



Analític
L'econòmic de Ponent
Lleida

Desembre de 2023 · Any 1 · Núm. 1 · Subscripció

Marxa positiva dels negocis al comerç,
construcció i serveis, i només punxa la indústria

P. 08-09



P. 03-06

Acte de presentació
d'**Analític Lleida**,
l'altaveu de l'economia

Un centenar de persones,
entre autoritats, societat civil
i empresaris donen suport al
primer espai econòmic
de casa nostra

Lleida és l'única demarcació de Catalunya que resisteix la crisi del transport

El sector, tot i ser el més modest de Catalunya,
no ha parat de créixer malgrat les vicissituds
que pateixen empreses i treballadors

P. 20-27



P. 18-19

Sílvia Vigatà:
"Que marxi la ministra
Calviño és un problema"

"A Asysum hem de prendre
decisions serioses, potser hem de
doblar l'actual infraestructura.
Cada cop creixem més"



P. 30-31

Víctor Falguera,
coordinador general del
CIDAF CAT i BIOHUB CAT

"Tothom ja ha assumit que *la
bioeconomia moderna* es un
camí imparabile i que aquesta
transformació està passant"





Número 1

Desembre · 2023

Direcció
Tània Carrobé

Redacció
Josep A. Pérez
Jordi Bonilla
Asmaa R. Bellahbib
Carla Díaz

Disseny i Publicitat
Cristina Castells

Consell Editorial
JR Ribé, president

L'edita
Informació de Comarques SL
Avinguda Catalunya, 65
25300 Tàrraga (Lleida)
Tel. 973 501 878
info@analiticleida.cat
www.analiticleida.cat

Ho imprimeix
Lerigraf, SLU

Dipòsit legal: 1210 - 99

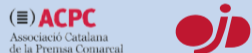
Tiratge
2.000 u.

Analític Lleida®
no s'identifica
necessàriament amb les opinions
expressades en els articles signats.

Membres de:



Generalitat de Catalunya
Departament de la Presidència



COMARQUES
DE PONENT

Espai d'informació
econòmica de Comarques
de Ponent

Editorial



El tancament anual, més enllà dels números

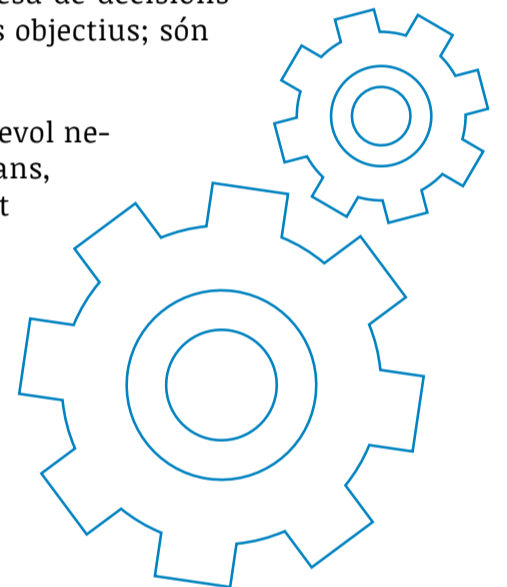


Tània Carrobé
Directora

Acaba l'any, i en totes les empreses és moment de fer el balanç anual. Però més enllà dels números que configuren els informes financers, crec que també és important reconèixer les històries que hi ha darrere de cada xifra. Per mi, el tancament anual no només representa equilibris comptables, sinó també el resultat d'esforços, decisions valentes i la capacitat d'un equip per adaptar-se a un món empresarial canviant. És moment per celebrar els èxits, aprendre dels errors i planificar estratègies noves per afrontar l'any que està a punt de començar.

Les empreses superen reptes únics de forma constant, demostrant resiliència i flexibilitat en circumstàncies extraordinàries. I els números poden mostrar el rendiment econòmic, però no sempre capturen l'esperit innovador, el lideratge visionari i l'impacte social que les empreses poden tenir. Cada xifra en els informes financers és fruit del treball d'equips compromesos, de la inversió en talent i de la presa de decisions raonades. Perquè les empreses són molt més que números objectius; són persones, històries i experiències.

És evident que sense uns bons indicadors econòmics qualsevol negoci té les de perdre. Però sense uns bons indicadors humans, l'empresa té moltes més possibilitats de defallir. Per aquest motiu, en aquest "maleït" tancament anual, us animo a pensar més enllà dels números: posar en valor les experiències viscudes i agrair aquells que també n'han format part. Endavant!



JR Ribé
President del Consell Editorial

Opinió

Resiliència econòmica

La resiliència en l'economia es refereix a la capacitat d'aquesta de resistir, adaptar-se i recuperar-se després de perturbacions o xocs externs. Una economia resilient és capaç de mantenir la seva funcionalitat bàsica, minimitzar els danys i recuperar-se ràpidament davant de canvis adversos. Hi ha característiques i factors que contribueixen a la resiliència econòmica i que pot impulsar la mateixa empresa, com la diversificació de clients, flexibilitzar la plantilla, generar una infraestructura robusta o garantir una gestió de riscos eficaç. Però si les Administracions no fan els deures, poc o res podran fer les empreses per si soles

per tirar endavant. I què han de fer les Administracions? D'accions n'hi ha moltes: polítiques econòmiques sòlides, sistemes financers estables, invertir més en investigació i innovació, promoure pràctiques sostenibles... Amb aquests ingredients es pot elaborar la millor de les medicines, aquella que posi remei a la malaltia. Però hi ha un altre ingredient que no surt a la fórmula magistral, que anomenarem governança eficaç, que equival a un bon govern, amb institucions transparents i responsables. I és amb això que es pot contribuir a una resposta més eficaç als desafiaments econòmics. La incògnita és determinar el grau d'eficàcia i eficiència de la governança. Aquest és el gran indicador de l'economia.



Analític Lleida, l'altaveu de l'economia lleidatana

Un centenar de persones, entre autoritats, societat civil i empresaris donen suport al primer periòdic econòmic de casa nostra

L'equip d'Analític Lleida

Posar un periòdic nou al carrer no és una labor fàcil. Darrere, hi ha una tasca prèvia, una radiografia de com s'ha de bastir, a quin públic li pot interessar i, el més important, intentar encertar perquè el projecte sigui viable, és a dir, si comptes amb els recursos humans i econòmics adients per tirar endavant.

És molt agosarat augurar que sembla que alguna de les fites hauríem encertat si tenim en compte la presentació que de l'Analític Lleida vàrem fer aquest novem-

bre al Davall de La Llotja de Lleida. L'interès que havia aixecat el producte era innegable perquè una nodrida representació de la societat política, civil i econòmica es va congrega a primera hora del matí per ser partícips de l'experiència i, alhora, poder rebre i tocar amb les seves mans el nostre número zero, el de la nostra declaració de principis, el del nostre full de ruta.

Aquest interès del que parlàvem té, sense cap mena de dubte, una part de culpa nostra. L'Analític Lleida no sorgeix del no-res com si fos un

bolet de tardor. Vàrem mantenir reunions personalitzades amb més d'una trentena d'agents econòmics i polítics, als que hem d'agrair el seu suport no només durant les trobades, sinó també el 23-N a la presentació formal del producte, perquè la majoria no es van voler perdre l'acte al Davall. Des d'aquestes línies, els volíem mostrar el nostre agraïment per ser-hi, per voler-hi ser. A tothom que ens ho va preguntar, vàrem prometre que l'acte no seria llarg. Primer, va ser el torn de Josep Ramon Ribé, president del Consell Editorial, que va lloar la iniciativa i es va mostrar orgullós pel fet que l'ens que presideix ja

comptava amb una dotzena de representants de diferents sectors –ara, si observeu la pàgina 6, veureu que el Consell Editorial ha crescut... i continuarà creixent–, tot remarcant que aquest recolzament era més rellevant del que hom es pugui pensar perquè evidenciava l'existència d'un múscul, de la presència d'un elenc de prescriptors darrere del mitjà, que creien en un projecte que ben just començava a caminar. Això dona esperances i moltes, que aquesta aventura periòdica s'encari cap a un bon camí perquè malgrat el nostre convenciment inicial, necessitem qui ponderi el nostre producte, ens marqui i ens aconselli amb la finalitat de millorar dia rere dia. A continuació, va ser el torn de Tània Carrobé, directora de l'Analític Lleida, que va explicar amb pèls i senyals tota la gestació del projecte, així com els continguts que oferiria, tot destacant la transversalitat de la publicació, que resseguirà el ventall de

l'economia i les seves múltiples variants, que van des de l'economia social al talent, passant per les empreses i tot el que els afecta, amb una concepció de notícies més reflexives i en profunditat, allunyada del tractament que du a terme la premsa generalista, lligada per la immediatesa per publicar les notícies. L'indiscutible ADN lleidatà també es va posar de manifest, el que ha portat a denominar-lo L'econòmic de Ponent com a subtítol. Tània Carrobé també va explicar que, a més d'aquesta edició en format paper, també es posava en marxa i de forma paral·lela el diari digital, que subministraria continguts de caràcter econòmic de forma continuada (www.analiticlleida.cat) i, des d'aquí, es projectarien les publicacions a través de les xarxes socials.

La cloenda de la presentació va anar a càrrec de Marc Ceron, president de l'associació

La Notícia

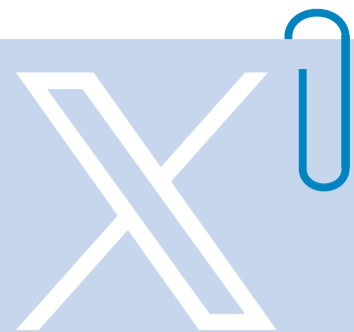
Empresa Familiar de Lleida –i també membre del nostre Consell Editorial–, que va fer una ponència amb el títol de La premsa a l'empresa, més enllà de la publicitat, on va fer una anàlisi acurada de la incidència de la publicitat i la informació en el món empresarial de les nostres terres. Hem extret aquesta reflexió a mode de resum: “La premsa, en el context empresarial, ha de ser una eina on no només es valori l'acció publicitària. S'entén que la premsa necessita l'empresa per subsistir i fer-ne de les inclusions publicitàries una font d'ingressos, com també ho és la venda, les subscripcions i les ajudes públiques. Però, per a nosaltres, empresaris presents avui, la premsa

també ha de ser el nostre altaveu. Gestionar la nostra informació és clau, saber què volem comunicar –que no publicar– és una manera de donar-nos a conèixer”. Conclusió: empreses i mitjans estem condemnats a entendre'ns. Després de la fotografia de família amb les autoritats i els membres del Consell Editorial, i d'agrair a tots els presents l'important que era que aquell dia fossin allí per donar-nos l'escalf que necessitàvem –cal destacar que, al final, es van aplegar unes 100 persones– va arribar l'hora d'esmorzar una mica i, sobretot, de petar la xerrada –ara en diem networking perquè sempre s'acaba coneixent algun contacte amb qui més endavant qui sap

si hi farem negocis–, en una atmosfera de distensió i d'interès pel projecte. La conclusió que ens vàrem endur és que constatarem una vegada més que Lleida necessita un diari econòmic i que els qui ens van donar suport tenien confiança que el nostre producte acabaria reeixint i seria una eina per intentar conèixer i comprendre més i millor tot allò que gira al voltant de l'economia de casa nostra. Ara, aquesta energia i responsabilitat que ens van traslladar, l'hem de reconvertir en un diari rigorós i interessant, que interessi al món de l'economia i que el que relata pugui ajudar a l'hora de prendre decisions. Per ambició i ganes de treballar no serà, això segur.



Fotos: Asmaa R. Bellahbib



> **Joan Talarn** @LoJoan

Avui neix @analiticleida, un nou mitjà dedicat a la informació econòmica de #Lleida, #Pirineu i #Aran, en línia amb el moment de transformació que vivim: passar dels pioners als atrevits, des del rigor i la comprensió de la realitat més propera. Molts èxits!

> **Fèlix Larrosa** @flarrosa

Celebro la gosadia que implica la posada en marxa de l'@analiticleida, una nova publicació periòdica especialitzada en economia. Esperem les vostres aportacions per enriquir el debat a la ciutat. Us desitjo èxits i confio que la vostra feina contribuirà al creixement de Lleida.

> **Montse Bergés**
@montsebergess

Celebrem el naixement d'@analiticleida, el primer diari econòmic de les comarques de #Ponent. "Segur que serà un magnífic testimoni del moment que vivim per al futur de #Lleida com a terra d'oportunitats".

> **José Crespín** @jose_crespin

El sector econòmic de les #TerresDeLleida té talent, capacitat i un potencial enorme. I des d'avui té @analiticleida, el primer diari econòmic que ens aproparà a la informació del teixit econòmic i empresarial. Un nou mitjà per continuar llaurant comunicació de proximitat.

> **Antoni Gelonch**
@Antoni_Gelonch

A la presentació d'@analiticleida, el primer espai d'informació econòmica d les comarques d Ponent. Autoestima, ponentins i alt pirinencs, autoestima! Felicitats a Xtrategics i al grup @ComarquesPonent.



La Notícia

Nous membres del Consell Editorial

Analític Lleida segueix sumant forces amb la incorporació de nous membres al Consell Editorial



Sílvia Ibáñez

Gestora de projectes d'Innovació & Bioeconomia & ODS

Professora UdL. Formadora

Soc una apassionada del món de l'empresa i de tot el que l'envolta. Em dedico a la gestió de projectes sobre innovació, bioeconomia i ODS cercant beneficis econòmics, socials i mediambientals i treballant per un món amb una visió compartida, holística i circular. També em motiven altres mons com la divulgació, la docència i el món social. Per això, combino projectes empresarials amb la mentoria, la tutoria i la formació en l'àmbit de l'estratègia, les finances, la comptabilitat, l'economia circular i les soft-skills. Van dirigits per les que jo anomeno persones curioses, persones amb actitud, amb ganes d'aprendre i de buscar noves solucions amb i per un món que està continuament reinventant-se. I per esmentar alguns dels projectes socials dels que actualment em sento més implicada i orgullosa és Technovation Girls d'àmbit mundial, on faig de mentora. Aquest programa, on noies de 8 a 18 anys desenvolupen una aplicació mòbil que resolgui reptes comunitaris associats als ODS unint la tecnologia i l'emprenedoria.



Víctor Falguera

Coordinador general del BioHubCat i CIDAF CAT

Els darrers temps, a les terres de Lleida hem estat protagonistes d'un acord estratègic per definir el panorama econòmic que volem per al nostre territori, l'Agenda Compartida per a la Transformació Econòmica, que s'ha convertit en un referent per a la resta de Catalunya i altres regions d'Europa. Però són les empreses les que executen la transformació, assumint el risc de desenvolupar i adoptar solucions innovadores. Per això, ara que els territoris rurals estem cridats a ser els autèntics protagonistes d'aquest nou model basat en la bioeconomia, és el millor moment per comptar amb un diari econòmic proper que ens expliqui de forma clara i transparent les notícies que es donen cada dia a un ritme més frenètic. Formar part del Consell Editorial serà tot un repte. Gràcies per fer-me confiança!



Anna Maria Capdevila

Secretària Tècnica de Ponent Coopera

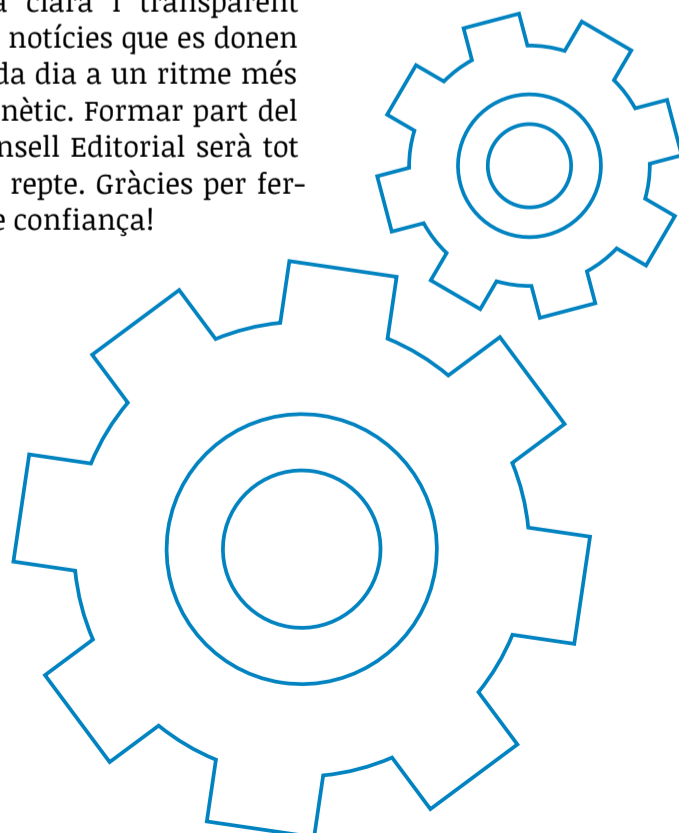
Som un territori històricament cooperatiu amb cooperatives agràries centenàries i continuem sent-ho amb 518 cooperatives en actiu. Tot i que portem anys de resiliència davant les diferents crisis econòmiques i socials, actualment el repte de la transició ecosocial requereix d'anàlisi profunda i local. És per això que des de Ponent Coopera celebrem l'arribada d'Analític Lleida com un espai on nodrir-nos d'informació, d'anàlisi i de debat per continuar construint una economia al servei de les persones.



Enric Herrera

Director executiu Fundació Aspros. Tresorer Federació ALLEM

Tot un plaer encetar aquest nou repte com a integrant del Consell Editorial en representació de les entitats socials de l'àmbit de la discapacitat intel·lectual de Lleida. (ALLEM) Les organitzacions que impulsen l'economia social som motor de canvi i part essencial per la prosperitat sostenible del teixit empresarial lleidatà. Desitjo que aquest nou projecte esdevingui un espai clau de creació i difusió de coneixement al territori. Molta sort i encerts!



Membres que ja formen part del Consell Editorial

José Alonso

Director Càtedra d'Emprenedoria UdL

Olga Castilla

Directora d'Innovació a l'Escola del Treball Lleida

Marc Ceron

President Empresa Familiar de Lleida

Eduard Cristóbal

Degà de la Facultat de Dret, Economia i Turisme UdL

Xavier Ferrer

AGRISEC

Mireia González

Presidenta de la Fundació Castell del Remei

Carmel Mòdol

Secretari d'Alimentació del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural

Meritxell Pi

Directora General Financera i Acció Corporativa del Grup ICG

Josep Maria Riu

President de la Seu de Lleida del Col·legi d'Economistes de Catalunya

Xavier Roca

Talentista i consultor

Pere Roqué

President d'ASAJA Lleida

Xavier Ticó

Gestor projectes del Parc Agrobiotech i president Associació de Col·legis Professionals de Lleida

Jesús Torrelles

President de PIMEC Lleida

Miquel À. Torres

Secretari territorial de PIMEC Lleida



14 Punts
d'Atenció
GLOBALLEIDA

Xarxa dels Punts d'Atenció GLOBALLEIDA

Servei territorial de suport a l'emprenedoria i l'empresa

*Fem arrelar projectes
de vida als municipis
amb la força de la innovació
i l'economia més propera*



Marxa positiva dels negocis als sectors del comerç, construcció i serveis, i només punxa l'àmbit de la indústria



L'informe del tercer trimestre del clima empresarial de la [Cambra de Comerç de Lleida](#) preveu també en general bones perspectives a curt termini

Les dades dels principals indicadors de clima empresarial sobre l'evolució de la marxa del negoci són més positives per a les empreses de Lleida respecte al total de Catalunya en tots els sectors d'activitat, excepte en la indústria. Així ho assenyala l'Informe del Ritme Econòmic de la Cambra de Comerç de Lleida, que fa referència al tercer trimestre d'enguany.

La mateixa radiografia vaticina que les expectatives per aquest quart i últim trimestre també són més positives per a les empreses lleidatanes respecte les catalanes en el cas de la indústria i la construcció. De fet i pel que fa a les perspectives del primer trimestre a Lleida, també són positives en tots els sectors d'activitat, exceptuant el sector del comerç.

Ja entrant en detall i quant als percentatges de la marxa general dels

.....
Les expectatives per aquest quart i últim trimestre també són més positives per a les empreses lleidatanes respecte les catalanes en el cas de la indústria i la construcció

negocis, en el cas de les comarques de Lleida, l'estudi de la Cambra de Comerç lleidatana constata que dins d'una tònica d'estabilitat, la marxa actual se situaria un 8,7% per damunt de la previsió, mentre que pel que fa a les perspectives, aquestes se situarien en un 0,5%.

En el sector de la indústria, la marxa actual és negativa respecte les previsions i se situaria en un -2,2%, però tal i com s'ha comentat amb anterioritat, les perspectives a curt termini

són d'una millora de més de quatre punts, fins a passar a 2,4%.

En l'àmbit de la construcció és on, a hores d'ara, hi ha els millors indicadors perquè la marxa actual és del 18% superior a la prevista, encara que més endavant, tot i que es manté la tònica positiva, aquesta s'alentiria fins al 4,1%.

Pel que fa al comerç, quant als percentatges, són lleugerament positius, amb un 3,6%, però les perspectives no són les més adequades, ja que en les previsions per al proper trimestre hi hauria un descens fins a -2,7%.

Finalment, al sector serveis els indicadors de la marxa del negoci també són molt positius, amb un 14,1% superior al previst, tot i que aquest dinamisme tan alcista es redueix considerablement pel que fa a les perspectives, ja que la situen en només un increment del 0,6%.



La comparativa amb Catalunya

Si comparem les dades de la marxa del negoci per sector d'activitat de Lleida amb les del conjunt de Catalunya, estem per damunt en els sectors de la construcció, el comerç i els serveis, i per sota en l'àmbit de la indústria.

En concret, pel que fa a la indústria, a Catalunya la marxa del negoci per sector d'activitat ha evolucionat un 0,4% respecte del trimestre anterior –a Lleida, com hem dit, ha estat de -2,2%– i les perspectives són de créixer un 0,4%. Quant a la

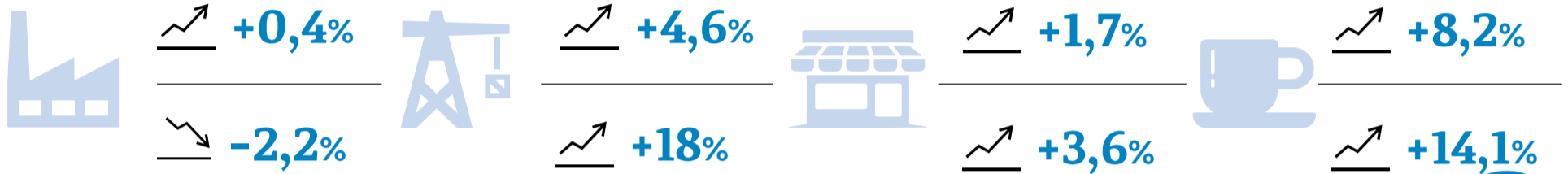
construcció, l'evolució a Catalunya és positiva, però molt lluny de la lleidatana –un 4,6% vers el 18%, tot i que les expectatives són més similars: 2,6% a Catalunya i 4,1% a Lleida.

Pel que fa a l'àmbit del comerç, a Catalunya ha viscut un creixement percentual de només un 1,7% respecte al trimestre anterior, mentre que a Lleida ha estat del 3,6%, i les expectatives, però, són millors a Catalunya que a Lleida: 1,6% vers el -2,7%.

Finalment, i en relació a l'àmbit de serveis, mentre que aquest trimestre a Catalunya les dades sobre l'evolució de la marxa del negoci han crescut un 8,2% respecte al trimestre anterior, a Lleida s'ha disparat fins al 14,1%. En canvi, si ens basem en les dades aportades per calcular les expectatives, mentre a Catalunya s'arribaria al 6,2%, a Lleida ben just podríem parlar de dades negatives, perquè l'increment seria menor, només del 0,6%.

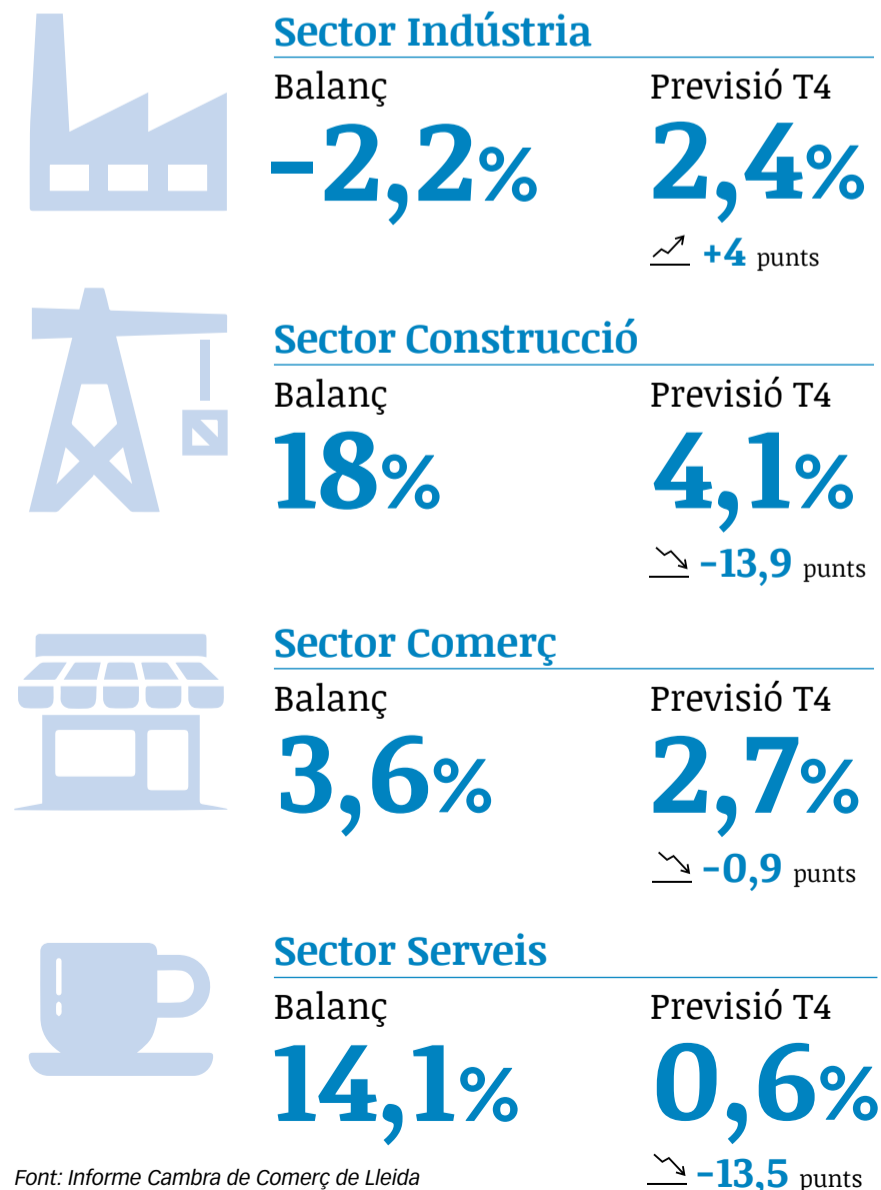
Catalunya

Evolució respecte al trimestre anterior



Lleida

Perspectiva dels negocis per sector d'activitats a Lleida (3r trimestre · 2023)



Font: Informe Cambra de Comerç de Lleida

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. Recull l'opinió que tenen els representants d'establiments amb activitat a Catalunya sobre la situació en el període de referència, l'evolució respecte del trimestre immediatament anterior i les expectatives per al trimestre entrant d'un conjunt de variables que incideixen en el desenvolupament econòmic de l'establiment. Aquesta enquesta s'elabora conjuntament amb l'Institut d'Estadística de Catalunya (Idescat).

Com es fa l'Enquesta de Clima Empresarial?

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. S'han seleccionat, per a cada sector, unes empreses de forma aleatòria i s'ha completat amb d'altres que són les més representatives de les principals activitats. L'enquesta es fa cada tres mesos, mitjançant entrevistes telefòniques dirigides a cadascuna de les 350 empreses seleccionades.





Marta Grañó

Professora i Consultora en Diversitat, Innovació i Persones

"Cal canviar els models de lideratge perquè no són models que vulguin seguir les dones"

"Les empreses que tenen més d'un 30% de dones en el seu comitè directiu, són un 15% més rendibles"

Consultora en Diversitat, Innovació i Persones

Professora universitària a ESADE i professora associada a la Universitat de Lleida

Consellera independent a Caixa Guissona

"Hi ha treballs que t'omplen la butxaca, i hi ha feines que t'omplen l'ànima"

Iniciant amb la teva pròpia trajectòria, com vas passar de l'àmbit de l'auditoria i la gestió financera a convertir-te en consultora en diversitat, innovació i persones?

Els meus estudis em van portar a treballar com Auditora i Consultora a Deloitte i després vaig saltar al món de l'empresa i corporatiu al Grup Ros Roca, com a adjunta a presidència. Però a més a més, molts caps de setmana

donava classes de Màster a ESADE, i m'agrada molt. A partir d'aquí, fa 7 anys vaig decidir anar-me'n al que jo crec que és la meva vocació, que és el món de la formació.

Quan tens una carrera professional de molts anys i les coses et van bé, la gent no ho entén. Però tu saps si t'agrada alguna cosa o no, i al final el que fas és posar els teus coneixements en un altre àmbit, no tires res a les escom-

braries. Tal com em va dir l'única amiga que va donar suport a la meva decisió "Hi ha treballs que t'omplen la butxaca, i hi ha feines que t'omplen l'ànima". Per tant, vaig posar els meus coneixements en la part acadèmica i va ser un encert. La part financera encara la tinc, però la dedico a formar. Faig programes de desenvolupament directiu i tinc la sort de treballar amb clients i grans organitzacions que creuen en la importància de formar a la seva gent.

En la Jornada dels Economistes, vas parlar del concepte "Capital Humà". Què és per tu el capital humà?

M'agrada explicar-ho com la motxilla que portem les persones. Una motxilla plena d'habilitats, competències que ens fan més valuosos i ens fan aportar més a les empreses i a la societat. Evidentment, parlem de temes formatius, però també del teu entorn més proper. En el cas de les organitzacions, vindria a ser la gent amb la qual t'envoltes.

Però un dels factors més importants i que més afecta quan parlem de capital humà és la família. Les mares, especialment, tenen un paper molt rellevant en omplir el capital humà dels seus fills. De fet, quan vaig centrar-me a



.....

“És positiu que hi hagi una millor diversitat en els càrrecs directius de les empreses”

.....

“Que combinis una feina i carrera professional quan tens fills no resta, sinó que suma”

.....

analitzar l'impacte que tenen les mares executives i/o treballadores en els seus fills, inicialment pensava en impactes negatius, però després els estudis em van dir just el contrari: que combinis una feina i carrera professional quan tens fills no resta, sinó que suma. Els hi aportes llenguatge, actitud i més autonomia.

En l'actualitat, quines creus que són les qualitats que ha de tenir un bon líder?

Normalment, quan s'ha de renovar posicions en una empresa, els directius pensen en un perfil similar a ells, i per això sempre s'ha seguit el mateix patró. Però l'estil de lideratge que es necessita actualment no és el mateix que es necessitava abans, i els estudis ho deixen clar. Com a exemple, segons el model de lideratge de John H. Zenger i Joseph Folkman, un líder extraordinari hauria de tenir 16 competències diferenciadores, les quals s'agrupen en 5 blocs: caràcter, orientació a resultats, capacitats personals, habilitats interpersonals i capacitat per a liderar

el canvi. Els directius habituals han desenvolupat molt bé les competències dels 3 primers blocs: és l'estereotip de líder. Però és en els dos últims on hi ha el canvi: es necessiten persones inspiradores, que ajudin a desenvolupar els altres. En un món lògic, no és difícil adonar-se que la gent està millor quan els seus líders són empàtics en lloc d'insensibles, amables en lloc d'autoritaris i que fan créixer els seus equips en lloc de frenar-los.

Quins beneficis aporta la diversitat en els equips de treball i en el desenvolupament de les empreses?

De les 16 competències diferenciadores d'un bon líder, en 12 destaquen les dones. Entre aquestes, parlem de les habilitats interpersonals, de la comunicació, de saber ajudar a altres persones. Les persones emocionals acostumen a ser figures més femenines, qui tenen un lideratge més de "cuidar als seus", i els líders precisament han de ser persones que cuidin dels seus companys i treballa-

dors, tot i que també hi ha líders masculins amb aquestes característiques. Per tant, és positiu que hi hagi una millor diversitat en els càrrecs directius de les empreses. No es tracta d'una batalla de gèneres, però cal reconèixer que hi ha patrons que s'han d'acabar.

Hi ha algun indicador econòmic en específic que es pugui mesurar?

Un estudi del Peterson Institute for International Economics va investigar l'impacte de la diversitat de gènere a les empreses i va concloure que les empreses que tenen més dones en llocs de lideratge tenen una millor rendibilitat. L'estudi, que va analitzar 21.980 companyies a 91 països demostra una diferència significativa: les empreses que tenen més d'un 30% de dones en el seu comitè directiu, són un 15% més rendibles. Segurament això és degut al fet que un lideratge femení aporta una altra visió i forma de veure les coses. Per tant, no només es tracta de justícia social, de complir amb els actuals ODS o de fer quota en igual-

tat de gènere. Més enllà d'això, veiem com les empreses amb més dones, són més rendibles. No és cosa de gèneres, sinó de sumar.

Si les dades són tan positives... ¿Per què creus que hi ha tan poques dones en càrrecs directius?

En les bases d'una empresa trobes moltes dones. Són perfils professionals, que encaixen en els càrrecs. Però quan arribes al consell de direcció, no n'hi ha. Els motius poden ser diversos, però n'hi ha una que pesa molt: la maternitat. Aquesta, sovint frena l'ascens professional de les dones, ja que existeixen moltes connotacions negatives al voltant de comptabilitzar maternitat i feina, fet que crea l'estereotip negatiu. Quan vaig ser mare, jo mateixa anava a treballar amb sentit de culpa. Però després vaig adonar-me que combinar la maternitat amb la feina sí que podia ser positiu.

A més a més, sol passar que quan se'ls ofereix a les dones un càrrec superior com a sòcia o en l'equip de direcció, elles tampoc volen ser-ho: aquest estil

de vida no els compensa. Per tant, s'ha de treballar en els models de lideratge, canviar-los perquè no són models que vulguin seguir les dones.

Podries compartir exemples concrets d'iniciatives o estratègies que hagin vist tenir un impacte positiu en la incorporació de dones i la diversitat en l'entorn econòmic?

En el meu cas, puc parlar dels casos reals de les empreses amb les quals treballo, ja que faig programes de promoció de lideratge femení on els dones eines, no només filosofia. Quan arribo a fer les formacions, primer costa, no ho veuen massa clar. Però quan surto, em donen les gràcies, perquè ha valgut la pena. "Gràcies per fer-me veure que les dones són molt més del que creiem". Estic molt contenta perquè vaig començar fa 3 anys i veig com la feina que faig té un impacte. També cal destacar que a Lleida tenim moltes dones al capdavant d'empreses, amb carreres professionals exigents i que les porten amb molt d'èxit. S'ha fet bona feina, però cal continuar treballant.

L'economia social i solidària contempla una nova forma de produir, distribuir i consumir



Un model que lluita contra la creixent deshumanització de l'economia, el deteriorament del medi ambient i per a una millor qualitat de vida

L'economia social està definida com el conjunt d'iniciatives socioeconòmiques, formals o informals, individuals o col·lectives, que prioritzen la satisfacció de les necessitats de les persones per sobre del lucre. També es caracteritzen perquè són independents respecte als poders públics, actuen orientades per valors com l'equitat, la solidaritat, la sostenibilitat, la participació, la inclusió i el compromís amb la comu-

nitat, i, també, són promotores de canvi social. Segons la Xarxa d'Economia Social de Catalunya (XES), l'economia solidària contempla una nova forma de produir, distribuir i consumir, i representa una alternativa viable i sostenible per satisfer les necessitats individuals

i globals.

A més, a Catalunya també hi ha una Xarxa d'Ateneus Cooperatius, la qual està formada per 14 ateneus i més de 360 entitats públiques i privades que actuen com a antenes i altaveus de l'economia social amb l'objectiu de dinamitzar, multiplicar i estimular les iniciatives i les potencialitats de l'economia social i cooperativa per crear riquesa al territori i ocupació estable i

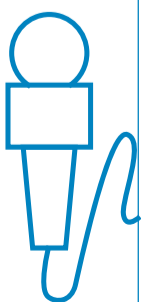
de qualitat.

Ponent Coopera és l'Ateneu Cooperatiu de les terres de Lleida, el qual serveix com una eina de foment i promoció de l'Economia Social i Solidària al territori de Ponent. En el marc de la Xarxa d'Ateneus Cooperatius de Catalunya, té l'objectiu de fomentar la creació i la consolidació de noves iniciatives econòmiques transformadores així com generar ocupació de qualitat. Ponent Coopera treballa, també, per enfortir l'actual xarxa de l'economia social a les terres de Lleida, generant noves oportunitats i fomentant la col·laboració entre projectes.

Des de l'Ateneu lleidatà ofereixen acompanyament i assessorament gratuït per a impulsar el projectes d'emprenedoria social i faciliten l'accés a recursos i formacions a persones que tinguin projectes en aquest àmbit o que vulguin impulsar-ne de nous. També dissenyen itineraris per a la transformació d'associacions i empreses a cooperatives.

Una de les iniciatives actuals als quals dona suport Ponent Coopera és Teixint Futurs, un projecte d'intercooperació iniciat per les cooperatives SomPunt, DiomCoop, Associació Alba, Xarxa de Dones Cosidores i l'Associació Talma. Aquest busca

Asmaa R. Bellahbib



Situació a 19 de desembre

Queden 11 dies

Obtingut

25.875 €Òptim **70.000 €**Mínim **40.000 €**

64%

Min.

Opt.

recaptar fons per augmentar la producció de gènere de punt i fer créixer la cooperativa tèxtil de l'Espluga Calba amb nous llocs de treball al municipi de les Garrigues, una zona fortament despoblada.

Micromecenatge per a revitalitzar la cooperativa tèxtil en actiu més antiga de Catalunya, situada a L'Espluga Calba

Des de la seva fundació el 1969, la cooperativa tèxtil de l'Espluga Calba ha estat una font vital d'ocupació per a més de cent persones de la comunitat local i un agent necessari per al desenvolupament econòmic del municipi i de la comarca de les Garrigues. Amb una missió clara d'oferir oportunitats laborals especialment a dones i en un entorn rural altament despoblat, ha mantingut la seva rellevància i s'ha reinventat durant més de 50 anys. La cooperativa, amb un fort compromís social, promou la sostenibilitat i l'ètica en la indústria de la moda.

Ara, SomPunt és la cooperativa que neix amb l'objectiu de donar continuïtat al projecte de la cooperativa tèxtil garriguenca, generant noves oportunitats d'ocupació i alhora, el creixement econòmic de la zona. Per assolir aquest objectiu, SomPunt i la resta de cooperatives que

formen part del projecte Teixint Futurs, han engegat una campanya de micromecenatge a la plataforma Goteo.

Amb un objectiu mínim de 40.000 € en 26 dies, el projecte de micromecenatge té com a meta principal fomentar la producció tèxtil local, així com promoure l'ocupació laboral en una comarca amb un alt risc de despoblament. Els fons recaptats es destinaran a la formació de nous treballadors, a l'adquisició de materials, i a l'ampliació de la capacitat de producció. Amb el pressupost òptim de 70.000 €, SomPunt preveu incorporar entre 20 i 30 nous llocs de treball i millorar la seva competitivitat tant en la producció pròpia com per a altres marques. "A llarg termini, el projecte vol arribar a triplicar la producció de la cooperativa de l'Espluga Calba. Això comportarà pics de feina que es cobriran amb l'ajut d'altres cooperatives que participen en el projecte i que rebran formació específica en gènere de punt" ha explicat el coordinador de Ponent Cooperativa, Marcel Vidal.

El micromecenatge a Goteo, una plataforma de crowdfunding cívic i de col·laboració al voltant d'iniciatives ciutadanes, projectes socials, culturals, tecnològics i educatius, es troba actiu

des del 4 de desembre i els mecenes poden fer aportacions fins al dia 30 del mateix mes, en una primera ronda per aconseguir el capital mínim i fer viable el projecte. Els mecenes, alhora que ajuden a mantenir viu un llegat històric com és el de la cooperativa tèxtil, podran beneficiar-se

de jerseis exclusius, invitacions a la festa SomPunt i altres recompenses especials. A més, les aportacions poden ser deduïbles de la declaració de la renda, amb la possibilitat de desgravació fiscal entre un 35% i un 80%.

Aquest micromecenatge no només és una crida a la solidaritat, sinó també una oportunitat per preservar el reduït patrimoni industrial tèxtil que queda a Catalunya i promoure un futur sostenible per a la cooperativa, pels habitants de l'Espluga Calba i rodalies i per a tots els agents implicats.





Josep Ramon Peiró

Responsable de
l'Àrea Fiscal de la Seu de
Lleida del Col·legi
d'Economistes de
Catalunya

“Per a les pimes serà important passar de tributar del 25% al 23%”

Des del punt de vista del Col·legi d'Economistes aconsellem mirar-nos una mica el balanç d'enguany per preveure més o menys la fiscalitat que podem tenir l'any

Quines novetats fiscals hem de preveure per a l'any vinent?

Novetats fiscals n'hi ha poques per aquest any 2024 perquè hi ha hagut aquesta gran aturada que ha suposat la constitució del nou govern i fina ara no han començat a celebrar-se els primers consells de ministres. Per tant, no hi ha res nou que s'espera, i com a gran novetat hi hauria el tipus impositiu. Pel que fa la Llei de Pressupostos catalana, segurament es farà una petita pròrroga. Per tant, el que és el cos normatiu de l'im-

port no variarà gran cosa. Sí que és cert que per aquest any, el més golós per a les pimes catalanes, sobretot les més petites, que tan arrelades estan a Lleida, és el tipus impositiu que, per exemple, en empreses que facturen menys d'un milió d'euros podem tributar un 23% en lloc d'un 25%. Això implica que si l'any 2022 havies facturat menys d'aquesta quantitat i el 2023 també, podràs tributar un 23% d'aquest impost el proper mes de juny. Existeix una pressió fiscal des del tipus

impositiu però el que comporta arribar fins a la consecució d'aquest 25% de benefici requereix molt esforç.

Com veu l'escenari econòmic en un futur proper?

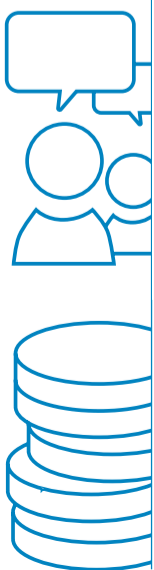
La situació econòmica suposo que també afectarà moltíssim el tipus d'interès, si baixarà la feina, si entrarem o no en crisi... però des del punt de vista fiscal com a tal, avui no hi ha res més gruixut de modificació. Sí que és cert que hi ha novetats fiscals per aquest any, que tanmateix ja s'apliquen, que tindran la tributació a l'impost de societats que farem el mes de juny del 2024. Hem de tenir sempre present el decalatge: el que fem ara és el que tributem al mes de juliol del 2024 en societats i al mes de juny en renda.

Expliqui'ns algunes novetats.

Per a pimes petites de nova constitució, els dos primers anys podrien tributar al 15%, la qual cosa és força interessant. Això ja hi era i això es mantindrà, a menys que hi hagi un canvi normatiu que a hores d'ara no es preveu. A partir d'aquí, les amortitzacions són les mateixes, els diferiments són els mateixos i les compensacions poden ser les mateixes. Una altra novetat que s'aplica aquest any i que potser l'any vinent s'arrossegirà serà en relació als dividendes. Abans, quan teníem societats matrius que participaven en més d'un 5% en una altra societat més petita, el dividend quedava totalment exempt i, ara, l'exempció és del 95%.

L'empresari ha d'estar pendent de moltes coses...

Des del punt de vista del Col·legi d'Economistes aconsellem mirar-nos una mica el balanç d'enguany per preveure més o menys la fiscalitat que podem tenir l'any vinent. Una bona previsió del tancament d'enguany ens pot ajudar a veure-les venir si hi ha un canvi normatiu que ens pugui afectar. És veritat que tots els canvis normatius sempre poden afectar-nos des de l'1 de gener de 2024, mai una



Com estalviar en l'impost sobre societats del 2023?



normativa ens hauria d'afectar en un any que ja estigui començat, encara que en els últims anys hi ha hagut algun gir de guió inesperat, com ha estat canvis dels mòduls de pagesia. L'important es preveure la possibilitat de diferir o de poder mirar com entres tu a l'any nou.

La factura electrònica, per a quan?

Un altre aspecte important per aquest 2024 és que es va dir que entràriem en la factura electrònica i, tot i que el reglament no està ni se l'espera, sí que avisem que tothom es vagi mirant com es tramita en la gestió de l'empresa perquè si algun dia ens obliguen a fer la facturació electrònica, que les petites pimes de les terres de Lleida tinguin una mica de múscul informàtic per poder-ho fer funcionar.

De quins altres canvis hem d'estar assabentats?

En relació a les empreses dedicades al lloguer d'habitatges tenim, en funció del nostre parc

- 1 **Les empreses emergents tributen al tipus del 15% al primer període impositiu** si la base imposable resulta positiva i en els tres següents, sempre que mantinguin la condició d'emergent.
- 2 **Si la societat té un import de la xifra de negocis inferior a 1.000.000 €** en el període impositiu anterior, el **tipus de gravamen** aplicable serà del 23%.
- 3 **Si en una operació feta al 2023**, en la qual ja ha estat exigible algun termini, **no s'ha cobrat**, s'ha d'integrar la renda, encara que si al final de l'exercici haguesin passat 6 mesos des de l'exigibilitat, **es pot deduir el deteriorament del crèdit**.
- 4 **Règim especial per a les entitats dedicades a l'arrendament d'habitatges si compleixen tres requisits:** el nombre d'habitatges arrendat ha de ser igual o superior a vuit; l'arrendament mínim ha de ser de tres anys, i fer una comptabilització separada per a cada immoble de les activitats de promoció immobiliària i d'arrendament.
- 5 **Convé revisar les amortitzacions** que ha anat comptabilitzant per veure si són admeses per la norma fiscal o si **existeix la possibilitat d'aprofitar al màxim aquesta despesa** per reduir la base imposable.
- 6 **En el cas de les inversions en energia renovable, s'estableix la llibertat d'amortització amb un màxim de 500.000 €** en inversions que utilitzin energia procedent de fonts renovables i compleixin la resta de requisits establerts a la Llei.
- 7 **Es permet l'amortització accelerada de determinats vehicles elèctrics**, així com de les infraestructures de recàrrega d'aquests vehicles.
- 8 **Compensació de despeses incorregudes pel treballador com a conseqüència del teletreball**, sempre que es compleixen els següents requisits: inscripció comptable, imputació d'acord amb meritació i correlació d'ingressos i despeses, justificació documental, i que no tingui la consideració de despesa fiscalment no deduïble.
- 9 **Limitació de la deducció de despeses financeres** al menor dels següents imports: el 30% del benefici operatiu de l'exercici o un milió d'euros.
- 10 **Si s'ha obtingut un increment de fons propis** entre el primer i l'últim dia de l'exercici 2023, sense comptar amb les aportacions dels socis, les ampliacions de capital i les reserves legals i estatutàries, **tenim dret a aplicar una reducció de la base imposable pel 10% de l'increment obtingut**.
- 11 **Per aplicar l'exempció pels dividendes percebuts d'entitats residents**, la participació directa o indirecta en l'entitat que reparteix el dividend ha de ser, com a mínim, del 5%.
- 12 **Qualsevol entitat que generi l'any 2023 bases imposables negatives** o que les hagi generat en exercicis anteriors, ha d'estar preparada per a una comprovació plena de la mateixa en un període de prescripció ampliat de 10 anys.
- 13 **Es pot aplicar una deducció del 10%** de les contribucions empresarials imputades a favor dels treballadors amb retribucions brutes anuals inferiors a 27.000 €.
- 14 **Deducció per inversions** en produccions cinematogràfiques, sèries audiovisuals i espectacles en viu d'arts escèniques i musicals, **amb un límit màxim del 50%**.



Existeix una presió fiscal des del tipus impositiu, que comporta que arribar fins a la consecució del benefici requereixi molt esforç

mòbil d'immobles que tenim llogats, podem posar-nos en aquest tipus especial de tributació. Pel que fa a les amortitzacions, alguns que als anys 2013 i 2014 ens vàrem acollir a un benefici d'amortitzacions, van en reversió i, per tant, sempre hem de tenir molt present el que seria la ius extra-comptable de l'amortització anticipada que es va fer en aquell moment, que ara anem revertint, de la mateixa manera que les reserves de capitalització i anivellació hi continuen sent. Pel que fa a les noves tecnologies, inversions en renovables, en vehicles elèctrics, hi ha una sèrie de millores fiscals, igual que els que fan teletreball, dels quals n'hi ha molts a les nostres pimes. Finalment, una de les accions que es poden fer per tributar menys es

fer inversions en produccions cinematogràfiques, sèries audiovisuals i espectacles en viu d'arts escèniques i musicals, encara que desconec si aquesta iniciativa ha tingut molta acceptació.

On no es pot badar és en la gestió de la compensació de les bases imposables negatives... Sí, perquè hem de tenir molt en compte que l'Agència Tributària pot demanar-les fins a 10 anys enrere, per la qual cosa ara, en el moment de tancar l'exercici, cal revisar de quan tenim aquestes bases negatives generades i que ho tinguem tot ben documentat perquè si hi ha una inspecció ens ho demanaran i ho hauré de justificar.

I quan podem llençar la documentació antiga?

Davant la típica pregunta que es fa de "Què puc llençar la documentació de fa més de quatre anys?", crec que si la paperassa no et fa molta nosa sempre és millor guardar-la per si algun dia sorgeix un problema. Si sé que són clients de tota la vida, que van amb resultats positius i que van compensant i no tenim gran cosa més, als quatre anys i un dia ja ho pots llençar, però si tens bases negatives mira bé què guardes i què no. Hi ha qui et demana que li custodiïs la documentació, però són ells els qui l'han de tenir al seu domicili.

La cotització d'autònoms també es modifica.

Cert. A les empreses que tenen pimes, un altre tema que els afecta es la cotització d'autònoms, que en aquest 2024 hem de cotitzar realment pel que cobrem de les nostres societats, per dir-ho d'una forma planera. Si van sortint diferents NIF i diferents imputacions i implicacions en

societats, pot ser que el dia de demà tinguis un ensurt per part de l'Agència Tributària, que et pot preguntar què cobres exactament de cada societat i, a partir d'aquí, cotitzar. No és que sigui un canvi normatiu important, però sí que estan canviant una mica les normes de joc. En aquest

.....

"Seria partidari de fer neteja de societats velles perquè es diu que si hi ha una porta oberta, entra corrent d'aire"

.....

cas, seria partidari de fer neteja de societats velles perquè com deia la meva àvia, si hi ha una porta oberta, entra corrent d'aire. Avui en dia, l'Agència Tributària es molt gran des del punt de vista de connexió d'informació, a través d'un NIF o d'un rebut de contribució pot saber més coses de tu, que un mateix perquè li es relativament fàcil estirar d'un fil i creuar dades.

“La inversió d’una empresa no pot ser pagar impostos”



“A Lleida tenim empresaris que estan invertint en altres territoris mitjançant la compra de societats mercantils”

L’empresa familiar a Lleida és una de les més representatives que hi ha actualment en el teixit empresarial i econòmic del territori. Hem de parlar que el 93% de les empreses que hi ha actualment a les nostres comarques són familiars. Això què significa? Que les empreses familiars a Lleida, òbviament, generen activitat, generen productivitat: més del 65% del PIB d’aquest territori prové d’aquestes societats mercantils i això fa que, depèn de com vagin les empreses familiars, afecti directament la nostra activitat econòmica i empresarial.

Cal tenir present també que moltes de les empreses familiars estan vinculades amb l’agroindústria, és a dir, que neixen d’una activitat agrícola o ramadera i que, amb el pas dels anys, s’han sabut transformar en empreses des d’escorxadors, envasadores, magatzems frigorífics o tractants de fruita. Gràcia a haver una activitat empresarial potent en aquesta línia, també han nascut moltes empreses que es vinculen directament a aquestes activitats empresarials, com són les empreses de serveis, les empreses de comerç, o bé, d’altres que puguin satisfer les seves necessitats, des de despatxos jurídics, comerços vinculats a la indústria, comerços vinculats a l’alimentació o amb el tèxtil, entre d’altres. I tot això fa que Lleida no tingui una dependència exclusiva de l’agroindústria.

Ara mateix, Lleida es troba en un moment en què cal ser curosos amb el futur que vindrà, atès que moltes empreses de casa nostra estan en segona o tercera generació, i estan rebent oportunitats de compra per

part d’inversors estrangers o d’altres parts del territori espanyol. I això per què succeeix? Doncs perquè l’actual tessitura empresarial provoca que les empreses es facin grans mitjançant adquisicions, fusions amb altres empreses d’altres territoris, que tenen activitats similars.

Amb l’objectiu de poder ser un actor de primer ordre en el mercat global en el qual ens trobem actualment, necessitem sumar forces amb aquest tipus d’operacions financeres i/o empresarials. També és cert que a Lleida tenim empresaris que estan invertint en altres territoris mitjançant la compra de societats mercantils que també són familiars i que tampoc no han sabut garantir un relleu generacional.

Lleida afronta un futur sòlid, en el qual hi ha empreses familiars, però Lleida també sap invertir en d’altres oportunitats internacionals per seguir fer-nos grans. Lleida necessita les empreses familiars i des de l’associació Empresa Familiar de Lleida faig un prec perquè les Administracions es bolquin, sobretot, en millorar la fiscalitat d’aquest tipus de societats. Aquest és un dels greus problemes que tenim. Els impostos de la mort que hi ha actualment a l’Estat espanyol i, en concret, en diferents comunitats autònomes, fa que Catalunya tingui un tipus de tracte fiscal diferent –i molt pitjor– al de Madrid o diferent al d’Andalusia.

Aquest es un dels cavalls de batalla que tenim actualment. L’Impost de Successions, a nivell d’empresa, ha de ser el més tou possible perquè ja tenim una sèrie de càrregues financeres que no podem assumir. Una empresa ha de saber que l’ADN d’inver-

Empreses familiars de Lleida al teixit econòmic.

Les xifres:

85,6%

del total d’empreses privades a Lleida

68,2% de l’ocupació privada

61,6% del PIB del sector privat

80% del Valor Afegir Brut (VAB)

76% de llocs de treball privats generats

9 llocs de treball per cada milió facturat

45 treballadors de mitjana

5% d’empreses centenàries

80% de vendes nacionals

20% de vendes al mercat europeu

11.321

empreses familiars a la província de Lleida

42 anys de mitjana d’antiguitat de les empreses

88.049

empleats en empreses familiars

sió sempre ha d’estar destinat a diferents tipus de projectes, siguin de digitalització, d’inversió o d’expansió, però el que no podem fer és que la inversió d’una empresa es dediqui a pagar tributs i impostos injustos.



ASYSUM

Sílvia Vigatà

Presidenta de la Federació d'Empresàries i Professionals de Negocis i Dones Professionals (BPW España)

“Que marxi la ministra Calviño és un problema”.



Mare, empresària i defensora dels drets de les dones, va ser escollida fa uns anys com a presidenta de la Federació d'Empresàries i Professionals de Negocis i Dones Professionals (BPW España).

Aquests dies deixarà el càrrec perquè la feina que té al capdavant de la seva empresa, Asysum, li apassiona tant com la necessita i ha de bolcar les seves energies en ella. La passió per a feina és un dels seus punts forts.

“A Asysum hem de prendre decisions serioses, potser hem de doblar l'actual infraestructura”

A més de la gestió de la seva empresa, vostè és la presidenta de la Federació Internacional d'Empresàries i Professionals, també es a l'Empresa Familiar, a la CEOE... i, segurament, en més llocs. El jovent d'ara, quan té molta feina, té el costum de respondre que “no em dona la vida”. A vostè sí que li dona? Com s'ho fa? La qüestió és l'organització. Des del primer moment vaig decidir que si volia impulsar la meua carrera professional, havia de tenir ajuda a casa i em vaig estar de moltes coses materials per tenir-la i ajudar-me amb la criança dels meus fills. La persona escollida porta 21 anys amb nosaltres, des de que va nèixer el meu primer petit. Ja fa uns anys que estic sola a casa i sense ella hauria estat impossible tirar endavant.

Com és el seu dia a l'empresa? Expliqui'ns com seria un dia normal, si és que hi ha dies normals. La veritat és que no n'hi ha. De vegades, com a presidenta de la Federació Internacional d'Empresàries i Professionals em troba amb la necessitat de viatjar sovint en representació de l'entitat i això també m'ha suposat, lògicament, dedicar menys hores a la meua empresa. De vegades, se'm doblen les agendes, però per a mi la prioritat sempre és l'empresa perquè és el que em dona de menjar i és la meua vida, i si he de cancel·lar una reunió de d'altres responsabilitats que no són directament l'empresa, la cancello. Aquests 5 anys que he estat al capdavant de la Federació li he dedicat molt temps, però ara he arribat a un punt i final. A les eleccions

generals del 18 de desembre, i després de cinc anys de mandat, penso que ja he donat prou a l'entitat, tot i que encara podia seguir un any més com a presidenta. Penso que la vida són cicles de 5 anys i ara m'he de dedicar molt a l'empresa perquè està tenint un creixement molt important.

Ara li anava a preguntar sobre això: Asysum és una empresa referent. Com ho han aconseguit? S'han marcat una fita?

Referent... a Europa, perquè 40% de la facturació va destinada a l'exportació, en concret, al mercat francès. Abans el temps de servei dels nostres productes eren 3 o 4 dies, i ara, per l'alta demanda que tenim, estem servint en 3 o 4 setmanes, no donem abast. Hem de prendre decisions molt serioses, com al 2005, i potser hem de doblar l'actual infraestructura. Al gener hem de prendre decisions i m'he d'implicar molt en l'empresa perquè, a més, en els dos últims anys hem comprat Radiadors Ibáñez

—empresa centenària lleidatana— i el 50% de Rufre, una altra empresa molt gran. Cada cop creixem més i la bola se'ns fa molt grossa i necessitem moltes mans per fer-la rodar.

La feina d'Asysum comporta certa especialització. Els hi costa trobar mà d'obra? Com s'ho fan?

És un problema molt seriós i hi ha vegades que hem de portar especialistes de fora. La realitat és que Lleida l'atur tendeix a zero perquè quan vas a buscar mecànics, no n'hi ha, i menys, especialistes. Però això no només passa aquí, fa uns dies, a Terol, parlant amb empresàries locals, em van dir exactament el mateix. No hi ha mà d'obra, per això, aquest entossudiment en molts casos per estudiar és erroni, guanya més un soldador que un advocat acabat de graduar-se, si és que guanya més un bon tècnic que una persona amb carrera. És cert que tenen un sostre, però els bons guanyen molts diners. Especialitza't en



“Trobar mà d’obra és un problema greu, de vegades hem de portar especialistes de fora perquè quan vas a buscar mecànics, no n’hi ha”

“Deixo la presidència de la Federació Internacional d’Empresàries i Professionals. La vida són cicles de 5 anys i ara m’he de dedicar molt a l’empresa”

alguna cosa, siguis un bon tècnic en màquines TNC? Els industrials et buscaran amb bogeria perquè vagis a treballar. I els joves que surten de l’FP, són molt pocs i són pardals, no estan ben formats. A més, abans quan contractaves persones joves tenies una garantia que es quedarien a l’empresa, i ara marxen per qüestions menors com canviar de feina per estalviar-se mitja hora de treball setmanal. Ni tan sols ho fan per diners. Hi ha treballadors que porten tota la vida amb nosaltres, que s’han criat aquí, però aquesta fornada de la Generació Zeta, estan obsessionats amb coses com tenir festa sí o sí els divendres a la tarda.

Cada cop hi ha més dones directives, afortunadament. Quan creu que d’això no ens en caldrà parlar? Per a quan la màxima normalitat?

Segons el Fòrum Econòmic Mundial, encara ens queden més de 100 anys per arribar a la igualtat real, i no en llocs directius,

sinó en general. La pandèmia ens ha fet molt mal, hi ha hagut un retrocés en la igualtat perquè arran de la Covid moltes dones van tornar a casa amb el tema de conciliar i teletreballar, i quan han hagut de tornar a les oficines hi ha hagut la pregunta “Ara, què fem amb la canalla?”. El jovent no m’escolta, però jo sempre defenso que cal ser mare i pare de jove, que és quan tens menys responsabilitats professionals i familiars, i encara que tinguis menys diners, un nen no té tantes necessitats de petit com quan és adolescent. Mentre tu creixes professionalment, els teus fills van creixent paral·lelament.

Què els hi aconsellaria a les dones que aspiren a ser al capdavant de les seves empreses?

La formació, tenir una bona base, és molt important, però s’ha de ser molt valenta. També recomano recolzar-se en associacions professionals perquè allí escoltaràs i tindràs el suport de les dones em-

presàries, les seves experiències, les seves vivències, i aprendràs moltíssim. Jo mateixa, amb tots els anys que porto dins de l’associacionisme empresarial, a mi m’han mentoritzat per ser presidenta de la Federació i, per exemple, m’ha donat molts bon consells, com insistir-me que no sigui tan llençada -sempre ho he estat, des de jove-, que pensés una mica abans de parlar perquè de vegades, amb el que dius, pots comprometre no sols a tu mateixa, sinó a l’organització a la qual tens darrere. M’ha ensenyat molt a escoltar. Sobretot, quan ets en una junta i has de donar la teva opinió, primer, escolta. O quan estàs negociant amb un proveïdor, deixa’l parlar, que després ja l’acolliràs, mentrestant veus per on et ve. Aquest sistema de negociació l’he aplicat tota la vida, potser per això, soc una de les persones més temudes a la Xina (riu).

Disculpi, com diu?

A l’empresa porto el departament d’internacional i

Asysum és de les poques empreses que té crèdit a la Xina, això és complicadíssim, i no d’ara, sinó de fa molts anys, i això ho he aconseguit jo. Quan dius Sílvia Vigatà, ja em coneixen, ja. Els fabricants de components saben que soc molt dura, que no en passo ni una, que aconsegueixo tot el que vull... però també saben que compleixo amb tots els pagaments, que mai he deixat de complir amb una condició ni una clàusula d’un contracte. Igual que demano, compleixo, i soc molt respectada perquè soc molt complidora i perquè sempre vaig amb la veritat per davant i això als negocis és molt important. Si dones la teva paraula, compleix-la.

A l’economia lleidatana li falta indústria? Com creu que es pot invertir la situació actual?

Li falta indústria, però té indústria molt bona, i suposo que sempre en voldríem més, però té un número u a l’Estat espanyol com és Vall Companys, i altres empreses molt fortes com Sorigué, Cooperativa de Guissona i, molts d’altres. Podem estar orgullosos, i jo sempre he estat orgullosa de ser lleidatana, encantada de ser de l’oest. Es una ciutat petita molt ben comunicada, amb una qualitat de vida molt bona.

Vostè està molt ben informada de com va l’economia estatal. Creu que ve una nova crisi o podem viure una certa estabilitat?

Que marxi la ministra Calviño, és un problema, perquè és l’única del Govern que donava una certa fiabilitat a l’economia espanyola, i que se’ns vagi al Banca Europeu... Era una dona economista i una pota forta del Govern, que se’ns marxi, no m’agrada gens. Podia despertar més o menys simpaties, però era una bona gestora, professionalment era molt bona.

Si ve una crisi o no, pot dependre més dels factors internacionals que dels nacionals. Sembla que arran del conflicte entre Israel i Palestina, ens hem oblidat del d’Ucraïna, però encara és allí. Mentre mirem cap a l’Orient proper, Ucraïna està atacant els afores de Moscou amb drons, i això no surt a les notícies. Ens poden espantar per un altre cantó perquè Zelensky està intentant cridar l’atenció sigui com sigui, perquè ningú li està fent cas a excepció dels Estats Units. I això que Europa no l’escolti, no li està agradant gens. Per això, la repercussió econòmica ens pot venir d’una crisi internacional.

La logística sobre rodes, entre la inflació i la falta de xofers

El sector del transport a Lleida, tot i ser el més modest de Catalunya, no ha parat de créixer malgrat les vicissituds que pateixen empreses i treballadors



Text i fotos
[Albert González Farran](#)

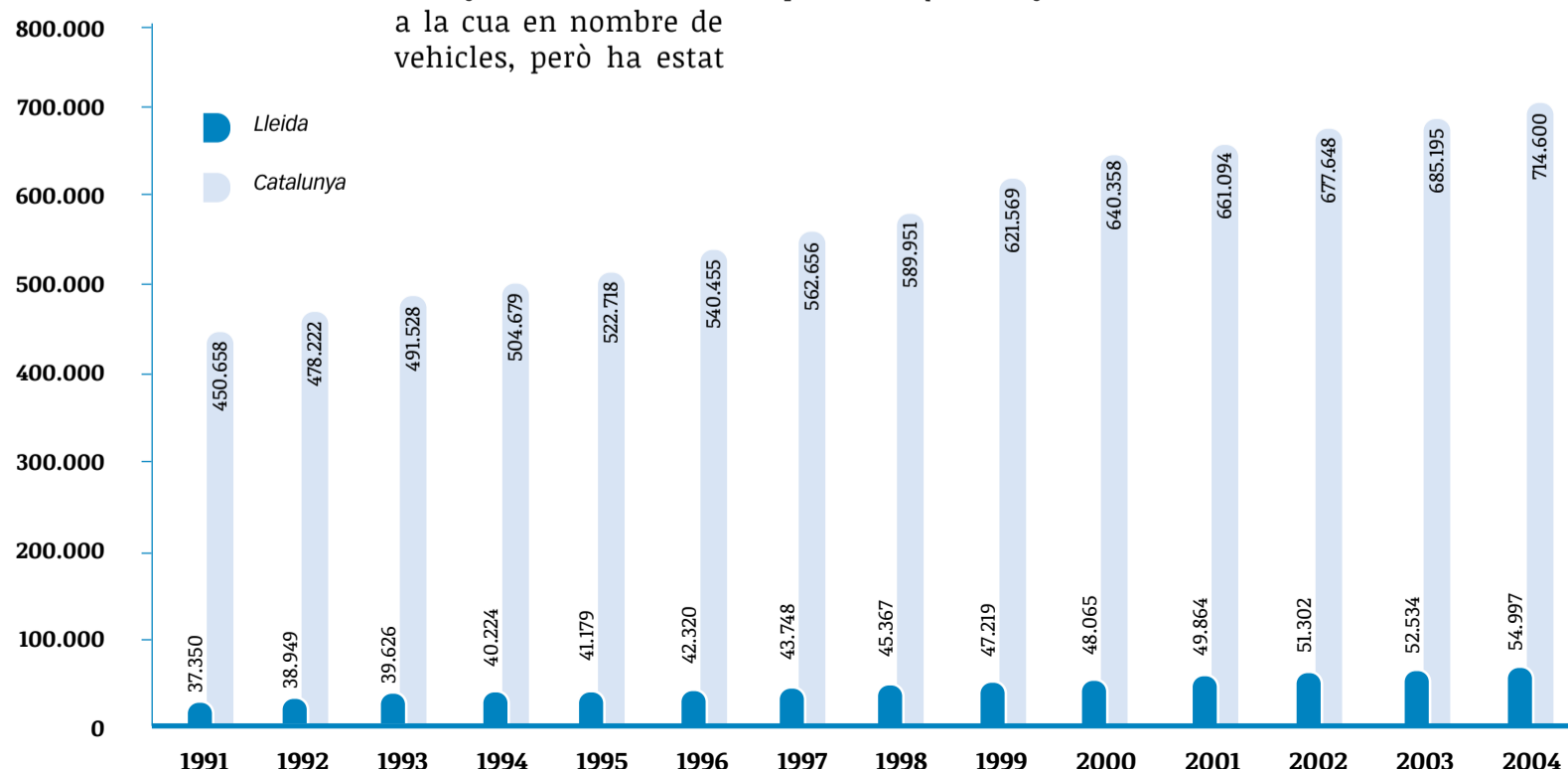
La demarcació de Lleida és l'única de Catalunya que resisteix la crisi del transport. El parc

lleidatà de camions i furgonetes, tot i fer-ho d'una forma lenta, és l'únic de Catalunya que no ha parat de créixer durant els últims trenta anys. Encara es troba a la cua en nombre de vehicles, però ha estat

l'única demarcació catalana aparentment capaç d'haver superat la greu crisi de 2008. Mentre Barcelona, Tarragona i Girona van sofrir a partir d'aquell any una

davallada important en l'evolució del seu parc, el de Lleida ha mantingut un creixement sostingut que, en data

Evolució del parc de camions i furgonetes a Lleida (1997-2022)





Parc de vehicles de transport a Lleida
+65.000
 a 31 de desembre de 2022

“A principis de desembre, la província tenia distribuïdes prop de 2.000 autoritzacions a vehicles per al transport de mercaderies”

de 31 de desembre de 2022, es calcula en més de 65.000 vehicles. Tot i que aquesta xifra no arriba ni al 10% del conjunt de Catalunya, hi ha una altra dada que situa Ponent en un lloc força més rellevant dins el sector. A principis de desembre, la província tenia distribuïdes prop de 2.000 autoritzacions a vehicles per al transport de mercaderies. Es tracta de les llicències atorgades pel Ministeri, que a la demarcació de Tarragona són 1.748 i, a Girona, 2.400. Però la incertesa sobrevola actualment el sector. Empresaris i sobretot treballadors observen el seu futur amb inquietud, sobretot per l'estancament que s'ha viscut des de la darrera pandèmia. El ritme d'exportacions havia anat a l'alça fins al 2020, moment en què el volum de tones va començar a davallar. La disminució

de l'ingrés real, les condicions financeres estrictes i la feble demanda externa han pesat molt al mercat europeu de transport de mercaderies per carretera. La guerra d'Ucraïna, la pujada dels costos (sobretot dels carburants) i una greu manca de mà d'obra han aixecat les pors dins una activitat econòmica que no sembla tenir alternativa. L'àmbit ferroviari a penes suposa el 5% del volum de transport de mercaderies nacional i les vies aèries i marítima representen una opció inviable per a la immensa majoria de sectors productius. El camió continua sent la prioritat. Les previsions més optimistes apunten que la demanda de transports podria començar a recuperar-se a mitjans del 2024. Però el cert és que està afrontant encara un seguit d'obstacles, alguns de gran enver-

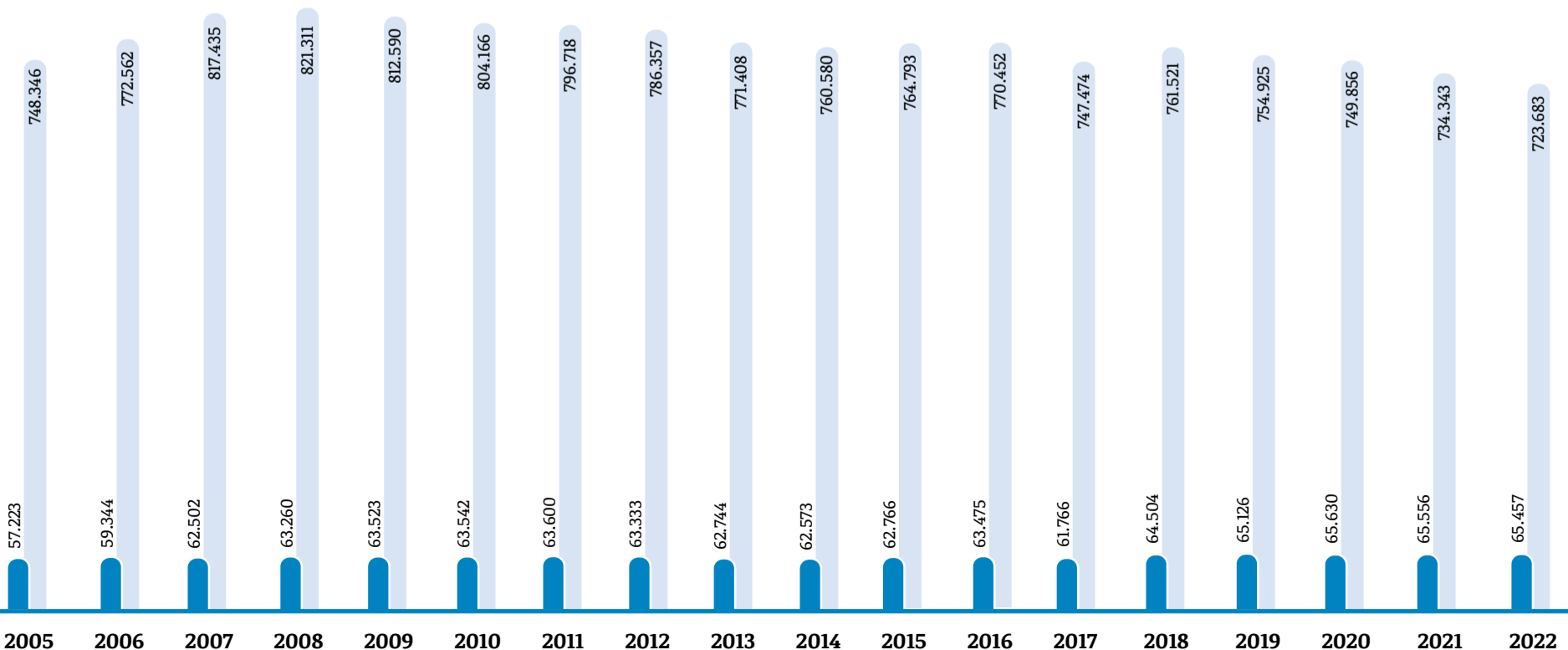


gadura, que no semblen tenir una solució fàcil.

Una inflació galopant
 Asotrans, l'única organització empresarial del transport de Lleida que integra més de 900 empreses, critica que el sector està sent escanyat. La pujada de costos en el trànsit de mercaderies, sobretot arran

de la guerra d'Ucraïna, i l'increment del preu dels carburants estan reduint dramàticament el marge de beneficis. El reial decret que el govern espanyol va aprovar a finals de 2022 pretenia donar resposta a part d'aquesta crisi econòmica i, per primer cop, concedia el dret de les empreses a revisar les seves tarifes en

contractes continuats a partir de la variació del preu del combustible. Amb el decret, es permet aplicar un 40% del percentatge de la pujada del gasoil per als camions més grans (de més de vint tones), un 30% per als camions mitjans i d'obres (entre 3,5 i 20 tones) i un 20% per als camions de fins a 3,5 tones.





Un dels grans drames del sector transportista és la manca de xofers. I és un drama compartit entre treballadors i empresaris

Albert Esteve, responsable de Transports Robles de Lleida, assegura que revertir la pujada de costos sobre el client és l'únic camí. "Ho hem de fer sí o sí, perquè el nostre sector disposa d'uns marges de benefici excessivament ajustats", argumenta. A tot això, s'hi afegeix l'aju-

da de vint cèntims per litre de gasoil concedida pel Govern fins al 31 de desembre. Les perspectives de Madrid sobre una disminució dels preus del gasoil no han coincidit exactament amb la situació del mercat. Tot i que els preus van baixar inicialment durant la primera meitat de l'any, des

del juliol van experimentar un altre increment constant fins al mes d'octubre, moment en què van tornar a abaixar els preus de forma moderada, encara que avui dia el dièsel continua estant al voltant dels 1,50 euros/litre. "Necessitem revertir el preu del carburant", reclama la

secretària general d'Asotrans, Sílvia Llobet, que proposa el manteniment de les ajudes estatals durant el 2024.

L'alternativa al gasoil pràcticament no existeix. Cal recordar que la Unió Europea va aprovar a principis d'any la llei que prohibeix a partir de 2035 les vendes de cotxes i furgonetes nous de gasolina i dièsel que emetin CO₂. Però a hores d'ara el vehicle elèctric presenta una autonomia massa baixa i un temps de proveïment alt, mentre que els biocombustibles, malgrat que són una bona

alternativa, encara tenen un cost massa elevat. Aquesta darrera és de fet la principal conclusió a la qual es va arribar durant una jornada organitzada per CaixaBank l'octubre passat a la Seu Vella de Lleida, amb la participació d'una quarantena d'empresaris del transport. La majoria advocava per adoptar altres tipus de mesures sostenibles que reduïxin l'impacte dels seus camions sobre el medi ambient, com per exemple optimitzar el temps de treball i utilitzar energies alternatives, com la foto-

Tipus de vehicles a Lleida (2022)



Turismes

235.955



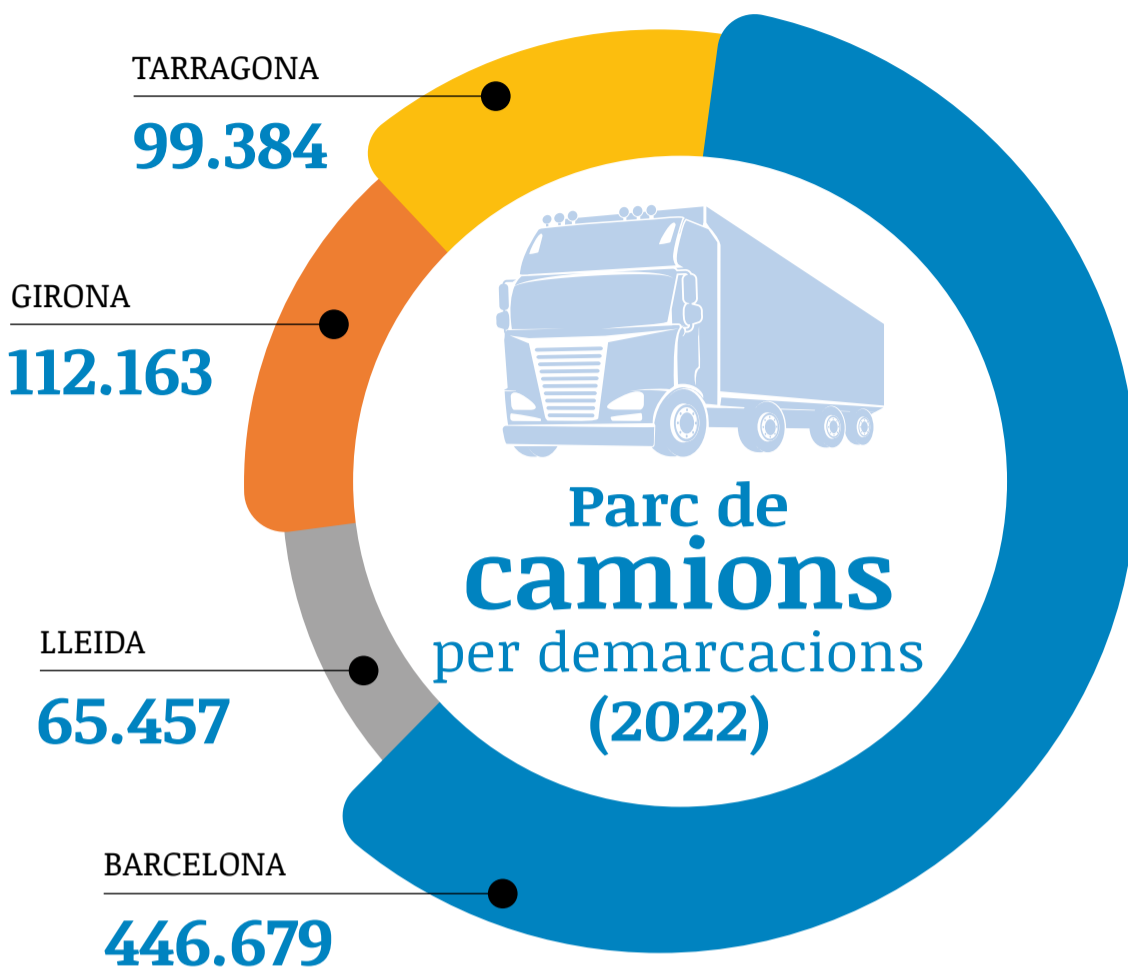
Camions i furgonetes

65.457



Motocicletes

35.757



voltaica, en els centres logístics. A l'increment de costos s'hi afegeix un encari-ment imparable del preu dels nous vehicles, que va acompanyat dels llargs retards en l'entrega per part de les empreses fabricants. Amb aquesta situació, moltes firmes transportistes s'han topat amb la picaresca d'encarregar camions que, en el moment de la seva entrega un any després, s'havien encarit més d'un 10% del preu inicial. Un vehicle que en el moment d'encarregar-lo costava uns 80.000 euros,

quan era entregat podia disparar-se més enllà dels 120.000. Davant això, idees creatives. Transport Robles, una firma que ja ha arribat a la tercera generació i amb una flota d'uns 170 camions repartits per diverses ciutats, busca rendibilitzar al màxim els seus vehicles. Disposa d'una plantilla de prop de 400 camioners que van fent rotacions continuades, de manera que tots els camions de l'empresa no estan gairebé mai aturats. "És la millor opció per treure el màxim partit de la nostra

flota", diu Albert Esteve, "i permetre que els nostres treballadors tinguin el descans que els pertoca". I és que els costos que ha comportat el context internacional està castigant molt el sector. "El transport s'ha vist atacat per massa bandes", conclou el responsable de Transport Robles. "La inflació és galopant", lamenta José Antonio Gozalo, el director

general de Transports Tarragona, una empresa que precisament ha sofert un moment econòmic delicat i que ha passat per un canvi. L'accionariat de la família Tarragona ha passat en mans del conegut empresari lleidatà Tatxo Benet. Transports Tarragona, una de les firmes més veteranes de la província, va

ser pionera a Espanya en el transport frigorífic. Actualment, el grup dona feina a més de 200 persones, repartides per mitja dotzena de delegacions d'Espanya, Portugal i França. "El gasoil puja i els beneficis són molt escassos", lamenta Gozalo per explicar part dels entrebancs que sofreix la seva entitat.

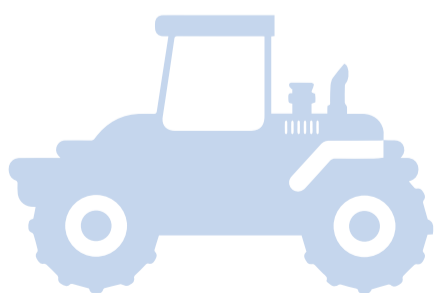


Total **381.152**

Altres **20.594**



Ciclomotors
16.799



Tractors industrials
6.068



Autobusos
522

Falta de mà d'obra

"Des de fa uns anys estem molt malament i hem d'anar a buscar la mà d'obra fora, a l'estranger"

Un dels grans drames del sector transportista és la manca de xofers. I és un drama compartit entre treballadors i empresaris. "Des de fa uns anys estem molt malament i hem d'anar a buscar la mà d'obra fora, a l'estranger", admeten els responsables d'Asotrans. Llatinoamericans o conductors de

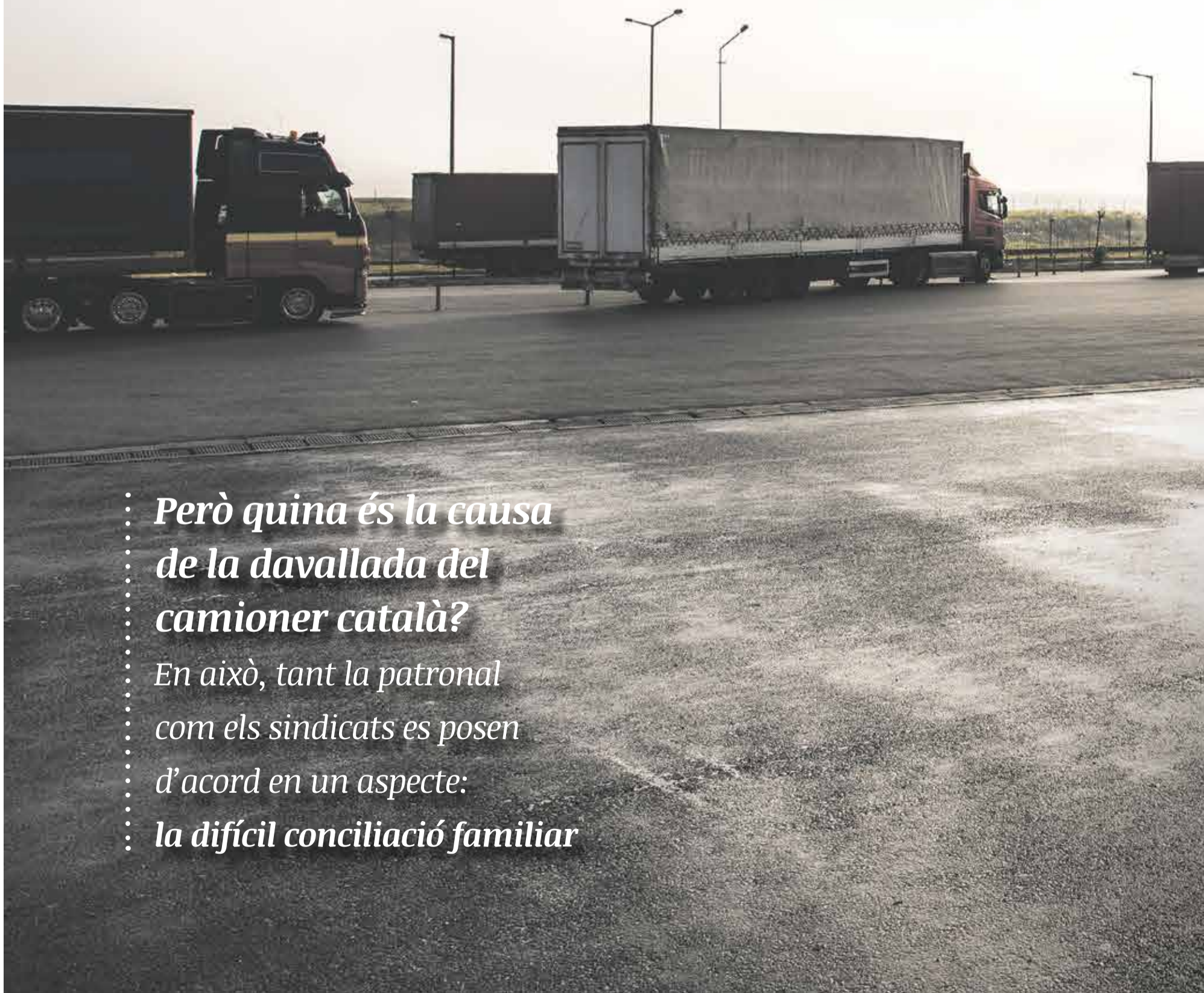
l'Europa de l'Est. Tots homes. Aquests són els perfils contractats majoritàriament en origen. La principal dificultat que tenen els empresaris és la regularització dels permisos de conduir dels nouvinguts. La llarga llista d'espera

que fins ara ha imposat la manca de funcionaris de la Direcció General de Trànsit per convalidar els permisos estrangers ha exasperat els transportistes, que denuncien el fet d'haver de mantenir molt de temps xofers estrangers sense autorització per conduir.

Però quina és la causa de la davallada del camioner català? En això, tant la patronal com els sindicats es posen

d'acord en un aspecte: la difícil conciliació familiar. Viatges nocturns, caps de setmana i llargues esperes per a la càrrega i descàrrega són factors que compliquen la vida personal dels xofers. "Això fa encara més difícil la incorporació de la dona en aquest sector", afegeix Llobet, justificant l'elevada masculinització de l'activitat transportista.

Però quina és la causa de la davallada del camioner català? En això, tant la patronal com els sindicats es posen d'acord en un aspecte: la difícil conciliació familiar



Els conductors nacionals presenten, segons la patronal, una mitjana d'edat superior als cinquanta anys. La plantilla de conductors locals s'està envellint, no hi ha relleu generacional i les empreses no tenen cap altra sortida que contractar estrangers joves amb pocs vincles personals. "Però un cop els nouvinguts s'estabilitzin i aconseguixin la reunificació

familiar, tornarem a tenir el mateix problema de conciliació", adverteix la patronal. Però els sindicats denuncien que hi ha altres detonants que fan difícil cobrir la demanda laboral: els salaris. Precisament aquest any 2023, empresaris i treballadors de Lleida han consensuat un nou conveni laboral que datava de 2017. La pandèmia i alguns problemes d'interlocució han estat, segons Asotrans, les prin-

cipals causes d'aquest retard en l'actualització del conveni. Ara, el nou text inclou pujades salarials del voltant del 10% i d'altres en apartats com la gratificació per fidelitat a l'empresa a aquells veterans que es vulguin jubilar amb imports de fins a 3.000 euros. Els increments més destacats són en les indemnitzacions per incapacitat o mort, que freguen el 15%.

Algunes empreses asseguren que estan pagant per sobre del conveni

per tal d'assegurar-se la mà d'obra, però ni així tan sols s'aconsegueix aixecar l'interès dels treballadors. "Ara molts ho tenen de cara perquè s'estan oferint molt bones condicions", pensa Gozalo, "però no es pot oferir més perquè el preu de venda ja no dona per a més marge".

Però per als treballadors, les pujades no són suficients. Ni de bon tros, per compensar els sacrificis que suposa

La plantilla de conductors locals s'està envellint, no hi ha relleu generacional i les empreses no tenen cap altra sortida que contractar estrangers joves amb pocs vincles personals.

.....



pujar dalt d'un camió. “Les millores econòmiques són molt poc interessants i, a part dels xofers que ja tenen més de cinquanta anys i no poden canviar de sector, a la resta no els interessa”, argumenta Carme Valls, responsable de la Federació de Serveis, Mobilitat i Consum del sindicat UGT a Lleida. Un dels pocs joves que està en actiu és Josep Galera, un autònom de 35 anys de les Borges Blanques que s’ha afegit a l’activitat del seu pare, amb més de 30 anys d’experiència als sectors. “Hem anat de més a menys”, lamenta Galera, que recorda que anys enrere sí que es guanyaven millor la vida. “No hi ha el mateix volum de feina i els costos s’han elevat”, ar-

gumenta. Per això, empreses familiars com la seva, intenten reduir al màxim les despeses i s’autogestionen el manteniment dels vehicles i, fins i tot, petites reparacions. “Mirem d’estalviar al màxim per guanyar-nos la vida”, conclou Galera.

“Jo porto 25 anys treballant de camioner i al sector cada cop hi ha més precarietat”, denuncia un conductor de 52 anys de Lleida que ha volgut mantenir-se en l’anonimat, “ens han eliminat drets laborals i hem perdut diners”. Responsables sindicals calculen que el sou mitjà a Lleida va d’entre

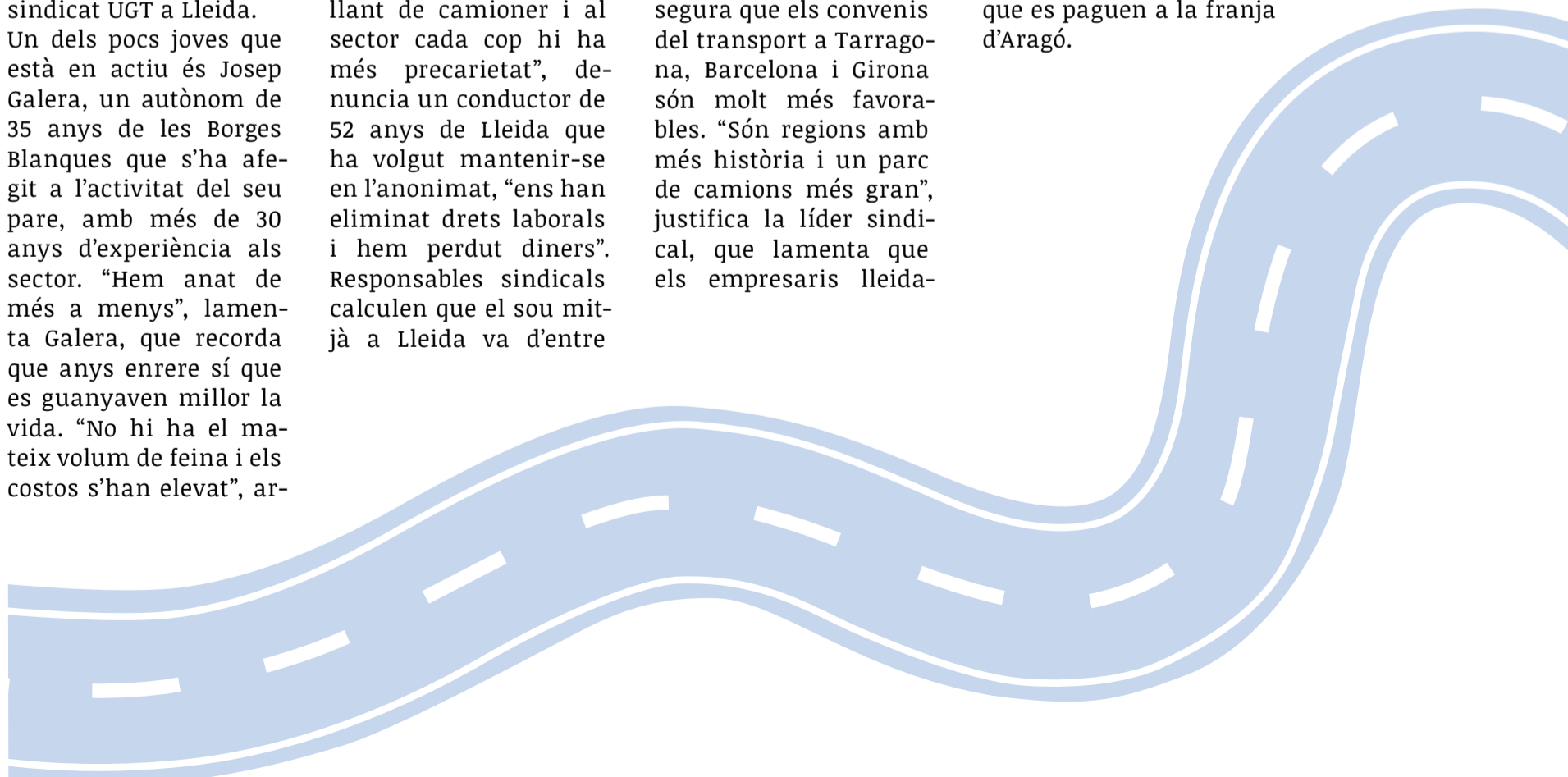
.....

Les millores econòmiques són molt poc interessants i, a part dels xofers que ja tenen més de cinquanta anys i no poden canviar de sector, a la resta no els interessa”

.....

1.300 i 1.500 euros, dietes incloses. Valls assegura que els convenis del transport a Tarragona, Barcelona i Girona són molt més favorables. “Són regions amb més història i un parc de camions més gran”, justifica la líder sindical, que lamenta que els empresaris lleida-

tans prenguin com a model de referència els sous que es paguen a la franja d’Aragó.





Millors comunicacions

“Alliberen els peatges i ara el focus ens els imposen a nosaltres”, lamenta Llobet, “sempre acabem pagant els mateixos”.

Les empreses de transport lamenten que la responsabilitat dels col·lapses d'algunes vies de comunicació, sobretot les que s'acosten a l'àrea metropolitana de Barcelona, es traslladen als camioners. Restriccions per als vehicles pesants com l'obligatorietat de no poder avançar en determinats moments dels dies amb més intensitat de trànsit està vist com una injustícia. “Alliberen els peatges i ara el focus ens els imposen a nosaltres”, lamenta Llobet, “sempre acabem pagant els mateixos”.

El desdoblament de la carretera N-230 (Vielha-Lleida) i la millora de l'enllaç de la N-240 a l'altura de Montblanc són dues de les grans reivindicacions del sector per facilitar la mobilitat a la demarcació.

En qualsevol cas, la desaparició dels peatges ha canviat la mobilitat i el perfil dels conductors que utilitzen les grans artèries de comunicació de la xarxa viària catalana. L'alliberament dels troncsals ha fet que les autopistes absorbeixin bona part del trànsit rodat que fins ara feia servir vies paral·leles gratuïtes, especialment en el cas dels transportistes.

Els accidents que abans es produïen en les vies paral·leles als grans corredors del país, com ara la N-340, la N-II, la N-240 o la C-33, ara s'han traslladat a l'AP-7 i l'AP-2. I com que les autopistes són més segures, des de Trànsit s'admet que les conseqüències d'aquests sinistres es redueixin. Els camions van més lents i fan que el trànsit vagi més lent. A tot això, s'hi afegeix que els camioners són, per regla general, conductors professionals que coneixen més bé el perill que ningú. Per tant, segons els experts, la seguretat ha augmentat.



“Som l'últim esglaó del sector”

Jaume Domingo

66 anys, La Granja d'Escarp

Faig habitualment les rutes Barcelona-Madrid. Porto treballant 42 anys de camioner perquè m'agrada i perquè no sé fer res més. Encara no em vull jubilar perquè sempre que soc dins la cabina del camió em sento amb llibertat. Però admito que no estem prou valorats i som el darrer esglaó de l'escala laboral del nostre sector. Abans érem tots del país i ara més del 90% són estrangers. La majoria de nosaltres ens hem hagut de divorciar perquè ha estat impossible conciliar amb la vida de les nostres famílies.



“Ens hem quedat sense benefici”

Ángel Núñez

60 anys, Lleida

Fa trenta anys que estic fent rutes per tot l'Estat espanyol. Com jo, molts ens passem el dia fora de casa, arriquem les nostres vides a la carretera i no ens compensen per a res. Abans, un menú per dinar costava deu euros. Ara, ja en val quinze. És impossible viure còmodament d'aquesta activitat. Ens hem quedat sense benefici. Abans sí que ho podíem anar fent amb una mica de tranquil·litat, però ara ens tenen escanyats. I de la conciliació, no en parlem. No conec massa camioners que puguin mantenir una relació estable amb la parella. És pràcticament impossible.

Oriol López

Assessor d'empresaris, a qui ajuda a aconseguir més del que la seva empresa és capaç d'assolir



Oriol és l'assessor de confiança d'empresaris i professionals, a qui ajuda a viure millor dirigint empreses d'alt rendiment. Amb més de 20 anys d'experiència, ha treballat amb centenars d'empreses de diferents sectors i ha escrit diversos llibres sobre el tema, entre els quals destaquen *Creix i prospera* i *L'empresari proactiu*.

Reconegut com un dels assessors més inspiradors del món, ha creat una forta comunitat al seu voltant a través del seu butlletí setmanal *El Proactivista*, el seu pòdcast *Hora de Creixer®* i els esmorzars executius del *Fòrum Creix®*

Com prendre decisions (urgents) en la incertesa

Molins de vent sí o no?

Plaques fotovoltaïques sí o no?

Línies de Molt Alta Tensió (MAT) sí o no?

Darrerament tornem a estar immersos en un debat que, com en el cas de l'allargament d'una de les pistes de l'aeroport del Prat, aturen el país en un debat que s'adreça sense un procés clar en a presa de decisions. Podem entrar a discutir si hauríem d'haver començat abans, però el que és clar és que ara ja és urgent. I, com diu Stephen Covey als seus "7 hàbits de la gent altament efectiva", allò que és urgent i important alhora requereix de ser tractat com la màxima prioritat.

I suposo que coincidirem en què la transició energètica és un d'aquests casos on l'empresa i l'administració pública haurien d'estar posant el focus ara mateix, si no volen veure's superats pel clima, la societat i els terminis marcats per organismes internacionals. Per això no s'entenen els entrebancs que l'administració imposa a les inversions en energies renovables que el sector privat (sobretot industrial) vol tirar endavant amb celeritat, o la miopia d'algunes empreses a una evidència: cal canviar de model energètic.

I això passa perquè tant les empreses com el sector públic manquen d'un procés de presa de decisions que permeti avançar sense tenir tota la informació i amb el risc que suposa qualsevol inversió.

Al seu magnífic "The Winds of War" (Vents de guerra), Herman Wouk, ens situa a l'Alemanya nazi, on un dels oficials alemanys diu que "tot l'art del soldat es basa en prendre bones decisions enmig de la boira de la guerra." És això.

Els líders de més èxit tenen dues característiques els fan especials: (1) Saben dirigir en l'ambigüitat, és a dir que saben prendre decisions sense tenir tota la informació ni seguretat; i (2) són consistents, i, a igualtat d'informació, sempre prenen la mateixa decisió, no deixant-se endur pel biaix d'immediatesa.

Per això, davant d'un objectiu compartit, com és la reducció urgent de les emissions de CO2, l'anàlisi de les alternatives hauria de tenir presents dos components: la reversibilitat de la mateixa (preu de fer-nos enrere) i la rapidesa en l'efecte (retorn de la inversió).

I, sense ser-ne un expert, veig que, amb aquests dos factors al cap, l'energia solar o l'èolica semblen bones alternatives en una situació com l'actual, ja que permeten assolir l'objectiu a curt termini, permetent canviar d'opinió (sense grans costos) en cas que apareguin millors alternatives en un futur. Per això, no s'entén que l'admini-

nistració pública i algunes entitats posin tantes traves a quelcom que no és irreversible i té un retorn tan ràpid.

Tu mateix pots analitzar la resta d'alternatives (nuclear, MATs, hidroelèctri-

ques, biometà) sota el mateix prisma i així veure si el debat es du a terme seriosament, com caldria a qualsevol organització.

I a l'empresa?

Sovint, com ja saps, no tenim tota la informació que voldríem o ens caldria, però ens cal avançar cap a un objectiu clar a risc d'equivocar-nos. No parlem d'aquelles situacions en què no tenim clar l'objectiu, o en què podem aturar-nos un temps i analitzar bé la situació, sinó que no tenim més remei que prendre una decisió ràpidament, i fer-ho amb les màximes garanties. És en aquests casos en què haurem de posar negre sobre blanc les alternatives i avaluar-les sota el prisma de la reversibilitat i la rapidesa, de manera que no aturem la creació d'un nou producte, la contractació d'una persona o el llançament d'una campanya de màrqueting perquè no sabem tot el que hauríem de saber.

A tots ens agrada prendre decisions tranquil·les i amb tota la informació però, sovint, ens toca prendre decisions urgents en la incertesa, oi?

.....
"Ens cal avançar cap a un objectiu clar a risc d'equivocar-nos"



Lleida impulsa la innovació digital en agroalimentària, forestal i bioeconomia circular



Víctor Falguera, escollit coordinador general del CIDAF CAT i BIOHUB CAT, ubicats al Parc Agrobiotech de Lleida

L'agrònom lleidatà Víctor Falguera ha estat escollit com a coordinador general del CIDAF CAT i BIOHUB CAT, dos centres destinats a impulsar la innovació digital en matèria agroalimentària, forestal i bioeconomia circular, que s'ubicaran al Parc Agrobiotech de Lleida.

El Govern va autoritzar aquest mes de març al Departament d'Acció Climàtica concedir una subvenció directa al consorci del Parc Agrobiotech de Lleida de 900.000 euros entre el 2023 i el 2025, per a la creació i posada en marxa del Centre d'Innovació Digital Agroalimentari i Forestal de Catalunya (CIDAF CAT) i del Centre de Serveis per al Desenvolupament Efectiu de la Bioeconomia Circular (BIOHUB CAT). La Paeria de Lleida, la Diputació de Lleida i el Govern impulsen a través d'un conveni aquests dos centres amb l'objectiu de donar respostes efectives als reptes de sector agroalimentari per ajudar, entre d'altres, a superar alguns dels obstacles vinculats a la digitalització del sector i a fer-lo més sostenible, eficient i productiu.

L'objectiu és que des de Lleida es lideri l'impuls d'aquest pol de desenvolupament de la bioeconomia a Catalunya

La Generalitat va aprovar l'estratègia de la bioeconomia de Catalunya 2030, que inclou com una de les seves línies prioritàries el desenvolupament del Hub de la Bioeconomia de Catalunya, el BioHub Cat amb la voluntat d'esdevenir aquest pol català de biotecnologies i bioproductes.

L'objectiu és que des del territori lleidatà es lideri l'impuls d'aquest pol d'infraestructures i serveis al voltant del desenvolupament de la bioeconomia a Catalunya, perquè Lleida concentra el 50% de la producció agrícola i ramadera del país i el 55% del total de VAB (valor afegit brut) industrial de la demarcació correspon al subsector de la indústria alimentària. A més, en clau energètica, s'estima que un 1,47% del total de superfície òptima del

Dels 15 milions de tones de residus orgànics que genera cada any Catalunya, la meitat provenen de Lleida

sòl no urbanitzable de la demarcació podria generar 17.329 GWh d'energia anual provinents d'una potència solar instal·lada de 11.395 MW.

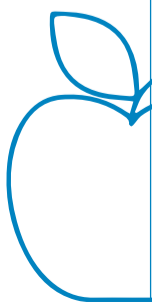
D'altra banda, quant a recursos, a Lleida hi ha la major concentració de superfície de boscos de titularitat pública de Catalunya amb un total de 292.676 hectàrees. També hi ha una concentració de més del 60% dels recursos biològics renovables disponibles al país. Dins del BiohubCat hi ha 13 línies d'actuació, dues de les quals s'ubicaran a Alcarràs, el municipi amb major volum de porcí d'Europa. Aquí s'hi preveu ubicar el primer biopolígon de Catalunya i una planta preindustrial d'accés obert per a validació de biotecnologies i bioproductes. Al Parc Agrobiotech s'hi ubicarà l'oficina tècnica per desenvolupar projectes.

Model econòmic circular i sostenible

Dels 15 milions de tones de residus orgànics que genera cada any Catalunya, la meitat provenen de Lleida, concretament de l'agricultura, la ramaderia, la indústria agroalimentària i els boscos. Valoritzar aquest material per produir biomaterials, bioproductes o bioenergia pot generar 10 vegades més llocs de treball que aplicar-ho directament al camp o cremar-ho.

Aquesta valorització es produeix a la bioindústria. Un dels màxims exponents d'aquesta indústria són les bio-refineries, que responen a la necessitat de substituir les matèries d'origen fòssil per bioenergia, com per exemple, en el cas del biogàs.

L'objectiu d'aquests dos centres és doncs acostar el coneixement i la innovació al teixit productiu que genera aquests recursos excedentaris i afavorir el desenvolupament industrial al seu voltant. Tot això, a través de la modernització, digitalització i sostenibilitat de les cadenes de valor agroalimentàries i l'impuls de la bioeconomia, entesa com a model econòmic circular i sostenible basat en l'ús de recursos biològics renovables i locals per produir béns i serveis en tots els sectors econòmics.



Entrevista

PARC
AGROBIOTECH
LLEIDA



Víctor Falguera

Coordinador general del CIDAF CAT i BIOHUB CAT

Doctor en Ciència
i Tecnologia Agrària i
Alimentària per la
UdL

Doctor en Enginyeria
i Tecnologies Avançades
per la UB

Consultor i professor
sobre estratègies
i polítiques de
desenvolupament
territorial basades en
la innovació i gestió de
la R+D+i per al sector
agroalimentari, amb
una àmplia experiència
a Europa i
Llatinoamèrica

S'incorpora ara com a
coordinador general del
CIDAF CAT i BIOHUB CAT

*"Tothom ja ha assumit que **la bioeconomia moderna** es un camí imparabile i que aquesta transformació està passant"*

Primer de tot, enhorabona pel nomenament. Suposo que, laboralment, haurà de deixar tot el que feia fins ara. A què es dedicava exactament en l'actualitat?

Moltes gràcies. Fins ara m'he dedicat a les 3 empreses de les quals era administrador. A AKIS International, consultora del sector agroalimentari, com a RDi Manager era responsable dels projectes de recerca, desenvolupament i innovació propis i dels clients. A E-STRATOS Geosystems (joint venture d'AKIS amb altres socis), que desenvolupa eines informàtiques per integrar dades i facilitar la presa de decisions al sector agrari i forestal (teledetecció, sensors de camp, models meteorològics, etc.), era ana-

lista de dades. I a Inaptek, empresa de serveis d'automatització industrial i domòtica, coordinava la gestió i administració.

CIDAF i BioHubCat son dos sigles que la gran majoria no sabem identificar. Què signifiquen i què representen cadascuna?

El CIDAF és el Centre d'Innovació Digital Agroalimentari i Forestal de Catalunya. És una finestreta única que pretén concentrar l'oferta de serveis públics i privats que s'ofereixen a Catalunya per fer avançar la implantació de solucions digitals en aquests sectors. En altres paraules, és el punt de contacte al qual les empreses es podran adreçar per buscar el proveïdor

que més s'adeqüi a la seva necessitat.

De la seva banda, el BioHubCat és el Hub de la Bioeconomia de Catalunya, una de les 15 Accions Transformadores definides al I Pla d'Acció de l'Estratègia de la Bioeconomia de Catalunya 2030 aprovada pel Govern. També té un rol de finestreta única, en aquest cas per accelerar el desenvolupament de models de producció i de negoci vinculats a la bioeconomia.

Quina és la feina del coordinador general del CIDAF i el BIOHUB?

En aquesta primera fase, la feina de coordinador general consisteix en dirigir les actuacions necessàries perquè les dues finestretes úniques es posin en funcionament i siguin útils a les empreses. Caldrà definir i coordinar els mecanismes de governança, construir la proposta de valor, estructurar les carteres de serveis, definir i executar les activitats pròpies i gestionar els recursos, definir un model de sostenibilitat futura,

reforçar el posicionament internacional d'ambdues estructures... I, sobretot, donar a conèixer els centres i els serveis a les empreses per posar-nos a la seva disposició, recollir les seves necessitats i buscar la millor manera d'ajudar-les a avançar.

La bioeconomia és el futur o ja és el present?

Sense entrar en debats conceptuals (tota l'activitat econòmica prèvia a la revolució industrial era bioeconomia), es pot dir que la bioeconomia moderna és un present que es troba a les primeres fases del cicle de vida, aquelles en les quals cal invertir molt mentre el retorn creix a poc a poc. Però tothom ja ha assumit que és un camí imparabile, i que aquesta transformació està passant. I ara és quan hem de decidir quin rol volem jugar com a país, si volem liderar la transformació (desenvolupant tecnologia, formant capital humà, produint i exportant productes i coneixement, valoritzant internament la matèria



"La decisió d'ubicar les oficines de gestió dels dos hubs a Lleida és un èxit per a la ciutat i el territori"

"D'aquí un temps em veig tornant a fer d'enginyer agrònom al sector privat. Segur"

orgànica renovable de la que disposem, etc.) o bé esperar que ho facin uns altres i quedar-nos com a compradors de tecnologia i venedors de matèria primera barata. A Catalunya ho hem entès perfectament, i algunes de les principals empreses del nostre sector agroalimentari ens estan ajudant a definir peces clau de l'estratègia que hem de seguir els propers anys.

La decisió d'ubicar-les a Lleida també és una decisió estratègica d'ubicar els serveis allí on fan falta i no prendre les decisions des d'un despatx de Barcelona. També ho veu així? Amb matisos. Aquests serveis fan falta a tot el país, també a l'àrea metropolitana de Barcelona, que acull una concentració molt important d'indústria agroalimentària i el principal mercat majorista. És evident que aconseguir la decisió d'ubicar les oficines de gestió dels dos hubs al Parc AgroBioTech Lleida no ha estat fàcil i és un èxit per a la ciutat i el territori. Però també és cert que amb els precedents de la feina feta els darrers anys és l'alternativa més encertada.

Per entendre-ho cal conèixer de quina mane-

ra les Terres de Lleida s'han guanyat aquesta gestió. El BioHubCat i el CIDAF són dos productes de l'Agenda Compartida per a la Transformació Econòmica de les Terres de Lleida, Pirineu i Aran que han sobrepassat el territori d'actuació original. L'Agenda és un model de col·laboració públic-privada que ha costat molt de construir, però que ha permès assolir un nivell de confiança i sinèrgia institucional i tècnica amb molt pocs precedents i que ja s'ha convertit en un referent a Europa que marca el futur de les Estratègies d'Especialització Intel·ligent (les conegudes RIS3).

De les 13 línies d'actuació del BioHubCat, dues s'ubicaran a Alcarràs, el municipi amb major volum de porcí d'Europa. Un projecte ambiciós i complex. De quins terminis estariem parlant?

A Alcarràs s'hi ubiquen dos dels primers projectes que corresponen a dues línies d'actuació: el primer biopolígon industrial i la planta d'escalat preindustrial de proteïna alternativa (tots dos realment ambiciosos i complexos). En el cas del polígon, es

tracta d'una iniciativa impulsada pels ramaders agrupats a la SAT Alcarràs Bioproductors, que han promogut l'aprovació d'un Pla Especial urbanístic perquè es puguin allotjar activitats de valorització de matèria orgànica d'encaix molt complicat en la normativa estàndard actual. Aquí, els ramaders ja gestionen una planta de compostatge (que duplicarà la seva capacitat el 2024), properament començaran a construir una planta de biogàs, i estan negociant amb algunes empreses fabricants de bioproductes que volen instal·lar-s'hi. D'altra banda, la planta d'escalat preindustrial de proteïna alternativa respon a una de les majors necessitats d'aquest sector, que és la de reduir el risc associat a la fase d'escalat d'aquest tipus de produccions (un cop s'ha sortit de la planta pilot i l'empresa ha de muntar la indústria tot i no haver pogut validar el mercat).

Aquesta feina és per un termini determinat. Quin objectiu es marca a la finalització?

En termes generals, el 31 de desembre de 2025 el CIDAF i el BioHubCat han de ser dues oficines plenament

operatives, capaces de respondre de manera àgil les demandes de serveis de suport en els seus respectius àmbits, i amb bones perspectives de sostenibilitat en termes de demanda i de model econòmic. L'inici del BioHubCat és una mica més complicat, perquè el desenvolupament de la bioeconomia es troba en una fase menys madura i és necessari impulsar actuacions en diversos fronts a la vegada (les 13 línies d'actuació).

Bona part de la seva trajectòria l'ha desenvolupat en l'àmbit privat. Com ho veu això d'anar a treballar pel sector públic? Necessitava un canvi d'aires?

Conec força bé l'administració, ja que durant 5 anys vaig tenir l'honor de ser l'alcalde d'Albatàrrec. A més a més, des de l'àmbit privat també he tingut l'oportunitat d'executar tasques molt tècniques enfocades a la planificació territorial i estratègica per a administracions de diferents nivells (algunes relacionades amb la feina prèvia que ha donat lloc al BioHub i el CIDAF). Jo em sento molt còmode al sector privat i no necessitava pas un canvi, més

quan les perspectives per aquests propers dos anys eren (i són) molt bones. Presentar-me al concurs va ser una decisió molt difícil, però l'oportunitat d'ajudar a materialitzar tot el que hem estat definint els últims anys en aquest exemple de col·laboració públic-privada, i el fet que el lloc de treball fos per un període limitat, van decantar la balança.

Parlant del canvi d'aires, es veu tornant a fer d'agrònom d'aquí a un temps?

Jo sóc enginyer agrònom, he exercit com a enginyer agrònom a l'esfera privada fins ara, i també faré d'enginyer agrònom en aquesta nova responsabilitat pública. De fet, no és casualitat que la majoria dels candidats a aquest lloc de coordinador general del BioHub i el CIDAF fóssim enginyers agrònoms, ja que som la titulació amb la visió més transversal per adquirir l'experiència i afrontar els reptes de mons a priori tan diferents com la bioeconomia i la digitalització. Però sense defugir el sentit de la pregunta: sí, clarament, em veig tornant a fer d'enginyer agrònom al sector privat.

Presenten el G10 de Lleida a Europa com a model de transformació d'un territori

Diputació de Lleida i la resta d'integrants del Grup han explicat l'experiència de les agendes compartides en el marc del Fòrum S3 que, celebrat a la Llotja de Mar de Barcelona, s'ha retransmès a tots els països de la Unió Europea

Joan Talarn destaca que l'objectiu de les agendes compartides en favor de la transformació del model econòmic de Lleida significa fer coses diferents, canviar l'esquema i abordar les polítiques de repoblament des d'un nou enfocament transversal

La Generalitat de Catalunya i la Comissió Europea van posar com a model en l'àmbit europeu l'experiència del G-10, el grup de treball interinstitucional de Lleida, que impulsa la transformació del model econòmic de Lleida, Pirineu i Aran.

Va ser en el marc de la jornada La RIS3CAT en acció, les agendes compartides explicades pels seus protagonistes, dins del Fòrum S3 que s'ha celebrat els dies 28 i 29 de novembre a la Llotja de Mar de Barcelona. El president de la Diputació de Lleida, Joan Talarn, va destacar que "l'objectiu de les agendes compartides en favor de la transformació del model econòmic de Lleida, Pirineu i Aran significa fer coses diferents, canviar l'esquema i abordar les polítiques de repoblament des d'un nou enfocament transversal". La jornada va comptar amb la consellera d'Economia i Hisenda de la Generalitat de Catalunya, Natàlia Mas, i Wolfgang Munch, subdirector d'unitat a la DG REGIO de la Comissió Europea.

Talarn va estar acompanyat pel vicepresident del Patronat de Promoció Econòmica, Jordi Verdú, i Teresa Bortargues, assessora de Transformació Econòmica de la Diputació de Lleida. Hi van participar també representants del G10, que van explicar l'experiència des de les seves perspectives en la sessió L'Agenda Compartida de les Terres de Lleida, Pirineu i Aran: Abordar el repte del despoblament rural a través d'una especialització intel·ligent basada en la bioeconomia, com Jaume Saltó, president de la Cambra de Co-

merç de Lleida; Montse Rué, vicerectora d'Estudiants i Ocupabilitat de la Universitat de Lleida; Montse Bergés, delegada del Govern a les Ter-

res de Lleida; Josep M. Gardeñes, president de la Confederació d'Organitzacions Empresarials de Lleida (COELL); Jesús Torrelles, president de PIMEC Lleida; Cristina Rodríguez, secretària general del sindicat CCOO Terres de Lleida; i Ramon Moreno, secretari de Política Social i Ocupació del sindicat UGT Terres de Lleida. També va formar part de la jornada Miquel Serra, alcalde del municipi d'Alcarràs entre el període 2011 i

2019 i membre del grup de productors impulsors del projecte Biolab Ponent.

La RIS3CAT 2030 és l'Estratègia per a l'especialització intel·ligent de Catalunya i promou l'orientació dels fons europeus cap a iniciatives i actuacions de recerca i innovació que accelerin la transició cap a un model socioeconòmic més verd, digital, resiliència i just, i que tinguin impacte per tot el territori.

En explicar l'experièn-



MIQUEL SERRA

Miquel Serra va explicar que l'any 2018 van veure la bioeconomia com una oportunitat per abordar reptes locals i sectorials, com les dejeccions ramaderes, i a hores d'ara és una iniciativa considerada un cas d'estudi a escala europea per part de la Xarxa Europea de Desenvolupament rural. "No sabíem que estàvem fent una agenda compartida, però sí que érem conscients que estàvem impulsant una nova forma d'abordar problemes complexos", va dir Serra.



JAUME SALTÓ

El president de la Cambra de Comerç de Lleida, Jaume Saltó, va explicar la importància de disposar d'una visió de futur compartida i com es va construir aquesta visió en el cas de l'agenda de Lleida, resultat d'aquest treball col·lectiu, dut a terme durant el 2020, en plena pandèmia. I aquest model econòmic "ens ha de permetre reforçar sectors estratègics i també afavorir l'aparició de sectors emergents i nous models de negoci".



MONTSE BERGÉS

La delegada del Govern de la Generalitat a les Terres de Lleida, Montse Bergés, va explicar que el model de governança a l'agenda de Lleida s'estructura a dos nivells, el G10 institucional i el tècnic i que "els resultats fins a data d'avui són 47 actuacions co-identificades i executades, que han mobilitzat una mica més de 17 milions d'euros, gràcies en gran part al foment de sinergies entre fons i programes europeus".



Govern



Diputació



"Per a fer arrelar projectes de vida, cal que les persones trobin als seus pobles serveis i garanties econòmiques"

falta de capacitat per a executar-los, cosa que provocava més frustració en veure passar per davant milions d'euros. Calia, també, emmarcar aquests fons europeus en un discurs coherent en favor d'un context de transformació, i la col·laboració dels actuals 10 membres del grup, iniciada l'any 2019, dona la garantia de compartir un mateix objectiu comú i superar el vell estadi en què cada un vol protagonitzar la seva idea". La sessió ha finalitzat

cia del G10, el president Joan Talarn va posar en valor que "per a fer arrelar projectes de vida, cal que les persones trobin als seus pobles serveis i garanties econòmiques, i a les nostres comarques no renunciem al sector primari com

a base del nou model econòmic. La preocupació pel despoblament ve d'antuvi, però sempre es repetien fórmules que es demostraven ineficaces, com presentar-se a qualsevol programa europeu d'ajuts sense preveure ni tan sols la

amb la tècnica del Gabinet Tècnic del Departament d'Acció Climàtica, Alimentació i Agenda Rural, Clara Solé; la investigadora i responsable de l'Oficina de Vigilància Tecnològica d'IRTA, Anna Palli, i el gerent de l'Associació d'Iniciatives Ru-

rals de Catalunya (ARCA), Albert Puigverd, com a representants de les entitats i institucions que col·laboren amb l'agenda compartida de Lleida, han exposat la seva implicació per garantir-ne les condicions de vida i de desenvolupament.



JOSEP M. GARDEÑES
Josep M. Gardeñes, president de la COELL, va destacar que "un dels temes que més ens preocupa i ocupa és que puguem atendre les necessitats de les empreses durant aquest procés de transformació". Per la COELL, segons Gardeñes, "l'agenda és una oportunitat per fer més atractius per als joves oficis tradicionals i alhora potenciar noves qualificacions professionals que responguin a noves demandes del mercat laboral".



JESÚS TORRELLES
Jesús Torrelles, president de PIMEC Lleida, també va coincidir en la prioritat d'atendre les necessitats de les empreses, de les que tenim i també de les que puguin venir atretes per un territori emprendedor, que potencia la innovació i l'especialització competitiva. A través de l'agenda, ha assegurat que "resulta més fàcil posar sobre la taula aspectes vinculats amb la competitivitat de les empreses i del territori."



CRISTINA RODRÍGUEZ
Cristina Rodríguez, va explicar que "els agents socials participem activament en aquells espais de concertació i diàleg social impulsades des de les administracions. I l'Agenda compartida de Lleida, sobretot en l'àmbit de la bioeconomia, promou un procés d'industrialització d'alt valor afegit, compatible i complementari amb la producció primària, que "considerem fonamental per fomentar el talent i l'ocupació de qualitat en el nostre territori."



RAMON MORENO
Ramon Moreno va destacar la importància de potenciar el territori, desenvolupar una economia verda, circular i digitalitzada que reforci sectors estratègics, fomenti nous models de negoci i contribueixi a obtenir els Objectius de Desenvolupament Sostenible (els conegutíssims ODS). Moreno va remarcar que "és una proposta que busca crear un entorn propici per al benestar i la prosperitat, atraure població i talent, i contribuir activament a la transició ecològica i digital."



MONTSE RUÉ
Montse Rué va destacar el model de governança incidint en què requereixen noves fórmules de col·laboració entre governs, acadèmia, empreses i societat civil, més participatives, flexibles, obertes i dinàmiques, que fomentin l'experimentació, l'aprenentatge i l'adaptabilitat. Va assegurar que, "la Universitat està convençuda que l'ecosistema de recerca i d'innovació és clau per donar resposta a les necessitats de transformació i modelar el que anomenem Regions del Coneixement".

Nufri, cinquanta anys de creixement productiu, empoderament del sector agrari i els seus derivats



El grup hortofructícola Nufri celebra el seu mig segle d'història amb la missió de continuar dignificant el camp, oferint oportunitats als agricultors i al món rural. Tot això, seguint la filosofia emprenedora que va portar a un grup d'agricultors a fundar Nufri en 1973

Fundada el 1973 per un grup de visionaris empresaris agrícoles, Nufri ha passat de ser una petita cooperativa local a convertir-se en un jugador clau en la producció, distribució i exportació de fruita i verdures a nivell nacional i internacional. Des de llavors, l'empresa ha mantingut la seva missió central de proporcionar productes de primera qualitat mentre lidera iniciatives sostenibles i pràctiques agrícoles responsables.

No és fàcil, però, l'assoliment d'aquests objectius, sobretot perquè no estava en la ment dels seus fundadors que la companyia arribés a aconseguir fites tan importants. L'èxit, de vegades, arriba quan menys te l'esperes, però en cap cas és una qüestió de fortuna, cal treballar de valent, valors fonamentals per a arribar a aquesta transformació empresarial que, en paraules del president de Nufri, Francesc Argilés, es resumeix en el fet que "tot va ser constància i inquietud; inquietud i constància, i ha sortit el que ha sortit".

Nufri va ser fundada per un grup de visionaris empresaris agrícoles i va nèixer com una petita cooperativa local

I això que el president de la companyia es considera que a Lleida és una rara avis, "com empresa em sento un rarot dins d'aquest conjunt tan dispers", assenyala Argilés, que no dubta en afirmar que se sent decebut per l'actitud dels gents lleidatans, que han mantingut una "lluita interna, gran o petita, amb posicions massa personalistes quan, pel contrari, comproveu en els mercats del món l'objectiu és treballar i generar coope-

Un dels pals de paller de Nufri és la seva comunió amb la sostenibilitat fins arribar al residu zero

ració. A Lleida no hem tingut filosofia de conjunt".

I més que repasar el seu reeixit passat i present, quan parlem de Nufri hem de parlar de futur perquè la seva projecció i creixement exponencial l'han portat a segmentar el grup en quatre grans àrees de negoci: fruita fresca, mercats, indústria i energia, amb l'objectiu de poder abordar de manera correcta els desafiaments de l'avenir. Un dels pals de paller del Grup Nufri és la seva comunió amb la sostenibilitat, que s'ha plasmat en el que podem denominar sense embuts residu zero, és a dir, tots els subproductes que es generen s'acaben reciclant al cent per cent. D'una bona part se n'extreuen les seves propietats energètiques i, de la resta, es deriven al sector fertilitzant. Aquest conjunt d'actuacions redueixen l'impacte de les activitats al medi ambient, aconseguint, d'una banda, destinar una part dels residus per a l'aprofitament tèrmic i, de l'altra, la reducció i valorització de residus a subproductes, la qual cosa és un cas únic en l'àmbit mundial.

Josep A. Pérez





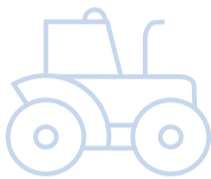
Facturació (2022)

600 Milions d'€

Número de treballadors

2.000

Gestió tones fruita/any

800.000

Pagesos associats

400

Capacitat de conservació de transformats

170.000 tones

Energia instal·lada

130 MW

Residu generat

0

(o es converteixen en energia o en fertilitzant)

Dades d'empresa

Valors

inquietud i constància

Transmissió als fills

de la manera d'actuar i els compromisos amb els socis, treballadors i clients.

Futur agricultura?

- Gestió del consum d'aigua
- Rendibilitat dels cultius
- Assolir la sobirania alimentària

Estrategia a 5 anys:

- **Valor afegit a la producció** (pomes més bones, que generin més ingressos als pagesos)
- **On som?** Mercabarna, anys 90 fàbrica sucres a Mollerusa, anys 2000 expansió als mercats de la Península Ibèrica: Madrid, Lisboa, Sevilla
- **Adquisició finca 870 hectàrees** de poma d'altura
- **Adquisició majoria accionarial Indulleida**
- **Creació Energia Nufri:** ofereix energia renovable al mercat domèstic

4 àrees de negoci



Fruita fresca

OBJECTIUS:

Recerca noves varietats que s'adaptin a les noves condicions climàtiques

Tecnificació i automatització processos per millorar eficiència

Transformació digital com a motor de canvi



Mercats

OBJECTIU:

Donar servei a tota la Península Ibèrica

REPTE:

Millor retorn econòmic per als proveïdors nacionals i internacionals



Indústria

OBJECTIU:

Avançar en subproductes de **major valor afegit**



Energia

OBJECTIU:

Reducció de 25.000 tones de CO² a partir d'un autoconsum d'energia del 40% i l'ús de la biomassa en les seves calderes

Quines són les dades d'atur de les nostres comarques?

La província de Lleida tanca el mes de novembre amb 17.006 persones en situació d'atur, 150 menys que el mes anterior. La taxa d'atur registral és del 8,41%, un 0,65% per sota que Catalunya (9,06%)

Amb l'objectiu de comprendre millor les dinàmiques econòmiques a les comarques de Lleida, hem analitzat les dades d'atur recollides en l'últim informe de l'Observatori del Treball i Model Productiu. Aquesta radiografia proporciona una visió detallada de la situació laboral en cada comarca, destacant les variacions respecte al mes anterior i la taxa d'atur registral, oferint una perspectiva completa sobre els reptes i les oportunitats que afronta la nostra regió.

Entre les dades d'atur de la província, el Segrià i la Noguera són les úniques comarques de Lleida amb una taxa d'atur registral (9,30% i 9,19% respectivament) superior a la mitjana catalana (9,06%). Les dades més baixes d'atur les trobem a les comarques del Pirineu, amb la Vall d'Aran (3,78%) i el Pallars Sobirà (4,63%), liderant el rànquing no només de la província de Lleida, també de tota Catalunya.

Quin és el perfil de les persones aturades?

L'Observatori del Treball i Model Productiu, a partir de les dades del SOC i del Servei Públic d'Ocupació Estatal, actualitza trimestralment principals característiques de la població aturada a Catalunya registrada a les oficines de Treball i de la seva evolució.

Segons l'últim informe, podem destacar que un 58% d'aquestes persones són homes respecte al 42% de dones. Pel que fa a l'edat, les persones de més de 45 anys encapçalen el percentatge més elevat d'atur (59%), seguides de les de 30 a 44 anys (28%), les de 25 a 29 (7%) i les de 16 a 24 en última posició (6%). En termes de duració de la demanda, un 44% d'aturats porta en aquesta situació des de fa més de 12 mesos, un 38% menys de 6 mesos, i el 18% restant entre 6 i 12 mesos.



Informe de l'Observatori del Treball i Model Productiu | Novembre 2023

Atur per comarques:

VALL D'ARAN

Atur registrat	Variació respecte al mes anterior	Taxa d'atur registral (octubre 2023)
149	-22	3,78%

ALTA RIBAGORÇA

Atur registrat	Variació respecte al mes anterior	Taxa d'atur registral (octubre 2023)
78	-6	4,87%

PALLARS JUSSÀ

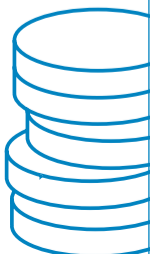
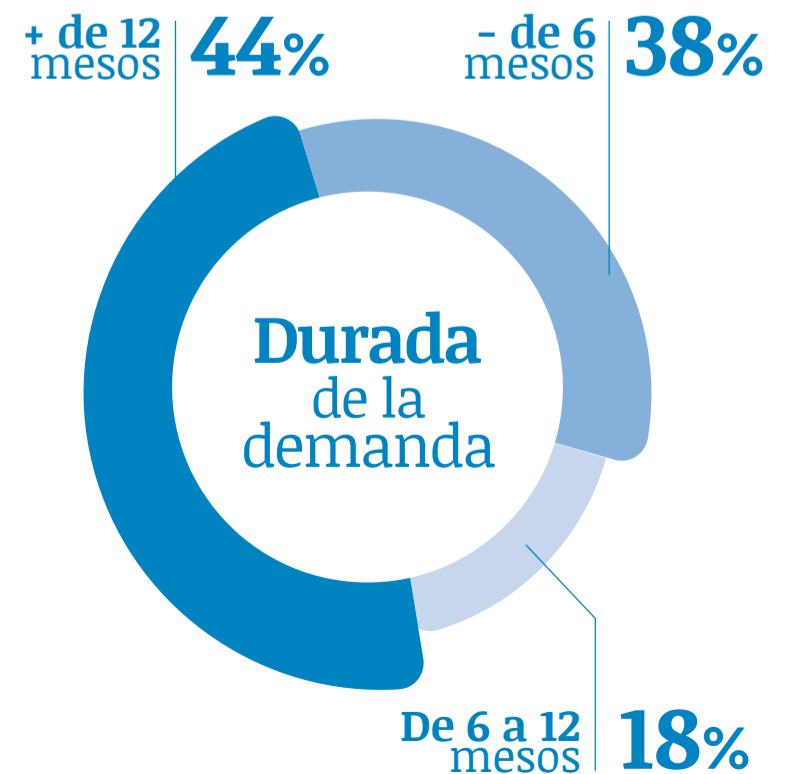
Atur registrat	Variació respecte al mes anterior	Taxa d'atur registral (octubre 2023)
498	+11	8,65%

NOGUERA

Atur registrat	Variació respecte al mes anterior	Taxa d'atur registral (octubre 2023)
1.656	-1	9,19%

SEGRITÀ

Atur registrat	Variació respecte al mes anterior	Taxa d'atur registral (octubre 2023)
9.042	-107	9,30%



PALLARS SOBIRÀ

Atur registrat **159** Variació respecte al mes anterior **+2** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **4,63%**

ALT URGELL

Atur registrat **713** Variació respecte al mes anterior **-17** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **8,63%**

CERDANYA (Meitat occidental · demarcació de Lleida)

Atur registrat **34** Variació respecte al mes anterior **-4** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **4,81%**

SOLSONÈS

Atur registrat **488** Variació respecte al mes anterior **-8** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **7,45%**

SEGARRA

Atur registrat **718** Variació respecte al mes anterior **+18** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **5,97%**

URGELL

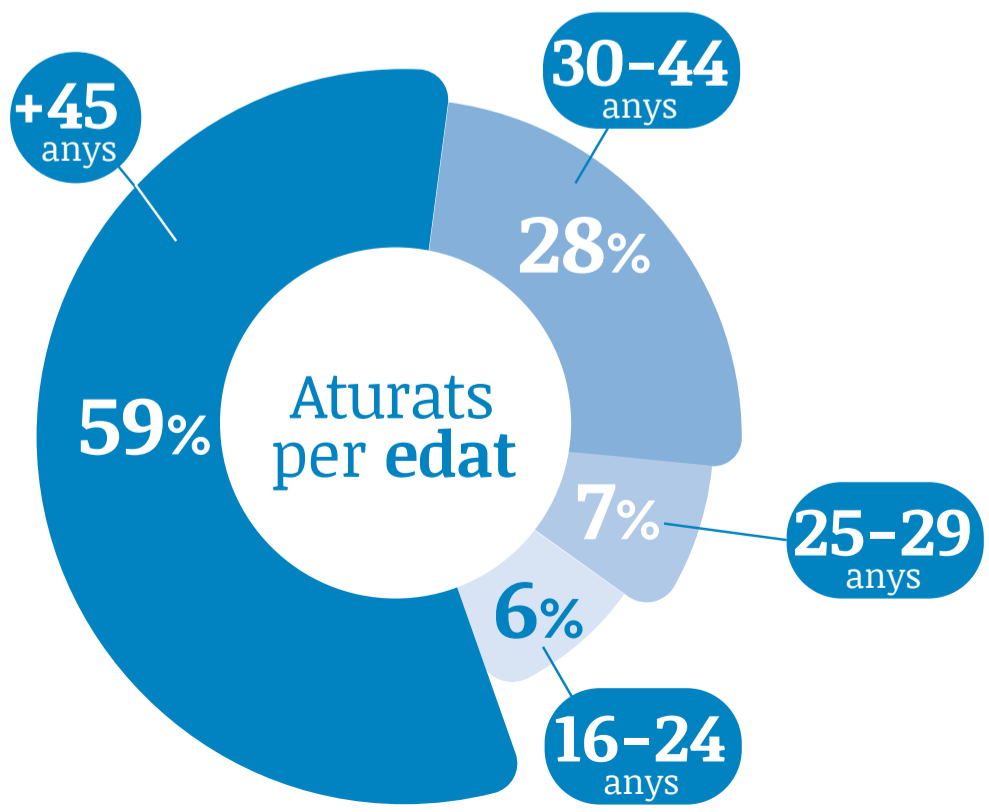
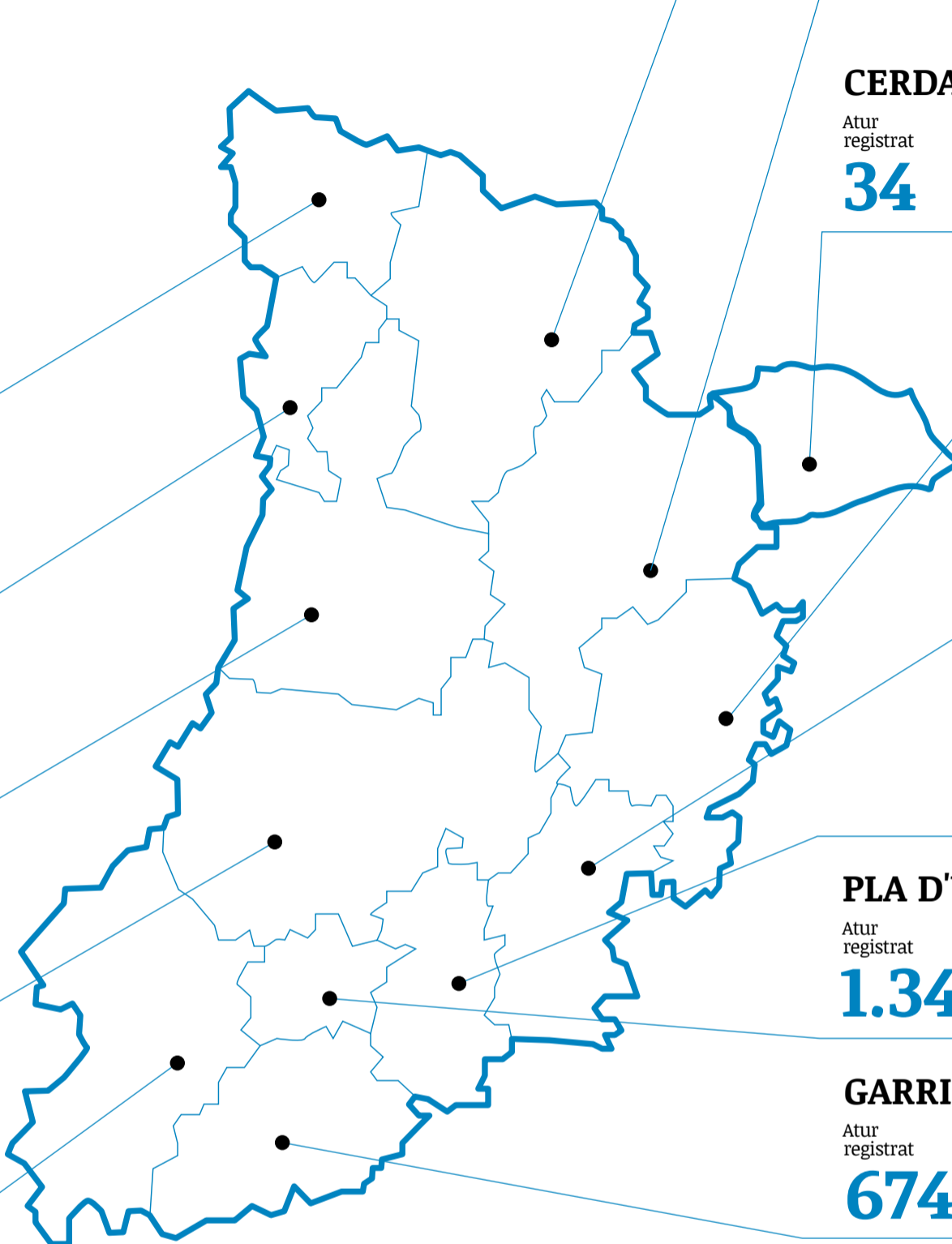
Atur registrat **1.457** Variació respecte al mes anterior **+12** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **8,24%**

PLA D'URGELL

Atur registrat **1.340** Variació respecte al mes anterior **-9** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **7,56%**

GARRIGUES

Atur registrat **674** Variació respecte al mes anterior **+5** Taxa d'atur registral (octubre 2023) **7,90%**



Definicions de l'informe:

L'atur registrat es correspon al nombre de persones de 16 anys i més que busquen ocupació, hagin treballat amb anterioritat o no, registrades a les Oficines de Treball de la Generalitat o del Servei Públic d'Ocupació Estatal.

Les dades d'atur registrat d'aquest informe corresponen al mes de novembre de 2023.

La taxa d'atur registral, calculat a partir de valors obtinguts de registres administratius, mesura la relació existent entre l'atur registrat i una aproximació a la població activa registrada (calculada com a suma de l'atur registrat i les persones afiliades a la Seguretat Social residents en el territori considerat).

Les dades d'atur registrat d'aquest informe corresponen al mes d'octubre de 2023.

Guillem López-Casanovas: “Per mantenir l’estat del benestar ara toca ocupar-se de les generacions més joves”

El director de la ‘Revista Econòmica de Catalunya’, Marta Grañó i Teresa Botargues van debatre sobre els reptes econòmics de la societat posant el focus en la necessitat d’alternatives transformadores per al sector i per a la ciutadania en general

La Jornada dels Economistes és l’esdeveniment anual que organitza el Col·legi d’Economistes de Catalunya (CEC) amb la voluntat de mostrar la tasca dels economistes a la societat i posar sobre la taula qüestions d’interès econòmic per als col·legiats. L’acte es divideix en diferents jornades a les seus territorials del Col·legi —Barcelona, Lleida, Tarragona i Girona— amb un programa específic a cada ciutat.

El passat 3 de novembre, la seu lleidatana del CEC va acollir l’acte de la Jornada sota el lema L’aportació dels economistes als reptes actuals de la societat i amb la participació d’una setantena de persones.

El bloc central de la Jornada va comptar amb una taula rodona amb Guillem López-Casanovas, catedràtic d’economia de la UPF, director del Centre d’Economia i Salut (CRES-UPF) i de la Revista Econòmica de Catalunya; Marta Grañó, professora a Esade i la UdL i membre del Consell Rector a la Caixa Rural de Guissona i Teresa Botargues, assessora d’innovació i desenvolupament de la Diputació de Lleida i coordinadora de l’Agenda Compartida per la Transformació Econòmica de les Terres de Lleida, Pirineu i Aran.

En la seva exposició, López-Casanovas va afirmar que Catalunya “ha de modificar el seu model econòmic” si vol sostenir l’actual estat del benestar. El catedràtic apunta a la necessitat de revisió del pacte intergeneracional, pensat per aportar solucions a la gent gran, i que ara “l’estat s’ha d’ocupar de les generacions més joves”.

Pel que fa als indicadors del benestar, López-Casanovas va demanar anar “més enllà del PIB” i tenir en compte factors com la renda familiar, el preu de l’habitatge o problemes col·lectius com l’escalfament global.

Per la seva banda, Grañó va posar èmfasi en l’economia de l’educació, posant d’exemple països on la inversió educativa és major i “tenen una economia alta i un millor nivell de benestar. En aquest sentit, la consultora va destacar la necessitat de tenir coneixements econòmics: “els hauria de tenir més gent, encara”.



“L’indicador del benestar ja no és sols el PIB, cal tenir en compte factors com la renda familiar o el preu de l’habitatge”



Finalment, Botargues va exposar els resultats del projecte d’identificació d’oportunitats del Comitè Estratègic de la Transformació. A les terres de Lleida el projecte ha estat exitós i ha permès realitzar 47 actuacions amb una inversió col·lectiva mobilitzada de 17,5 milions d’euros en sectors com la bioeconomia agropecuària, la bioeconomia forestal o la digitalització, entre altres. La inauguració de la Jornada dels Economistes a Lleida va anar a càrrec del paer en cap de Lleida, Fèlix Larrosa; el degà de la Facultat de Dret, Economia i Turisme de la UdL, Eduard Cristóbal i el president del CEC a Lleida, Josep Maria Riu. En la seva intervenció, Larrosa va posar sobre la taula la falta d’autonomia econòmica dels ajuntaments, la qual “continua molt supervisada”. El vicepresident de la Comissió d’Economia Agroalimentària del CEC, Xavier Ticó, va ser l’introducció de

l’acte i la cloenda va anar a càrrec del degà del CEC, Carles Puig de Travy.

Finalment, el restaurant Tennis Lleida va acollir el Sopar dels Economistes, on es van entregar els diferents guardons del CEC i les insígnies als col·legiats amb 25 i 50 anys de trajectòria. Ramon Morell i Rosell va rebre el premi a Economista d’Empresa de l’any. Entre altres ocupacions, Morell i Rosell va ser director de l’Organisme de Gestió i Recaptació de Tributs Locals de la Diputació de Lleida i president de la seu de Lleida del CEC entre 1984 i 1989.

El despatx Ortiz Secanell de Tàrraga va rebre el premi a Despatx Professional de l’any pels més de 30 anys d’experiència en assessoria. El Millor Currículum Universitari fou per Joan Ramon Vila Alfonso i el Millor Treball de Fi de Grau per Arnau Camps i Arasa.

Jordi Bonilla



Ideen una màquina per automatitzar els processos de compra a les barres als esdeveniments multitudinaris

Càtedra Santander d'Emprenedoria-UdL



*Amb aquest projecte, el jove **Arnau Camps i Arasa**, ha estat el guanyador de la 3a edició dels Premis als Treballs de Final de Grau (TFG)*

El meu treball de final de grau (TFG) sorgeix d'una idea de negoci per solucionar el problema de les llargues cues d'espera a les barres d'esdeveniments multitudinaris. És un problema recurrent que ens trobem tots els joves, i els no tant joves, quan acudim a festivals musicals, concerts i altres esdeveniments culturals". Aquest és l'origen del projecte d'Arnau Camps i Arasa, ha estat el guanyador de la 3a edició dels Premis als Treballs de Final de Grau (TFG) relacionats amb l'emprenedoria i la creació d'empreses de la Càtedra Santander d'Emprenedoria de la Universitat de Lleida (UdL).

Prèviament, va presentar la idea de negoci al concurs Idea_UdL- ODS, on se'ls va otorgar el primer premi i, posteriorment, "vaig decidir seguir desenvolupant la idea a través del meu Treball de Final de Grau per estudiar la viabilitat de la idea de negoci", explica Camps.

L'empresa proposa una solució basada en automatitzar els processos de compra a les barres, dissenyant una màquina de tecnologia aplicada on, a través de diferents metodologies de dispensació de begudes i amb un software incorporat, els clients puguin dirigir-se

El model de negoci es basa en el lloguer d'aquestes màquines a empreses organitzadores, on es cobra un percentatge de les consumicions realitzades

directament a la màquina, seleccionar la seva beguda a través d'una pantalla tàctil, dipositar el seu got reutilitzable, pagar i que la beguda els sigui dispensada en tant sols uns segons.

La màquina no tant sols garanteix la reducció de cues i, conseqüentment, un increment en les vendes de l'esdeveniment, sinó que també brinda als consumidors d'una millor experiència de compra al poder accedir d'una forma ràpida i eficaç a les seves begudes.

El model de negoci es basa en el lloguer d'aquestes màquines a empreses organitzadores, on es cobra un percentatge de les consumicions realitzades a les màquines. A més a més, les màquines incorporen una pantalla audiovisual on les empreses patrocinadores poden mostrar les seves campanyes publicitàries en un punt de tràfic constant, i

a més a més quantificable gràcies a l'emmagatzemat de dades que incorpora la màquina. Aquest BIG DATA també serveix per analitzar tendències de consum dels assistents, optimització d'estoc en esdeveniments futurs, etc.

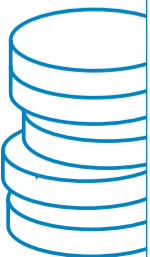
Camps explica que "durant l'estudi de mercat, el més sorprenent va ser descobrir que entorn al 60% dels ingressos totals dels esdeveniments provenen dels serveis de barra, un servei que fins ara és totalment ineficient i que suposa que un considerable percentatge de gent consumeixi menys del que hagués consumit d'haver tingut un fàcil i ràpid accés a les seves begudes". A més a més, es va comprovar que el grau de satisfacció de les empreses organitzadores envers els seus cambrers era molt baix degut a diferents problemàtiques habituals.

Els treballadors representen entorn al 20% dels costos totals de l'esdeveniment, podent-los reduir considerablement degut al traspàs de la mà d'obra per màquines robotitzades, traslladant mà d'obra desqualificada i precària cap a treball especialitzat i de qualitat.

Per altra banda, també es va corroborar que les principals opinions negatives dels clients d'aquests tipus d'esdeveniment provenen precisament dels serveis de barra, i que més del 50% de les persones enquestades valoren la rapidesa del servei davant d'altres aspectes com l'amabilitat o que no hagi errors en les comandes.

"Les persones contactades del sector confirmen ser conscients de la problemàtica, i veuen amb bons ulls la proposta del projecte amb expectatives de rebre més informació conforme vagi evolucionant el projecte.", afegeix Camps.

Actualment, el projecte ha tirat endavant i s'ha constituït l'empresa amb dos socis, el Marc Rius i l'Eric Alfageme, i s'ha aconseguit una ronda de financiació a través de FFF i de préstecs participatius de petits inversors. "Vàrem ser seleccionats dins de les 32 start ups a nivell estatal per participar el programa APTEnisa (col·laborem APTE, Enisa i la salle technova) i vàrem participar al programa Santander X Launch X Basbon College. Cap a mitjans de març ja comptarem amb un primer prototip funcional, amb algunes diferències respecte al TFG degut a diferents "pivotatges" de producte que hem realitzat, amb el que podrem realitzar les primeres proves pilot precisament a les diferents festes estudiantils de la Universitat de Lleida que ens ha donat la oportunitat", remarca Camps.



El pressupost de la UdL per al 2024 creix prop d'un 3,4%



Els comptes per a l'any vinent arriben pràcticament als 110 milions d'euros

La Universitat de Lleida (UdL) va aprovar la proposta de pressupost de la institució per al 2024, que puja fins els 109.903.300,15 euros, el que suposa un augment de 3,6 milions (3,39%) respecte a l'any anterior. Els comptes comencen a reflectir l'adaptació de la UdL a la Llei Orgànica del Sistema Universitari (LOSU), que va entrar en vigor el passat març; segons va destacar el gerent, Ramon Saladrígues.

Pel que fa a ingressos, la Universitat de Lleida preveu un increment dels propis per la previsió d'un augment dels crèdits matriculats, segons va informar el gerent. Respecte als traspassos econòmics que la UdL rep de les administracions públiques, augmenten les transferències corrents de la Generalitat per a la cobertura de les despeses de funcionament ordinari. Mentre, les transferències de capital de l'Estat disminueixen, a conseqüència de la retirada dels primers Fons Next Generation rebuts durant el 2022 i 2023.

Es manté la previsió de captació de fons competitiu en recerca i també s'espera que els ingressos per transferències de capital de la Generalitat creixin atesa la millora en el Pla d'Inversions Universitàries, el que permetrà seguir impulsant les inversions a la UdL i consolidar i augmentar els increments que ja es van incorporar al pressupost de 2023.

Pel que fa a les despeses, cal destacar els creixements de les partides de personal (8,9%), els ajuts i beques concedits (17,6%) i les inversions reals (14,2%).

Les despeses que més augmenten en valor absolut són les relacionades amb la plantilla, sobretot perquè el pressupost de 2024 contempla la transició cap a la universitat dels propers anys, amb més professorat permanent que anirà substituint a l'associat a temps parcial, i perquè incorpora també l'adaptació del Personal Tècnic de Gestió, Administració i Serveis (PTGAS) a les noves funcions que requereix la LOSU.

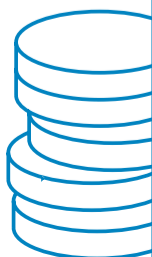
Les despeses en nòmines pugen també pel creixement del nombre d'efectius per a nous grups docents, els increments salarials, l'augment de les cotitzacions a la Seguretat Social i la millora de productivitat del personal. Contràriament, el pressupost presenta una forta contracció de les despeses d'energia respecte a les dels comptes de l'any anterior, molt afectats per l'increment de preus d'ara fa un any.

Tant el gerent com el rector, Jaume Puy, van remarcar que, en els propers exercicis, el creixement de la massa salarial haurà de ser encara superior si les universitats han d'aplicar els canvis profunds que reclama la LOSU. "Aquesta adaptació només serà possible si el govern de l'Estat i el Departament de Recerca i Universitats de la Generalitat augmenten el finançament del sistema universitari en els propers anys", destaquen. Per aquest motiu, consideren que caldrà adaptar la transició de la UdL a les disponibilitats pressupostàries futures.

La distribució per capítols dels ingressos i de les despeses és la següent

Ingressos	2023	2024
Capítol 3 (20,04%)		
Taxes, preus públics i altres ingressos	20.230	22.027
Capítol 4 (69,87%)		
Transferències corrents	74.802	76.794
Capítol 5 (0,59%)		
Ingressos patrimonials	152	643
Capítol 7 (9,40%)		
Transferències de capital	11.010	10.334
Capítol 9 (0,10%)		
Passius financers	105	106
Total (100%)	106.299	109.903

Despeses	2023	2024
Capítol 1 (72,69%)		
Despeses de personal	75.645	79.884
Capítol 2 (15,07%)		
Despeses de béns i serveis	18.859	16.564
Capítol 3 (0,04%)		
Despeses financeres	52	47
Capítol 4 (4,04%)		
Transferències corrents	3.773	4.437
Capítol 6 (8,07%)		
Inversions reals	7.762	8.864
Capítol 9 (0,10%)		
Passius financers	208	107
Total (100%)	106.299	109.903



L'ERO de Lleida.net afectarà a 17 treballadors i suposarà 1,8 MEUR d'estalvi a l'empresa



L'empresa tecnològica farà efectiu l'expedient el dijous 21 de desembre després de les negociacions mantingudes amb el comitè d'empresa i l'anunci de la posada en marxa d'un pla de reestructuració

La tecnològica Lleida.net activarà l'Expedient de Regulació d'Ocupació (ERO) aquest dijous 21 de desembre afectant a 17 treballadors de les seus de l'empresa a Lleida i Madrid, tal com han comunicat al mercat de valors BME Growth. El CEO de Lleida.net, Sisco Sapena, apuntava al comunicat emès que el resultat ha estat fruit de les negociacions amb el comitè d'empresa. La companyia de telecomunicacions preveu estalviar-se 1,39 milions d'euros en despeses de personal, un estalvi necessari per l'empresa, que arrossega tres trimestres consecutius amb pèrdues. Amb l'objectiu de revertir la situació econòmica que travessa l'empresa, s'ha posat en marxa un pla de reestructuració en el qual també es preveu tancar algunes oficines com les de Regne Unit, Costa Rica o Sud-àfrica, així com reduir el personal a les de Colòmbia i Perú i transformar en digitals les seus a Estats Units i Dubai. Lleida.net és una empresa nascuda el 1995 per prestar serveis d'accés a Internet, sent un dels primers nodes de connexió a internet d'Espanya. Al 2005 van aconseguir l'autorització de la Comissió del Mercat de les Telecomunicacions per prestar servei com a operadora de telecomunicacions. Fins l'actual reestructuració, la companyia tenia filials a 15 països

europaus, africans i americans. Entre els seus productes, ofereixen a administracions públiques i empreses privades correus electrònics i SMS certificats, els quals compten amb una notificació d'enviament o rebuda i poden servir com a prova en un judici. Una de les noves vies de negoci de Lleida.net és la firma electrònica certificada. En aquest sentit, assenyalen el canvi de model tecnològic com un motiu pel qual s'han vist reduïts els ingressos darrerament. Al 2015 va començar a cotitzar al BME Growth de Madrid, anteriorment Mercat Alternatiu Borsari. El 2020 feia el salt a la borsa de Nova York en el segment OTCQX Best Market, amb l'experiència prèvia de formar part de l'Euronext Growth de París des del 2018.

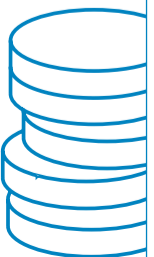
"El pla de viabilitat, el qual portem preparant des del mes d'abril, comporta la reestructuració de productes i una reorganització a trets generals, així com diverses mesures d'estalvi. La previsió és que al mes de gener els números ja puguin ser positius".

Sisco Sapena, CEO de Lleida.net

- 14/02 Lllancen USVC, el primer validador de firmes electròniques universal
- 20/02 Obtenen una nova patent de certificació de correus electrònics per part de Consell de Cooperació del Golf
- 08/03 Anuncien el tancament del 2022 amb un 15% més de vendes que l'any anterior amb 20,67 MEUR de facturació
- 13/03 Obtenen 72 noves patents a Europa per contractes electrònics i signatura digital
- Març Lleida.net registra un record de clients del producte 'click&sign'
- 09/05 Tanquen el primer període de 2023 amb pèrdues de 276.000 euros i un 10% menys d'ingressos que el mateix període de 2022
- 06/06 Emeten el correu certificat número 100 milions des del naixement de l'empresa
- 26/06 Sisco Sapena obté el 36,45% del capital de Lleida.net
- 19/07 Asseguren en un comunicat el "creixement continuat" de les dades de producció durant el segon trimestre de 2022
- 10/10 S'estableix la reducció de vendes en un 17% durant el primer semestre del 2023 amb una disminució d'1,8 MEUR
- 11/12 S'anuncia la posada en marxa d'un pla de reestructuració després de xifrar en un 20% la caiguda de vendes al 2023
- El pla de reestructuració també inclou el tancament de les seus a Regne Unit, Costa Rica i Sud-àfrica
- 12/12 S'arriba a un acord amb el comitè d'empresa per un ERO amb un màxim de 29 acomiadaments
- 21/12 Entra en vigor l'ERO amb el qual s'acomiaden 17 treballadors de les seus de Lleida i Madrid

Evolució

Jordi Bonilla



Hàbits de consum, talent i lideratge, punts clau del pensament estratègic en la 6a edició de Lleida Empresa

Gairebé 400 empresaris i persones autònomes van participar en la trobada organitzada per PIMEC, que reuneix les pimes de la província per generar sinergies i fomentar el networking entre el teixit empresarial lleidatà

Des de PIMEC fem una crida als empresaris i empresàries per tal que siguin actius i ocupin el seu espai amb l'objectiu que els seus interessos siguin tinguts en compte." Ho ha destacat el president de PIMEC, Antoni Cañete, durant la 6a edició del Lleida Empresa, la gran trobada anual de les pimes i les persones autònomes del territori, que enguany es va celebrar el passat dijous 23 de novembre a l'auditori Leandre Cristòfol del Palau de Congressos de La Llotja. Durant la seva intervenció, Cañete va destacar les xifres territorials de l'Anuari de la Pime Catalana, que va presentar recentment PIMEC en roda de premsa. "Lleida té un 7% de totes les PIMES de Catalunya. Tot i això, són més competitives que la mitja d'empreses de la resta de Catalunya, i també més rentables". D'altra banda, el president de PIMEC es va referir a la importància d'apostar per la col·laboració públic-privada per tal de fer front als nous canvis i reptes, subratllant que "a Lleida s'està fent un treball extraordinari en l'activisme empresarial. L'administració hauria de tenir un efecte tractor de la nostra economia, però s'han creat dinàmiques que produeixen l'efecte contrari. El sector públic i el privat hem de treballar conjuntament per ser més eficaços i eficients". Per la seva part, el president de PIMEC Lleida, Jesús Torrelles, va remarcar la importància de celebrar aquesta jornada anual amb "empresaris i empresàries i casos d'èxit, que ens permeten veure que els nostres problemes també els han tingut altres que els podem considerar referents i evitar errors".

D'altra banda, el conseller territorial de la Fundació PIMEC, Xavier Caufapé, va explicar que Lleida Empresa és una trobada solidària i les donacions que es recullen van destinades al programa emppersona, que ajuda a les empreses amb dificultats. A més, en la seva intervenció va destacar que la Fundació està molt alineada amb els objectius de desenvolupament sostenible de l'Agenda 2030.

L'acte va estar conduït per la vicepresiden-

.....
"Lleida té un 7% de totes les PIMES de Catalunya. Tot i això, són més competitives que la mitja d'empreses de la resta de Catalunya, i també més rentables"



ta de PIMEC Lleida, Laura Sánchez, i el director comercial i soci fundador d'Ecostudi, Punt Eco i membre de PIMEC Joves Lleida, Ricard Vizcarra. La conferència principal del Lleida Empresa va anar a càrrec de la consultora empresarial i conferenciant Txell Costa, que va parlar sobre el poder del pensament estratègic. Durant la seva intervenció, l'experta va tractar els nous hàbits de consum, la retenció del talent i el lideratge i l'impacte empresarial del màrqueting i la tecnologia. Sobre el pensament estratègic, Costa va explicar que "és important perquè ens permet tenir una mirada llarga i global i anticipar-nos al que passarà" i que "ara, més que mai, és necessari perquè estem en un moment de molts canvis".

Durant l'acte també es van donar a conèixer els casos d'èxit d'empreses del territori a través d'una taula d'experiències empresarials. En aquesta hi va participar Pau Moragas, vicepresident i responsable

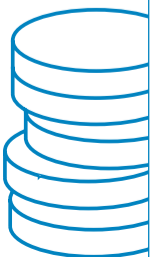
de producció de l'Olivera, un celler que fruit de l'experiència i el treball cooperatiu, ha sabut cultivar les vinyes per oferir un producte de qualitat amb denominació d'origen; Montse Castillo, CEO de Repaq Packaging Consulting, una empresa innovadora que destaca per la seva aposta per la sostenibilitat; Ferran Arjó, director d'Autoescola Pallars, qui durant la taula va parlar de l'èxit i el fracàs: "Cal tenir errors i provar-ho fins a trobar l'èxit", i Mertxe París, propietària d'El Genet Blau, una llibreria especialitzada en literatura infantil, juvenil i àlbums il·lustrats per a tota la família, que després d'adquirir una llibreria a Lleida, va comprar-ne una altra a Barcelona i li va posar el mateix nom, aportant, d'aquesta manera, una visió estratègica de Lleida a Barcelona, i no a la inversa.

En el seu discurs, el president de la Diputació de Lleida, Joan Talarn, va explicar que "PIMEC és un aliat estratègic fonamental per a demostrar que Lleida és una terra d'oportunitats, entre altres coses, perquè administracions, entitats i empreses hem trobat el punt just de col·laboració en benefici de la població de les terres de Lleida, Pirineu i Aran" i va afegir que, aquesta estratègia conjunta, "és la millor manera

de fer arrelar projectes de vida al territori, perquè sense negocis de proximitat, tampoc no retindrem la població activa als nostres pobles". Per la seva part, el paer en cap de Lleida, Fèlix Larrosa, va afirmar que "Lleida és capital quan facilita la implantació i el creixement de les seves empreses" i va anunciar que a partir del gener, crear o ampliar un negoci a Lleida serà molt més fàcil amb el nou servei de llicències. "És una obligació de l'Administració Pública simplificar els tràmits administratius així com agilitzar-los. Nosaltres no podem ser un fre a la implantació d'activitat econòmica i a la generació de riquesa", va explicar. També va defensar que "Lleida és més capital quan està oberta al món. Cal generar confiança i atraure inversions".

La trobada també va comptar amb una pausa de cafè a mitja tarda i un sopar a peu dret posterior, fomentant el networking entre els assistents i els ponents.

Asmaa R. Bellahbib



La importància dels valors per a superar reptes personals i professionals, en la 14a edició de les Nits Cambra



*La trobada va comptar amb **Eduarne Pasaban**, alpinista establerta a Aran i **primera dona en la història en completar l'ascensió dels 14 vuitmils**, les catorze muntanyes de més de 8.000 metres d'altitud al món*

Quan hagi de decidir entre dos camins, tria sempre el camí del cor" aquesta va ser una de les màximes que l'alpinista guipuscoana establerta a Aran, Eduarne Pasaban, va transmetre als més de dos-cents empresaris que van participar el passat 30 de novembre a la Llotja de Lleida en una nova edició de les Nits Cambra.

Pasaban és la primera dona en la història que ha completat l'ascensió dels 14 vuitmils, les catorze muntanyes de més de 8.000 metres d'altitud al món. Una experiència que l'alpinista ha convertit en tota una lliçó de superació personal aplicable a qualsevol persona o projecte.

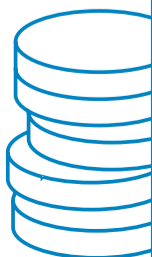
Ambició, afany de superació, fam d'èxit, passió, confiança en els equips, visió compartida, comunicació, vulnerabilitat per sumar talent, el po-

.....
"L'alpinista guipuscoana comparava l'ascensió a un cim amb les decisions empresarials"

der d'adaptar-se al canvi, el saber reinventar-se, aixecar-se i seguir. I el més important: fer el que t'apassiona. Aquests van ser alguns dels valors que Pasaban va anar desplegant com a exemples i que l'hi van servir com a eines per assolir els catorze cims sense defallir. Valors que també es poden aplicar en una empresa per aconseguir l'èxit. Un projecte personal que en el seu cas va durar 10 anys, i amb el qual també es va trobar amb moltes situacions de dificultat.

Per la seva banda, el president de la Cambra de Comerç de Lleida, Jaume Saltó, destacava que "les Nits Cambra són un reflex del nostre compromís amb el creixement i el desenvolupament de la nostra comunitat empresarial". I afegia: "Aquestes nits ens brinden l'oportunitat de reunir-nos, d'intercanviar idees i d'inspirar-nos mútuament. Ens permeten mirar més enllà del nostre dia a dia, obrint finestres a noves perspectives i possibilitats".

Saltó té clar que "des de la seva primera edició, les Nits Cambra han tingut un impacte significatiu en el món empresarial lleidatà. Han estat un punt de trobada per a empresaris, líders i innovadors, un espai on hem teixit xarxes, consolidant relacions i encetat noves col·laboracions. Cada any, aquest esdeveniment ens recorda que, junts, som més forts".



L'impuls emprenedor dels Centres d'Empreses Innovadores a les comarques lleidatanes

Totes les comarques de la demarcació de Lleida compten com a mínim amb un punt d'atenció GLOBALLEIDA, vinculat al CEI d'aquella comarca.

Per a molts emprenedors l'arrencada del seu projecte empresarial sol ser un punt clau per al desenvolupament del seu negoci i, en molts casos, la manca d'assessorament i recursos sol ser un handicap per posar el projecte en marxa. Amb la voluntat de revertir-ho, el Patronat de Promoció Econòmica de la Diputació de Lleida impulsa els Punts d'Atenció GLOBALLEIDA, vinculats directament als diferents Centres d'Empreses Innovadores (CEI) de les comarques de Lleida, Pirineu i Aran, per tal d'optimitzar els usos de cada equipament.

El catàleg de serveis dels punts GLOBALLEIDA és desenvolupa en tres direccions: ser un punt de referència comarcal de suport a l'empresa i l'emprenedor, esdevenir un lloc de trobada on generar sinergies empresarials i

compartir amb els municipis les activitats que es duen a terme als centres. L'objectiu dels Centres d'Empreses Innovadores és poder focalitzar tots els serveis destinats als emprenedors en un únic espai on, a més, en molts dels casos poden allotjar-se per desenvolupar el seu projecte durant els primers mesos. Tots els punts compten amb personal tècnic qualificat que treballa per assessorar i formar als empresaris que s'hi allotgen.

Actualment, totes les comarques de la demarcació de Lleida compten com a mínim amb un punt d'atenció GLOBALLEIDA, vinculat al CEI d'aquella comarca. En total a tota la província, hi ha 93 espais d'allotjament d'empreses, 31 espais de co-working, 22 sales de formació i 30 despatxos d'assessorament desplegats per tota la xarxa territorial.

COMARCA	MUNICIPI	CENTRE
	Lleida	Servei 'Hola empresa' · Ajuntament de Lleida
Segrià	Lleida (Segrià Sud)	Centre Europeu d'Empreses i Innovació (CEEI)
	Torrefarrera (Segrià Nord)	CEI de Torrefarrera
	Almenar	CEI d'Almenar
Pla d'Urgell	Bell-lloc d'Urgell	Incubadora d'Empreses d'Innovació Agrometal·lúrgica
Garrigues	Les Borges Blanques	CEI de les Borges Blanques
Urgell	Tàrraga	CEI de Tàrraga
Segarra	Cervera	CEI de Cervera
Noguera	Balaguer	CEI de Balaguer
Solsonès	Solsona	CEI Solsonès
Alt Urgell	La Seu d'Urgell	CEI Alt Urgell
P. Jussà	Tremp	CEI Pallars Jussà
P. Sobirà	Sort	CEI Pallars Sobirà
Alta Ribagorça	El Pont de Suert	CEI Alta Ribagorça
Val d'Aran	Casau	CEI Val d'Aran
Cerdanya	Puigerdà	CC Cerdanya

Jordi Bonilla



Els mòduls Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida, amb un 92% d'ocupació

El Centre Europeu d'Empreses i Innovació de Lleida (CEEI) compta actualment amb un 92% d'ocupació en els seus mòduls, el que suposa 251 treballadors en 39 empreses diferents. La majoria d'elles són de sectors tecnològics, enginyeria i comunicació, però també n'hi ha de l'entorn de les energies renovables o la consultoria.

De les 39 empreses, n'hi ha 7 que estan acollides al servei CEEICloud, el qual permet tenir inscrita la seu social al centre ubicat a la Caparrella, però sense necessitat de llogar cap mòdul. Aquest servei, de 20 euros mensuals, permet fer ús de les sales de reunions i l'aula de formació, assessorament i assistència a fires i formacions, entre altres.

A banda de l'alt percentatge d'ocupació, aquest 2023 el CEEI Lleida ha ofert formació a 142 persones en alguns dels diferents cursos que s'han dut a terme. La intel·ligència artificial, el lideratge empresarial o l'efectivitat en les xarxes socials han estat algunes de les temàtiques de les formacions. A més, el centre també ha acollit més de 200 estudiants universitaris i de secundària per tal d'explicar-los els serveis de l'equipament, dins del programa impulsat per Catalunya Emprenem de la Generalitat de Catalunya.

Les empreses que entren enguany al CEEI Lleida:

- > Rescluster
- > Ethical Granite
- > Aconsilium (al CEEICloud)
- > Smart Hospital
- > Kiwisac

Entre les 5 han fet una inversió inicial de 36.000 euros i han creat 22 llocs de treball.

Les empreses que surten enguany al CEEI Lleida:

- > eAgora
- > Koolvet
- > Esteve Doladé Arquitectura
- > USE IT

Totes continuen en actiu i han creat 20 llocs de treball.

Notícies

Afrucat invertirà 2 milions d'euros en innovació per robotitzar la feina del camp per minimitzar la mà d'obra



Pau Garcia-Milà, en un moment de la seva participació a la convenció anual d'Afrucat

marc de la 45a Convenció anual d'Afrucat celebrada aquest novembre a la Llotja de Lleida.

El director general d'Afrucat ha explicat que el programa per invertir en innovació, el primer que presenta la patronal, arrenca amb un pressupost de dos milions d'euros, tot i que confia que en els pròxims dos anys podran augmentar aquesta inversió fins als tres milions.

La patronal vol robotitzar feines amb l'objectiu de no haver de "dependre tant de la mà d'obra", la qual no sempre és fàcil de trobar, ha dit Simon, que ha afegit que aspiren a través de la intel·ligència artificial a trobar maneres mecàniques per "esporgar, aclarir i collir amb qualitat".

Això els ha de permetre, seguir "sent competitius". També permetrà estal-

viar temps i això farà, segons Simon, que els sector sigui més atractiu per als joves que volen "tenir més temps".

La robotització no arribarà només al camp. També ho farà a les centrals fructícoles, on el director general d'Afrucat ha explicat que poc a poc començaran a invertir en robots centrals capaços de triar i col·locar la fruita a les caixes. "En els pròxims 5 o 10 anys les centrals donaran una volta com un mitjó", ha pronosticat.

El programa d'innovació també invertirà recursos en buscar maneres de resoldre plagues "que amb el canvi climàtic s'estan desajustant". Simon ha post l'exemple de la mosca de la fruita i d'un sistema innovador que proposa alliberar de manera massiva exemplars mascles estèrils.

La patronal vaticina que la mecanització de processos farà guanyar competitivitat

Afrucat invertirà un mínim de 2 milions d'euros en els pròxims set anys en innovació tecnològica per robotitzar la feina del camp amb l'objectiu de reduir la mà d'obra. Estimen que serà un canvi semblant al que ha viscut el sector automobilístic que els permetrà ser més competitius i també

suposarà un estalvi de temps per als productors. El director general de la patronal fructícola, Manel Simon, pronostica que el sector experimentarà una "transformació salvatge" en la pròxima dècada. No serà només al camp, sinó també a les centrals fructícoles, ha explicat Simon en el



El xef Joel Castanyé (La Boscana) va rebre el premi 'Pearfect', atorgat per Afrucat, com a reconeixement a la promoció de la fruita, que ja forma part important de la seva oferta gastronòmica.

Cal Perico de Bellaguarda guanya el premi a la millor poma Golden de JARC

Es van emportar el premi en dues categories, Súper Gold i Més Dolça

Cal Perico de Bellaguarda va ser el gran triomfador dels Premis Millors Pomes Golden, en la seva setena edició 2023, organitzada per Joves Agricultors i Ramaders de Catalunya.

Cal Perico de Bellaguarda, que van obtenir el premi en dues categories, Súper Gold i Més Dolça, revalidant el títol de l'edició passada i aconseguint un doblet que és la primera vegada, en les set edicions del premi, que ambdues categories cauen en el mateix productor. Bio Bosch Orgànic de Sant Pere Pescador

(Alt Empordà) va ser la guanyadora de la nova categoria 'Súper Gold Ecològica'.

Els altres premiats d'aquesta edició han estat la cooperativa Miralcamp Fruits, de Miralcamp (Pla d'Urgell), amb la Més Cruixent, i Baró i Fills, també de Bellaguarda, a través de la marca Marquesa, amb la Millor Aparença. Cada un dels cinc premis està dotat per una figura de l'escultor lleidetà Miguel Àngel Murillo, un estudi organolèptic i un certificat concedit per l'IRTA.



Notícies

La Fundació ICG vol recuperar el centre històric de Lleida per convertir-lo en un motor econòmic, social i turístic

Entre els grans temes de l'any, destaca la proposta de **desenvolupar un nou pla estratègic** per impulsar la capital i la seva àrea d'influència



El grup d'opinió i debat Compromesos amb el futur de Lleida, impulsat per la Fundació ICG, ha celebrat aquest desembre una nova jornada de treball, on s'han plasmat tota una sèrie de propostes que volen contribuir a la protecció, recuperació i revitalització del centre històric de la ciutat de Lleida, un espai degradat des de fa molt de temps i on cada vegada hi ha menys activitat. El president de la Fundació ICG, Antoni Siurana, ha explicat que "el centre històric hauria de fer de motor de la ciutat i convertir-se en un dels punts neuràl-

Technovation Girls Catalonia, el programa per apropar les joves a les vocacions STEM

Aquesta iniciativa, d'àmbit mundial, **uneix la tecnologia i l'emprenedoria** proposant a noies de 8 a 18 anys que creïn una aplicació mòbil amb IA que resolgui una necessitat o problema de la nostra comunitat vinculat als ODS.



Sílvia Ibáñez Jornet

Arrenca Technovation 2024, el programa d'àmbit mundial que uneix la tecnologia i l'emprenedoria proposant a noies de 8 a 18 anys que creïn una aplicació mòbil incorporant IA que resolgui una necessitat, un problema de la nostra comunitat i vinculat als ODS. El primer programa Technovation va començar l'any 2007 en un centre de Los Angeles, i l'any 2013 es va estendre arreu del món. A Catalunya, la iniciativa va arribar fa 6 anys a través d'Esther Subias i Ciberespiral, i també va arrencar a Lleida de la mà de la Rosa Prats, professora de l'Institut Torre Vi-

cens.

L'objectiu del programa és la de promoció-
nar les vocacions STEM en les nenes i noies en etapa escolar. Els resultats fins ara han estat sorprenents, arribant a fer que, en una ocasió, Catalunya se situï en tercera posició en el rànquing de participació, només per darrere d'EUA i l'Índia. A més a més, Lleida ha arribat a estar en les semifinals mundials en més d'una edició.

Actualment, el programa Technovation Girls busca mentors a Lleida. Només es demanen ganes, empena i curiositat infinita, mentores i mentors amb un perfil polivalent. Habitualment, es treballa en equips on hi hagi un perfil més tecnològic i un altre perfil més d'emprenedoria i màrqueting, incorpo-



rant també les soft-skills (gestió de projectes, portar una reunió, prendre decisions, saber parlar en públic, gestionar les emocions i algun conflicte). També es vol potenciar la incorporació de col·laboracions de professionals que vulguin participar-hi en moments puntuals.

Beneficis del programa Technovation Girls: És democràtic i creatiu, tot-hom pot accedir, és una activitat gratuïta i que es pot realitzar dins l'escola em-

prant eines creatives i innovadores, com el Design Thinking.

Tenir referents de dones, de vegades poc visibilitzades, que s'han plantejat reptes i els han resolt gràcies a la curiositat, la resiliència i la tecnologia.

Trencar prejudicis, creences i generalitzacions on el què hauria de valer a l'hora de desenvolupar el teu "ikigai" i el teu futur professional són les capacitats, les accions i el talent sense cap mena de biaixos.

gics. Per tant, cal fer un pla per a la recuperació tant urbanística com econòmica del centre històric, per convertir-lo en el motor econòmic, social i turístic de la ciutat".

A nivell econòmic, per poder incentivar l'obertura i establiment de nous negocis, que a l'hora també dinamitzin l'eix comercial s'haurien de realitzar mesures com la subvenció d'alguns impostos, o almenys en part, per captar noves iniciatives comercials a la zona. Tenint en compte que el turisme constitueix un pilar important de l'economia. Cal no oblidar que el turista és un gran consumidor de béns i serveis, la seva presència dinamitza els diversos sectors de l'activitat econòmica, genera riquesa i ocupació i potencia el desenvolupament de negocis que cobreixen les necessitats de consum dels visitants, entre d'altres.

Balanç de l'any 2023

En el decurs de la reunió també s'ha fet balanç de les diverses propostes presentades pel Grup Compromesos aquest any 2023 a les diferents institucions. En aquest sentit, Siurana ha recordat que "moltes d'aquestes propostes han estat incloses en els programes de govern d'alguns partits polítics, institucions i s'han tingut en compte també per part de les organitzacions empresarials, col·legis professionals, sindicats i diferents col·lectius.

El principals temes a destacar aquest 2023 han estat la proposta de desenvolupar un nou pla estratègic per impulsar la ciutat de Lleida i la seva àrea d'influència, la creació d'un organisme supramunicipal que reforci l'àrea metropolitana de Lleida i treballar per un comerç dinàmic i atractiu que retorni la capitalitat comercial a la ciutat de Lleida.

La Fundació ICG també ha reclamat noves polítiques d'immigració que integrin al mercat laboral els treballadors nouvinguts; donar resposta a la manca de mà d'obra qualificada que pateixen els diferents sectors industrials, i captar noves empreses que puguin contribuir a ocupar la població estrangera avui no integrada al mercat laboral.

Fotos: technovationchallenge.org



Dedicació voluntària i altruista. Les persones mentores fan una aportació voluntària i intensa durant 4 mesos amb contraprestacions molt gratificants, com conèixer persones de mons molt diferents amb visions i coneixements compartits.

Impacte directe en la societat, que permet inspirar empreses i entitats i que amb més recursos (econòmics, humans i de temps) poden agafar el relleu i millorar l'App creada.

Palanca de canvi a l'hora d'escollir els estudis. Les primeres noies de Lleida que van participar a Technovation ara ja es troben cursant estudis superiors i algunes han escollit ser informàtiques, enginyers químiques, forestals, etc. Perfils molt adients pels reptes estratègics del nostre territori, la bioeconomia, la salut i la biodiversitat.

Technovation permet treballar durant 4 mesos unint diferents generaci-

ons (boomers, millenials i generació X i Z) amb un objectiu comú: utilitzar la tecnologia i l'emprenedoria per aconseguir apps que ajudin a crear un món més sostenible, resilient, verd i inclusiu. Tots els participants poden inscriure's fins al 31 de gener i tenen fins al 24 d'abril per presentar l'App creada. La final catalana serà el 18 de maig i les propostes guanyadores es podran presentar a la final mundial.

#AGENDA



Dijous, 21 desembre | 18:30h

Saló Víctor Siurana
(Rectorat - Universitat de Lleida)

3r Premi Santander Alumni UdL a l'Emprenedoria i l'Ocupació

Acte de lliurament dels premis i les mencions especials als projectes presentats al 3r Premi Santander Alumni UdL a l'Emprenedoria i l'Ocupació.



Dijous, 21 desembre | 12:00h

Modalitat ONLINE

Sol·licita l'ajut KIT DIGITAL amb el suport d'un expert

Explicació detallada sobre aquesta subvenció i els diversos projectes de digitalització que cobreix, amb assistència personalitzada per a preparar i presentar la teva sol·licitud.

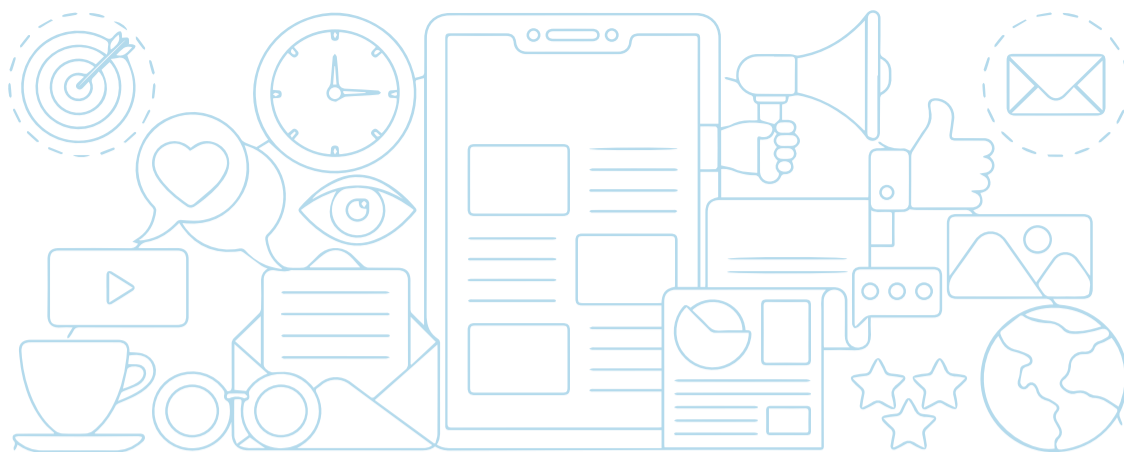
Estigueu atents,

aviat anunciarem els propers esdeveniments empresarials organitzats per Analític Lleida. Subscriu-te i seràs la primera persona en assabentar-se'n.

www.analiticlleida.cat

Tens algun acte pel proper trimestre de 2024 que vulguis promocionar?

Envia'ns informació a comunicacio@analiticlleida.cat



Vols rebre les properes edicions d'Analític Lleida?

Subscripció empresa

150
€/any

- Accés a tot el contingut públic i de pagament de la plataforma digital
- Butlletins informatius al correu electrònic (newsletter)
- Enviament del diari en paper amb informació exclusiva
- Inscripció prioritària a esdeveniments i actes empresarials
- Possibilitat de trobades amb l'equip directiu per intercanviar punts de vista

Escriu-nos a info@analiticleida.cat i aconsegueix la subscripció per a la teva empresa o institució

Subscripció individual **60** €/any

- Accés a tot el contingut públic i de pagament de la plataforma digital
- Butlletins informatius al correu electrònic (newsletter)
- Enviament del diari en paper amb informació exclusiva
- Accés a esdeveniments i actes empresarials puntuals

Aconsegueix la teva subscripció individual a www.analiticleida.cat/upgrade

Subscripció gratuïta **0**€

- Accés als articles públics de la plataforma digital
- Butlletins informatius al correu electrònic (newsletter)

Subscriu-te de forma gratuïta a www.analiticleida.cat/subscribe

