



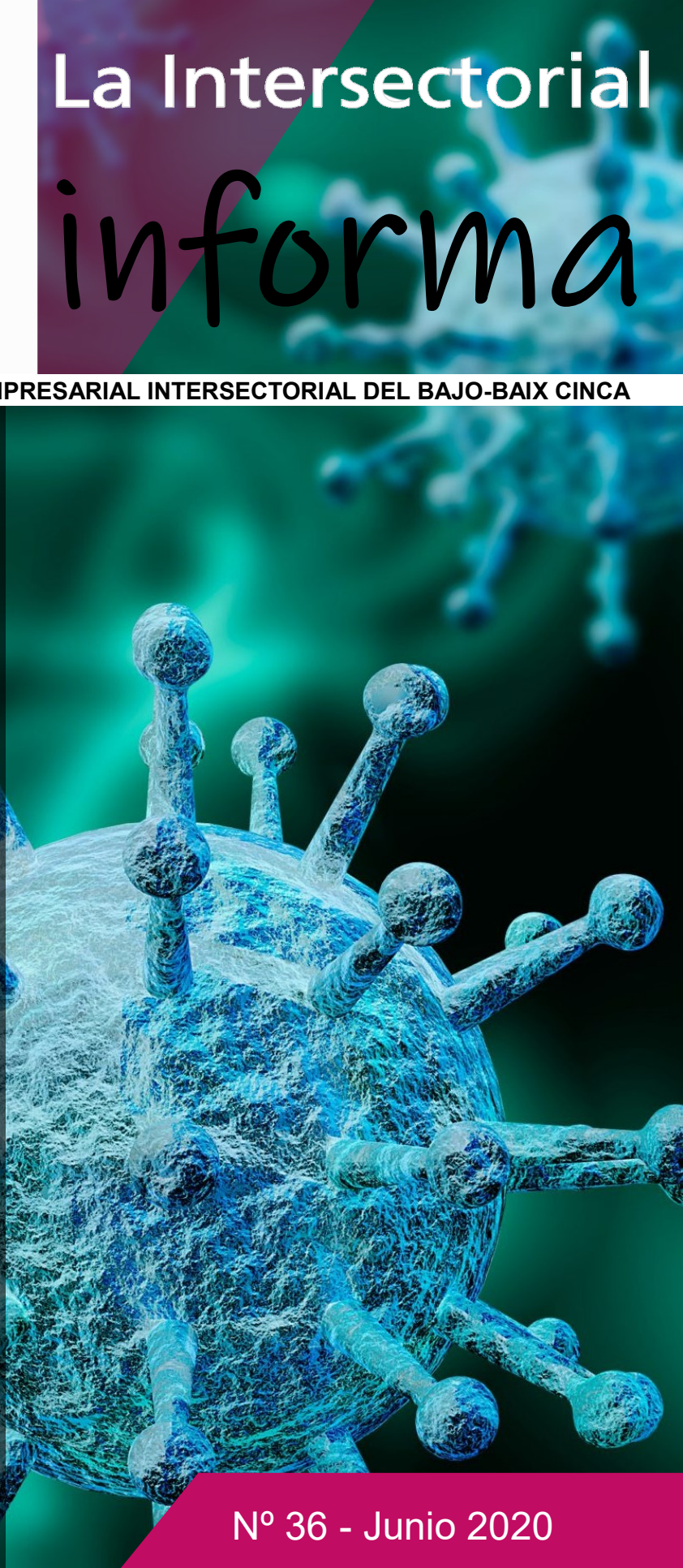
La Intersectorial informa

BOLETÍN INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN EMPRESARIAL INTERSECTORIAL DEL BAJO-BAIX CINCA

COVID, LA NUEVA ERA


Inmersos en la peor crisis sanitaria del último siglo, da comienzo la nueva era para un tejido empresarial que pudo ser dañado por los efectos bilaterales de la pandemia. Un antes y un después en la vida social, laboral y empresarial, en el que la transformación digital también dejó de ser ese utópico y todavía lejano concepto, llegando a convertirse en el mejor antídoto para afrontar la reactivación empresarial y económica.

La obligada apuesta por la reinención, y adaptación a los nuevos cambios, marcó el nuevo rumbo de un atípico y todavía incierto futuro.



Nº 36 - Junio 2020



 @intersectorial_bajo_baix_cinca

 @Laintersectorial

 @aeibajocinca



ASOCIACIÓN
COMERCIO Y SERVICIOS
FRAGA Y COMARCA

TARJETA DE FIDELIZACIÓN



Es una tarjeta gratuita, que te permite acumular euros de descuento en tus nuevas compras.

Solo tienes que solicitarla y, cada vez que compres en un comercio adherido, tendrás descuentos que podrás canjear en otra compra siempre que quieras



Solicita nuestra tarjeta

Entra a una tienda adherida al programa. La reconocerás porque lleva el distintivo en la entrada. Solicita la tarjeta

Rellena el formulario

Es para tener tu solicitud formal y tu autorización de los datos personales

Primera compra con tarjeta

Haces tu primera compra. El comerciante te hará un descuento y tendrás tus primeros euros acumulados

Más compras

Sigue comprando en tiendas adheridas y seguirás acumulando euros de la misma manera

Canjea euros

Al cabo del tiempo, tienes euros acumulados. En cualquier tienda adherida podrás canjearlos en una compra o descontarlos en el total de esta



Sabadell
Estar donde estés

GOBIERNO DE ARAGON

Editorial

Debido a la pandemia del coronavirus, estamos viviendo épocas de cambios vertiginosos en nuestra sociedad. La crisis sanitaria, social y económica ha supuesto un nuevo escenario desconocido para la mayoría de empresas y población, lo que sin duda dejará huella en el presente y en el futuro de nuestra sociedad.

El duro golpe al normal desarrollo de la economía empresarial ha supuesto, en un cómputo generalizado, un impacto directo a la liquidez inmediata de las empresas. En este aspecto, desde la AEI queremos dar nuestra visión, a la vez que lanzar un mensaje de cómo entendemos que debemos afrontar el futuro desde la comarca del Bajo Cinca.

En primer lugar, debemos trabajar desde la unión de todos los sectores para conseguir alinearnos con las autoridades políticas y sanitarias a la hora de establecer protocolos, tanto de intervención inmediata, en el caso de brotes o focos de infección, como en las tareas preventivas y medidas de protección pasiva. No podemos dejar que una afección en una zona concreta pueda seguir el curso expansivo, creando alarma social y personalizando los focos hacia una empresa o sector determinado. La detección inmediata, el aislamiento parcial y el refuerzo de las medidas preventivas deben ser la base de contención de propagaciones.

En segundo lugar, debemos trabajar para apoyar a aquellos sectores que claramente han tenido un impacto directo (cierre) durante el estado de alarma, buscando medidas de apoyo directo y de inyección de liquidez. En este aspecto volverá a ser vital la coordinación entre los empresarios y las administraciones, tanto locales como regionales y nacionales.

Finalmente, queremos lanzar un mensaje de esperanza, destacando las grandes fortalezas de nuestra comarca, como la enorme industria agroalimentaria, reforzada por la evidencia de ser productora de bienes de primera necesidad, un potente sector servicios, una industria general y una plataforma logística que ha podido sortear lo peor de la crisis sanitaria, con niveles productivos cercanos a la normalidad. Sin duda alguna, todo un potencial en el que debemos anclarnos para seguir impulsando nuestro tejido empresarial.

Desde la AEI seguiremos trabajando en la digitalización de las empresas, en la oferta formativa online y en ayudar a nuestros asociados desde la lealtad a las instituciones.

Un afectuoso saludo,

JUNTA RECTORA
AEI Bajo/Baix Cinca

La Intersectorial
informa

EN ESTE NÚMERO...

4. LA ENTREVISTA

A Carmelo Casas, presidente EXCOFRUT

7. TRIBUNA

Por Pablo Gállego, director en Médica Fraga

9. PRE COVID

XVI Encuentro Empresarial y "networking"

15. COMERCIO

Campaña de navidad, mercado de saldos y venta on-line

19. FORMACIÓN

El "webinar"

28. A FONDO

La AEI ante un nuevo escenario

PATROCINA:



EDITA:

DISEÑO Y EDICIÓN:
Jaume Castañ Sisó

IMPRESIÓN:
Imprenta Coso S.C.



Entrevista

CARMELO CASAS. Presidente Excofrut

“La campaña de fruta ha sido correcta, pero no buena”



Adentrándonos a mediados de verano, y con la mirada puesta hacia uno de los sectores de mayor peso en la comarca del Bajo Cinca, llega un nuevo balance general de lo que ha dado de sí una campaña frutícola, a la que poco le queda para darse por finalizada.

Carmelo Casas ejerce como presidente de Excofrut, Asociación Profesional de Frutas y Hortalizas de Huesca, que desde 1978, y con gran influencia en la comarca del Bajo Cinca, trabaja para aunar fuerzas, ante los problemas que el sector frutícola atraviesa en los últimos años.

¿Podría ser positivo el balance general de esta última campaña?

La campaña será únicamente correcta, porque buena no lo es nunca. Uno de los factores que más ha influido en dicho resultado es el hecho de haber logrado reducir entre un 20% y un 30% la producción de fruta en la Comarca del Bajo Cinca. En este aspecto, la Asociación Excofrut ha estado insistiendo mucho estos dos últimos años. Finalmente, se ha demostrado que llevábamos razón, por lo que no hay duda que repercutirá en los precios.

¿Está ayudando la banca a la financiación del sector agrícola?

Por lo visto, parece que sí. La paradoja se da en que durante la crisis del 2008, el sector agrícola fue uno de los pocos que continuó su ritmo habitual. Ahora, envueltos en una nueva crisis, la agricultura tampoco ha frenado su labor, aunque bien es cierto que estamos hablando de un sector que llega muy tocado tras los últimos años. Por tanto, no sería correcto pensar que la ayuda de la banca pueda ser beneficiosa a día de hoy.

¿Sigue afectando el veto ruso a la exportación de fruta del Bajo Cinca?

Por supuesto, Rusia permanece cerrada a la entrada de fruta, siendo que este país significaba ese 30% de sobreproducción actual. En nuestro caso, estuvimos luchando para que la administración reconociera la gran problemática existente con el veto ruso y, a partir de allí, poder solucionar o regularizar de algún modo la situación. A día de hoy, las administraciones to-

Entrevista

avía no han reconocido la existencia del problema, por lo que no ha habido cambios en este sentido.

¿En qué medida han afectado las lluvias primaverales al sector?

En lo únicamente referente a Fraga, las condiciones meteorológicas apenas dejaron secuelas en la producción. Pese a ello, hubo otras zonas de la comarca del Bajo Cinca que salieron peor paradas. Por ejemplo, en Belver y Osso de Cinca reconocemos una enorme caída productiva debido a las fuertes tormentas de lluvia y granizo.

Según el (INE) Instituto Nacional de Estadística, el PIB del sector primario ha crecido un 4,4% en este segundo trimestre, frente a la caída del 18,5% de la economía española en su conjunto ¿Podría ello influir en la disminución de ayudas dirigidas al sector frutícola?

El sector frutícola nunca ha recibido ayudas. Bien es cierto, que la agricultura tiene la virtud de experimentar



suaves crecimientos, en el momento en que el resto de sectores cae en picado. Este año, los pronósticos y rumores ya apuntaban a una pequeña mejora de la campaña, cuya única explicación se debe al hecho de que la mayor parte de países europeos que han impuesto el confinamiento eran compradores de nuestra fruta. Por tanto, el hecho de que estos permaneciesen cerrados ha permitido un incremento en el consumo, lo que se ha traducido en el suave crecimiento existente.

¿Está desapareciendo el agricultor de pequeñas explotaciones?

En lo referente a este tema, existen varias interpretaciones. Hay explotaciones pequeñas que produciendo pocos Kg. pueden llegar a defenderse incluso mejor que los grandes productores. Por otro lado, también es cierto que, con la poca rentabilidad que el sector lleva arrastrando en los últimos años y los ridículos márgenes de beneficio existentes, el pequeño productor puede verse muy afectado, tenien-



Entrevista

do en cuenta que este no tiene tanta capacidad de endeudamiento como la que podrían tener los grandes productores.

¿Imponen los precios las grandes cadenas de alimentación?

Sí, totalmente. Hay que tener en cuenta que son muy pocas manos las que compran y muchas las que venden, sumándole a ello el hecho de que las grandes cadenas están mucho más unidas que nosotros. Su poder, capacidad y volumen de compra es enorme, lo que obviamente termina derivando en la imposición de los precios.

¿Existen ayudas para jóvenes agricultores recientemente incorporados al sector?

En este caso, sí. Nunca se han eliminado, pero es necesario saber que este tipo de ayudas no garantizan la salvación del sector. Lo que realmente permitiría la viabilidad y el futuro de la agricultura sería la existencia de un buen mercado, que garantizase a los productores la venta y la buena distribución de la fruta que producen.

¿Se está consiguiendo que los compradores nacionales aprecien la calidad de nuestra fruta?

Si, podríamos decir que se está consiguiendo. Aún con ello, es necesario

saber que el concepto de "calidad" varía mucho entre España y el resto de países europeos. Aquí, gusta la fruta por su gran tamaño y dulzor, mientras que en el resto de países, aun siendo el dulce un importante requisito, se prefiere optar por lo pequeño y, de esta forma, comprar mayores Kg. a menor precio. En líneas generales, en este aspecto, todavía queda mucho trabajo por desarrollar.




FISIOMEDIC
 TU NUEVO ESPACIO DE SALUD
 CREADO POR


NUESTROS FISIOTERAPEUTAS CUIDARÁN DE TI

REHABILITACIÓN Y FISIOTERAPIA
MASAJE DEPORTIVO Y TERAPEÚTICO
REHABILITACIÓN A DOMICILIO
OSTEOPATÍA (NUEVO SERVICIO)
GIMNASIA POSTPARTO (NUEVO SERVICIO)
PODOLOGÍA CON PODOACTIVA
 (PLANTILLAS 3D Y ESTUDIO BIOMECÁNICO DE LA PISADA)
MEDICINA ESTÉTICA
DEPILACIÓN POR LÁSER



974 47 19 07



fisiomedic@medicafraga.es



Avenida Aragon 144, 22520 Fraga

Tribuna

COVID-19

La batalla frente al diminuto enemigo

PABLO GÁLLEGO. Directivo en Médica Fraga

El coronavirus nos ha transformado,

¿Será para siempre?

El mundo, las personas, los negocios, la higiene, las costumbres y la sanidad, entre muchas otras cosas, cambiarán profundamente a como las conocíamos hasta 2020. La forma de saludar, de reunirnos; la manera de convivir, de disfrutar de las celebraciones y nuestro comportamiento, en el día a día, ha cambiado por completo. Aún con ello, y pese a todavía ser incapaces de ver la luz al final del túnel, esta situación nos tiene que fortalecer y ayudar a ser mejores humanos.



Tribuna

¿Cuántos imaginaron una realidad cómo la que estamos viviendo hoy?

¿Se estaba realmente preparado para afrontar la pandemia?

Esto ayuda a reflexionar sobre la vida que estábamos viviendo, donde el dinero, la fama y el poder reinaba por encima de todo. Y de repente, nos hemos visto encerrados en nuestras casas, teniéndonos que reinventar, haciendo deporte con video tutoriales, algo que nunca nos habríamos imaginado. Aprendiendo recetas de cocina, la video llamada de cada día con los abuelos o amigos, viendo que todos estamos en la misma situación y haciendo actividades parecidas, pero siempre con algún mensaje de optimismo.

***El teletrabajo,
¿Quién nos diría
que muchos sentirían
envidia de los que podían ir
a trabajar?***

Fines de semana interminables, siempre con el mismo tema, el coronavirus. Afortunadamente, todo esto ya ha pasado. Ahora, debemos ser consecuentes con lo que decimos y hacemos. No podemos pregonar lo que no practicamos, ni exigir lo que no damos. Nuestro comportamiento en la calle, trabajo, con familiares y amigos tiene que

ser sublime, debemos obedecer y adaptarnos a las normas establecidas en cada ámbito y, de esta forma, combatir todos juntos la pandemia.

Nadie se quiere contagiar, pero el coronavirus está presente en nuestro entorno, lo tenemos más cerca de lo que nos creemos, todos tenemos el riesgo de infectarnos y, desafortunadamente, no sabemos si seremos esa persona que acabará en la UCI o fallecerá. Visto lo visto, es una lotería. Lo mismo sucede con el contagio, siendo que a la mayoría de nosotros nos afectará de forma asintomática o con síntomas muy leves. Aún con ello, debemos usar todos los medios de los que disponemos para protegernos y, sobre todo, proteger a los demás (a nadie se le ocurriría ir a la guerra sin armamento ni protección).

Poco a poco, iremos viendo ese resplandor que todos estamos esperando, la vacuna llegará, estoy convencido, pero seamos pacientes. Esta hecatombe sólo la superaremos si re-mamos juntos, adaptémonos a este diabólico virus, que si algo nos ha enseñado es que no hay nada más importante que nuestra propia vida.

Por último, sólo queda apelar a la responsabilidad individual, cómo tantas veces llevamos escuchando en estos últimos meses. Las medidas de distanciamiento, la mascarilla y extremar la higiene son la mejor manera de minimizar el impacto del coronavirus, especialmente hasta que exista la tan deseada solución.

Pre Covid

XVI Encuentro Empresarial del Bajo Cinca



El tejido empresarial de la Comarca del Bajo Cinca se vistió de gala el pasado viernes 22 de noviembre, en el que supuso el XVI Encuentro Empresarial organizado por la Asociación Empresarial Intersectorial.

Dicho evento, que se llevó a cabo en Espaioró Celebraciones, contó con la presencia de Carmen Costa, alcaldesa del M.I. Ayuntamiento de Fraga, Débora Bravo, vicepresidenta de la Comarca del Bajo Cinca y Arturo Aliaga, vicepresidente del Gobierno de Aragón.

Durante el encuentro, cobró protagonismo la conferencia “La transformación en la era digital”, impartida por Adolfo Ramírez, exdirector general adjunto del área de Tecnología, Operaciones y Transformación Digital del Grupo Santander, miembro del Consejo Digital del IE Executive Education y profesor en IE Business School.

Tras la previa clausura del evento con la cena cóctel, la Asociación Empresarial Intersectorial premió a tres empresas del Bajo Cinca que este último año han destacado por su trayectoria, proyección e impulso en innovación.

Los alumnos de la X promoción del Programa Avanzado de Gestión de Empresas también recibieron su correspondiente diploma durante el evento.



Pre Covid

XVI Encuentro Empresarial del Bajo/Baix Cinca

“La transformación en la era digital”

CON ADOLFO RAMÍREZ MORALES

La Asociación Empresarial Intersectorial dedicó los últimos meses de 2019 a la formación avanzada para empresas en materia de transformación digital. Siendo esta la gran protagonista de la recta final de año, la charla de Adolfo Ramírez, “La transformación en la era digital”, supuso uno de los platos fuertes del XVI Encuentro Empresarial del Bajo/Baix Cinca.

El impacto de las nuevas tecnologías en los cambios de modelo de negocio, el comportamiento de los clientes y la evolución en los métodos de trabajo fueron los tres pilares básicos bajo los que se sostuvo la conferencia de Adolfo Ramírez, experto en transformación digital e innovación, profesor en *IE Business School* y miembro del Consejo Digital del *IE Executive Education*.



mateo

ASESORES & ABOGADOS

22520 **FRAGA**
Plaza San Salvador 2, bajos
Tel. 974 472 361

25007 **LLEIDA**
Rambla de Ferran 1, 1r 4a
Tel. 973 225 953

www.mateoasesores.es
ricardo@mateoasesores.es

Pre Covid

XVI Encuentro Empresarial del Bajo/Baix Cinca

PREMIOS, DIPLOMAS Y DISTINCIONES

Envases Valero, Autius Autoescuela y Pips Nature fueron reconocidas, respectivamente, con una distinción por su trayectoria, esfuerzo e innovación.

Otro de los momentos más destacados del evento fue la distinción otorgada por La Intersectorial a tres empresas del Bajo Cinca, que en este último período anual destacaron por su trayectoria, proyección e impulso en innovación. Envases Valero, con más de 90 años de trayectoria y tras su última ampliación, fue galardonada con el premio a la trayectoria empresarial. Autoescuela Autius recibió el premio al esfuerzo empresarial, por su acertada adaptación a los nuevos tiempos en materia de formación vial. Por último, los nuevos métodos de venta hortofrutícola de Pips Nature permitieron a la empresa recibir el premio a la innovación empresarial.



Durante la celebración del Encuentro Empresarial del Bajo Cinca, además del reconocimiento y la distinción a las empresas premiadas, La Intersectorial entregó los diplomas a los alumnos graduados en la última edición del Programa Avanzado de Gestión de Empresas (Executive Master), que imparte en colaboración con el Instituto Aragonés de Fomento a través del Programa Aragón Empresa. El máster se impartió entre los meses de enero y mayo de 2019.

Pre Covid

PATROCINADORES XVI ENCUESTO EMPRESARIAL DEL BAJO CINCA:



COLABORAN



Pre Covid

En el Centro de Emprendimiento de Mequinenza...

NETWORKING

Agricultura, digitalización y gestión de personas en los nuevos años 20

CON LA COLABORACIÓN DE ADECCO



La Asociación Empresarial Intersectorial, a través del Centro de Emprendimiento de Mequinenza y en colaboración con ADECCO, organizó el pasado 19 de febrero un curso de formación orientado a dar respuesta a las necesidades del sector agroalimentario. El objetivo era proporcionar un entorno de innovación tecnológica a uno de los tejidos económicos más importantes de la comarca del Bajo Cinca. Todo ello, a través de herramientas de inteligencia artificial y "Big Data". Durante la formación, se presentaron aplicaciones como "Raw Data", que permite optimizar la planificación y gestión de costes, productividad y geolocalización, a partir de la recogida

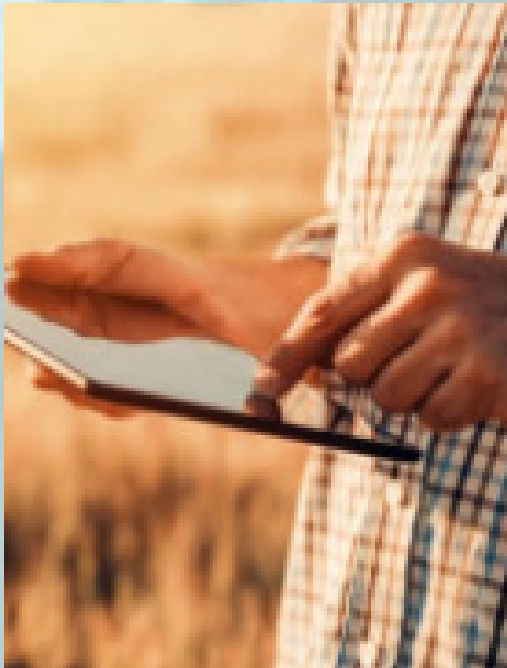
de datos y sin necesidad de instalar ningún tipo de sensor en el campo.

Se trata de una solución informática, que recoge los datos para posteriormente transformarlos en información útil que permita al profesional analizar costes, productividad o incluso realizar nóminas.

Otra de las aportaciones de "Raw Data" es facilitar un servicio automatizado y personalizado de alertas meteorológicas, a través de la instalación en el campo de estaciones meteorológicas virtuales, convirtiéndose estas en una herramienta vital para conocer las probabilidades de lluvia y los mejores momentos para realizar tratamientos.

Pre Covid

“Big Data” y la innovación tecnológica en el sector agro



Con la implantación de “Big Data” en el campo, la inteligencia artificial pasa a ser el gran aliado de las explotaciones agrarias. La misión: conseguir un uso más eficiente y preciso de los recursos disponibles, así como anticiparse y protegerse de las inclemencias climatológicas, uno de los principales enemigos de la agricultura.

Los bancos de datos y el análisis de la información existente dan paso a la elaboración de modelos de predicción, cuyos resultados permiten mejorar la toma de decisiones, a la vez que generar importantes beneficios para el sector agroalimentario.

La implantación de la tecnología “Big Data” en el campo supone también la herramienta clave, para dar respuestas útiles a las necesidades de cultivos específicos, ya sea hortofrutícola, viticultura, olivicultura o incluso de frutos secos.

EL RECONOCIMIENTO FACIAL



Otra de las soluciones digitales que introduce “Big Data”, y en concreto la aplicación “Raw Data”, es el reconocimiento facial, una tecnología que permite la identificación de personas, mediante el análisis de las características biométricas de su rostro.

Los beneficios de su uso son la rapidez y la seguridad en la identificación del trabajador por medio del teléfono móvil, con un mayor margen de fiabilidad que el que pueda aportar la huella digital. Esta identificación evita aglomeraciones de usuarios, controles de presencia, de horarios, de ubicación y de incidencias.

Con la puesta en marcha del reconocimiento facial en el campo, se pretende dar a las empresas agro una solución que evite las suplantaciones de identidad, el control de los costes de producción, así como la agilización del proceso de notificación de las incidencias laborales.

Comercio

Campaña de Navidad

Actividades como la visita del Papá Noel, el sorteo de premios y el recorrido de la famosa mascota “la bolsa”, por los comercios asociados, fueron varias de las iniciativas promovidas por la Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de Fraga y Comarca. En colaboración con el Ayuntamiento de Fraga, las distintas actividades animaron a los fragatinos y vecinos de la comarca a realizar sus compras en el comercio local durante la campaña de navidad.



PREMIOS DE 500 Y 2000 EUROS



En el apartado de sorteos, la asociación repartió este año un total de 6500 euros. Entre estos, un premio de 500 euros (sorteo entre las compras realizadas durante los domingos 22 de diciembre y 5 de enero, días en que los comercios abrieron sus puertas). La ganadora fue Esther Costa, a quien le otorgó su premio Lázaro Zapaterías.



También, tres premios de 2000 euros, cuyas ganadoras de dos ellos fueron Josefina Muñoz y María Pilar Peralta. El tercero de los premios quedó a compartir entre las ganadoras Anabel Albert, Anabel Lambea y Marta Albert. Horno Artesano J. Chiné, Quibus Brico y Santi by Miró Joyeros, respectivamente, fueron los comercios encargados de repartir los premios.

Comercio

El mercado de saldos y oportunidades suma un **nuevo éxito en su 35ª edición**



La Asociación de Empresarios de Comercio y Servicios de Fraga y Comarca, con la colaboración de Ayuntamiento de Fraga, Gobierno de Aragón, Radio Fraga y Asva Fraga, organizó el pasado 8 de marzo la 35ª edición del Mercado de Saldos y Oportunidades. La cita tuvo lugar en domingo, de 9:00 a 14:00 horas en los jardines Juan Carlos I, con un excelente clima primaveral que permitió el éxito de afluencia. Clientes y visitantes tuvieron la oportunidad de aprovechar las exclusivas ofertas que ofrecieron los quince comercios participantes en esta nueva edición.



ASOCIACIÓN
COMERCIO Y SERVICIOS
FRAGA Y COMARCA

35ª
EDICIÓN

MERCADO

de Saldos y Oportunidades

Domingo 8 de marzo de 2020
de 09:00 h. a 14:00 h.

El comercio de Fraga le invita a su 35ª edición del mercado de saldos y oportunidades en **JARDINES JUAN CARLOS I** de Fraga.
(En caso de inclemencia meteorológica, se pasaría al domingo 15 de marzo.)

Bariloche	FragaMóvil
Boutique Sisters	IT's Fraga
Boutique Stylish	Juegos y Sueños
Boutique Teenagers	Mercería Casas
Calzados Cristal	Mercería Gloria
Contigo	Nekane Zapatería
Diamante Moda	Sonia Bonillo By Oriflame
Dulce bebé, Cambalache	

Precios únicos para este día

CON LA COLABORACIÓN ESPECIAL DE:



COLABORA:





Comercio

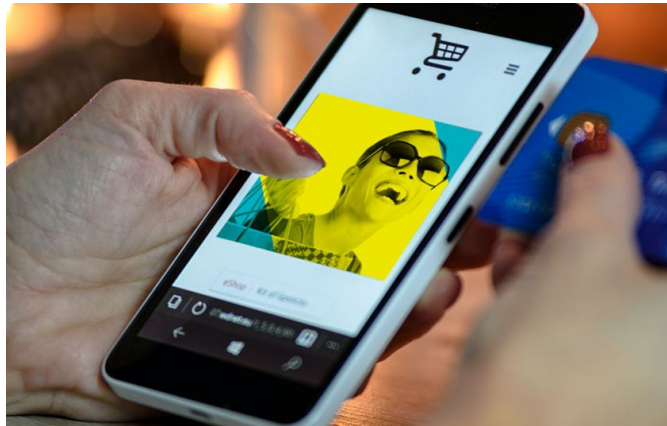
La alternativa frente a la Covid-19

Puesta en marcha de la venta on-line

A comienzos del pasado mes de abril, la Asociación de Comercio y Servicios de Fraga y Comarca, tras valorar positivamente la iniciativa de la empresa Softindustries, puso en marcha la idea de crear una tienda on-line para sus empresas asociadas, con el fin de hacer frente a la situación derivada por el COVID.

Para muchos establecimientos de la ciudad, obligados a bajar sus persianas durante el confinamiento, la iniciativa supuso un gran alivio, ya que significó la única alternativa para dar salida a productos y mantenerse cerca de sus clientes.

La respuesta por parte de los comercios fue todo un éxito y, aunque a día de hoy estos hayan podido abrir de nuevo sus puertas, la iniciativa sigue en marcha rozando ya la treintena de empresas adheridas. Estas, a través de la página web de la Asociación de Comercio y Servicios de Fraga y Comarca, siguen colocando sus productos al alcance del



cliente, por medio de la venta on-line.

Bien es cierto, que muchos de estos comercios ya disponían previamente de presencia en internet, pero otros vivieron su estreno en el mundo de las ventas on-line, gracias a una iniciativa cuya intención es darle continuidad más allá de la crisis del coronavirus.

“Ecommerce”:



ASOCIACIÓN
COMERCIO Y SERVICIOS
FRAGA Y COMARCA

COMERCIOS ADHERIDOS A LA VENTA ONLINE:



FragaMóvil
VENTA Y
REPARACIÓN



TORRIJOS
Moda

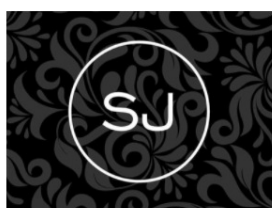


Chuches
Candy Shop



RIBES & VILLAGRASA

SOB
the elegance is in you



Desde 1977
stylish
BOUTIQUE INFANTIL Y PUERICULTURA

Sisters
BOUTIQUE

ABRIL

A fondo

Un nuevo escenario para la Intersectorial

La declaración del estado de alarma trajo consigo un nuevo y atípico escenario, donde dar solución a las numerosas incertidumbres del momento, pasó a ser una de las más absolutas prioridades para la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca. Entre estas, dotar a las empresas asociadas, de la mayor y más clara información posible, relacionada con los nuevos acontecimientos surgidos, que afectasen al ámbito empresarial.

Así pues, la objetividad, la serenidad y la inmediatez, significaron tres de los pilares fundamentales bajo los que la AEI centró sus esfuerzos, en busca de ser esa fuente referente de información que por esos días tanto demandaba el tejido empresarial.

Para ello, se procesó la información oficial lanzando, únicamente, la que afectaba de forma relevante a las empresas, incluso por sectores, con el claro fin de facilitarles a estas la labor. Durante esos meses, se pudieron resolver la mayoría de las incertidumbres que los asociados requerían, consultas que se producían en un marco extremadamente cambiante y confuso.

Echando la vista atrás, se recuerda como las empresas trasladaron a la asociación el alivio y la felicitación, tras haber llevado a cabo la iniciativa propuesta por Importaciones Galiano. Con esta se consiguieron EPI's para los asociados, en unos momentos en el que el mercado se encontraba en total rotura de stock.

A día de hoy, los "feedbacks" positivos recibidos por parte de los asociados permiten ver que ese trabajo de acompañamiento intenso alcanzó sus objetivos, convirtiéndose en un importante apoyo para todo el tejido empresarial que forma parte de la Asociación Empresarial Intersectorial.

Independientemente de los acontecimientos, la asociación pudo continuar desarrollando todos sus compromisos adquiridos con los diferentes organismos, especialmente en lo relacionado con materia formativa y/o convenios.

Si tuviese que hacerse una reflexión final, sería la muestra de un profundo agradecimiento de la Intersectorial hacia sus empresas, quienes al acudir y confiar en ella, pusieron en valor tanto a la entidad como a las labores que ésta desempeña.

Cabañera Real, 1 • 22520 FRAGA (Huesca)
Teléfono 974 474 267 • Fax 974 472 534

DESCANSO • HOGAR Y ROPA DE CAMA • SOFÁS

ME
MARTÍNEZ CARDONA

FLEX
especialistas en descanso
DISTRIBUIDOR ASOCIADO

SLEEPERS
by FRANCO

El salón del descanso

f franco
moda

MODA HOMBRE • DECORACIÓN CORTINAS

Av. Aragón, 22 • 22520 FRAGA (Huesca)
Teléfono 974 472 481 • Fax 974 472 534

A fondo

En su compromiso por facilitar la labor

LA AEI DOTA DE CARTELERÍA A SUS ASOCIADOS

¿QUÉ MEDIDAS ADOPTAMOS NOSOTROS?



**NUESTRAS
INSTALACIONES SON
DESINFECTADAS
CONTINUAMENTE**



**USAMOS
EQUIPOS DE
PROTECCION
INDIVIDUAL**



**VENTILAMOS
PERIÓDICAMENTE
PARA RENOVAR
EL AIRE**



**NOS
LAVAMOS Y
DESINFECTAMOS
LAS MANOS
FRECUENTEMENTE**



RESPECTA LAS NORMAS DE SEGURIDAD E HIGIENE

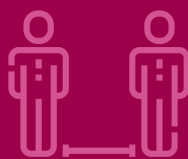
¿QUÉ PUEDES HACER TÚ COMO CLIENTE?



**USO
OBLIGATORIO
DE MASCARILLA
EN EL LOCAL**



**DISPONEMOS
DE GEL
DESINFECTANTE
!!!ÚSALO!!!**



**MANTÉN
DISTANCIA MÍNIMA
2 M. CON CLIENTES
Y PERSONAL**



**RECOMENDAMOS
PAGO CON TARJETA
O MÓVIL**



**CON
AFORO
COMPLETO,
ESPERA FUERA
Y MANTEN LA
DISTANCIA DE
SEGURIDAD**

A fondo

En su compromiso por facilitar la labor

LA AEI DOTA DE CARTELERÍA A SUS ASOCIADOS



**EL USO DE
MASCARILLA
ES OBLIGATORIO
EN ESTE ESTABLECIMIENTO**

Formación

Soluciones y nuevas alternativas en tiempos de cambio

El 2020, un año que nos marcará a todos los niveles. En lo referente a la labor puramente empresarial que sobre la asociación recae, lo hará muy directamente en proyectos previstos por empresas y emprendedores. Y es que, la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca, entre otras muchas acciones y pilares en los que se basa su objeto, ha tratado, a lo largo de estos meses, no alterar su hoja de ruta, incluido también su amplio programa formativo.

Conocedores del fundamental papel que esta ocupa en el futuro profesional, la formación en tiempos Covid se posiciona como una de las claves para agilizar los cambios en los negocios. Es por ello, por lo que la AEI ha apostado por el formato *online*, como único antídoto formativo durante la pandemia. Aún siendo la formación presencial uno de los pilares fundamentales de la labor de la asociación, la irremediable y por otra parte necesaria apuesta por el formato digital, deja a la anterior en modo espera, hasta de hallar la fórmula que permita ponerle fin a la actual situación.

Hasta el momento, la separación física que trajo consigo la pandemia ha supuesto un revulsivo cambio, a la vez que una oportunidad para lograr mayor conexión digital con las empresas. De este modo, la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca, responsable de la gestión y resultados del programa previsto, en es-



pecial en el Centro de Emprendimiento de Mequinzenza, ha trabajado en busca de alternativas que aportasen nuevas soluciones, especialmente en lo que a su compromiso formativo refiere.

Bien es cierto, que todo experto coincide que este nuevo entorno ha acelerado los procesos de transformación hacia la digitalización. Y es que términos como agilidad, flexibilidad y adaptación al cambio son habilidades muy valoradas por profesionales y empresas, cuyo fin no es otro que aclimatarse a posibles nuevos escenarios. En cuanto al papel de la AEI, su clara apuesta por el formato formativo *online*, a través de la modalidad del *webinar* o videoconferencia en directo, le ha permitido adaptarse a los nuevos cambios, ejecutando el programa sin la necesidad de variar o frenar su calendario formativo.

Formación

EL WEBINAR

“Antídoto formativo frente a la pandemia”

¿Qué es un Webinar?

El Webinar es un formato de seminario online de características diversas que comparte una particularidad, el hecho de ser emitido en directo (*streaming*) ante una audiencia conectada a un sistema, desde el que es posible plantear dudas e interactuar en tiempo real.

Se trata de una conferencia, curso o seminario impartido de forma *online* y a distancia, cuyo fin pasa por hacer uso de la tecnología y llevar cada seminario hasta el lugar del usuario. En este, el ponente o experto apoya su contenido a través de videos, presentaciones o cualquier material que pueda ser compartido y reproducido en la pantalla.

Dicho formato aporta gran flexibilidad e interacción con la audiencia, ya que permite a los participantes preguntar y participar en directo, a la vez que crear un canal de diálogo y ayuda a la comprensión del contenido a impartir.

Durante los meses de Mayo y Junio de 2020, la Asociación Empresarial Intersectorial desarrolló sus compromisos formativos en este nuevo formato *online*, rompiendo de este modo la barrera física impuesta con la ausencia de eventos presenciales.

Distribuido en sesiones digitales, a través de la plataforma digital ZOOM, únicamente era necesario un dispositivo tecnológico (teléfono, ordenador o tablet) y una conexión a internet para acceder al contenido formativo ofrecido. El participante podía acceder a las sesiones a través de un solo “click”, aun siendo estrictamente necesaria la inscripción previa a la correspondiente formación.



WEBINARS EN MAYO Y JUNIO

20-21 Mayo - Con M. Ángel Lacoma
Efectos de la Covid-19 en las finanzas de las Pymes

26 Mayo - Con Academia Gemm
Inglés básico para profesionales del comercio

27 Mayo - Con Serendipia Gestión Cultural
Exposición y *networking*, “Un proyecto de emprendimiento cultural”

28 Mayo - Con Aula Técnica Laura Callizo
Inglés para tu día a día profesional en restauración

18 y 19 Junio - Con Vanessa Carrera
Abraza los cambios, “Cómo aprender a gestionar los momentos de cambio”

23 y 24 Junio - Con Noelia Tours
“Cómo afronta los nuevos retos una empresa turística”

Formación

Efectos de la COVID-19 en las finanzas de la pyme

CON MIGUEL ÁNGEL LACOMA

En dos jornadas formativas impulsadas el pasado 20 y 21 de mayo por la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca, a través del Centro de Emprendimiento de Mequinzenza, Miguel Ángel Lacoma, experto en control y gestión de finanzas para pymes, impartió la que supuso la primera formación *online* en formato *webinar*. En esta, profundizando en los efectos que la pandemia podría acarrear en la financiación de las Pymes, cobró gran protagonismo el estudio analítico de la capacidad de las empresas para hacer frente a las pérdidas a través del balance.

El seminario se centró en el análisis del fondo de maniobra y en el cálculo de las necesidades operativas de fondos, con el claro fin de comprobar la fortaleza de una empresa en el momento de afrontar la caída de ingresos y posibles retrasos en los cobros de ventas ya efectuadas.

En base a dicha situación, se marcó como objetivo prioritario el hecho de conseguir liquidez, logrando aumentar la capacidad pulmonar de la empresa (el Fondo de Maniobra) y consiguiendo que, tanto los recursos propios como la deuda, financien a largo plazo parte de la actividad corriente del negocio.

Del mismo modo, mención especial se le otorgó a la financiación a través de Fintech, siendo que hasta septiembre de 2020 sería relativamente fácil el acceso a financiación bancaria. Y es que, a su vez se incidió en que después del fin de los avales ICO, la financiación participativa en sus dife-

MIGUEL ÁNGEL LACOMA

WEBINAR

EFECTOS DEL COVID-19 EN LAS FINANZAS DE LA PYME

Cómo entender los Estados Financieros de la empresa para estar preparados ante la nueva situación

20 y 21 de mayo de 2020

CONSIGUE PARA TU PYME LOS RESULTADOS DE LOS GRANDES

EL BALANCE DE SITUACIÓN

Lo que tienes Cómo lo financias

ACTIVO NO CORRIENTE	PATRIMONIO NETO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO NO CORRIENTE
	PASIVO CORRIENTE

OBJETIVOS

- Aprender a interpretar los EEEF de la empresa
- Entender cómo cambian los EEEF ante el COVID-19
- Prepararse lo mejor posible financieramente para afrontar la situación

rentes formas supondrá una muy interesante vía, a la vez que accesible para muchas empresas.

Como conclusión del seminario, se planteó como relevante el hecho de estimar si se seguiría funcionando con cierta normalidad tras la pandemia, ya que ello supondría un punto clave para tomar la decisión de aumentar el endeudamiento o viceversa. En caso de seguir adelante, cobraría protagonismo el hecho de prever si la caja generada por el negocio sería suficiente para pagar los nuevos compromisos de deuda adquiridos, ya que en caso contrario, lo necesario sería una reestructuración de la deuda al nivel que pudiese abonarse.

Formación

Dosis extra de inglés para comercios y hostelería

Dentro del ciclo de formación gratuita que imparte la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca, por medio del Centro de Emprendedores de Mequinenza, también hubo cabida para los sectores de comercio y hostelería. Y es que, a través de píldoras informativas de inglés básico, impartidas durante los días 26 y 28 de mayo, los inscritos se formaron en diferentes materias, todas ellas orientadas a mejorar las competencias de comerciantes y hosteleros de la comarca.

Las sesiones, impartidas por los asociados Academia Cemm y Aula Técnica Laura Callizo, trataron de mejorar servicios, así como adoptar una opción pedagógica a aquellos profesionales necesitados en mejorar la comunicación en inglés con sus clientes. Todo ello, con el claro objetivo de dotar a los comerciantes y hosteleros con nuevas técnicas y herramientas, que les permitan adaptarse al idioma universal del ámbito empresarial.

De este modo, no se pretendía alcanzar el pleno dominio del idioma, sino adquirir los recursos lingüísticos suficientes, para interactuar con los clientes de forma directa y efectiva.

METODOLOGÍA ONLINE



Las sesiones se impartieron mediante un formato *online* y a un horario totalmente adaptado a las posibilidades de estos sectores (15.30 a 17.00 horas), a través un sistema de videoconferencia en directo (*ZOOM*). Por medio de este, cualquier inscrito, con un simple "click", pudo conectarse sin necesidad de contar con un espacio físico concreto, pudiendo hacerlo desde cualquier dispositivo con acceso a internet, ya fuese móvil, ordenador, tableta...

Con ello, se trató de dar una formación significativa, con accesibilidad y flexibilidad adaptada a los nuevos tiempos, que a su vez permitiese a los inscritos mejorar su empleabilidad y perfeccionar o actualizar sus conocimientos en inglés. Todo ello, basado en un aprendizaje *online*, cuyas herramientas de comunicación permitieron interactuar en directo y, en caso de cualquier consulta o duda, hacerlo también mediante chat o mensajería.

LA AEI APUESTA POR EL INGLÉS

Desde la AEI, la formación en idiomas es considerada una inversión estratégica que toda empresa debería contemplar. Motivar a los trabajadores, con el fin de incrementar su nivel de inglés, es uno de los objetivos de cualquier negocio, pudiendo acentuarse en el caso del comercio y la hostelería. Y es que, a día de hoy, carecer de dominio de la lengua inglesa puede conllevar la pérdida de oportunidades, así como traducirse en un menor rendimiento y productividad.

Formación

Inglés básico para profesionales del comercio

CON ACADEMIA CEMM

Coincidiendo con la última semana del pasado mes de mayo, la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca, a través del Centro de Emprendedores de Mequinzenza, llevó a cabo una nueva jornada formativa en formato *webinar*, donde el impulso del inglés cobró el gran protagonismo de la cita.

Bajo el título de "Inglés básico para profesionales del comercio", el 26 de mayo, en colaboración con la academia Cemm, los profesionales de dicho sector tuvieron la oportunidad de mejorar sus dotes con la lengua inglesa, gracias a una formación centrada exclusivamente en el entorno del comercio.

Atención al cliente, vocabulario básico y comunicación comercial fueron las tres principales pautas bajo las que se centró la sesión.

A su vez, se profundizó en las expresiones más habituales de clientes, logrando, bajo la presentación de ejemplos prácticos, que los profesionales del comercio adquirieran mayor fluidez y naturalidad en las conversaciones con posibles clientes.

El aprendizaje de nuevo vocabulario, junto con la diferenciación entre un estilo comunicativo formal e informal, también cobraron gran protagonismo en la sesión.



FORMAL VS INFORMAL

- **Informal:** I want to talk to you about the project.
- **More formal:** I would like to discuss the project with you.
- "I would like" is a more polite way to express what you want
- "discuss" is a more formal way to say "talk about." Note that we don't use "about" after "discuss."
- Note the prepositions: you can "talk TO someone ABOUT something," but you "discuss something WITH someone."

AM LOOKING — HELP — CHANGING — ON OFFER — TRY

Shop assistant: Hello, can I 1. _____ you?
 Customer: I 2. _____ for a pair of jeans.
 Shop assistant: What 2. _____ do you take?
 Customer: Twenty-nine.
 Shop assistant: We have some very nice blue jeans here. They're 3. _____ this week.
 Customer: Well, I actually 4. _____ black jeans.
 Shop assistant: That's okay. We have them in black.
 Customer: Where can I 5. _____ them on?
 Shop assistant: The _____ room is over there.

Formación

Inglés para tu día a día profesional en restauración

CON AULA TÉCNICA LAURA CALLIZO

En la siguiente píldora formativa, impartida el 28 de mayo con la colaboración de Laura Callizo, y bajo el título de “Inglés para tu día a día profesional en restauración”, se profundizó en el aprendizaje de nuevo vocabulario gastronómico. Una formación adaptada, única y exclusivamente, al sector hostelero de la comarca, siendo esta sesión la última cita formativa que la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo-Baix Cinca impartió en el mes de mayo, a través del Centro de Emprendedores de Mequinzenza.

La formación, impartida en formato *webinar* a través de la plataforma *zoom*, tenía su principal objetivo en mejorar las dotes comunicativas de los profesionales hosteleros, vista la creciente necesidad de adaptar la lengua inglesa a las novedades que ofrece el sector.

Con la puesta en escena de ejemplos y de situaciones en las que habitualmente puede encontrarse el profesional hostelero, se profundizó en las distintas expresiones relacionadas con servicios de alojamiento, en la resolución de imprevistos con clientes y en el aprendizaje de nuevo vocabulario. Todos ellos, fueron el plato fuerte de una productiva formación en inglés, orientada exclusivamente a mejorar los servicios del sector y adaptarlo a los nuevos tiempos.



Formación

Viajar en tiempos del COVID

CON NOELIA TOURS

- El cliente escogerá el destino en detrimento del coste económico.
- El cliente buscará destinos seguros, tanto en el transporte, como en el alojamiento como otros servicios terrestres y descartará la idea de comprar únicamente motivado por un bajo precio (low cost).
- Ante las nuevas necesidades del cliente la agencia deberá adaptarse y dar una respuesta ágil proporcionando nuevos productos a la nueva normalidad (tanto a nivel vacacional como de empresa)



En un atípico e incierto verano debido a la pandemia, y con el fin de dar solución a las grandes incógnitas que surgen en torno a nuestras vacaciones, el Centro de Emprendedores de Mequinzenza y la Asociación Empresarial Intersectorial impulsaron el pasado 23 y 24 de junio una sesión informativa con el *webinar* "Viajar en tiempos del COVID". En él, Noelia Serentill, gerente de Noelia Tours, trató de dar respuesta a las grandes dudas existentes en torno a la planificación de nuestros próximos viajes.

En este se presentaron las principales tendencias turísticas del verano, así como las nuevas normativas que aeropuertos y centros turísticos podrían aplicar en cuanto a prevención.

En la nueva situación, la seguridad será uno de los requisitos más valorados por el turista. La búsqueda de viajes de proximidad, el turismo de corta o media duración y las escapadas rurales prometen ser el plato fuerte de un atípico verano.

Bien es cierto, que cabe la posibilidad de que exista ese perfil de turista interesado en viajar al extranjero durante su período vacacional. Para ello, durante la sesión, se dieron a conocer los

distintos protocolos de seguridad existentes, así como las situaciones que podrían darse en el caso de viajar fuera del país y que, sin duda, el turista deberá prever.

Como conclusión a la sesión, se citaron dos de las fuentes de información más fiables en el momento de consultar los lugares más seguros para viajar.

A través de la página web oficial del (MAE) Ministerio de Asuntos Exteriores y de la (UE) Unión Europea, el turista podrá conocer a la perfección la situación existente en cuanto a protocolos y seguridad en materia de prevención de contagios, en cada uno de los países o regiones que desee visitar.

Advancing the world of health

Becton Dickinson, S.A.
Ctra. Mequinzenza, s/n
22520 Fraga, Huesca

t: +34 974 47 09 00
f: +34 974 47 05 46

bd.com

Formación

Abraza los cambios

“Cómo aprender a gestionar y aprovechar los momentos de cambios”

CON VANESSA CARRERA

En el primer *webinar* impartido en el mes de julio, por la Asociación Empresarial Intersectorial y el Centro de Emprendedores de Mequinzena, Vanessa Carrera, mentora y *coach* en programas de emprendimiento, trató de dar respuesta a los distintos cambios psicológicos y personales, que pueden alterar la vida social y el rendimiento profesional de las personas.

En una acción formativa dividida en dos sesiones, 18 y 19 de junio, saber afrontar los momentos de cambio y enfrentarse a ellos supuso el principal foco de atención de la formación.

Tales herramientas como; explorar y definir el cambio, actualizar las necesidades, identificar los frenos y miedos, transformar esos temores en creencias, aplicar creatividad, aprender de la experiencia y priorizar bajo un propósito; permitirán desarrollar habilidades beneficiosas para las épocas de cambios.

A su vez, profundizando en tipologías, la acción formativa permitió distinguir entre tres tipos de cambios; los reme-



diativos, los de mantenimiento y los de desarrollo.

Sin duda, un paso previo para la gestión emocional de estos y su posterior camino hacia el autoconvencimiento.



gestal
Prevención de riesgos laborales

Susan Tejera
615 596 610

M^a del Mar Ribes
654 530 118

Avda. Catalunya, 2^a
25660 Alcoletge
Teléfono 973 196 710
Fax 973 196 726
gestal@gestal.net

Formación

Emprendimiento y networking

CON SERENDIPIA GESTIÓN CULTURAL

En una exposición vía *webinar* basada en el emprendimiento cultural, el Centro de Emprendedores de Mequenza y la Asociación Empresarial Intersectorial del Bajo Cinca llevaron a cabo, el pasado 27 de mayo, una sesión formativa impartida por Serendipia Gestión Cultural. En esta, Isabel Ortin y Miriam Vera presentaron su faceta emprendedora en un proyecto cultural, así como lo que este ofrece y el modo en que surgió la idea.

Con el objetivo de trabajar en la conservación, la difusión y el engrandecimiento del patrimonio cultural, Isabel y Miriam trabajan en metodologías que permiten garantizar la preservación de estas herencias históricas. Todo ello, sin dejar de lado su aprovechamiento social y económico. Ahí nace Serendipia Gestión Cultural, un proyecto que trata de aportar ideas novedosas y recursos creativos al tradicional método de ver el arte que, a su vez, será visto en todos sus ámbitos, de un modo

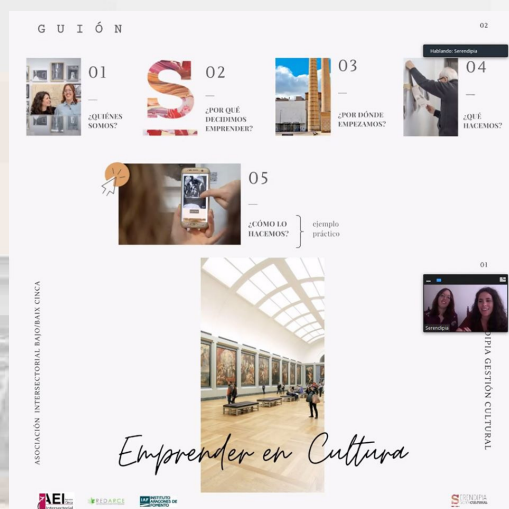


dinámico, educativo e innovador.

En lo referente al surgimiento de la idea, Serendipia Gestión Cultural se formó con la unión entre Isabel y Miriam, ambas cofundadoras provenientes del campo de la historia del arte.

Sin apenas conocimientos en materia de emprendimiento, la constante formación y un equipo multidisciplinar de colaboradores permiten adaptar su plantilla a las diferentes necesidades que requieren los proyectos.

A día de hoy, tales valores como la pasión laboral, la creatividad en cada proyecto, el constante aprendizaje, la perseverancia, el interés por la diversidad de públicos y la defensa de una comunicación sincera suponen los seis pilares básicos, que guían a Serendipia Gestión Cultural en su trayecto hacia nuevos retos y proyectos futuros.





Cincaporc

Camino Giraba, s/n
22520 FRAGA (HUESCA)
Tel.: 974 47 17 16 Fax: 974 47 26 60
www.cincaporc.com

 **TEJERA**
 CONSULTORES

asesoría fiscal laboral y contable - correturía de seguros - jurídica - pensiones
 agencia bankinter - prevención de riesgos laborales - activa mutua - herencias y donaciones - administración general

tejera consultores asesora y acompaña
 aquí nace un nuevo concepto de asesoría

974 471 700 www.tejeraconsultores.com

255

empresas asociadas

ASOCIACIÓN EMPRESARIAL INTERSECTORIAL DEL BAJO-BAIX CINCA

ACADEMIA CEMM-SYSTEM,S.L
ACBP DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE SOFTWARE, S.L.
ADRIANA LÓPEZ FOTOGRAFÍA
AGRÍCOLA SARRAU, S.L.
AGRIMAR 1976, S.L.
AGROCISTUS, S.L.
AGROCOMERCIAL BERENGUER, S.L.
AGROPECUARIA DEL CINCA, S. COOP. LTD.
AGROSTOCK, S.A.
ALER CODINA, S.L.
ALJORFRUIT, S.L.
ALTERNATIVE SWINE NUTRITION, S.L.
ALUFEMA
APOYO INFORMÁTICO, S.L.
ARELLANO SERVICIOS
ARILO FRUITS
ART. PUBLICITARIOS HOLLYWOOD, S.L.
ARTURO CARRASQUER MAPFRE SEGUROS
ASESORÍA FCO. MARTÍNEZ SOLÁ

ASOC. EMPRESARIOS CONSTRUCCIÓN:

ASC-2000, S.L.
C.J. OBRAS, S.L.
CARMELO FLORENZA BALLABRIGA
CONSTRUCCIONES AGLOFRAGA, S.L.
CONSTRUCCIONES CASAMAR CINCA, S.L.
CONSTRUCCIONES GATIUS E HIJOS, S.L.
CONSTRUCCIONES MIR-MONTULL, S.L.
CONSTRUCCIONES SARRAU, S.L.
CONSTRUCCIONES TEXAS 2004, S.L.
CONSEVFA, S.L.
DOMUS 2009, S.L.
FRADECO, S.L.
GERARDO CASTAÑ E HIJOS, S.L.
JOSÉ RAMÓN PUEYO MONTULL
REVESTECIMIENTOS FRAGA, S.L.L.
RUBÉN ROCA GUARDIOLA

AULA TÉCNICA LAURA CALLIZO
AUTO CARROCEÍAS GAPA, S.L.
AUTOESCUELA AUTIUS
AUTOS BAIX CINCA 2005, S.L.
BECTON DICKINSON, S.A.
BELENSEU FRUITS, S.L.
BELLEZA Y FOTODEPILACIÓN PAQUI FERRER
BERGES CENTRO COMERCIAL, S.A.
BEROSCA, S.L.
BIOPYC, S.L.
BLASDO INFRAESTRUCTURAS, S.L.
BR OBRA PÚBLICA, S.L.U.
BUFETE COMPANYYS JQB, S.L.
CARGILL, S.L.U.
CARLIN FRAGA, S.L.
CARNICERÍA PAQUITA
CARPOL LOGISTIC, S.L.
CARTER LIVE SERVICE, S.L.
CASA GUZMÁN BALLOBAR
CASA MUSEO SALVADOR SABATÉ
CASAS ROYES, S.A.
CÉSAR BALLESTÉ ESTEVE
CFAE CRUELLAS FORMACIÓN Academia E.
CHOPO AUTOMOCIÓN, S.L.
CINCACLEAN, S.L.
CINCAPORC, S.A.
CINCASA

CINCASUM, S.L.
COCEDERO DE MARISCOS, S.A.
COMERCIAL BELTRÁN - SISÓ, S.L.
COMERCIAL GHAEHER 3, S.L.
COMERCIAL FRAGATINA, S.L.
COMERCIAL TÉCNICA PORTOLÉS, S.L.U.
CONSTRUCCIONES IBARZ, S.L.
CONSTRUEBIA, S.L. (Construcciones)
CONTABILIDAD Y MULTIGESTIÓN, S.L.
COPIADORAS DIGITALES HUESCA, S.L.
DESMONTES Y EXC. ÁNGEL CALAVERA
DIGITAL FRAGA TV
DISTRIBUCIONES MURILLOS, S.L.
E.S. FRANCISCO GARCÍA, S.L.
E.S. MONTLLOBÉ, S.A.
EBROCAR (TAXI/ALQUILER DE COCHES)
ECOADESO, S.L.
ECOCRIS SERVICIOS DE LIMPIEZA
ECOLOGÍA Y VERTIDOS BAJO CINCA, S.L.
ELECTRICIDAD VERA RODES, S.L.
ELENA CRUELLAS DISEÑO WEB
EMBALAJES FONTANET
ENVASES DE DIOS, S.L.L.
ENVASES VALERO, S.A.
ESPACIO DISEÑO
ESPITIA BETRIU ASESORES, S.L.
ESTANCO LAX
ESTANCO SALILLAS
EXPLOTACIONES AGR. MONTERRAT, S.L.
FARMACIA MARTA MASOT SANJUÁN
FERRETERÍA MAURICIO, S.L.
FERRICA ALMATIC, S.L.
FINCAS MARCJOAN, S.L.
FIRPOLIES, S.L.
FONSA Instalaciones y Energías R., S.L.
FONTANERÍA JOSÉ LABRADOR BENEDICTO
FRESBACIN, S.L.
FRUTAS ALBICE, S.L.
FRUTAS AURELIO, S.L.
FRUTAS BEAN, S.A.
FRUTAS DAVID, S.L.
FRUTAS FRUCASA, S.A.
FRUTAS GUIRAL, S.L.
FRUTAS IBARZ E HIJOS, S.L.
FRUTAS IBARZ PONTI, S.L.
FRUTAS LA ESPESA, S.L.
FRUTAS LOZANO, S.L.
FRUTAS MAGDA, S.L.
FRUTAS MIRALSOT, S.L.
FRUTAS RAMÓN VISA E HIJOS, S.L.
FRUTAS UNISA, S.L.U.
FRUTAS UTRILLA, S.L.
GABINETE FISIOTERAPÉUTICO DE FRAGA
GAR MELET, S.L.
GARÍ DESDE 1943, S.L.
GASOLINERA BERNAD, S.L.
GAYBEL, S.L.
GERARDO CARRASQUER As. Delég. Mapfre
GESTAL SERVICIO PREVENCIÓN AJ., S.L.
GESTECO ASESORES, S.L.
GESTIÓN DE RESIDUOS IBARZ, S.L.
GESTORÍA CABÓS
GRÁFICAS HUESCA, S.L.
GRUAS LARROYA R, S.L.
GRUPO EMPRESARIAL CHINÉ, S.L.
GRUPO WE ARE PRODUCTIONS, S.L.

GRUTANS CABÓS, S.L.
GUIEM, S.C.
HÉCTOR J. MORALES (Construcciones)
HELIODORO BARRIOS VIU
HIDRO - TEC 2000, S.L.
HIERROS BAJO CINCA, S.L.
HORMIGONES FRAGA, S.L.
HORNO ARTESANO
HORTOFRUTÍCOLA SAFE, S.L.

HOSTELERÍA:

BULEVARD CAFÉ
CAFETERÍA CERVECERÍA PIM PAM
CAFETERÍA EDELWEIS II
CAFETERÍA SHABBY
HOSTAL OASIS
HOSTAL RODES
HOSTAL TREBOL
HOTEL RESTAURANTE SISKETS
HOTEL ZAYTUN/REST. TRES PARRILLAS
LA SITJA
LACAMRT REST. Y ESTAC. DE SERV. S.L.
Mª ANGELES NAVARRO PACHECO
MUY ABADÍA
PAPACHU DEGUSTACIÓ
RESTAURANTE ATENEA
RESTAURANTE ESPAIORÓ
RESTAURANTE Mª PILAR
RESTAURANTE MARTÍN
SALONES CASANOVA (GR. CACHIRULO)

IDARTCREA

IMPRENTA COSO, S.L.
IMPORTACIONES GALIANO, S.L.
INDUSTRIAS BELAFER, S.L.
INST. ELÉCTRICAS ADRIÁN RIVA
INSTALACIONES Y MONT. ELEC.LEN, S.L.
IPG MARTÍNEZ MATAS, S.L.
J. BAGUÉ SISTEMAS INFORMÁTICOS
JARDINERÍA POLO, S.L.
JARDIPER, S.C.
JAVIER BLANCH LABRADOR
JOAQUÍN CASAS ESPITIA
JORDI PUCH CAMPOS
JORGE CUCHI ESTEVE
JORGE MORÉ Y CIA, S.L.
JOSÉ CANALES, S.L.
JOSE LUIS SANJUAN GALLINAT
LA VOZ EDITA Y COMUNICA, S.L.U.
LABER 2011, S.L.
LES RENAULT, S.L.
LIBRERÍA BADÍA, S.C.
LIMPIEZAS Y SERVICIOS LA FRAGATINA,S.L.
LLAMFRUIT CHERRY, S.L.
M. ISABEL MARQUEZ
MANUPACK SOLUTIONS, S.L.
MAQUINARIA AGRÍCOLA CABRERA, S.L.
MARCIAL LLUSÀ, S.L.
MÁRMOL ROYES S.C.
MATEO ASESORES Y ABOGADOS
MÉDICA FRAGA, S.L.
METÁLICAS BAC, S.L.
METÁLICAS HIAL, S.L.
METÁLICAS MEQUINENZA, S.L.U.
METÁLICAS POLO E HIJOS, S.L.
METÁLICAS ROCA (DAVID ROCA)

METÁLICAS CRUELLAS, S.L.
MIEL LA GALINDA
MIGUEL ÁNGEL LAGOMA CAMBRA
MODAS FRANCO
MONREAL FOTOVOLTAICA, S.L.
MONTAJES ELÉCTRICOS PORTOLÉS, S.L.
MOPISA, S.L.
NOELIA TOURS, S.L.
OCA INSPECCIÓN TÉCNICA DE VEHÍCULOS
OFIMETAL, S.L.
OSMAQ OBRA PÚBLICA, S.L.L.
PA DE MEL, S.L.
PIENSOS COSTA, S.A.
PINTURAS AGUSTÍN SORO CASTELLÓ
PINTURAS OSCAR MORÉ REGAÑA
PIPS NATURE, S.L.
PLAMICAR, S.L.
PLUMBER CINCA, S.L.
POUS BUISAN ASESORES, S.L.
PRECOCINADOS ÁNGEL BOSCH, S.L.
PREFRAGA, S.A.
PROCTER Y GAMBLE MEQUINENZA
PRODUCTOS SERRA, S.L.
PROJECT 135, S.L. - FLORIDA 135
QUIBUS BRICO
RECICLAJES BAJO CINCA
RIBES VILLAGRASA, S.L.
RIGUAL, S.A.
ROSA ANA LLUSÀ LABRADOR
RÓTULOS MUR
ROYES SISÓ JUAN JOSÉ (Inst. Eléctricas)
SALLERAS HNOS., S.L.
SALUD Y CAMBIO
SAT 4301 RÍO CINCA
SERAUTO, S.A.L.
SERFYSA, S.L.
SERVICIOS AGRÍCOLAS SOLDEVILLA, S.C.
SERVICIO GAN. BERTOLÍN e Hijos, S.L.
SERVICIOS DE TOTALCOM Y 4G, S.L.
SERVICIOS FITOCINCA, S.L.
SERVICIOS TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN,
PUNTO CLICK, S.L.U.
SILOS DEL CINCA, S.A.
SIMMFRA, S.L.
SISÓ MOBILIARIO
SOFTINDUSTRIES, S.C.
SONIA JAVIERRE
TALLERES GAUSTIN, S.L.
TALLERES IBARZ, S.C.
TALLERES NOVALES, S.C.
TAP, MARTÍNEZ CARDONA, S.L.
TAXIS ROMERA
TECMAFRA, S.L.
TEJERA CONSULTORES, S.L.
THE GB FOODS, S.A.
TOP TRADER SPAIN 2099, S.L.
TORRIJOS MODA, S.L.
TRANSPERICO, S.L.
TRANSPORTES J.A. CHINÉ, S.L.
UNIÓN MONTAJES ELÉCTRICOS (UME)
VALONGA, S.A.
VERA TREMS, S.L.
VIASER VIAJES
VIDRIOS UTRILLA, S.L.
VILLALBA MATERIALES DE CONST., S.L.