

memòria 2010



Cambra de Comerç de Lleida

OT, m

memòria d'activitats
2 0 1 0



Índex

1. INTRODUCCIÓ	5
PRESENTACIÓ	7
2. COMPOSICIÓ DE LA CAMBRA	9
2.1. Comitè Executiu	
2.2. Composició del Ple	
2.3. Delegacions	
2.4. Vocals Consultors	
3. VIDA CORPORATIVA	21
3.1. Relacions amb altres institucions	
4. ACTIVITATS FORMATIVES DELS DEPARTAMENTS	37
– Departament de Comerç Interior	
– Departament de Comerç Internacional	
– Departament de Promoció Industrial	
– Departament de Legislació	
5. ACTIVITATS PER DEPARTAMENTS	59
5.1. Departament de Comerç Interior	
5.2. Departament de Comerç Internacional	
5.3. Departament de Promoció Industrial	
5.4. Comissió de Turisme	
5.5. Ordenació del Territori	
5.6. Creació d'empreses	
5.7. Departament de Legislació	
5.8. Delegacions	
5.9. Informe: Ritme Econòmic	
5.10. Tecnologies de la Informació i de la Comunicació	
5.11. Relació de Sales cedides durant el 2010	
6. SERVEIS D'INFORMACIÓ COMERCIAL	131



Introducció

“ 2010 tocant fons dins la crisi i un any difícil pel futur de les Cambres”

El 2010 ha estat un any de creixement de la major part d'economies de la zona euro exceptuant els països de la perifèria: Grècia, Irlanda, Portugal i el nostre país que també ha estat en el punt de mira una bona part de l'any dels especuladors financers.

Pe posar un exemple Dinamarca i Finlàndia han crescut de l'ordre del 3,5% i 4% respectivament, i en canvi Grècia i Irlanda, es troben a la cua d'aquest creixement. Espanya va tancar l'any amb un decreixement del 0,1% del PIB respecte l'any anterior.

L'economia de la UE va créixer un 1,8% de mitja. El PIB català va recular un 0,1% el 2010.

La indústria ha estat el sector motor gràcies a les exportacions, amb un creixement interanual del 2,5% i una aportació de 0,4 punts a l'augment del PIB, tancant el total de l'any amb un increment de l'1,4%.

La construcció segueix el seu procés d'ajust en el quart trimestre amb una caiguda de l'activitat del 4,5% i pèrdua d'ocupació, a causa de la parada gairebé total en el sector residencial i les retallades de la inversió pública, i ha tancat el conjunt del 2010 amb un retrocés del 6,7%.

L'agricultura ha tancat 2010 amb un creixement del 0,8% respecte al 2009, amb millores en la producció de cereals i fruites i en la ramaderia, però en el quart trimestre ha registrat una variació interanual del -3,9%, segons les dades del Govern.

Les exportacions lleidatanes han crescut un 16% en termes interanuals xifra que posa de manifest que el sector agroalimentari lleidatà, principal sector exportador, està suportant les conseqüències de la crisi amb una estratègia de diversificació de mercats, fet que suposa un impacte de la conjuntura actual menys fort que d'altres sectors empresarials.

Pel que fa la nostra Institució, l'any 2010 ha estat un any de canvis. D'una banda, la Cambra de Comerç ha constituït un nou Ple i per tant, endeguem una nova legislatura 2010-2013 plena d'incerteses pel que fa referència al futur d'aquesta històrica Institució. D'altra banda, les acaballes de 2010 ha estat un mal final d'any pel futur



de les Cambres de Comerç espanyoles. El reial decret llei aprovat pel govern central ha provocat un autèntic caos en la viabilitat de l'estructura cameral espanyola.

El dia 3 de desembre, el BOE publica un pla de mesures per reactivar l'economia a través del RDL 13/2010 de 3 de desembre, entre les que es presenta l'eliminació de l'obligatorietat del pagament de les quotes camerals i dona a les Cambres de Comerç un període transitori d'un any per adaptar-se a les noves circumstàncies. El 2013 les Cambres, hauran de suportar els seus pressupostos exclusivament amb els ingressos generats per serveis prestats a les empreses i per les quotes voluntàries que puguin percebre.

Aquesta nova situació planteja un nou escenari per la nostra Institució amb més de 125 anys d'història del món empresarial lleidatà. Suposa el repensar un nou model de negoci, on les Cambres s'hauran de reinventar i adaptar-se al nou marc legal.

En aquest sentit, hem volgut fer un recull de la història de la Cambra a través d'un article del nostre President que analitza el que ha estat aquesta Institució pel nostre Territori i la tasca duta a terme en benefici del món empresarial lleidatà.



Presentació

“125 anys defensant els interessos del món empresarial lleidatà”

Corre l'any 1887. La ciutat de Lleida té 1.200 cases i no arriba als 20.000 veïns. Malgrat tractar-se d'una capital de província tranquil·la i amb un marcat caràcter agrícola i comercial, Lleida no és aliena a l'alè de progrés que envaeix el país. En el darrer terç del segle XIX, en efecte, el municipi registra transformacions importants (físiques i de mentalitat): sorgeix un moviment progressista i liberal, s'enderroquen les muralles per afavorir l'expansió urbanística, es dissenya el primer pla d'eixample de la ciutat, arriba —això va ser una mica abans, l'any 1860— el ferrocarril, apareix a la ciutat el sindicalisme modern i les primeres entitats bancàries...

En aquest context, un grup de comerciants i fabricants, conscients de les noves exigències d'una societat en evolució, decideix crear una entitat associativa destinada a vetllar pels interessos de l'economia local. El 6 de gener de 1887, en una assemblea a la que concorren 33 associats, es crea la Cámara de Comercio de Lérida. Un ens representatiu del pols empresarial de la ciutat que té com a fita promoure el desenvolupament del comerç i la indústria, unificar les pràctiques i usos mercantils, assessorar les autoritats, debatre suggeriments de tot tipus...

Uns objectius que —ampliats i amb un abast geogràfic més extens— la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida manté plenament 124 anys després, ja en ple segle XXI. I és que, tot i la percepció un pel anacrònica que algunes persones encara poden tenir de les cambres, el cert és que aquestes juguen un paper important en uns àmbits (la formació, innovació i internacionalització) que avui dia són essencials per a la supervivència de les petites i mitjanes empreses.

Afirmar que les cambres són entitats necessàries per a la dinamització del sector empresarial no és parlar per parlar: una prova fefaent d'aquesta afirmació és que en tots els països del món (excepte Nauru, Timor Oriental i el Vaticà— trobem cambres de comerç; i si parlem de la Unió Europea, cal afegir totes tenen assignades funcions público-administratives importants i disposen de finançament públic.



En contraposició a l'aposta ferma que països amb un potencial contrastat com Alemanya, França, Gran Bretanya o Itàlia fan per les cambres, el Reial Decret-Llei 13/2010 aprovat pel Govern espanyol suposa un claríssim pas enrere en la protecció de l'interès econòmic del món empresarial. El polèmic decret elimina l'obligatorietat de pagament a les cambres d'una quota per part d'empreses i autònoms, priva aquestes entitats d'un 60% dels ingressos, posa en perill la seva raó de ser —que és purament i simplement la de donar servei a les empreses— i obliga a una redefinició radical del seu funcionament. No oblidem —això és important— que dos terços del pressupost de la Cambra van destinats a accions de promoció i internacionalització, mentre que el terç restant té com a objectiu les activitats de formació empresarial.

Hi ha moltes consideracions de caire ètic, polític i normatiu sobre aquesta decisió poc reflexionada i més que qüestionable de l'executiu de Madrid, una decisió que apunta directament a la línia de flotació dels ens camerals: la Llei de Cambres de 1993 fou aprovada per unanimitat de tots els partits polítics; les mesures del Reial Decret 13/2010 invaeixen les competències atribuïdes a les Comunitats Autònomes; parlem de corporacions de dret públic amb més de 125 anys d'antiguitat que han esdevingut les institucions més representatives del teixit empresarial i alhora un valuós òrgan consultiu i d'assessorament de les Administracions Públiques. I, a més a més, una consideració molt important de caire econòmic: la mesura del Govern central no suposa en la pràctica cap alleujament del dèficit públic, ja que les cambres estan finançades per les pròpies empreses, sense participar dels pressupostos públics.

Aquest fet no significa, cal aclarir-ho, que les Cambres siguin un llast per a les empreses. Ans al contrari, han esdevingut un instrument de reequilibri dins el món empresarial. A la demarcació de Lleida mateix, segons els criteris de tributació, del total de 34.897 llicències empresarials existents, 18.495 (el 53%) no abonen cap quota. De les 16.402 restants, 12.301 (un 35%) paguen 20 euros o menys, mentre que únicament les altres 4.101 (un 12%) aporten quantitats d'entre 20 i 6.000 euros. Això vol dir que, mentre que les pimes són les principals beneficiàries dels serveis de formació i ajuda a l'exportació prestats per la Cambra de Lleida, el pes del finançament d'aquestes recau en les empreses de més dimensió i amb més recursos.

La nova situació sorgida del Decret-Llei posa en perill alguns dels serveis essencials que la Cambra de Comerç de Lleida dona a les empreses, especialment pimes i autònoms, com és el cas de les accions destinades a donar continuïtat al procés d'internacionalització de les firmes lleidatanes. Aquest nou escenari es pot traduir en xifres. Així, serà difícil que s'inverteixin els més de 300.000 euros anuals destinats a promoció exterior, entre 50 i 60 empreses deixaran de participar en les missions comercials, entre 20 i 30 no es beneficiaran de la visita d'importadors i unes 60 ja no podran participar en els showrooms de productes agroalimentaris. Igualment, més de 100 empreses no rebran suport per iniciar-se en l'exportació i no es podran fer gairebé 20 accions formatives. Sense oblidar el suport econòmic que les fires comarcals reben de la nostra institució, i que ara es veu greument compromès.



També restaran en la corda fluixa les 80 o 90 activitats de formació empresarial — que apleguen al voltant de 1.500 alumnes— dirigides a les empreses; els serveis de suport a la creació i a la consolidació d'empreses, amb 800 hores d'assessorament totalment gratuït; la possibilitat de disposar de l'únic servei PAIT (Punt d'Atenció i Inici de Tramitació) de creació d'empreses via telemàtica de la província de Lleida; els serveis de suport al comerç; i les accions d'innovació i noves tecnologies dirigides a l'empresariat lleidatà, com ara el lideratge del clúster LleidaBiotech (format per 20 empreses innovadores) i 8 centres tecnològics, o l'organització de seminaris d'innovació i competitivitat.

Igualment, es posa en perill la representació i la defensa dels interessos generals del comerç, la indústria i els serveis, ja que es deixaran de fer multitud d'aportacions monetàries a diferents col·lectius, associacions, federacions, etc. que dinamitzen el teixit empresarial del territori; es perdrà la xarxa territorial de punts d'informació empresarial de la Cambra a través de les seves Delegacions, penseu que la Cambra disposa d'onze Delegacions en el territori, amb el conseqüent efecte capil·lar que això suposa.

Aquestes accions més específiques tampoc ens ha de fer perdre de vista altres vessants significatius de l'acció de la Cambra de Lleida, com la tasca històrica en defensa de les infraestructures viàries, ferroviàries, aeroportuàries i d'altre tipus (sòl industrial) considerades d'interès general, i del tot necessàries per millorar la competitivitat del territori. Sempre ha estat una de les tasques de la Cambra aquesta defensa de les infraestructures del nostre territori com l'arribada de l'Alta Velocitat a Lleida, l'Aeroport de Lleida-Alguaire i per suposat el Canal Segarra- Garrigues per posar-ne alguns exemples.

La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida ha jugat, juga i ha de jugar un paper de primer ordre en l'adaptació del teixit empresarial lleidatà a les exigències d'una economia en transformació i cada cop més globalitzada. També ha de contribuir a superar l'actual conjuntura econòmica, en la qual conceptes com innovació i internacionalització, han adquirit un destacat protagonisme. L'aplicació del Reial Decret 13/2010 obliga a repensar el model de viabilitat de les cambres i, en aquest sentit, la Cambra de Lleida està elaborant un Pla Estratègic que garanteixi la continuïtat d'una entitat que, a banda dels seus 124 anys d'història, ha esdevingut un ferm garant dels interessos de la indústria i el comerç del nostre territori. I és per aquest motiu, perquè apostem amb totes les nostres forces pel món empresarial lleidatà, que demanem també el suport de la societat lleidatana.

Joan Simó i Burgués
President



Què és la Cambra

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

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

Qui integra la Cambra

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

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

Quines són les funcions de la Cambra

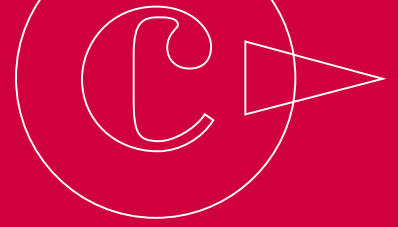
Com a Corporació defensora i impulsora dels interessos generals de l'economia de Lleida, té com a funcions:

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



Quins són els serveis de la Cambra

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



Composició de la Cambra

2



2.1. Comitè Executiu

– President

Sr. Joan Horaci Simó i Burgués
Marbres i Granits Lluís Simó SL

– Vicepresident 1r

Sr. Josep Ma Rusiñol i Ribes
Projectes Urbans del Segrià SL

– Vicepresident 2n

Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias
Hoteles Serrano SL

– Vicepresident 3r

Sr. Estanislau Grau i Baró
Femel

– Tresorer

Sr. Josep Tarragona i Masana
Transportes Tarragona SA

– Vocals

Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Moda intima Vania SA

Sra. Ma. Rosa Eritja i Casadella
Eritja Casadella, Ma. Rosa

Sra. Ma. Dolors Farreres i Arroyo
Sabateries Farreres

Sr. Josep M. Gardeñes i Solans
Fusteria Viladegut SLU

Sr. Antoni Postius i Robert
Fecom

Sr. Josep Ma. Pradas i Aznar
Tractomotor 2005 SL

Sr. Enric Pujol i Biosca
Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona



2.2. Composició del Ple

REPRESENTANT

Sra. Aurora Arnó i Santallusia
Sr. Santiago Bernaus i Gaset
Sr. Agusti Bordalba i Benet
Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Sra. Laureana Cervera i Bordalba
Sr. Pere Clapes i Esquerda
Sra. M. Rosa Eritja i Casadella
Sr. Sebastià Espinet i Fernández
Sr. Xavier Esquerda i Baiget
Sra. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sr. Joan Fernández i Espigares
Sr. Manuel Fernández i Vila
Sr. Ramon Fornos i Llobera
Sr. Josep M Gardeñes i Solans
Sr. Jeronimo Godoy i Navarro
Sr. Marcial Gomez i Serrano
Sr. Estanislau Grau i Baro
Sr. Miquel Grues i Estadella
Sr. Pere Miquel Guiu i Vidal
Sr. Josep Lamolla i Franco
Sr. Josep M. Montañola i Vidal
Sr. Marcel Montoy i Alba
Sr. Josep M. Pelegrí i Chavarria
Sr. Josep M. Pena i Casanovas
Sr. Rafael Peris i Martin
Sr. Jordi Pifarré i Rovira

EMPRESA

Benito Arnó e Hijos SA
Picber SA
Jose Antonio Romero Polo SA
Moda Intima Vania SA
Laureana Cervera Bordalba
Clanser SA
M. Rosa Eritja i Casadella
Sorigué SA
Supsa Supermercats Pujol SL
Sabateries Farreres
Celleret del Segre SL
Manuel Fernandez Vila
Aquamar 2006 SL
Fusteria Viladegut SLU
Cemesa
Catalonia Qualitat
Femel
M y J Gruas SA
Instal·lacions i Manteniments Guiu SL
Lamolla SA
Coell
Horfasa Grupo Empresarial SL
Electricitat Ind. Pelegri SL
Comer. Terrest. Maritima de Lleida
Pimec
Jorfe Instal·lacions SL



Sr. Antoni Postius i Robert	Fecom
Sr. Josep M. Pradas i Aznar	Tractomotor 2005 SL
Sr. Enric Pujol i Biosca	Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona
Sra. Montse Pujol i Torrent	Prefabricats Pujol
Sr. Macià Josep Querol i Viñes	Unipreus SL
Sr. Miquel Roma i Piró	Arids roma SA, Unipersonal
Sr. Ramon Ros i Canosa	Ros 1 SA
Sr. Josep M. Rusiñol i Ribes	Projectes Urbans del Segrià SL
Sr. Miquel A. Sánchez Figols	Sagafi Hotel SL
Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias	Hoteles Serrano SL
Sr. Joan Horaci Simó i Burgues	Marbres i Granits Lluís Simó SL
Sr. Josep Tarragona i Masana	Transportes Tarragona SA
Sr. Francesc Teixidó i Ibars	Aresté i Teixidó, SL
Sr. Josep Vall i Esquerda	Vall Companys SA





Comissions de la Legislatura 2006-2010

- Comerç Interior
- Turisme
- Indústria i Medi Ambient
- Comerç Internacional
- Ordenació del Territori
- Impostos i Legislació

2.3. Delegacions

- BALAGUER

Delegat: Sr. Albert Coma i Novau

- LES BORGES BLANQUES

Delegat: Sr. Miquel Viladegut i Valls

- CERVERA

Delegat: Sr. Pere Serra i Tomàs

- MOLLERUSSA

Delegat: Sr. Josep A. Gaya i Clotet

- LA POBLA DE SEGUR

Delegat: Sr. Pere Cortina i Coloma

- EL PONT DE SUERT

Delegat: Sr. David Suils i Barral

- LA SEU D'URGELL

Delegat: Sr. Ramon Graell i Hernández

- SOLSONA

Delegat: Sr. Miquel Montaner i Jounou

- SORT

Delegada: Sra. M. Carme Escart i Boldú

- TREMP

Delegat: Sr. Josep Calmet i Olsina

- VIELHA

Delegat: Sr. Francesc Xavier Bordes i Claveria



2.4. Vocals Consultors

Sr. Antoni Badia i Bernet
Empresari

Sr. Joan A. Balaguer i Florensa
Col·legi d'Agents Comercials

Sra. Angela Brun i Plana
Empresaria

Sr. Josep R. Cabases i Casbas
Grupo BBVA

Sr. Joan Casasayas i Abadal
Empresari

Sr. Marc Ceron i Castelló
Ilerda Serveis SA

Sr. Jaume Iglesias i Aldabo
IFR-Infomàtica

Sr. Manel Llaras i Vilaplana
Gremi Forners

Sr. Asensio Martinez i Blaya
Endesa

Sr. Juan Manuel Nadal i Reimat
Cercle Economia

Sr. Ignasi Peralta i Castelló
Assoc. Autoescoles

Sr. Joan Ripoll i Manuel
Asofruit

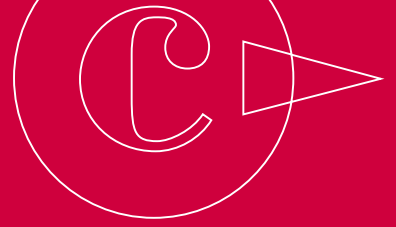
Sra. Sara Sampedro i Escuer
Funde

Sr. Eduard Soler i Farreres
Ferreteria Ramon Soler



Sra. Ann Charlotte
Inlingua SL

Sr. Miquel Àngel Soro i Seres
Gremi Pintors Mestres



Vida Corporativa

3



3.1. Relacions amb altres institucions

3.1.1. Dates de reunions

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA

25 de gener
5 de juliol
29 de juliol
6 de setembre
19 d'octubre
15 de novembre
15 de desembre

- REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA

2 de febrer
7 de juny (sessió constitució Ple)
29 de juliol
6 de setembre
25 d'octubre
20 de desembre

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

28 de gener
22 d'abril
2 de juliol
29 de setembre
18 de novembre

- REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA

22 d'abril
20 de juliol (Ple Constitutiu)
3 de desembre

- REUNIONS CONSELL DE PRESIDENTS

11 de març
29 de setembre
29 de desembre (extraordinari)

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA (Madrid)

26 de gener
5 de març
27 d'abril
25 de maig
7 de juliol (Constitució Comitè Executiu)
21 de setembre
2 de novembre
30 de novembre



2 de desembre (extraordinari)
17 de desembre (extraordinari)

- REUNIONS DELS PLENS DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA (Madrid)
 - 5 de març (Girona)
 - 6 de juliol (Constitució Ple)
 - 30 de novembre
- REUNIONS DE LA COMISSIÓ DELEGADA DE LA FUNDACIÓ DE LA FIRA DE LLEIDA
 - 13 de juliol
- REUNIONS DEL PATRONAT DE LA FUNDACIÓ DE LA FIRA DE LLEIDA
 - 13 de juliol

3.1.2. Participació en Actes i Reunions

- El dia 14 de gener, a la ciutat de Tarragona es van reunir el Sr. Josep A Burgasé, president de l'Autoritat Portuària de Tarragona, Àngel Ros Alcalde de Lleida, Josep-Fèlix Ballesteros, Alcalde de Tarragona, Albert Abello, president de la Cambra de Comerç de Tarragona i el president de la Cambra de Lleida Joan H Simó i van prendre l'acord estratègic de col·laboració en favor del desenvolupament del port de Tarragona i del seu impuls econòmic mitjançant l'autovia A-27 Tarragona-Lleida-Sant Sebastià.

- El dia 17 de gener, el president i membres de la Cambra assisteixen a l'acte inaugural de l'aeroport Lleida – Alguaire. Aquesta infraestructura molt defensada i desitjada pels empresaris de Lleida va estar inaugurada pel president de la Generalitat el Sr. José Montilla, el Conseller de Política Territorial Sr. Joaquim Nadal, el Director d'aeroports de la Generalitat Sr. Oriol Balaguer, l'alcalde de Lleida, el president de la Diputació i altres autoritats. Un Airbus A320 de la companyia Vueling procedent de l'aeroport del Prat de Barcelona va ser el primer aterrament que es va realitzar a l'aeroport, fent una sèrie de maniobres i donant tres voltes damunt l'aeroport a modo de salutació.



*Inauguració de l'aeroport
Lleida-Alguairó*

- El dia 18 de gener, a la seu de la Cambra el president Sr. Joan H Simó es va reunir amb un grup d'empresaris i van mantenir una reunió amb el Sr. Sandro Rosell empresari relacionat amb l'esport base de futbol, i per comunicar-los-hi la seva decisió de presentar la seva candidatura per a president del Futbol Club Barcelona.



*Reunió d'empresaris
amb el Sr. Sandro Rosell*

- El dia 21 de gener, va tenir lloc el primer acte de teatre en la inauguració de la Llotja de Lleida, amb l'òpera "il trovatore" de Verdi. Va assistir a l'acte el president de la Cambra.

- El dia 26 de gener, a la seu de la Cambra l'Hble. Sr. Jordi Ausàs conseller de Governació i Administracions Públiques de la Generalitat de Catalunya imparteix una conferència "Inversió local. Compromís de Govern", presentant els programes d'inversió local més importants que s'estan desenvolupant des del Departament de Governació. Assisteixen a l'acte el president de la Cambra i autoritats de Lleida i empresaris.



*Signatura del llibre
d'Honor de la Cambra
pel Hble. Sr. Jordi Ausàs*



- El dia 2 de febrer, en la sessió del Ple de la Cambra, el Sr. President presenta a Il·lm. Sr. Àngel Ros, Paer en Cap de l'Ajuntament de Lleida, que presenta i fa una completa exposició de les perspectives de futur de la ciutat, entenent que la implicació del món empresarial hi te que jugar un rol fonamental.



*Assistència de
l'Alcalde Sr. Àngel Ros
al Ple de la Cambra*

- El dia 2 de febrer, té lloc la presentació de la memòria d'activitats de la Cambra de l'any 2009. Aquest any ha estat la continuació d'una conjuntura desfavorable pel teixit empresarial a nivell nacional i per suposat pel teixit empresarial de les nostres terres, després de la greu crisi financera i de la construcció produïda l'any 2008.



*Presentació de la Memòria
d'Activitats de la Cambra*



- El dies 5 i 6 de febrer es realitza el primer vol inaugural de l'aeroport Lleida-Alguaire a Palma de Mallorca en el que hi van participar empresaris i representants de diferents institucions de Lleida i comarques. El representants catalans juntament amb els mallorquins van mantenir reunions a la Conselleria de Mobilitat mallorquina, visitar l'Escola d'Hoteleria de la Universitat i diverses trobades amb els agents turístics interessats amb les possibilitats que aporta el nou l'aeroport.
- El dia 14 de febrer, el vicepresident primer de la Cambra Sr. Josep Ma Rusiñol, assisteix a la reunió convocada pel l'Alcalde de Barcelona, Sr. Jordi Hereu, a la població de Llavorsí, per intercanviar impressions sobre la candidatura dels JJ00 d'Hivern Barcelona – Pirineu 2022. Assisteixen a l'acte representants institucionals, empresarials i esportius.
- El dia 19 de Febrer, el president de la Cambra va assistir a la constitució del Consell Cívic i Social del Consorci del Turó de la Seu Vella, en el que hi participen diverses institucions de Lleida, Col·legis Professionals o organitzacions culturals.
- El dia 1 de març, el president de la Cambra participa en l'activitat de la Marató Poètica que es tracta de llegir un poema d'en Màrius Torres, en l'escenari establert a la Plaça Paeria i què organitza el Festival Mahalta (Festival Internacional de poesia de Lleida).
- El dia 19 de març el president de la Cambra juntament amb el president del Cercle Infraestructures, van inaugurar el cicle de conferències de l'any 2010 amb la presència del Sr. Jordi Follia, Director General de Carreteres de la Generalitat de Catalunya a la que hi van assistir empresaris i persones interessades amb els temes de les infraestructures de Catalunya i sobretot de Lleida i les seves comarques.



*Conferència amb el
Sr. Jordi Follia, Director
General de Carreteres*



- El dia 22 de març, el president de la Cambra va participar en la Jornada organitzada pel Col·legi Enginyers Industrials de Lleida, amb l'objectiu de tractar tots el temes relacionats amb els tipus d'energia que es podrien utilitzar per les nostres empreses.
- El dia 23 març, té lloc la Inauguració de l'edifici de la Llotja de Lleida amb la presència de SS MM els Reis d'Espanya i acompanyats de diverses personalitats polítiques, del món empresarials i cultural de tot l'estat.
- Els dies 8 i 9 d'abril a la ciutat de Santiago de Compostela, es va reunir la Comissió d'Indústria i Energia del Consell Superior de Cambres d'Espanya, on es va analitzar l'Avantprojecte de Llei d'Economia Sostenible, la situació actual del sector nuclear en Espanya i el nou magatzem Temporal centralitzat. També es va visitar l'empresa URO.



*Comissió d'Indústria
i Energia del Consell
Superior de Cambres*

- El dia 7 de maig, membres del ple de la Cambra amb el seu president van assistir a la presentació del llibre blanc de les infraestructures de l'EURAM pel reconeixement de l'Arc Mediterrani que es va presentar al Palau de Congressos a València. En aquest acte, es van reunir les personalitats més destacades dels món empresarial, econòmic, acadèmic i sindical, amb objectiu comú de reivindicar l'eix ferroviari.
- El dia 18 de maig a la seu de la Cambra, amb la presència del delegat general de la Caixa a Lleida, el Sr. Enric Pujol i el president de la Cambra, Sr. Joan H Simó, han presentat la Jornada Caixafactura, un Servei de facturació electrònica que permet a empreses i a autònoms emetre les seves factures electrònicament, amb validesa legal total, i substituir les factures en paper, utilitzant un certificat digital.



*Presentació de la
facturació electrònica
pel delegat de la "Caixa"*



- El dia 20 de maig, a la seu de la Cambra té lloc la presentació del llibre “Entre la Política i la Pedagogia, 12 anys en missió de servei prop dels consumidors i del comerciants de Catalunya”, de l'autor Sr. Pere Carbonell i Fita. Participen a l'acte de presentació el president de la Cambra Sr. Joan H Simó, el Sr. Rafel Pujol, president del grup SUPSA i el Sr. Jordi Carbonell, fill de l'autor.
- El dia 21 de maig, a Madrid al Cercle de Belles Arts, i organitzat per la Federació de Municipis de Catalunya, s'organitza una trobada del món empresarial català, econòmic – financer, institucional i agents socials per a promocionar el sòl industrial dels nostres municipis i promoure la captació d'inversions que permetin el lideratge i la competitivitat dels pobles i ciutats de Catalunya. Va assistir a l'acte el president de la Cambra.
- El dia 28 de maig, la Cambra juntament amb el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, a la seu de la Cambra va tenir lloc una conferència col·loqui, amb la presència del Sr. Antonio Pérez Millán, President Unión de Operadores de Transporte Combinado (UOTC) per parlar sobre intermodalitat i transport ferroviari de mercaderies.
- El dia 28 de maig, al Saló Victor Siurana del Rectorat de la Universitat de Lleida, té lloc la presentació pública del projecte “GlobaLleida” que està integrat per l'Ajuntament de Lleida, la Diputació, la Universitat i les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrraga. L'objectiu d'aquest projecte és impulsar la integració de tots els ens de promoció econòmica, empresarial i territorial en una sola entitat per a tota la demarcació de Lleida.



*Nou ens de
promoció econòmica*

- Els dies 3 i 4 de juny, a La Seu d'Urgell, es celebra la XXI Trobada Empresarial al Pirineu, amb una gran participació de representants de la Cambra i del món empresarial lleidatà i de les seves comarques, empresaris d'Andorra i institucions de les nostres terres. Amb un programa força interessant, *Remuntem el vol?*, els ponents van transmetre les seves experiències viscudes en moments difícils i la manera de tornar a guanyar la confiança en tots els sentits, per superar la situació que estem vivint de crisi econòmica.



- El dia 7 de juny, a la seu de la Cambra es procedeix a la constitució dels òrgans de govern de la Cambra, d'acord amb el que disposa el Decret 19/2006, de 14 de febrer, sobre el règim electoral de les Cambres Oficials de Comerç, Indústria i Navegació de Catalunya. Presideix la sessió constitutiva el Sr. Enric Aloy, Secretari General del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa de la Generalitat de Catalunya, acompanyat de la senyora Rosa Ma Garcia-Delgado, Cap de l'Àrea de les Cambres de Comerç, de la Secretaria General de l'esmentat Departament. En aquest acte va resultar reelegit President de la Cambra el Sr. Joan H Simó i Burgués.



Membres del Ple de la Cambra el dia de les eleccions

- El dia 8 de juny, a la seu de la Casa Llotja de Mar, els presidents de les tretze Cambres Catalanes, es reuneixen amb motiu de la renovació dels òrgans de govern de les Cambres i per parlar del futur de l'empresari de Catalunya amb motiu de la situació econòmica que està travessant el país.

- El dia 17 de juny, en les instal·lacions de l'aeroport de Lleida – Alguaire té lloc la presentació de l'Aeronau "Falcon 2000LX" de l'empresa privada Corporatejets i en la que durant l'acte el seu director comercial & marketing, Sr. Puigmartí va impartir una xerrada sobre aviació de negocis. Va assistir a l'acte el president de la Cambra.

- El dia 17 de juny, el president de la Cambra, visita la subdelegació de Defensa de Lleida, en acabar l'acte el Coronel Subdelegat Sr. Pablo Martinez, lliura al Sr. Joan H Simó una còpia del Planell Industrial de Lleida, que data de l'any 1880 i què procedeix del Centre Geogràfic de l'exèrcit, i recull una vista de la ciutat de finals del segle XIX, i amb una relació i marques comercial de l'època.

- El dia 3 de juliol, a la seu de la Cambra de Comerç Indústria i Serveis d'Andorra, es reuneix la mesa directiva de l'associació Iberoamericana de Cambres de Comerç. Presideixen l'acte el President de la Cambra de Comerç d'Andorra i el Ministre de Finances del Govern Andorra, presentant l'estat actual de l'economia d'aquest país. El Sr. Joan H Simó participà en aquest esdeveniment.



- El dia 14 de juliol, el Sr. Joan H Simó president de la Cambra i en representació de la mateixa i els Srs. Alberto Martín i Julià Caro en representació del Banc de Santander, signen un Conveni d'un programa de l'Institut de Crèdit Oficial (ICO) de financiació, amb l'objectiu de dotar de liquidesa a les petites i mitjanes empreses, tenint en compte la rellevància d'aquestes empreses en el teixit industrial.
- El dia 16 de juliol, a la seu de la Casa Llotja de Mar, té lloc l'acte de presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya 2009, intervenen en l'acte els presidents de les Cambres de Lleida i Barcelona, el director de la Memòria Dr. Antoni Garrido, i el Dr. Martí Parellada, president del Consell Assessor de la Memòria.
- El dia 20 de juliol, va tenir lloc la constitució del Ple del Consell General de Cambres de Comerç de Catalunya, amb la presència del Secretari General del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa Sr. Enric Aloy.
- El dia 20 de juliol, al Palau de la Generalitat te lloc la sessió de seguiment de la Comissió Mixta Paritària del Conveni Marc entre l'Administració de la Generalitat de Catalunya i el Consell General de Cambres per al desenvolupament de la Llei 14/2002, de les Cambres de Comerç i el Consell General de Cambres. A l'acte hi assisteixen els Consellers de la Generalitat dels diferents departaments que varen signar el Conveni així com els presidents de les Cambres de Catalunya.
- El proper 9 de setembre la Cambra de Barcelona organitza una trobada amb els presidents i membres de les cambres catalanes, en la que hi participa el Sr. Artur Mas, President de Convergència i Unió.
- El dia 14 de setembre a la seu de la Cambra es fa la presentació de l'estudi econòmic "El sector de la salut a Catalunya", un informe elaborat pel Departament de Salut de la Generalitat de Catalunya. La presentació és presidida per la consellera de Salut, Marina Geli, acompanyada pel president de la Cambra, Joan H. Simó. Entre altres aspectes, l'estudi incideix en la importància econòmica que té aquest sector en el conjunt dels pressupostos de la Generalitat i, més genèricament, en el conjunt del PIB del país, de la generació d'ocupació i de la inversió en R+D.



*Acte de presentació de
l'estudi econòmic*



- El dia 17 setembre, el president de la Cambra, participa a l'acte on es signa Tarragona un manifest que es defensa l'autovia Tarragona - Sant Sebastià. Aquest eix viari uneix sis províncies que pertanyen a quatre comunitats autònomes.



Acte de manifest en defensa de l'autovia

- Els dies 26 i 27 de setembre, el president de la Cambra assisteix a la XXXVII Assemblea General de les Cambres AICO (Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio) que es celebra a Cali (Colòmbia) i on hi participen representants de les institucions de Cali i es commemora el centenari de la Cambra, i on es debat la importància de la formació empresarial per accedir al mercat laboral.

- El dia 7 d'octubre la Cambra signa un conveni de col·laboració amb l'Associació Recerca i Difusó del Patrimoni Històric i entre els diferents projectes i excavacions que porta la terme l'esmentada associació, es presenta el Projecte de Museïtzació del jaciment arqueològic de "La roca dels bous" de Sant Llorens de Montgai. Durant l'acte, s'explica la importància de l'esmentat jaciment i del projecte transfronterer INTERREG "La ruta dels Orígens".



Acte de signatura del conveni



- El dia 14 d'octubre va tenir lloc a Brussel·les, la 2ª edició del Parlament Europeu d'Empreses (PEE) en la que hi va participar el president de la Cambra. Aquesta iniciativa reuneix a l'emicicle del Parlament a 750 empresaris de tota Europa, on es van debatre temes com la utilització de recursos energètics, medi ambient, mercats interiors i internacionalització, situació econòmica i recolzament als emprenedors.
- El dia 19 d'octubre, el president de la Cambra i el delegat de la Caixa van signar el conveni de col·laboració per impulsar actuacions que permetin afrontar la crisi amb l'objectiu de recolzar el teixit empresarial de Lleida i comarques.
- Els dies 20, 21 i 22 d'octubre, a la ciutat de Dusseldorf (Alemanya), la Cambra va organitzat un showroom del sector de l'alimentació destinat a promocionar el potent sector agroalimentari de les Terres de Lleida. En aquesta acció hi han participat 9 empreses agroalimentàries i l'objectiu de la Cambra, es vincular de manera directa l'oferta lleidatana als potencials compradors i consumidors del país, mitjançant reunions organitzades entre empresaris i diferents tastos dels productes.



*Acte d'inauguració
showroom a Dusseldorf*

- El dia 8 novembre, a la Casa Llotja de Mar del Consell de Cambres de Catalunya va tenir lloc una reunió amb els presidents de les Cambres Catalanes i el Molt Hble. president de la Generalitat de Catalunya Sr. José Montilla, per tractar de la crisi econòmica que afecta a les empreses catalanes.
- El dia 11 de novembre, a la seu social de CaixaForum, el president de la Cambra, Sr. Joan H Simó participa en la jornada - conferència sobre *la Responsabilitat Social una oportunitat per la petita i mitjana empresa* i dins del programa incorpora.
- El dia 17 novembre el president de la Cambra va mantenir una reunió amb el president de la Jove Cambra i representants de la mateixa on es va analitzar l'actual situació de l'economia i la problemàtica que tenen avui en dia el joves empresaris.



- El dia 23 de novembre, a la seu de la Cambra hi ha un trobada amb el món empresarial de Lleida i el Sr. Josep Antoni Duran, president d'Unió Democràtica de Catalunya, en la que es tracten les diferents problemàtiques en que es troba actualment l'empresari i possibles mesures a aplicar.



Visita del Sr. Antoni Duran a la seu de la Cambra

- Els dies 1, 2, i 3 de desembre la Cambra i l'Institut Tecnològic de Lleida van organitzar una missió tecnològica a la ciutat de Freiburg (Alemanya), i en la que hi va participar el president de la Cambra, amb l'objectiu d'ensenyar als participants, els nous models de desenvolupament urbanístic sostenible i d'eficiència que s'apliquen a la ciutat.



Acte de missió tecnològica a Freiburg

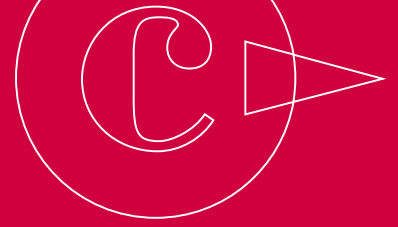
- El dia 1 de desembre té lloc a Brussel·les una jornada que organitza l'Institut d'economia i empresa Ignasi Villalonga, amb motiu de la presentació al Parlament Europeu, de *l'Eix Mediterrani*, *l'Euroregió de l'Arc Mediterrani*, porta d'Europa, i on es presenten els resultats de tots aquests anys de treball a favor d'un espai de cooperació territorial estratègic per a aquests territoris i per al conjunt de la Unió Europea. Van assistir a l'acte el vicepresident de la Cambra Sr. Josep Ma Rusiñol i el membre del Comitè Executiu Sr. Gonzalo Cano.

- El dia 10 de desembre, el president de la Cambra i el president del Cercle d'Infraestructures de Catalunya, van presentar al Sr. Ramon Tremosa, Eurodiputat per CIU al Parlament Europeu i què en el transcurs d'una conferència - col·loqui ens va parlar sobre “ Un nou impuls a les comunicacions Transpirinenques”.



*Acte d'infraestructures
amb el Sr. Ramon Tremosa*

- El dia 27 desembre, el president de la Cambra va assistir a l'acte de la presa possessió del Molt Hble. Sr. Artur Mas, president de la Generalitat de Catalunya i que va tenir lloc al Palau de la Generalitat.



Activitats Formatives dels Departaments





Departament de Comerç Interior

Durant l'any 2010, el Departament de Comerç Interior de la Cambra, ha realitzat diferents actes formatius, dirigits al comerç en general i a tots els seus treballadors. Hem preparat una oferta formativa variada i de qualitat, intentant respondre a les diferents necessitats del sector i incidint en la gran importància de la formació com a eina bàsica per aconseguir un comerç competitiu.

S'han realitzat 21 cursos amb un total de 158 hores formatives i amb la participació de 220 alumnes.

CURSOS

► L'automotivació: descobreix les teves passions

PROFESSORA: Sra. Eva Aragall
DURADA: 6 hores
DATA: 10 de febrer de 2010
ASSISTENTS: 8 alumnes

► Fer propostes de venda persuasives i efectives

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 6 hores
DATA: 16 de febrer de 2010
ASSISTENTS: 14 alumnes

► Com aprofitem el nostre temps?

PROFESSORA: Sra. Maria Jose Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 25 de febrer de 2010
ASSISTENTS: 17 alumnes

► Fer propostes de venda persuasives i efectives

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 6 hores
DATA: 1 de març de 2010
ASSISTENTS: 13 alumnes

► L'atenció al client en el comerç

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 10 de març de 2010
ASSISTENTS: 11 alumnes



► **Aconseguir l'èxit personal i professional**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 6 hores
DATA: 16 de març de 2010
ASSISTENTS: 10 alumnes

► **Com gestionem les emocions en l'entorn empresarial**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 18 de març de 2010
ASSISTENTS: 5 alumnes

► **Com aconseguir el millor dels nostres empleats**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 12 hores
DATA: 6 i 12 d'abril de 2010
ASSISTENTS: 13 alumnes

► **Com aconseguir el millor dels nostres empleats**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 12 hores
DATA: 8 i 13 d'abril de 2010
ASSISTENTS: 12 alumnes

► **Com optimitzar els nostres emails amb els clients**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 8 hores
DATA: 20 d'abril de 2010
ASSISTENTS: 14 alumnes

► **Telemàrqueting: Ser professional al telèfon**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 21 d'abril de 2010
ASSISTENTS: 13 alumnes

► **Excel·lència en el comerç i atenció al client**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATA: 27 de maig de 2010
ASSISTENTS: 7 alumnes



► **El llenguatge positiu per tractar al client intern i extern**

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 6 hores
DATES: 2 de juny de 2010
ASSISTENTS: 9 alumnes

► **Gestionar l'equip per aconseguir resultats**

PROFESSORA: Sra. Eva Aragall
DURADA: 6 hores
DATA: 4 de juny de 2010
ASSISTENTS: 6 alumnes

► **Estratègies d'èxit per vendre més i millor**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 12 hores
DATA: 21 de setembre de 2010
ASSISTENTS: 14 alumnes

► **Com resoldre els nostres conflictes en el treball**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 6 hores
DATA: 5 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 6 alumnes

► **La resiliència davant la diversitat**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATES: 8 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 8 alumnes

► **Claus per la millora del rendiment**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATES: 19 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 9 alumnes

► **Telemàrqueting: les claus de la venda telefònica**

PROFESSORA: Sra. Maria José Torrente
DURADA: 6 hores
DATES: 11 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 7 alumnes



► **Atenció al client i excel·lència en el comerç**

PROFESSORA: Sra. Montserrat Torrente
DURADA: 6 hores
DATES: 23 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 12 alumnes

► **Tècniques de comunicació**

PROFESSORA: Sra. Eva Aragall
DURADA: 6 hores
DATES: 30 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 11 alumnes



Departament de Comerç Internacional

Una de les prioritats de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida és la formació empresarial . Com no podia ser una excepció des del departament de Comerç Internacional hem desenvolupat en el decurs de l'any 2010, un ampli ventall d'activitats formatives i informatives amb l'objectiu de contribuir a la millora continua dels recursos humans que integren els departaments d'internacionalització de les empreses de Lleida.

Fruit d'aquest esforç hem dut a terme les següents activitats:

- 9 Jornades, seminaris i sessions informatives sobre diferents temàtiques relacionades amb el comerç internacional
- 1 Curs de comerç internacional
- 1 Curs d'idioma estranger comercial

Així doncs podem concloure que hem dut a terme un total d'11 accions formatives, és a dir, 162 hores de formació en comerç internacional, que han comptat amb l'assistència de 149 persones.

En els fulls següents realitzem una presentació més acurada d'aquestes activitats formatives, que de ben segur han contribuït a incrementar l'especialització i la qualitat dels departaments de comerç internacional de gran nombre d'empreses exportadores de Lleida.

CURSOS D'IDIOMA ESTRANGER COMERCIAL

► **Anglès comercial 10-11**

PROFESSORAT:	Inlingua Idiomes
DURADA:	80 hores
DATES:	del 2 de novembre de 2010 al 7 d'abril de 2011
ASSISTENTS:	15

Vàrem dissenyar aquest curs per tal que els alumnes adquirissin estructures i vocabulari de forma progressiva i amb eficiència i que es poguessin comunicar en un nivell mig amb angloparlants utilitzant expressions bàsiques típiques del món dels negocis.



CURSOS DE COMERÇ INTERNACIONAL

► Practicum d'exportacions - importacions

PROFESSORAT:	Barnamarketing
DURADA:	20 hores
DATES:	18, 20, 25 i 27 d'octubre de 2010
ASSISTENTS:	10

Vàrem realitzar aquest curs amb l'objectiu d'actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional, treballant la vessant pràctica mitjançant casos pràctics reals.

SEMINARIS

► El comerç Internacional en 50 documents

PROFESSORAT:	Barnamarketing
DURADA:	10 hores
DATES:	19 i 21 de gener de 2010
ASSISTENTS:	8

Es va realitzar aquest curs per donar a l'alumne una idea concreta de quins són tots els fluxes documentals d'una operació completa de compra-venda internacional relacionant entre sí a tots els agents que intervenen en aquesta operació i explicant quins són els documents que cada agent ha d'emetre, com s'emeten i per què. A partir de l'emissió d'aquests documents, queden clars elements com drets i obligacions de compradors, venedors, transportistes, agents d'assegurances, bancs, transitaris, manipuladors, etc.

► Com utilitzar correctament els incoterms

PROFESSOR:	Sr. Remigi Palmés
DURADA:	10 hores
DATES:	8 i 15 de febrer de 2010
ASSISTENTS:	17

Vàrem organitzar aquest curs per donar a conèixer amb profunditat els incoterms i la seva aplicació a la realitat, calcular els costos de cada operació de compra venda internacional (escandalls) i fixar els preus, així com la realització de les ofertes comercials. Ampliar els coneixements necessaris per poder negociar correctament una operació de compra venda internacional. Actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.



► Transport i logística internacional

PROFESSOR: Sr. Remigi Palmés
DURADA: 10 hores
DATES: 13 i 15 d'abril de 2010
ASSISTENTS: 13

Amb aquests curs es va permetre als assistents agafar una visió estratègica de la logística i el transport internacional, les tendències i evolució en els pròxims anys. Conèixer el funcionament operatiu i les principals dificultats que ens podem trobar en el funcionament operatiu de la logística i el transport internacional. Calcular correctament els costos dels diferents mitjans de transport internacional. Conèixer els documents i l'operativa de l'assegurança del transport internacional i actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

► Fiscalitat al comerç intracomunitari: IVA, Intrastat i Model 349

PROFESSOR: Sr. Xavier Yúfera
DURADA: 8 hores
DATES: 14 i 19 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 19

Amb aquests curs varem identificar les principals característiques i l'operativa de les compravendes intracomunitàries i varem interpretar i gestionar la documentació fiscal del comerç intracomunitari (IVA intracomunitari, Intrastat i model 349).

SESSIONS INFORMATIVES I JORNADES

► Jornada: Negociació internacional. Casos pràctics reals

PROFESSORAT: Barnamarketing
DURADA: 5 hores
DATA: 5 de febrer de 2010
ASSISTENTS: 11

Des d'un punt eminentment pràctic es van analitzar les diferents formes de negociar de venedors, compradors, bancs, proveïdors de comerç exterior i es varen tenir en compte les particularitats multiculturals.

► Jornada: Taller de pràctiques de formes de pagament internacional

PROFESSORAT: Barnamarketing
DURADA: 5 hores
DATA: 30 de març de 2010
ASSISTENTS: 14

Aquest curs ens va servir als assistents per consolidar el coneixements de les diverses formes de pagament internacional, mitjançant exercicis pràctics de les diferents



modalitats, fent un role-playing; els components del grup varen fer d'exportadors, importadors i de bancs que hi varen participar.

► **Jornada: Incoterms avançats**

PROFESSOR: Remigi Palmés
DURADA: 5 hores
DATA: 20 de setembre de 2010
ASSISTENTS: 13

Aquests curs va permetre als alumnes conèixer amb profunditat els incoterms i la seva aplicació en la realitat, adquirir els coneixements necessaris per poder negociar correctament una operació de compra venda internacional i actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

► **Jornada: Operacions triangulars en el comerç internacional**

PROFESSORAT: Barnamarketing
DURADA: 5 hores
DATA: 5 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 8

Amb aquest seminari es va aconseguir que els assistents dominessin el flux d'una operació triangular des del punt de vista administratiu, logístic i fiscal; doncs una de les principals justificacions que fa que una empresa realitzi aquest tipus d'operacions és l'estalvi d'impostos d'importació, així com l'estalvi de temps i costos de transport.

► **Sessió Informativa: Com dissenyar envasos, embalatges i etiquetes per a l'exportació**

PROFESSOR: Sr. Felix Rivas
DURADA: 5 hores
DATA: 4 de novembre de 2010
ASSISTENTS:

Les tècniques d'empaquetat i envasat, les tècniques d'embalatge i el disseny d'etiquetes, han avançat ràpidament, creant una tècnica innovadora: el packaging. Les nostres empreses competeixen en un mercat global. El consumidor coneix totes les novetats que en aquest camp desenvolupen les empreses líders del mercat. Seria totalment absurd pensar que una empresa pugui competir en un mercat restringit i d'una manera individual i aïllada.



Departament de Promoció Industrial

La Cambra de Comerç de Lleida, mitjançant el seu Departament de Promoció Industrial ha realitzat tot un conjunt de cursos, seminaris i jornades sobre diferents temàtiques de gestió empresarial adreçades a empresaris i treballadors de les empreses per actualitzar els seus coneixements i millorar el desenvolupament de les seves habilitats.

La formació, per a què pogués arribar a tothom, l'hem organitzada en dues modalitats: presencial i a través del portal virtual.

En total el departament ha organitzat **49** accions formatives, classificades en **20** cursos presencials, **17** cursos virtuals, **5** seminaris de competitivitat i **7** jornades.

CURSOS

► Lideratge de persones i equips orientats a objectius

PROFESSORA:	Sra. Iolanda Tabarés. ITP Consultora Recursos Humans
DURADA:	16 hores
DATES:	15, 17, 22 i 24 de febrer
ASSISTENTS:	16

► Programa de Work-Shops: Temps de crisi, assessorament personalitzat

PROGRAMA:	Mòdul 1. Reenfocament estratègic de l'empresa en temps de crisi Mòdul 2. Disseny d'un full de ruta Mòdul 3. Reducció de costos. Cost Mapping Mòdul 4. Quadre de comandament financer i operatiu Mòdul 5. Com superar una crisi a través de l'exel·lència en les operacions Mòdul 6. Accions per combatre la caiguda brusca de vendes Mòdul 7. L'equip humà com a factor clau de millora competitiva en un entorn de crisi econòmica
PROFESSOR:	Sr. Félix Tobalina. Tobalina Consulting Group
DURADA:	84 hores
DATES:	1, 4, 8 de març, 24, 29, 31 de març, 19, 21, 26 d'abril, 18, 20, 25 d'octubre, 18, 20, 25 de maig, 2, 7, 9 de juny i 15, 17, 22 de novembre de 2010
ASSISTENTS:	11

► Com liquidar de forma senzilla les obligacions fiscals i mercantils de les pimes

PROFESSOR:	Sr. Josep Palmes. Global Pime
DURADA:	10 hores
DATES:	2 i 4 de març de 2010
ASSISTENTS:	12



► **Habilitats de gestió en l'àmbit administratiu**

PROFESSORA: Sra. Iolanda Tabarés. ITP Consultoria Recursos Humans
DURADA: 16 hores
DATES: 6, 8, 13 i 15 d'abril de 2010
ASSISTENTS: 13

► **Com crear la pròpia campanya publicitària a internet amb google adwords**

PROFESSOR: Sr. Víctor de Francisco
DURADA: 10 hores
DATES: 5 i 6 de maig de 2010
ASSISTENTS: 12

► **Introducció a la Fiscalitat**

PROFESSORA: Sra. Anna Castellà. Training Form
DURADA: 20 hores
DATES: 5, 12, 19, 26 de maig i 2 de juny de 2010
ASSISTENTS: 12

► **Gestió i Direcció de Pimes**

PROFESSOR: Sr. Remigi Palmés. Global Pime
DURADA: 25 hores
DATES: 17, 19, 24, 26 i 31 de maig de 2010
ASSISTENTS: 7

► **Prevenició i gestió d'impagats**

PROFESSOR: Sr. Ramon Blasi
DURADA: 6 hores
DATES: 18 i 20 de maig de 2010
ASSISTENTS: 5

► **Negociació bancària**

PROFESSOR: Sr. Josep Palmés. Global Pime
DURADA: 5 hores
DATA: 21 de maig de 2010
ASSISTENTS: 12

► **Com rendibilitzar la web de la teva empresa**

PROFESSOR: Sr. Xavier Martin. Ilimit
DURADA: 8 hores
DATES: 7 i 14 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 19



► **E- Marketing. L'ús corporatiu de xarxes socials i blogs**

PROFESSORS: Sr. Remigi Palmés i Sr. Esteve Graells. Global Pime
DURADA: 5 hores
DATES: 18 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 23

► **Introducció a la comptabilitat**

PROFESSORA: Sra. Anna Castellà. Training Form
DURADA: 28 hores
DATES: 18, 20, 25, 27 d'octubre i 3, 8, 10 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 18

► **Incrementa la teva productivitat, guanya entre un 20% i un 40% més de temps**

PROFESSOR: Sr. Remigi Palmés. Global Pime
DURADA: 5 hores
DATA: 19 d'octubre de 2010
ASSISTENTS: 27

► **Vigilància de mercat i Benchmarking**

PROFESSOR: Sr. Luis Francisco Casado. Marketing Gabinet
DURADA: 20 hores
DATA: 15, 17, 22 i 24 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 12

► **100 formes de motivar**

PROFESSORA: Sra. Iolanda Tabarés. ITP Consultoria de Recursos Humans
DURADA: 16 hores
DATES: 16, 18, 23 i 25 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 6

► **Re-inventa la teva empresa, com han de ser les empreses de la pròxima dècada**

PROFESSOR: Sr. Remigi Palmés. Global Pime
DURADA: 5 hores
DATA: 23 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 13

► **Com utilitzar Google Analytic per millorar el ROI de la nostra web**

PROFESSOR: Sr. Víctor de Francisco. Reexporta. Think About Export, SL
DURADA: 8 hores
DATA: 29 i 30 de novembre de 2010
ASSISTENTS: 12



► **Estratègies i Optimització de costos. Com millorar la competitivitat en el context actual**

PROFESSOR: Sr. Josep M. Llauger. Director d'AICON
DURADA: 8 hores
DATA: 14 i 16 de desembre de 2010
ASSISTENTS: 10

CURSOS PORTAL VIRTUAL

► **Estils de negociació**

DURADA: 15 hores
DATA D'INICI: del 26 de gener al 25 de febrer de 2010
PARTICIPANT: 1

► **Com negociar amb la banca**

DURADA: 20 hores
DATA D'INICI: del 8 de febrer al 8 de març de 2010
PARTICIPANT: 1

► **Nòmines, Seguretat Social i Contractació Laboral**

DURADA: 40 hores
DATA D'INICI: del 25 de febrer al 27 d'abril de 2010
PARTICIPANTS: 4

► **Sistema 5s d'ordre i neteja. Millora l'entorn de treball**

DURADA: 20 hores
DATA D'INICI: del 3 al 24 de març de 2010
PARTICIPANTS: 2

► **Prevenició de riscos laborals**

DURADA: 50 hores
DATA D'INICI: del 17 de març al 6 de maig de 2010
PARTICIPANT: 1

► **Finances, costos i pressupostos per a no financers**

DURADA: 40 hores
DATES: del 18 de març a l'11 de maig de 2010
PARTICIPANTS: 2

► **Comptabilitat general**

DURADA: 40 hores
DATA D'INICI: del 22 de març al 26 de maig de 2010
PARTICIPANT: 1



► **Com fer presentacions en power point 2007. Nivell avançat**

DURADA: 30 hores
DATA D'INICI: del 5 d'abril al 5 de maig de 2010
PARTICIPANTS: 2

► **Perfeccionament comercial**

DURADA: 40 hores
DATA D'INICI: del 12 d'abril al 12 de juny de 2010
PARTICIPANT: 1

► **Gestió dels processos d'importació i compra internacional**

DURADA: 25 hores
DATA D'INICI: del 20 d'abril al 20 de maig de 2010
PARTICIPANT: 1

► **Nòmines, Seguretat social i contractació laboral. Avançat**

DURADA: 40 hores
DATA D'INICI: 3 de maig de 2010
PARTICIPANTS: 2

► **Full de càlcul Excel 2007. Nivell avançat**

DURADA: 30 hores
DATA D'INICI: del 5 de maig al 2 de juny de 2010
PARTICIPANTS: 2

► **Màrqueting tàctic**

DURADA: 24 hores
DATA D'INICI: del 12 de maig al 10 de juny de 2010
PARTICIPANT: 1

► **Com negociar amb la banca**

DURADA: 20 hores
DATA D'INICI: del 21 de maig al 10 de juny de 2010
PARTICIPANTS: 2

► **Gestió administrativa en el comerç exterior (nivell 1 i 2)**

DURADA: 70 hores
DATA D'INICI: de l'1 d'octubre de 2010 al 4 de febrer de 2011
PARTICIPANT: 1



► Direcció i gestió de petites i mitjanes empreses

DURADA: 25 hores
DATA D'INICI: del 26 d'octubre al 26 de novembre de 2010
PARTICIPANTS: 3

► Transport i logística internacional

DURADA: 20 hores
DATA D'INICI: del 3 a l'11 de novembre de 2010
PARTICIPANT: 1

PROGRAMA DE SEMINARIS D'INNOVACIÓ

► Estratègies per a identificar nous projectes competitius a l'empresa

PROFESSOR: Sr. Manel Rios del Rio. INVINTIA
DURADA: 12 hores + 30 hores de consultoria personal
DATES: 11, 25 de febrer i 11, 25 de març de 2010
ASSISTENTS: 5

► Programa per Identificar nous projectes competitius a l'empresa

PROFESSOR: Sr. Manel Rios del Rio. INVINTIA
DURADA: 12 hores + 30 hores de consultoria personal
DATES: 20 d'octubre, 8, 17 de novembre i 1 de desembre de 2010
ASSISTENTS: 13

PROGRAMA DE SEMINARIS DE COMPETITIVITAT

► Una oportunitat empresarial: reestructuració del negoci

PROFESSOR: Sr. Félix Tobalina. Tobalina Consulting Group
DATA: 23 de febrer de 2010
HORARI: de 17.00 h a 19.30 h
ASSISTENTS: 15

► Estratègies de costos: com millorar la competitivitat en el context actual

PROFESSOR: Sr. Josep M. Llauger. Economista. Director tècnic d'AICON
DATA: 3 de març de 2010
HORARI: de 16.30 h a 18.30 h
ASSISTENTS: 12



► Nou “full de ruta” per a l’empresa familiar

PROFESSORAT: Torrent i Dedeu
DATA: 23 de març de 2010
HORARI: de 16.00 h a 19.30 h
ASSISTENTS: 10

► Accions clau per sortir amb èxit de la crisi en l’empresa familiar

PROFESSORAT: Tobalina Consulting Group
DATA: 14 d’abril de 2010
HORARI: de 17.00 h a 19.30 h
ASSISTENTS: 10

► El mapa de riscos de l’empresa familiar

PROFESSOR: Sr. Carlos Roy Darnaculleta. Soci-Director d’UNILCO
DATA: 8 de juny de 2010
HORARI: de 17.00 h a 19.00 h
ASSISTENTS: 13

JORNADES INFORMATIVES

► Jornada: “Perspectives Econòmiques 2010: Gestionant la sortida de la crisi”

PONENT: Sr. Francesc Xavier Mena. Professor i Catedràtic d’Economia d’ESADE
DATA: 19 de gener de 2010
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 98

► Línies de finançament a les empreses

PONENTS: Sra. Anna Martínez. Responsable de l’Àrea de Mediació de l’ICO
Sra. Lourdes Ridameya. Cap de Promoció de l’ICF
Sr. Eduard Imbernal. Director Comercial d’AVALIS
DATA: 22 de febrer de 2010
DURADA: 2’30 hores
ASSISTENTS: 46

► Serveis a la Innovació i la Internacionalització de l’empresa

PONENTS: Sr. Joan Simó Burgués. President de la Cambra de Comerç de Lleida
Sra. Montserrat Palet. Directora del Centre de Desenvolupament Empresarial i Corporatiu d’ACC10
Sra. Cristina Serradell. Gerent d’Orientació i Estratègia Empresarial d’ACC10
Sr. Vidal Vidal. Director Serveis Territorials d’Innovació, Universitats i Empresa a Lleida.



DATA: 14 de març de 2010
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 40

► Famílies empresàries que arriben als tribunals

PONENT: Sr. Eduardo Enrech Larrea. Jutge degà de Lleida i Jutge titulat mercantil de Lleida

DATA: 6 de maig de 2010
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 30

** Jornada realitzada conjuntament amb l'Associació Empresa Familiar de Lleida*

► Caixa-Factura. Redueix costos, simplifiqui la gestió i guanyi en seguretat

PONENTS: Sr. Joan Simó. President de la Cambra de Comerç de Lleida.
Sr. Enric Pujol. Delegat General de la Caixa a Lleida
Sr. Santiago Segarra. Cap de la Dependència d'Assistència i Serveis Tributaris de la Delegació Central de Grans Contribuents. Ministerio d'Economia i Hisenda.
Sr. Juan Carlos Martínez. Prof. Associat del Dep. de Direcció de Marketing d'ESADE.
Sra. Pilar Franquet. Directora del Servei de facturació electrònica de "La Caixa".
Sr. Joan Olivares. Director General del Consorci Administració Oberta de Catalunya (AOC).

DATA: 18 de maig de 2010
DURADA: 4 hores
ASSISTENTS: 82

► Vigilància Tecnològica i Intel·ligència competitiva com a eines al servei de l'empresa innovadora

PONENT: Sr. Jordi Elías. Responsable de Patents de Clarke, Modet & Cº
DATA: 2 de juny de 2010
DURADA: 2 hores
ASSISTENTS: 9

► L'impacte de la Reforma del Mercat de Treball en l'actual marc de les Relacions Laborals

PONENT: Sr. Javier Blasco de Luna. Director Assessoria Jurídica d'ADECCO
DATA: 27 d'octubre de 2010
DURADA: 3,30 hores
ASSISTENTS: 43



Departament de Legislació

CONFERÈNCIA COL·LOQUI

► Mesures tributàries per l'exercici 2010

PONENT: Sr. Domingo Carbajo Vasco. Economista. Advocat. Inspector d'Hisenda de l'Estat. Delegació Central de Grans Contribuents de Madrid.

DATA: 20 de gener de 2010

HORARI: 18.00h a 20.00h

DURADA: 2 hores

II JORNADES DE LA LLEI CONCURSAL

Aquestes segones jornades sobre la Llei Concursal, van dirigides més enllà del tema immobiliari, als diferents sectors econòmics, encara que específicament, en un cas concret se'n torni a fer referència, donat que suposa una visió novedosa en relació a un tema que ha generat i genera molta controvèrsia en el sector immobiliari.

I això es vol fer des de l'òptica que afronti tant els diferents problemes existents i les possibles solucions en l'àmbit concursal, en especial els derivats de l'última modificació legal, així com també parlar de possibles alternatives prèvies al concurs.

S'ha d'intentar entre tots els sectors interessats, explicar que l'objectiu del concurs, és donar viabilitat a una empresa que té problemes, mitjançant els mecanismes que preveu la Llei.

En la mesura doncs, que la Llei sigui coneguda i els mecanismes que la mateixa estableix es posin a l'abast dels empresaris, s'aconseguirà avançar cap al compliment d'aquest objectiu.

► Primera Jornada: 8 d'abril de 2010

PROGRAMA: **INFORME AC PROBLEMES DE LA MASSA ACTIVA.**
Nous béns, reclamacions davant els clients, procediment de reclamació. Accions de reintegració.

PONENT: Il·lm. Sr. Daniel Irigoyen, Magistrat Jutjat Mercantil BCN núm. 5

PROGRAMA: **ADMINISTRACIO CONCURSAL. ABAST I CONTINGUT.**
Intervenció o substitució. Comptes anuals, accions de reclamació.

PONENT: Il·lm. Sr. Eduardo Enrech, Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil de Lleida



► Segona Jornada: 15 d'abril de 2010

- PROGRAMA: **REFINAMENT**
Concepte. Disposició Addicional 4 del RDL 3/2009 en la seva aplicació real.
- PONENT: Sra. Juana Pulgar, Catedràtica de Dret Mercantil de la Universidad Complutense de Madrid. Directora de la Revista Concursal i Paraconcursal.
- PROGRAMA: **LIQUIDACIÓ PROBLEMES PRÀCTICS**
Realització de béns. Subhastes desertes. Adjudicació directa.
- PONENT: Il·lm. Sr. José María Fernández Seijo, Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil núm. 3 de Barcelona.

► Tercera Jornada: 22 d'abril de 2010

- PROGRAMA: **CONCURS EN LA JURISDICCIO SOCIAL**
L'acomiadament en seu social, en relació amb la situació de concurs.
- PONENT: Il·lma. Sra. Maria José Gil, Magistrada del Jutjat Social núm. 2 de Lleida.
- PROGRAMA: **INFORME AC PROBLEMES DE LA MASSA PASSIVA**
Leasing, renting, resolució de contractes amb l'Administració Pública.
- PONENT: Il·lma. Sra. Arantxa Ortiz González, Magistrada Jutjat Primera Instància i Mercantil de Tarragona.

► Quarta Jornada: 29 d'abril de 2010

- PROGRAMA: **CONVENI I DACIÓ EN PAGAMENT, EN L'ÀMBIT IMMOBILIARI**
El conveni com a solució pràctica en aquest àmbit.
- PONENT: Il·lm. Sr. Fernando Presencia, Magistrat Jutjat Mercantil de València núm. 2.
- PROGRAMA: **RESUM**
- PONENT: Il·lm. Sr. Eduardo Enrech, Magistrat, Jutge del Jutjat Mercantil de Lleida.
- HORARI: 17.00 a 20.00h
- DURADA JORNADES: 12 hores



CONFERÈNCIA COL·LOQUI

► Les operacions vinculades i la seva reforma segons el Reial Decret - Llei 6/2010

PONENT: Sr. Domingo Carbajo Vasco. Economista. Advocat. Inspector d'Hisenda de l'Estat. Delegació Central de Grans Contribuents de Madrid.

DATA: 9 de juny de 2010

HORARI: de 18.00h a 20.00h

DURADA: 2 hores

CONFERÈNCIA COL·LOQUI

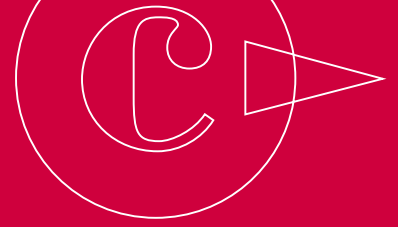
► Noves responsabilitats penals que afecten a comerciants i a empreses

PONENTS: Sr. Francesc Segura Sancho. President de l'Audiència Provincial de Lleida.
Sr. Francesc Sapena Grau. Advocat i professor honorari de la Universitat de Lleida.

DATA: 8 de novembre de 2010

HORARI: de 18.30h a 21.00h

DURADA: 2.30 hores



Activitats per Departaments

5



5.1. Departament de Comerç Interior

Des de la Cambra de Comerç de Lleida estem treballant per fer del Comerç Minorista una activitat competitiva i vertebradora del territori. El nostre objectiu és ajudar a mantenir el correcte equilibri entre els diferents models de comerç.

Des del Servei de Comerç Interior d'aquesta Cambra posem a disposició dels nostres associats una àmplia gamma de serveis en aquest sector:

5.1.1. Serveis

► Serveis fonamentals

Ajuts i subvencions

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

- Promoció ocupació autònoma
- Incentius a la inversió en el sector artesanal
- Subvencions financeres per préstecs
- Subvencions per reformes
- Etc.

► Obertura i funcionament d'una nova empresa comercial

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

Al llarg de l'any 2010, s'han assessorat un total de: 63 emprenedors/es i creat més de 45 projectes i n'hi ha 6 en procés d'assessorament. En definitiva, el total d'hores emprades en assessorament per la creació de nous comerços és de 225 hores.

► Diagnosi del punt de venda

Amb l'objectiu de millorar la competitivitat del sector posem a disposició dels empresaris del sector comercial un servei directe i personalitzat per a tots aquells que desitgin una diagnosi del seu comerç. Un assessor Tècnic Comercial de la Cambra visitarà l'establiment i s'entrevistarà amb l'empresari per a poder analitzar, una a una, les variables condicionants de l'èxit del seu negoci: localització, estratègia producte, preu i clientela entre altres. D'aquesta manera, s'extrauran una sèrie de conclusions i recomanacions que ajudaran l'empresari a fer el seu comerç més competitiu.

Durant aquest any s'han realitzat 10 diagnòstics individuals repartides en les següents poblacions i en els següents sectors:

LOCALITAT	NÚM. DIAGNOSIS COMERCIALS
Lleida	5
Mollerussa	3
Ponts	1
Vielha	1
TOTAL	10

SECTOR	SUBSECTOR D'ACTIVITAT
Equipament de la persona	Tèxtil
Equipament de la llar	Mobles
Equipament de la persona	Roba esport
Alimentació	Pastisseria, Xarcuteria
Equipament de la persona	Artesania
Floristeria	Floristeria
Equipament de la llar	Decoració
Estètica	Bellesa i estètica

► Nous models comercials: Les franquícies

Aquesta jove forma de comercialització ha tingut un creixement espectacular en els darrers anys i s'ha transformat en el sistema més exitós d'expansió empresarial en l'actualitat.



► Plans de Dinamització comercial

Dia a dia el comerç urbà es veu amenaçat pel comerç perifèric que adquireix cada cop més protagonisme. És per això que, el nostre sector ha d'utilitzar una sèrie d'eines per tal de millorar la seva posició competitiva respecte al comerç perifèric. Una d'aquestes eines són els Plans de Dinamització comercial que consisteixen en fer més competitiu el comerç d'una zona concreta potenciant les seves fortaleeses per tal de contrarestar les seves debilitats i trobar l'equilibri entre els diferents formats comercials.

Considerant la importància d'aquests projectes per a la potenciació del comerç urbà, la Cambra de Comerç de Lleida al llarg d'aquest any ha continuat col·laborant en els Plans de Dinamització de l'eix Comercial de Lleida, Balaguer, Mollerussa, les Borges Blanques, Cervera, Arbeca, Pont de Suert, La Seu d'Urgell i Vielha a través del seu gabinet tècnic.

► Oferta comercial i Associacions de comerciants

► Temes fiscals

► Legislació autonòmica, nacional i comunitària

► Publicacions del sector

► Formació

La formació professional del comerciant i la seva adequació a les formes canviants de la demanda, formen part dels objectius establerts pel Servei de Comerç Interior. Això queda reflectit en l'oferta formativa exposada en el punt 4.

Es fa també, des del departament de Comerç Interior, la distribució de la revista **"L'Informatiu del Comerç"** que edita el Consell de Cambres Oficials de Comerç, Indústria i Navegació de Catalunya amb el Patrocini del Departament de Comerç, Consum i Turisme de la Generalitat de Catalunya.

Aquesta publicació està adreçada al món comercial on es plantegen temes d'actualitat i els assumptes més importants del moment.

Es publica cada mes i es distribueix als comerços de tota la província.



5.1.2. Consultes

L'assessorament tècnic intenta resoldre els dubtes dels empresaris comercials, o bé orientar-los i facilitar-los tota la informació possible, adreçant-los als organismes o Institucions oportuns segons les seves necessitats.

. Subvencions i ajuts	95
. Creació de noves empreses	105
. Legislació (lleis, convenis, decrets, etc.)	12
. Franquícies	5
. Informació activitats formació	62
. Contactes comercials	7
. Altres	286

5.1.3. Activitats

Activitats de Promoció del Comerç

Consell de Cambres: Comissió de Comerç

A. Enquestes de Conjuntura del Comerç Minorista

“La Central de Camp d’Estudis de Mercat” ha realitzat cada dos mesos una enquesta, per encàrrec del Consell de Cambres de Catalunya, sobre la Situació Conjuntural del Comerç per a conèixer les opinions dels empresaris comercials sobre la situació del comerç en els dos mesos anteriors.

Per la Cambra de Barcelona, per encàrrec del Consell de Cambres de Catalunya dona els resultats de l’enquesta d’activitats del Sector Comerç/Distribució (Trimestral).

Enquestes trimestrals

Conjuntura del Comerç al detall de tota Catalunya.

Conjuntura del Comerç al detall demarcació de la Cambra de Lleida.

B. Divulgació d’informació sobre assumptes d’interès pel comerç

- Decret d’Horaris Comercials
Calendari d’obertura dels establiments comercials els diumenges i festius.
- Junta Arbitral de Consum de Catalunya
La Junta Arbitral de Consum de Catalunya té com a finalitat donar solució als conflictes que es presentin entre consumidors i empresaris.
- Informació de les principals fires internacionals del sector del comerç.



C. Reunions

Durant l'any 2010, la **Comissió de Comerç Interior del Consell de Cambres de Catalunya** va realitzar les següents reunions:

- 17 de març

A la Cambra de comerç de Valls: Reunió de la Comissió

La Comissió, en relació a la liquidació del conveni 2009 de col·laboració entre ACC10 i el Consell General per a l'assessorament comercial, la formació i la innovació comercial, constata que s'ha desenvolupat el 90% del pressupost previst.

Sobre el conveni per al 2010, encara no signat, es parla d'una reducció del pressupost global anterior. També es projecta incloure en el nou conveni unes jornades per a les cambres sobre temes d'innovació al comerç.

- S'informa dels ajuts de l'Agència Catalana de l'Energia per a la renovació dels enllumenats dels establiments (Pla Renova't). Acord empresarial en l'àmbit del consum: propostes.

- Es comenta, amb il·lusionada expectativa, la constitució entre Generalitat i Cambres, el dia 8 de gener, del Consorci de Comerç, Artesania i Moda de Catalunya, en quin Consell General compten les Cambres amb quatre representants i dos d'ells formen part del Comitè Executiu de l'ens. El Comitè s'ha reunit ja dos vegades, el 10 de febrer i el 14 d'abril, aprovant-se un pla d'acció pel 2010 de 31 milions d'euros, més altres 8 milions que desenvolupa el ACC10.

Es recorda en aquest apartat que s'inicien els treballs del Pla de Competitivitat 2011-2014 del comerç català.

- Finalment la Comissió va rebre al senyor Jordi Anguera, Director de l'Agència Catalana del Consum, amb el que s'analitzà i es valorà especialment el nou Codi de Consum.

Reunions Comissió Comerç Interior de Lleida

- 3 de maig

Valoració de la Llei de comerç i Balanç de la legislatura.

- 8 de setembre

Línies d'acció del conveni amb la Generalitat al 2010.

Informació sobre l'enquesta de clima econòmic de les Terres de Lleida.

Elaboració del pressupost d'activitats de la Comissió de l'any 2011.

Elecció del Vicepresident de la Comissió.

Anàlisi de la situació econòmica actual i la seva influència en el comerç.



D. Cartells indicatius dels dies d'obertura a les festes de Nadal.

Per als dies festius d'obertura de Nadal, el Servei de Comerç va elaborar i distribuir cartells indicatius d'aquests dies, per penjar-los als establiments de tots els comerços de Lleida i província.

E. Conveni amb ANCECO

El 3 de novembre de 2004 es signà el conveni de col·laboració amb ANCECO (Associació nacional de centrals de Compra), durant aquest any 2009 s'ha continuat col·laborant, informant i sensibilitzant sobre la importància de les centrals de compra en el moment actual.

F. Borsa de dependents de comerç

Donada la dificultat actual que existeix en el sector del comerç a l'hora de poder trobar i contractar gent preparada per treballar, i convençuts que la formació és una eina clau per a millorar la competitivitat de l'empresa de qualsevol sector, i què el comerç, no n'és una excepció, la Cambra crea la sexta edició de la **"BORSA DE DEPENDENTS DE COMERÇ"** amb la voluntat de facilitar a tots els empresaris de comerç que necessitin contractar gent, puguin adreçar-se a la nostra Institució i trobar dependents entre les persones que la Cambra ha seleccionat.



5.2. Departament de Comerç Internacional

La Llei 3/93 de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación i per una altra banda la Llei 14/2002 de les Cambres de Comerç Catalanes, que estableix l'obligatorietat de desenvolupament del Pla Cameral d'Internacionalització de les empreses catalanes, determinen el marc regulador de la nostra entitat.

La internacionalització de les empreses de Lleida esdevé, per tant, un dels objectius prioritaris de la nostra institució. Amb l'objectiu de contribuir a aquest fi són diversos els instruments que posem a disposició de les empreses lleidatanes, a fi d'aconseguir una major internacionalització.

En aquest sentit a nivell estatal es va constituir el *Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones*, que pretén ser una guia dels serveis que, en matèria d'internacionalització, les Cambres de Comerç posen a disposició de les empreses, a més d'un instrument de coordinació amb d'altres administracions que treballen en favor d'aquest procés.

Aquest pla permet que cada Cambra de Comerç i Indústria determini quines seran les seves actuacions prioritàries en favor de la internacionalització, si bé es defineixen tres línies bàsiques de treball:

- **Promoció exterior**
- **Formació**
- **Informació i assessorament**

L'estructura actual dels serveis del Departament de Comerç Exterior de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida doncs, segueix les línies anteriors.

En els apartats següents passem a analitzar les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2010, tot avançant que s'han realitzat accions de promoció internacional a un total de 16 països amb la participació total de 86 empreses, 11 activitats formatives amb l'assistència de 149 empreses i s'ha prestat el servei d'informació i assessorament a totes aquelles empreses importadores i exportadores de Lleida que ho han requerit.

Complementàriament a aquesta tasca d'informació, formació i diversificació de les exportacions, en el decurs de l'any 2010 s'ha continuat treballant en la promoció de la iniciació a l'exportació d'empreses de Lleida, mitjançant el programa **NEX PIPE 2000** en el que hi han participat 6 empreses de Lleida. Per una altra banda, una empresa s'ha acol·lit al programa de **Seguiment PIPE**, programa adreçat a empreses que ja han finalitzat totes les etapes del programa NEX PIPE 2000, i que consisteix en una sèrie d'ajudes econòmiques a empreses que presentin un nou pla de promoció internacional.



5.2.1. Promoció Exterior

En aquesta àrea de treball, la Cambra de Comerç de Lleida, mitjançant l'organització de diferents tipus de trobades empresarials, facilita que les empreses exportadores de Lleida puguin conèixer de forma més directa els importadors potencials dels seus productes a l'estranger.

Un dels principals objectius de la Cambra de Comerç de Lleida és potenciar la internacionalització de les empreses lleidatanes. Amb aquesta voluntat, posem a disposició de l'empresariat un ampli ventall d'eines que facilitin al màxim el seu procés d'expansió, tant pel que fa a la potenciació de les exportacions com als projectes d'implantació i inversió a l'exterior.

Al llarg de l'any 2010 la Cambra de Lleida ha organitzat 7 missions comercials directes a un total de 14 països en les que hi ha participat 64 empreses, així com l'organització d'un Showroom Agroalimentari de productes de Lleida a Düsseldorf (Alemanya) amb la participació de 9 empreses. D'altra banda, durant el mes de setembre es va realitzar una missió comercial inversa d'importadors de maquinària agrícola i altres subministres per a l'agricultura procedents de Turquia, acció en la qual hi van participar 13 empreses nacionals i 14 d'estrangeres.

Complementàriament, s'ha donat informació de les activitats de promoció internacional que han realitzat la resta de Cambres de Comerç Espanyoles, facilitant d'aquesta manera que les nostres empreses poguessin participar en aquelles accions que els fossin de més interès.

Tot seguit passem a analitzar amb més detall les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2010.



5.2.1.a. Missions Comercials

Les missions comercials són viatges de prospecció de mercats que, organitzats i coordinats per la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida, permeten que les empreses exportadores puguin iniciar relacions comercials amb d'altres empreses estrangeres importadores mitjançant la realització d'entrevistes individualitzades. Des del departament de comerç internacional de la Cambra de Comerç de Lleida i a través de col·laboradors en el país de destí, es realitza el següent treball:

- Estudi de mercat sectorial per cada empresa en el país objectiu de la missió comercial.
- Organització d'una agenda de treball individualitzada amb importadors locals, d'acord a les necessitats estratègiques de cada empresa.
- Coordinació, amb l'assistència in situ d'un tècnic de la Cambra, durant el decurs de la missió comercial.
- Resolució de consultes sobre temes aranzelaris i d'accés al mercat.

Els objectius de les empreses que participen en les nostres missions poden ser molt variats si bé els més generals són:

- Recerca d'importadors i distribuïdors
- Recerca de socis industrials o comercials
- Transferència tecnològica
- Prospecció d'un nou mercat a fi de conèixer les seves possibilitats comercials.

El detall que realitzem a continuació és una breu valoració de les missions comercials que la Cambra de Comerç de Lleida ha dut a terme en el decurs de l'any 2010.

► Missió Comercial a Egipte

En el decurs del mes de febrer de 2010 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Egipte amb el patrocini econòmic d'ACC10 i en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

Itinerari:	El Cairo
Data de realització:	Del 22 al 25 de febrer de 2010
Col·laborador:	VSI Consulting a El Cairo.

· Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
IBERSPA	Spas i hidromassatge
PAYPER	Maquinària ensacat
SEGUÉS	Maquinària agrícola



Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multi sectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

Egipte és un país amb més de 73 milions d'habitants, existeixen per tant, grans diferències socials entre els seus habitants. Podem afirmar que uns 15 milions d'habitants tenen un poder adquisitiu similar al de molts països occidentals.

Entre altres sectors, Egipte té una gran demanda d'importació de maquinària industrial i del sector alimentari. Així mateix, els projectes de recuperació de terres al desert per a ús agrícola fa que tant la maquinària agrícola, com els subministres per a la pràctica de l'agricultura, tinguin en aquests moments un especial interès.

► Missió Comercial a Costa Rica i Guatemala

En el decurs del mes de març de 2010 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Costa Rica i Guatemala la qual comptava amb el patrocini econòmic d'ACC10, i en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

Itinerari:	Guatemala - San José
Data de realització:	Del 14 al 19 de març de 2010
Col·laborador:	VSI Consulting a Guatemala

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
ALEXAN PETFOOD	Alimentació animal
BIOVERT	Fertilitzants
CENTRAL AGRÍCOLA BOVI	Maquinària agrícola
MENADIONA	Fertilitzants
SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS	Fertilitzants

Representant Cambra Lleida:	Sr. Jordi Quejido i Culleré Cap del Departament de Comerç Internacional
-----------------------------	--

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multi sectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

Guatemala, país tradicionalment abocat al sector primari, ha vist com durant els últims anys el sector serveis augmentava considerablement. Amb una població de 14.000.000 d'habitants, Guatemala és un país del qual hem de remarcar la importància dels sectors de les telecomunicacions i el transport, i sobretot del subsector de l'electricitat.



Tot i l'augment del sector serveis abans esmentat, l'agropecuari (13'3% PIB) i el sector manufacturer (18,5% PIB) continuen liderant el pes del mercat; és sobretot en aquests sectors, on les empreses lleidatanes tenen grans oportunitats de negoci.

Amb el nivell de renda més elevat de la regió centreamericana (6.060\$) i un mercat de gairebé 4.500.000 habitants, Costa Rica és un país on el sector públic manté un pes molt elevat. Així, govern i entitats públiques són els grans compradors. Les oportunitats més importants es concentren al voltant dels productes electrònics, els tèxtils i la maquinària.

El sector més important de l'economia del país americà és però el turisme, el qual genera importants ingressos per al país i ofereix grans oportunitats de negoci i inversió estrangera.

► Missió Comercial a Dinamarca i Finlàndia, Noruega i Suècia

Itinerari:	Copenhaguen - Hèlsinki
Data de realització:	25 al 30 d'abril de 2010
Col·laborador:	Centre de promoció de negocis a d'ACC10 a Copenhaguen

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
IBERSPA, S.L.	Spas i hidromassatge
CREACIONES TERSIR, S.A.	Tèxtil
FRUTAS SUSAGNA, S.A.	Alimentació
OLIS SOLÉ, S.L.	Alimentació
MARCO ABELLA, S.L.	Vins
L'OLIVERA, S.C.C.L.	Vins
CASALS VENTILACIÓN, S.L.	Ventilació
INDUSTRIAS PLASTICAS CASSÀ, S.A.	Plàstic

Representant Cambra Lleida:	Sr. Jordi Quejido i Culleré Departament de Comerç Internacional
-----------------------------	--

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multisectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.



Amb, 5,5 milions d'habitants i un augment de les importacions del 5,7% (2008) el mercat de Dinamarca és un dels més oberts a l'exterior. Tota i la conjuntura econòmica adversa i la consegüent devaluació de la corona danesa, Dinamarca ofereix oportunitats de negoci en els sectors industrials i especialment en la introducció de productes del sector agrari, de productes gourmet i essencialment de vins, on el consum per càpita supera inclús, el consum per càpita espanyol. També els sectors de la moda tèxtil i de la decoració estan en auge en aquest mercat escandinau.

Tanmateix, Finlàndia té una estructura pròpia dels països desenvolupats en que els serveis tenen un pes molt elevat i on el sector agrari just arriba al 5%. Amb la indústria forestal en detriment, la enginyeria i l'alta tecnologia estan esdevenint sectors capdavanters. Les oportunitats més importants en importació es concentren en el sector de la maquinària i els equips de transport, i igualment altres sectors a tenir en compte són el manufacturer i el químic.

► Missió Comercial a Polònia i Hongria

Itinerari:	Varsòvia i Budapest
Data de realització:	24 al 28 de maig de 2010
Col·laboradors:	VSI Consulting a Varsòvia i Budapest.

Del 24 al 28 de maig de 2010 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Varsòvia i Budapest en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
COFRI, S.A.	Fruita fresta
INDUSTRIAS MURTRA, S.A.	Cinteria industrial i decoració per la llar
GRUPO ALIMENTARIO ARGAL, S.A.	Elaborats carnis
INEVER, S.L.	Packaging vertical
BELLAPART, S.A.U.	Enginyeria i construcció
ENSOBRADOS MARTORELL, S.A.	Arts gràfiques
MAQUINARIA AGRICOLA SEGUES, S.L.	Maquinària agrícola
MARINA TEXTIL, S.L.	Tèxtil tècnic
NUTRICOR, S.A.	Nutrició animal

Representant Cambra Lleida:	Sr. Jordi Quejido i Culleré Cap del Departament de Comerç Internacional
-----------------------------	--



Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multisectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

El nostre col·laborador a destí va ser l'empresa d'assessoria i consultoria VSI Consulting a Varsòvia i Budapest, als que cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

Polònia compta amb una població de 38.135.876 habitants i es situa com el 8º país més poblat d'Europa amb un PIB per càpita per sobre dels 14.000 €€. Les oportunitats més importants les podem trobar en sectors com l'energia, on la dependència energètica de Rússia fa que existeixen plans de diversificació de fonts d'energia d'aplicació immediata. A més, les estadístiques ens mostren que les importacions poloneses es concentren sobretot en el sector de l'automòbil, la fruita, els aparells mecànics i el material elèctric.

En el cas d'Hongria, tot i la frenada del PIB el 2009, les exportacions d'alguns productes com poden ser els cereals, el material elèctric i el cautxú, van experimentar importants ascensos. El sector dels transports, els bens farmacèutics, químics, i la indústria metal·lúrgica i tèxtil, ofereixen oportunitats de negoci remarcables. Tanmateix, el PIB per càpita es situa lleugerament per sobre de 14.500 € l'any en un país amb una població total de gairebé 10.000.000 d'habitants.

► Missió Comercial a Brasil

Itinerari:	Sao Paulo - Rio de Janeiro
Data de realització:	21 al 26 de novembre de 2010
Col·laborador:	Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sao Paulo

Del 21 al 26 de novembre de 2010 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Brasil en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

• Relació d'empreses:

EMPRESSES	SECTOR
BARRUFET GROUP	Alimentació - Peix
BEVELAND	Begudes espirituoses
BIOVERT	Fertilitzants
BLAU NOU	Vitivinícola
EMBOTITS ARTESANS MONTS	Embotits artesanals, bio
FRUILESMA	Fruita fresca



HOT PINT	Mobiliari urbà
LENG D'OR	Alimentació - aperitius salats
MONT MARÇAL VINICOLA	Vins
OLIS DE CATALUNYA	Olis d'oliva
PELUCAS Y POSTIZOS CAPEL.LO	Estètica
ROCA CABRERA	Oli d'oliva verge extra
ROQUETA ORIGEN	Vins
TECNICAS IMPRENTAS PERSONALIZADAS	Serigrafia

Representant Cambra Lleida: Sr. Jordi Quejido i Culleré
Cap del Departament de Comerç Internacional

Aquesta missió comercial va tenir un caràcter multi sectorial, organitzant-se per cada un dels participants un itinerari específic ajustat a les seves necessitats.

El nostre col·laborador a destí va ser *l'Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Sao Paulo*.

La Missió Comercial es va centrar en els dos principals pols econòmics del país: Sao Paulo i Rio de Janeiro. Amb un territori de 8,5 milions de quilòmetres quadrats i una població de 187 milions de persones, Brasil és el cinquè país del món tant en extensió como en població, així mateix representa el setè mercat més gran del món en nombre de consumidors.

A més del volum del mercat potencial, la seva estabilitat política i econòmica, així com el nomenament per acollir els Jocs Olímpics de l'any 2016 i el Mundial de futbol del 2014, fan de Brasil un mercat d'interès màxim per a les empreses catalanes.



► Missió Comercial a Emirats Àrabs Units i Iran

Itinerari: Teheran - Dubai

Data de realització: del 2 al 8 d'octubre de 2010

Col·laborador: Oficines Comercials d'Espanya a Teheran i Dubai

Del 2 al 8 d'octubre de 2010 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Teheran i Dubai en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

• Relació d'empreses:

EMPRESSES

ARROSSAIRES DEL DELTA DE L'EBRE
ANTONI CARLES S.A.
BETER, S.A.
BOSSAR PACKAGING, S.A.
COFRI, S.A.
COTECNICA SCCL
JG GROUP
IRONA INDÚSTRIES, SLU

LENG-D'OR, S.A.
LUXANA, S.A.
SUSTAINABLE AGRO SOLUTIONS (SAS)
SPJ ESPEJOS Y CABLES PARA
AUTOMOCIÓN S.L.U.
TECNOSPIRO MACHINE TOOLS
RAVETLLAT AROMÀTICS, S.L.

SECTOR

Alimentari
Producte dental i Onyx
Drogueria i perfumeria
Maquines envasadores
Fruita fresca
Alimentació animal
Mobiliari d'oficina
Material de protecció laboral para a la construcció
Alimentació – aperitius salats
Perfumeria i cosmètica
Fertilitzants

Miralls i cables per a l'automoció
Fabricant d'engranatges de precisió
Aromes

Aquesta acció va tenir un caràcter multi sectorial, fet pel qual hi van poder participar empreses de bens de consum, productes agroalimentaris i productes industrials, i es va realitzar conjuntament amb la Cambra de Comerç de Sabadell.

Iran amb un volum del mercat d'uns 65 milions d'habitants i un marc polític "sui generis", és un mercat amb abundants fonts energètiques (segon país productor de petroli de l'OPEP i segon país del món en reserves de gas). Situat a l'orient mitjà, Iran gaudeix actualment de mà d'obra substancialment qualificada, i sotmès a un procés de desenvolupament i modernització de la seva economia, té un ampli potencial de creixement. La seva situació geogràfica estratègica a més, ofereix oportunitats com a plataforma de reexportació a altres mercats de la zona, com per



exemple, països de la CEI, Àsia, i altres països del Golf Pèrsic... . Cal dir també, que l'augment dels preus del petroli en els darrers anys ha generat una major capacitat de renda, i per extensió, de demanda i d'interès per als nostres productes.

La principal característica dels EAU, i especialment de Dubai, és el seu paper com a centre de distribució de mercaderies per tota la zona del Golf Pèrsic, sobretot Àrabia Saudita, Iran i el subcontinent indi. La seva situació geogràfica per un costat, i l'absència de producció local per l'altre, han fet dels Emirats un país fortament abocat al comerç internacional depenent en gran mesura de les importacions.

► Missió Comercial a Egipte i Jordània

Itinerari:	El Caire - Amman
Data de realització:	del 27 de novembre al 3 de desembre de 2010
Col·laborador:	VSI Consulting i Oficina d'ACC10 a El Caire

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
AUSA CENTER, S.L.	Vehicles per a la construcció
COTECNICA, S.C.C.L.	Alimentació animal
INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE COSMÉTICOS, S.A. (IDESCO)	Cosmètics
IRONA INDÚSTRIES, S.L.U.	Equipaments de seguretat
MEDICLINICS, S.A.	Accessoris de bany
METROCOMPOST, S.A.	Sistemes de reciclatge
MOBEL LINEA S.L.	Mobiliari d'oficina
RAFAEL MÁRQUEZ MORO Y Cia, S.A.	Accessoris de llautó per a tubs
NUDEC S.A.	Plaques transparents de plàstic
OPEN TRAFFIC SYSTEMS S.L.	Solucions d'enginyeria
STANDARD HIDRAULICA S.A.U.	Vàlvules i batedores

Aquesta acció, organitzada també conjuntament amb la Cambra de Comerç de Sabadell, va tenir un caràcter multi sectorial, fet pel qual van poder participar-hi empreses de diferents sectors productius.

Jordània és l'economia dels països àrabs més oberta a l'exterior després de la Unió dels Emirats Àrabs. Els acords de lliure comerç amb els Estats Units, els països de la Lliga Àrab i la Unió Europea han possibilitat al país estimular les seves exportacions i atreure inversions de l'exterior. Existeixen diferents oportunitats comer-



cials remarcables en diferents sectors, com és el cas de les matèries primeres per a la indústria farmacèutica, agroquímica, plàstics i olis essencials, així mateix són també importants els sectors de materials de construcció (en particular, productes ceràmics i rajoles), confecció i calçat, productes elèctrics i aparells de precisió. En l'àmbit de les inversions, hi ha bones perspectives de negoci per a les empreses espanyoles en el sector turístic i en els serveis de consultoria i enginyeria requerits per a grans projectes d'inversió pública.

Egipte per altra banda, ha realitzat recentment reformes estructurals per impulsar el seu desenvolupament econòmic, com poden ser l'aplicació de programes de privatització d'empreses públiques i el disseny de polítiques de liberalització de l'economia. Aquest fet ha provocat una gran millora del clima empresarial i conseqüentment una forta atracció per a la inversió estrangera, a més d'un augment d'ingressos procedents del turisme. Cal tenir en compte també, que les entrades de divises al país estan garantides entre els ingressos del canal de Suez i les exportacions de petroli i gas. Els sectors que poden resultar més interessants per a les empreses espanyoles són doncs, el turisme, les infraestructures i el sector immobiliari. Per la seva banda, el sector de la construcció té també un significatiu pes en l'economia i seguirà en expansió davant la demanda creixent d'habitatges.



5.2.1.b. Missions Inverses

► Missió Inversa Turquia

Data de realització: del 29 de setembre a l'1 d'octubre de 2010

Col·laborador: Centre de promoció de negocis d'ACC10 a Istanbul

• Empreses participants nacionals:

- Maquinaria Atomizadora S.A
- Tallers Gili 98 S.L
- Maquinària Agrícola Segues S.L
- Grup Jyma
- Central Agrícola Bovi S.L
- Sustainable Agro Solutions
- Agric Bemvig S.A
- Arcusin S.A
- Argilés Disseny i Fabricació S.A
- Sistemes Electrònics Progrés S.A
- Gepaval S.L
- Riegos Costa S.L
- Ilercim S.L

• Empreses turques:

- Basmacioglu- Ata Basmaci
- Bulancak Tarismal Mekanization Sulama
- Eryldirim Agricultural Machines
- Ghs Sera Teknolojileri Tarim Tur
- Tarimgrup Marketing
- Verimal Agricultural Aachinery
- Karatas Tarimcilik a.s
- Mapas Hirdavaticilik Ithalat ve Pazarlama
- Zimas Ziraat Makinelery Sanayi ve Ticaret
- Baysal Makine Nafir Buyukbaysal
- Yakamoz Tarim Tic
- Nema Tarim ltd
- Ufuk Tarim
- Ant Peyzaj a.s

Aquesta missió comercial fou organitzada amb la col·laboració de VSI Istanbul com a entitats encarregades de la selecció de les empreses importadores de maquinària i equipaments per a l'agricultura potencialment interessades en mantenir reunions amb productors i exportadors de Lleida.

Fruit de la tasca realitzada, es va convidar un total de 14 importadors turcs que van mantenir entrevistes individualitzades amb un total de 13 empreses lleidatanes.

Turquia es un dels principals productors agrícoles del món. El país compta amb 27,6 milions d'hectàrees de terra cultivable, el que correspon aproximadament al 35% de la superfície total. Segons dades del 2008, el 24,7% de la mà d'obra de Turquia participa directa o indirectament en el sector de l'agricultura i la ramaderia.

Es tracta però, d'una agricultura de baixa productivitat, principalment degut a la falta de mecanització agrícola. Per tal d'accedir a aquesta mecanització, el sector està reclamant al govern una reducció del KDV (IVA) sobre la venda i arrendament de maquinària agrícola del 18% al 8%.

El mercat turc representa una considerable oportunitat de negoci per al sector de la maquinària agrícola. Un exemple és que s'espera que Turquia augmenti el seu



inventari de tractors entre 25.000 i 35.000 unitats per any.

Pel que fa al sector d'equipament de reg, aquest també està vivint un creixement notable. S'ha de destacar els ambiciosos projectes de caràcter públic que s'estan duent a terme en aquest àmbit, com són els plans de regadiu de la Direcció General de Recursos Hidràulics (DSI) i el programa per al desenvolupament de la regió del sud-est d'Anatòlia (GAP), gràcies als quals la superfície de regadiu del país s'expandeix any rere any.

Per últim, el consum de fertilitzants presenta un creixement moderat però estable, mentre que les importacions d'aquest grup de productes s'han incrementat a un ritme més que notable en els últims anys. Aquest fet indica que el mercat d'adobs per a l'agricultura és dinàmic i demanda cada cop més productes estrangers. D'altra banda, la producció es concentra en un petit grup de sis empreses de gran dimensió, algunes de les quals eren propietat del govern i varen passar recentment a mans d'importants holdings empresarials, que a la vegada acaparen gran part de les importacions que entren al país.

► Showroom Agroalimentari de Lleida a Dusseldorf (Alemanya)

Data de realització: del 20 al 22 d'octubre de 2010

Col·laboradors: Consultora Inversiones i Negocios
Europa – America S.L.

• Relació d'empreses:

EMPRESES	SECTOR
FORMATGES ARTESANS DE PONENT	Formatges
BODEGAS COSTERS DEL SIO	Vins
PRECOCINADOS ANGEL BOSCH	Precuinats
TORRONS I MEL ALEMANY	Torrans i mel
OLI EXCELLENCE	Oli d'oliva
VINYA ELS VILARS	Vins
CAL VALLS	Conserves
ANALEC	Vins
EXQUISITARIUM	Precuinats

Aquesta acció fou organitzada amb la col·laboració del Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Hèlsinki, com a entitat encarregada de la selecció de les empreses holandeses potencialment importadores dels productes que representaven les empreses lleidatanes.



Es tracta d'un tipus d'acció que s'ha anat repetint després de l'èxit que van tenir les edicions anteriors a Malmö (Suècia), Amsterdam (Holanda) i Hèlsinki (Finlàndia). Aquesta acció consisteix en apropar els productes de Lleida a altres mercats a través de la presència de les empreses de Lleida al país objectiu, tot oferint als empresaris locals la possibilitat de degustar part de la gastronomia de Lleida.

Alemanya és el primer importador en volum de productes vitivinícoles, per davant d'altres països com Regne Unit o Estats Units. Des de l'any 2006 i després d'anys amb un consum més aviat moderat, el consum del vi i sobretot del vi d'alta qualitat, ha augmentat de forma molt destacable.

D'altra banda, en quant a la resta de productes alimentaris de qualitat, considerem el mercat alemany com un mercat amb un públic objectiu elevat degut al seu alt poder adquisitiu. El preu ja no és el factor més important a l'hora de prendre la decisió de compra, fet que juntament a la constant implantació d'un canal de distribució minorista especialitzat, produeix un creixement sostingut en el consum d'aquest tipus de productes.



5.2.2. Informació i Assessorament

- INFORMACIÓ EN COMERÇ INTERNACIONAL

La informació i l'assessorament especialitzat esdevenen cada cop més factors claus en el camí de la internacionalització. Conèixer les característiques dels nostres mercats objectiu, les dificultats que ens podem trobar i informació comercial/sec-torial de primera mà, són necessitats prioritàries per a la consecució dels nostres objectius empresarials.

Dins d'aquesta àrea, el que pretenem és donar resposta a totes aquelles consultes que les empreses exportadores es plantegen, a més d'esvair dubtes de la manera més acurada possible; és per aquesta raó que disposem de diferents fonts d'informació a l'abast de les empreses lleidatanes com:

- Bases de dades d'informació comercial i directoris d'empreses de pràcticament tots els països (Base de dades Kompass i pròpies)
- Base de dades d'informació sobre fires de qualsevol sector en qualsevol país
- Servei de recerca d'informació especialitzada en comerç internacional a Internet (programa C@BI)
- Servei d'autoconsulta on-line mitjançant Internet (programa C@SCE).
- Servei de recerca d'informació legal d'àmbit comunitari (programa Euro Info Centre)
- Informació aranzelària i fiscal a la importació (Bases de dades TARIC)
- Informació sobre tràmits d'exportació
- Un ampli fons bibliogràfic que recull informació sobre països i possibilitats comercials per a diferents sectors.
- Accés a múltiples fonts d'informació especialitzada en comerç internacional disponible a la nostra web.

Complementàriament a la resolució de consultes que les empreses ens venen plan-tejant, el departament de comerç internacional compta amb altres instruments que



tenen com a objectiu mantenir als nostres exportadors informats en tots aquells temes que fan referència al comerç internacional i a les diferents accions de promoció internacional. En aquest sentit, publiquem de forma periòdica una **Newsletter de Comerç exterior** en la que bàsicament s'informa de les activitats del Departament de Comerç Exterior, així com també s'adjunta informació d'interès per l'empresa exportadora com ara: novetats legislatives, properes accions de formació i promoció internacional...

Adicionalment el departament de comerç internacional de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida fa un seguiment mensual de la Balança Comercial de Lleida, elaborant-ne al final de cada exercici un estudi valoratiu, que pel que fa a l'any 2010 podem resumir breument en els següents punts:

- 1. Els resultats de la Balança Comercial són molt positius, ja que han millorat molt respecte l'any 2009 quedant molt a prop de les dades del millor any de la història (2008). Aquesta millora té encara més importància si tenim en compte el context actual de caiguda del consum intern, difícil accés al finançament i persistència d'un euro molt apreciat respecte el dòlar, així doncs, aquesta és una mostra més de la importància de la internacionalització de les empreses en un moment com l'actual.**
- 2. Les exportacions de Lleida han arribat als 1.318 milions d'euros. Això significa un augment del 16,05%** respecte l'any 2009 i quedant-se només un 0,94% per sota dels millors resultats de la història (any 2008).
- 3. Les importacions també han viscut un augment similar. Concretament del 15,22%** amb un valor total de 693,53 milions d'euros.
- 4. La Balança Comercial segueix sent positiva amb el superàvit més alt de la història que es quantifica en 624,56 milions d'euros, mentre que les Balances de Catalunya i Espanya són deficitàries.**
- 5. Geogràficament, el principal destí de les exportacions de Lleida continua sent els països de la Unió Europea** (on s'hi exporta un 66,49% del total), tot i que s'aprecia que aquest protagonisme es redueix any rere any. Deduïm doncs, que les empreses de Lleida estan en un procés continu d'obertura de nous mercats. Segueixen a la Unió Europea com a destí principal, les exportacions a la resta de països d'Europa amb un 12,35%, el continent americà amb un 10,46%, Àsia amb un 5,71%, Àfrica amb un 4,25% i Oceania amb un 0,66%.



6. Els principals països d'exportació són França (19,52%), Alemanya (12,10%), Itàlia (7,85%) i Portugal (7,19%) dins de la Unió Europea i Rússia (6,31%), Andorra (4,35%), Estats Units (3,28%), i Brasil (2,08%) com a països no comunitaris.

7. Pel que fa als sectors d'activitat, el 61% de les exportacions de Lleida corresponen al sector agroalimentari (principalment fruita, oli d'oliva, productes carnis derivats del porc i transformats de fruita), el 28% a béns industrials i matèries primes (medicaments, paper i perfils i filferro de ferro i acer), i l'11% restant a béns de consum (manufactures de guix, joieria i bijuteria i aparells d'il·luminació).

Ranking de productes exportats

EXPORTACIONS	ANY 2010	ANY 2009	VARIACIÓ
Fruita fresca	250,13	180,86	+38,30%
Oli d'oliva	142,54	138,30	+3,07%
Medicaments	64,52	58,65	+10,01%
Fruita transformada	56,47	52,47	+7,62%
Carn de porcí i transformats	53,80	70,66	-23,86%
Paper i cartró	51,28	38,01	+34,91%
Cervesa de malta	31,46	19,97	+57,54%
Manufactures de guix	27,57	25,69	+7,32%
Altres olis vegetals	26,13	24,42	+7,00%
Perfils i filferro de ferro i acer	23,86	15,88	+50,25%
Farratges	23,25	20,59	+12,92%
Joieria i bijuteria	22,70	16,80	+35,12%
Aparells d'il·luminació	19,59	17,90	+9,44%
Farines animals	14,00	11,76	+19,05%
Alimentació animals de companyia	13,21	10,59	+24,74%
Maquinària agrícola	14,31	14,29	+0,14%
Adobs i fertilitzants	11,99	10,82	+10,81%
Subtotal	846,81	727,66	
Altres	365,20	321,10	
Total	1.212,01	1.048,76	



8. Pel que fa a les importacions, els principals proveïdors de Lleida també són els països comunitaris (dels quals s'importa un 82,41% del total). Seguidament, els països asiàtics (7,85%), el continent americà (3,78%), Àfrica (2,72%), la resta de països d'Europa (2,51%) i finalment Oceania (0,01%).
9. Els principals països proveïdors són França, Alemanya, Itàlia, Holanda, Xina i Portugal.
10. En quant a les importacions, el 45% corresponen al sector de béns industrials i matèries primes, el 43% al sector agroalimentari i el 12% restant a béns de consum.

Ranking de productes exportats

IMPORTACIONS	ANY 2010	ANY 2009	VARIACIÓ
1. Cereals	80,37	76,40	+5,20%
2. Automoció	28,44	32,92	-13,61%
3. Fruïta fresca	32,60	22,61	+44,18%
4. Ferro i manufactures de ferro i acer	26,29	14,09	+86,59%
5. Llavors de girasol	20,19	17,20	+17,38%
6. Oli d'oliva	20,18	16,17	+24,80%
7. Paper i cartró	19,87	20,20	-1,63%
8. Tèxtil i calçat	23,01	17,76	+29,56%
9. Fusta	11,85	11,76	+0,77%
10. Oli de girasol	12,62	0,06	+20.933,33%
11. Dipòsits i bidons d'alumini de menys de 50l.	11,98	10,90	+9,91%
12. Animals bovins vius	11,44	10,12	+13,04%
13. Productes lactis	9,26	14,68	-36,92%
14. Greix d'animals	8,89	7,90	+12,53%
15. Manufactures de guix	8,41	8,74	-3,78%
16. Perfums	8,30	4,59	+80,83%
Subtotal	333,70	286,10	
Altres	297,12	259,79	
Total	630,82	545,89	



- ASSESSORAMENT PERSONALITZAT

Cada cop són més les empreses que requereixen d'un assessorament especialitzat en el camp del comerç internacional. Igualment, cada cop és més variada la temàtica de les consultes essent més difícil realitzar una descripció de totes elles, si bé les més habituals són:

- Comerç Intracomunitari
- Tràmits duaners amb tercers països
- Tràmits administratius relacionats amb la compra-venda internacional
- Incoterms i logística
- Requisits d'accés a mercats exteriors
- Contractació internacional
- Fiscalitat aplicable a les compres/venes intracomunitàries i a les exportacions/importacions
- Informació aranzelària
- Inversions a l'estranger
- Ajudes a la promoció internacional

- PROGRAMA NEX PIPE

Finalment, cal realitzar un comentari especial respecte el Programa NEX PIPE 2000. Aquest programa consisteix en un assessorament individualitzat a empreses que volen iniciar-se en l'exportació, raó per la que es posa a disposició de l'empresa en una primera fase del programa, un tutor que té per finalitat fer reflexionar l'empresa sobre la seva estructura i funcionament per tal de comprovar que aquests són positius per iniciar la internacionalització de l'empresa. Posteriorment, s'incorpora la figura d'un consultor extern especialitzat en comerç internacional, amb la finalitat de formar i assessorar a l'empresa en les primeres etapes de la seva internacionalització, ajudar-les a definir la selecció adient de mercats d'exportació, a més de definir el seu pla específic de promoció en cada un d'aquests mercats.

El programa NEX PIPE és una iniciativa conjunta d' ACCIÓ, l'agència de suport a la competitivitat de l'empresa catalana, de l'*Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)* i de les Cambres de Comerç.



En el decurs de l'any 2010 les empreses de Lleida que han començat aquest programa d'iniciació a l'exportació han estat:

Empresa

Argilés Disseny i Fabricació, S.A.

Cérvoles Celler

Cunipic, S.C.C.L.

Camp de Granyena de les Garrigues, S.C.C.L.

Cooperativa del Camp de Bovera, S.C.C.L.

Distform, S.L.

Jose Viola Riba, S.L.

Vda. Pifarré i CIA, S.L.

Bodegas Costers del Sió, S.L.

Isocold España, S.L.

Sector

Maquinària agrícola

Vitivinícola

Animals de companyia

Oli d'oliva i fruits secs

Oli d'oliva

Equipament per a l'hostaleria

Distribució i instal·lació de vidre

Producció i comercialització de
laminadures

Vitivinícola

Producció i instal·lació de panells
per cambres frigorífiques

Tanmateix, com a instrument que continuï facilitant la internacionalització de les empreses que finalitzin les etapes del programa NEX PIPE 2000, en el mes de novembre de 2003 es va signar el programa de **Seguiment PIPE**, el qual té com a objectiu contribuir a que aquestes empreses puguin continuar gaudint de l'ajuda econòmica per a continuar desenvolupant el seu pla d'internacionalització. Durant aquest any 2010, una empresa més s'ha incorporat al programa. Concretament ha estat l'empresa Creaciones Tersir, S.A., dedicada a la fabricació de productes tèxtils.



5.3. Departament de Promoció Industrial

5.3.1. Serveis

• INFORMACIÓ I ASSESSORAMENT

- Informació d'Ajuts en temes de:

- Recerca i desenvolupament
- Innovació tecnològica
- Qualitat
- Medi Ambient
- Diagnòsis empresarials
- Nova Creació d'Empreses
- Sòl Industrial

- **Finançament:** La Cambra informa de les diferents línies de finançament públic existents per a les empreses de la seva demarcació.

- **Informes comercials:** Mitjançant les bases de dades AXESOR i CAMERDATA que ofereixen tota la informació comercial i financera a nivell nacional i internacional de potencials clients i proveïdors permetent a les empreses disminuir els seus riscos.

- **Informació de potencials clients i proveïdors:** A través de les bases de dades de KOMPASS i CAMERDATA empreses ja sigui a nivell nacional com a internacional.

- **Localització industrial:** Informació i assessorament de tota l'oferta de sòl industrial existent a les nostres comarques així com també les infraestructures existents en cadascun dels municipis a través de la base de dades www.lleidasolindustrial.com

- **Assessorament per la creació de noves empreses:** El departament disposa d'un servei d'assessorament en la creació de noves empreses. La tasca del servei és ajudar l'emprenedor en l'anàlisi de la viabilitat del seu futur negoci, informació de mercat, estratègies d'implantació i tràmits administratius i recerca de línies de finançament per la implantació del projecte.

- **Informació de fires:** Aquest servei proporciona informació de les fires d'àmbit nacional, provincial i comarcal.

- **Servei de Propietat Industrial:** La propietat industrial són una sèrie de drets que es confereixen al titular d'una marca o una patent, que és com es designen genèricament aquests drets.

- Servei PUNT D'INFORMACIÓ DE LA XARXA PIDI (Puntos de información de la I+D+I)



La Cambra de Comerç de Lleida ha estat homologada per a formar part de la Red PIDI, xarxa de suport al R+D+I a través de punts d'informació situats en organismes de suport a les empreses com les Cambres de Comerç.

La tasca d'aquest servei és:

- Facilitar a les empreses l'accés a les fonts de finançament de la R+D+I.
- Implantar canals de comunicació cap a les empreses físics i telemàtics que ajudin a trobar el finançament necessari per a desenvolupar activitats de R+D+I.

La Cambra per facilitar aquest servei compta amb el suport del CDTI (*Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial*) i també de la Dirección General de PYMES.

• FORMACIÓ:

La tasca del departament en matèria de formació es fonamenta en l'organització de:

- Cursos presencials
- Seminaris d'Innovació
- Seminaris de Competitivitat
- Jornades informatives
- Formació a distància

La filosofia del departament en matèria de formació va adreçada a donar respostes concretes a les problemàtiques més comunes en la gestió de petites i mitjanes empreses.

El disseny de la formació es fonamenta en **3 grans blocs**:

El primer concentra un bloc de cursos de llarga durada, adreçats a potenciar la formació i el reciclatge general en àrees funcionals de l'empresa, d'empresaris, gerents i càrrecs directius.



El segon bloc, es centra principalment en cursos, seminaris i jornades informatives, de curta durada i molt especialitzats, que venen a resoldre qüestions i problemàtiques molt concretes, així com també adreçats a potenciar aquelles habilitats directives necessàries per a potenciar la gestió empresarial.

Finalment, el tercer bloc, es centra en la formació del portal virtual de les Cambres de Comerç. El Campus Virtual facilita la formació no presencial a distància a les persones que desitgen actualitzar els seus coneixements o desenvolupar noves habilitats.

• PROMOCIÓ INDUSTRIAL

La tasca de la Cambra pel que fa referència a Promoció Industrial es fonamenta en la realització d'activitats, estudis i organització de jornades, congressos i conferències, adreçades a la promoció industrial de les comarques lleidatanes.

Concretament, des de la Comissió de Promoció Industrial es vol impulsar nous sectors industrials emergents que ajudin a diversificar els sectors industrials actuals. **En aquest sentit, destacar l'impuls del Clúster de Bioproductes de les Terres de Lleida LLEIDABIOTECH.**

La tasca en matèria de promoció industrial també es concentra en **promoure nou sòl industrial a les comarques de Lleida** i identificar tota l'oferta existent per tal de facilitar la informació a les nostres empreses. En aquest sentit, la Cambra disposa de la base de dades **www.lleidasolindustrial.com** que conté tota l'oferta d'actuacions per comarques i municipis en aquesta matèria.



5.3.2. Activitats

5.3.2.1 Formació

Davant la situació econòmica per la que estem travessant hem dut a terme un programa específic de work-shops que amb el títol **“Temps de crisi, assessorament personalitzat”** servirà per ajudar a les nostres empreses a traçar un mapa de ruta estratègic i de gestió per afrontar amb èxit una conjuntura de crisi econòmica i financera.

En aquest programa hi han participat un total d’11 empreses de diferents sectors d’activitat de les nostres Terres.

S’han dissenyat **5 Seminaris de MILLORA COMPETITIVA** adreçat a donar solucions concretes en aquelles problemàtiques més freqüents de l’empresa: planificació de la successió, organització, millora de la productivitat, quadre de comandament, etc.

Hem endegat un programa de **2 seminaris d’innovació** amb l’objectiu de sensibilitzar les empreses lleidatanes de la importància d’implementar sistemes de gestió de la innovació dins l’empresa.

A través del **portal virtual** de les Cambres de Comerç, s’han realitzat 17 cursos de llarga durada i en el que veiem que, any darrera any, hi ha un augment d’inscrits.

Durant l’any 2010, s’han dut a terme un total de **37 cursos relacionats amb totes les àrees funcionals de l’empresa** així com també un total de **7 jornades informatives**.

RESUM DE CURSOS I JORNADES DUTS A TERME DURANT L’ANY 2010

	Núm. CURSOS	Núm. HORES	Núm. ALUMNES
CURSOS	20	379	258
JORNADES	7	18	250
SEMINARIS	5	13	60
PORTAL VIRTUAL	17	549	28
TOTAL	49	959	596



5.3.2.2. Promoció

En aquest apartat la Comissió de Promoció Industrial ha cregut convenient **continuar treballant en el desenvolupament del Clúster dels Bioproductes de les Terres de Lleida**. Aquest projecte finançat per ACCIÓ a través de la línia de Clústers, ha identificat els membres que formen part del Clúster dels Bioproductes, les empreses i els centres de coneixement existents dins l'àmbit de la Cambra.

BENEFICIS de la Bio-indústria (Eco-indústria), globals i al Pla de Lleida.

El per què del desenvolupament d'aquesta indústria? La indústria dels bioproductes tindrà un impacte beneficiós en tres àmbits importants:

1. MILLORA EN EL MEDIAMBIENT

L'ús de la biomassa, contribuirà a la reducció de l'efecte hivernacle, per la reducció de les emissions de CO₂. El balanç d'emissions de CO₂ serà sostenible, el CO₂ que aquests productes emeten és el CO₂ que prèviament han captat les plantes (aquests productes ajudaran a assolir els objectius del Protocol de Kyoto que la UE ha de complir).

L'origen vegetal de tots aquests productes fa que siguin biodegradables, la qual cosa significa que l'impacte mediambiental durant tot el cicle de vida d'aquests productes és menor que en els d'origen fòssil.

2. REDUCCIÓ EN LA DEPENDÈNCIA ENERGÈTICA I DE MATÈRIES PRIMERES

L'ús de matèries primeres renovables, com alternativa a l'ús del petroli, reduirà el consum de recursos fòssils i per tant, reduirà la dependència energètica que els països desenvolupats tenen (UE, i especialment Espanya).

3. MILLORA I TRANSFORMACIÓ DE ZONES AGRÀRIES (AVANTATGES PLA DE LLEIDA)

Per un altre costat, aquesta nova tecnologia pot estimular l'economia rural mitjançant:

La **creació de nous mercats per als cultius agraris**, els denominats, **cultius no alimentaris - non food crops**.

La **implantació de plantes de transformació de la biomassa produïda**, (les futures BIOREFINERIES). La implantació de les plantes de transformació en les zones de producció de la biomassa garantirà menors costos de transformació (p.e. reducció de costos logístics).



4. NOVES LÍNIES DE RECERCA PER LA NOSTRA UNIVERSITAT:

El fet de desenvolupar un nou sector industrial fonamentat amb la Biotecnologia Blanca ha d'obrir un ventall d'oportunitats a la nostra Universitat en diferents àmbits: Nous tipus de conreus energètics, línies de recerca en diferents aspectes com biotecnologia, enginyeria de processos, etc.

5.3.3. Actuacions realitzades en el clúster Lleida Bio-tech en el 2010

L'any 2010 ha estat un any de consolidació i creixement del projecte de clúster LLEIDABIOTECH, en aquests moments ja disposem d'un total de **27 empreses membres** i un total de **9 centres tecnològics i de coneixement**.

La missió del Clúster és la següent:

- Promoure la creació d'indústries de bioproductes a la regió i àrea d'influència
- Fomentar la cooperació entre empreses i centres tecnològics
- Proveir de serveis de coneixement d'ajuda a les empreses, emprenedors
- Promoure el llançament i execució de projectes d'R+D+i
- Liderar la promoció de la regió com a una bioregió (nacional i internacional)

Les actuacions realitzades al llarg de l'any han estat les següents:

1. JORNADES PER PROMOCIONAR LA BIOTECNOLOGIA BLANCA

1.1. La bioconstrucció: el negoci de fer ciutats, edificis i materials de construcció ecològics i sans

Ponents: Sr. Jordi Piquero (ITL)

Sr. Salvador Rueda (Director Agència d'Ecologia Urbana de Barcelona)

Objectiu:

Donar a conèixer l'oportunitat de la bioconstrucció als promotors, constructors, fabricants de materials, tècnics i agricultors de les terres de Lleida.





1.2. Taula rodona: “Una nova oportunitat pel sector de la construcció. Bioconstrucció, Energia i Salut. El negoci de fer cases, oficines, hospitals i escoles ecològiques i saines.”

Ponent: ITL i Cambra de Comerç de Lleida

Objectius:

- Analitzar l'evolució del sector de la construcció plantejant les causes, tendències i oportunitats del mercat.
- Reflexionar sobre el prestigi i la qualitat dels nostres edificis, materials i agents implicats.
- Estudiar la relació entre Bioconstrucció, Energia i Salut com a oportunitat de negoci i valorar la seva potencialitat de mercat.
- Comparativa amb altres països: (Alemanya, resta d'Europa, Amèrica). Anàlisi de l'evolució d'altres sectors: (alimentació, automoció, cuina, ecologia, medicina...)

1.3. Jornada: Proposta del clúster Lleidabiotech a les empreses: “Projecte per a la identificació d'oportunitats de la bioconstrucció i els biomaterials en 5 empreses”

Objectius:

- Promoure noves oportunitats en el sector de la construcció.
- Avaluar les possibilitats d'implementació d'una nova línia de negoci en les empreses participants fonamentada en la biocostrucció.
- Facilitar informació a les empreses de la importància del futur de la bioconstrucció.
- Promoure nous projectes en bio-construcció a les Terres de Lleida.

1.4. Transferència tecnològica en l'àmbit de les biorefineries

Ponents: Sr. Manel Rios (Invintia)

Objectiu:

Trobada exclusiva amb centres tecnològics per transmetre el concepte de la biorefineria, les últimes tendències i els projectes europeus endegats en aquest camp.



1.5. Col·laboració en un curs de biogàs organitzat per la Universitat de Lleida, la UPC, el centre Giro i Gesfer.

Objectiu:

L'objectiu del curs és la formació integral sobre la producció de biogàs a partir de diferents subproductes orgànics i dejeccions ramaderes.

Durant les sessions es tracta l'emissió entèrica de gasos amb efecte hivernacle, la caracterització de residus, la fermentació anaeròbica, el tractament i utilització fertilitzant de subproductes orgànics i diversos aspectes de gestió.

2. JORNADES PER FOMENTAR LA R+D+i EN LES EMPRESES

2.1. Trobada Universitat de Lleida - empreses.

Ojectius:

- Augmentar el coneixement i les relacions entre ambdós móns.
- Presentació de les línies de recerca i capacitats professionals dels diferents centres i departaments de la Universitat de Lleida.
- Detecció de les necessitats i inquietuts de les empreses pel que fa a la R+D+i
- Inici de nous projectes de col·laboració plegats.

3. PROJECTE VALORITZACIÓ DE RESIDUS AGROALIMENTARIS AMB L'ÚS DE LA BIOTECNOLOGIA INDUSTRIAL

Ojectiu: identificar a través dels Centres Tecnològics DbA i Nutren de la UdL, oportunitats en 5 empreses lleidatanes per la transformació dels seus subproductes amb l'ús de la biotecnologia en productes que generin valor.

Empreses Participants:

- VallCompanyys
- Indulleida
- Moleva
- Copaga
- Actel

Centres Tecnològics participants:



En aquest any 2010, s'ha realitzat un seguiment dels resultats dels projectes i un acompanyament a les empreses pel que fa a la recerca de subvencions i finançament.

4. PROJECTE APLICACIONS DELS BIOPLÀSTICS EN L'EMPRESA

Objectius: Analitzar les possibilitats, a través d'un Centre Tecnològic com és IUCT, de l'ús dels bioplàstics en empreses lleidatanes. L'ús pot estar adreçat a millora de producte, millora de l'embalatge o d'altres usos industrials.

Empreses participants:

- Narcís (Càrnica)
- Argal (Càrnica)
- Plusfresh (Distribució)

Centre Tecnològic participant:



5. PROJECTE ROK-FOR-FP7

RoK-FOR: Gestió forestal sostenible per obtenir energies renovables, construcció sostenible i bioproductes. (projecte inclòs en el setè programa marc de la UE)



El projecte *Regions of Knowledge for Forestry (RoK-FOR)* és una acció de coordinació de cinc clusters regionals de recerca que es duu a terme a sis països europeus: Alemanya (Baden-Württemberg), Finlàndia (North Karelia), Espanya (Catalunya), i les transfrontereres Croàcia-Sèrbia i Aquitània-País Basc). S'estudiaran cinc regions europees (case study regions), basant-se en les seves pròpies fortaleses de cara a la globalització mitjançant una forta relació interregional. Les regions d'estudi són, de fet, diferents en les seves capacitats de desenvolupament, però la cooperació entre les regions pot reduir aquestes diferències i donar lloc a una situació "guanyar-guanyar", on els efectes més durs de la globalització es puguin evitar, i l'obertura dels mercats globals es pugui utilitzar per al benefici de cadascuna de les regions.



El coordinador d'aquest projecte a nivell català, és el Centre Tecnològic Forestal de Catalunya, i la Cambra actua com a soci i representant de les empreses de la seva demarcació, l'objectiu del projecte és ajudar al sector forestal, fomentant l'ús sostenible dels recursos naturals, les energies renovables, els material de construcció sostenible i bioproductes.

6. MISSIONS TECNOLÒGIQUES

Des de fa 3 anys, la Cambra organitza, dins de les activitats del Departament de Promoció Industrial i Creació d'Empreses, les anomenades missions tecnològiques, aquesta activitat consisteix en realitzar un viatge a un altre país o regió capdavantera en el sector o activitat estudiat; l'objectiu de la missió, és analitzar aquest mercat sofisticat, les seves característiques, la tecnologia i els avenços tecnològics, la investigació en curs, comportament del consumidor, preocupacions, prioritats... El mercat sofisticat, ens mostra el que volen els consumidors més exigents i per tant el que voldran d'aquí un temps els consumidors locals, ja que l'evolució dels mercats tendeix cap a uns clients més conscienciats, implicats i preocupats pel medi ambient. Aquesta activitat, es coneguda en l'àmbit comercial com una part del benchmarking, tècnica utilitzada per aprendre dels millors, per conèixer les seves línies d'actuació.

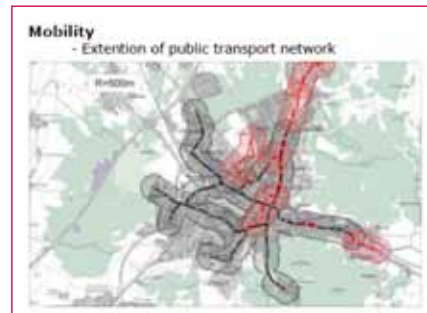
Aquest any, el destí escollit per la missió va ser Freiburg, ja que és una ciutat referent en l'àmbit de la bioconstrucció, tema estudiat i tractat des de la Cambra aquests darrers mesos dins del Clúster d'indústries de bioproductes, LleidaBiotech. Abans de realitzar una missió tecnològica és bàsic el destí i els assistents, el públic objectiu de la missió ha de ser l'adequat per tal d'aprofitar al màxim els coneixements rebuts. En l'àmbit de la bioconstrucció, el públic objectiu i per tant els assistents varen ser arquitectes, promotors i enginyers, tant de l'empresa privada com de centres d'investigació, a més a més de membres d'institucions que podran fer transferència tecnològica de tot lo tractat. El nombre d'assistents a la missió va ser de 17 persones.

Dates: 1, 2 i 3 de desembre de 2010

Lloc: Freiburg (Alemanya)

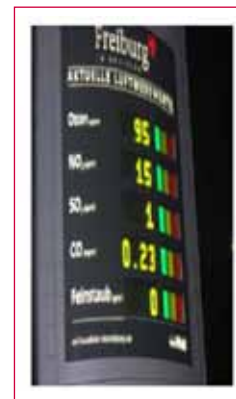
Elements clau d'èxit de Freiburg

€· Mobilitat de cotxes reduïda, foment del transport públic, tramvia, i de les àrees lliures de cotxes: carrer de jocs, on els nens tenen la mateixa prioritat que els cotxes d'anar pel mig del carrer. La velocitat màxima és 30 km/hora. Foment també dels desplaçaments amb bicicleta.

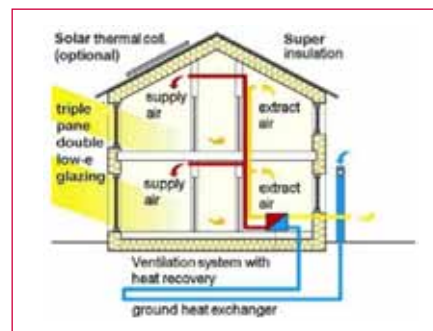


- Implicació ciutadana des de l'inici del projecte, la gent es mou i s'implica en el mateix per aconseguir una qualitat de vida i un barri model. També hi ha edificacions conjuntes entre grups de persones: habitatge col·lectiu.

- Conscienciació ciutadana. En diversos punts de la ciutat es troben indicadors de les emissions i de la contaminació; la ciutat té xifres molt baixes: de mitjana per cada habitant de Freiburg es generen 8,53 tn/CO₂/any, quan a la Unió Europea la mitjana és de 10,4 tn/CO₂/any.



- Concepte de cases passives (cases amb un rigorós estàndard de l'ús energètic: Calefacció màxima permesa: 15 kWh/(m²a) i energia total màxima (electricitat, calefacció, aigua calent): 120 kWh/(m²a)): estalvi energètic, eficiència energètica, energies renovables, orientació de les cases, aïllament, aprofitament dels recursos...



- Modernitzacions. En barris més antics, és promoció la rehabilitació dels edificis, seguint un estàndard de qualitat.

- Barreja de cultures, s'intenta que en una mateixa zona hi visquin gent de diferents orígens, pisos socials, per gent gran, malalts d'alzheimer...

- Estàndards de qualitat. Sempre van per davant del que fixa la llei, sent més estrictes en les seves edificacions.



- Espais naturals. La protecció del medi ambient és un element important en el seu desenvolupament urbanístic.
- Pàrquings dissuasoris

Aspectes clau del desenvolupament urbanístic

Objectiu principal: fins l'any 2030 reducció d'un 40% de les emissions de CO2 en relació a les emissions de l'any 1992.

Àmbits:

- Edificacions privades i públiques
- Normes edificacions
- Modernitzacions (rehabilitacions)
- Tràfic
- Informació i conscienciació

Eixos principals:

- Estalvi energia.
- Eficiència energètica
- Energies renovables.
- Mobilitat amb transport públic.
- Qualitat de vida.



Es tendeix cap a un model de ciutat amb recorreguts curts, que satisfaci la demanda dels serveis dins el mateix barri, quan es projecte un barri, el primer que es té en compte és el tramvia, i després la resta de serveis: col·legi, guarderia, supermercats, església...la idea és comprar tot el necessari pel dia a dia en el barri, i comprar en el centre de la ciutat productes de mitjana durada (roba, sabates...), és una ciutat de comerç tradicional, evitant d'aquesta manera els grans supermercats a les afores del municipi.

La normativa impedeix que s'estableixin grans superfícies a fora de la ciutat. Es potencien els mercats de barri amb productes locals.

Les normes de construcció obligatòries tenen en compte uns criteris que són més exigents que el que marca la llei alemanya. Les licitacions de projectes tenen en compte augmentar els estàndards de qualitat.



Es limita la construcció a 4 plantes. Es limiten barreres físiques i es tenen en compte zones naturals.

S'exigeix als promotors el finançament dels equipaments socials.

De tots els projectes, un 30% es destina a habitatges socials.

Es barregen diferents mides d'habitatges per aconseguir varietat de famílies, d'estatus i nacionalitats.

Els promotors estan obligats a assumir el 100% dels costos de planificació.

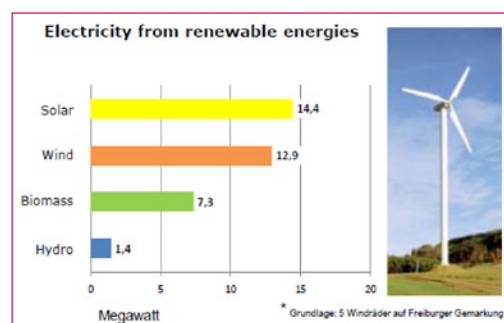
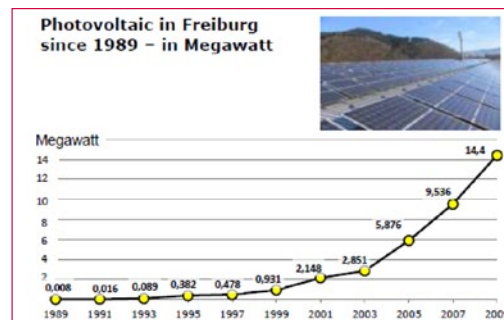
Tenen centrals elèctriques (cogeneració) i plantes de biomassa, que comporten l'aprofitament de fusta extreta dels boscos.

Estan adaptant enllumenat públic a la tecnologia LED'S.

Produeixen un 10% de l'electricitat i consumeixen més d'un 50% d'energies renovables. Per normativa l'energia eòlica té moltes restriccions per l'impacte ambiental.

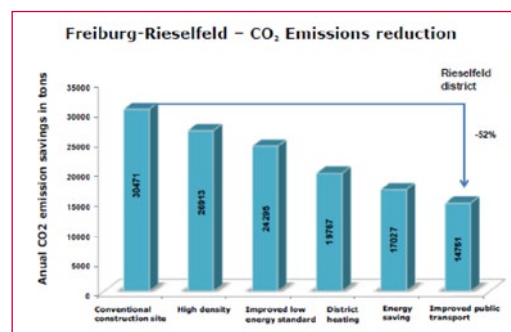
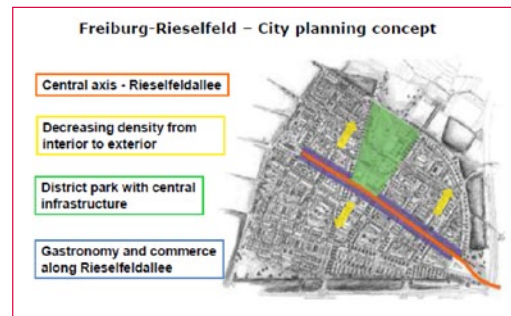


Totes aquestes característiques tenen el seu reflex en dos barris models: Vauban i Rieselfeld.



Barri de Rieselfeld

- Objectius: qualitat urbana, creació d'habitatge, planificació orientada al medi ambient i parcel·les petites de vivendes evitant grans edificis.
- Superfície: 320 hectàrees (70 ha són residencials i la resta són de protecció natural)
- Concepte de cases passives, estalvi energètic, eficiència energètica, energies renovables, orientació de les cases, aïllament, aprofitament dels recursos...
- Petites parcel·les d'alta densitat.
- L'aigua de pluja no pot anar a les depuradores, ha d'anar als aqüífers (protecció dels camins naturals de l'aigua)
- Edificis no molt alts.
- Mitjana densitat. 12.500 habitants en 87 hectàrees (aprox. 4.200 habitatges).
- 1.000 llocs de treball
- Església mixta (catòlica-protestant)
- Equipaments escolars (col·legi, institut i zones d'esport).
- Cases diverses.
- El centre del barri té tots els equipaments necessaris.
- El tramvia és el primer que va arribar al barri, abans de començar a habitar les cases. La línia de tramvia connecta amb el centre.
- La infraestructura del transport públic, com els altres equipaments, s'ha finançat amb la venda dels terrenys.
- Les energies renovables juguen un paper clau, tant en captació fotovoltaica com en solar tèrmica.

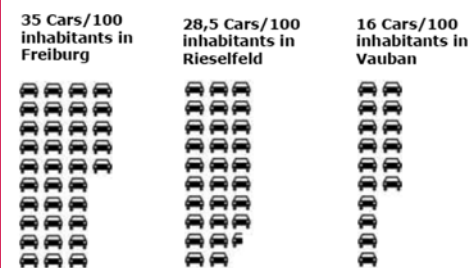


Barri de Vauban

- Aquesta zona havia estat una base militar francesa que es va reutilitzar com a barri residencial, ja que es troba prop del centre de Freiburg.
- L'objectiu va ser crear un nou barri d'usos mixtes: zones residencials + polígon per empreses + equipaments.
- Superfície: 38 hectàrees.
- 5.500 habitants i aprox. 2.000 habitatges.
- Cases sense aparcament que es limita a una dotació a l'entrada (pàrquing amb plaques solars). De mitjana, la gent té i usa menys el cotxe. Prioritat al cotxe col·lectiu del Car-Sharing. El 40% de famílies són clients del Car-Sharing.
- La línia de tramvia connecta amb el centre.
- Als carrers els cotxes només poden aparcar 20 min. Els carrers es dediquen a activitats relacionals, jugar, passejar, conversar, comprar....
- Calefacció central amb biomassa i suport de solar tèrmica.
- Energia fotovoltaica a les teulades.
- Gran varietat de vivendes i propietaris. Molts propietaris es van associar per planificar el seu habitatge: habitatges col·lectius
- També hi trobem un conjunt de cases solars que generen més energia de la que consumeixen.



Vauban - Density of private cars



Vauban - zones without parking space



Empreses

Durant els tres dies que varem estar a la ciutat de Freiburg i els seus voltants, vam poder visitar dos empreses de l'àmbit de la construcció, de les dos, el que més destaca és el seu caire comercial i demostratiu, donant molta importància a mostrar els avantatges dels productes, una de les empreses és d'aïllants, i en les seves instal·lacions vam poder veure i tocar la gran varietat d'aïllants a disposició dels clients. A l'altra empresa visitada, sto, empresa multinacional amb seu a la Selva Negra, ens van mostrar les últimes tendències i productes de l'empresa i també la seva gran varietat d'articles.



Empreses, centres de recerca i institucions participants



Instal·lacions elèctriques Xavi
Romà S.L.



Cambra de Comerç
de Lleida





REUNIONS DE LA COMISSIÓ DE PROMOCIÓ INDUSTRIAL DE LA CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ I INDÚSTRIA DE LLEIDA

Data: 7 de setembre de 2010

Hora: 12.30 h.

Lloc: Cambra de Comerç de Lleida

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior
2. Nomenament del vicepresident
3. Avantprojecte de pressupost comissió any 2011
4. Programa de formació segon semestre
5. Situació actual i proposta d'activitats LleidaBiotech 2010-2011
6. Informe del Servei de Creació d'Empreses
7. Altres assumptes arribats amb posterioritat

COMISSIÓ D'INDÚSTRIA I ENERGIA DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO.

La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i molt concretament el seu President, Sr. Joan Simó i Burgués, presideix en aquesta nova legislatura la *Comisión de Industria y Energía del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España*.

Les línies estratègiques de la Comissió per aquesta legislatura són les següents:

- Funció Consultiva del Consejo Superior de Cámaras en tots aquells aspectes relacionats amb els temes d'Indústria i Energia.
- Posicionament del Consejo respecte la Política Energètica necessària per al desenvolupament empresarial en aquest segle XXI.
- Funció informativa respecte a tots aquells aspectes que concerneixen a temes industrials i energètics.
- Funció divulgativa d'intercanvi d'experiències, transferència de tecnologia i Benchmarking entre empreses i Cambres.
- La promoció de la simplificació i desregulació administrativa de les empreses.



Les reunions mantingudes amb els seus respectius ordres del dia han estat les següents:

Data: 8 i 9 d'abril de 2010

Lloc: Cámara de Comercio de Santiago de Compostela

Orden del día de la reunión de la Comisión:

1. Bienvenida
2. Balance de la legislatura: repaso de temas tratados y actividades desarrolladas.
3. Observaciones y propuestas de las Cámaras al Anteproyecto de Ley de Economía Sostenible
4. Situación coyuntura económica y resultados Indicador de Confianza Empresarial
5. Estado de situación estudio de diversificación sectorial para la industria auxiliar de automoción y diagnóstico de situación.
6. Situación actual del sector nuclear en España y el nuevo Almacén Temporal Centralizado (ATC).
7. Ruegos y preguntas.

Programa

Día 8 de abril:

08.45 a 13.00 h: **Peregrinación** del grupo asistente desde el Monte do Gozo y asistencia a Misa del Peregrino (**opcional**). Recogida 8:45 en hotel Virxe da Cerca.

17.00 a 19.30 h: **Reunión de la Comisión de Industria y Energía** en la sede de la Cámara de Comercio de Santiago de Compostela (c/ San Pedro de Mezonzo 44 bajo).

21.00 a 23.00 h: **Cena ofrecida por la Cámara de Comercio de Santiago de Compostela** en zona monumental.

Día 9 de abril:

08.30 a 14.00 h: **Visitas a empresas: Uro y Televés.**

Uro: www.urovesa.es

Televes: www.televes.com



5.4. Comissió de Turisme

En el decurs de l'any 2010 s'ha col·laborat en els següents projectes:

5.4.1. Constitució de l'Agència Catalana de Turisme

La Comissió de Turisme de la Cambra de Lleida a través de la seva representació en la Comissió de Turisme del Consell General de Cambres ha posat tots els seus esforços per a què finalment es constituís L'Agència Catalana de Turisme (ACT), el nou organisme que substitueix l'actual consorci de Turisme de Catalunya i què entrà en funcionament l' 1 de gener de 2010. L'ACT neix amb els principis de codecisió i de cofinançament dels agents públics i privats. Durant el mes de gener tingué lloc la reunió constitutiva de l'Agència a través del seu màxim òrgan de govern, el Consell de Direcció.

La nova agència es crea amb l'objectiu de dotar el sector turístic d'un instrument de promoció més eficaç, que contribueixi a promocionar Catalunya com a destinació turística de referència internacional d'acord amb la seva diversitat, la seva qualitat i la seva rendibilitat social i econòmica.

L'ACT respon a dues necessitats, d'una banda, renovar la gestió de la promoció turística del país —passant del model tradicional, on el sector públic assumeix la major part del finançament i gestió de la promoció turística, a un nou model que fomenti una participació més gran del sector privat—. D'altra banda, vol donar resposta a la voluntat compartida amb el conjunt del sector de treballar més coordinadament amb la resta d'administracions públiques i en col·laboració amb els conjunt de les empreses privades.

El Consell de Direcció de l'Agència és el màxim òrgan col·legiat de l'organisme i està format pel sector públic, representat per la Generalitat de Catalunya i els organismes promocionals locals, i el sector privat, representat pel Consell General de Cambres.

La creació de l'Agència Catalana de Turisme va ser també una petició reclamada pel sector ja en el Segon Congrés de Turisme de l'any 2004. El Govern va aprovar, el 28 de novembre de 2007, la llei de creació de l'ACT, i ara amb l'aprovació dels Estatuts el nou organisme ja ha entrat en funcionament.



Funcions de l'agència

Per a la consecució dels seus objectius, l'Agència Catalana de Turisme pot exercir les funcions següents:

- Planificar, executar, coordinar i impulsar les accions de promoció de l'activitat turística de Catalunya.
- Fomentar les relacions entre les administracions que actuïn en matèria de promoció turística.
- Gestionar, directa o indirectament, establiments o altres recursos, productes i serveis turístics que li siguin encomanats o adscrits.
- Afavorir processos de comercialització de productes i serveis turístics que fomentin l'equilibri territorial, la diversificació de l'oferta, la desestacionalització de la demanda i la identitat cultural, en col·laboració amb el sector privat.
- Informar dels productes turístics de Catalunya i fer-ne difusió.

5.4.2. Viatge a les comarques de Matarraña, Maestrazgo, Gúdar Javalambre i Terol

la Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida, dins el seu pla d'actuacions pel segon semestre de l'any, organitzà el 20, 21 i 22 de setembre de 2010 una visita de treball a les comarques del Matarraña, el Maestrazgo i Terol. La Comissió ho va creure oportú després d'encarregar un estudi comparatiu sobre les inversions i el desenvolupament turístic d'Andorra, els Pirineus de Lleida, Girona i l'Aragó. Les conclusions de l'estudi indicaven unes xifres de creixement espectaculars en aquest darrer territori, en els darrers anys, i es per això que es cregué convenient visitar de la mà de les persones que ho havien fet possible i conèixer que havia produït aquest creixement exponencial a nivell turístic d'aquest territori tant proper al nostre.

Aquesta acció va estar coordinada amb la Cambra de Comerç de Terol així com amb els responsables de turisme de les comarques del Matarraña, Maestrazgo i Gúdar Javalambre. L'objectiu final del viatge, que resultà un èxit tant participatiu com d'aprofitament va ser conèixer i intercanviar impressions sobre temes tant interessants com l'organització de l'oferta i promoció turístiques de la zona, les relacions dels empresaris de turisme amb l'administració, el grau d'implicació dels mateixos, la inversió privada i pública o com han gestionat i gestionen aquesta inversió. Finalment s'elabora un informe de conclusions del viatge que es vol transformar en una eina per marcar futures actuacions.



*Visita de
"Secador de jamones Mata"*

5.4.3. Comissions de Turisme

Tal com hem comentat en l'apartat introductori d'aquesta memòria, d'assumpes de turisme, la coordinació i integració d'esforços ha de ser un element clau en qualsevol model de promoció. Per aquesta raó, la Cambra de Comerç de Lleida articula el seu sistema de treball mitjançant:

- La Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida, com a instrument que recull a representants empresarials lleidatans del sector, definint-se en aquesta Comissió les directrius en matèria turística que ha de seguir la Cambra de Comerç de Lleida.
- La Comissió de Turisme del Consell General de Cambres de Comerç de Catalunya, que com a organisme d'àmbit català analitza i estableix les actuacions a realitzar en la defensa i promoció dels interessos de les empreses catalanes vinculades amb el sector turístic.



5.5. Ordenació del Territori

La Comissió d'Ordenació del Territori té com a tasca prioritària actuar de “lobby” davant de les Administracions per tal de defensar les infraestructures existents a la nostra demarcació que poden ser prioritàries per l'interès econòmic i social de les nostres terres.

La Comissió ha de proposar la realització de noves infraestructures necessàries pel desenvolupament de les comarques lleidatanes.

La Comissió duu a terme:

- Gestions davant els organismes corresponents de la Generalitat i de l'Administració Central per la millora de les infraestructures de la nostra demarcació.
- Promou estudis, informes i peticions per la millora dels serveis públics i de qual-sevol infraestructura que representi una potenciació de l'activitat econòmica de les nostres terres.
- Participa en les reunions de la Comissió d'Infraestructures del Consell de Cambres de Catalunya i n'ostenta la Presidència de la Subcomissió d'Urbanisme i Construcció.

REUNIONS DE LA COMISSIÓ D'ORDENACIÓ DEL TERRITORI DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA

La Comissió d'Ordenació del Territori de la Cambra s'ha reunit les següents dates amb els ordres del dia següents:

Data: 10 de setembre de 2010

Hora: 12.30 h

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Avantprojecte de pressupost de la Comissió per l'any 2011.
3. Afectació de les retallades pressupostaries del Ministeri de Foment.
4. Manifest en defensa de l'Eix Cantàbric-Mediterrani a Tarragona.
5. Trobada de Cambres de Comerç en defensa de l'Eix Mediterrani a València.
6. Informe de les inversions previstes pel Ministeri de Foment en infraestructures viàries a la província de Lleida, a càrrec del Sr. Juan Antonio Romero Lacasa, Cap de



la Unitat de Carreteres de l'Estat.

7. Altres assumptes arribats amb posterioritat.

8. Torn obert de paraules.

REUNIONS DE LA COMISSIÓ D'ORDENACIÓ DEL TERRITORI DEL CONSELL DE CAMBRES DE CATALUNYA

La Cambra de Comerç de Lleida, ostenta des de la legislatura actual 2006-2010, la Presidència de la Subcomissió d'Urbanisme i Construcció dins la Comissió d'Ordenació del Territori del Consell General de Cambres.

Data: 9 d'abril de 2010 (divendres)

Hora: 10.30 h

Lloc: Cambra de Comerç de Girona
Gran Via Jaume I, 46
17001 Girona

Ordre del dia:

10.30 h Inici de la reunió.

11.00 h Reunions de les Subcomissions (temes tractats a la pàgina següent):

- Subcomissió d'Infraestructures
- Subcomissió de Transports
- Subcomissió d'Urbanisme

12.00 h Reunió conjunta de la Comissió d'Ordenació del Territori.

12.30 h Intervenció del Secretari per a la Mobilitat, Sr. Manel Nadal.
Col·loqui.

14.00 h Dinar.



TEMES TRACTATS PER LES SUBCOMISSIONS:

Subcomissió de Transports:

1. Informacions de Presidència
2. Seguiment dels acords de la reunió anterior
3. Grup de treball de peatges sobre l'Euro vinyeta
4. Resum de la Jornada La nova llei del contracte de transport terrestre de mercaderies: conseqüències pràctiques en l'àmbit empresarial, que va tenir lloc a la Casa Llotja de Març el 19 de març
5. Documento RESUMEN del Consejo Superior de Cámaras: "Diagnóstico y propuestas de actuación en materia de transporte terrestre de mercancías "
6. Documento de SINTESIS del Consejo Superior de Cámaras: "Diagnóstico, amenazas y oportunidades del sector de transporte de viajeros por carretera"

Subcomissió d'Infraestructures:

1. L'eix del Llobregat com a eix transeuropeu (E-09) (Informe de la visita a Toulouse per part de la Delegació del Berguedà de la Cambra de Barcelona el passat 23 de març).
2. Traspàs de les Rodalies de Barcelona a la Generalitat de Catalunya.

Subcomissió d'Urbanisme i Construcció:

1. Informe de les inversions públiques en infraestructures a Catalunya.
2. L'Energia Fotovoltaica en cobertes industrials.

*L'aeroport de Lleida-Alguaire
ha posat les terres de
Lleida en la xarxa europea
d'aeroports regionals*





5.6. Creació d'empreses

Una de les línies estratègiques de la nostra Institució sempre ha estat la promoció de noves activitats comercials, industrials i de serveis de la nostra demarcació.

És en aquest punt on trobem el Departament de Creació d'Empreses, que ofereix, el **Servei de Creació d'Empreses**, que té com a finalitat difondre la cultura d'empresa, promoure l'esperit emprenedor, fomentar la creació de l'activitat empresarial, donar suport a la consolidació de la microempresa, petita empresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores. Aquesta àrea, està formada per tècnics i administratius, que donen servei i assessorament als nous empresaris, ajudant-los a donar els primers passos per iniciar el seu projecte de negoci.

El Servei de Creació d'Empreses, forma part del projecte *"Inicia per la creació d'empreses"* de la Generalitat de Catalunya. "Inicia" és una xarxa d'assessorament empresarial de la qual formem part un gran nombre d'entitats. Aquest nou projecte, disposa d'una plataforma web, que ofereix nous recursos tant a tècnics com a emprenedors. Dins el portal Inicia podem trobar informació, experiències i exemples englobats en tres apartats: motivació, creació i consolidació.

El Servei de Creació d'Empreses consisteix en un seguit de visites de l'emprenedor, concertades prèviament amb un Tècnic de la Cambra, qui l'assessorarà en l'acompliment i elaboració del **Pla d'Empresa**, donant-li suport i responent tots els dubtes que es puguin originar. Una vegada analitzats tots els aspectes rellevants a l'hora d'endegar el projecte, el Tècnic, amb el suport de l'emprenedor, realitzarà el **Pla Econòmic i Financer** del nou negoci, i per últim, si s'escau, es facilitarà el Certificat de Viabilitat.

Així doncs, els tècnics ajudaran a l'emprenedor a:

- Dissenyar el Producte/Servei
- Elaborar l'estudi de mercat
- Definir els recursos necessaris per portar a terme el projecte
- Definir la forma jurídica
- Elaborar el Pla Econòmic-Financer
- Cercar i Informar de les línies d'ajut més adients
- Informar de la Normativa Tècnica de Fabricació

La Cambra facilita informació i assessorament de:

- Tràmits administratius per a crear una empresa
- Formes jurídiques existents



- Obligacions Fiscals
- Anàlisi de la viabilitat del negoci
- Ajuts i Subvencions
- Proveïdors i Potencials Clients
- Finançament

L'assessorament que s'ofereix no es limita a un nombre d'hores determinat, sinó que serà el temps que precisi l'emprenedor o emprenedora en l'estudi i anàlisi del seu projecte empresarial.

L'atenció a la persona emprenedora, en tots els casos serà individualitzada, donant-li la confiança necessària per a l'exposició del seu projecte i atenent-lo amb la deguda reserva i confidencialitat.

Un dels objectius del Servei de Creació d'Empreses és facilitar a les persones emprenedores, que hagin obtingut el **Certificat de Viabilitat**, unes condicions de finançament avantatjoses per dur a terme les seves iniciatives empresarials, a través de les següents modalitats:

- Conveni de la Cambra amb "la Caixa"
- Conveni Inicia
- L'Institut Català de Finances (ICF)
- L'Institut de Crèdit Oficial (ICO)
- Fons Capital Risc

Dins el Servei, es van realitzant **accions de millora** i de formació i reciclatge pel personal. En el darrer any, s'ha realitzat una revisió del pla d'empresa, adequant-lo a les necessitats reals dels nostres emprenedors, s'ha reorganitzat el diagrama de fluxos del servei per tal de millorar l'eficiència del mateix i s'ha millorat la qualitat de la informació lliurada als nous emprenedors, informació que actualitzem any rere any amb les novetats fiscals, tributàries i de tràmits que van originant-se.

PROJECTE INICIA

Dins el projecte **Inicia't amb la Cambra**, el Servei de Creació d'Empreses, continua amb els objectius planificats pel 2009 i 2010:

- Contribuir a la creació i consolidació de projectes empresarials viables per a les comarques de Lleida.
- Ajudar a incrementar el teixit empresarial de les Terres de Lleida





- Millorar la qualitat dels nous projectes empresarials del territori.
- Contribuir a la generació d'ocupació en l'àmbit d'influència de la Cambra.
- Potenciació de la formació empresarial dels nostres emprenedors.
- Foment de l'esperit emprenedor.
- Suport en la consolidació d'empreses que porten poc temps al mercat.

Els objectius i les accions dutes a terme, es resumeixen en les següents línies estratègiques:

1. Sensibilització i difusió de l'activitat emprenedora.
2. Assessorament i suport en el procés d'emprenedoria.
3. Seguiment de les empreses creades.
4. Formació dels emprenedors.
5. Suport a la consolidació de les empreses creades.

Amb aquestes noves línies d'actuació, el Servei de Creació d'Empreses, fa un pas endavant, i a part d'assessorar als emprenedors, realitzarà jornades, organitzarà xerrades d'experiències empresarials, farà un seguiment dels emprenedors que passin per la Cambra, per tal de conèixer la seva situació actual i necessitats, i realitzarà accions formatives i de benchmarking.

Pel que fa a la realització de jornades de foment de l'emprenedoria, cal destacar un taller organitzat per a estudiants universitaris, apropant d'aquesta manera la cultura empresarial als joves estudiants.

Pel que fa a les accions de sensibilització, s'ha participat en un programa d'una televisió local destinat a sensibilitzar els televidents en matèria d'emprenedoria, donant a conèixer les activitats que una entitat de suport als emprenedors de la xarxa INICIA ofereix, i l'experiència d'un emprenedor, que va realitzar el seu pla d'empresa amb la Cambra.

El programa va tenir un format de debat entre el presentador, la Cap de Creació d'empreses i Economia Cooperativa de la Delegació de Treball a Lleida, Maricel Piñol, i una tècnica de la Cambra de Comerç; es varen comentar els diferents serveis oferts per l'entitat assessora, les ajudes i finançament vigent, i les característiques dels emprenedors. En mig del debat, va aparèixer un vídeo, on s'entrevistava a dos emprenedors de la Cambra de Comerç, que varen explicar la seva experiència; aquests emprenedors es van escollir tenint en compte la seva capacitat comunicativa, les característiques de l'empresa creada, la innovació i el seu grau d'èxit.



PROJECTE CONSOLIDACIÓ

Aquest any 2010, hem endegat un nou Servei dirigit a emprenedors que hagin realitzat el seu pla d'empresa a la Cambra de Comerç de Lleida i que es trobin en fase de consolidació (menys de 3 anys d'antiguitat en el mercat):

Objectius:

- Identificar fortaleeses, punts febles i àrees de millora.
- Clarificar la visió i missió de l'empresari vers el seu negoci.
- Adoptar estratègies més eficaces.
- Millorar la qualitat de les relacions que es generen.
- Incrementar el rendiment.
- Gestionar el temps correctament.
- Aconseguir l'equilibri entre temps professional i temps real.
- Anàlisi de les habilitats directives dels empresaris.

L'objectiu és ajudar, als emprenedors escollits, a consolidar-se en el mercat, aportant-los eines de software de gestió, detectant punts forts i febles i guiant-los en un moment vital de la vida de l'empresa.

-Nombre d'empreses participants: 15 empreses principalment dels sectors comerç i serveis.

-Metodologia: Selecció de les empreses en funció del seu interès en participar, de l'impacte del seu projecte i del grau d'innovació, entre d'altres.

-Suport extern: contractació d'un consultor.

-Estructuració del servei: realització d'un qüestionari, 3 reunions i elaboració d'un informe.

Continguts del servei:

El projecte consta de dues fases:

• FASE I. Diagnòstic empresarial:

Procés del Servei:

- Prèviament autodiagnòstic (qüestionari per e-mail).
- Descripció de la situació desitjada pel negoci, orientació estratègica (sessió de síntesis)
- Es farà una petita visita a les instal·lacions del client.
- Mapa d'Objectius



- Informe amb proposta d'Iniciatives i Indicadors. Es realitza a la Cambra de Comerç amb material audiovisual i té com objectiu obtenir el consens amb el quadre de comandament proposat.
- Després de la reunió el client rebrà un document amb el llistat d'indicadors, responsables, iniciatives estratègiques, terminis, pressupostos, plans d'accions i seguiment.

Amb la informació rebuda, anàlisis:

- Punt forts i febles de l'empresa
- Clarificar la visió
- Mida
- Cobertura
- Prestigi
- Proposta de Valor a socis, clients, treballadors.
- Qualitat
- Tecnologia
- Competència, Benchmarking
- Alineació d'indicadors i iniciatives amb la missió
- Establiment d'indicadors
- Pressupost
- Quadre de Comandament econòmic financer

Amb les conclusions:

- Pla d'implantació

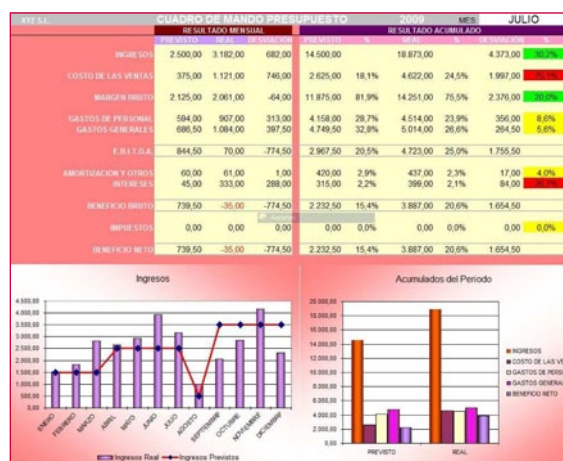


Projecte de consolidació

• FASE II. Seguiment:

Es realitza a la Cambra amb material audiovisual i té com a objectiu controlar el grau d'implantació de l'estratègia.

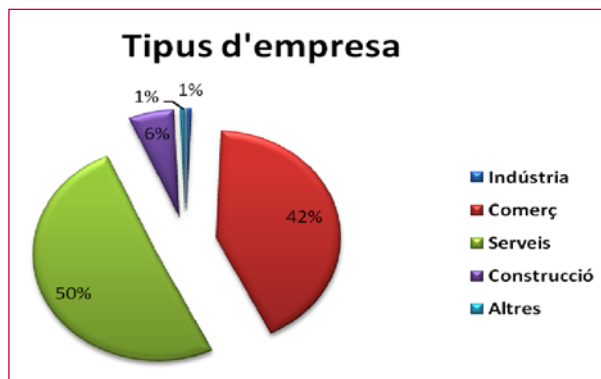
Model de quadre de comandament integral:



RESUM CONSULTES AUTOEMPRESA 2010

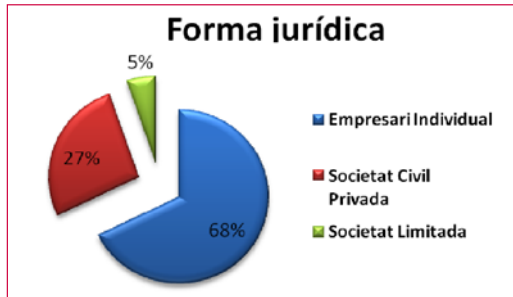
- Assessoraments **191**
- Plans d'empresa finalitzats **152**

- Indústria
- Comerç
- Serveis
 - Serveis personals
 - Serveis a empreses
 - Altres serveis
- Construcció
- Agricultura



L'any 2010 ha sigut un any força productiu pel que fa a la realització de plans d'empresa i d'assessoraments, ja que s'han dirigit a les instal·lacions de la Cambra 191 persones interessades en el Servei de Creació d'Empreses, i d'aquestes, 152 han realitzat tot el pla d'empresa i s'han beneficiat de la totalitat del Servei ofert, un nombre d'emprenedors molt superior a l'any anterior.

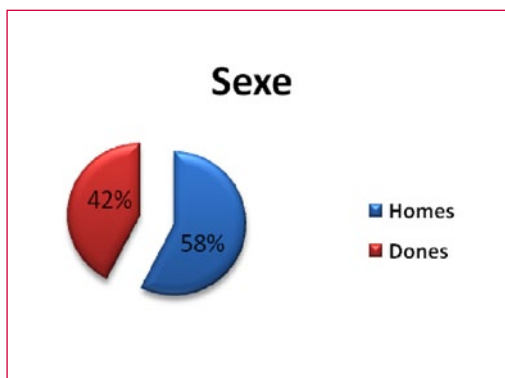
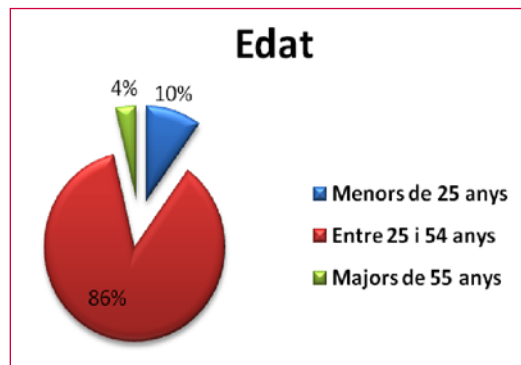
Pel que fa als sectors d'activitat de les noves empreses, la major part les podem classificar en els sectors de comerç i serveis, sent aquest segon el més important.



La forma jurídica més utilitzada pels emprenedors que realitzen el pla d'empresa amb nosaltres, és la d'empresari individual, no obstant, en cas de ser més d'un promotor, la forma jurídica escollida de manera majoritària és la de Societat Civil Privada (SCP).

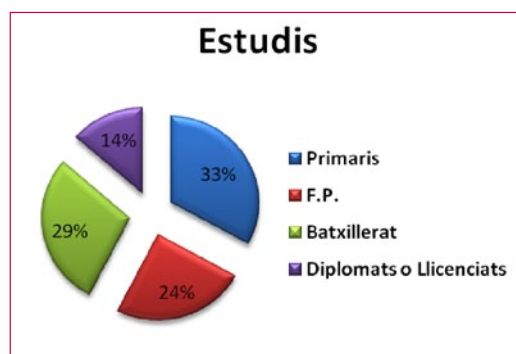
Si analitzem el perfil de l'emprenedor, la gran majoria tenen més de 25 anys, sent la franja d'edat dels 25 als 54 la més nombrosa.

L'emprenedor que es dirigeix a la Cambra es tracta d'una persona jove, que en molts casos supera de poc els 30 anys, encara que l'edat mitjà s'ha incrementat darrerament.



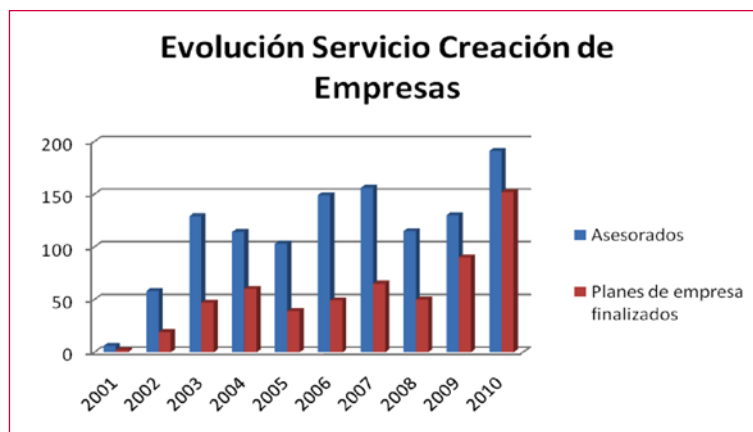
Pel que fa al sexe dels emprenedors, aquest any hem trobat un canvi de tendència, ja que, tot i que fins ara el nombre de dones i homes que es dirigien a la Cambra per realitzar el seu pla d'empresa era similar, el nombre de dones sempre era una mica superior; no obstant aquest any el nombre d'homes ha estat superior i també la diferència entre ambdós col·lectius.

En el següent gràfic podem analitzar el perfil de les persones assessorades tenint en compte el seu grau de formació. El percentatge més nombrós d'emprenedors ha realitzat estudis primaris bàsics, sent els universitaris el col·lectiu que menys s'acull el servei d'assessorament de la Cambra.



EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS

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



Cal clarificar la diferència existent entre els assessorats i els plans d'empresa finalitzats; considerem un assessorat, una persona que ha concertat cita amb els tècnics del Servei de Creació d'Empreses per una consulta puntual, i que no ha realitzat el pla d'empresa; d'altra banda, amb els plans d'empresa finalitzats, tal i com indica el nom, estem parlant d'emprenedors que han rebut l'assessorament íntegre en l'acompliment del seu pla d'empresa i per tant l'han acabat.

Des del 2001, el 2010, ha sigut l'any on hem realitzat més plans d'empresa, fruit de la conjuntura econòmica actual i dels incentius a l'autoocupació. També podem observar, que ha sigut l'any on el percentatge d'assessorats que han finalitzat el seu pla d'empresa ha estat més alt, fet que demostra una major implicació dels emprenedors. La tendència del Servei continua sent creixent, i destaca, tal com es mostra en el gràfic, el nombre de plans d'empresa finalitzats, que ha crescut molt els darrers dos anys.

PUNT PAIT

El departament de Creació d'Empreses, com a punt PAIT, punt d'atenció i inici de tramitació, ofereix als seus emprenedors la possibilitat de constituir la seva forma societària telemàticament. Des del 2003 la única forma jurídica que es podia tramitar via Internet era la Societat Limitada Nova Empresa (SLNE), això va canviar l'any 2009, i a partir de llavors a part de la SLNE, també podem tramitar les Societats Limitades (SL), aquest servei suposa un benefici econòmic, de temps i de tramitació per l'emprenedor, ja que els tràmits autonòmics i estatals es realitzen



des de la Cambra, llavors, l'emprenedor únicament cal que es desplaci al notari, i a l'ajuntament, en cas de ser pertinents tràmits municipals.

Els punts PAIT utilitzen el sistema de tramitació telemàtica (STT) del Centre d'Informació i Xarxa de Creació d'Empreses (Circe), que és un sistema de tramitació d'expedients electrònics que, a través del Document Únic Electrònic (DUE), durà a terme l'intercanvi de la documentació necessària per la creació de l'empresa.

Aquest servei depèn de la Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa, del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç.



5.7. Departament de Legislació

El Departament d'Assessorament Jurídic té dos objectius principals:

- Un d'assessorar a l'electorat i l'altre, d'assessorament intern als altres departaments de la Cambra, així com també a Presidència i Secretaria.

5.7.1. Serveis

A. Assessorament Jurídic extern.

- Arrendaments urbans
- Contractes en general
- Legislació vigent (autonòmica i nacional)
- Qüestions jurídiques generals
- Temes fiscals

B. Assessorament Jurídic intern.

- Assessorament jurídic Presidència i Secretaria
- Estudi avantprojectes i projectes de Llei
- Assessorament jurídic als tècnics
- Estudi i propostes de resolució dels recursos i reclamacions que s'han presentat en relació a les quotes de la Cambra.
- Recull mensual de les disposicions legals que es refereixen al comerç i la indústria, que també se'n fa tramesa a les Delegacions de la Cambra.

5.7.2. Consultes

Majoritàriament es refereixen a temes d'arrendaments de locals de negoci, qüestions fiscals, constitució de societats, entre d'altres.

5.7.3. Activitats

5.7.3.1. Formació

Continuant la línia de l'any anterior i donades les importants modificacions legislatives en matèria tributària, tant en el sector del comerç com en el de la indústria, hem continuat organitzant el cicle de Conferències-Col·loqui i seminaris amb una gran participació dels sectors afectats.

Voldríem destacar que aquestes conferències-col·loqui han estat impartides per destacades personalitats vinculades a l'Administració Autonòmica així com de l'Administració Tributària, i també per professionals de gran prestigi dins del món jurídic.

5.8. Delegacions

La Cambra en el seu afany de proximitat al territori, disposa de delegacions per totes les comarques lleidatanes donant servei als comerciants i empresaris, disposa d'onze Delegacions a les següents localitats:

- BALAGUER (La Noguera)
- CERVERA (La Segarra)
- LA POBLA DE SEGUR (El Pallars Jussà)
- LA SEU D'URGELL (L'Alt Urgell)
- LES BORGES BLANQUES (Les Garrigues)
- MOLLERUSSA (El Pla d'Urgell)
- EL PONT DE SUERT (L'Alta Ribagorça)
- SOLSONA (El Solsonès)
- TREMP (El Pallars Jussà)
- VIELHA (La Vall d'Aran)
- SORT (El Pallars Sobirà)



Els Delegats de la Cambra són empresaris que coneixen el territori i els possibles problemes de les seves comarques i que estan al servei de les institucions comarcals i locals per col·laborar en organitzacions de fires, conferències o cursos.

El servei tècnic de la Cambra, realitza durant l'any una sèrie de visites a diverses Delegacions per tal d'organitzar i participar en les activitats convenients a les diferents demarcacions.

La finalitat i la raó de ser del servei de Delegacions, és la de coordinar les activitats que es duen a terme en les Delegacions esmentades, així com fer d'enllaç entre les Delegacions i la Cambra de Comerç.

5.9. Informe: Ritme Econòmic

Donada la falta d'informació econòmica existent a les terres de Lleida, l'any 2007 es va creure oportú endegar una iniciativa conjunta entre l'Institut d'Estadística de Catalunya i les Cambres de Comerç de Lleida i Tàrrrega, amb la col·laboració de l'Observatori Econòmic de Ponent, que té com a objectiu analitzar la conjuntura econòmica de Lleida, mitjançant una publicació semestral: el **Ritme Econòmic**.

Així doncs, el Ritme Econòmic neix per aportar a tota la societat lleidatana, especialment als empresaris i agents econòmics, un major coneixement del marc econòmic actual i permetrà tanmateix, exemplar a exemplar, observar l'evolució de les variables, i per tant, el seguiment dels diferents paràmetres.

En el document Ritme Econòmic es pot trobar la tendència seguida per les empreses en el semestre estudiat, així com les expectatives previstes pel següent semestre per part dels agents econòmics enquestats. D'altra banda, en cada publicació s'inclouran aspectes d'actualitat per l'economia lleidatana.

L'informe s'ha estructurat de manera clara i entenedora, estructura que es seguirà cada semestre per tal d'ajudar al lector en la seva comprensió. Dividirem la informació en cinc grans blocs:

- Valoració del semestre estudiat.
- Expectatives immediates.
- Ús de la capacitat productiva industrial.
- Previsions de facturació.
- Preguntes d'actualitat.



Dins aquests blocs trobem les explicacions referents als mateixos, complementades amb gràfics i taules, intentant aconseguir d'aquesta manera una lectura àgil i entenedora. Altrament també es destaca el més interessant mitjançant titulars explicatius.

L'enquesta valora l'economia analitzant-la per sectors: indústria, construcció, comerç a l'engròs i al detall, i resta de serveis. Els temes industrials, per aconseguir una informació més acurada, també es presenten dividint la informació per subsectors, en aquest apartat trobem: indústria alimentària, indústria tèxtil, indústria del metall, extractives i transport, i indústria de la fusta, paper i altres.



El Ritme Econòmic, en definitiva, vol ésser una eina útil, que de manera gràfica i textual, reculli els fets i esdeveniments més importants del nostre entorn econòmic.

RESUM DE LES DADES MÉS IMPORTANTS DE 2010

En l'anàlisi de les dades, dividim l'any en dos parts, de gener a juny, i de juliol a desembre, d'aquesta manera i després d'haver-se realitzat les trucades pertinents, obtenim les dades a l'agost i al febrer, és per aquest motiu que analitzarem les dades de manera separada:

Valoració del primer semestre de 2010

Es pot afirmar que va continuar la tendència iniciada al semestre anterior de manteniment o fins i tot, d'augment del percentatge d'empreses que opina que la seva situació ha millorat respecte el semestre anterior.

Tot i que un gran percentatge de les empreses dels diferents sectors econòmics manifestaven una disminució de l'activitat econòmica, aquesta és menys negativa que la del segon semestre de 2009. Es pot afirmar que la situació era d'estabilitat i entre les respostes es podien apreciar petits signes d'augment de l'activitat.

Els resultats sobre la pregunta de la marxa del negoci segons la divisió en quatre grans sectors econòmics es mostren en la següent taula.

Marxa del negoci	Augmenta	Es manté	Disminueix
Indústria	19,6	39,7	40,7
Construcció	9,3	46,5	44,2
Comerç a l'engròs i al detall	6,8	45,9	47,3
Resta serveis	12,9	46,2	40,9

Gairebé el 20% de les empreses enquestades del sector industrial consideraven que la seva activitat havia augmentat, dada que es duplicava respecte el semestre anterior (7,0%).

Per sectors, el més castigat continuava essent el de la construcció, encara que amb dades més positives d'estabilitat. Les empreses del sector industrial, per una banda, indicaven que havien mantingut el nombre de persones ocupades i l'estoc de productes acabats en un 72,7% i 82,8% dels casos respectivament. Així mateix, continuava essent la demanda exterior la que ajudava a mantenir les vendes.



En quant a les **expectatives immediates**, la meitat dels enquestats considerava que la marxa del negoci es mantindria en els mateixos nivells que el semestre precedent, enfront un 35,6% que creia que disminuiria i el 14,3% restant que preveia un augment de la seva activitat. L'expectativa més favorable es dona en sectors com l'agroalimentari i el químic.

Les preguntes variables del semestre tenen a veure amb les tecnologies de la informació i la comunicació. Més concretament, es demanava als enquestats sobre la seva presència a internet. El 71,5% dels enquestats van respondre afirmativament a aquesta pregunta. Per sectors d'activitat, el de la construcció és el que menor presència mostra a internet. Tot i això, en té un 58,1%. Baixant a nivells de subsectors industrials, el químic és el que té major presència a internet. Per contra, el de la fusta, paper i altres és el que menor presència mostra. Gairebé la totalitat de les empreses enquestades tenen pàgina web corporativa, però no està consolidada la seva presència a les xarxes socials. Per sectors, el de serveis, sense tenir en compte el comerç, és el que mostra un percentatge major de serveis de venda telemàtica de producte o serveis. Per contra, el que menys ofereix aquesta possibilitat als seus clients és el sector industrial.

Resultats segon semestre de 2010

Els resultats sobre la pregunta a les expectatives per al primer semestre de 2011 de la marxa del negoci segons la divisió en quatre grans sectors econòmics es mostren en la següent taula.

Marxa del negoci	Augmenta	Es manté	Disminueix
Indústria	22,5	51,3	26,2
Construcció	14,0	41,9	44,2
Comerç a l'engròs i al detall	12,0	46,7	41,3
Resta serveis	13,5	47,7	38,0

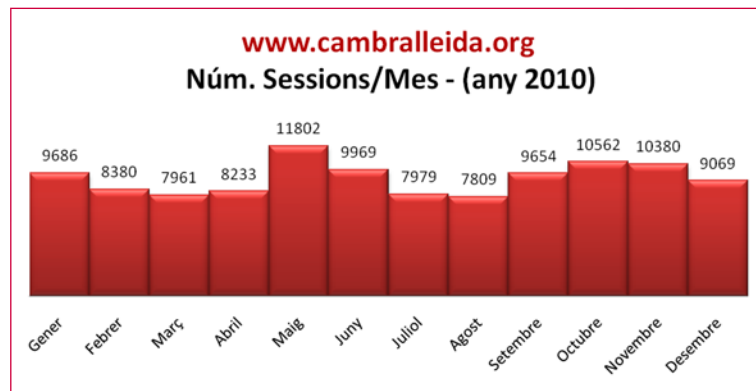
Així doncs, tot i que les dades relatives al darrer semestre de 2010 són lleugerament més negatives que les del primer semestre, les expectatives pels sis primers mesos de l'any 2011 són lleugerament més positives en els 4 sectors, tot i que la tònica predominant continua essent la del manteniment en la marxa del negoci en quasi la meitat de les empreses enquestades.



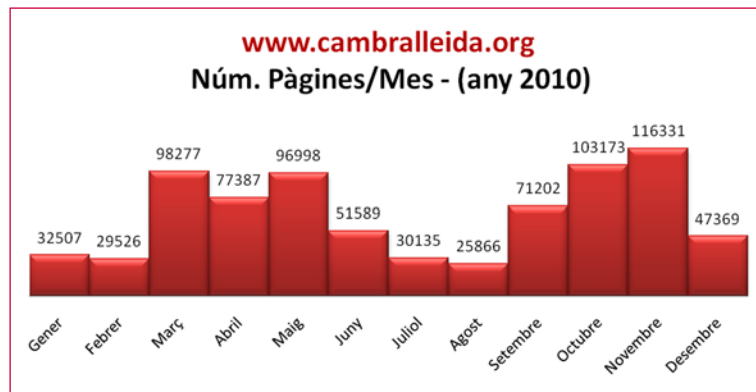
5.10. Tecnologies de la informació i de la Comunicació

5.10.1. Registre de visites a les nostres pàgines web

www.cambralleida.org (el portal d'entrada a la Cambra a través d'Internet)



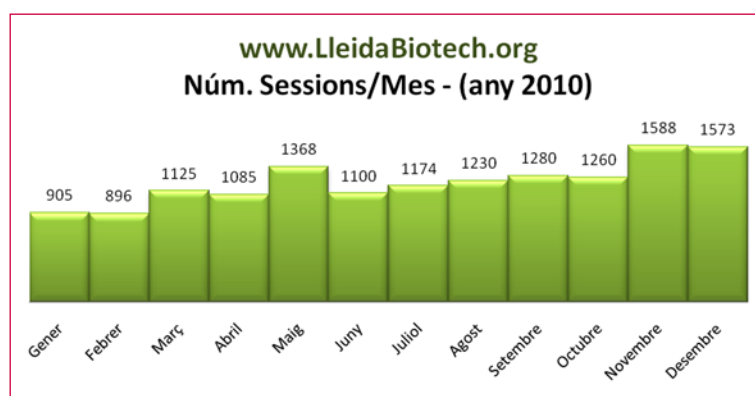
A l'any 2010 hi va haver un promig de **305 entrades al dia**, 51 més que a l'any 2009.



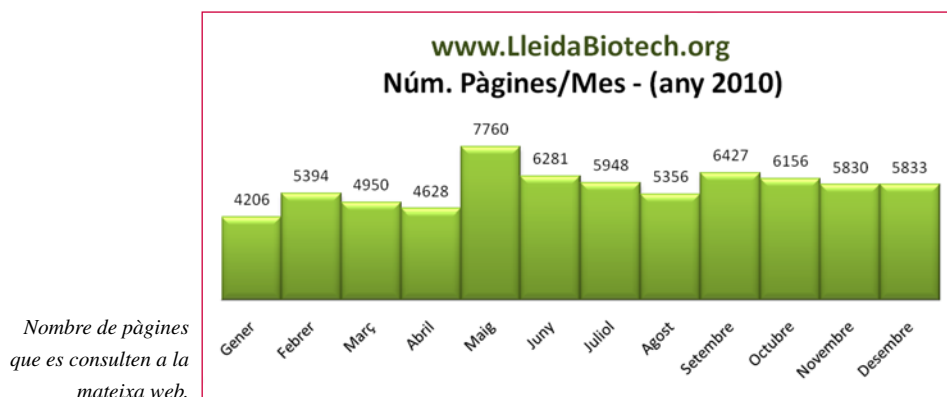
Es consulten una mitjana de **7 pàgines per sessió** en aquesta web.



www.lleidabiotech.com (La web del “Clúster d’Empreses de Bioproductes” desenvolupat per la Cambra de Comerç de Lleida)



A l'any 2010 hi va haver un promig de **39 entrades al dia**, 5 més que a l'any 2009.



Es consulten una mitjana de **4 pàgines per sessió** en aquesta web.



5.10.2. Certificació Digital Empresarial “Camerfirma”

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

Certificats Digitals Generats l'any 2010

Tipologia de Certificat	Format del Certificat		
	Software	Hardware	TOTAL
Persona Física o de Vinculació amb Empresa	83	17	100
Persona Jurídica	297	25	322
Representant d'Empresa	4	36	40
Facturació Electrònica	1	0	1
TOTAL	385	78	463

A l'any 2010 es varen crear **463 certificats digitals**, 286 més que a l'any anterior.

En total ja són 1920 certificats digitals que ha emès la Cambra de Comerç de Lleida.

I són més de 60.000 empreses espanyoles que ja disposen del certificat digital Camerfirma.



5.11. Relació de sales cedides durant el 2010

GENER

DIA

- 18 - PRESENTACIÓ CANDIDATURA SANDRO ROSELL AL FUTBOL CLUB BARCELONA
- 22 - ALCOFRUSE
- 25 - TOAR
- 28 - DANONE

FEBRER

- 11 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 16 - ADIF
 - ARTEC
- 19 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 22 - AGRISEC
 - CIM LLEIDA

MARÇ

- 04 - BON PREU
- 10 - PRODECA
- 16 - FEDERACIÓ D'HOSTALERIA
 - MULTICAJA
- 18 - BON PREU
- 19 - BON PREU
- 22 - COL·LEGI D'APIS
- 23 - BON PREU
 - PATRONAT DE TURISME
- 25 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - APCE
- 30 - PATRONAT DE TURISME

ABRIL

- 15 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 19 - QUALUM
 - AGROSEGURO
- 22 - ACSA
- 23 - QUALUM
- 26 - QUALUM
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - ADIF
- 28 - ADIF
 - QUALUM
- 29 - GRUPO CASTILLA
 - FRILESA
- 30 - QUALUM

MAIG

- 03 - QUALUM
- 04 - CLINICA ALIANÇA
- 05 - QUALUM
- 07 - QUALUM
- 12 - PATRONAT DE TURISME
- 13 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 20 - FECOM
- 27 - LA GREMIAL
- 28 - COELL
- 31 - MULTICAJA

JUNY

- 08 - UNILCO
- 17 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - OAGRTL
- 23 - EDULLESA
- 28 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 30 - COBRA

JULIOL

- 01 - CATALONIA QUALITAT
- 08 - AGRUCAES
 - PATRONAT DE TURISME
 - REHABITEC
- 09 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 14 - PRODECA

SETEMBRE

- 08 - SADA
- 21 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 24 - MAGNA FORMARES S.L.

OCTUBRE

- 05 - GAS NATURAL
- 06 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
 - PATRONAT CATALUNYA MON
- 14 - CAPRABO
- 27 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES



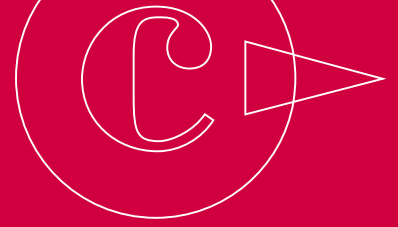
NOVEMBRE

- 03 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 10 - PATRONAT DE TURISME
- 19 - MAGNA FORMARES S.L.
- 26 - CONSORCI DE NORMALITZACIÓ LINGÜÍSTICA
- 29 - FRILESA

DESEMBRE

- 01 - ADIF
- 02 - ADIF
- 13 - COL·LEGI DE CENSORS JURATS
- 15 - COBRA
- 16 - COBRA





Serveis d'Informació Comercial

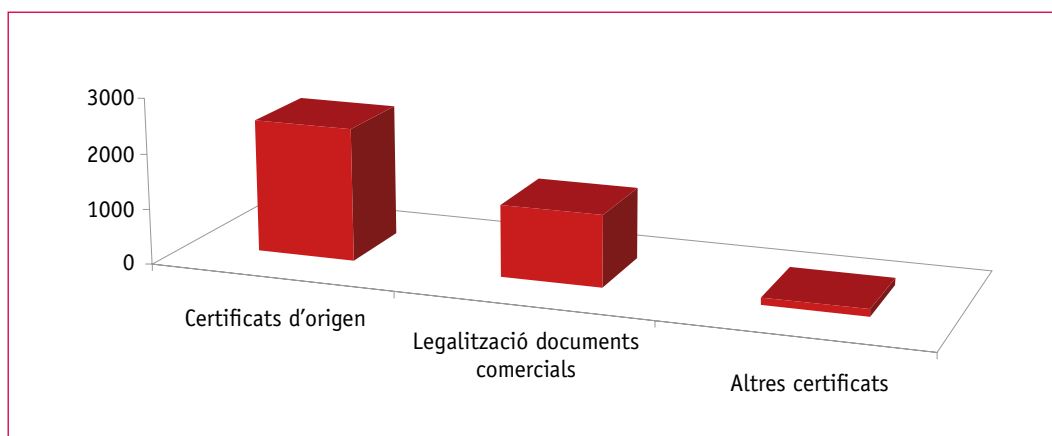
6



6.1. Certificats d'origen i altres documents de comerç exterior

CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS DE DOCUMENTS 2010

Certificats d'origen	2399
Legalització documents comercials	1291
Altres certificats	132

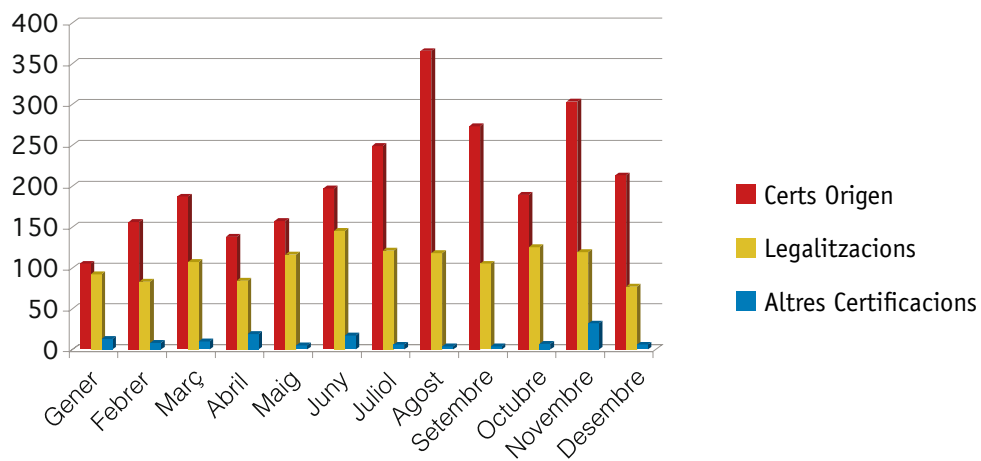




RESUM CERTIFICATS D'ORIGEN I LEGALITZACIONS ANY 2010

MESOS	Certificats d'origen Número	Legalització de factures Número	Altres certificacions Número
Gener	105	92	13
Febrer	156	83	8
Març	187	107	10
Abril	138	84	19
Maig	157	116	5
Juny	197	145	17
Juliol	249	121	6
Agost	265	118	4
Setembre	273	105	4
Octubre	189	125	7
Novembre	303	119	32
Desembre	213	77	6
TOTAL	2432	1292	131

CERTIFICATS D'ORÍGEN ANY 2010

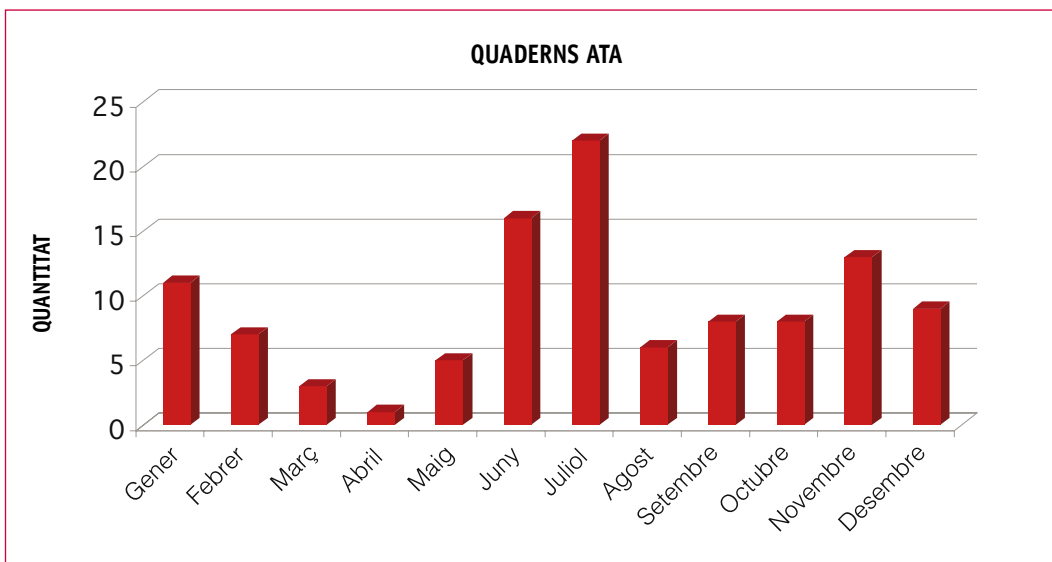




6.2. Quaderns ATA

RESUM QUADERNS ATA ANY 2010

MESOS	TOTAL
Gener	11
Febrer	7
Març	3
Abril	1
Maig	5
Juny	16
Juliol	22
Agost	6
Setembre	8
Octubre	8
Novembre	13
Desembre	9
TOTAL	109



m e m ò r i a 2 0 1 0



Cambra de Comerç
de Lleida

Anselm Clavé, 2
25007 Lleida
Tel. 973 23 61 61
Fax 973 24 74 67
lleida@cambralleida.org
www.cambralleida.org