

# **ESMORÇAR AMB LA FECOM**

(Dimecres, 6 d'abril de 2005)

## **MARC ECONÒMIC GENERAL:**

La ciutat de Lleida, a l'igual que la seva àmplia zona d'influència, afronta aquest any 2005 en una conjuntura general marcada per la suau acceleració del ritme de creixement de l'activitat econòmica, que va passar dels avenços del 2,2% en el PIB l'any 2003 al 2,7% l'any 2004, i amb una previsió de cara a 2005, segons coincideixen els informes de Caixa de Catalunya i la Caixa, d'un cert dinamisme que es veuria suaument truncat a la segona meitat de l'any, situant la previsió de creixement del PIB entre el 2,6% i el 2,7%.

Les incerteses globals que afecten les previsions macroeconòmiques són, fonamentalment, el mercat de l'energia –amb un mercat del petroli que difícilment podrà suportar preus per sobre de 45\$ barril- i la cotització de l'euro –amb un canvi que hauria d'estabilitzar-se entre els 1,25 i 1,30\$-.

La demanda interna continua sent el motor del creixement del PIB català, amb un avenç esperat per a 2005 del 3,3%, lleugerament superior al 3,2% de l'any 2004. En aquest sentit, cal destacar el consum de les economies domèstiques, empès, sobretot, per la inversió en habitatge.

El punt de partida de la forta expansió del consum i del manteniment de la inversió en habitatge el constitueix la positiva dinàmica de l'ocupació. El mercat de treball català presenta una estructura caracteritzada per un sector industrial a la baixa, una construcció amb dificultats per afegir gaires nous ocupats i un sector serveis que continua augmentant amb força.

Respecte del sector serveis, ha vingut moderant al llarg dels darrers anys la dinàmica de creixement, fins assolir un mínim anual l'any 2003 després de créixer en valor afegit un 2,4%. L'any 2004 ha servit per trencar la dinàmica de pèrdua d'empenta del sector i es preveu que aquest 2005 es continui pel camí de la recuperació, amb un creixement estimat del 2,6%.

El consum privat català és la peça sobre la qual es construeix el creixement del nostre sistema econòmic. El consum de bens i serveis de les llars catalanes es mou en paràmetres sobre el 3,3% d'increment mitjà.

Les dades corresponents al comerç al detall parlen d'una major importància del creixement de les compres corresponents a l'apartat de béns no alimentaris (5,2% de mitjana), mentre que les d'aliments creixen de manera molt més moderada (1,6%).

## **LES DADES DE LLEIDA:**

En aquest context, són significatives les xifres específiques de Lleida:

- ✓ El sector serveis ha tornat a estar decisiu a l'hora de reduir la xifra d'aturats, que hores d'ara és de 7.347 persones, el que es considera atur tècnic.
- ✓ Lleida lidera el ritme de construcció de nous habitatges, amb un increment del 32,3% l'any 2004 sobre el 2003, seguit de Barcelona, amb un índex d'increment del 14,5%, mentre que Girona experimenta un creixement del 3,1% i Tarragona a reducció del 8,2% en la construcció de nous habitatges.
- ✓ Destaca, de totes les marques turístiques de Catalunya, l'increment de les pernoctacions als hotels a la demarcació de Lleida (10,9%), que en el cas de la ciutat de Lleida s'incrementa fins al 18,4% de l'any 2004 respecte del 2003. Durant 2004, uns 142.000 viatgers es van allotjar en hotels de la ciutat. Els mesos de major afluència van ser de juliol a octubre.
- ✓ L'estructura del comerç de Lleida, que es reflexa de les llicències d'activitat comercial al detall, continua demostrant el pes del sector tèxtil, l'alimentació i els equipaments de la llar.

D'aquesta manera es demostra que els comerciants de Lleida, la principal aportació a l'economia lleidatana de l'anomenat sector serveis, són una peça clau per tal de configurar el futur creixement de la ciutat.

Aquesta realitat comporta que des de l'Ajuntament de Lleida considerem el comerç com un sector estratègic de la ciutat i, per tant, som sensibles al fet que qualsevol canvi o novetat important que es generi a la ciutat té el seu efecte sobre el comerç i, al temps, que estem permanentment pensant com fer que qualsevol canvi o novetat repercuteixi positivament sobre el sector del comerç.

## LES APOSTES ESTRATÈGIQUES DE FUTUR:

En un futur a mig termini, aquestes són algunes de les apostes de la Paeria que podem considerar com estratègiques i que tenen una incidència directa sobre el comerç de Lleida, al considerar que aquest és un sector sensible a qualsevol incidència important que es produeixi a la ciutat:

- ✓ **Palau de Congressos-La Llotja:** La construcció d'un Palau de Congressos servirà per consolidar la tendència a l'alça en quant a la captació d'un públic que es demostra com potencial consumidor. L'any 2004, la ciutat va acollir 164 convocatòries de turisme de negocis, que van suposar un impacte econòmic total de 10.634.355 €, dels quals 5.922.618 euros són ingressos indirectes realitzats en despeses dels congressistes a hotels, restaurants, comerços, serveis locals... Els assistents es van gastar cada dia una mitjana de 160,28 euros.
- ✓ **Turisme cultural:** Es potenciaran les sinèrgies entre els departaments de Cultura i Comerç i Turisme de la Paeria per tal de promocionar els atractius culturals i atraure un tipus de visitant amb un poder adquisitiu mig.
- ✓ **Arribada de l'AVE:** És necessari començar a donar forma les inversions previstes per Renfe al Pla Especial de l'Estació. L'AVE, avui per avui, no té les prestacions inicialment promeses, però la realitat demostra que ha contribuït a incrementar el nombre de visitants a la ciutat. Potser sigui en l'aspecte turístic en el que més s'ha notat la posada en marxa de la velocitat alta.
- ✓ **Gardeny:** La ciutat es va endeutar al seu dia per evitar que un dels turons de la ciutat fos objecte de l'especulació, que no respecta els equilibris existents al teixit social. El projecte del parc tecnològic ha de contribuir a exportar la imatge de ciutat de qualitat.

Tot això requereix de la participació activa de la societat, i molt especialment del comerç, el sector que més s'ha de beneficiar del creixement de Lleida. Conscient d'aquest aspecte, en el darrer any s'ha incrementat, i molt, el contacte i la transparència de la Paeria amb les entitats de comerciants.

Una peça clau és la Regidoria de Comerç, que ha establert una nova dinàmica amb els comerciants al convertir-se en "tuteladora" de les gestions que els comerciants demanen i realitzen amb qualsevol altre departament municipal.

## EL PROGRAMA DICOM:

Des d'aquesta òptica global que des de la Paeria es té de les sinèrgies que han d'existir entre el comerç i la pròpia ciutat, la Regidoria de Comerç ha dissenyat el programa DICOM, Dinamització Comercial, que té com a objectiu general **la promoció i dinamització de l'activitat comercial de la ciutat de Lleida, així com contribuir en la millora, modernització i competitivitat del sector.**

Del programa DICOM s'ha redactat, fins ara, un esborrany que ja és en poder de la Fecom, amb la voluntat que l'estudiï i pugui aportar totes les idees i millores que els propis comerciants puguin considerar necessàries.

De manera específica, aquest programa persegueix impulsar:

- ✓ La competitivitat de l'oferta comercial: Amb activitats que millorin la dinamització de totes les zones comercials de la ciutat; **el disseny d'un Pla de Serveis que permeti aplicar criteris d'economia d'escala per tal de reduir costos en la contractació de serveis;** incrementar els mecanismes de difusió de les activitats de les associacions; promoure l'adhesió als programes de qualitat; fomentar la formació i el desenvolupament professional; **motivar la professionalitat mitjançant la promoció de premis als millors comerços;** motivar l'associacionisme i **la creació d'una marca comercial, una imatge corporativa comuna i aplicable de forma personalitzada a cada zona comercial.**
- ✓ Accions adreçades a la demanda comercial: Impulsant tot un seguit de serveis que permetin que les zones comercials siguin atractives i accessibles, **facilitant l'aparcament als clients i treballant en favor d'un horari comú;** i promoure l'ús de les noves tecnologies adreçades cap a la clientela.
- ✓ Accions per al desenvolupament del mix comercial: Cercant fórmules **d'assessorament i orientació per a la implementació de nous formats i sectors comercials** en base a anàlisis de l'estructura i l'oferta comercial.
- ✓ Accions per a la promoció del mercat laboral: Desenvolupant estratègies d'estabilització laboral que garanteixin la professionalitat i la qualitat laboral al sector, com la **creació d'una plataforma permanent de formació i una borsa de treball temporal especialitzada.**