN BON ANY, PERÒ ESTÀ A L'EXPECTATIVA DEL QUE PASSI AMB TORRE SALSES I EL PLA DE L'ESTACIÓ

**Manel Llaràs**, president de la Comissió de Comerç i Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Esther Mellado**, membre de la Junta de l'Associació de Comerciants i Empresaris d'Alfarràs.

**Josep Bellera**, president de l'Associació de Comerciants de la Zona Alta de Lleida.





ENLLAÇ DEBAT



11 DE FEBRER

## LA CAPACITAT DE GESTIONAR EL TALENT EN UNA EMPRESA MARCA LA DIFERÈNCIA A MITJÀ I A LLARG TERMINI DE LA MATEIXA

**Marta Mitjana**, directora del centre residencial Joviar.

**Dani Escuer**, responsable del servei a les empreses de l'Escola del Treball.

**Álvaro Perera**, director d'Ecityclíc.



ENLLAÇ DEBAT



18 DE FEBRER

## LA IMPORTÀNCIA PER A LES EMPRESES LLEIDATANES DE DOS MERCATS SUD-AMERICANS COM SON PERÚ I COLÒMBIA

**Natalia Fabregat**, directora general de Desarrollos Agroquímicos.

**Salvador Esteve**, director de l'Oficina d'Acció al Perú.

**Xavier Roca**, director de l'Oficina d'Acció a Colòmbia.



25 DE FEBRER

## LA DIGITALITZACIÓ DE LES PIMES LLEIDATANES ÉS BONA, PERÒ CAL AVANÇAR MÉS RÀPID AMB LA CONNECTIVITAT

**Jordi Solà**, CEO de Compsa Online.

**Marta López**, Employer Branding Manager de GFT.

**Álvaro Perera**, director d'Ecityclíc.



4 DE MARÇ

## LLEIDA EN JOC: ESTEM PREPARANT EL TALENT DEL FUTUR DE LES NOSTRES EMPRESES?

**Ramon Solsona**, secretari general d'Hosteleria de Lleida.

**Mario Pinilla**, president de l'Associació Provincial d'Empreses d'Automoció.

**Pablo Villa Barrachina**, CEO de Maderas Barrachina.

**Raquel Garcés**, vocal de FEMEL i directora de Recursos Humans de TMI.



## CREANT VALOR COMPARTIT: EMPRESES, CETS I SOCIETAT

**Antonia Rodríguez**, coordinadora de l'àrea empresarial de l'Associació Alba.

**Assumpta Fortuny**, coordinadora de la Federació ALLEM.

**Nicolau Sisques**, gerent d'ACUDAM.



## COM RETENIR EL TALENT EN LES EMPRESES LLEIDATANES

**Josep Mayoral**, gerent del Grup Nayox.

**José Luis Cunillera**, soci director de l'Agència OMA.

**Irene Rubio**, Human Capital Manager del Grup Saltó.





**EL TRIBUNAL ARBITRAL DE LLEIDA, NEIX AMB LA VOLUNTAT DE RESOLDRE RÀPIDAMENT PROCESSOS JUDICIALS QUE S'ENCALLEN A LA JUSTICIA ORDINARIA**

**Julio Olano**, president del Tribunal Arbitral de Lleida.

**Pompili Roiger**, vicepresident del Tribunal Arbitral de Lleida.

**Jose Miquel Moragues**, vocal del Tribunal Arbitral de Lleida.



**ELS ARANZELS DELS EUA "PODEN SER UNA OPORTUNITAT" PER A LA FRUITA DE LLAVOR I DE PINYOL CATALANES I ALTRES SECTOR EMERGENTS**

**Marta Pradas**, CEO de l'empresa JYMPA.

**Manel Simon**, director general d'Afrucat.

**Ricard Navàs**, consultor en internacionalització.





22 D'ABRIL

## DANYS DE LA PEDREGADA AL PLA DE LLEIDA

**Francesc Xavier Miarnau**, pagès i empresari de Torres de Segre.

**Pere Roqué**, president d'ASAJA Lleida.

**Jaume Gardeñes**, responsable del sector de vegetals d'Unió de Pagesos.

**Joan Carles Massot**, president de JARC.



30 D'ABRIL

## IMPACTE DE LA GRAN APAGADA

**Nèstor Gutiérrez**, CEO d'Atlas Energia.

**Manel Llaràs**, vicepresident 1r i president de la Comissió de Comerç i Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Ramon Solsona**, gerent de la Federació d'Hostaleria de Lleida.

**Marta Sans**, dinamitzadora de l'Associació de Comerciants de la Zona Alta de Lleida.

ENLLAC DEBAT







6 DE MAIG

## ACCELERADORA TRANSFRONTERERA GALOP

**Pau Palau**, cofundador d'Agrin'Pulse.

**Josep Bañeres**, director d'operacions a Talptech.

**Gerard Catalán**, fundador de Shotest.

**Minerva Porté Martínez**, fundadora de New pasture.

ENLLAC DEBAT







21 DE MAIG

## EL MÈTODE MÉS EFECTIU CONTRA ELS CIBERDELINQÜENTS I CIBERATACS, ÉS NO FIAR-SE DE CAP TRUCADA I DE CAP MISSATGE

**Jordi Murgo**, expert en ciberseguretat i intel·ligència artificial.

**Albert Mas**, CEO de Vunkers IT Experts.

**Jordi Guiu**, CEO de Level4.



28 DE MAIG

## EMPRESES EXPORTADORES I SILENCIOSES

**Lidia Simón**, directora general de Perfumeria Internacional.

**Hugo Cano**, representant de Moda Vania

**Carles Plana**, de l'empresa Cotecnica.



11 DE JUNY

## OFICINES DE TRANSICIÓ ENERGÈTICA

**Enric Betran**, tècnic de l'OTE del Col·legi d'Enginyers de Lleida.

**Sergi Garriga**, tècnic de l'OTE d'Agrupem.

**Mireia Catelló**, tècnica de l'OTE de la Cambra de Comerç de Lleida.





18 DE JUNY

## KIT DIGITAL, UNA BONA EINA PER TRANSFORMAR LES EMPRESES DE LLEIDA

**Gemma Capell** (La Mestressa) – Red Peppers Agency ⇒ Agent Digitalitzador.

**Àlex Surroca**, CEO Use It ⇒ Agent Digitalitzador.

**Òscar Ortega**, CEO Btactic ⇒ Agent Digitalitzador.

**Clàudia Roda**, Directora general Agrologikè ⇒ Beneficiària del Kit Digital.



2 DE JULIOL

## NOVA CONVOCATÒRIA DELS FONS NUCLEARS, PER INVERTIR EN POBLES DE LLEIDA

**Jaume Saltó**, president de la Cambra de Comerç de Lleida.

**David Masot**, president del Consell Comarcal del Segrià.

**Antoni Vallas**, president del Consell Comarcal de les Garrigues.

**Clara Porta**, delegada en @Acció Lleida.





8 DE JULIOL

## MEMÒRIA ECONÒMICA DE LLEIDA DE 2024

**Jaume Saltó**, president de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Jordi Seguí**, president de la Cambra de Comerç de Tàrraga.

**Carme Poveda**, directora d'anàlisi econòmica del gabinet d'estudis econòmics de la Cambra de Comerç de Barcelona.



5 DE SETEMBRE

## PERSPECTIVES ECONÒMIQUES DELS DIFERENTS SECTORS PER AL PROPER QUADRIMESTRE

**Jaume Saltó**, president de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Joan Carles Massot**, president de JARC.

**Rafael Oncins**, president de FECOM.



12 DE SETEMBRE

## RESULTATS DE LA CAMPANYA AGRÍCOLA A LES TERRES DE LLEIDA

**Manel Simon**, director general d'Afrucat.

**Pere Roqué**, president d'ASAJA Lleida.

**Nèstor Serra**, coordinador de la Plana de Lleida d'Unió de Pagesos.



26 DE SETEMBRE

## LA SITUACIÓ I EL FUTUR DEL SECTOR AGROALIMENTARI DE PROXIMITAT A LLEIDA

**Enric Dalmau**, president de la Denominació d'Origen Protegida Les Garrigues.

**Francesc Roselló**, president de l'Associació de Productors de l'Horta de Lleida.

**Pere Escudé**, del Celler de Sanui.



3 D'OCTUBRE

## REPTES DE LES STARTUPS LLEIDATANES

**Ayub Allach**, d'EFIS.

**Marjan Tehrani**, de Vintiuna.

**Sergi Bosch**, de La Solana.



10 D'OCTUBRE

## FORMACIÓ PROFESSIONAL DUAL I LA SEVA CONNEXIÓ AMB EL MÓN LABORAL

**Sandra Moreno**, representant de l'empresa Electrodinamic

**Nadir Gilart**, responsable d'Ecyclic

**Leonardo Wiesner**, exalumne de FP dual i actual treballador a Ecyclic.



ENLLAC DEBAT



17 D'OCTUBRE

## DIGITALITZACIÓ DE LES EMPRESES I EL PAPER DEL KIT DIGITAL COM A EINA PER IMPULSAR-LA

**Carlos Duarte**, director general d'Albium

**Juan José Rabaneda**, CEO DRS Racing Protección

**Eliseu Amigó**, autònom.

ENLLAC DEBAT



24 D'OCTUBRE

## COMUNITAT ENERGÈTICA EMPRESARIAL A LLEIDA

**Marina Raluy**, tècnica de la consultora Fem Més Energia.

**Jordi Estiarte**, alcalde de Bellpuig.

**Mario Urrea**, alcalde de Torrebesses.



ENLLAÇ DEBAT



31 D'OCTUBRE

## EL SECTOR DEL VI: INTERNACIONALITZACIÓ I SITUACIÓ ACTUAL DEL SECTOR

**Antoni Aldomà**, propietari de Vinya Els Vilars.

**Ariadna Rovira**, responsable d'exportacions del celler Lagravera.

**Daniel Santacreu**, responsable d'exportacions de Costers del Sió.



ENLLAÇ DEBAT



7 DE NOVEMBRE

## L'EMPRESA FAMILIAR EN EL CONTEXT ACTUAL, REPTES I OPORTUNITATS

**Sergio Rodríguez**, economista i consultor d'empresa familiar.

**Javier Cruz**, notari de Balaguer.

**Juli Vilagrasa**, economista i assessor fiscal.

ENLLAÇ DEBAT



14 DE NOVEMBRE

## EMPRENEDORIA EN L'ÀMBIT DE LES STARTUPS I LA CREACIÓ DE PROJECTES INNOVADORS

**Roger González**, de Coolturify.

**Míriam Toledo**, de Prenda 360°.

**Josep Maria Romero Bergadà**, de Map4Climb.

ENLLAÇ DEBAT



28 DE NOVEMBRE

## COM LES INSTITUCIONS I INICIATIVES DEL TERRITORI PODEN IMPULSAR LA INNOVACIÓ I LA CREACIÓ DE NOVES EMPRESSES

**Pompili Roiger**, vicepresident de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Oriol Oró**, director general de Fira de Lleida.

**Jordi Bernat**, impulsor de l'ecosistema de start-ups.



ENLLAÇ DEBAT



5 DE DESEMBRE

## FORMACIONS PER IMPULSAR EL MERCAT LABORAL: OPORTUNITATS PER A EMPRESES I TREBALLADORS

**Esther Garcia**, tècnica de la Cambra de Comerç.

**Iona Durà**, tècnica de la Cambra de Comerç.

**Miguel Cruz**, director del CTI.



12 DE DESEMBRE

## SITUACIÓ DEL COMERÇ LOCAL A LLEIDA I LA CAMPANYA DE NADAL

**El debat tracta sobre la situació del comerç local a Lleida i la campanya de Nadal, analitzant com aquest període clau influeix en les vendes i en la dinamització del sector.**

**Manel Llaràs**, president de la Comissió de Comerç de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Marta Sans**, presidenta de Foment Tàrrrega.

**Josep Bellera**, president de Zona Alta.



19 DE DESEMBRE

## BALANÇ I VALORACIÓ DE FINAL D'ANY 2025

**Jaume Saltó**, president de la Cambra de Comerç de Lleida.

**Esther Garcia**, vicesecretària de la Cambra i tècnica de projectes europeus.

ENLLAÇ DEBAT





**4**

**DIA A DIA**



## GENER

**17 de gener.** El president Jaume Saltó va participar als actes de la 28a edició de la Fira de l'Oli de les Borges Blanques.



**20 de gener.** Es presenta la XXII edició de l'International Wine Business Meetings, amb Colòmbia, Perú i Equador com a països convidats.



**24 de gener.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, assisteix a la reunió del Fòrum Secore, celebrada a La Llotja, amb la Consellera d'Economia i Finances de la Generalitat, Alícia Romero.



**28 de gener.** El president, Jaume Saltó, assisteix a la reunió al Palau de la Generalitat de renovació del conveni de col·laboració entre les Cambres de

Comerç catalanes i la Generalitat de Catalunya amb la presència de diversos consellers i del president de la Generalitat, Salvador Illa.



**31 de gener.** La Cambra de Comerç de Lleida acull la visita dels tècnics del BEI per avaluar la terminal ferroviària multimodal de mercaderies un projecte impulsat per CIMALSA.



## FEBRER

**3 de febrer.** El president, Jaume Saltó, juntament amb la resta de presidents de les Cambres catalanes en representació del Consell de Cambres es reuneix amb el president del Parlament, Josep Rull, per abordar la Llei de Cambres.



**4 de febrer.** La Cambra de Lleida impulsa la jornada de Transformació Digital de la Indústria de Lleida conjuntament amb el Clúster Digital de Catalunya i amb la col·laboració de FEMAC i Telefónica.



**5 de febrer.** Es realitza la signatura del conveni a través del qual la delegació de la Cambra a Solsona acull la seu social de les tres principals entitats empresarials del Solsonès: Empreses Solsonès, el Gremi d'Hostaleria i Turisme del Solsonès i la Unió de Botiguers i Comerciants de Solsona (UBIC).



**6 de febrer.** Es reuneix a la seu de la Cambra els representants de la comissió de contractació pel nou Pavelló de la Fira Lleida.



**10 de febrer.** Jaume Saltó, president de la Cambra assisteix a la reunió amb la delegada del Govern a Lleida i els presidents dels consells comarcals del Segrià i les Garrigues per avançar en l'encaix dels projectes del territori en les línies d'inversió dels Fons de Transició Nuclear.





**13 de febrer.** El president, Jaume Saltó, assisteix a la presentació de l'associació Torregrossa es MOU, que reuneix comerciants i empresaris de Torregrossa.



**17 de febrer.** Reunió de presentació de la planta de biogàs Cobirgy, projectada a la La Sentiu de Sió (Lleida).

**18 de febrer.** El president, Jaume Saltó, rep el director dels Serveis Territorials del Departament d'Economia i Finances a Lleida, Xavier Monné.



**14 de febrer.** La Cambra va participar a la fira FormaOcupa, adreçada a les persones que necessiten decidir o reorientar el seu futur professional, millorar competències, trobar feina, impulsar la seva carrera professional o emprendre un negoci.





**20 de febrer.** Les Cambres de Comerç catalanes mantenen una reunió a La Llotja de Mar amb el president del govern espanyol, Pedro Sánchez, el delegat del govern a Catalunya, Carlos Prieto, i el director de l'oficina d'Assumptes Econòmics i G20 del govern

espanyol, Manuel de la Rocha, amb l'objectiu de transmetre'ls les principals preocupacions de l'empresariat català pel que fa als reptes de l'economia espanyola i catalana.



**25 de febrer.** El president de la Cambra manté reunions amb els grups parlamentaris d'ERC i PSC al Parlament de Catalunya.

**26 de febrer.** La Cambra de Comerç de Lleida acull una trobada institucional entre els membres del Comitè Executiu de la Cambra i la Consollesa General de França a Barcelona, Sra. Azar Agah-Ducrocq, i el Consol Honorari de França a Lleida, Sr. Bernat de Miguel.



## MARÇ

**5 de març.** L'equip de la Cambra visita el Mobile World Congress (MWC) per conèixer les darreres innovacions tecnològiques.



**19 de març.** Es celebra la jornada "Connectant talent i cura: FP Dual en el sector sociosanitari".



**11 de març.** La Cambra organitza la jornada "Abans morta que sense IA", impartida per Àurea Rodríguez, directora del node sud-oest de l'EIT Culture & Creativity.



**19 de març.** La Cambra assisteix a l'acte celebrat a la Llotja amb la presència del president de la Generalitat, Salvador Illa, de presentació de l'impuls a la terminal ferroviària de Lleida.



**15 de març.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, destaca l'èxit i la consolidació de Lleida Expo Tren, en la seva presentació, com a esdeveniment de referència amb impacte econòmic i turístic.





**20 de març.** A la seu de la Cambra es celebra la jornada 'Creant Valor Compartit' que promou la inclusió laboral de persones amb discapacitat i va comptar amb Pau Relat, president de l'empresa MAT Holding i de Fira de Barcelona.



**27 de març.** Es presenta a la seu de la Cambra, el llibre "Llegat" de Josep Tarragona, una reflexió sobre la mort del pare.



**25 de març.** Amb el suport d'Economistes de Catalunya i Esofitac es va organitzar la jornada "Nova Facturació", celebrada a la UdL.



**28 de març.** La Cambra acull la presentació de la Fundació del Tribunal Arbitral de Lleida, amb la participació del conseller de Justícia, Ramon Espadaler; el Sr. Jaume Saltó, president de la Cambra; la Sra. Antò-

nia Martí, degana de l'Il·lustre Col·legi d'Advocacia de Lleida; i el Sr. Julio Olano, president del Tribunal Arbitral de Lleida.





**29 de març.** La responsable de l'Àrea de Formació de la Cambra de Comerç, Gemma Torres, participa a la jornada "Som Diversitat: Experiències compartides" organitzada per Down Lleida i la revista l'Esclat de Golmés amb la participació a la taula rodona de l'Ismael i la Marta Botigué de Plusfresc, l'Aurora Arnó i el Jordi Garcia, de Benito Arnó i la Gemma Torres i el Quim Vilamajó de la Cambra de Comerç de Lleida, empreses compromeses amb l'inclusió laboral.



**31 de març.** A la seu de la Cambra, es presenta la Balança Comercial de Lleida que va assolir un nou rècord històric el 2024.



## ABRIL

**2 d'abril.** El president Jaume Saltó va assistir a la visita a les instal·lacions del Parc Agrobiotech de Gardeny amb la presència del ministre per a la Transformació Digital i la Funció Pública, el Sr. Óscar López.



**9 d'abril.** Es celebra la jornada 'Enfortint Ponts Comercials' on es presenten els resultats i perspectives de les negociacions UE-Mercosur, UE-Mèxic i UE-Xile, amb la participació de Julian Conthe Yoldi, director general de política comercial de la secretaria de Estado de Comercio.

**15 d'abril.** El vicepresident de la Cambra, Pompili Roiger, assisteix a la jornada de treball al Departament d'Agricultura a Barcelona amb les principals associacions i entitats agroalimentàries per abordar l'impacte dels nous aranzels imposats pels Estats Units.



**16 d'abril.** El vicepresident de la Cambra, Pompili Roiger, participa en la Comissió d'Internacionalització i Relacions amb la Unió Europea del Consell General de Cambres de Catalunya per alertar sobre els riscos dels aranzels dels EUA i defensar mesures urgents per reforçar la competitivitat exterior.



**24 d'abril.** La Cambra de Comerç va ser l'escenari del col·loqui «El show de Trump: Reptes i oportunitats», organitzat en col·laboració amb Tressis, amb la participació de José Miguel Maté i Daniel Lacalle.



**25 d'abril.** El president Jaume Saltó participa a la 30a edició de la Diada De La Professió del Col·legi d'Enginyers Graduats i Enginyers Tècnics Industrials de Lleida.



**29 d'abril.** La Cambra celebra la catorzena edició del #JOVULLSER, que ha tingut com a escenari la Sala 1 d'Octubre d'Almenar.



**29 d'abril.** La Comissió de Joventut de la Cambra organitza una jornada afterwork per a joves amb la visita a la Granja 5.0. de Vall Companys i amb el suport de Big Bang Tech.





## MAIG

**8 de maig.** Representants de la Cambra assisteixen a l'acte d'obertura de la celebració del Dia d'Europa a Catalunya amb la participació del conseller d'Unió Europea i Acció Exterior, Jaume Duch.



**9 de maig.** La Cambra acull l'assemblea anual de les Almazaras Federadas de España (AFE), una trobada de referència per al sector oleícola estatal.





**13 de maig.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, acompanyat de representants de Fira Lleida visiten les obres del nou pavelló.



**28 de maig.** La Cambra de Comerç de Lleida impulsa la jornada HoritzODS, enmarcada en el projecte europeu GALOP, per promoure la sostenibilitat com a clau per a la competitivitat empresarial.



**14 de maig.** Els presidents del Consell de Cambres de Catalunya celebren la seva reunió a Guissona i visiten les instal·lacions de l'empresa BonÀrea Agrupa.



**15 de maig.** Representants de la Cambra assisteixen a la conferència "Lleida Avança". Celebrada a la Llotja, on es presenta el procés de transformació econòmica, industrial i social que viu la ciutat.



**29 de maig.** Representants de la Cambra assisteixen a la quarta edició dels Premios Cámaras, organitzats per la Cámara de Comercio de España, que tenen com a objectiu destacar i valorar la contribució de les Cambres en àmbits de gran rellevància per al progrés econòmic i social del país.



## JUNY

**1 de juny.** El president de la Cambra assisteix a la 48a edició de la festa anual del sector de l'automoció de Lleida, una cita ja consolidada al territori, que s'inicia amb una visita a les vinyes de Raimat.



**5 de juny.** La Cambra acull la presentació del Full de ruta, en el marc del Pla de Competitivitat, Creixement i Innovació 2024-2028, impulsat conjuntament per la Direcció General de Comerç i el Consorci de Comerç, Artesania i Moda per donar resposta als reptes actuals d'aquests sectors.





**9 de juny.** El president de la Cambra assisteix a la presentació dels eixos principals del document d'avanç del nou Pla d'Ordenació Urbanística Municipal (POUM).



**9 de juny.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, assisteix a la trobada amb la presidenta de la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), Ángela de Miguel, en el marc de la seva visita a la Confederació d'Organitzacions Empresariales de les Terres de Lleida (COELL).



**10 de juny.** El president de la Cambra assisteix als Premis Cambra Terrassa, on la Cambra de Comerç de Terrassa reivindica la indústria sota el lema "A toc de pito".





**12 de juny.** El president de la Cambra i representants de la institució assisteixen a la 36a edició de la Trobada Empresarial al Pirineu, celebrada a la Seu d'Urgell, amb un programa centrat en la incertesa global i les implicacions del context geopolític i econòmic per a l'empresa catalana.



**16 de juny.** Representants de la Cambra, com a membres del Consell de Cambres, assisteixen a la diada de Sant Marc, organitzada pel Consolat de Mar de la Cambra de Comerç de Barcelona, en el marc de la qual es formalitza la investidura de l'advocada Emma Gumbert com a cònsol major.



**19 de juny.** El president de la Cambra assisteix a la conferència "Lleida, un nou motor per a l'economia de Catalunya", celebrada a la seu del Cercle d'Economia a Barcelona, organitzada per La Vanguardia i el Consell Econòmic i Social de l'Ajuntament.



**19 de juny.** La Cambra organitza la jornada "Digitalització i IA: consells pràctics per a pimes", amb una ponència de Genís Roca, expert en transformació digital, celebrada al Magical Media (Parc de Gaudí), amb l'objectiu d'impulsar la transformació digital de les empreses.

**19 de juny.** La Cambra de Comerç celebra la 16a edició de les Nits Cambra, amb la participació de Marc Vidal com a ponent de referència, en una sessió centrada en la tecnologia i la innovació celebrada al Magical Media (Parc de Gardeny).



**25 de juny.** El president de la Cambra participa en l'acte commemoratiu del 40è aniversari de l'Institut Català de Finances (ICF), celebrat al Palau de Pedralbes.



**26 de juny.** El president de la Cambra assisteix a l'acte institucional del 40è aniversari de l'Institut de Recerca i Tecnologia Agroalimentàries (IRTA), celebrat al Palau de la Música.



**26 de juny.** Representants de la Cambra assisteixen a la presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya 2024, celebrada a la Llotja de Mar, on es posa de manifest el creixement de l'economia catalana per sobre d'Espanya i la zona euro, impulsat per l'ocupació estrangera i l'augment de la productivitat.



**27 de juny.** El president de la Cambra assisteix a l'acte de commemoració del Dia de l'Empresa, celebrat a Sant Pere de Torelló (Osona), que aplega prop de 300 persones de l'ecosistema empresarial de Catalunya, amb la participació del conseller d'Empresa i Treball, Miquel Sàmper.



**27 de juny.** Representants de la Cambra assisteixen al Sopar Solidari 2025 de l'Associació Professional d'Empresàries de Lleida i Pirineus (ApLLleida).





## JULIOL

**3 de juliol.** El president de la Cambra assisteix a l'acte de lliurament de la proposta de Llei de Cambres, consensuada per les 13 cambres de comerç de Catalunya, al Parlament de Catalunya.



**3 de juliol.** La Cambra organitza una jornada informativa sobre el Fons de Transició Nuclear, celebrada a la Granadella, per donar a conèixer les oportunitats de finançament per a empreses i territori.



**4 de juliol.** La Cambra de Comerç celebra la desena edició de la Jornada Concursal, una trobada consolidada entre professionals dels àmbits jurídic, econòmic i empresarial vinculats al dret concursal.



**7 de juliol.** El president de la Cambra assisteix a la presentació de l'Informe anual de l'economia catalana 2024, elaborat pel Departament d'Economia i Finances, encapçalada pel president de la Generalitat, Salvador Illa, i la consellera Alícia Romero.



**8 de juliol.** Els presidents de les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrraga presenten la Memòria Econòmica de Lleida 2024, amb la participació de la seva directora, Carme Poveda i Teresa Botargues, autora del monogràfic.



**15 de juliol.** La Cambra de Comerç acull una trobada amb empresaris sobre simplificació administrativa, organitzada conjuntament amb la Cámara de Comercio de España i el Ministeri de Transformació Digital i de la Funció Pública, amb l'objectiu d'identificar obstacles en la tramitació administrativa i proposar mesures per millorar la competitivitat empresarial.



**10 de juliol.** El president de la Cambra assisteix a l'acte institucional "Donde nacen las ideas: historias reales desde el ecosistema de incubación", organitzat per la Fundació INCYDE a la seu de la Cámara de Comercio de España (Madrid), en el marc de la presentació de la Xarxa d'Incubadores d'Alta Tecnologia impulsada pel FEDER.





**30 de juliol.** Reunió de representants de la Cambra amb la diputada Inés Granollers, d'Esquerra Republicana de Catalunya.



## AGOST

**7 d'agost.** Acte d'Inauguració de la Smash Edition de The Champion Burger, al recinte firal Les Firetes.



## SETEMBRE



**8 de setembre.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, juntament amb la resta de presidents de les cambres catalanes, assisteix a l'acte "Dels aranzels al nou paradigma de la internacionalització de les empreses", presidit per Salvador Illa, president de la Generalitat de Catalunya, al Palau de la Generalitat.



**9 de setembre.** La Cambra signa un conveni amb la Universitat de Lleida per impulsar microcredencials universitàries adaptades a les necessitats de les empreses.



**16 de setembre.** La Cambra participa en la presentació de la nova Fira MOS-Fira de Sant Miquel i Saló de l'Automòbil, juntament amb les institucions patronals.



**9 de setembre.** La Cambra organitza la reunió del G10 Institucional, per fer balanç dels objectius dels anys 2024 i 2025 i fixar les línies de treball per al 2026.



**9 de setembre.** Les institucions patrones de Fira de Lleida visiten les obres del nou pavelló.



**17 de setembre.** El president de la Cambra participa en la 1ª Jornada de Cooperació Transfronterera a Andorra, un esdeveniment que reuneix representants institucionals, empresarials i acadèmics de França, Espanya i Andorra per abordar els reptes compartits i les oportunitats de futur als Pirineus.



**18 de setembre.** La Cambra organitza una nova trobada afterwork de Joves Cambra a Cuadrat Valley.





**22 de setembre.** La Cambra de Comerç de Lleida i la COELL signen un conveni per impulsar la col·laboració entre el teixit empresarial i la formació professional.



**24 de setembre.** El president de la Cambra signa un conveni amb Paco Cerdà, conseller delegat del Centre de Negocis i Convencions, la Llotja de Lleida per impulsar la col·laboració institucional.



**23 de setembre.** Representants de la Cambra assisteixen a la presentació del Tribunal Arbitral de Lleida (TALL), celebrada a la seu de la COELL, en el marc dels actes de difusió d'aquesta eina de resolució alternativa de conflictes empresarials.





**25 de setembre.** La Cambra de Comerç i CaixaBank renoven la seva aliança per impulsar la competitivitat de les empreses de les Terres de Ponent, en un acte amb la participació de Josep Maria González, director territorial de CaixaBank a Catalunya, i Jaume Saltó, president de la Cambra, amb l'objectiu de fomentar la formació i la internacionalització del teixit empresarial.



**30 de setembre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte de celebració del 40è aniversari d'ACCIÓ, celebrat al Museu Nacional d'Art de Catalunya.



**27-29 de setembre.** El president, Jaume Saltó, participa en el programa d'activitats de la primera edició de la Fira MOS de Lleida, que transforma la històrica Fira de Sant Miquel en un saló centrat en els àmbits gastronòmic i de l'automoció.



## OCTUBRE

**1 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix al Fòrum de l'Oli d'Oliva Verge Extra de Catalunya (FOOVE), celebrat a les Borges Blanques.



**2 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte d'inauguració del curs acadèmic 2025-2026 de la Universitat de Lleida.



**2 d'octubre.** Reunió de responsables de comunicació de les cambres de comerç territorials, celebrada a la Cámara de Comercio de España.



**2 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte de commemoració del 100è aniversari de la Mútua Lleidatana, celebrat a la Seu Vella, amb una àmplia representació institucional.



**2 d'octubre.** Representants de la Cambra assisteixen al V Encuentro Nacional de Clubes Cámara, a València, que reuneix representants de clubs de

cambres de tot l'Estat per fomentar el networking, compartir experiències i reforçar la xarxa empresarial.







**3 d'octubre.** Representants de la Cambra assisteixen a l'assemblea ampliada anual de municipis del Fons de Transició Nuclear 2025, celebrada a Ascó.

**5-7 d'octubre.** El president de la Cambra participa en la 52a Assemblea General de l'Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, Industria y Servicios (AICO), celebrada a Gran Canària.



**5 d'octubre.** Commemoració del bicentenari del naixement d'Anselm Clavé amb la col·locació d'una placa a la façana de la seu de la Cambra.





**6-10 d'octubre.** La Cambra de Comerç impulsa una nova edició de l'International Wine Business Meetings amb la participació de compradors de Kazakhstan, Uzbekistan, Kenya i Ghana.



**15 d'octubre.** El president assisteix a l'acte de lliurament dels Premis Cambra Tarragona 2025.



**11 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte "Catalunya lidera. Un model econòmic de prosperitat compartida", a càrrec del president de la Generalitat de Catalunya, Salvador Illa, celebrat a Cervera.

**20 d'octubre.** La Cambra signa un conveni de col·laboració amb Marlex per impulsar el desenvolupament empresarial i la competitivitat de les empreses de les Terres de Lleida.

**13 d'octubre.** La Cambra manté una reunió amb ERC per demanar més agilitat en els processos administratius amb l'objectiu d'incrementar l'activitat econòmica a Lleida.



**20 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix a la inauguració del nou centre tecnològic de bonÀrea a Lleida, "La Collita", impulsat per captar talent de la Universitat de Lleida i reforçar la vinculació amb l'entorn universitari.

**21 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix a la 23a edició del saló Muncipàlia i a la 7a edició d'Innocamping, celebrats a Lleida.



**22 d'octubre.** Els presidents de les Cambres de Catalunya es reuneixen a la seu de la Cambra de Sabadell.





**22 d'octubre.** El president de la Cambra assisteix a la cerimònia dels Premis Cambra Sabadell 2025.



**28 d'octubre.** La Cambra de Comerç de Lleida i Caixa Rural signen un conveni de col·laboració per impulsar iniciatives conjuntes en suport al teixit empresarial.



**23 d'octubre.** Inauguració del nou pavelló de Fira Lleida, a càrrec del conseller de la presidència, Albert Dalmau.



**23 d'octubre.** Representants de la Cambra assisteixen al dinar institucional amb el conseller de la Presidència,

Albert Dalmau, juntament amb els membres del Fòrum Secore.





**29 d'octubre.** El president de la Cambra es reuneix al Parlament amb representants de la Comissió de Territori i Habitatge per defensar el projecte del polígon Torreblanca – Quatre Pilans.



**29 d'octubre.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, participa com a ponent d'honor en l'acte de commemoració dels 10 anys del Màster en Gestió Administrativa de la Universitat de Lleida, amb la conferència "Empreses i Administració: una relació clau per a la competitivitat".

**30 d'octubre.** El president de la Cambra participa en una jornada celebrada a la Llotja, organitzada per Red Eléctrica i Grup SEGRE, centrada en el debat sobre la suficiència energètica i la necessitat de diàleg entre empreses i administració per a la planificació.



## NOVEMBRE

**4 de novembre.** La Cambra acull la jornada de presentació del Pacte Nacional per a la Indústria, amb la participació de Xavier Roca, director general d'Indústria de la Generalitat.



**4 de novembre.** La Cambra celebra el Demo Day de la primera fase del programa Impulsa Startup amb la presentació de 10 projectes.



**4 de novembre.** La Cambra organitza la jornada “Descobreix com accedir al Fons de Transició Nuclear 2026: finançament per a empreses i municipis”, celebrada a Maials, per informar sobre les línies d'ajuts disponibles i les oportunitats de finançament per al desenvolupament empresarial i territorial.



**5 de novembre.** Els presidents del Consell de Cambres de Catalunya presenten al Ple del Parlament de Catalunya, la proposta de Llei de Cambres.



**6 de novembre.** La Cambra celebra la XVII Nit Cambra a la Llotja de Lleida, amb la participació de Leo Harlem i més de 520 professionals, en una cita que combina coneixement, inspiració i networking per impulsar la dinamització empresarial.



**7 de novembre.** El vicepresident, Pompili Roiger, va participar en la jornada impulsada per Respon.cat del Seminari de Territori Socialment Responsable (TSR) Lleida 2025.



**7 de novembre.** Representants de la Cambra assisteixen a la jornada anual del Col·legi d'Economistes de Catalunya, celebrada a la Seu Vella de Lleida.

**11 de novembre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte institucional del 175è aniversari del Col·legi de l'Advocacia, celebrat a la Llotja de Lleida, amb la participació del conseller de Justícia i Qualitat Democràtica, Ramon Espadaler.





**12 de novembre.** Montse Guardiola i Antoni Bermudez, membres del ple de la Cambra, participen en un taller d'integració laboral a la Boscana amb el xef Joel Castanyé i joves de Down Lleida, organitzat per la Fundació Mapfre.



**13 de novembre.** Esther Garcia, responsable d'innovació i projectes europeus de la Cambra, participa a la taula 'Territori productiu — Reptes i palanques per a l'activitat econòmica' dins la jornada 'Pirineus: territori viu, futur compartit' celebrada a Tremp.



**13 de novembre.** El vicepresident de la Cambra, Pompili Roiger, assisteix a la signatura del conveni entre la Federació d'Empresaris Metal·lúrgics de Lleida (FEMEL), Gremi de Tallers de Reparació d'Automòbils i l'Associació Provincial d'Empreses d'Automoció de Lleida per reforçar el sector.



**17 de novembre.** Els comitès executius de la Cambra de Lleida i de la Cambra d'Andorra es reuneixen a la seu de la Cambra de Lleida per impulsar nous projectes estratègics transfronterers.



**17 de novembre.** La Cambra de Comerç de Lleida i PIMEC signen un conveni per impulsar la col·laboració entre el teixit empresarial.



**18 de novembre.** El president de la Cambra, com a membre del Comitè Executiu d'ASCAME, assisteix a la reunió del màxim òrgan de l'entitat, celebrada a la Llotja de Mar de Barcelona, en la qual Josep Santacreu és escollit president de l'Associació de Cambres de Comerç i Indústria de la Mediterrània (ASCAME).



**19 de novembre.** El vicepresident de la Cambra, Pompili Roiger, participa en la presentació de la nova fira Agrobiotech Innovation Forum, celebrada a Fira de Lleida, que pren el relleu de la Fira de Sant Miquel i reuneix més de 170 expositors del sector agrari, ramader i tecnològic.



**20 de novembre.** La Cambra organitza a Mollerussa la cinquena jornada “Jo Vull Ser”.



**27 de novembre.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, assisteix al lliurament dels Premis Cambra Reus 2025, reforçant el suport al teixit empresarial d'aquesta demarcació cameral.



**25 de novembre.** La Cambra participa en la inauguració de la fira Agrobiotech Innovation Forum i disposa d'un estand propi destinat a startups vinculades al sector agroalimentari.



**27 de novembre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte de cloenda de la fira Agrobiotech Innovation Fòrum, amb la participació de la secretària d'Estat d'Agricultura i Alimentació, Begoña García, i del conseller d'Agricultura de la Generalitat, Òscar Ordeig.



**28 de novembre.** El president de la Cambra assisteix a l'acte de presa de possessió de M. Àngels Balsells com a rectora de la Universitat de Lleida i de Carmina Chia com a presidenta del Consell Social.



**28 de novembre.** El president de la Cambra assisteix al Sopar de Germanor del Col·legi d'Enginyers Industrials de Catalunya – Demarcació de Lleida (COEIC-Lleida), celebrat a la Finca Prats, en el marc del qual es lliura el Premi Enginyers.



## DESEMBRE

**3 de desembre.** La seu de la Cambra acull el debat “Les forteses de l'Espanya Rural”, una iniciativa impulsada per la Cámara de Comercio de España, amb

la participació de representats de cultura, educació economia, esport, innovació i empresa.



**4 de desembre.** Presentació del llibre “El camí cap al lideratge empresarial femení”, organitzada per Ap!Lleida al Morera, Museu d'Art Modern i Contemporani de Lleida, en el marc del 20è aniversari de l'entitat.



**13 de desembre.** El president de la Cambra, Jaume Saltó, assisteix a La Nit de l'Oli, un acte que reconeix l'excel·lència dels olis lleidatans.



**4 de desembre.** Marc Cerón, vicepresident de la Cambra assisteix a la presentació del cartell de Cucalòcum i Cucaesport.





**14 de desembre.** El president de la Cambra participa com a voluntari al centre de trucades de Lleida de la Marató de TV3 dedicada a la recerca sobre el càncer.



**15 de desembre.** Es celebra el Ple de Nadal que va comptar amb la participació de la directora general de la Cámara de Comercio de España, Imma Riera.









# 5

## ÀREES DE LA CAMBRA





La sort,  
és preparació i oportunitat.  
Séneca.

## INTRODUCCIÓ

### LA FORMACIÓ EMPRESARIAL

**La importància de la formació en el desenvolupament empresarial.**

En un entorn empresarial cada vegada més competitiu i canviant, la formació contínua dels equips de treball s'ha convertit en un factor clau per a l'èxit de les organitzacions. Apostar pel desenvolupament professional

dels treballadors no solsament millora el seu rendiment, sinó que també enforteix la capacitat d'adaptació de l'empresa front a nous reptes.



**Els avantatges de la formació dins de l'organització.**

1

#### **Motor de creixement.**

Com deia Peter Drucker, “la millor forma de predir el futur, és crear-lo”. En aquest sentit, les empreses que inverteixen en formació estan construint activament el seu futur.

La formació permet:

- Actualitzar coneixements i habilitats.
- Millorar la productivitat.
- Fomentar la innovació.
- Adaptar-se a canvis tecnològics i del mercat.

3

#### **Motivació i retenció del talent**

Invertir en la formació dels treballadors també té un impacte positiu en el clima laboral. Els equips valoren oportunitats de creixement professional, la qual cosa incrementa:

- La motivació.
- El compromís amb l'empresa.
- La reducció de la rotació de personal.

2

#### **Impacte en la competitivitat.**

Les organitzacions que contenen amb equips ben formats tenen una major capacitat per a diferenciar-se. La millora contínua del talent humà contribueix directament a:

- Major qualitat en productes i serveis.
- Millor presa de decisions.
- Major eficiència operativa.

4

#### **Adaptació al canvi i transformació digital**

La transformació digital exigeix que les empreses evolucionin constantment. La formació contínua facilita:

- L'adquisició de competències digitals.
- La implementació de noves tecnologies.
- L'adaptació a nous models de negoci.

## DESENVOLUPAMENT DEL TALENT

El departament de formació és un àrea estratègica orientada a millorar la qualificació professional i la competitivitat del teixit empresarial local.

Té com a finalitat principal adaptar les competències de les persones a les necessitats reals del mercat laboral de Lleida. Entre els seus objectius destaquen:

**1. Impulsar la formació continua de treballadors en actiu.**

**2. Dissenyar formació a mida adaptant els seus continguts a la necessitat de l'empresa.**

**3. Oferir les últimes tendències en formació.**

**4. Planificar l'oferta formativa mitjançant:**

- Cursos de gestió empresarial
- Formació digital i de noves tecnologies
- Tallers pràctics adaptats al teixit empresarial de la província



### ÀREES FORMATIVES

- 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, Noves Tecnologies e Intel·ligència Artificial
- Àrea d'Habilitats Directives i Recursos Humans
- Àrea d'Internacionalització
- Àrea Laboral i Jurídic
- Àrea de Producció i Logística
- Qualitat, prevenció i medi ambient

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

Formació  
asincrònica

Formació  
sincrònica

Formació  
presencial

Formació  
híbrida

Formació  
a mida i/o  
in company  
*impartida en qualsevol de  
les anteriors modalitats.*



## FORMACIÓ PORTAL VIRTUAL

La Cambra de Comerç disposa d'un Campus Empresarial Virtual orientat al món empresarial amb el suport de tutors qualificats i què permet **formar-se on i quan es vulgui** al no dependre d'horaris ni temps de connexió. Aquesta modalitat de formació facilita adaptar la impartició a les necessitats de cada alumne.

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, es 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.

En resum, la formació online ofereix una sèrie d'avantatges que la fan una opció viable i desitjable per a molts, adaptant-se a les necessitats i circumstàncies de cada individu.



### FORMACIONS REALITZADES

#### CATEGORIA INFORMÀTICA I NOVES TECNOLOGIES

"Automatització i productivitat amb ChatGPT"

"Microsoft 365 SharePoint (Contingut, coneixement i aplicacions)"

"Power BI - Converteix dades en conclusions. Nivell bàsic"

"Power BI II. Anàlisi de Dades i Business Intelligence"

"Excel 2016. Nivell 1"

"Excel 2016. Nivell 2"

#### CATEGORIA ECONÒMIC-FINANCERA

"Métodos básicos de control de tesorería"

"Comptabilitat general. Iniciació"

#### CATEGORIA IDIOMES

"Anglès Empresarial"

#### CATEGORIES

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



**CATEGORIA COMERÇ INTERNACIONAL**

“Gestión del transporte marítimo de contenedores”

“Gestió administrativa comerç exterior. Nivell 1 “

“Gestió administrativa comerç exterior. Nivell 1 i 2”

“Gestión administrativa comercio exterior. Nivel 2”

“Incoterms 2020. Novetats en els costos de les operacions”

“Transport i logística internacional”

“IVA en el comerç internacional. INTRASTAT”

“Crèdits documentaris”

“Gestió duanera”

Enguany, vam incorporar, dins de la formació asincrònica, la **modalitat de videoconferència**, que eren formacions de curta durada en temps real.

**FORMACIONS REALITZADES EN MODALITAT SINCÒNICA (VIDEOCONFERÈNCIA)****CATEGORIA INFORMÀTICA I NOVES TECNOLOGIES**

“Copilot”

“Productivitat amb ChatGPT”

“Excel: domina les macros”

**CATEGORIA ECONÒMIC-FINANCERA**

“Cierre contable y fiscal del ejercicio anual”

“Tancament comptable i fiscal de l'exercici anual”

“Taller pràctic del SII (Subministrament Immediat d'Informació)”

“Taller sobre la factura electrònica obligatòria i el reglament de facturació”

“La gestió proactiva en el tractament de la morositat”

**CATEGORIA COMERÇ INTERNACIONAL**

“KPIs en comerç internacional”

“L'IVA en operacions intracomunitàries i en tercers països”

**CATEGORIA GESTIÓ EMPRESARIAL**

“Guanya productivitat i temps”

“Back Office: gestió, comunicació i tècniques de venda”

**RESUM FORMACIÓ MODALITAT ON-LINE 2025****72**

Cursos

**84**

Alumnes

**RESUM FORMACIÓ MODALITAT VIDEOCONFERÈNCIA 2025****32**

Cursos

**37**

Alumnes



## FORMACIÓ IN COMPANYY I/O A MIDA

La formació empresarial a mida ofereix diverses avantatges que poden contribuir significativament al creixement i l'èxit d'una organització. Aquí en detalletem alguns dels principals beneficis:

**1. Personalització del contingut:** La formació a mida s'adapta a les necessitats específiques de l'empresa, cosa que significa que els continguts són rellevants i aplicables a les situacions i desafiaments particulars que afronta l'organització.

**2. Millora de la productivitat:** En proporcionar formació enfocada, els empleats poden adquirir habilitats i coneixements que els permeten realitzar millor les seves tasques, la qual cosa pot traduir-se en un augment de la productivitat.

**3. Augment de la motivació i la satisfacció laboral:** Els empleats que reben formació personalitzada sovint se senten més valorats i motivats, ja que perceben que l'empresa s'inverteix en el seu desenvolupament professional.

**4. Flexibilitat en l'horari i format:** La formació a mida permet a les empreses adaptar els horaris i el format (presencial, en línia, híbrida) segons les necessitats dels seus empleats, facilitant així la seva participació.

**5. Foment de la cohesió d'equip:** Les formacions a mida sovint impliquen activitats de grup

que poden ajudar a millorar la comunicació i la col·laboració entre els membres de l'equip, reforçant així la cohesió interna.

**6. Retorn de la inversió (ROI):** Al centrar-se en les necessitats específiques de l'empresa, la formació a mida pot proporcionar un millor retorn de la inversió, ja que es tradueix en resultats tangibles i millores en el rendiment.

**7. Adaptació a canvis del mercat:** La formació personalitzada pot actualitzar els coneixements i les habilitats dels empleats per afrontar els canvis en el mercat, les noves tecnologies i les tendències del sector.

**8. Desenvolupament de lideratge:** Les formacions a mida poden incloure programes específics per al desenvolupament de lideratge, ajudant a identificar i preparar futurs líders dins de l'organització.

**9. Avaluació continua:** Es poden establir mecanismes d'avaluació per mesurar l'eficàcia de la formació i fer ajustos segons sigui necessari, garantint així que els objectius de formació s'estan assolint.

Aquest any, 2025, hem incorporat, dins de la formació a mida, la impartició de la mateixa en diferents formats, segons la demanda o la necessitat que requeria l'empresa, com és la formació a mida en format presencial o en format sincrònic.

La formació i les empreses que se van formar en aquesta modalitat en 2025, varen ser les següents:

### TALLER: "TAULES DINÀMIQUES EN EXCEL"

|             |                              |
|-------------|------------------------------|
| PROFESSOR:  | Marco Yagüe.                 |
| DATES:      | Del 8 al 10 de gener de 2025 |
| HORARI:     | De 9:15 a 11:15 h.           |
| DURADA:     | 6 hores                      |
| ASSISTENTS: | 6 alumnes                    |
| EMPRESA:    | Eternum Events (Lleida)      |



**CURS: "GRAMMAR ENGLISH. AVANÇAT"**

PROFESSORA: Liyun Wang  
 DATES: Del 22 de gener al 26 de març de 2025  
 HORARI: De 9:00 a 10:30 h.  
 DURADA: 15 hores  
 ASSISTENTS: 4 alumnes  
 EMPRESA: Brausa (Soses)

**CURS: "PERFECCIONAMENT DE LA GESTIÓ DEL CRÈDIT BONIFICABLE"**

PROFESSORA: Helena Coronas  
 DATA: 7 de febrer de 2025  
 HORARI: De 9:00 a 14:00 h.  
 DURADA: 5 hores  
 ASSISTENTS: 2 alumnes  
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida

**CURS: "GESTIÓ ADMINISTRATIVA DE COMERÇ EXTERIOR"**

PROFESSOR: Remigi Palmés  
 DATES: Del 28 de març al 16 de juny de 2025  
 HORARI: De 10:00 a 13:00 h.  
 DURADA: 21 hores  
 ASSISTENTS: 8 alumnes  
 EMPRESA: Gestió Mediambiental de Neumàtics (Maials)

**CURS: BUSINESS ENGLISH. AVANÇAT**

PROFESSOR: Simon Hey  
 DATES: Del 21 de gener al 26 de juny de 2025  
 HORARI: De 8:00 a 9:00 h.  
 DURADA: 42 hores  
 ASSISTENTS: 7 alumnes  
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida

**CURS: "MICROSOFT 365: TEAMS, ONE DRIVE, SHAREPOINT I ONE NOTE"**

PROFESSOR: Helios Rubio Angosto  
 DATES: 28 i 29 de gener de 2025  
 HORARI: De 14:00 a 17:00 h.  
 DURADA: 6 hores  
 ASSISTENTS: 14 alumnes  
 EMPRESA: Fruits de Ponent (Alcarràs)

**"GESTIÓ D'EQUIPS PER A COMANDAMENTS INTERMITJOS"**

PROFESSOR: Luis Francisco Casado  
 DATA: 1 d'abril de 2025  
 HORARI: De 9:30 a 13:30 h.  
 DURADA: 4 hores  
 ASSISTENTS: 5 alumnes  
 EMPRESA: Agroganadera Germán (Albelda, Osca)





### CURS: "WHATSAPP BUSINESS"

PROFESSORA: Meritxell Mina  
 DATA: 10 d'abril de 2025  
 HORARI: De 13:30 a 15:30 h.  
 DURADA: 4 hores  
 ASSISTENTS: 4 alumnes  
 EMPRESA: CIM Perruquers (Lleida)



### CURS: "FACTURA ELECTRÒNICA PER AL COMERÇ"

PROFESSOR: Ramon Miquel  
 DATA: 26 de maig de 2025  
 HORARI: De 13:30 a 15:30 h.  
 DURADA: 2 hores  
 ASSISTENTS: 2 alumnes  
 EMPRESA: Agència de desenvolupament local de Solsona i Cardona (Solsona)

 **Agència**  
 de Desenvolupament  
 Local de Solsona i Cardona

### CURS: BUSINESS ENGLISH. AVANÇAT

PROFESSOR: Simon Hey  
 DATES: Del 16 de setembre  
 al 18 de desembre de 2025  
 HORARI: De 8:00 a 9:00 h.  
 DURADA: 28 hores  
 ASSISTENTS: 7 alumnes  
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida

 **Club Cambra**  
 'doing business'

### CURS: "OFFICE NIVELL BÀSIC"

PROFESSOR: César Latorre Vidal  
 DATES: Del 23 d'octubre  
 al 25 de novembre de 2025  
 DURADA: 15 hores  
 ASSISTENTS: 1 alumne  
 EMPRESA: Sallavet, S.L (Lleida)

 **SallaVet<sup>+</sup>**

### CURS: "L'IVA EN COMERÇ EXTERIOR"

PROFESSOR: Àlex Moragues  
 DATA: 28 d'octubre de 2025  
 HORARI: De 9:00 a 13:00 h.  
 DURADA: 4 hores  
 ASSISTENTS: 1 alumne  
 EMPRESA: Cambra de Comerç de Lleida

 **Club Cambra**  
 'doing business'

### CURS: "GRAMMAR & SPEAKING (A2)"

PROFESSORA: Karen Tenorio  
 DATES: Del 5 de novembre  
 al 22 de desembre de 2025  
 HORARI: De 11:00 a 12:00 h.  
 DURADA: 13 hores  
 ASSISTENTS: 4 alumnes  
 EMPRESA: Embalatges Fontanet (Fraga, Osca)

 **Fontanet**  
 GROUP

**CURS: "OPERADOR DE CARRETILLAS ELEVADORAS UNE5841 RD1215/1997"**

PROFESSOR: José Luis Sánchez Cortés  
 DATES: 3 i 5 de novembre de 2025  
 HORARI: De 9:00 a 13:00 h.  
 DURADA: 8 hores  
 ASSISTENTS: 14 alumnes  
 EMPRESA: Associació d'Empresaris de l'Alt Urgell

**CURS: "BUSINESS ENGLISH CONVERSATION"**

PROFESSORA: Karen Tenorio  
 DATES: Del 3 de novembre al 22 de desembre de 2025  
 HORARI: De 13:00 a 14:30 h.  
 DURADA: 14 hores  
 ASSISTENTS: 1 alumne  
 EMPRESA: Summe Cosmètics (Lleida)

**CURS: "PERFECCIONAMENT OFFICE 365"**

PROFESSOR: César Latorre Vidal  
 DATES: Del 9 al 16 de desembre de 2025  
 HORARI: De 13:00 a 14:30 h.  
 DURADA: 6 hores  
 ASSISTENTS: 1 alumne  
 EMPRESA: Sallavet, S.L (Lleida)

**TALLER: "IMPORTACIONS I COMPRES INTERNACIONALS: REPTES DAVANT LA NOVA NORMATIVA AMBIENTAL"**

PROFESSORA: Macarena Díaz Rouco  
 DATA: 15 de desembre de 2025  
 HORARI: De 15:00 a 18:00 h.  
 DURADA: 3 hores  
 ASSISTENTS: 14 alumnes  
 EMPRESA: Embalatges Fontanet (Fraga, Osca)





## FORMACIÓ PRESENCIAL

Després d'estar uns anys sense programar formació presencial, l'any 2025, vàrem tornar a activar la formació dins de les aules de la Cambra de Comerç. Avui en dia, té sentit perquè aporta coses que el format online no cobreix de la mateixa manera.

### Els motius principals són:

- Major impacte en l'aprenentatge.
- Networking real entre empreses.
- Millora habilitats segons l'especialitat de la formació.
- Major compromís de l'equip.
- Adaptació en temps real.
- Cohesió d'equips.
- Complement del model híbrid.

Les activitats realitzades són:

#### CURS: BUSINESS ENGLISH. ADVANCED

PROFESSOR: Don Fogarty  
 DATES: Del 18 de febrer  
 al 17 de juny de 2025  
 HORARI: De 19.30 h a 21.30 h  
 DURADA: 64 hores  
 ASSISTENTS: 6 alumnes

#### CURS: "AUTOMATITZACIO DE PROCESSOS AMB MAKE"

PROFESSOR: Jesús del Corral  
 DATA: 23 d'octubre de 2025  
 HORARI: De 19.30 h a 21.30 h  
 DURADA: 5 hores  
 ASSISTENTS: 6 alumnes



#### CURS: "BUSINESS ENGLISH. (LEVEL B2)"

PROFESSOR: Don Fogarty  
 DATES: Del 7 d'octubre  
 al 18 de desembre de 2025  
 HORARI: De 19.30 h a 21.30 h  
 DURADA: 48 hores  
 ASSISTENTS: 6 alumnes

#### TALLER: "WHATSAPP PER A VENDRE MÉS DE FORMA SEGURA"

PROFESSOR:  
 DATA: 12 de novembre de 2025  
 HORARI: De 9:00 h a 14:00 h  
 DURADA: 5 hores  
 ASSISTENTS: 14 alumnes



## PER A JOVES

### PROGRAMA TALENTO JOVEN



L'any 2025, la Cambra de Comerç de Lleida ha continuat executant el Programa *Talento Joven*.

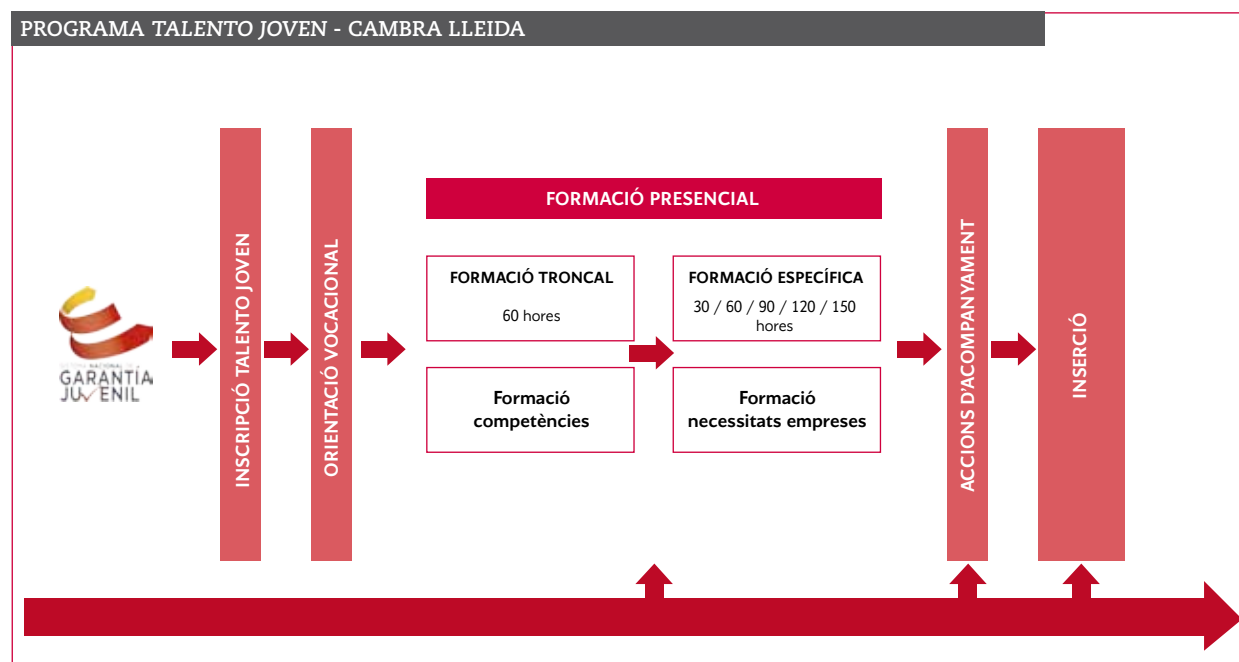
El Programa dirigit al jovent desenvolupat per les Cambres de Comerç, cofinançat pel Fons Social Europeu, forma part del Sistema Nacional de Garantia Juvenil, una iniciativa del *Ministerio de Trabajo y Economía Social* amb coherència amb la *Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven*.

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.

Talento Joven 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 programa es basa en un procés d'accions que es resumeixen en el següent gràfic:



El pla vigent que es porta 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 i se l'inscriu al programa Talento Joven.

Acabada l'atenció, es realitza una orientació vocacional, amb l'objectiu de conèixer al jove, les seves necessitats i dirigir-lo a l'itinerari formatiu més adient.

La formació està dividida en dues parts. La primera part 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 formativa que els facilita inserir-se en el mercat de treball, tot depenent de la demanda empresarial.

La formació específica ha treballat les següents temàtiques:

- Perruqueria Femenina i Masculina
- Obra de formigons, encofrats horitzontals i verticals
- Electromecànica
- Conductor d'autobús + CAP
- Instal·lació de plaques solars
- Fusteria
- Màrqueting
- Eines d'intel·ligència Artificial
- Monitor/a de lleure
- Electricitat i fontaneria
- Logística i transport



Curs de formigons i encofrats horitzontals i verticals realitzat a l'Institut Mollerussa, reforçant les competències tècniques en construcció.

Les accions realitzades durant aquest any han estat:

| Actuació            | Joves implicats |
|---------------------|-----------------|
| Atenció             | 198             |
| Orientació          | 197             |
| Formació Troncal    | 197             |
| Formació Específica | 158             |
| Acompanyament       | 16              |

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. Aquesta anualitat s'han realitzat acompanyaments a l'empresa Jorfe Instal·lacions.

b) Inserció.



Acompanyament a les instal·lacions del hospital Santa Maria de Lleida amb el grup Talento Joven de Plaques solars



Curs de perruqueria amb la col·laboració de l'Ajuntament de Lleida, el programa Lleida Cuida i l'empresa Pivot Point.

## FIRES DE FORMACIÓ I TREBALL

### FIRA FORMAOCUPA

S'ha assistit a la 18ª edició de FormaOcupa (Saló de Formació i Ocupació de Lleida), celebrat del 13 al 15 de març a Fira de Lleida amb l'objectiu de donar a conèixer el programa Talento Joven als joves de Lleida oferint una aproximació al món laboral. En aquesta edició hi va haver 36 empreses, entitats i institucions, que presentaven 164 ofertes laborals.

Al 2025, i com a membres actius de la comissió d'orientació del Consell Municipal de la FP i ocupació de Lleida, hem estat presents en les jornades organitzades i hem fet xarxa per a que l'orientació sigui un punt d'unió entre tots els agents per formar, retenir i captar talent, augmentant així la competitivitat del nostre territori.



Stand de la Cambra de Comerç de Lleida a la fira FormaOcupa.



## #JOVULLSER

### 14a EDICIÓ

El dia 29 d'abril de 2025 es va realitzar la 14a edició de l'esdeveniment #Jovullser en format presencial a la Sala 1 d'Octubre d'Almenar, amb l'objectiu de crear un punt de trobada entre joves i empreses i apropar el teixit empresarial del territori als joves.

L'esdeveniment es va organitzar amb la col·laboració de l'Ajuntament d'Almenar i del Consell Comarcal del Segrià. En aquesta edició hi van participar 100 joves.

Durant la jornada es van organitzar diferents activitats dinàmiques orientades a millorar l'ocupabilitat juvenil i facilitar el contacte directe amb el món empresarial.



Escape Room "La última entrevista". 14ª Edició #JoVullSer.



Zona Empreses 14ª Edició #JoVullSer.

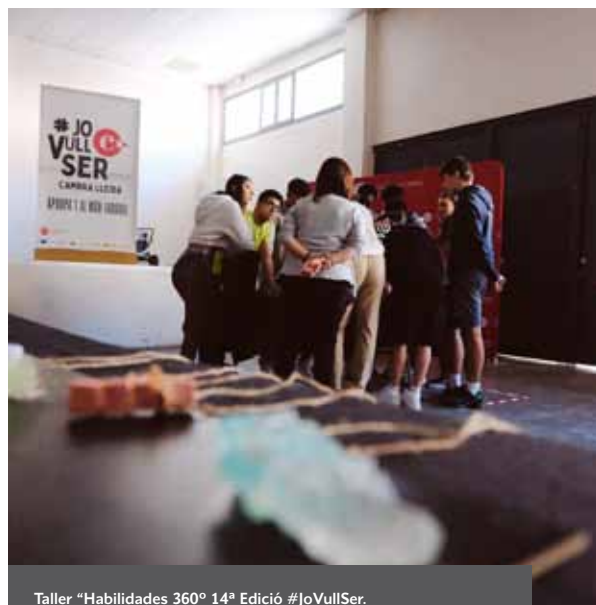
**Zona tallers:** Es van realitzar dues activitats participatives orientades al desenvolupament d'habilitats professionals:

- **Escape Room "La última entrevista"**, una activitat gamificada que simulava una entrevista laboral mitjançant reptes col·laboratius, fomentant competències com el treball en equip, la comunicació i la resolució de problemes.
- **Taller "Habilidades 360°"**, centrat en el desenvolupament de competències personals com l'autoconeixement, la gestió del fracàs, la creativitat i el treball en equip per afrontar amb més seguretat el mercat laboral.

Les dues activitats es van realitzar en grups alterns per tal que tots els participants poguessin participar en ambdues propostes.

**Zona empreses:** Es va organitzar una taula rodona amb empreses del territori, on els representants empresarials van compartir la seva experiència professional, els perfils més demandats i consells per afrontar els processos de selecció. L'activitat va permetre als joves interactuar directament amb les empreses i conèixer de primera mà la realitat del mercat laboral.

Les empreses participants en aquesta edició van ser: Teuleria Almenar (TEALSA), Alíer, Actel i Becquel.



Taller "Habilidades 360° 14ª Edició #JoVullSer.

## 15a EDICIÓ

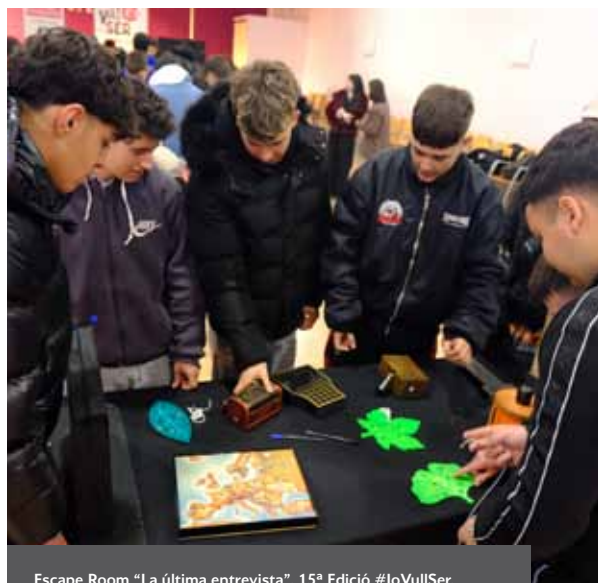
El dia 20 de novembre de 2025 es va realitzar la 15a edició de l'esdeveniment Jo vull ser (#jovullser) en format presencial al Teatre L'Amistat de Mollerussa, amb l'objectiu de crear un punt de trobada entre joves i empreses i apropar el teixit empresarial del territori als joves. L'esdeveniment es va organitzar amb la col·laboració de l'Ajuntament de Mollerussa i del Consell Comarcal del Pla d'Urgell. En aquesta edició hi van participar 80 joves.

Durant la jornada es van organitzar diferents activitats dinàmiques orientades a millorar l'ocupabilitat juvenil i facilitar el contacte directe amb el món empresarial.

**Zona tallers:** Es van realitzar dues activitats participatives orientades al desenvolupament d'habilitats professionals:

- **Escape Room “La última entrevista”**, una activitat gamificada que simulava una entrevista laboral mitjançant diferents proves col·laboratives relacionades amb el món del treball, fomentant competències com la resolució de problemes, la comunicació i el treball en equip.
- **Taller “Habilitats 360°”**, centrat en el desenvolupament d'habilitats personals com l'autoconeixement, la creativitat, la gestió del fracàs i el treball en equip per afrontar amb més seguretat el mercat laboral.

Les dues activitats es van realitzar en grups alterns per tal que tots els participants poguessin participar en ambdues propostes.



Escape Room “La última entrevista”. 15ª Edició #JoVullSer.

**Zona empreses:** Es va organitzar una taula rodona amb empreses del territori, on representants empresarials van compartir la seva experiència professional, els perfils més demandats i consells per afrontar els processos de selecció. Aquesta activitat va permetre als joves interactuar directament amb empreses i conèixer de primera mà les oportunitats laborals del territori.

Les empreses participants en aquesta edició van ser: Prefabricats Pujol, Fridecal, Garrofé i Cooperativa d'Ivars.

En conjunt, les dues edicions van contribuir a apropar el teixit empresarial als joves, millorar les seves competències professionals i donar a conèixer els recursos del programa de Garantia Juvenil, consolidant #JoVullSer com un espai de referència al territori per fomentar el contacte directe entre jovent i empreses i facilitar els processos d'inserció laboral juvenil.



Zona Empreses 15ª Edició #JoVullSer



Taller “Habilidades 360° 15ª Edició #JoVullSer.



## FORMACIÓ PER ATURATS

La Cambra participa en el programa Talento 45+ de la Cámara de España cofinançat pel Fons Social Europeu.

L'objectiu bàsic del programa **Talento 45+** és oferir una acció directa al col·lectiu de persones sense feina de més de 45 anys fins a 60 anys (inclosos), adaptada a les seves capacitats perquè obtinguin la formació necessària que millor s'adapti als requisits de les empreses, de manera que tot això reconduïxi a la inserció laboral d'aquestes.

L'execució de les accions formatives dutes a terme durant aquest any ha permès la capacitat del públic objectiu a través de diverses formacions especialitzades.

En el primer trimestre, es va realitzar un **curs de Soft Skills**, en el qual 10 participants van rebre formació orientada al desenvolupament de competències transversals clau per a la inserció laboral. Durant la formació es van treballar habilitats com la

comunicació efectiva, el treball en equip, la gestió del temps, la resolució de conflictes, la capacitat d'adaptació al canvi i la millora de l'autoconfiança en l'entorn professional. Aquest tipus de competències són cada vegada més valorades per les empreses, ja que faciliten la integració dels treballadors en equips de treball i milloren la seva capacitat per afrontar nous reptes professionals.

En el segon semestre, es va dur a terme un **curs de conductor de camió** (permís C + CAP), també amb la participació de 10 alumnes. Aquesta formació va combinar continguts teòrics i pràctics per preparar els participants per a l'obtenció del permís de conducció C i del Certificat d'Aptitud Professional (CAP), requisits indispensables per exercir professionalment com a conductor de transport de mercaderies. El curs es va orientar a donar resposta a la demanda existent en el sector del transport i la logística, facilitant així noves oportunitats d'ocupació als participants del programa.



Un curs de conductor de camió (permís C + CAP)

## FORMACIÓ PER EMPRENEDORS

El programa **Espanya Emprèn** és una iniciativa de la Cambra de Comerç d'Espanya en el marc del Programa FSE+ d'Educació i Formació, Ocupació i Economia Social 2021-2027. El seu objectiu principal és fomentar la creació i consolidació de noves empreses mitjançant la formació millorar les competències dels emprenedors.

Durant l'any 2025, la Cambra de Comerç de Lleida, en el marc d'aquest programa, va continuar impulsant accions formatives dirigides a emprenedors, professionals i persones interessades a iniciar un projecte empresarial, amb la finalitat de fomentar l'autoocupació, la innovació i el desenvolupament empresarial al territori.

### CURS EMPRÈN AMB ÈXIT

Durant l'any 2025 es van realitzar dues edicions del curs Emprèn amb Èxit, amb una participació total de 20 alumnes. Aquesta formació es va centrar en proporcionar als participants coneixements i eines clau per impulsar i consolidar projectes empresarials.

Les sessions van abordar aspectes essencials per al desenvolupament d'un projecte empenedor, com la identificació d'oportunitats de negoci, el desenvolupament del model de negoci, la planificació estratègica, la gestió financera, les estratègies de màrqueting i venda, així com la importància de la innovació i la creació de xarxes de contactes professionals.



Curs Emprèn amb Èxit 2ª edició.

### CURS EINES PROFESSIONALS D'INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL

També es van realitzar dues edicions del curs Eines Professionals d'Intel·ligència Artificial, amb un total de 20 participants. Les formacions es van dur a terme a la Seu d'Urgell i Vielha, amb l'objectiu d'apropar als professionals i emprenedors les principals aplicacions de la intel·ligència artificial en l'àmbit empresarial.

El curs va permetre als participants conèixer els fonaments de la intel·ligència artificial, així com les seves aplicacions pràctiques en entorns professionals, proporcionant eines digitals que faciliten la millora de processos, la innovació i l'eficiència en la gestió empresarial.



Curs Eines Professionals d'Intel·ligència Artificial a la Seu d'Urgell.



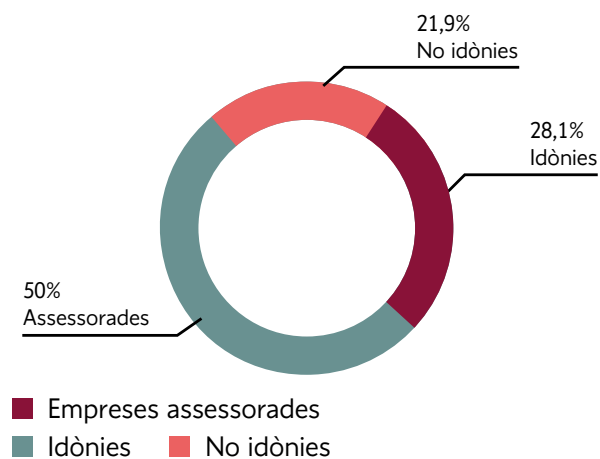
## PROGRAMA FP PYME

### INTRODUCCIÓ

La Cambra Oficial de Comerç, Indústria, Serveis i Navegació d'Espanya, en col·laboració amb la Unitat Administradora del Fons Social Europeu, va impulsar el programa "FP Pyme" amb l'objectiu d'ajudar les empreses a integrar la Formació Professional Dual dins els seus processos productius, garantint-ne la qualitat i l'eficàcia.

La FP Dual permet als alumnes adquirir experiència en un entorn real de treball, desenvolupant habilitats tècniques i professionals que afavoreixen la seva incorporació al mercat laboral. A més, facilita a les empreses la captació de talent jove, adaptant la formació a les seves necessitats específiques i assegurant un millor encaix entre oferta i demanda laboral.

### EMPRESSES ASSESSORADES 2025



### EL PAPER DE LA NOSTRA CAMBRA

La Cambra de Comerç de Lleida ha dut a terme diverses accions per promoure i consolidar la FP Dual entre les empreses del territori:

- Organització de jornades informatives per explicar els avantatges i funcionament del programa.
- Difusió dels cicles formatius en modalitat FP Dual per millorar el coneixement d'aquesta opció educativa.
- Assessorament personalitzat a empreses interessades en incorporar-se al model.
- Formalització de convenis de col·laboració entre empreses i centres formatius.
- Visites individualitzades a petites i mitjanes empreses per donar a conèixer els beneficis de la FP Dual i resoldre dubtes específics.

Els assessoraments realitzats subratllen la necessitat d'ajustar l'oferta formativa a les demandes del mercat laboral per millorar la competitivitat i la inserció laboral a Lleida.



## JORNADES

Aquest any, es varen realitzar dues jornades de sensibilització centrades en la difusió i assessorament

al teixit empresarial una més concreta del sector socio-sanitari i una altra, que engloba tots els sectors.

### JORNADA: "CONNECTANT TALENT I CURA: FP DUAL AL SECTOR SOCIO-SANITARI"

DATA: 19 de març de 2025  
 HORARI: de 9:30 a 11:30 h.  
 ASSISTENTS: 48 persones  
 LLOC: Institut Ronda



### JORNADA: NECESSITES TREBALLADORS PREPARATS? FP PIME I FEM SECTORS: VINE A DESCOBRIR EL TALENT QUE LA TEVA EMPRESA NECESSITA

DATA: 9 d'octubre de 2025  
 HORARI: de 9:30 a 11:30 h.  
 ASSISTENTS: 38 persones  
 LLOC: Cambra de Comerç de Lleida



# FP Pyme



## ALTRES ACTIVITATS

Participació al II Encuentro Estatal de Prospectores de FP Dual, celebrat a Saragossa el 26 de febrer de 2025, organitzat per la Fundació Bertelsmann en el marc de l'Alianza para la FP Dual i amb la participació



d'administracions públiques i agents educatius i empresarials. La jornada va permetre compartir experiències i reflexionar sobre els reptes de la prospecció d'empreses en la Formació Professional Dual, així com reforçar la col·laboració entre els diferents actors implicats en el desenvolupament d'aquest model formatiu.



Així mateix, es va participar durant els dies 14, 15 i 16 de juliol de 2025 en unes **jornades professionals de formació: "Tutorización del aprendizaje en la empresa"**, organitzades per Cámara de España, adreçades a tècnics de cambres territorials, amb l'objectiu de compartir bones pràctiques i enfortir el treball conjunt en els programes de Formació Professional, afavorint la coordinació i l'intercanvi d'experiències entre els diferents territoris.

El Programa FP PIME 2025 de la Cambra de Comerç de Lleida ha assolit resultats molt positius, amb una àmplia difusió dels avantatges de la Formació Professional Dual entre les empreses del territori. Durant l'any s'han establert aliances estratègiques mitjançant convenis amb centres formatius i alumnat de cicles formatius, reforçant la col·laboració entre empreses, institucions i la Cambra i consolidant una base sòlida per continuar impulsant el model.



La Cambra de Comerç de Lleida reafirma el seu compromís amb el desenvolupament econòmic i social del territori, apostant per la FP Dual com a instrument clau per afavorir la inserció laboral i millorar la competitivitat empresarial.



## JORNADES DE COMPETITIVITAT

### PRESENTACIÓ DE LA FUNDACIÓ TRIBUNAL ARBITRAL DE LLEIDA

- DATA: 28 de març de 2025
- DURADA: 1 h 30'
- ASSISTENTS: 35
- PONENTS:
- Hble. Sr. Ramon Espadaler, Conseller de Justícia de la Generalitat de Catalunya.
  - Sr. Jaume Saltó, President de la Cambra de Comerç de Lleida.
  - Sra. Antònia Martí, degana de l'Il·lustre Col·legi d'Advocacia de Lleida.
  - Sr. Julio Olano, President del Tribunal Arbitral de Lleida.



### EL SHOW DE TRUMP - REPTES I OPORTUNITATS

- DATA: 24 d'abril de 2025
- DURADA: 1 h 30'
- ASSISTENTS: 30

Anàlisi de l'impacte global de la política aranzelària de Donald Trump, especialment en sectors clau per a l'economia lleidatana, com l'oli d'oliva, que representa fins al 70% de les exportacions de la demarcació als Estats Units.

A càrrec de:

- Sr. José Miguel Maté, conseller delegat de Tressis.
- Sr. Daniel Lacalle, economista en cap de Tressis.



**COMPLEX AMB LA NORMATIVA D'IGUALTAT  
I DIVERSITAT SENSE COMPLICACIONS  
OBLIGACIONS I SANCIONS. (RD 1026/2024)**

DATA: 8 de maig de 2025  
DURADA: 1 h 30'  
ASSISTENTS: 20  
PROGRAMA:

- **Benvinguda:**  
Sr. Jaume Saltó Albareda. President de la Cambra de Comerç de Lleida.
- **Presentació:**  
Sr. Xavier Domínguez. Business Development de Trivièr Partners
- **Ponències:**
  - **Protocols contra l'assetjament i la violència LGTBIQ+.**
  - **Sancions i protecció jurídica a persones denunciants.**  
Sra. Patricia Franch. Experta en Cultura Organizativa y Estratégica de RRHH.



**X JORNADA CONCURSAL DE LLEIDA**

DATA: 4 de juliol de 2025  
DURADA: 4 h 30'  
ASSISTENTS: 54  
PROGRAMA:

- Benvinguda:**
- Sr. Carles Rusiñol, tresorer de la Cambra de Comerç de Lleida.
  - Sr. Pompili Roiger, president de la comissió d'economia, fiscalitat i legislació de la Cambra de Comerç de Lleida.
- Ponències:**
- **Pla de pagaments. Hipoteca, problemes i solucions.**  
Il·lm. Sr. Eduardo Enrech, Magistrat del Jutjat Mercantil núm. 6 de Lleida.

- **Plans de reestructuració, homologació. Cas Ecolumber.**  
Il·lm. Sr. César Suárez, Magistrat del Jutjat Mercantil núm. 6 de Barcelona.
- **L'Estatut de l'Administració Concursal. Canvis i entrada en vigor.**  
Il·lm. Sr. Carlos Nieto, Magistrat del Jutjat Mercantil núm. 16 de Madrid.
- **EPI. Exoneració del passiu insatisfet.**  
Il·lm. Sr. Ignasi Fernández Senespleda del Jutjat Mercantil núm. 10 de Barcelona.

**Taula rodona: Novetats i temes controvertits.**  
**Cloenda de l'acte:**  
Sr. Jaume Saltó, president de la Cambra de Comerç de Lleida.





**PECATS D'EMPRESA FAMILIAR**

DATA: 25 de setembre de 2025  
 DURADA: 2h 30'  
 ASSISTENTS: 18  
 PONENT: Ricard Agustin Ripoll.  
 Fundador i Director de Family  
 Business Solutions

**LA CLAU DELS 5 PILARS DE LA PRODUCTIVITAT PERSONAL**

DATA: 22 d'octubre de 2025  
 DURADA: 1h 30'  
 ASSISTENTS: 23  
 PONENT: Gustau Vera.  
 Global System

**LA SUCCESSION FAMILIAR I EMPRESARIAL.  
PERSPECTIVES I INTERESSOS DE QUINS  
TRANSMETEN EL SEU PATRIMONI**

DATA: 24 d'octubre de 2025  
 DURADA: 4 h  
 ASSISTENTS: 15  
 PROGRAMA:

- **Ponències:**
  - **Perspectiva Civil.**  
Dra. Tatiana Cucurull
  - **Perspectiva Fiscal.**  
Sra. Sílvia Niubó
  - **Perspectiva Registral.**  
Sra. Marta Gómez
- **Taula rodona:**  
**Visió de l'empresari.**  
Sr. Marc Cerón, conseller delegat d'Illser grup.
- **Presentació:**  
Sr. Xavier Domínguez. Business Development  
de Trivière Partners



### LES FORTALECES DE L'ESPANYA PLURAL

DATA: 3 de desembre de 2025

DURADA: 3 h

MOTIU:

Diàleg sobre el actius i valors que la demarcació geogràfica de Lleida aporta a la conformació de la identitat d'Espanya.

Iniciativa clau impulsada per la Cambra de Comerç d'Espanya i desenvolupada a través de la seva xarxa de 83 Cambres territorials a les 17 comunitats autònomes i a Ceuta i Melilla.



#### PARTICIPANTS:

- Josep Ramon González, president d'Amics de la Seu Vella
- Antoni Gelonch, advocat, mecenes i divulgador cultural
- Juli Alegre, director del Patronat de Turisme de la Diputació
- Montse Guardiola, representant de la Federació d'Hostaleria
- Ramon Morell, economista
- Jaume Saltó, president de la Cambra de Comerç de Lleida i empresari
- Josep M. Gardeñes, president de la COELL i empresari
- Ramon Farré, exdelegat territorial del Govern de la Generalitat, i formador i educador
- Josep Maria Forné, pedagog i polític
- Gabriel Anzaldi, d'Eurecat
- Jackson Quiñonez, regidor d'Esports de l'Ajuntament de Lleida
- Albert Aliaga, president del Bàsquet Hiopos Lleida i empresari
- Núria Cervós, empresària en infraestructures

### PENSAR DIFERENT JA NO ÉS UNA OPCIÓ. ÉS L'ÚNICA ESTRATEGIA

DATES: Dimecres 10 de desembre de 2025, de 17.00 h. a 18.00 h.  
Dijous, 11 de desembre de 2025, de 17.00 h. a 18.00 h.

DURADA: 6 h

ASSISTENTS: 37 persones

PONENT: Gustau Vera.  
Global System



# INTERNACIONALITZACIÓ

## SERVEIS PER A L'EXPORTADOR

La internacionalització de les empreses de Lleida és un dels objectius prioritaris de la nostra institució. En aquest sentit, des de la Cambra de Comerç oferim una àmplia gamma d'instruments destinats a potenciar l'expansió internacional de les empreses lleidatanes. A través d'activitats i programes específics, proporcionem recursos i eines que faciliten l'accés a xarxes de contactes globals i milloren la competitivitat en mercats internacionals.

Per aquesta finalitat, posem a disposició de les empreses exportadores serveis personalitzats que es focalitzen principalment en dues àrees estratègiques:

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

### 1. SERVEIS DE PROSPECCIÓ DE MERCATS:

En aquesta mateixa línia de treball, oferim a les empreses tres tipus de serveis diferents que els permeten identificar els mercats més adequats i actuar-hi de manera més eficient.

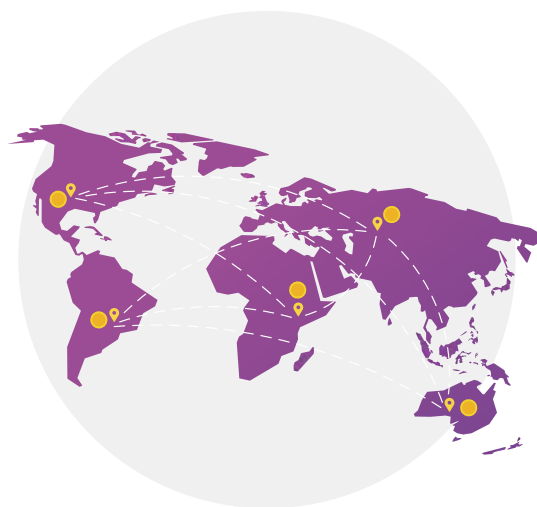
#### IDENTIFICACIÓ DE CONTACTES INTERNACIONALS:

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 2025, hi va haver diverses empreses que ens varen sol·licitar aquets servei de bases de dades internacionals.

#### AGendes PERSONALITZADES DE PROSPECCIÓ DE MERCATS:

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



### 2. ALTRES SERVEIS DE SUPORT A L'EXPORTADOR

Són serveis que tenen com a objectiu principal facilitar a les empreses determinades tasques de caràcter burocràtic o que requereixen una inversió important de temps.

#### RECOBRAMENT INTERNACIONAL D'IMPAGATS:

El servei de "Recobriment 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 recobriment 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.

#### ENTERPRISE EUROPE NETWORK:

Des de principis de l'any 2015 formem part de l'Enterprise Europe Network (EEN), la xarxa de suport a la internacionalització de les pimes impulsada per la Comissió Europea. Aquesta xarxa disposa d'oficines arreu d'Europa i també en altres regions del món, i té com a objectiu ajudar les empreses a expandir-se internacionalment.

Mitjançant aquesta plataforma, les empreses poden accedir a una àmplia base de dades internacional d'ofertes i demandes de cooperació empresarial, que facilita la identificació i la cerca



de possibles socis comercials o tecnològics a diferents països. A més, la xarxa també permet resoldre consultes relacionades amb el comerç internacional i oferir orientació en processos d'internacionalització.

A través de la Cambra de Comerç i en el marc de l'EEN, s'ofereixen diversos serveis adreçats a empreses exportadores, entre els quals destaquen:

- Cerca de socis internacionals. Identificació de possibles socis comercials o tecnològics dins la Unió Europea i altres països membres de la xarxa.
- Assessorament i resolució de consultes. Suport en la gestió d'operacions i accions comercials internacionals.
- Informació sobre normativa i actualitat europea. Difusió de notícies, legislació i projectes de cooperació empresarial internacional.
- Suport a projectes d'internacionalització, innovació i R+D. Acompanyament en la cerca de socis mitjançant ofertes i demandes comercials o tecnològiques a tots els països membres de la xarxa.
- Organització i difusió d'esdeveniments internacionals. Missions empresarials i brokerage events que faciliten el contacte entre empreses interessades en col·laboracions internacionals. Alguns exemples rellevants són el Mobile World Congress, el Smart City Expo World Congress, Alimentaria i la MEDICA Trade Fair.
- Jornades i seminaris locals i internacionals. Activitats formatives i informatives sobre temes d'interès per al teixit empresarial.



Gràcies a aquesta participació en la EEN, la Cambra de Comerç contribueix de manera activa a impulsar la internacionalització de les empreses, facilitant l'accés a mercats globals i fomentant projectes de cooperació, innovació i recerca.

#### RESOLUCIÓ DE CONSULTES INTERNACIONALS:

Em donat resposta a dubtes que les empreses tenen a l'hora d'exportar amb un total de 64 consultes resoltes per part de l'equip d'internacionalització de la Cambra.

## PROGRAMES DE SUPORT A LA INTERNACIONALITZACIÓ

Durant l'any 2025, el Departament de Comerç Internacional ha continuat posant a disposició de les empreses amb vocació exportadora diversos serveis orientats a impulsar la seva internacionalització. En aquest sentit, s'ha apostat especialment per dos programes concrets.

Aquests programes permeten a les empreses analitzar la seva situació actual i, posteriorment, orientar la seva estratègia cap a nous mercats, identificant oportunitats de negoci amb el suport d'un assessor especialitzat 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 econòmic-financer
- Anàlisi de màrqueting digital

Durant el 2025 s'han beneficiat d'aquest programa d'internacionalització 4 empreses.

Amb la **Diagnosi d'Internacionalització** oferim a les empreses:

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

Hem realitzat la diagnosi a 5 empreses aquest 2025.

## TRAMITACIONS I CERTIFICACIONS

La Cambra de Comerç de Lleida facilita les operacions exteriors de les empreses Lleidatanes mitjançant el suport administratiu i la gestió integral de documents de comerç internacional us ofereix els següents serveis:

### LEGALITZACIÓ DE CERTIFICAT D'ORIGEN

Són documents comercials que valida la procedència legal d'una càrrega. La seva funció principal és determinar el tractament aranzelari en destí; és a dir, és la prova necessària perquè l'importador pugui beneficiar-se de bonificacions fiscals o per complir amb les normatives de control d'importacions.

### LEGALITZACIONS

La Cambra s'encarrega de la validació oficial de factures, llistes de contingut (Packing List) i tota la documentació mercantil indispensable per a les operacions de comerç exterior.

### TRAMITACIÓ ONLINE DE CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS

La digitalització guanya terreny a la Cambra de Lleida: durant el 2025, el 30% de les legalitzacions es va gestionar per internet. El servei es va consolidant entre les empreses que valoren la rapidesa i l'estalvi en desplaçaments.

### CERTIFICATS DE LLIURE VENDA

Aquest certificat acredita que determinats productes són de lliure venda en el mercat espanyol i de conformitat amb les disposicions vigents.

### CERTIFICATS DEL CENS

Els certificats de pertinença al cens, determinen que una empresa figura inscrita en el cens oficial d'empreses de la Cambra de Comerç de Lleida.

### CERTIFICAT DE MIDA EMPRESARIAL

És un document oficial que acredita la dimensió d'una empresa segons els criteris establerts per la Unió Europea. Poden ser micro, petita, mitjana i gran empresa.

### TRAMITACIONS DE DOCUMENTS EN AMBAIXADES, CONSOLATS I POSTIL·LES NOTARIALS

Ens encarreguem de tota la burocràcia documental necessària per a les teves vendes exteriors. Intermediem amb ambaixades, ministeris i col·legis notariais per agilitzar les teves gestions. Durant l'últim any, més d'una vintena d'empreses ja han confiat en nosaltres amb resultats molt positius. Durant l'any 2025 es van realitzar més de 130 tramitacions.

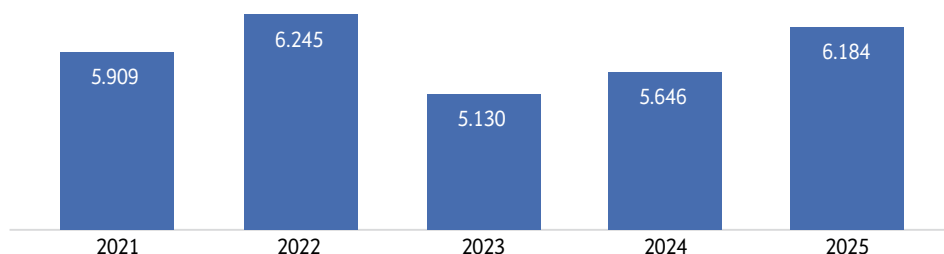
### QUADERN ATA

El Quadern ATA és un document duaner internacional que permet l'exportació e importació temporal de bens en els més de 70 països que formen part de la cadena ATA.

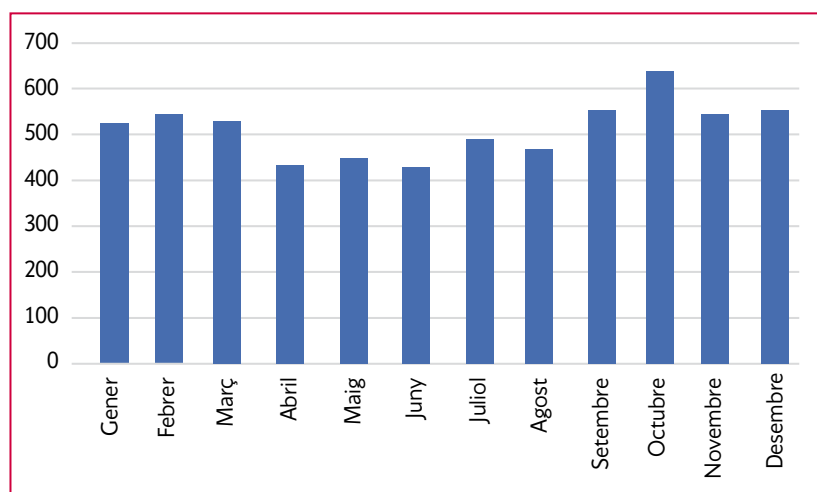


## CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS DE DOCUMENTS 2025

### CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS 2021-2025



### RESUM MENSUAL DE CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS, ANY 2025

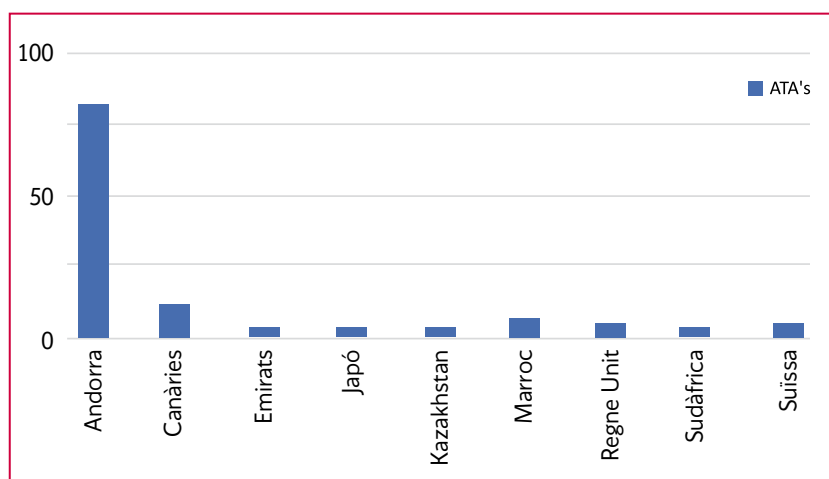


| MES      | Legalitzacions |
|----------|----------------|
| GENER    | 517            |
| FEBRER   | 542            |
| MARÇ     | 521            |
| ABRIL    | 432            |
| MAIG     | 454            |
| JUNY     | 421            |
| JULIOL   | 492            |
| AGOST    | 479            |
| SETEMBRE | 562            |
| OCTUBRE  | 641            |
| NOVEMBRE | 559            |
| DESEMBRE | 564            |

## QUADERNS ATA 2025

### RESUM QUADERNS ATA PER PAÏSOS, ANY 2025

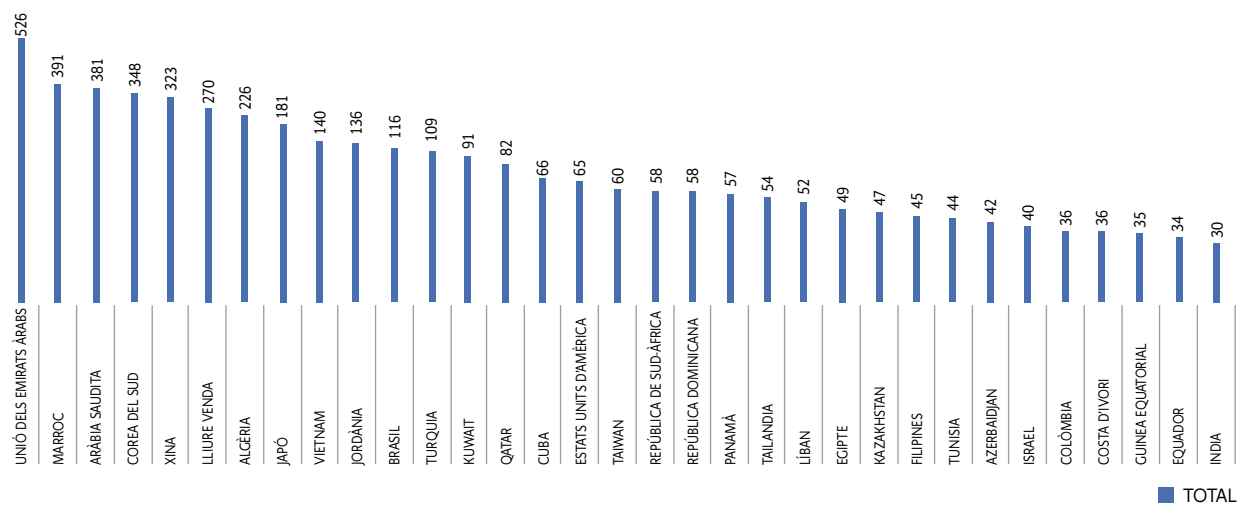
| PAIS       | ATA's |
|------------|-------|
| ANDORRA    | 79    |
| CANÀRIES   | 9     |
| EMIRATS    | 1     |
| JAPÓ       | 1     |
| KAZAKHSTAN | 1     |
| MARROC     | 5     |
| REGNE UNIT | 2     |
| SUDÀFRICA  | 1     |
| SUÏSSA     | 2     |





CERTIFICATS D'ORIGEN PER PAÏSOS 2025

NÚM. CERTIFICATS PER PAÏSOS



|                         |     |                         |    |
|-------------------------|-----|-------------------------|----|
| UNIÓ DELS EMIRATS ÀRABS | 526 | REPÚBLICA DE SUD-ÀFRICA | 58 |
| MARROC                  | 391 | REPÚBLICA DOMINICANA    | 58 |
| ARÀBIA SAUDITA          | 381 | PANAMÀ                  | 57 |
| COREA DEL SUD           | 348 | TAILÀNDIA               | 54 |
| XINA                    | 323 | LÍBAN                   | 52 |
| LLIURE VENDA            | 270 | EGIPTE                  | 49 |
| ALGÈRIA                 | 226 | KAZAKHSTAN              | 47 |
| JAPÓ                    | 181 | FILIPINES               | 45 |
| VIETNAM                 | 140 | TUNISIA                 | 44 |
| JORDÀNIA                | 136 | AZERBAIDJAN             | 42 |
| BRASIL                  | 116 | ISRAEL                  | 40 |
| TURQUIA                 | 109 | COLÒMBIA                | 36 |
| KUWAIT                  | 91  | COSTA D'IVORI           | 36 |
| QATAR                   | 82  | GUINEA EQUATORIAL       | 35 |
| CUBA                    | 66  | EQUADOR                 | 34 |
| ESTATS UNITS D'AMÈRICA  | 65  | INDIA                   | 30 |
| TAIWAN                  | 60  |                         |    |

TRÀMITS DE DOCUMENTS PER A L'EXPORTACIÓ

NÚM. TRÀMITS

|                |    |           |   |                 |   |
|----------------|----|-----------|---|-----------------|---|
| ALGÈRIA        | 2  | HONDURES  | 3 | OMAN            | 6 |
| ARÀBIA SAUDITA | 8  | IEMEN     | 1 | PANAMÀ          | 8 |
| ARGENTINA      | 2  | INDIA     | 3 | PAQUISTAN       | 1 |
| BANGLADESH     | 1  | INDONESIA | 1 | PARAGUAI        | 3 |
| COSTA RICA     | 6  | IRAN      | 3 | PERU            | 3 |
| COLÒMBIA       | 11 | IRAQ      | 3 | REP. DOMINICANA | 9 |
| COREA DEL SUR  | 2  | JORDANIA  | 5 | RUSSIA          | 1 |
| EGIPTE         | 10 | KUWAIT    | 3 | SÍRIA           | 1 |
| EL SALVADOR    | 9  | LÍBAN     | 4 | TURQUIA         | 4 |
| EQUADOR        | 3  | MÈXIC     | 2 | URUGUAI         | 3 |
| FILIPINES      | 1  | NEPAL     | 1 | XINA            | 1 |
| GUATEMALA      | 12 | NICARAGUA | 3 |                 |   |

## MISSIONS COMERCIALS

### MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE COLÒMBIA, PERÚ I EQUADOR

#### XXII International Wine Business Meetings

**DATA DE REALITZACIÓ:** del 20 al 23 de gener de 2025

La Cambra de Comerç de Lleida va dissenyar un programa de jornades, reunions de negocis online amb importadors d'aquests països.

#### JUSTIFICACIÓ DEL MERCAT:

Colòmbia és un país de 52 milions d'habitants amb un mercat del vi de al voltant de 350 milions d'euros i amb una tendència a l'alça. Des de després de la pandèmia s'observa un creixement del consum, principalment a causa de l'augment del consum d'ampolles més premium per part de la població amb més poder adquisitiu, així com també per l'increment del consum de vins de bona qualitat per part de la població amb un poder adquisitiu inferior. En l'actualitat el mercat està dominat pels vins xilens (suposen el 44% de les importacions totals), per davant dels vins argentins (21%) i els vins espanyols (17%). No obstant això, els vins espanyols tenen un preu unitari força més elevat que els vins xilens i argentins i la taxa de creixement més elevada en els últims cinc anys.

Per la seva banda, Perú és un país amb una població de més de 33,4 milions de persones on els darrers anys s'ha experimentat un desenvolupament econòmic important que ha permès el desenvolupament d'una incipient classe mitjana especialment a les zones urbanes del país. Gràcies a això el consum de

vi ha passat per un cert procés de democratització mitjançant el qual s'ha convertit amb un producte demandat pel 40% de la població respecte el 9% de fa aproximadament 15 anys. En aquest sentit, les importacions han augmentat a un ritme del 5% anual des de l'any 2020. De manera similar que al mercat colombià, a Perú el mercat està dominat pels vins argentins i xilens (amb un 40% i 24% de quota de mercat respectivament). Per la seva part, els vins espanyols tenen una quota de mercat del 20%, i el seu preu unitari és més alt que el dels seus competidors directes.

Per últim, Equador ha estat històricament un mercat dominat per vins importats dels dos principals productors de la regió llatinoamericana com són Xile i Argentina. L'elevat preu a causa dels alts aranzels al vi, reduïa el consum a certs grups socials de més capacitat econòmica però en els darrers anys, aquesta tendència s'està revertint gràcies a la reducció aranzelària i a l'augment del poder adquisitiu dels equatorians, pel que el consum de vi s'està estenent entre els equatorians.

El valor de les importacions de vi al país ha crescut considerablement en els darrers anys, i actualment voreja els 30 milions d'USD.

Segons l'Observatori Espanyol del Mercat del Vi – OEMV – Llatinoamèrica va representar més de la meitat del creixement del valor del vi espanyol al comerç mundial durant 2022. Per tant, davant d'un panorama prometedore en aquesta zona, considerem aquests mercats un bon objectiu per aquesta missió comercial inversa.



Autoritats i Importadors de Colòmbia, Perú i Equador.

## PROGRAMA D'ACTIVITATS

**Dilluns, 20 de gener**

- 18:00 h. **Reunió tècnica** amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i revisió del programa).
- 19:30 h. **Acte de benvinguda** al XXII International Wine Business Meetings. **Parador de Lleida – Convent del Roser.**
- 19:45 h. **Presentació:** “El sector vitícola català”.
- 20:15 h. **Còctel de benvinguda.**

**Dimarts, 21 de gener**

- 08:45 h. **Inici de les reunions** entre els representants dels cellers i els importadors.  
**Palau de Congressos La Llotja de Lleida.**
- 10:15 h. **Coffee break.**
- 10:45 h. **Continuació de les reunions.**
- 12:15 h. **Break.**
- 12:30 h. **Continuació de les reunions.**
- 14:00 h. **Finalització de les reunions i dinar - networking.**
- 15:30 h. **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

**Dimecres, 22 de gener**

- 08:45 h. **Inici de les reunions** entre els representants dels cellers i els importadors.  
**Palau de Congressos La Llotja de Lleida.**
- 10:15 h. **Coffee break.**
- 10:45 h. **Continuació de les reunions.**
- 12:15 h. **Break.**
- 12:30 h. **Continuació de les reunions.**
- 14:00 h. **Finalització de les reunions i dinar - networking.**
- 15:30 h. **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

**Dijous, 23 de gener**

- Tot el dia: **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

**Divendres, 24 de gener**

- Tot el dia: **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.



Entrevistes entre importadors i exportadors.



## EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

| Celler                           | Denominació d'Origen                                                         |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| COSTERS DEL SIÓ                  | Costers del Segre                                                            |
| MAS DOIX                         | Priorat                                                                      |
| VALENCISO                        | Rioja                                                                        |
| LIBRE & SALVAJE                  | Cariñena                                                                     |
| EDETÀRIA                         | Terra Alta                                                                   |
| CELLERS MOST DORÉ, SL            | Penedès i Cava                                                               |
| CELLERS DOMENYS (DOMENIO)        | Penedès i Cava                                                               |
| MARCO ABELLA                     | Priorat                                                                      |
| BODEGAS ESTEBAN MARTÍN           | Cariñena                                                                     |
| CASTELL DEL REMEI                | Costers del Segre / Conca de Barberà                                         |
| PERINET WINERY                   | Priorat / Montsant                                                           |
| RECAREDO                         | Corpinnat                                                                    |
| CELLER LAGRAVERA                 | Costers del Segre                                                            |
| ROQUETA ORIGEN                   | Pla de Bages, Catalunya                                                      |
| SHUKHRAT KHAKIMOV & VITICULTORES | Almansa, Castilla, Navarra, Cava                                             |
| CELLERS UNIÓ                     | Priorat, Montsant, Terra Alta, Tarragona, Catalunya                          |
| ALTAVINS VITICULTORS             | Terra Alta                                                                   |
| COAST TO COAST WINES             | Terra Alta / Penedès / Catalunya / Cava / Priorat / Conca de Barberà / Rioja |
| JOSEP FORASTER                   | Conca de Barberà                                                             |
| SANTIAGO ROMA                    | Rías Baixas                                                                  |
| CAVAS BOLET                      | Cava                                                                         |

## EMPRESSES IMPORTADORES PARTICIPANTS:

**Colòmbia:**

- JR RUEDA Y CIA, SA**  
(Importador – distribuïdor – detallista)  
[www.buenvivir.com.co](http://www.buenvivir.com.co)
- YADICH PERU SAS - GRUPO NAZCA**  
(Importador – distribuïdor – detallista)  
<https://tannic.com.co>
- GASTRONOMIA INTERNACIONAL, SAS**  
(Importador – distribuïdor – detallista)  
[www.mercadodevinos.com](http://www.mercadodevinos.com)
- CASA IBAÑEZ COLOMBIA**  
(Importador – distribuïdor – retailer)  
[www.casaibanez.com](http://www.casaibanez.com)
- DLK IMPORTACIONES SAS**  
(Importador – distribuïdor)  
<https://dlkimportaciones.com>

**Ecuador:**

- ROMANLIQUORS CIA LTDA**  
(Importador – distribuïdor – retailer)  
[www.romanliquors.com.ec](http://www.romanliquors.com.ec)

**Perú:**

- TTG - THE GLOBAL GROUP**  
(Importador – distribuïdor)  
[www.elclubdecata.com](http://www.elclubdecata.com)
- TERROIR FINE WINES SAC**  
(Importador – distribuïdor – detallista)
- SOMM NEGOCIANT**  
(Importador – distribuïdor)

## MISSIÓ COMERCIAL INVERSA DE KAZAKHSTAN, UZBEKISTAN, KENYA I GHANA

### XXIII International Wine Business Meetings

**DATA DE REALITZACIÓ:** 7 i 8 d'octubre de 2025

La Cambra de Comerç de Lleida va dissenyar un programa de jornades, reunions de negocis online amb importadors d'aquests països.

#### JUSTIFICACIÓ DEL MERCAT:

Kazakhstan és el mercat líder en el consum de vi a la regió de l'Àsia Central. Tot i tractar-se d'un país amb un 70% de població musulmana es consumeixen al voltant de 800 milions de litres de begudes alcohòliques cada any. En aquest sentit, l'any 2023 el volum del mercat del vi va superar els 40 milions de litres, i s'observa que el consum per càpita està augmentant gràcies a que un 20% de la població té un poder adquisitiu elevat i a que les generacions més joves (menors de 30 anys) tenen cada cop més interès en el vi.

Pel que fa al volum de les importacions, aquestes van superar un valor de 56 milions USD l'any 2023, amb un preu per litre que està augmentant de manera sostinguda, i que l'any 2024 va ser de 4,07 USD. Els principals països proveïdors són Geòrgia (23,51% del mercat), Itàlia (21,49%), França (11,72%) i Espanya (10,68%), i pel que fa als canals de venda el 70% es ven a través del canal offtrade i un 30% a través del canal ontrade.

Per la seva banda, el volum d'importació de vi a Uzbekistan no para de créixer des de 2017. Tot i que, igual que Kazakhstan, és un país generalment musulmà que contempla un consum moderat de begudes alcohòliques, en els últims anys ha donat la benvinguda a la cultura del vi a l'estil europeu.

Al país creixen enoteques tant cadenes especialitzades com boutiques i gastropubs. Actualment el consum de vi encara és baix però es pronostica que en els propers tres anys el creixement del consum superarà el 12%.

Recentment el Govern del país ha decidit canviar la política fiscal de l'alcohol arrel de les condicions que la OMC li ha imposat per tal de permetre la seva entrada a l'organització a partir del 2026. Aquest fet suposa que els impostos seran exactament els mateixos que s'imposen a les begudes alcohòliques nacionals, reduint-se, per tant, els impostos al vi d'importació a la meitat. Això contribuirà a que segueixi augmentant el preu del vi d'importació, que s'espera que a finals del 2027 hagi augmentat un 48% respecte als nivells de l'any 2022.

Actualment el mercat està liderat pels vins italians (32% de la quota de mercat), seguit dels francesos (27%), georgians (14%), i espanyols (8%).



Autoritats i importadors de Kazakhstan, Uzbekistan, Kenya i Ghana.



Ghana és el segon importador de vins a l'Àfrica de l'Oest i el vuitè importador del continent africà en conjunt amb un volum d'importació de 11.290 tones i un valor de 21,6 milions d'USD el 2023. El valor de les seves importacions ha crescut més d'un 256% durant els darrers cinc anys, i els principals mercats proveïdors són França, Espanya (6,3 milions USD) i Sud-àfrica. El creixement de la urbanització, la classe mitjana, el turisme i l'expansió de les cadenes de distribució modernes expliquen aquest creixement en el consum.

Dit això, Ghana continua sent un mercat emergent molt sensible al preu, a causa del baix poder adquisitiu de la majoria de la població. El sistema de distribució és dual amb un mercat tradicional o informal agressiu en preu, però amb volums alts que conviu amb un sistema de distribució moderna (cadenes de supermercats, restaurants i botigues especialitzades). Recentment s'ha detectat interès en vins tranquils, vins escumosos i vi de missa, i tot i ser un país amb majoria cristiana, també en vins sense alcohol.

Finalment, la producció local de vi a Kenya és pràcticament inexistent, amb només dos cellers al país. Això ha portat a una forta dependència de les importacions, sent Sud-àfrica el principal proveïdor amb 12 milions USD, representant al voltant del 50% del mercat. Altres països com França (11%), Itàlia (8,72%) i Espanya (3,39%) comparteixen la resta del mercat.

Tot i que el consum encara és modest en comparació amb altres països africans, igual que a Ghana s'observa una tendència a l'alça impulsada per una urbanització i classe mitjana emergent i una indústria turística en expansió. En l'actualitat Kenya importa vi per un valor que supera els 20 milions USD anuals, xifra que augmenta a raó d'un 8% a l'any de la mà d'un consum creixent que s'espera que aquest 2025 torni a créixer al voltant del 9%.

Els canals de distribució més comuns inclouen supermercats i cadenes detallistes orientades a consumidors de més poder adquisitiu, com Carrefour, Chandarana i Naivas, així com botigues especialitzades en vins i plataformes en línia amb entrega directa al consumidor. Els principals consumidors de vi a Kenya són consumidors locals (que estan descobrint el producte i el seu consum encara és limitat), població expatriada (familiaritzats amb el vi i que el consumeixen de manera habitual), i la indústria turística (en creixement constant i amb una demanda cada vegada més alta per satisfer els turistes).

En resum, el mercat kenian ofereix un potencial significatiu per als productors de vi espanyols, especialment en els segments premium i d'alta qualitat, aprofitant la demanda creixent i la percepció positiva dels vins importats.



## PROGRAMA D'ACTIVITATS

**Dilluns, 6 d'octubre**

- 18:00 h. **Reunió tècnica** amb els organitzadors de l'esdeveniment (presentació de l'equip i revisió del programa).
- 19:30 h. **Acte de benvinguda** al XXIII International Wine Business Meetings. **Parador de Lleida – Convent del Roser.**
- 19:45 h. **Presentació:** “El sector vitícola català”.
- 20:15 h. **Còctel de benvinguda.**

**Dimarts, 7 d'octubre**

- 08:30 h. **Inici de les reunions** entre els representants dels cellers i els importadors. **Palau de Congressos La Llotja de Lleida.**
- 10:00 h. **Coffee break.**
- 10:30 h. **Continuació de les reunions.**
- 12:00 h. **Break.**
- 12:15 h. **Continuació de les reunions.**
- 13:45 h. **Finalització de les reunions i dinar - networking.**
- 15:30 h. **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

**Dimecres, 8 d'octubre**

- 08:30 h. **Inici de les reunions** entre els representants dels cellers i els importadors. **Palau de Congressos La Llotja de Lleida.**
- 10:00 h. **Coffee break.**
- 10:30 h. **Continuació de les reunions.**
- 12:00 h. **Break.**
- 12:15 h. **Continuació de les reunions.**
- 13:45 h. **Finalització de les reunions i dinar - networking.**
- 15:30 h. **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

**Dijous, 9 d'octubre**

- Tot el dia: **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors.

**Divendres, 10 d'octubre**

- Tot el dia: **Visites privades** a cellers participants concertades durant els B2B directament entre cellers i importadors i tornada als llocs d'origen.



Entrevistes entre importadors i exportadors.

## EMPRESSES EXPORTADORES PARTICIPANTS

| Celler                                 | Denominació d'Origen                  |
|----------------------------------------|---------------------------------------|
| COSTERS DEL SIÓ                        | Costers del Segre                     |
| RAMON REULA FAMILY WINES               | Cariñena, Calatayud, Bullas, Albariño |
| RECAREDO / CELLER CREDO                | Corpinnat, Penedés                    |
| BARDINET WINES, SAU                    | Cava, Penedés i Rioja                 |
| BODEGA IGNACIO MARIN – LIBRE & SALVAJE | Cariñena                              |
| EDETÀRIA                               | Terra Alta                            |
| CELLERS DOMENYS (DOMENIO)              | Penedés i Cava                        |
| CLOS MONTBLANC                         | Catalunya, Conca de Barberà i Cava    |
| CELLER LAGRAVERA                       | Costers del Segre                     |
| PERINET WINERY                         | Priorat i Montsant                    |
| SUMARROCA                              | Cava i Penedés                        |
| CASTELL DEL REMEI                      | Costers del Segre i Conca de Barberà  |
| CLOS PONS                              | Costers del Segre                     |
| U MES U                                | Cava i Penedés                        |
| JOSEP FORASTER & SANTIAGO ROMA)        | Conca de Barberà i Rías Baixas        |
| BODEGAS YZAGUIRRE                      | Sangria, vermuth i vi de missa        |
| BODEGAS AESSIR                         | Terra Alta, Cava i Vi de Finca        |
| CAL BESSÓ - ENCASTELL                  | Montsant i Priorat                    |
| BODEGAS CORNELIO DINASTÍA              | Rioja                                 |
| SHOTEST                                | Licors (Lleida)                       |

## EMPRESSES IMPORTADORS PARTICIPANTS:

**Kazakstán:****1. ORANGE TRADING**

(importador – distribuïdor)

<http://orangetrading.kz>**2. MONTEBIANCO LLP**

(importador – distribuïdor - detallista)

<https://monte-bianco.kz>**3. KAZAKHSTAN WINE & SPIRITS - BRUT**

(Importador – distribuïdor – retail)

[www.kws.kz](http://www.kws.kz)**2. GP GROUP – BK TRADING, BACCHUS WINE**

(Importador – distribuïdor – detallista)

<http://bktwine.co.kr> – <http://bacchuswine.kr>**Uzbekistán:****1. LLC SAN VITO DRINKS**

(importador – distribuïdor – retailer)

<http://sanvito-drinks.com>**2. OOO SAPHIR DISTRIBUTION CO**

(Importador – distribuïdor – retailer)

[www.saphirgroup.uz](http://www.saphirgroup.uz)**3. LEGION CO**

(Importador – distribuïdor – retailer)

<https://legionco.uz>**Kenya:****1. SLATER AND WHITTAKER**

(Importador – distribuïdor)

[www.swkenya.com](http://www.swkenya.com)**2. WOW BEVERAGES, LTD**

(Importador – distribuïdor – retailer)

[www.wowbeverages.co.ke](http://www.wowbeverages.co.ke)**3. DOMAINE KENYA LTD**

(Importador – distribuïdor – retailer)

[www.domainekenya.co.ke](http://www.domainekenya.co.ke)**Ghana:****1. T.T. BROTHERS LIMITED**

(Importador – distribuïdor)

**2. INTERBRANDS GHANA LIMITED**

(Importador – distribuïdor – retailer)

<https://interbrandsghltd.com/>**3. XO TRADING LTD**

(Importador – distribuïdor – retailer)





## JORNADES INFORMATIVES COMERÇ INTERNACIONAL

Una de les prioritats de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és la formació empresarial. Com no podia ser una excepció des del departament de Comerç Internacional vàrem

organitzar dos jornades en format webinar amb l'objectiu de contribuir a la millora continua dels departaments d'internacionalització de les empreses de Lleida.

### JORNADA

#### ENFORTINT PONTS COMERCIALS. RESULTATS I PERSPECTIVES DESPRÉS DE LES NEGOCIACIONS AMB MERCOSUR, MÈXIC I XILE

La sessió informativa, que es va celebrar el 9 d'abril i va comptar amb 42 assistents, va tenir com a finalitat presentar els resultats i les oportunitats derivades dels acords comercials signats entre la Unió Europea i els països del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguai i Paraguai), així com amb Mèxic i Xile.

La jornada va combinar la perspectiva institucional, a través de la Secretaria d'Estat de Comerç, amb l'experiència del sector privat, que va compartir les seves vivències i opinions sobre aquests mercats, permetent identificar oportunitats concretes de negoci i establir connexions estratègiques.

#### PROGRAMA D'ACTIVITATS

- 16:45 h. Recepció dels assistents.
- 17:00 h. **Benvinguda i presentació**  
Jaume Saltó, President de la Cambra de Lleida.
- 17:10 h. **Enfortint Ponts Comercials: Resultats i perspectives després de les negociacions amb Mercosur, Mèxic i Xile**  
J. Conthe Yoldi, Director general de Política Comercial de la Secretaria d'Estat de Comerç.
- 17:40 h. **Experiència i perspectives per el sector privat.**  
E. Pons, CEO de Grup Pons.  
T. Rubiato, director d'assumptes públics del grup Vall Companys.
- 18:00 h. **Precs i Preguntes**
- 18:10 h. **Clausura, cafè i networking**



## GO TALENT INTERNACIONAL

Les Cambres de Comerç de Catalunya, el Consell de Cambres i ACCIO van organitzar la **quarta edició del Go Talent Internacional**, un programa de formació en comerç internacional impartit en modalitat online i obert a totes les empreses amb activitat internacional a Catalunya.

### OBJECTIUS

- Incrementar el coneixement i l'experiència de totes les persones que estan vinculades a les vendes internacionals i al comerç internacional.
- Incorporar experiències i coneixements que realment impacten en l'estratègia i la gestió dels departaments d'internacional.
- Incrementar la visió transversal del departament, començant per la investigació i elecció dels mercats més adients, passant per l'operativa internacional necessària per fer aquestes vendes i acabant amb l'organització del departament, tant en l'àmbit de gestió com pel que fa a promoció comercial.
- Incrementar les habilitats directives en la negociació internacional.

### DIRIGIT A:

- Professionals d'empreses vinculats a les vendes internacionals.
- Tots aquells professionals de departaments que donen suport o estan relacionats en les vendes internacionals.
- Persones que estan cursant o en acabat de cursar estudis en comerç internacional (graus, màsters i formació professional que vulguin adquirir més coneixements i experiència).



### METODOLOGIA

El programa té una durada de cinc mesos i està estructurat en 5 mòduls: quatre mòduls centrats en l'adquisició de coneixements i un mòdul dedicat a l'elaboració i execució d'un pla de promoció internacional.

Cada setmana es treballa un tema específic, que es complementa amb un seminari web on es proporcionen aportacions de valor pràctic. Prèviament a cada sessió, els alumnes disposen de material didàctic al campus virtual, que poden consultar abans i després de la sessió per reforçar els coneixements.

El programa inclou casos pràctics reals i fomenta la participació mitjançant debats als fòrums, els quals són resolts i aprofundits durant els seminaris web amb els professors.

### PROGRAMA

- Mòdul 1:  
Navegar el nou context internacional
- Mòdul 2:  
Triar mercats amb cap i dades
- Mòdul 3:  
Com entrar i vendre en mercats exigents
- Mòdul 4:  
Operativa comercial per créixer i consolidar
- Mòdul 5:  
Aterrar la teva estratègia:  
Pla d'Internacionalització Final

## BEYOND CATALONIA, LA RESPOSTA AL NOU ESCENARI GLOBAL

El Departament de Comerç Internacional de la Cambra de Comerç de Lleida va assistir, l'11 de novembre, a la jornada **"Beyond Catalonia, la resposta al nou escenari global"**, organitzada per ACCIÓ. Beyond Catalonia és la trobada anual de referència organitzada per ACCIÓ per a empreses catalanes amb vocació internacional, i té com a objectiu analitzar els principals reptes i oportunitats del context internacional actual.



De la mà del Consell de Cambres de Catalunya, la Cambra de Comerç de Lleida va compartir espai amb altres cambres catalanes en una sessió dedicada a la internacionalització empresarial i a l'intercanvi d'experiències i bones pràctiques entre territoris.

En aquest marc, es va posar en valor l'impacte de les missions inverses de compradors en el sector del vi a Lleida, International Wine Business Meetings, destacant-se com una eina eficaç per afavorir el

contacte directe entre empreses exportadores i importadors internacionals. Així mateix, es van identificar diversos elements clau per assegurar l'èxit i la continuïtat d'aquestes iniciatives, com ara una planificació i organització rigoroses de les missions, comptar amb col·laboradors estratègics al mercat de destí, i dur a terme una acurada selecció tant dels importadors participants com de les empreses exportadores implicades.



Sessió dedicada a la internacionalització empresarial.



# 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 i petita empresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores. Aquesta àrea, dóna servei i assessorament als nous empreners/es, ajudant-los a donar els primers passos per iniciar el seu projecte de negoci.

El Servei de Creació d'Empreses consisteix en un seguit de visites de l'emprenedor, concertades prèviament amb un tècnic de la Cambra, qui l'assessorarà en l'acompliment i 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.

Els tècnics de la Cambra assessoren l'emprenedor/a en tot el procés de creació de l'empresa, incloent:

- Disseny del producte o servei.
- Estudi de mercat i anàlisi de la competència.
- Definició del públic objectiu.
- Identificació de recursos clau per al projecte.
- Elecció de la forma jurídica més adient.
- Elaboració del Pla Econòmic i Financer.
- Cerca i informació sobre ajuts i finançament disponibles.
- I altres aspectes essencials per garantir la viabilitat del negoci.



Pla empresa. Signat: theboxmarketing.com

A més, la Cambra proporciona informació detallada sobre:

- Tràmits administratius per constituir una empresa.
- Opcions de formes jurídiques.
- Obligacions fiscals.
- Anàlisi de viabilitat econòmica.
- Programes d'ajuts i subvencions.
- Contactes amb proveïdors i potencials clients.
- Accés a línies de finançament.

L'assessorament que s'ofereix és totalment adaptat a les necessitats de cada emprenedor/a, sense límit d'hores, garantint un seguiment complet i de confiança durant tot el procés. El tracte és sempre individualitzat i confidencial, creant un espai segur perquè la persona emprenedora pugui compartir i treballar el seu projecte amb total confiança.

## OBJECTIUS

Un dels objectius principals d'aquest servei és facilitar l'accés a finançament en condicions preferents per aquelles persones emprenedores que obtinguin el Certificat de Viabilitat. Per fer-ho possible, la Cambra col·labora amb diferents entitats i organismes:

- Conveni amb Caixabank.
- Institut Català de Finances (ICF).
- Institut de Crèdit Oficial (ICO).
- ENISA.
- Fons de Capital Risc.

## RESUM ACCIONS CREACIÓ D'EMPRESSES 2025

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| ASSESSORAMENTS              | 44 |
| PLANS D'EMPRESA FINALITZATS | 21 |
| EMPRESSES CREADES           | 15 |

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

- Fomentar la creació i consolidació de projectes empresarials viables a les comarques de Lleida.
- Incrementar el teixit empresarial a les Terres de Lleida.
- Millorar la qualitat i solidesa dels nous projectes empresarials.
- Afavorir la creació d'ocupació dins l'àmbit d'actuació de la Cambra.
- Impulsar la formació i capacitació empresarial de les persones emprenedores.
- Promoure l'esperit emprenedor i l'autoocupació.
- Donar suport a la consolidació de les empreses de recent creació.

Durant l'any **2025** s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 44 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i aquestes **han creat 15 empreses**, fent realitat el seu projecte d'emprenedoria.

## SECTORS

**Les activitats econòmiques** iniciades pels emprenedors mostren una diversitat de sectors, amb una presència destacada del sector serveis i de les activitats vinculades a la tecnologia, el comerç i els serveis professionals.

**Serveis tecnològics i digitals:** Es detecta una presència significativa d'activitats relacionades amb les tecnologies de la informació i la comunicació, incloent la programació informàtica, la consultoria informàtica i les telecomunicacions. Aquest tipus d'activitats reflecteixen la importància creixent de la digitalització i dels serveis tecnològics dins del teixit emprenedor.

**Comerç:** El comerç és també un sector rellevant dins de les iniciatives emprenedores, incloent activitats d'intermediació comercial majorista no especialitzada, comerç al detall de productes de cosmètica i higiene, i comerç per correspondència o Internet. Aquestes activitats mostren una orientació cap a models comercials diversificats i també cap al comerç electrònic.

**Construcció i serveis tècnics d'instal·lacions:**

S'observa la presència d'activitats relacionades amb instal·lacions tècniques d'edificis, com la fontaneria i la instal·lació de sistemes de calefacció i aire condicionat. Aquest tipus d'activitats formen part del sector de la construcció i dels serveis tècnics especialitzats.

**Transport i logística:** Algunes iniciatives emprenedores es vinculen amb el transport de mercaderies per carretera i amb activitats postals i de missatgeria, indicant la presència del sector logístic dins del conjunt d'activitats empresarials.

**Sector immobiliari:** També s'identifiquen activitats relacionades amb la promoció immobiliària i amb el lloguer de béns immobiliaris per compte propi, reflectint la participació del sector immobiliari dins del teixit empresarial.

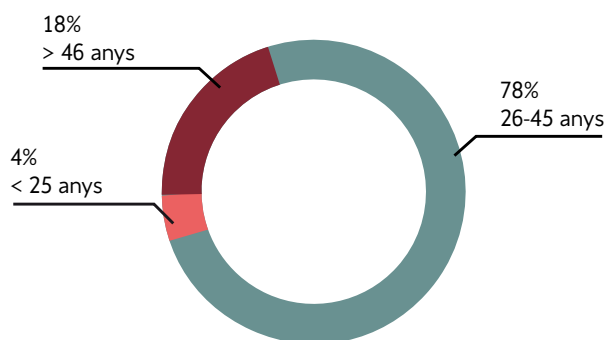
**Indústria manufacturera i agroalimentària:** En menor mesura, també apareixen activitats industrials, com la fabricació d'oli d'oliva i la fabricació

d'alfombres i moquetes, que mostren la presència puntual d'activitats manufactureres dins de l'emprenedoria.

**Serveis personals i sanitaris:** Finalment, també es detecta la presència d'activitats vinculades als serveis personals i de salut, com les activitats de fisioteràpia.

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

A continuació analitzem el **perfil de l'emprenedor:**

**EDAT**

**Menors de 25 anys:** Representen el grup més petit d'emprenedors. Aquesta fracció de la població pot indicar joves emprenedors que estan iniciant la seva carrera professional i tenen la motivació d'emprendre nous projectes empresarials a una edat primerenca.

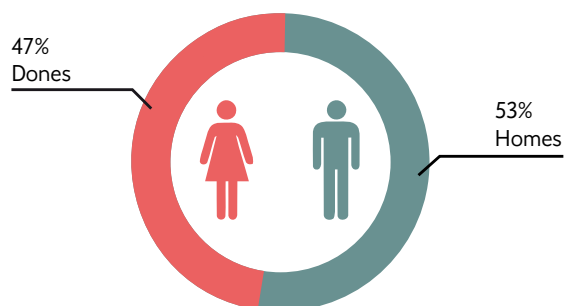
**De 26 a 45 anys:** Aquest grup constitueix una majoria significativa dels emprenedors i es pot considerar com el nucli de la població emprenedora. Aquesta edat està generalment associada amb individus que tenen una certa experiència professional i estabilitat, a més de la capacitat per prendre riscos en nous empreses o iniciar el seu propi negoci.

**Majors de 46 anys:** Els emprenedors que pertanyen a aquest grup d'edat aporten una vasta experiència i recursos acumulats al llarg dels anys. La seva participació en l'emprenedoria pot estar motivada per l'interès d'iniciar una nova fase professional o diversificar els seus interessos empresarials.

Amb una edat mitjana de 39 anys, es pot deduir que els emprenedors tenen una experiència professional considerable i probablement una bona base de recursos i coneixements per fundar i gestionar una empresa. Aquesta edat mitjana també reflecteix una tendència cap a la maduresa professional, essencial per navegar els desafiaments de l'emprenedoria.

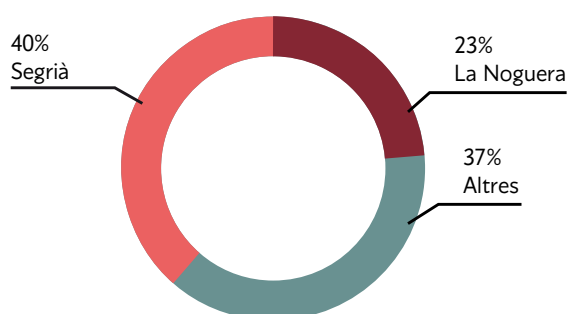


## SEXE



Pel que fa al gènere dels emprenedors, el percentatge d'homes que han utilitzat el servei durant aquest període és lleugerament superior al de dones, tot i que la diferència no és gaire significativa.

## PROCEDÈNCIA



Tenint en compte la procedència, destaca la comarca de Segrià com la principal font d'emprenedors, seguida per Noguera i Urgell. Les altres comarques, com Garrigues i Vall d'Aran, tenen una representació més petita.

## EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS

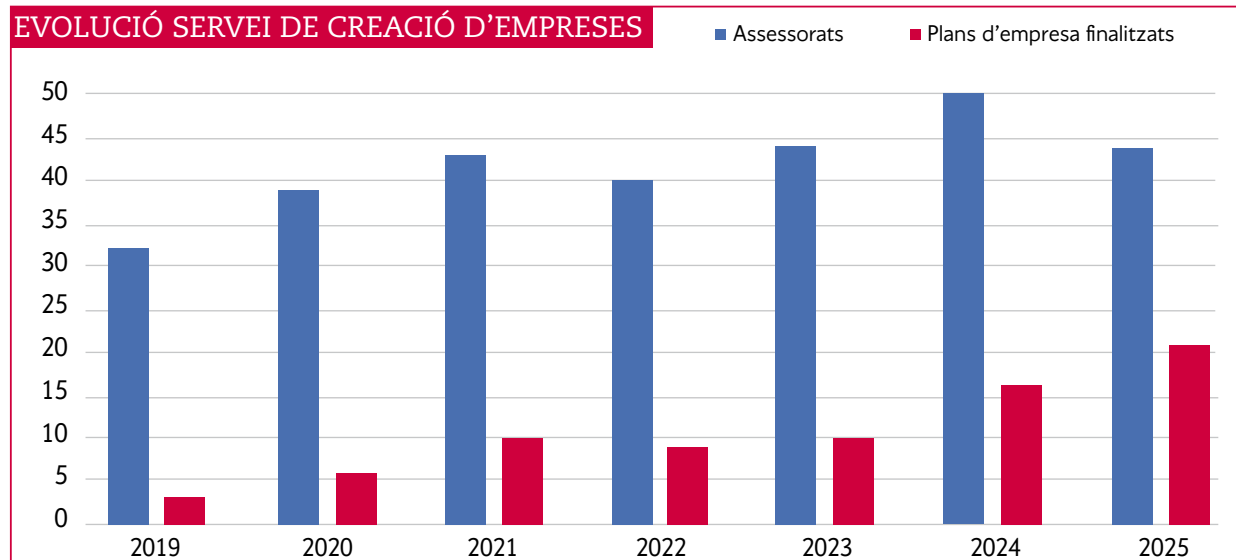
En el següent gràfic es mostra l'evolució de les persones assessorades i de les persones que han finalitzat el seu pla d'empresa, durant els darrers anys.

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

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

En l'any 2025 hem tingut 43 consultes en l'àmbit de la Creació d'Empreses, i el nombre de plans d'empresa finalitzats ha estat 16, 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.

## 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. Actualment podem tramitar la constitució de les Societats Limitades (SL) i dels empresaris individuals, autònoms. 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 aquests tràmits.

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 d'Estratègia Industrial y de la Petita i Mitjana Empresa, del Ministeri d'Indústria i Turisme.

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

| TRAMITACIÓ<br>PER ANY | AUTÒNOMS | SOCIETAT<br>LIMITADA | TOTAL |
|-----------------------|----------|----------------------|-------|
| <b>2025</b>           | 2        | 12                   | 14    |
| 2024                  | 5        | 8                    | 13    |
| 2023                  | 3        | 10                   | 13    |
| 2022                  | 3        | 6                    | 9     |
| 2021                  | 2        | 8                    | 10    |



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

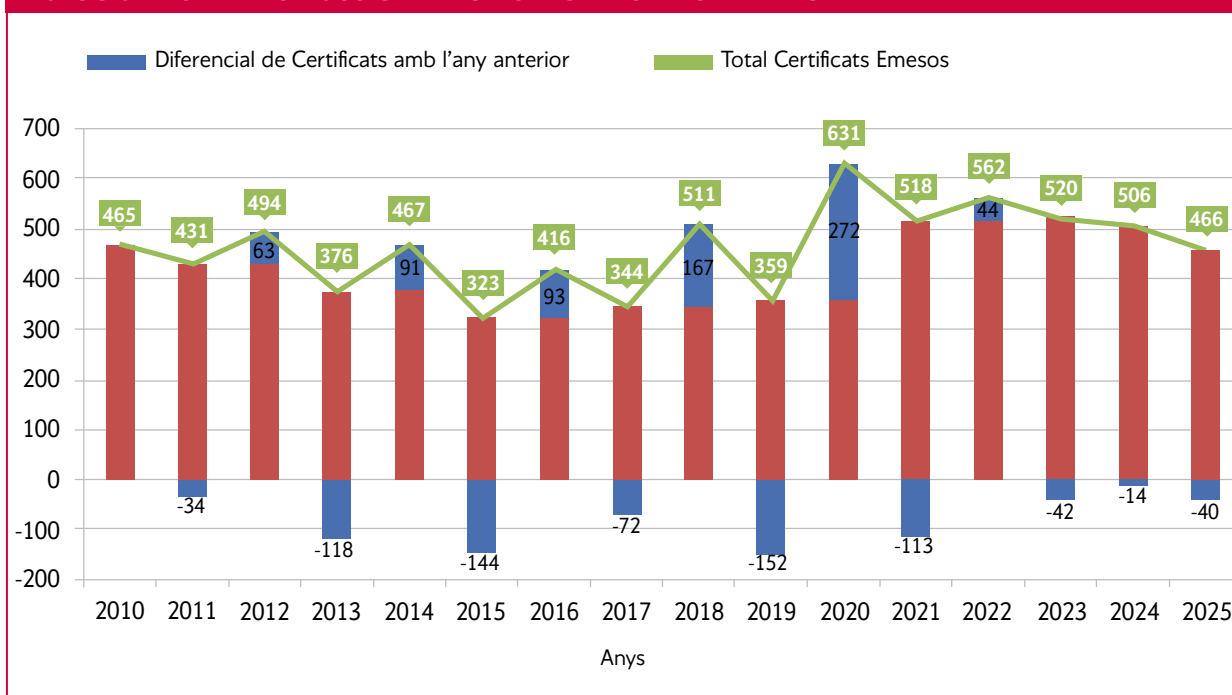
## CERTIFICATS DIGITALS

### Servei de certificació digital o signatura electrònica empresarial “camerfirma”

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



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



**L'any 2025 es varen tramitar 466 certificats digitals.**

Hi ha una caiguda moderada els últims anys de les altes de certificats digitals a través de la Cambra de Lleida perquè Camerfirma va instaurar un sistema de video verificació a distància que es gestiona directament des de les oficines de Camerfirma, no a través de les Cambres. Tot i així, la certificació digital que gestiona la Cambra de Comerç de Lleida continua sent valorada per l'agilitat en la seva tramitació, pel suport i per la confiança.



## OFICINA “ACELERA PYME” A LLEIDA

Les Oficines “Acelera Pyme” tenen l'objectiu impulsar la transformació digital de les petites i mitjanes empreses, autònoms i emprenedors de la demarcació, mitjançant l'adopció d'una cultura, ús i aprofitament permanent de les TIC en les seves estratègies empresarials. Entre els serveis gratuïts que s'ofereixen destaca l'accés a consultes i assessorament en matèria de transformació digital; l'accés a accions i continguts, notícies, jornades webinars, esdeveniments i formació; accés a ajuts i finançament; accés a diagnòstic per analitzar la situació digital de les empreses i com potenciar-les a través de la transformació digital; i accés a l'oferta d'Eines Tecnològiques, que maximitzin la productivitat i competitivitat de les empreses.

### ASSESSORAMENTS I ATENCIÓ PERSONALITZADA

Durant l'any 2025 s'ha donat resposta a **212 sol·licituds d'assessorament en transformació digital** relacionades amb el KIT DIGITAL i KIT CONSULTING que han contribuït de manera significativa a apropar la transformació digital al teixit empresarial local, afavorint una adopció més eficient de les tecnologies i reforçant la competitivitat de les empreses del territori.



En molts casos, les empreses parteixen d'un nivell de coneixement limitat sobre les tecnologies disponibles i els seus beneficis reals. En aquest context, el servei d'assessorament ha tingut un paper clau en la reducció de la bretxa digital, facilitant l'accés a informació clara, estructurada i adaptada a cada perfil empresarial. A través d'aquestes atencions, s'ha contribuït a millorar la comprensió sobre els programes d'ajuts de KIT DIGITAL i el KIT CONSULTING, així com sobre els requisits, procediments i oportunitats associades. Igualment, s'ha posat a l'abast de les empreses un coneixement pràctic sobre eines i solucions digitals subvencionables, ajudant-les a identificar quines tecnologies s'adapten millor a les seves necessitats i objectius.

Aquest acompanyament ha estat especialment rellevant per a aquelles pimes i autònoms amb menor maduresa digital, que sovint troben dificultats per interpretar l'oferta tecnològica existent o per prendre decisions informades.



## JORNADES DE SENSIBILITZACIÓ DESENVOLUPADES

L'oficina Acelera Pyme de Lleida ha organitzat durant el 2025 diverses jornades de sensibilització amb l'objectiu de promoure la incorporació de les TIC en pimes i persones autònomes, destacant els beneficis de la digitalització en la competitivitat i la productivitat.

### JORNADES

#### JORNADA D'IMPULS DE LA TRANSFORMACIÓ DIGITAL DE LA INDÚSTRIA A LLEIDA

Centrada en la modernització de processos productius mitjançant tecnologies TIC i en l'impacte directe de la digitalització en la competitivitat industrial.

#### IA SENSE MISTERIS

Sessió divulgativa per desmitificar la intel·ligència artificial i mostrar usos reals i accessibles per a pimes.

#### "ANTES MUERTA QUE SIN IA"

Jornada orientada a explicar, en un format dinàmic, com la IA s'ha convertit en una eina imprescindible per millorar processos i reduir costos.

#### SEGURETAT DE LA INFORMACIÓ (ISO 27001 I ENS)

Formació orientada a sensibilitzar sobre la importància de la ciberseguretat i el compliment normatiu com a element clau de confiança i resiliència corporativa.

#### MÀRQUETING DIGITAL: FES-TE VISIBLE, IMPULSA EL TEU NEGOCI

Enfocament pràctic sobre estratègies digitals per incrementar la visibilitat, captar clients i millorar la presència en línia.

#### LA NOVA FACTURACIÓ: EL CANVI ÉS ARA

Jornada informativa sobre la nova normativa en matèria d'emissió de factures electròniques i el seu impacte en els negocis.

#### LA REVOLUCIÓ SILENCIOSA: IA EN LOGÍSTICA MÉS ENLLÀ DE L'ERP

Perspectiva pràctica sobre l'ús de la IA per optimitzar rutes, inventaris i fluxos logístics.

Aquestes sessions, de caràcter tècnic, divulgatiu i pràctic, han permès donar a conèixer eines i solucions digitals aplicables directament a les empreses del territori.

#### ECOMMERCE I LA INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL EN EL NEGOCI ONLINE

Com aplicar la IA al comerç electrònic per millorar conversions, automatitzar processos i personalitzar l'experiència del client.

#### DOMINA ELS MARKETPLACES DEL FUTUR: IA, AUTOMATITZACIÓ I CREIXEMENT EXPONENCIAL

Sessió sobre el paper de la IA i l'automatització en la gestió avançada de marketplaces.

#### CREUEN EN DÉU ELS MODELS D'IA? REFLEXIONS SOBRE MORAL I OBEDIÈNCIA EN LA INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL

Jornada divulgativa sobre ètica i responsabilitat en l'ús de sistemes d'IA.

#### DIGITALITZACIÓ I IA. CONSELLS PRÀCTICS PER A PIMES

Aquest va ser l'acte estrella del 2025 amb la participació excepcional del Genís Roca, gran comunicador en transformació digital. Va ser una sessió d'orientació aplicada, amb exemples concrets d'eines i passos per integrar la digitalització en l'operativa diària.



Jornada "Digitalització i IA".

## JORNADES

**FACTURA ELECTRÒNICA, VERIFACTU I KIT DIGITAL. SURT DE DUBTES PER ADAPTAR-TE A TEMPS**

Trobada formativa per resoldre dubtes relacionats amb l'obligatorietat de la facturació electrònica i la seva vinculació amb solucions subvencionables.

**COM ADAPTAR LA TEVA EMPRESA A LA DIRECTIVA NIS2**

Sessió específica sobre les obligacions de ciberseguretat derivades de NIS2 i el seu impacte en pimes i entitats.

**VERIFACTU PER A EMPRESES I AUTÒNOMS 2026**

Formació preparada per anticipar els canvis normatius en matèria de control fiscal.

**REFORMA LABORAL I REGISTRE DE JORNADES**

Jornada informativa sobre obligacions legals i eines digitals per a la gestió i registre horari.

**KIT DIGITAL: TRACTAMENT COMPTABLE I FISCAL**

Sessió tècnica per explicar l'impacte comptable i fiscal de les ajudes i facilitar una correcta gestió documental.

Aquestes jornades han permès:

- Promoure activament l'ús de les TIC com a motor d'eficiència, competitivitat i productivitat.
- Augmentar el coneixement pràctic sobre solucions tecnològiques disponibles per a pimes i persones autònomes.
- Resoldre dubtes de manera directa, generant seguretat i confiança en els processos de digitalització.
- Visibilitzar oportunitats de finançament públic, especialment a través de les ajudes KIT DIGITAL i KIT CONSULTING.
- Fomentar la demanda de tecnologies, gràcies a l'enfocament pràctic i aplicat de cada sessió.
- Crear un entorn de proximitat entre empreses, experts i agents digitalitzadors.

Amb tot això, les jornades de sensibilització realitzades el 2025 han contribuït de manera decisiva a l'impuls de la transformació digital a la demarcació, complint plenament amb la missió de l'Oficina Acceleradora Pyme de Lleida.

En total han estat **323 inscrits** a les accions de sensibilització.





# SUPORT AL COMERÇ MINORISTA

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

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

## PLA INTEGRAL DE SUPORT A LA COMPETITIVITAT DEL COMERÇ MINORISTA

Té per objectiu millorar la competitivitat del petit comerç. Compta també amb el finançament de la Direcció General de Comerç Interior del Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.

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

La convocatòria es va publicar el juny de 2025.

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 2025 s'han realitzat 21 diagnòstics a comerços, dels quals 9 a Lleida, 5 a Mollerussa, 4 a Torregrossa, 2 a Solsona i 1 a Almenar.

## 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 i 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.

Les accions de dinamització comercial dutes a terme aquest any 2025 han estat 3:

### 1. ESTRATÈGIA DE POSICIONAMENT DELS COMERÇOS D'ALMENAR ALS POBLES VEÏNS

Aquesta iniciativa **neix amb l'objectiu de reforçar el teixit comercial local, fomentar la cooperació entre municipis propers i dinamitzar el consum als comerços de proximitat** de l'àrea d'influència d'Almenar. Els principals objectius del projecte han estat:

- Millorar la visibilitat dels comerços d'Almenar en localitats veïnes.
- Fomentar la col·laboració entre establiments comercials de diferents municipis.
- Incentivar les compres al comerç local.
- Promocionar l'oferta comercial existent mitjançant eines audiovisuals.

L'actuació ha consistit en l'elaboració de material audiovisual promocional de diferents establiments comercials d'Almenar.



En concret, s'han desenvolupat vídeos individuals dels comerços participants, que s'han projectat en establiments de municipis propers. Aquesta estratègia ha permès donar a conèixer l'oferta comercial disponible, generar sinergies entre negocis i reforçar el sentiment de xarxa comercial entre territoris pròxims.

Així mateix, s'ha elaborat un dossier informatiu que recull les característiques, serveis i propostes de valor dels comerços participants.

El projecte ha comptat amb la participació d'un total de 10 comerços, que han estat beneficiaris directes de l'actuació i han contribuït a la dinamització econòmica local.

**Resultats obtinguts.** L'actuació ha permès:

- Incrementar la visibilitat dels comerços d'Almenar en poblacions properes.
- Fomentar la cooperació entre establiments de diferents municipis.
- Millorar la percepció del comerç local com una alternativa propera i de qualitat.
- Generar eines promocionals reutilitzables pels mateixos comerços.

Pressupost de l'actuació: El cost total de l'actuació ascendeix a 4.210,49 €.

**L'actuació ha estat satisfactòria** i ha assolit els objectius inicialment plantejats. L'ús d'eines audiovisuals s'ha demostrat com una estratègia eficaç per a la promoció del comerç local, facilitant la connexió entre municipis i afavorint el consum de proximitat.

Es considera recomanable donar continuïtat a aquest tipus d'iniciatives, ampliant-ne l'abast i reforçant les accions de col·laboració Inter municipal.



## 2. PLA DE CAPACITACIÓ DELS COMERÇOS DEL BARRI DE LA BORDETA DE LLEIDA

Aquesta iniciativa s'ha impulsat amb la finalitat de millorar les competències digitals dels comerços del barri, optimitzar l'ús de l'aplicació comercial existent i reforçar la relació amb la clientela, fomentant així el consum de proximitat i la fidelització.

El principal objectiu del projecte han estat millorar l'ús i l'eficiència de l'app comercial del barri i capacitar els comerços en l'ús d'eines digitals i canals de comunicació amb clients, incrementar la fidelització de la clientela i promoure el consum en el comerç local del barri de la Bordeta. L'actuació ha consistit en el disseny i desenvolupament d'un pla de capacització dirigit als comerços del barri de la Bordeta de Lleida.

S'han elaborat diferents materials formatius adaptats a les necessitats dels establiments participants, així com sessions de formació i serveis d'assessorament personalitzat. Aquestes accions han permès als comerços adquirir coneixements pràctics per treure el màxim profit de l'app comercial del barri i d'altres canals de comunicació amb els seus clients. El projecte ha combinat accions grupals amb assessorament individualitzat, garantint una aplicació efectiva dels continguts treballats.

Pressupost de l'actuació: El cost total de l'actuació ascendeix a 4.210,49 €.





### 3. BONES PRÀCTIQUES I REFERENTS PER A PRESTIGIAR L'OFICI I LA PROFESSIONALITAT DEL COMERÇ LOCAL

L'actuació realitzada ha consistit en el desenvolupament d'un projecte de sensibilització per donar prestigi al sector comercial, basat en un pla de comunicació institucional mitjançant la utilització de tanques publicitàries i mupis urbans, amb l'objectiu de prestigiar i posar en valor el comerç minorista de la ciutat.

El projecte s'ha centrat a destacar els valors diferencials del comerç de proximitat, com ara l'artesania, la qualitat dels productes i serveis, així com el component humà que hi ha darrere de cada establiment. A través d'aquesta acció s'ha pretès visibilitzar el tracte personalitzat, la professionalitat i la dedicació dels comerciants, elements que aporten un valor únic i diferenciador davant d'altres models de consum.

Per al desenvolupament d'aquest projecte es van realitzar sessions fotogràfiques en diferents establiments comercials de la ciutat, seleccionats per ser referents en termes d'artesania, qualitat, atenció al client i excel·lència en el servei, així com per la seva manera de procedir i l'aplicació de bones pràctiques en la gestió dels seus negocis. Aquests comerços constitueixen un exemple per al conjunt del sector, actuant com a models de referència per a la resta dels establiments de comerç minorista.

Les imatges obtingudes han servit com a suport principal de l'estratègia de sensibilització, reflectint de manera directa i autèntica la tasca diària dels comerciants i reforçant la imatge del comerç local com un sector proper, professional i de confiança.

L'actuació ha tingut com a destinatàries les empreses del comerç minorista, principalment petits esta-

bliments i negocis de proximitat, als quals s'ha dotat de més visibilitat i reconeixement. Així mateix, la campanya ha contribuït a sensibilitzar la ciutadania sobre la importància del comerç local i el seu impacte social i econòmic a la ciutat.

Els materials emprats en el desenvolupament de l'actuació han inclòs el disseny gràfic de la campanya, les fotografies realitzades als establiments participants, així com la seva adaptació i difusió a través de tanques publicitàries i mupis, la planificació i els continguts dels quals formen part de la documentació justificativa adjunta.

#### EL COMERÇ ÉS MOLT MÉS QUE COMERÇ

Una iniciativa per reivindicar l'ofici, la tradició i el valor del comerç local. Les ciutats escriuen la seva identitat a través del teixit viu del petit comerç. Creuar la porta d'una botiga és endinsar-se en l'ànima de qui, cada dia, aixeca la persiana amb orgull i passió.

Darrere de cada comerç hi ha un ofici i, darrere de cada ofici, una persona que estima el que fa: algú que coneix, que cuida, que crea allò que ofereix. Forneres, sabateres, serralleres, joieres, perruqueres, modistes, fusteres o llibreteres... són mestres d'un saber que travessa generacions, i que dona sentit i memòria a la nostra cultura.

Apostar pel comerç local és escollir una manera de viure i de relacionar-nos amb el món. Més humana. Més arrelada. Més nostra.

Donar suport al petit comerç no és només comprar: és tenir cura d'una ciutat que encara sap mirar-te als ulls i dir-te pel teu nom.

**El Comerç és molt més que Comerç**  
És respectar els oficis, la tradició i la cultura  
És preservar la identitat de les ciutats  
És escollir una manera de viure

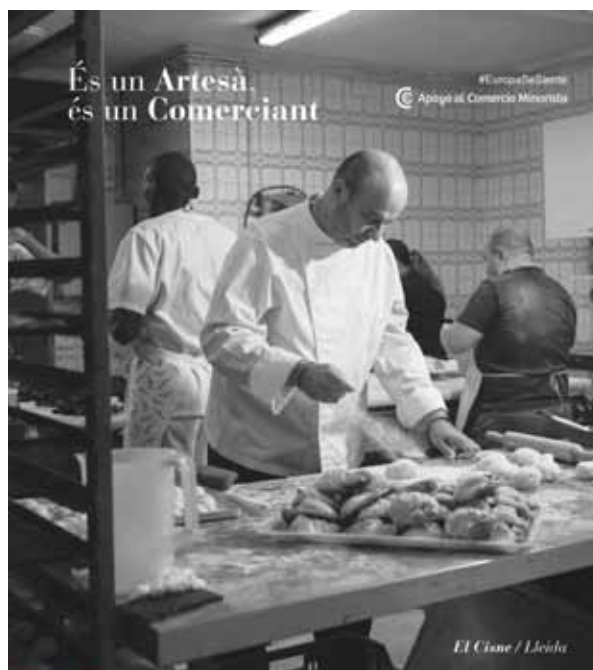


**El Comerç és molt més que Comerç**  
És respectar els oficis, la tradició i la cultura



Cambrà de Comerç  
de Lleida

Donem suport al comerç local



**El Comerç és molt més que Comerç**  
És preservar la identitat de les ciutats



Cambrà de Comerç  
de Lleida

Donem suport al comerç local



**El Comerç és molt més que Comerç**  
És respectar els oficis, la tradició i la cultura



Cambrà de Comerç  
de Lleida

Donem suport al comerç local



**El Comerç és molt més que Comerç**  
És escollir una manera de viure



Cambrà de Comerç  
de Lleida

Donem suport al comerç local



## JORNADES

Durant l'any 2025, la Cambra de Comerç ha portat a terme un programa de capacitatíó destinat a enfortir les competències dels comerciants. S'han organitzat tres jornades formatives a diferents localitats: Torregrossa, Artesa de Segre i Lleida, amb l'objectiu de proporcionar eines i tècniques que ajudin a millorar la competitivitat dels Establiments locals.

Aquestes sessions s'han realitzat en col·laboració amb les associacions de comerciants i les àrees de promoció econòmica dels respectius ajuntaments, destacant per un enfocament pràctic i adaptat a les necessitats actuals del sector. Les temàtiques tractades han abordat des d'augmentar el valor del tiquet de compra a través de serveis, l'optimització de l'experiència de compra, fins a l'impacte de la llei Verifactu en el petit Comerç, reptes i oportunitats,

sempre amb la vista posada en l'impuls de l'activitat comercial en l'àmbit local.

La resposta dels assistents ha estat excepcionalment positiva, reflectint l'alta valoració de les competències adquirides i la seva aplicabilitat immediata en els seus negocis. Aquestes jornades no només han servit per a l'adquisició de nous coneixements, sinó també com a espai de trobada i de creació de sinergies entre comerciants i entitats locals, reforçant així el teixit comercial de cada regió.

El 2 de desembre se celebrà a la seu de la Cambra de Lleida en col·laboració amb Fecom i Pimec comerç una Jornada per prevenir als comerços de les noves estafes i ciberestafes en la que van participar els mossos d'esquadra i la guàrdia urbana.

## CAMPANYA VAL ESCOLAR

La campanya del Val Escolar a Catalunya 2025 va mantenir la iniciativa impulsada per la Generalitat de Catalunya amb l'objectiu d'ajudar les famílies a adquirir material escolar a l'inici del curs. La gestió de la campanya va anar a càrrec del Consell de Cambres de Catalunya, amb la col·laboració de les Cambres de Comerç, que es van encarregar d'inscriure els establiments participants i de verificar els tiquets corresponents a les compres realitzades amb el val escolar.

### OBJECTIU DE LA CAMPANYA

Ajudar les famílies a cobrir les despeses de material escolar, reduint així la desigualtat en l'accés a l'educació.

### BENEFICIARIS

La campanya va estar dirigida a famílies amb fills en edat escolar que cursaven primària i secundària.

### IMPORT I COBERTURA

Es van atorgar dos vals per alumne, amb un import de 30€ cadascun, que podien ser bescanviats en establiments associats per a la compra de material escolar, com ara llibres, motxilles, quaderns i altres estris.



### DISTRIBUCIÓ

Els vals es van enviar directament als domicilis de les famílies dels escolars.

### ESTABLIMENTS COL-LABORADORS

Les llibreries i botigues es van haver de donar d'alta per poder acceptar els vals com a forma de pagament.

### AVALUACIÓ I SEGUIMENT DE LA CAMBRA DE COMERÇ, DELS VALS A LA PROVÍNCIA DE LLEIDA

52.272

vals escolars  
validats

367

correus  
electrònics

345

trucades  
telefòniques



## ALTRES ACTIVITATS

### •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 2025 s'han assessorat un total de: 16 emprenedors, i creat 6 projectes. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 230 hores.

### •Nous models comercials: Les franquícies

Aquesta 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.

### •Diagnosi del punt de venda

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



### •Oferta comercial i associacions de comerciants

### •Temes fiscals

### •Legislació autonòmica, nacional i comunitària

### •Publicacions del sector

### •Formació

### •Divulgació d'informació sobre assumptes d'interès pel comerç

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

### •Conveni amb ANCECO

El 3 de novembre de 2004 es signà el conveni de col·laboració amb ANCECO (Associació nacional de centrals de Compra), durant aquest any 2025 s'ha continuat col·laborant, informant i sensibilitzant sobre la importància de les centrals de compra en el moment actual.

## RITME ECONÒMIC

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

Així doncs, el Ritme Econòmic neix per aportar a tota la societat lleidatana, especialment als empresaris i agents econòmics, un major coneixement del marc econòmic actual, i 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.

Per a fer l'enquesta s'ha dissenyat una mostra de 350 empreses amb estratificacions representatives d'acord amb el pes econòmic de cada sector. Per cada sector s'han seleccionat unes empreses de forma aleatòria i s'ha completat amb d'altres que són les més representatives de les principals activitats.

L'enquesta serà realitzada cada tres mesos, mitjançant entrevistes telefòniques dirigides a cada una de les 350 empreses seleccionades.



## Què és l'Enquesta de Clima Empresarial?

L'Enquesta de Clima Empresarial (CLEM), de periodicitat trimestral, és una operació de caràcter qualitatiu que permet realitzar una anàlisi econòmica a curt termini.

L'objectiu principal de l'Enquesta de Clima Empresarial és conèixer de manera àgil i ràpida la situació i l'evolució de l'activitat dels establiments a Catalunya, a partir de les opinions facilitades pels gestors dels establiments sobre la situació del seu negoci en un moment determinat, i, d'acord amb aquesta informació, anticipar els possibles canvis de tendència en el cicle econòmic.

## Com es fa l'Enquesta de Clima Empresarial?

Cada trimestre els responsables dels establiments seleccionats a la mostra faciliten la seva opinió respecte de l'evolució recent i les expectatives per al futur immediat de variables, com ara la marxa del negoci, els preus i les exportacions, entre d'altres. També donen resposta a les qüestions d'actualitat relatives a àmbits d'interès en l'entorn de l'empresa que recull el Mòdul d'actualitat empresarial.

## INFORME

La marxa del negoci per sectors d'activitat ha estat positiva per tots els sectors, excepte per la indústria.

El sector que mostra uns **resultats més positius** aquest trimestre és el de la **construcció**.

Pel que fa a les **expectatives** pel proper trimestre aquestes **també son positives** per a tots els sectors d'activitat exceptuant la indústria.

### PERSPECTIVA DELS NEGOCIS PER SECTOR D'ACTIVITATS A LLEIDA (Lleida · 4rt trimestre · 2025)



#### Sector Indústria

Balanç

**-2,3%**

Previsió T1 2026

**-5,7%**

↘ -3,4 punts



#### Sector Comerç

Balanç

**15,6%**

Previsió T1 2026

**6,1%**

↘ -9,5 punts



#### Sector Construcció

Balanç

**33,1%**

Previsió T1 2026

**17,4%**

↘ -15,7 punts



#### Sector Serveis

Balanç

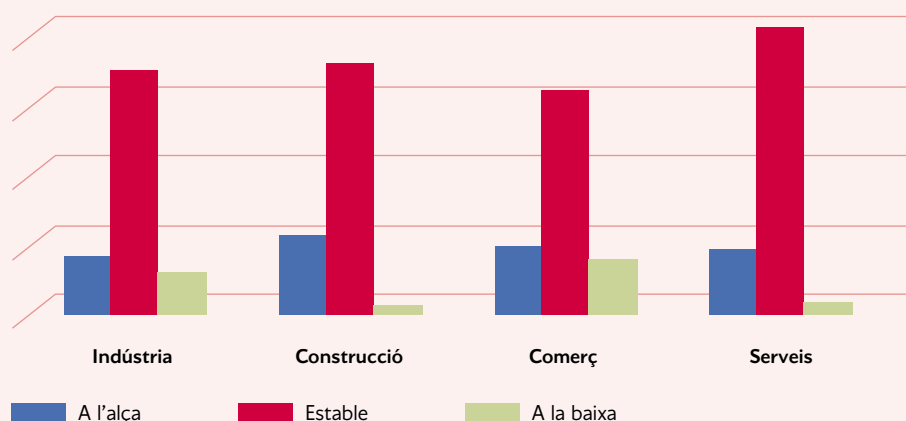
**22,0%**

Previsió T1 2026

**16,9%**

↘ -5,1 punts

### EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT (Lleida · 4rt trimestre · 2025)

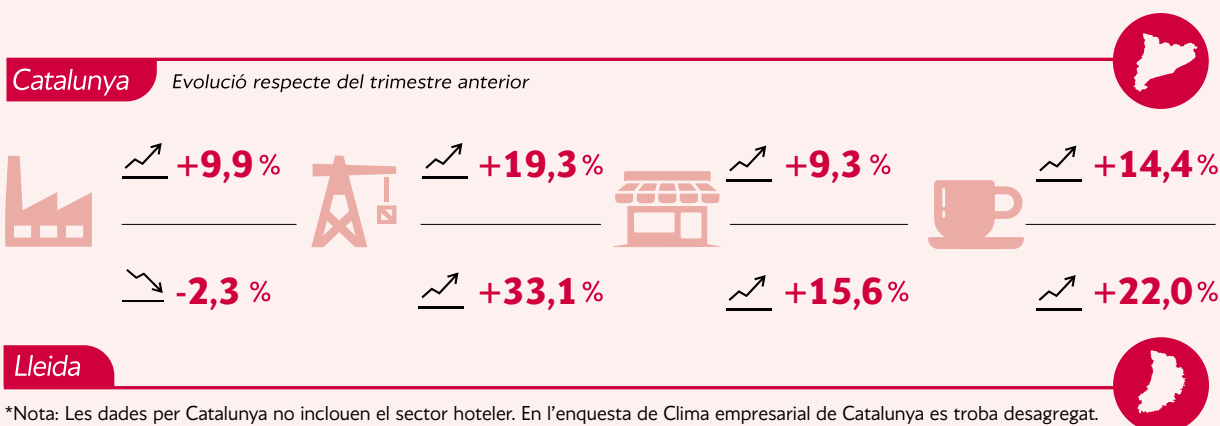




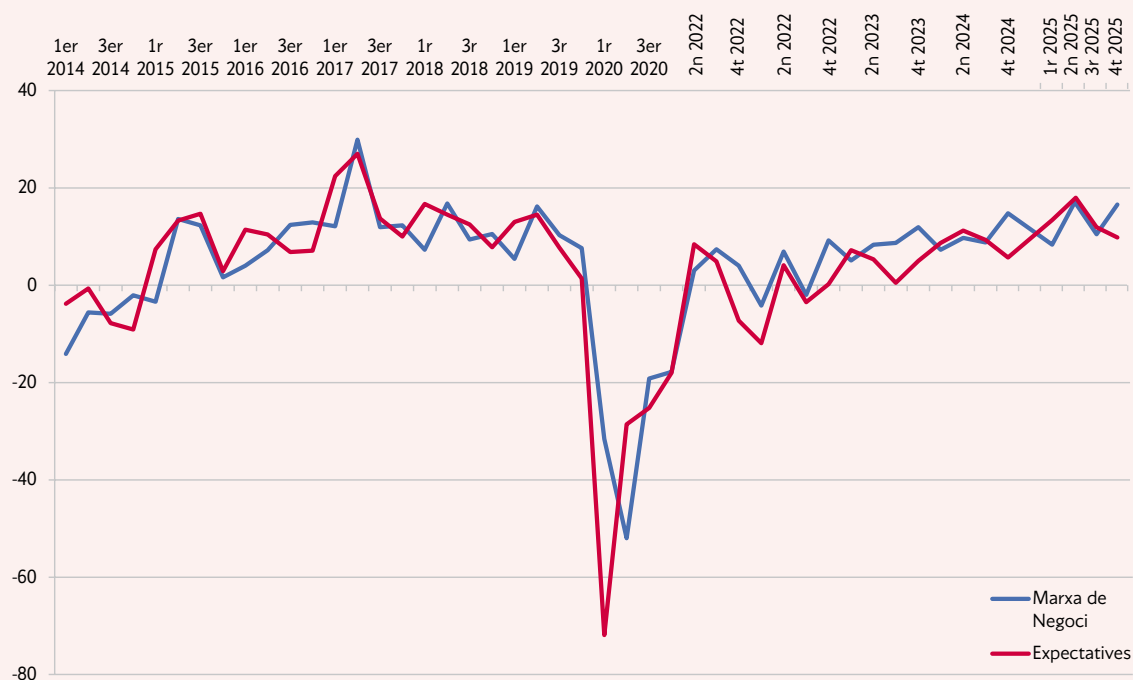
## MARXA DEL NEGOCI PER SECTOR D'ACTIVITAT COMPARATIU AMB CATALUNYA (Lleida · 4rt trimestre · 2025)

Les dades sobre l'evolució de la marxa del negoci **són més positives per les empreses lleidatanes respecte el total** de Catalunya en la construcció, el comerç i els serveis i son més negatives en el cas de la indústria.

**Pel que fa a les expectatives** per al proper trimestre **son més positives per les empreses lleidatanes** respecte les Catalanes també en tots els sectors d'activitat excepte en la indústria.



## EVOLUCIÓ DE LA MARXA DEL NEGOCI FINS AL 4RT TRIMESTRE DE 2025



Amb la col·laboració de:



## BALANÇA COMERCIAL

La balança comercial és un informe anual que recull les dades d'importacions i exportacions de Lleida. Aquest document és elaborat per l'Àrea d'Internacional de la Cambra de Comerç a partir de la informació facilitada per l'Instituto Español de Comercio Exterior.

Aquest estudi compta amb el suport del Patronat de Transformació Econòmica de la Diputació de Lleida, amb l'objectiu de reforçar la competitivitat del territori.

Amb aquesta publicació, la Cambra de Comerç reafirma el seu compromís amb la internacionalització de les empreses locals i amb la promoció de noves oportunitats de negoci a escala global.

**La Balança Comercial de Lleida 2025** torna a batre el seu màxim històric arribant el total d'intercanvis comercials internacionals als 5.344 milions d'euros. Aquesta xifra representa un augment de 76,73 milions

d'euros respecte l'any precedent, suposant un creixement de l'1,46% respecte el 2024.

Les exportacions de Lleida han assolit els 3.152,74 milions d'euros, 48,83 milions d'euros menys que l'any 2024. Això significa una davallada de l'1,53%.

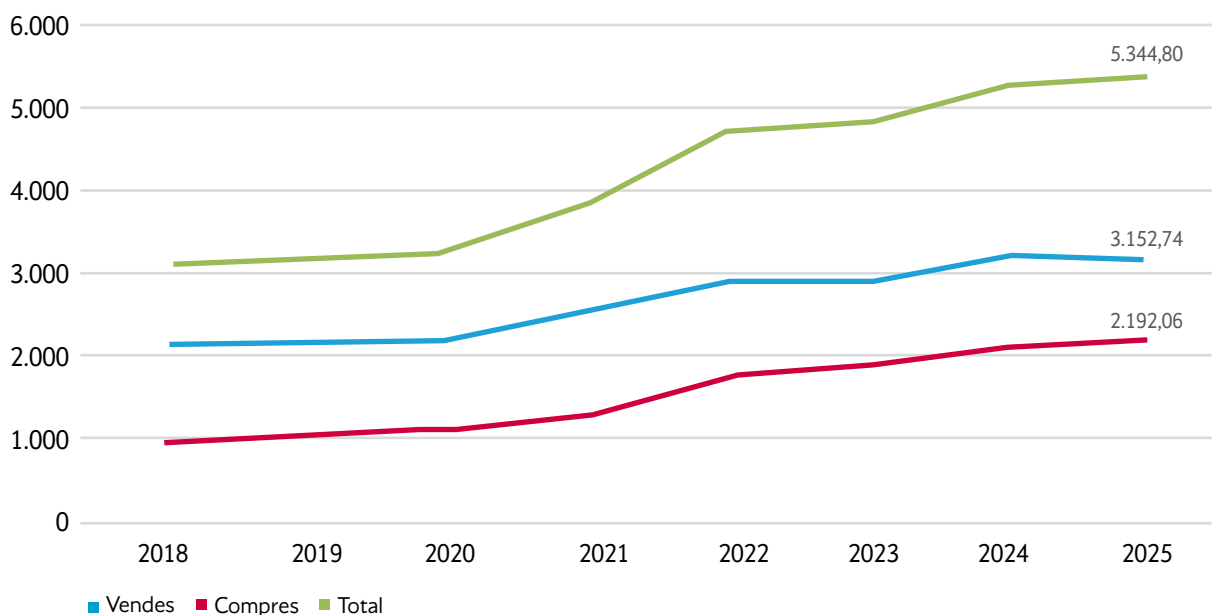
En els darrers 5 anys les exportacions de les empreses de Lleida han augmentat més d'un 45% (gairebé 1.000 milions d'euros). L'any 2020 es va exportar per un valor de 2.161 milions d'euros, pels 3.152 actuals.

Les importacions han augmentat de un 6,08% amb un valor total de 2.192,06 milions d'euros.

La Balança Comercial segueix sent positiva amb un superàvit de 960,68 milions d'euros, mentre que les Balances de Catalunya i Espanya són deficitàries. Les exportacions catalanes han augmentat un 0,65% i les espanyoles ho han fet un 0,68%.

### EVOLUCIÓ VENDES I COMPRES INTERNACIONALS

En milions d'euros

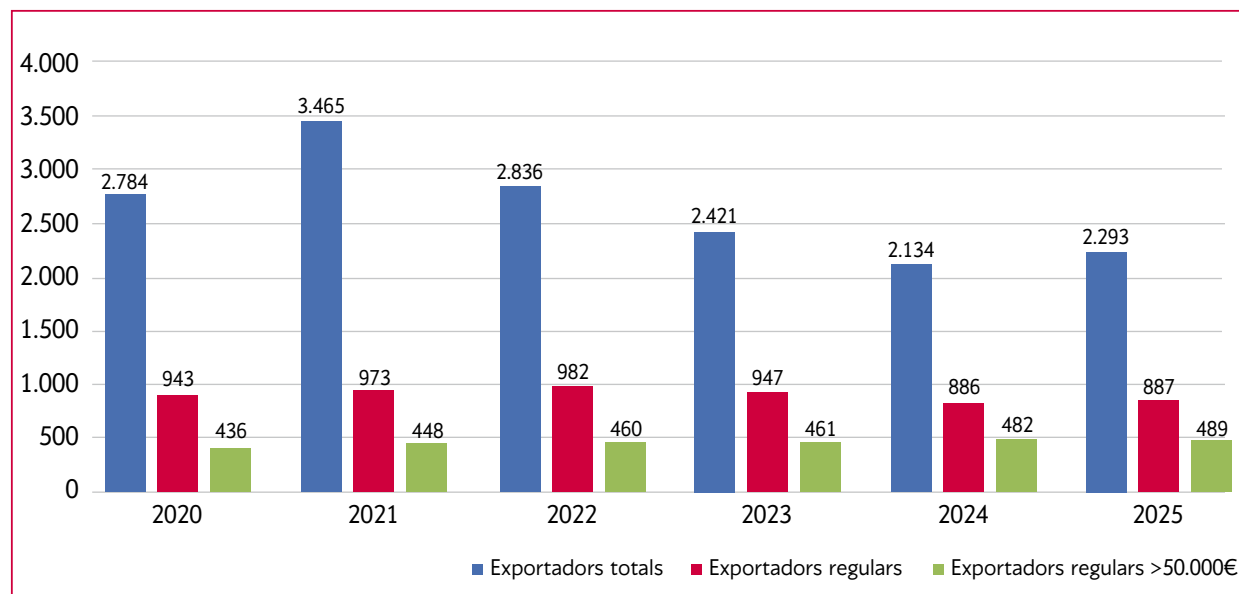


El nombre d'empreses exportadores ha viscut un augment important, passant de 2.134 a 2.293 (156 empreses més). Les empreses exportadores regulars amb un valor d'exportació superior als 50.000€ anuals han augmentat un 1,45%, passant de 482 a

489. Es considera que una empresa és exportadora regular quan realitza vendes internacionals continuades durant 4 anys.

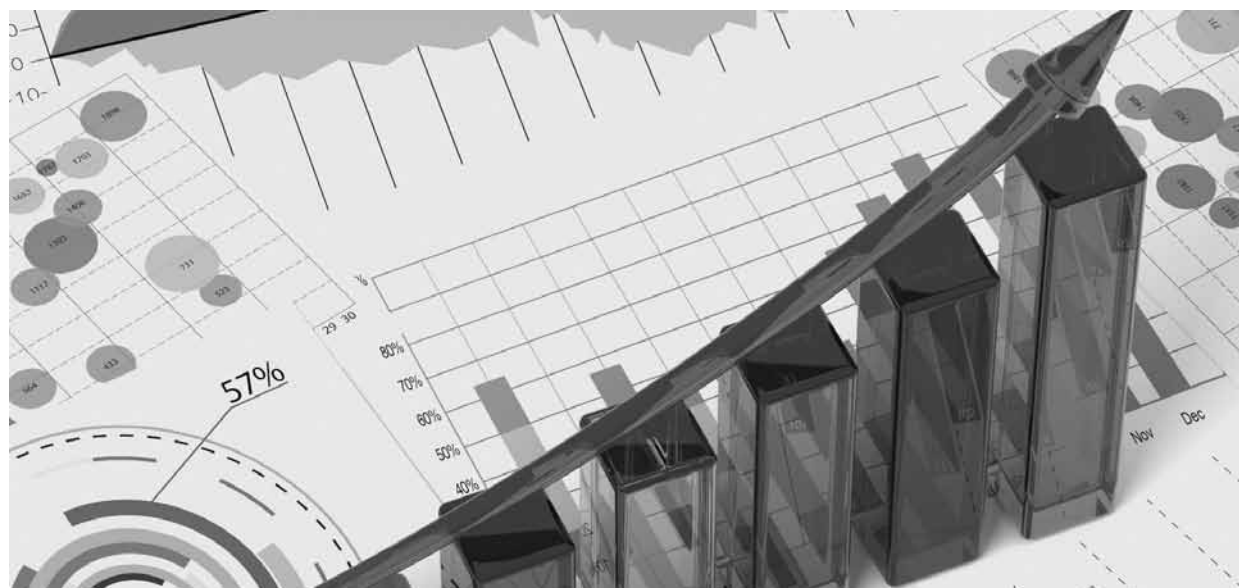
### NOMBRE D'EMPRESSES EXPORTADORES

|                               | 2020  | 2021  | 2022  | 2023  | 2024  | 2025  | VARIACIÓ 25/24 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|
| Exportadors totals            | 2.784 | 3.465 | 2.836 | 2.421 | 2.134 | 2.293 | +159           |
| Exportadors regulars          | 943   | 973   | 982   | 947   | 886   | 887   | +1             |
| Exportadors regulars >50.000€ | 436   | 448   | 460   | 461   | 482   | 489   | +7             |



Geogràficament, el principal destí de les exportacions de Lleida continua sent els països de la Unió Europea (on s'hi exporta un 65,53% del total). Segueixen a la Unió Europea com a destins de les exportacions de Lleida els països de la resta d'Europa amb un 10,38%, els països del continent asiàtic amb un 10,37%, el continent americà amb

un 8,02%, Àfrica amb un 5,23%, i Oceania amb un 0,45%. Els principals països d'exportació són França (21,11%), Alemanya (10,45%), Itàlia (7,71%) i Portugal (6,92%) dins de la Unió Europea i Regne Unit (4,08%), Andorra (3,82%), Marroc (2,81%) i Estats Units (2,48%), com a països no comunitaris.





## MEMÒRIA ECONÒMICA DE LLEIDA 2024

Es va presentar el 8 de juliol de 2025 per la directora i coordinadora d'aquest document, Carme Poveda, juntament amb Teresa Botargues, que va presentar l'article monogràfic "L'agenda compartida de Lleida i la seva contribució a la transformació del sistema industrial català". L'acte presidit pel president de la Cambra de Comerç de Tàrrrega, el Sr. Jordi Seguí, i el president de la Cambra de Comerç de Lleida, el Sr. Jaume Saltó, es va celebrar a la Cambra de Comerç de Lleida.



Prèviament s'havia presentat la Memòria Econòmica de Catalunya 2024, el 26 de juny de 2025 a la Casa Llotja de Mar de Barcelona en un acte tancat pel president de la Generalitat, Salvador Illa.



### MEMÒRIA ECONÒMICA DE LLEIDA 2024

Indústria, innovació i productivitat: prioritats per a l'economia catalana

Cambra de Comerç de Tàrrrega

Cambra de Comerç de Lleida

Consell Nacional de Comerç de Catalunya

Col·laboradors

Generalitat de Catalunya

### CONCLUSIONS A DESTACAR

El valor afegit brut de Lleida ha crescut un 4,5% el 2024, mig punt més que la mitjana catalana.

Les afiliacions assoleixen un nou rècord, amb un creixement del 2,3% el 2024.

Les exportacions de béns creixen un 9,4% el 2024, l'avenç més elevat de les demarcacions catalanes, impulsat pel sector agroalimentari.

El sector turístic assoleix màxims a Lleida. A més, és l'única província on el nombre de viatgers nacionals creix respecte a l'any anterior.

## L'ECONOMIA DE LLEIDA REGISTRA UN CREIXEMENT SUPERIOR AL DE LA MITJANA CATALANA EL 2024

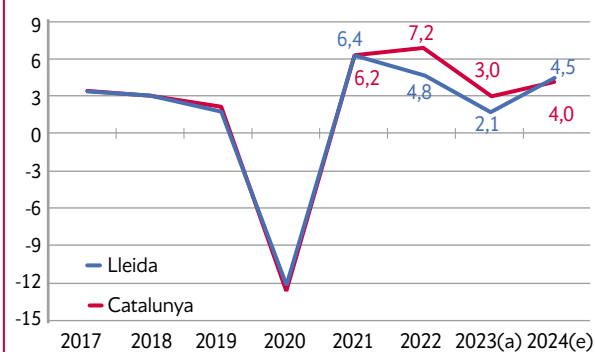
Segons estimacions pròpies, **el VAB de l'economia de Lleida ha crescut un 4,5% interanual el 2024, mig punt per sobre de la mitjana catalana (4,0%)**. Lleida és la província que ha registrat un creixement més elevat, i trenca així amb la dinàmica contrària que s'havia produït els dos anys anteriors quan era la demarcació catalana que

menys creixia. L'economia de Lleida s'ha vist impulsada per l'augment d'ocupació, el dinamisme de la indústria i l'expansió del sector serveis. Per sectors, segons l'Enquesta de Clima Empresarial, la marxa dels negocis ha estat positiva a tots els sectors, i a més, millora a la indústria i a la resta de serveis respecte a l'any anterior.

### EVOLUCIÓ DEL VAB

(taxes de var. anual, en %, preus constants).

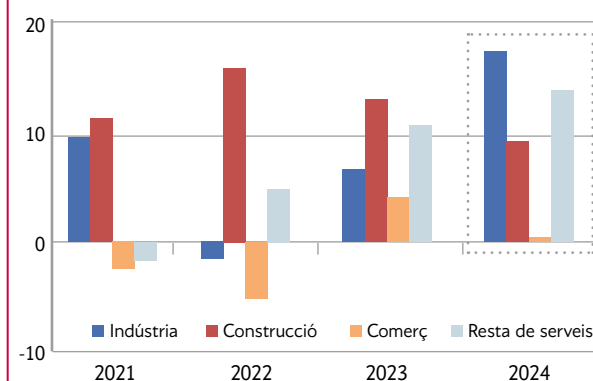
Font: Idescat (Cat.), BBVA (Lleida, fins 2023) i Cambra BCN (Lleida, 2024)



(a) avanç Anuari Comarcal per Lleida. (e) Estimació de Cambra BCN per Lleida.

### MARXA DELS NEGOCIS PER SECTORS A LLEIDA

(Salts de respostes: diferència entre percentatges de resposta "a l'alça" i "a la baixa"). Font: Enquesta de Clima, Idescat i Cambra bcn.



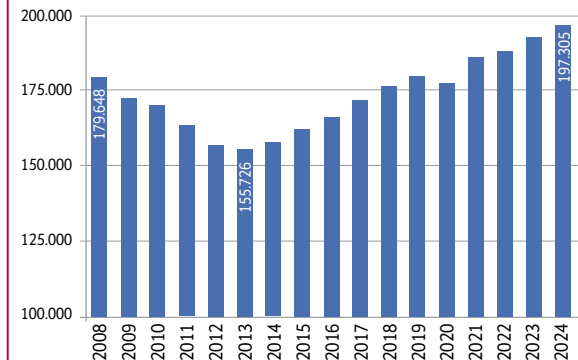
## XIFRA RÈCORD D'OCUPACIÓ A LES COMARQUES DE LLEIDA EL 2024, AMB UN MAJOR PROTAGONISME DE LA INDÚSTRIA

**L'ocupació ha tancat el 2024 amb un màxim històric de 197.305 afiliacions (2,3% més que el 2023)**. Aquest increment coincideix amb el mateix al registrat pel conjunt de Catalunya, però varia per sectors. Destaca l'increment del 2,9% a la indústria —el més elevat de les quatre províncies—, molt superior al 0,9% de Catalunya. En canvi, les afiliacions a la construcció, amb un pes a la província superior al de la mitjana catalana, ha crescut en menor mesura (1,3% front el 2%), i a l'agricultura han disminuït tant a Catalunya com a Lleida. Finalment, els serveis, que és el sector predominant, ha crescut al mateix ritme a Lleida que el conjunt de Catalunya (2,6%). Cal matissar que tant els serveis com la indústria, amb un pes del 71% i 15% sobre el total d'afiliacions a la província, expliquen el 79% i 19% de la nova ocupació el 2024, respectivament, per tant es reforça la dinàmica d'augment de pes dels sectors predominants.

Durant els **primers sis mesos del 2025**, el nombre d'afiliacions ha crescut un 2% interanual a Lleida (enfrent a l'1,9% al conjunt de Catalunya) confirmant així que continua l'expansió econòmica.

### EVOLUCIÓ DE LES AFILIACIONS<sup>1</sup> A LLEIDA

(nombre). Font: Idescat

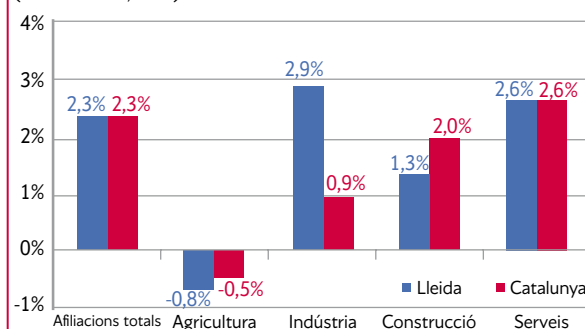


(1) Règim General i règim especial treballadors autònoms.

Nota: dades a 31 de desembre.

### EVOLUCIÓ DE LES AFILIACIONS<sup>1</sup> PER SECTORS. DES. 24 / 23

(variació anual, en %). Font: Idescat



## RÈCORD D'EXPORTACIONS DE BÉNS A LLEIDA EL 2024, IMPULSADES PEL SECTOR AGROALIMENTARI

**El 2024 les exportacions de béns en valor han augmentat un 9,4% i les importacions un 9,3% –ambdues assolint xifres rècord des de l'inici de la sèrie disponible.** L'augment de les exportacions en valor s'explica pel sector agroalimentari, tot i que cal matissar que hi ha un efecte preus que afecta a l'increment del valor de les exportacions d'oli. En tones, l'augment de les exportacions de béns ha estat més contingut, del 0,2% el 2024.

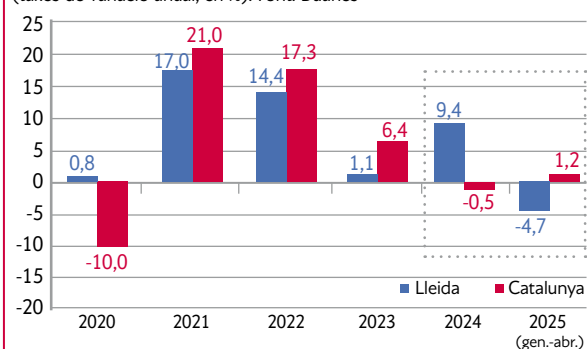
En canvi, els primers **quatre mesos del 2025** les exportacions de béns en valor han registrat una disminució del 4,7%, en part degut a l'efecte de la caiguda del preu de l'oli (-50% a l'abril de 2025 respecte al mateix mes del 2024), gràcies a la fi de la sequera i la millora de condicions climàtiques. Aquesta disminució

en valor de les exportacions totals contrasta amb l'augment en tones de les exportacions els primers mesos de 2025, d'un 11,7%.

Per sectors, el primer sector exportador, fruites hortalisses i llegums, amb un pes del 22% sobre el total exportat, ha augmentat un 9,5% les exportacions el 2024 fins als 690 milions d'euros. El segon sector exportador, els greixos i olis, ha augmentat un 41,3% el 2024 i disminuït un 42,1% els primers mesos de 2025, molt condicionat per l'efecte preus a l'alça el 2024 i a la baixa el 2025. Finalment, els productes càrnics, el tercer major sector exportador, ha augmentat un 3,7% el 2024. El pes d'aquests tres sectors en el total exportat de la demarcació representa el 53%.

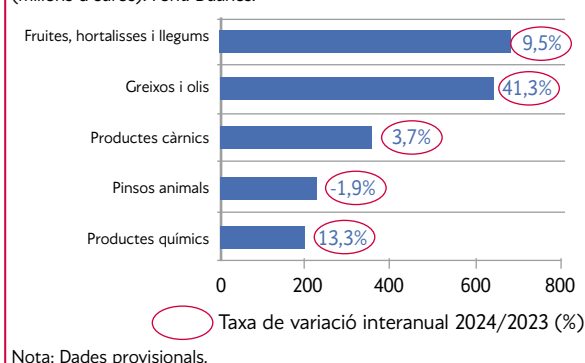
### EVOLUCIÓ DE LES EXPORTACIONS DE BÉNS

(taxes de variació anual, en %). Font: Duanes



### PRINCIPALS SECTORS EXPORTADORS A LLEIDA, 2024

(milions d'euros). Font: Duanes.

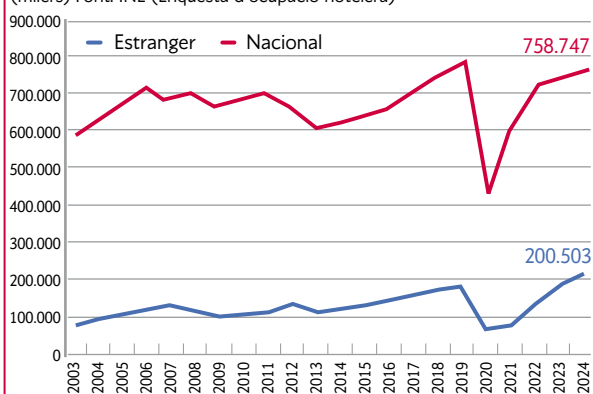


## CREIXEMENT INTENS DEL SECTOR TURÍSTIC A LLEIDA, L'ÚNICA PROVÍNCIA ON EL NOMBRE DE VIATGERS NACIONALS CREIX RESPECTE A L'ANY ANTERIOR

**El 2024 el nombre de turistes allotjats en hotels de la demarcació ha augmentat un 3% respecte a l'any anterior.** Tot i que l'augment es deu principalment als viatgers estrangers, que augmenten un 5,7%, és l'única demarcació on també augmenten els viatgers nacionals, amb una variació del 2% respecte al 2023. Tot i el bon comportament del turisme estranger els darrers anys només representa el 21% dels viatgers total, un percentatge inferior al de la mitjana catalana (65%).

### VIATGERS ALLOTJATS EN HOTELS PER NACIONALITAT A LLEIDA

(milers). Font: INE (Enquesta d'ocupació hotelera)

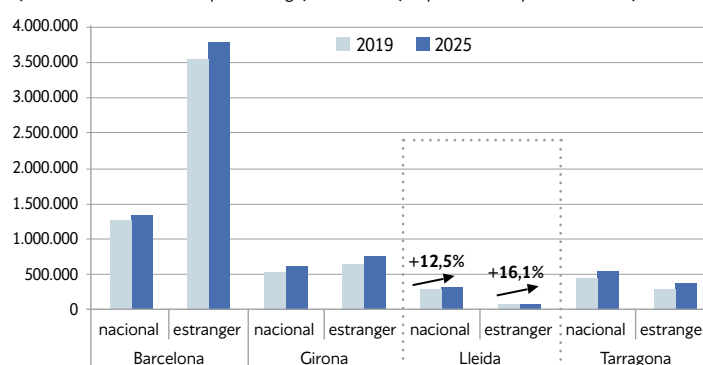




**En els primers cinc mesos de 2025**, el nombre de turistes allotjats en establiments hotelers a Lleida supera en un 13,2% el del mateix període de l'any 2019. Aquest creixement és més positiu que el 9,3% registrat al conjunt de Catalunya. Segons la procedència, l'increment dels turistes estrangers supera el de turistes nacionals (16,1% enfront al 12,5%). **Les previsions per a la temporada d'estiu de 2025 són optimistes i s'espera arribar a una nova xifra rècord de turistes.**

#### TURISTES EN HOTELS SEGONS RESIDÈNCIA, PER DEMARCACIONS. GENER-MAIG 2019 i 2025

(en nombre i variació en percentatge). Font: INE (Enquesta d'ocupació hotelera).



#### PERSPECTIVES ECONÒMIQUES POSITIVES EL 2025, PERÒ AMB RISCOS A LA BAIXA

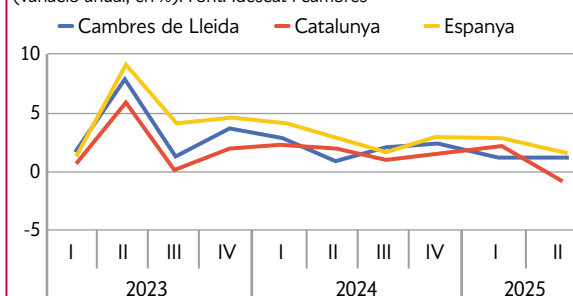
**L'economia de les comarques de Lleida ha continuat creixent amb força durant la primera meitat de l'any 2025**, gràcies a la bona evolució del mercat laboral, la baixada dels tipus d'interès i la inflació, i el dinamisme del consum. En canvi, la política aranzelària dels EUA, la incertesa econòmica i les tensions i conflictes geopolítics, poden tenir un impacte negatiu sobre les exportacions i el preu del petroli.

En aquest sentit, el consens de les previsions s'està revisant a la baixa els darrers mesos. El PIB català serà positiu, tot i que desaccelera, i creixerà entorn al 2,7% el 2025 i 2,4% el 2026, segons estimacions de la Cambra de Comerç de Barcelona, mantenint un diferencial positiu respecte a la zona euro (que creixerà un 0,9% i 1,4%, respectivament, segons la Comissió Europea).

**L'Indicador de confiança empresarial (ICE) a les cambres de Lleida fa preveure una certa estabilitat en el ritme de creixement econòmic de cara al tercer trimestre.**

#### INDICADOR DE CONFIANÇA EMPRESARIAL HARMONITZAT

(variació anual, en %). Font: Idescat i cambres



#### MONOGRÀFIC: L'AGENDA COMPARTIDA DE LLEIDA I LA SEVA CONTRIBUCIÓ A LA TRANSFORMACIÓ DEL SISTEMA INDUSTRIAL CATALÀ

L'article monogràfic que inclou la Memòria **"L'agenda compartida de Lleida i la seva contribució a la transformació del sistema industrial català"** elaborat per Teresa Botargues (Teresa Botargues, assessora de Transformació econòmica de la Diputació de Lleida i Coordinadora de l'Oficina Tècnica de la Transformació de l'Agenda Compartida "Lleida, Terra d'Oportunitats"), posa en valor la bioeconomia circular i la bioindústria com a vector de transició cap a un model industrial sostenible i competitiu, posant com a model l'Agenda Compartida per la transformació econòmica de les Terres de Lleida, Pirineu i Aran.

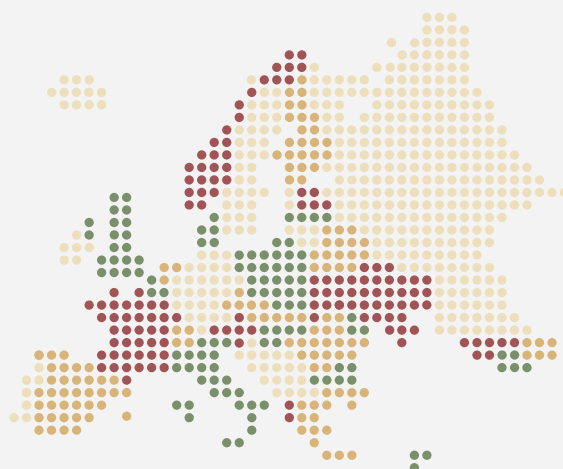


**CONSULTA LA MEMÒRIA ECONÒMICA DE LLEIDA 2024**

# COMPETITIVITAT I INNOVACIÓ

L'àrea de Competitivitat i Innovació de la Cambra de Comerç es posiciona com un pilar fonamental en el suport a les empreses, impulsant la seva capacitat d'innovar i enfortint la seva posició en el mercat. La nostra institució s'implica activament en el desenvolupament i implementació de projectes que no només promouen la competitivitat empresarial, sinó que també dinamitzen el territori, creant un ecosistema més fort i connectat.

Dins d'aquest marc, mostrem les participacions en diverses iniciatives de gran impacte.



## PROJECTES EUROPEUS

Amb l'objectiu de captar recursos i desenvolupar projectes innovadors que impulsin la competitivitat, la sostenibilitat i la internacionalització de les empreses de les terres de Lleida, la Cambra de Comerç de Lleida aposta per la participació activa en projectes europeus. Aquesta línia de treball permet a l'entitat reforçar la seva capacitat institucional, fomentar la cooperació internacional i impulsar l'intercanvi de coneixement i bones pràctiques amb altres territoris europeus.

A través d'aquests projectes, la Cambra promou iniciatives orientades a donar suport al teixit empresarial en àmbits com la sostenibilitat, la innovació, la transformació digital i el desenvolupament de noves competències professionals. Així mateix, la participació en consorcis internacionals facilita l'accés a noves metodologies de treball, eines innovadores i xarxes de col·laboració que contribueixen a millorar els serveis oferts a les empreses del territori.

L'equip tècnic de la Cambra centra la seva activitat en la identificació d'oportunitats de finançament europeu, la creació de consorcis amb entitats i institucions d'altres països i la gestió de projectes que generin un impacte positiu en el desenvolupament econòmic i empresarial de la demarcació.

### PROJECTE GALOP – INTERREG VI-A ESPANYA-FRANÇA-ANDORRA (POCTEFA)

#### “APOYO A LA TRANSICIÓN DE LAS EMPRESAS HACIA UN MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE”

El projecte GALOP té com a objectiu donar suport a les empreses de la regió transfronterera en la seva transició cap a models de negoci sostenibles alineats amb els Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS). El projecte promou l'acceleració de startups, l'acompanyament a empreses, la formació, la creació d'eines i la realització de jornades de sensibilització, fires i activitats de networking, així com els Galop Tours, viatges de benchmarking per conèixer bones pràctiques transfrontereres.

Els socis del projecte són les Cambres de Comerç, Indústria i Serveis de Girona, Pyrénées Orientales, Occitanie, Andorra i Lleida.



**Interreg  
POCTEFA**



Cofinanciado por  
la UNIÓN EUROPEA  
Cofinancé par  
l'UNION EUROPÉENNE

Entre les principals **activitats del 2025** destaquen:

- La participació en diverses reunions de coordinació del consorci, tant presencials com en línia, celebrades a Girona, Lleida, Font Romeu i Andorra, així com en diferents sessions de treball i webinars organitzats per la Comunitat de Treball dels Pirineus (CTP).
- La posada en marxa de l'**acceleradora transfronterera** d'empreses del projecte GALOP, dirigida a startups i projectes emprenedors dels territoris d'Espanya, França i Andorra. El programa es va desenvolupar en quatre ciutats (Girona, Andorra, Perpinyà i Lleida) i va incloure 40 hores de formació pràctica orientada al desenvolupament de projectes empresarials sostenibles. L'acceleradora també va oferir mentoratge i tutories individualitzades als participants i va permetre l'acompanyament de 15 projectes emprenedors, fomentant l'intercanvi d'experiències i la col·laboració entre ecosistemes empresarials dels tres territoris.

La **sessió final del programa es va celebrar a Lleida els dies 10 i 11 de juny** de 2025, en el marc de la 4a trobada de treball, centrada en el

**lideratge, la comunicació i la capacitat de presentació de projectes.** Durant aquestes sessions es van treballar aspectes com el desenvolupament del lideratge, la influència i l'oratoría, la construcció de missatges efectius i la preparació de pitchings, amb una part pràctica d'assaig i feedback per millorar les presentacions dels projectes. La formació va anar a càrrec de **Xavier Roca, consultor i expert en lideratge i marca personal.**

Els projectes de la demarcació de Lleida que han format part de l'acceleradora són: **Agrin'Pulse**, centrada en el desenvolupament de maquinària agrícola elèctrica i autònoma; **New Pasture**, orientada a la valorització de la llana ovina mitjançant solucions sostenibles; **Shotest**, dedicada a la producció de licors artesanals amb base tecnològica; **TalpTech**, que aposta per l'agricultura de precisió amb tecnologies avançades; i **Zyro**, una startup de base biotecnològica que treballa per eliminar els sucres naturalment presents en sucres i mantenir el sabor i la textura tradicionals. Aquests projectes exemplifiquen el potencial innovador del territori i la seva capacitat per desenvolupar solucions alineades amb els principis de sostenibilitat i economia circular.





- La realització d'un estudi sobre la implantació dels Objectius de Desenvolupament Sostenible (ODS) en les empreses del territori. En aquest marc es va organitzar un focus group celebrat el 30 de juny de 2025 amb la participació d'empreses i entitats del territori per analitzar aquest grau d'implantació. La sessió va comptar amb representants dels sectors comerç, indústria alimentària i hostaleria, i va permetre recollir informació qualitativa sobre les pràctiques de sostenibilitat, les dificultats d'implementació i les oportunitats de millora en l'àmbit empresarial.



- La finalització del desenvolupament de l'eina online de diagnosi en sostenibilitat i innovació, destinada a ajudar les empreses a analitzar el seu nivell de maduresa en diferents àmbits clau i definir accions de millora. Aquesta eina es basa en un qüestionari d'autodiagnosi que permet avaluar la situació actual de les empreses en àrees com l'estratègia i cultura innovadora, la gestió del coneixement i de l'ecosistema, l'organització i el talent, les operacions, les vendes i el màrqueting, el control i gestió, així com la sostenibilitat, l'economia circular i la gestió dels recursos. La finalitat d'aquesta eina és establir un full de ruta personalitzat per a cada empresa, identificant reptes de millora i proposant accions concretes que permetin incrementar la seva competitivitat, afavorir la incorporació de la innovació i avançar cap a models de negoci més sostenibles. Durant el 2025 s'han realitzat les validacions internes de l'eina i s'ha aplicat en una primera empresa pilot, iniciant així la seva implementació en el teixit empresarial del territori.

- L'organització de dues formacions dirigides a tècnics del projecte per reforçar les seves competències en sostenibilitat i economia circular. La primera, impartida per Eurecat en format online, es va centrar en l'ús de l'eina de diagnosi; la segona, celebrada a Andorra, va estar orientada a la formació de dinamitzadors de tallers a través d'una dinàmica de cartes *HoritzODS*, una eina per treballar els ODS en entorns professionals.



- L'organització a Lleida de la **1a Jornada sobre Sostenibilitat Empresarial – HoritzODS**, celebrada el **28 de maig**, amb la participació de **83 assistents**, que va incloure ponències d'experts, presentació de bones pràctiques empresarials del territori POCTEFA i una dinàmica de networking gamificat basada en els ODS.



- La coorganització de la jornada “La sostenibilitat, factor transformador en el sector agroalimentari”, celebrada el 25 de novembre a Lleida, en el marc de la Fira Agrobiotech, amb 48 assistents, centrada en els reptes i oportunitats de la sostenibilitat en el sector agroalimentari.
- La realització de la sessió online “Comerç amb propòsit: els ODS com a oportunitat de negoci”, organitzada en col·laboració amb FECOM, amb

l'objectiu de sensibilitzar el sector comercial sobre les oportunitats que ofereix la integració dels ODS en l'activitat empresarial.

Amb aquestes actuacions, el projecte GALOP continua avançant en la seva missió de promoure la transició cap a models empresarials més sostenibles, reforçant la cooperació transfronterera i fomentant la integració dels Objectius de Desenvolupament Sostenible en el teixit empresarial del territori.





## PROJECTE CIRCOLIVE – ERASMUS+

### “DESENVOLUPAMENT DE COMPETÈNCIES PER INTRODUIR MODELS DE NEGOCI CIRCULARS I TECNOLOGIES DIGITALS EN EL SECTOR DE L’OLI D’OLIVA”

El projecte CIRCOLIVE té com a objectiu millorar la sostenibilitat i la innovació en el sector de l’oli d’oliva, mitjançant la promoció de models de negoci circulars i l’adopció de tecnologies digitals. Aquesta iniciativa, finançada per l’Agència Executiva Europea d’Educació i Cultura, pretén impulsar la transició cap a una economia circular en una indústria clau per a Europa, on l’oli d’oliva representa el 70 % de la producció mundial.

CIRCOLIVE treballa per identificar necessitats i desenvolupar competències específiques que permetin a les empreses aprofitar millor els residus i subproductes, promovent la sostenibilitat al llarg de tota la cadena de valor.

Els socis del projecte són Vakakis and Associates S.A. (Grècia); Universitat Agrícola d’Atenes (Grècia); Associação Check-IN – Cooperação e Desenvolvimento (Portugal); Agrifood Clust-ER (Itàlia), Istituto Formazione Operatori Aziendali (Itàlia); Fundació

Eurecat (Espanya); Institut d’Agricultura i Turisme (Croàcia); Universitat de Bolonya (Itàlia) i Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida (Espanya).

### Activitats realitzades durant el 2025

- La participació en la reunió del consorci del projecte celebrada a Poreč (Croàcia) els dies 16 i 17 de gener de 2025, on els socis van revisar l’estat d’avanç de les activitats i van coordinar les properes accions del projecte.



Reunió de coordinació celebrada a Poreč (Croàcia).



- L'elaboració de l'informe sobre directrius nacionals per revisar i/o desenvolupar perfils professionals i qualificacions, amb l'objectiu d'identificar les competències necessàries per impulsar models de negoci circulars en el sector oleícola.
- La realització d'un treball de camp amb empreses del sector, que ha inclòs 31 enquestes a PIMEs de l'àmbit de l'oli d'oliva, 5 entrevistes amb experts i professionals especialitzats en economia circular en l'àmbit agroalimentari i 5 proveïdors de formació professional, amb la finalitat d'analitzar el grau d'implantació de pràctiques d'economia circular, detectar necessitats formatives i conèixer les oportunitats de valorització de residus i subproductes del sector.
- El desenvolupament de models de negoci circulars holístics orientats a la valorització de resi-

du i subproductes derivats del cultiu i processament de l'olivera, basats en l'anàlisi de bones pràctiques i en la investigació documental realitzada en el marc del projecte.

- L'organització de dos tallers amb representants del sector, amb la participació d'un total de 20 professionals, amb l'objectiu de validar els models de negoci circulars desenvolupats en el projecte. El primer taller es va celebrar presencialment a Lleida el 14 d'octubre de 2025, mentre que el segon es va realitzar en format online el 23 d'octubre de 2025.

Amb aquestes actuacions, el projecte **CIRCOLIVE** continua avançant en el seu objectiu de promoure l'economia circular en el sector de l'oli d'oliva, contribuint al desenvolupament de noves competències professionals i a la valorització sostenible dels recursos del sector agroalimentari europeu.



Taller presencial celebrat a Lleida el 14 d'octubre de 2025.

## PROGRAMA TURISME 2025: CERTIFICACIONS DE DESTINACIONS. AGÈNCIA CATALANA DE TURISME.

En el marc del Conveni d'encàrrec de gestió de l'Administració de la Generalitat de Catalunya, mitjançant l'Agència Catalana de Turisme (ACT), ens de promoció del Departament d'Empresa i Treball, i el Consell General de les Cambres Oficials de Comerç, Indústria i Navegació de Catalunya amb la finalitat de regular la prestació dels serveis ACT-Cambra en el marc de Turisme, aprovat pel Consell de Direcció de l'Agència Catalana de Turisme i signat amb data 4 de juny de 2025, el departament de turisme de la Cambra de Lleida ha realitzat tasques relatives a la prestació dels serveis a actuacions en àmbit de turisme, referent a la implantació, seguiment i certificació dels **segells de Natura i muntanya en família**, per un import de 3.375 euros.

Un dels eixos estratègics de la promoció turística de Catalunya és el turisme familiar. Des de l'Agència Catalana de Turisme (ACT) es treballa per promocionar l'oferta turística familiar i posicionar Catalunya com una destinació referent per a les vacances en família durant tot l'any.

Calculem que el 30 % de turistes que ens visiten són famílies, concretament gairebé 11 milions de visitants durant el 2025. Segons el seu origen, es confirma que es tracta d'una clientela de molta proximitat ja que el 55% son famílies catalanes que pernocten com a mínim 1 nit a Catalunya, el 14%

provenen de la resta de l'Estat Espanyol i el 31% restant són famílies estrangeres.

Actualment, més de 510 empreses i 27 destinacions d'arreu de Catalunya estan afiliades a les diferents marques de Turisme Familiar: Platja en Família, Natura i Muntanya en Família, i Equipaments i Agències de Viatges de Turisme Familiar. I ens els propers anys, gràcies al Pla de Programa s'espera incorporar-ne moltes més.

Amb 20 anys d'història des de la seva creació, el programa de Vacances en Família és un dels primers programes que l'Agència Catalana de Turisme (ACT) va posar en marxa i el que avui en dia està format per un nombre més gran d'afiliats.

El programa de Turisme Familiar està format per 8 destinacions certificades en la marca Natura i Muntanya en Família, a Lleida amb 3 destinacions: La Vall de Boí, Les Valls d'Àneu i Pirineus-Noguera- Pallaresa, 19 en la marca de Platja en Família i una vintena d'Equipaments i Agències de Viatge de Turisme Familiar.

Actualment, el nombre d'empreses afiliades arreu de Catalunya és d'unes 500 dividides entre allotjaments turístics, empreses d'activitats, oficines de turisme i equipaments de turisme familiar.



## PROGRAMA IMPULSA STARTUP 2025

Aquest any la Cambra ha engegat un nou programa d'emprenedoria, anomenat 'Impulsa Startup', una iniciativa promoguda per la Cámara de Comercio de España, orientada a ajudar persones emprenedores a desenvolupar i accelerar projectes empresarials innovadors.

El programa està dirigit a emprenedors i emprenedores amb una idea de negoci amb potencial de creixement o amb un Producte Mínim Viable (MVP) ja desenvolupat, especialment aquells projectes en què la tecnologia té un paper clau en l'evolució i escalabilitat del model de negoci. L'objectiu principal és proporcionar formació, mentoratge, assessorament especialitzat i connexions amb l'ecosistema empenedor, amb la finalitat de validar idees de negoci, millorar el model empresarial i preparar els projectes per captar inversió.

El programa està cofinançat pel Fons Social Europeu Plus (FSE+) dins del Programa d'Educació i Formació, Ocupació i Economia Social 2021-2027.

El programa s'organitza en dues fases principals, adaptades al moment de desenvolupament de cada projecte:

### FASE 1 – CREA I CREIX

En aquesta primera fase es treballa en la definició i validació de la idea de negoci, així com en el desenvolupament del Producte Mínim Viable (MVP).

Les persones participants reben:

- Formació pràctica en àrees clau com Lean Startup, organització, màrqueting, lideratge i finançament.
- Mentoria especialitzada amb professionals de l'ecosistema empenedor.
- Tutories personalitzades per treballar el model de negoci.
- Participació en un DemoDay per realitzar un pitch davant potencials inversors i poder obtenir un premi de 1.600 € per al millor projecte.



### FASE 2 – DESPEGA

En la segona fase, els projectes seleccionats treballen en l'escalabilitat i consolidació del model de negoci.

Els participants compten amb:

- Acompanyament continu d'un tutor del programa.
- Mentories amb experts en creixement empresarial i estratègia.
- Preparació intensiva per a la presentació davant inversors.
- Accés a activitats de networking i connexió amb l'ecosistema empenedor.

Aquesta fase culmina amb un DEMO DAY, on els emprenedors presenten el seu projecte davant inversors i experts del sector.

Durant aquest esdeveniment es pot optar a un primer premi de 4.800 € i un segon premi de 1.600€ per impulsar els projectes empresarials.

En l'edició de 2025, el programa va començar amb l'inici de la formació el 18 de setembre de 2025, moment en què també es van iniciar les primeres sessions de tutorització i mentoratge corresponents a la Fase 1. Les sessions formatives es van desenvolupar entre setembre i octubre de 2025, amb formacions setmanals centrades en el desenvolupament del model de negoci, la validació del projecte, màrqueting, lideratge i oratòria i finançament per a Startups.

En aquesta primera fase van participar 9 emprenedors que van formar part activa del procés de formació, tutories i mentorització.



El Demoday es va celebrar el dia 4 de novembre de 2025 a les instal·lacions de la Cambra amb la presència de més de 20 persones, entre emprenedors, membres del jurat, representants institucionals i professionals del sector. Entre tots els projectes participants, el projecte **PRENDA 360°**, liderat per Miriam Toledo, va resultar guanyador del premi de 1.600 €.

Posteriorment es va iniciar la Fase 2 del programa, orientada a l'escalat de 10 projectes. Durant aquesta etapa els emprenedors van continuar rebent suport a través de sessions de tutories i mentories estratègiques.

El programa va concloure amb la celebració del **DEMO DAY** de la Fase II, el dia 27 de novembre, celebrat en el marc de la Fira Agrobiotech Innovation Forum 2025. Els projectes participants van poder presentar les seves startups davant professionals del sector i potencials inversors. Els guanyadors d'aquesta fase van ser, l'empresa **Agrinpulse** amb un primer premi de 4.800 € i l'empresa **Quotavita** amb un segon premi de 1.600€ per impulsar els seus projectes empresarials.



Guanyadora Demoday fase Crea y Crece.



Guanyadors Demoday fase Despega.



Participants Demoday fase Despega.

## EMPRESSES PARTICIPANTS EN L'EDICIÓ 2025

**Map4climb:** Tecnologia aplicada a l'escalada amb models 3D generats amb drons.

**EFIS:** Gestió intel·ligent de despeses recurrents per optimitzar finances.

**Vintiuna:** Envasos compostables a partir de materials naturals per substituir el plàstic d'un sol ús.

**Idou.ai:** plataforma SaaS per monitoritzar la presència de les empreses en models de llenguatge com ChatGPT.

**Prenda 360°:** plataforma per a la gestió i seguiment de comandes d'uniformes escolars.

**Coolturify:** app de turisme cultural amb oferta d'esdeveniments actualitzada diàriament.

**Agrinpulse:** robot agrícola autònom i elèctric per substituir tractors en tasques repetitives.

**Quotavita:** complements alimentaris a partir de xerigot de formatgeries reduint l'impacte ambiental.

**Koppa:** sistema de fidelització per punts en oci nocturn i restauració.

**La Solana:** elaboració de sidres d'alta qualitat amb processos rigorosos i aplicant tecnologia vitivinícola.

## OFICINA DE TRANSICIÓ ENERGÈTICA (OTE)

### DESCRIPCIÓ I ABAST DEL PROJECTE

L'any 2025 la Cambra de Comerç de Lleida ha posat en marxa l'Oficina de Transició Energètica (OTE), en el marc del programa impulsat per l'Institut Català d'Energia (ICAEN) per al desplegament de la Xarxa d'Oficines Empresariales i Col·legials d'impuls a la transició energètica de Catalunya.

Aquest projecte respon a la necessitat creixent d'acompanyar el teixit empresarial en l'adaptació a un nou model energètic més eficient, sostenible i competitiu, en un context marcat per la dependència energètica i les exigències ambientals. Tot i que la Cambra de Comerç de Lleida exerceix la seva activitat representant el conjunt de la província,

l'àmbit d'actuació de l'OTE s'ha focalitzat en les comarques de l'Alt Urgell, la Noguera i el Solsonès. Aquesta delimitació territorial és fruit d'un acord de coordinació amb el Col·legi d'Enginyers Tècnics Industrials de Lleida i amb AGRUPEM, amb l'objectiu de distribuir les comarques de la demarcació i garantir una cobertura eficient, coordinada i de proximitat per a les empreses del territori.

Aquest model de col·laboració permet optimitzar recursos, evitar duplicitats i assegurar un servei especialitzat i adaptat a les característiques de cada zona.



Roda de Premsa, presentació OTE 03/06/2025.

L'Oficina de Transició Energètica (OTE) es configura com un servei integral d'assessorament i acompanyament a les empreses, aportant solucions pràctiques i personalitzades en quatre grans línies estratègiques:

- **Eficiència energètica.** Anàlisi dels consums energètics i identificació de mesures de millora orientades a reduir costos operatius i optimitzar processos productius.
- **Generació renovable i emmagatzematge.** Impuls de projectes d'autoconsum energètic, especialment fotovoltaic, així com solucions d'emmagatzematge que permetin una gestió més eficient de l'energia.

- **Mobilitat elèctrica.** Assessorament en la transició cap a flotes de vehicles electrificades i en la implantació d'infraestructures de recàrrega.
- **Comunitats energètiques.** Promoció de projectes col·lectius que permetin a les empreses compartir recursos energètics, generar economies d'escala i avançar cap a models col·laboratius.

Aquestes línies d'actuació es desenvolupen mitjançant un servei estructurat que inclou la diagnosi energètica de les empreses, la definició de propostes d'actuació i l'acompanyament en la seva implementació, incloent suport en la cerca de finançament i subvencions.

## ACTIVITAT DESENVOLUPADA DURANT EL 2025

Durant el primer any de funcionament, l'Oficina de Transició Energètica de la Cambra de Comerç de Lleida ha desplegat una activitat continuada orientada a la proximitat empresarial, la diagnosi energètica i la generació d'oportunitats de millora en el territori.

Cal precisar que l'Oficina ha donat resposta a consultes i iniciatives fora de les comarques d'influència de les OTEs, però si de la zona de la Cambra de Lleida, actuacions que s'han incorporat en aquest còmput.

L'activitat s'ha centrat principalment en una primera fase de contacte, anàlisi i definició de:

### Diagnosi i assessorament a empreses

- 33 empreses analitzades durant el primer any.
- Identificació de necessitats energètiques i oportunitats de millora.
- Major dinamització al Solsonès, amb una elevada demanda d'assessorament.

### Identificació i desenvolupament de projectes individuals

- 12 projectes de millora energètica detectats.
- Actuacions vinculades principalment a eficiència energètica i energies renovables.
- 4 projectes en fase avançada de definició econòmica i pressupostària.

### Impuls de projectes col·lectius

- 2 iniciatives identificades amb potencial de desenvolupament.
- Coordinació amb administracions locals i agents del territori.

### Accions de sensibilització i capacitació empresarial

- 2 tallers específics dirigits al sector comercial.
- 12 jornades organitzades en total, adreçades a pimes, indústria i autònoms, de les quals s'ha parlat i tractat:
  - Certificats d'Estalvi Energètic (CAEs)
  - Comunitats energètiques
  - Deduccions fiscals en eficiència energètica
  - Eficiència energètica industrial
  - Petjada de carboni
  - Retirada d'amiant i autoconsum solar
  - Emmagatzematge energètic i autosuficiència

Aquest conjunt d'actuacions ha contribuït a reforçar el coneixement i la cultura energètica del teixit empresarial del territori, amb una participació acumulada de més de 200 assistents en el conjunt de jornades i activitats desenvolupades durant l'any. Paral·lelament, s'ha treballat en la identificació de noves oportunitats de projectes energètics, així com en la dinamització de col·laboracions entre empreses per a la futura creació de comunitats energètiques.



Jornada a La Seu d'Urgell l' 11/12/2025 sobre deduccions fiscals en matèria energètica.





L'Oficina de Transició Energètica s'ha consolidat aportant valor en diferents àmbits:

- **Competitivitat empresarial:** Reducció de costos energètics i millora de l'eficiència operativa.
- **Sostenibilitat ambiental:** Disminució d'emissions i foment de l'ús d'energies netes.
- **Innovació:** incorporació de noves tecnologies i models energètics.
- **Dinamització econòmica:** generació de noves oportunitats per a empreses i proveïdors locals.

L'OTE representa una aposta estratègica de la Cambra de Comerç de Lleida per acompanyar les empreses en un procés de transformació imprescindible per al seu futur.



El seu enfocament territorial, coordinat amb altres agents i centrat en les necessitats reals de les empreses, permet oferir un servei de proximitat, eficient i amb capacitat real de generar impacte.

Els resultats assolits durant el 2025 constitueixen una primera fase de consolidació que estableix les bases per a l'ampliació i intensificació de l'activitat en els propers anys.



EnerHub Reus 05/12/2025. Al congrés de la transició energètica la nostra tècnica Mireia Castelló de l'OTE amb altres tècnics d'altres Cambres catalanes.



## AJUTS PEL FONS DE TRANSICIÓ NUCLEAR

El Fons de Transició Nuclear és una eina impulsada per la Generalitat de Catalunya per compensar l'impacte econòmic i laboral del tancament progressiu de les centrals nuclears a Catalunya.

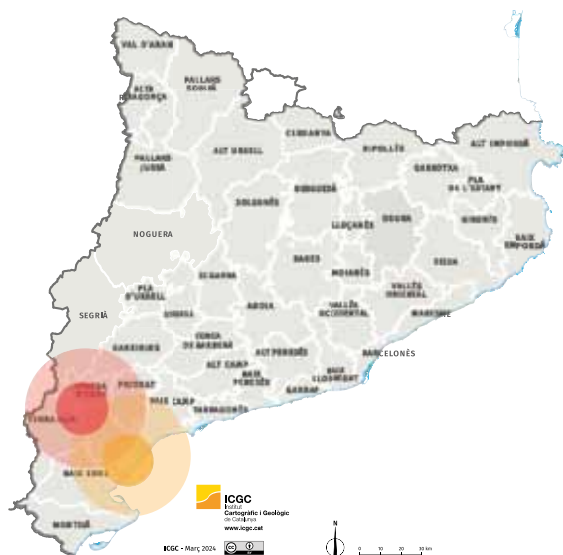
Es finança amb una part dels impostos sobre les activitats nuclears i es destina a les prioritats que estableix el seu òrgan de govern, constituït per la Generalitat de Catalunya, els agents socials i empresarials més representatius, els ajuntaments i altres entitats de caràcter supramunicipal de les zones afectades.

Les línies d'actuació prioritàries i objecte de finançament per part del Fons són:

- Els projectes de reindustrialització
- La transició energètica
- L'àmbit agroalimentari (inclòs l'agrícola) i el turisme
- Les noves tecnologies i el sector públic

L'objectiu d'aquests ajuts, en el marc del Fons de transició Nuclear, són la millora de la competitivitat del teixit productiu, la diversificació econòmica, la generació de nova activitat empresarial i la creació de llocs de treball de qualitat al territori.

La Cambra de Comerç de Lleida forma part de la Xarxa Impuls, exercint un paper actiu en la difusió dels ajuts, l'assessorament a empreses i el seguiment dels projectes empresarials en el territori.



### LES TASQUES CLAU DESENVOLUPADES PER LA CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA

**Assessorament i seguiment de projectes empresarials:**

- Suport individualitzat a empreses i emprenedors interessats en la convocatòria FTN.
- Revisió i acompanyament de projectes empresarials.
- Resolució de consultes tècniques, econòmiques i normatives.
- Seguiment continuat de l'evolució dels projectes per maximitzar la qualitat de les sol·licituds.



### Difusió i jornades informatives:

- Explicació detallada de línies d'ajut, requisits i procediments de presentació, amb torn de preguntes i assessorament pràctic.
- **Jornada a La Granadella (Garrigues),**  
3 de juliol 2025, amb 90 participants.
- **Jornada a Maials (Segrià),**  
4 de novembre 2025, amb 70 participants.



### Altres actuacions:

- Coordinació amb ajuntaments i consells comarcals per reforçar la difusió territorial.
- Publicació de materials informatius digitals i físics (guies, FAQ i resums de convocatòria).
- Comunicació constant a través de web i xarxes socials per informar sobre terminis i convocatòries.

La Cambra de Comerç de Lleida ha exercit un paper central com a altaveu i suport territorial del FTN, garantint que les empreses disposin d'informació, assessorament i seguiment necessari per presentar projectes sòlids, contribuint al desenvolupament socioeconòmic i a la transició energètica justa de les comarques afectades.

Durant l'any 2025, **la Cambra ha assistit a diverses reunions en qualitat de membre de l'òrgan de govern**, després de la incorporació formal al mateix.

Aquestes trobades han permès a la Cambra participar activament en la presa de decisions, contribuir a la definició de prioritats i coordinar-se amb altres entitats i representants territorials per al correcte desplegament de les actuacions del Fons de Transició Nuclear.





## ACTIVITATS DE NETWORKING

### NIT CAMBRA

#### 16a EDICIÓ

La setzena edició de la Nit Cambra es va celebrar el 19 de juny de 2025 a l'espai Magical Media de Lleida, consolidant aquest esdeveniment com una cita de referència per al teixit empresarial del territori. La vetllada va reunir més de 350 empresaris, directius i professionals en un entorn especialment vinculat a la innovació, la tecnologia i els continguts digitals.

**El ponent principal d'aquesta edició va ser Marc Vidal, reconegut analista en transformació digital i futur del treball.**

Amb una ponència centrada en la tecnologia i la innovació, Vidal va analitzar els principals canvis tecnològics, econòmics i socials que estan impactant de manera directa en el món empresarial, posant el focus en la digitalització, la intel·ligència artificial i la quarta revolució industrial. Durant la seva intervenció, va destacar tant els reptes com les oportunitats que aquests processos generen per a empreses i professionals, subratllant la necessitat d'adaptació i visió estratègica.



En el marc de l'acte, el president de la Cambra de Comerç de Lleida, Jaume Saltó, va posar en valor la trajectòria de les Nits Cambra, destacant-les com una cita imprescindible per a l'ecosistema empresarial de la província, associada a la qualitat, el de-

bat i la connexió entre agents econòmics. També va remarcar el paper de l'esdeveniment com a punt de trobada entre líders, emprenedors i impulsors del canvi.



Un cop finalitzada la conferència, **la jornada va concloure amb un còctel networking** que va facilitar l'intercanvi d'idees, experiències i contactes professionals entre els assistents, afavorint la creació de noves sinergies i reforçant les relacions dins del teixit empresarial lleidatà.

Aquesta edició ha estat possible gràcies al patrocini de CaixaBank, Mahou-San Miguel, Atlas Energia, Unicars Ponent i Caixa Rural, així com a la col·laboració de Level4 i La Gravera.

L'èxit de participació i la rellevància dels continguts abordats reforcen el paper de la Nit Cambra com un espai clau de reflexió, connexió i impuls del creixement empresarial a la demarcació de Lleida.

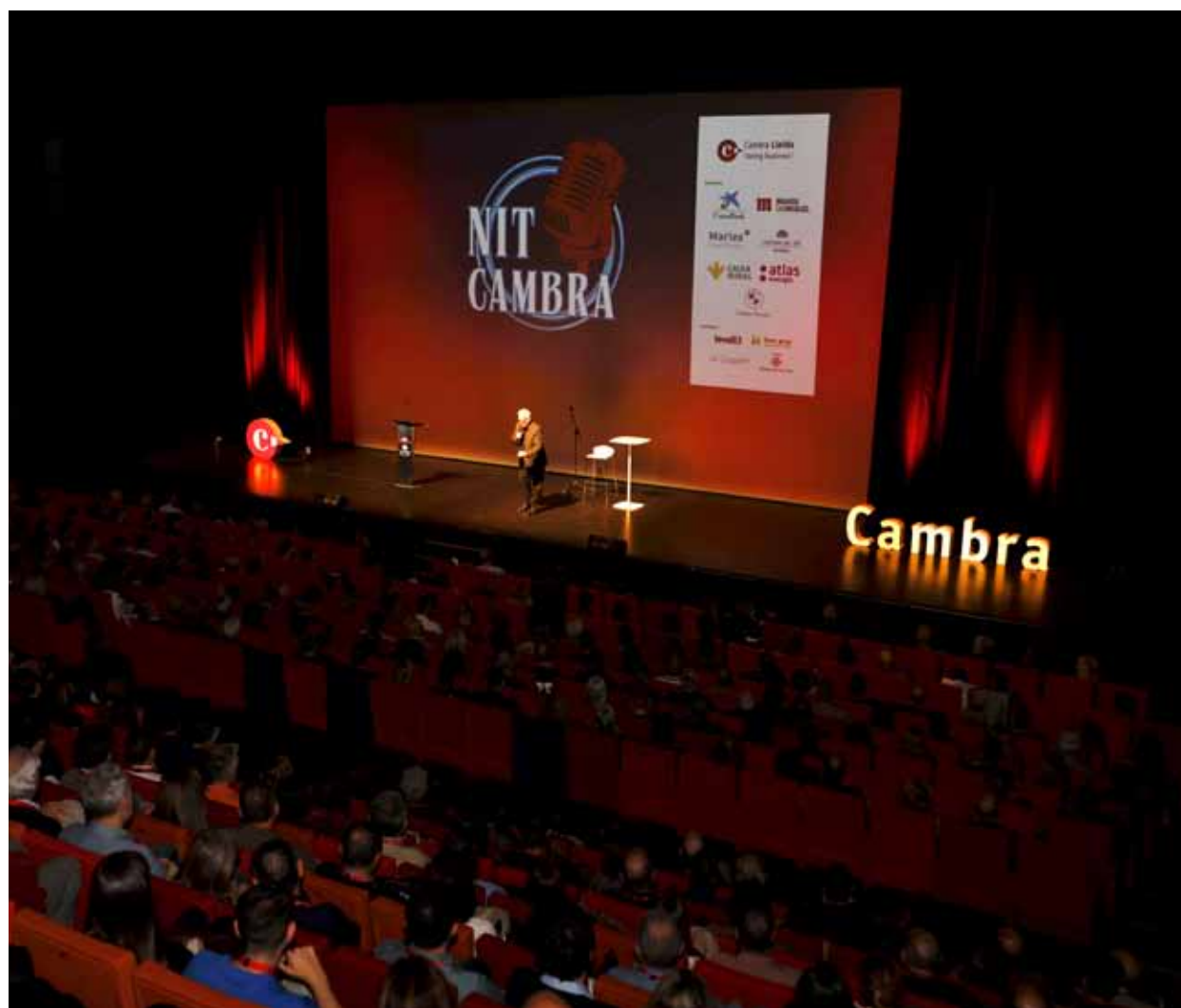


## NIT CAMBRA

### 17a EDICIÓ

La dissetena edició de la Nit Cambra es va celebrar el 6 de novembre de 2025 al Palau de Congressos - La Llotja de Lleida, reafirmant-se com un esdeveniment plenament consolidat dins el calendari econòmic i empresarial de la demarcació. La convocatòria va reunir més de 520 empresaris, directius i professionals, assolint una de les participacions més elevades de la trajectòria de les Nits Cambra.

**Aquesta edició va comptar amb la participació de Leo Harlem, reconegut humorista i actor, que va oferir una intervenció marcada per l'humor, la reflexió i la crítica social.** Amb un estil proper i directe, Harlem va connectar amb el públic a través d'un discurs que va combinar ironia i realisme, aportant una mirada positiva i constructiva sobre la vida quotidiana i els reptes professionals. La seva ponència va aportar un to distès i inspirador a la vetllada, convertint-se en un dels moments més destacats de la nit.







En el transcurs de l'acte, el president de la Cambra de Comerç de Lleida, Jaume Saltó, va destacar el paper de les Nits Cambra com a espai de referència per a l'ecosistema empresarial lleidatà, subratllant la seva funció com a punt de trobada on es comparteixen idees, coneixement i experiències, i on es reforcen els vincles entre empreses, institucions i professionals del territori.



Un cop finalitzada la intervenció del ponent, els assistents van participar en un còctel networking a peu dret als espais de La Llotja, que va facilitar el contacte entre empresaris, emprenedors i representants institucionals. Aquest espai de relació va afavorir la generació de noves sinèrgies i la creació de vincles professionals entre empreses de diferents sectors.



Aquesta dissetena edició ha tornat a posar de manifest el valor de les Nits Cambra com a espai estratègic de connexió, inspiració i dinamització del teixit econòmic de Lleida, reforçant el seu paper com a eina clau per impulsar la competitivitat i la col·laboració empresarial al territori.

L'acte ha estat possible gràcies al suport i patrocini de CaixaBank, Mahou San Miguel, Atlas Energia, Unicars Ponent, Caixa Rural, Costers del Sió i Marlex, així com a la col·laboració de LEVEL4, Ilser Grup i Le Coquett.



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.

## UN CLUB QUE S'ADAPTA AL TEU NEGOCI

### CONNECTA

Per a persones físiques, si tens una StartUp, ets autònom o empenedor

**120€/any**

- 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

**360€/any**

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

### PREMIUM

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

**960€/any**

- Pel suport d'un equip d'experts en assessorament internacional
- Per millorar la formació en mercats exteriors
- Per consolidar l'estratègia internacional de la teva empresa

### GOLD

Si la teva empresa vol augmentar la seva notorietat de marca

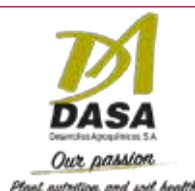
**1500€/any**

- Per donar màxima visibilitat al teu negoci
- Per estar connectat amb els actors socials i econòmics del teu àmbit
- Per disposar d'accés preferent als actes del Club Cambra

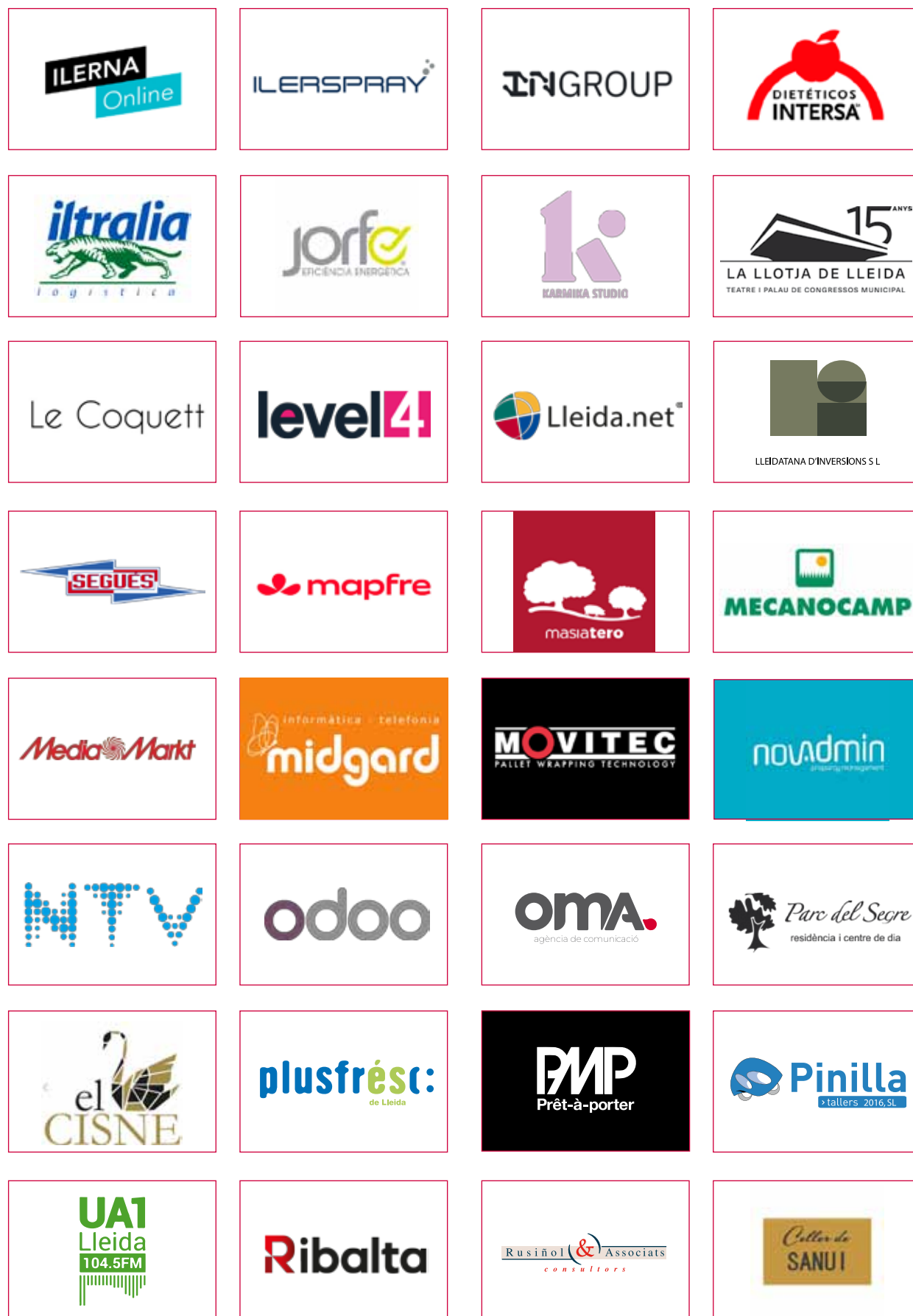


# SOCIS CLUB CAMBRA

Cambra agraeix a totes les empreses del Club el suport i la confiança dipositada durant aquests anys.









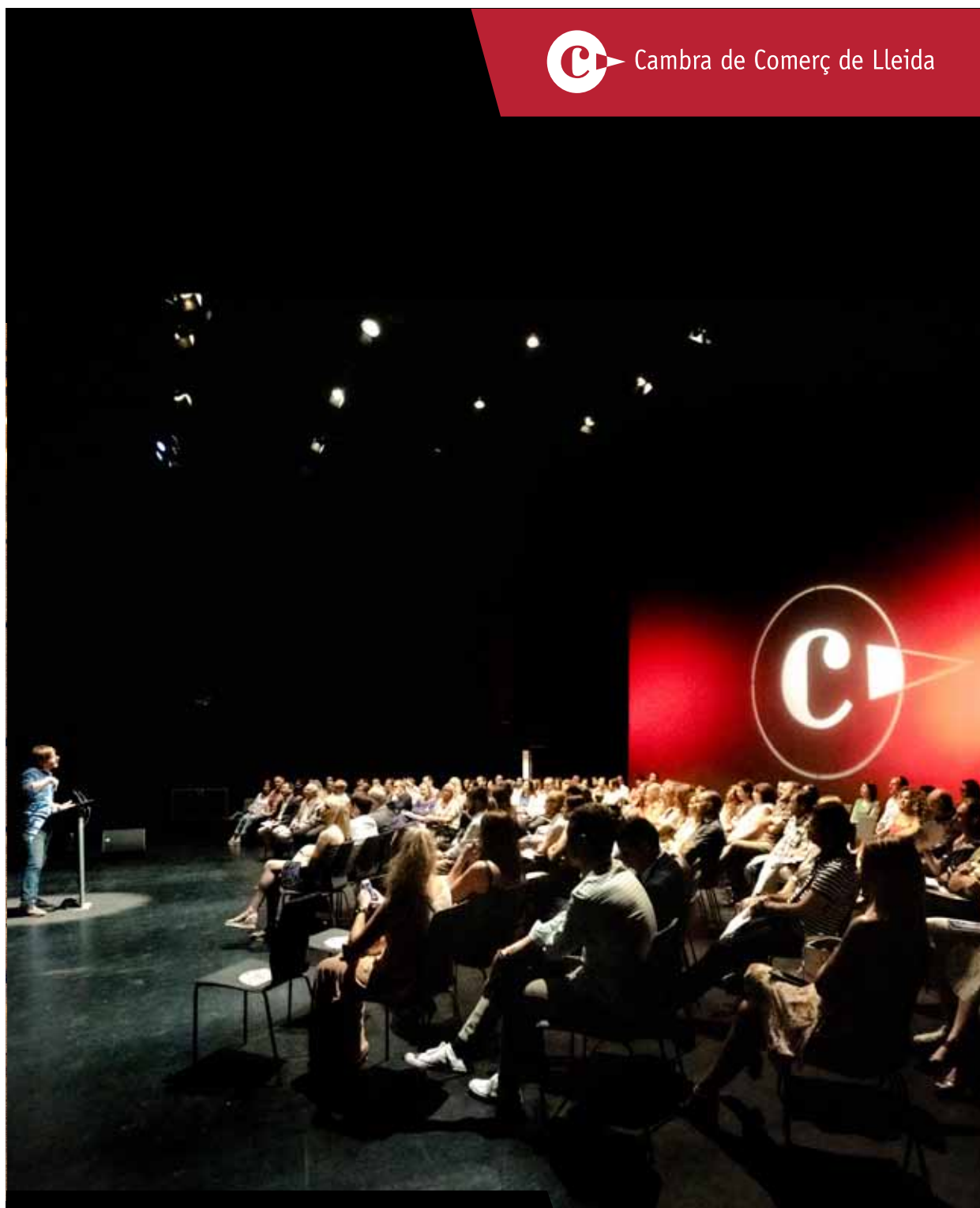


**MEMBRES VIP DEL CLUB CAMBRA:**





Cambra de Comerç de Lleida



**Club Cambra**  
'doing business'

NEGOCI, INFORMACIÓ, SERVEIS I TALENT

**Contacta amb nosaltres,**  
t'informarem de tots  
els avantatges del Club Cambra  
i de quina és la millor opció  
per a tu i la teva empresa.

Més informació a  
[www.cambralleida.org/  
clubcambra](http://www.cambralleida.org/clubcambra)





# 7

LA CAMBRA  
EN DADES

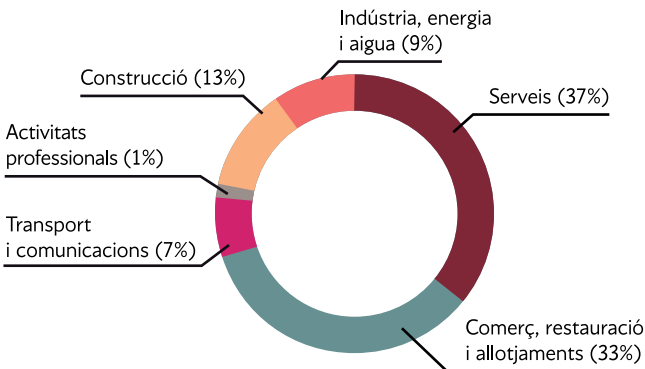


LES DADES DE 2025

ACTIVITAT

QUI SOM?

33.380 empreses de les Terres de Lleida



Governança: 36 representants a tot el teixit empresarial lleidatà escollit de manera democràtica

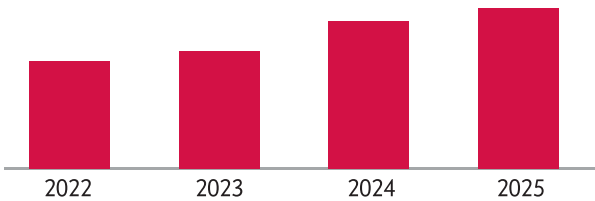
| SECTOR                      | Núm. representants al ple |
|-----------------------------|---------------------------|
| Indústria                   | 5                         |
| Construcció                 | 3                         |
| Comerç                      | 6                         |
| Hoteleria                   | 3                         |
| Transport                   | 2                         |
| Serveis                     | 9                         |
| Organitzacions empresarials | 4                         |
| Aportació econòmica         | 4                         |

QUÈ FEM?

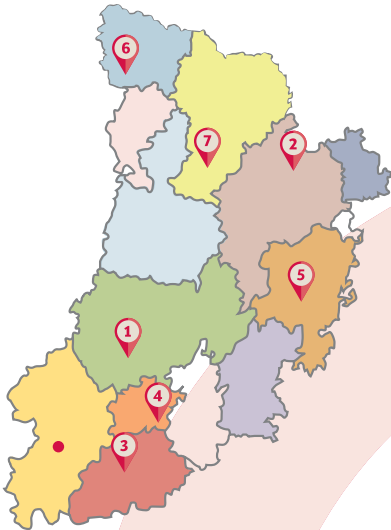
Defensem els interessos generals de més de 33.380 activitats empresarials de comerç, indústria i serveis del territori.



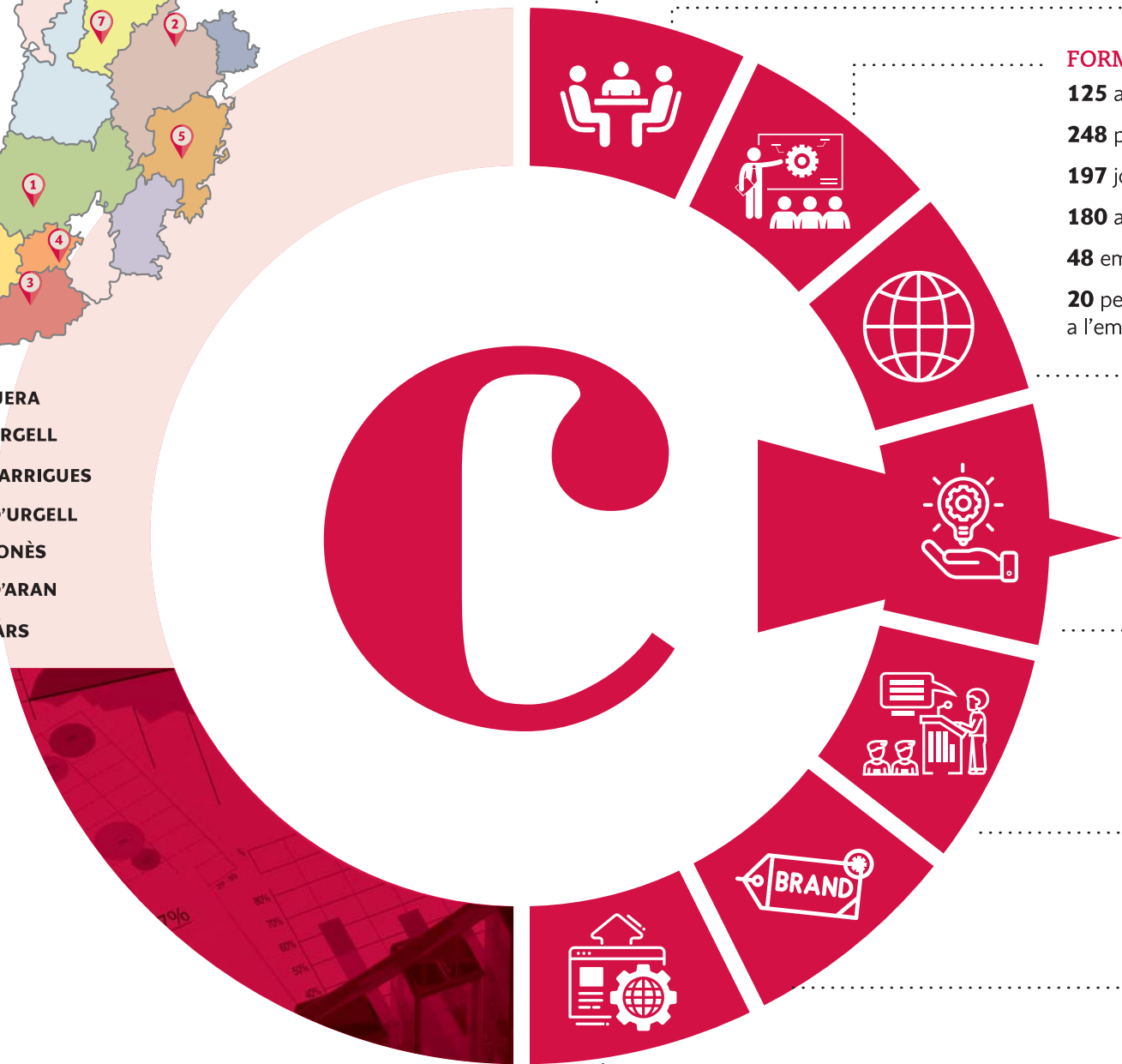
PRESSUPOST



7 delegacions territorials



- 1. NOGUERA
- 2. ALT URGELL
- 3. LES GARRIGUES
- 4. PLA D'URGELL
- 5. SOLSONÈS
- 6. VAL D'ARAN
- 7. PALLARS



COMPETITIVITAT

- 29 empreses assessorades a través de l'Oficina de Transició Energètica
- 14 projectes acompanyats en el marc dels ajuts del Fons de Transició Nuclear
- 1.651.020,75€ destinats a projectes per millorar la competitivitat de les pimes

ACCIÓ DE LOBBY

- Impulsem el desenvolupament de l'economia de Lleida i les seves comarques donant-hi visibilitat mitjançant:
- 40 debats televisius patrocinats per la Cambra de Comerç de Lleida
- 22 programes de ràdio, incloent tertúlies d'economia i seccions mensuals
- 10 articles d'opinió publicats en premsa

FORMACIÓ

- 125 accions formatives
- 248 participants en accions formatives
- 197 joves formats a través del programa de Garantia Juvenil
- 180 assistents a les fires de formació i ocupació
- 48 empreses assessorades en el marc de la FP Dual
- 20 persones aturades i majors de 45 anys formades i acompanyades a l'empresa

INTERNACIONALITZACIÓ

- 9 plans individualitzats d'internacionalització
- 64 consultes resoltes per part de l'equip d'internacionalització
- 6184 legalitzacions i tramitacions de certificats d'origen i documents comercials

CREACIÓ D'EMPRESSES

- 44 projectes emprenedors assessorats
- 15 empreses creades a través del punt PAE
- 59 emprenedors i Startups formats i acompanyats

ACTES DE REFERÈNCIA

- +900 assistents a esdeveniments de networking com les Nits Cambra
- 245 assistents a jornades, conferències i sessions

COMERÇ I TURISME

- 21 diagnòstics d'innovació comercial
- 25 acreditacions de turisme familiar
- 52.272 vals gestionats en la campanya de vals escolars amb 157 establiments adherits

DIGITALITZACIÓ

- 212 assessoraments a través de l'Oficina Acelera Pyme
- 323 inscrits a accions de sensibilització de l'Oficina Acelera Pyme
- 11.341 bons del Kit Digital captats i gestionats
- 466 certificats digitals gestionats



Cambra de Comerç  
de Lleida

Anselm Clavé, 2  
25007 Lleida  
Tel. 973 23 61 61  
[lleida@cambralleida.org](mailto:lleida@cambralleida.org)  
[www.cambralleida.org](http://www.cambralleida.org)

