

m e m ò r i a 2 0 0 7



Cambra de Comerç de Lleida

20, m

memòria d'activitats
2 0 0 7



Índex

<u>1.</u> PRESENTACIÓ	5
<u>2.</u> COMPOSICIÓ DE LA CAMBRA	9
2.1. Comitè Executiu	
2.2. Composició del Ple	
2.3. Delegacions	
2.4. Vocals Consultors	
<u>3.</u> VIDA CORPORATIVA	17
3.1. Relació amb altres institucions	
3.2. Entrades de correspondència de més interès	
3.3. Sortides de correspondència de més interès	
3.4. Premis Cambra 2007	
<u>4.</u> ACTIVITATS FORMATIVES DELS DEPARTAMENTS	45
– Cursos	
– Seminaris	
– Sessions Informatives	
– Conferències	
<u>5.</u> ACTIVITATS PER DEPARTAMENTS	65
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. Comissió empresa familiar	
5.8. Departament de Legislació	
5.9. Delegacions	
5.10. Departament d'Informàtica	
5.11. Relació de Sales cedides durant el 2007	
5.12. Centre de documentació	
<u>6.</u> SERVEIS D'INFORMACIÓ COMERCIAL	137



Presentació

L'any 2007 s'ha caracteritzat en termes de conjuntura econòmica com l'any on s'ha posat de manifest, especialment en els darrers trimestres de l'any, la finalització del cicle d'expansió econòmica que hem pogut gaudir en aquests darrers anys.

Però si que cal destacar que la nostra economia ha continuat creixent a ritmes superiors als de la zona euro. La moderació d'aquest creixement econòmic ha estat degut a la majoria dels components de la demanda, concretament, al consum de les famílies i per suposat, a la inversió en construcció. D'altra banda, és ben cert que aquest afebliment s'ha vist compensat pel creixement del sector exterior.

La balança comercial lleidatana ha continuat el seu cicle expansiu amb un increment de les exportacions durant el primer semestre de l'any del 8,85% respecte l'any 2006 arribant als 520 milions d'euros. Les importacions han arribat als 408 milions i per tant, la balança comercial presenta un superàvit de 111,88 milions d'euros. L'oli d'oliva i la fruita encapçalen el ranking de productes exportats. El 74,02% de les nostres exportacions i el 80,99% de les importacions s'han fet en la zona euro.

Si fem un anàlisi dels principals sectors d'activitat econòmica el subsector fruiter ha tancat una bona campanya en termes generals, gràcies a la baixa producció en la resta de països competidors que ha produït un increment de preus interessants en benefici del sector productor.

El subsector porcí ha sofert les conseqüències de l'increment dels cereals i durant una bona part de l'any els costos de producció han superat els preus de venda amb els conseqüents efectes negatius sobre els ramaders.

El sector dels cereals ha tancat un bon any malgrat la sequera produïda, gràcies a les males campanyes dels grans països productors com EEUU i Austràlia, i a l'increment del consum dels grans mercats com la Xina i la Índia provocant un increment de preus important que ha beneficiat els nostres pagesos.



Pel que fa referència la nostra Institució durant l'any 2007 hem continuat treballant en la defensa dels interessos del Comerç, la Indústria i els Serveis de la nostra demarcació.

Hem centrat una bona part de la nostra tasca Institucional en la defensa de les infraestructures de futur per Lleida, com l'aeroport de Lleida- Alguaire, en la definició del futur Pla Territorial Parcial de les Terres de Lleida, clau pel futur de Lleida entre altres infraestructures.

En l'apartat internacional hem de destacar a banda de l'organització de 6 missions comercials, la promoció de productes agroalimentaris, turístics i gastronòmics lleidatans a mercats desenvolupats com els dels països escandinaus.

En l'apartat de Comerç hem continuat recolzant al petit comerç amb la realització de diagnòsics comercials a comerços de les nostres comarques amb l'objectiu de millorar la seva competitivitat i preservar la seva supervivència.

En l'àrea de Promoció Industrial hem continuat esmerçant esforços en la promoció d'un nou sector industrial estratègic per Lleida com el de la Biotecnologia Blanca definint el clúster d'indústries i coneixement existent a les comarques de Lleida.

En l'àrea de formació des de la Cambra s'han organitzat 63 accions formatives, amb la participació de 847 alumnes.

No voldria deixar d'esmentar la tasca del dia a dia que l'equip de la Cambra ha dut a terme amb l'esforç i amb l'entusiasme i entrega que caracteritza a la nostra gent: des de tots els membres del Comitè Executiu, els membres del Ple, els Vocals Cooperadors, Delegats, i per suposat, els treballadors de la Cambra que sense el seu esforç i dedicació tota aquesta feina feta no hagués estat possible.

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

Línies estratègiques de la Cambra de Comerç Legislatura 2006-2010

Les línies estratègiques que emmarcaran aquesta legislatura 2006-2010 són les següents:

LÍNIA ESTRATÈGICA 1: "Potenciació de la Formació empresarial no reglada a la demarcació de la Cambra".

LÍNIA ESTRATÈGICA 2: "Potenciar la internacionalització de les empreses de la nostra demarcació".

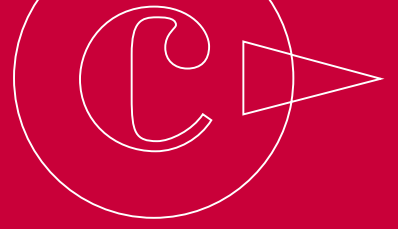
LÍNIA ESTRATÈGICA 3: "Potenciar la Recerca, el Desenvolupament i la Innovació de les empreses lleidatanes com a elements diferenciadors i factors claus d'èxits a nivell empresarial".

LÍNIA ESTRATÈGICA 4: "La Cambra ha d'ésser el lobby empresarial més important de les Terres de Lleida i el Centre d'acollida dels empresaris de la demarcació".

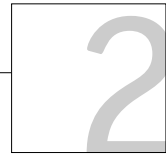
LÍNIA ESTRATÈGICA 5: "Exercir el paper de motor i dinamitzador de projectes que ajudin a desenvolupar econòmicament les nostres comarques".

LÍNIA ESTRATÈGICA 6: "Esdevenir un potent instrument en la Promoció Industrial, en la Promoció del Comerç, dels Serveis i del Turisme de la demarcació de la Cambra".

Aquestes doncs, són les línies estratègiques de la nostra Institució i sobre les que pivotaran totes les actuacions que es desenvoluparan al llarg d'aquesta nova legislatura.



Composició de la Cambra





2.1. Comitè Executiu

– President

Sr. Joan Horaci Simó i Burgués

– Vicepresident 1r

Sr. Josep Ma Rusiñol i Ribes

– Vicepresident 2n

Sr. Josep M. Montañola i Vidal

– Vicepresident 3r

Sr. Jaume Escart i Bernadó

– Tresorer

Sr. Josep M. Mora i Mascaró

– Vocals

Sr. Antoni Badia i Cernet

Sra. Ma. Dolors Farreres i Arroyo

Sr. Joan Ramon Fuertes i Blasco

Sr. Josep M. Gardeñes i Solans

Sr. Josep M. Pelegri i Chavarria

Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias

Sr. Josep Tarragona i Masana



2.2. Composició del Ple

REPRESENTANT

Sra. Aurora Arnó i Santallusia
Sr. Antoni Badia i Bernet
Sr. Alejandro Bergada i Pallise
Sra. Angela Brun i Plana
Sr. Martin Gonzalo Cano i Cembrano
Sr. José Javier Cuellar i Dolset
Sra. M. Rosa Eritja i Casadella
Sr. Jaume Escart i Bernado
Sra. Carme Escart i Boldú
Sr. Sebastià Espinet i Fernández
Sr. M. Dolors Farreres i Arroyo
Sr. Manuel Fernández i Vila
Sr. Joan Ramon Fuertes i Blasco
Sr. Josep M. Gardeñes i Solans
Sr. Jeronimo Godoy i Navarro
Sr. Pere Miquel Guiu i Vidal
Sr. Buenaventura Ibars i Marsal
Sr. Arcadi Jover i Clarió
Sr. Josep Lamolla i Franco
Sr. Jordi Joan Marimon i Sarra
Sr. Josep M. Montañola i Vidal
Sr. Josep M. Mora i Mascaró
Sra. Ma. Eugenia Niubó i Aragués
Sr. Jaume Obiols i Bonet
Sr. Jordi Pagés i Campillo
Sr. Josep M. Pelegrí i Chavarria
Sr. Josep M. Pena i Casanovas

EMPRESA

Benito Arnó e Hijos SA
Catalonia Qualitat
Construccions Bergada SA
Grup Nastasi SL
Moda Intima Vania SA
Tube Restaurant Coffee
Gesa
Jaume Escart Bernado
Assoc. Emprenedores i Empresaries
Sorigué SA
Nekane SA
Manuel Fernández i Vila
Caixa d'Estalvis i Pensions de Barcelona
Construccions Gardeñes SL
Cemesa
Instal·lacions i Manteniments Guiu SL
Fruits Secs Puigdemolivol SA
Arilfrut SA
Lamolla SA
Dilagro SA
Josep M. Montañola Vidal
Construcciones Llaud SA
Ma Eugenia Niubo Aragués
Maderas Llop Obiols SA
Cons. Prom. Ponent Segle XXI
Electricitat Ind. Pelegri SL
Comer. Terrest. Maritima de Lleida



Sr. Antoni Postius i Robert	Iltusa (Optimercado)
Sr. Antoni Prim i Ortis	Toni Prim - Fotografia
Sr. Miquel Queral i Alvillo	Miquel Queral Alvillo
Sr. Macià Josep Querol i Viñes	Esports Segre SL
Sr. Miquel Roma i Piro	Arids Roma SA, Unipersonal
Sr. Ramon Ros i Canosa	Ros 1 SA
Sr. Josep M. Rusiñol i Ribes	Projectes Urbans del Segrià SL
Sr. Juan Antonio Serrano i Iglesias	Hoteles Serrano SL
Sr. Joan H. Simó i Burgués	Comercial Joan Simó SL
Sr. Josep Tarragona i Masana	Transportes Tarragona SA
Sr. Francesc Teixidó i Ibars	Aresté i Teixidó SL
Sr. Enric F. Torruella i Martin	Hierros i Preformados del Segre SL
Sr. Josep Vall i Esquerda	Vall Companys SA



Membres del Ple de la Cambra



Comissions de la Legislatura 2006-2010

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

2.3. Delegacions

- **BALAGUER**
Delegat: Sr. Ramon Teres i Badia
- **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**
Delegada: Sra. Josefina Ribé i Florensa
- **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. Joan Casasayas i Abadal



2.4. Vocals Consultors

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

Sr. Marc Ceron i Castelo
Jove Cambra

Sr. Enric Dalmau i Carre
Coop. del Camp de Cervià

Sr. Jaume Iglesias i Aldabo
Gremi Informàtica

Sr. Asensio Martínez i Blaya
ENDESA

Sr. Juan Manuel Nadal i Reimat
Cercle Economia

Sr. Jaume Pastó i Sanuy
Gremi Prefabricats

Sr. Ignasi Peralta i Castello
Associació d'Autoescoles

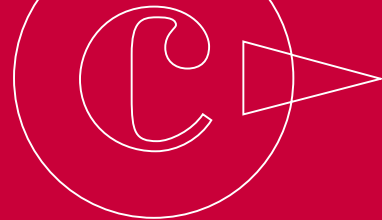
Sr. Josep M. Pradas Aznar
JYMPA Maquinària Agrícola

Sr. Joan F. Segura i Segura
Denominació d'Origen Protegida Les Garrigues

Sr. Eduard Soler i Farreres
Polígon Camí dels Frares

Sra. Ann Charlotte Sorensen
Inlingua SL

Sr. Miquel Àngel Soro i Seres
Gremi Mestres Pintors



Vida Corporativa





3.1. Relacions amb altres institucions

3.1.1. Dates de reunions

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DE LA CAMBRA
 - 29 de gener
 - 26 de febrer
 - 28 de març
 - 7 de maig
 - 12 de juny
 - 25 de setembre
 - 5 de novembre
 - 12 de desembre

- REUNIONS DEL PLE DE LA CAMBRA
 - 5 de febrer
 - 23 d'abril
 - 16 de juliol
 - 8 d'octubre
 - 12 de desembre

- REUNIONS DELS PRESIDENTS DE LES CAMBRES DE CATALUNYA
 - 17 de gener amb l'Hble. Conseller de la Vicepresidència Sr. Carod Rovira
 - 11 de desembre trobada presidents

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA
 - 22 de gener
 - 26 de març
 - 28 de maig
 - 12 de setembre
 - 22 d'octubre

- REUNIONS DEL PLE DEL CONSELL GENERAL DE CAMBRES DE CATALUNYA
 - 15 de febrer amb l'assistència de l'Hble. Conseller de Política Territorial i Obres Públiques Sr. Joaquim Nadal i Farreras
 - 19 d'abril amb l'assistència de l'Hble. Conseller d'Educació Sr. Ernest Maragall i Mira
 - 27 de juny
 - 8 de novembre amb l'assistència de Hble. Conseller de Medi Ambient i Habitatge Sr. Francesc Baltasar i Albesa.

- REUNIONS DEL COMITÈ EXECUTIU DEL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE ESPAÑA (Madrid)
 - 24 de gener
 - 19 de febrer
 - 27 de març



9 de maig
14 de juny
12 de juliol
19 de setembre
27 de novembre

- REUNIONS DELS PLENS DEL CONSEJO SUPERIOR DE CAMARAS DE ESPAÑA (Madrid)
 - 27 de març
 - 12 de juliol
 - 27 de novembre
- REUNIONS DE LA COMISSIÓ DELEGADA DE LA FUNDACIÓ DE LA FIRA DE LLEIDA
 - 21 de març
 - 7 de maig
 - 19 de novembre
- REUNIONS DEL PATRONAT DE LA FUNDACIÓ DE LA FIRA DE LLEIDA
 - 21 de març
 - 19 de novembre
 - 20 de desembre

3.1.2. Participació en Actes i Reunions

- El dia 17 gener, el President de la Cambra, Sr. Joan H Simó va assistir a la Casa Llotja a un dinar amb tots els presidents de les Cambres catalanes amb l'Hble. Conseller de la Vicepresidència Sr. Josep-Lluís Carod Rovira.
- El dia 2 febrer, va tenir lloc la inauguració de la seu de Prodeca a Lleida, (Promotora d'Exportacions Catalanes) del departament d'Agricultura, Alimentació i Acció Rural. La tasca d'aquesta oficina localitzada a l'edifici de la Cambra és la promoció internacional del sector agroalimentari, amb aquest motiu es va signar un conveni de col·laboració amb la Cambra, a efectes d'organitzar accions conjuntament.



Acte d'inauguració de Prodeca a Lleida



- El dia 5 de febrer va assistir a la sessió del Ple de la Cambra el Sr. Gabriel Palacios, del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat i coordinador del Pla Territorial de Ponent, fent una completa exposició de l'esmentat pla, que fa una planificació de Lleida fins l'any 2026.
- El dia 6 de febrer, el president de la Cambra i el president de la Diputació de Lleida, van presentar la "Guia d'Hotels de Lleida" una publicació amb una completa informació de serveis dels establiments d'hoteleria de les comarques lleidatanes.
- El dia 13 de febrer, la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida ha presentat un total de 14 al·legacions al projecte del Pla Territorial Parcial de Ponent amb l'objectiu de contribuir, des de la perspectiva empresarial, a planificar el futur del territori i a promoure el desenvolupament econòmic i social de les comarques lleidatanes.



Presentació d'al·legacions al projecte del Pla Territorial Parcial de Ponent

- El dia 20 de febrer el president i els membres del Comitè Executiu de la Cambra van participar a l'Assemblea General Cambres d'Espanya a Madrid, l'acte inaugural va ser presidit per Sa Majestat el Rei animant a les empreses espanyoles a afrontar el repte de la competitivitat en l'actual mercat globalitzat, i amb la participació a l'acte de cloenda del president del Govern Excm. Sr. José Luis Rodríguez Zapatero. En aquest acte hi varen participar més de 2500 empresaris de tota Espanya.





- El dia 28 febrer, el president de la Cambra va assistir a la primera Jornada catalana del Transport, celebrada a Lleida i en la que hi va participar un gran nombre d'empresaris del sector.
- El dia 2 març, a la seu de la Diputació va tenir lloc la presentació del futur Polygon les Canals, dissenyat per la diputació i amb l'assistència de representants de la Cambra.
- El dia 20 març, els membres del Comitè Executiu i de la Comissió de Promoció Industrial varen visitar l'empresa Bio Net de Reus, dedicada a la fabricació de Bio-comobustibles. Aquesta acció forma part d'anàlisis del clúster de la biotecnologia blanca de les terres de Lleida.



Visita dels membres del Comitè Executiu i de la Comissió de Promoció Industrial a l'empresa Bio Net de Reus

- El dia 22 de març, el president de la Cambra va assistir a l'acte acadèmic organitzat per les institucions catalanes en l'àmbit acadèmic econòmic i empresarial on es va reivindicar una infraestructura clau per al futur de l'economia catalana com es l'aeroport de Barcelona.
- El dia 30 març, a la seu de la Cambra va tenir lloc la presentació de la Balança Comercial de Lleida de l'any 2006, presentant una vegada més uns resultats històrics i sobrepasant per primer cop els mil milions d'euros en exportacions.
- El 12 d'abril va tenir lloc la roda de premsa de presentació de la 1a Jornada de Cooperació Empresarial Catalunya - Àfrica, que es va celebrar els dies 16 i 17 d'abril. En aquesta jornada es va comptar amb la presència d'autoritats i professionals de Senegal i Mali, i es va analitzar les diferents vies de cooperació empresarial que facin possible el creixement econòmic d'ambdues regions.
- El dia 17 d'abril, el president de la Cambra va assistir a la presentació del llibre "Lleida Màgica", que vol representar les Terres de Lleida a través de la mirada exclusiva de tretze escriptors i set fotògrafs. L'acte va estar organitzat per l'Excma. Diputació de Lleida.



- El dia 19 d'abril, el president de la Cambra va assistir a una reunió del Consell Cambres de Catalunya amb el Conseller d'Educació Ernest Maragall, on li van traslladar les inquietuds empresarials de projectes d'integració de Formació Professional.



Reunió del Consell de Cambres amb el Conseller d'Educació Ernest Maragall

- El dia 20 d'abril, el president de la Cambra va assistir a l'acte organitzat pel Col·legi d'Enginyers Industrials de la demarcació de Lleida, on es va tractar temes sobre l'energia "Alta tensió a debat".

- El dia 21 d'abril, el president de la Cambra Sr. Joan H Simó, va inaugurar la 6ena Mostra Fruitera, Industrial i Comercial i de Serveis, amb una ampla participació d'expositors de la població de Corbins.

- El dia 23 d'abril, a la seu de la Cambra es va presentar l'estudi: "Anàlisi de noves oportunitats per l'indústria fructícola de Lleida" que pretén cercar nous processos industrials per la generació de valor de la fructicultura lleidatana.



Presentació de l'estudi "Anàlisi de noves oportunitats per l'indústria fructícola a Lleida"



- El dia 23 abril, el president de la Cambra va rebre la visita oficial del cònsol de Panamà a Barcelona Sr. Eric Rosas, en la que es va analitzar la situació econòmica i actual del país centreamericà per valorar les possibilitats de negocis de les empreses de Lleida.
- El dia 25 d'abril, el president de la Cambra Sr. Joan H Simó, va rebre la visita protocol·lària del nou president de la Federació del Metall a Lleida (FEMEL) Sr. Estanislau Grau, on es van tractar diferents temes de col·laboració entre ambdues institucions.
- El dia 26 d'abril, va tenir lloc a la seu de la Caixa la presentació del programa INCORPORA de l'obra social de l'esmentada entitat. El Sr. Joan H Simó president de la Cambra juntament amb el delegat general de la Caixa, Sr. Joan R Fuertes, i membre del Comitè Executiu de la Cambra, van presentar el balanç del programa de foment de l'ocupació Incorpora, que facilita la integració laboral de persones en risc d'exclusió social.
- El dia 27 d'abril, va tenir lloc l'acte empresarial de lliurament de guardons dels Premis Cambra 2007 que distingeixen les empreses i les persones que s'han destacat en els camps del comerç, la indústria, el turisme, el comerç internacional, i també enguany es va entregar el guardó a la conciliació Empresa- Família. L'acte va estar presidit pel President del Consell de Cambres de Comerç de Catalunya i President de la Cambra de Comerç de Barcelona, Sr. Miquel Valls.



*Acte de lliurament
de guardons dels
Premis Cambra 2007*

- El dia 3 de maig, a la seu de la Diputació de Lleida, va tenir lloc l'acte de lliurament dels Premis "Explica'ns Lleida" on hi va participar el president de la Cambra, i amb un ampli ventall de guardonats de diferents centres educatius de la província.
- Els dies 7 i 8 de juny, i com ja es tradicional, membres del Ple de la Cambra i el seu President van assistir a les 18enes Trobades empresarials del Pirineu a Rialp. Dins del programa, el tema que es va tractar en aquestes Jornades va ser "L'empresa davant del repte de créixer o desaparèixer".

- El dia 8 de juny, el president de la Cambra Sr. Joan H Simó, va assistir a l'acte de lliurament de premis al millor Jove Emprenedor creatiu de Catalunya, organitzat per la Jove Cambra Internacional de Lleida i la participació de la Jove Cambra Internacional de Catalunya.
- El dia 29 de juny, va tenir lloc la presentació de les conclusions de l'estudi encarregat per la Cambra a l'empresa Capgemini, amb l'objectiu d'avaluar l'impacte econòmic i empresarial d'aquesta infraestructura aeroportuària.



Acte de lliurament de guardons dels Premis Cambra 2007

- Dels dies 2 al 6 de juliol va tenir lloc a Istanbul (Turquia) el 5è Congrés Mundial de Cambres de Comerç on hi va participar el president de la Cambra. Aquest Congrés es celebra cada dos anys, on es reuneixen les Cambres i els líders empresarials més representatius de tot el món i s'estableixen contactes internacionals compartint experiències que influeixen directament sobre les Cambres de Comerç. En aquestes mateixes dates també va tenir lloc dins del mateix marc, el Congrés d'ASCAME (Cambres del Mediterrani), on també hi va participar la Cambra.



5è Congrés Mundial de Cambres de Comerç a Istanbul

- El dia 12 de juliol, amb motiu del Comitè Executiu i Ple del Consejo Superior de Cambres d'Espanya, el president de la Cambra Sr. Simó va assistir a una trobada empresarial amb el Conseller de l'empresa General Motors, Sr. Antonio Pérez.



- El dia de 13 juliol, va tenir lloc la trobada empresarial amb l'Hble. Conseller de la Vicepresidència de la Generalitat Sr. Josep-Lluís Carod Rovira. En aquesta trobada els empresaris van fer arribar al Conseller les seves inquietuds envers l'actualitat econòmica i social en relació a les terres de Lleida.

Trobada empresarial amb l'Hble. Conseller de la Vicepresidència de la Generalitat Sr. Josep-Lluís Carod Rovira.



- El dia 18 juliol, a la seu de la Cambra, el president Sr. Simó va rebre la visita del Sr. Ferran Rella, Director dels Serveis Territorials de Cultura i Mitjans de Comunicació.

- El dia 23 juliol, a la Casa Llotja de Mar, seu del Consell General de Cambres de Comerç de Catalunya, va tenir lloc la presentació memòria econòmica de Catalunya.

- El dia 24 juliol, a la seu de l'Ajuntament de Lleida, va tenir lloc la presentació de cosmo caixa, acte al que hi va assistir el president de la Cambra.

- El dia 14 de setembre, es va signar un conveni la Cambra de Comerç i la Fundació Cercle Infraestructures, amb la finalitat divulgar les necessitats d'infraestructures per al desenvolupament de l'activitat econòmica i progrès de les comarques de Lleida.

Signatura del conveni de la Cambra i la Fundació Cercle Infraestructures.



- El dia 21 de setembre, va tenir lloc a la seu de la Delegació Territorial del Govern de la Generalitat de Catalunya, la presa de possessió del nou Delegat Sr. Miquel Pueyo i Paris, a la que hi va assistir el President de la Cambra. Sr. Joan H Simó.

- El dia 5 d'octubre, fruit del conveni de la Cambra amb el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, va tenir lloc l'acte d'inauguració del programa de seminaris sobre les infraestructures de la demarcació de Lleida, amb l'assistència del Conseller d'Economia i Finances l'Hble. Sr. Antoni Castells, on es va tractar de la inversió en infraestructures com a factor clau pel creixement de Catalunya.



Acte d'inauguració del programa de seminaris sobre les infraestructures de la demarcació de Lleida.

- El dia 8 d'octubre, la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i la Universitat de Lleida han elaborat un estudi que té com a objectiu analitzar el perfil de l'emprenedor, les característiques de les noves empreses, observar el grau d'èxit de les empreses constituïdes i cercar les necessitats que tenen les firmes recentment creades.



La Cambra i la UdL han elaborat un estudi per analitzar el perfil de l'emprenedor

- El dia 8 d'octubre, va assistir a la sessió del Ple de la Cambra ell Sr. Jordi Benet, cap de carreteres a Lleida del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya, que va presentar l'estat de les inversions i la situació en que es troben les infraestructures viàries a les comarques de Lleida. També donà les informacions adients sobre les qüestions que les oportunes intervencions dels membres del Ple, van requerir sobre els diferents aspectes tractats en la seva intervenció.



- El dia 15 d'octubre, a la seu del Palau Robert de Barcelona, el president de la Cambra Sr. Simó i en representació del Consell de Cambres de Catalunya, va assistir a la signatura del Conveni del Pla per a la Internacionalització del Sector del Medi Ambient, amb la presència de Hble. Conseller d'Innovació, Universitat i Empresa, Sr. Josep Huguet, amb l'Hble. Conseller de Medi Ambient i Habitatge Sr. Francesc Baltasar, el president de Forum Ambiental, el president de ACECMA Associació de Consultories entre altres.

- El dia 17 i 18 d'octubre, va tenir lloc a Tarragona la reunió de la Comissió Indústria y Energia del Consell Superior Cambres d'Espanya, presidida pel President de la Cambra Sr. Joan H Simó. La Comissió va tractar com a tema monogràfic l'energia nuclear i es va l'avinentsa per realitzar la visita de tots els membres de la Comissió a la Central Nuclear de Vandellós II.



Visita dels membres de la Comissió Indústria i Energia del Consell Superior Cambres d'Espanya a la Central Nuclear Vandellós II.

- El dia 19 d'octubre el president de la Cambra va assistir al rectorat de la UPC, a un debat sobre el sector energètic a Catalunya, on hi van participar membres del Consell de Cambres de Catalunya, l'Observatori Ciutat i País i membres de UPD, on les conclusions es va considerar el sector energètic com un dels sectors estratègics de la màxima transcendència en el desenvolupament econòmic i social.

- El dia 23 d'octubre a la seu de la Caixa, va tenir lloc la presentació de l'estudi encarregat a l'APLOELL, referent al teixit empresarial a les comarques de Lleida. Va assistir a l'acte el president de la Cambra.

- El dia 26 d'octubre membres de la Cambra van assistir al sopar de lliurament dels premis AETI-ACCÉS Award, organitzat per l'Associació d'Empreses de Tecnologia i Sistemes d'Informació, gremi associat a la Coell.

- 29 de novembre, Cercle Infraestructures Director Aeroport de Castelló Juan Garcia Salas En aquests moments, que estem desenvolupant la nova infraestructura de l'aeroport d'Alguaire - Lleida, em cregut que era la persona adient per exposar el projecte de l'aeroport de Castelló que és troba en una fase més avançada.

- El dia 2 de novembre, el Comitè Executiu de la Cambra i el seu president Sr. Joan Simó van rebre a la Hble. Consellera de Treball Sra. Maria del Mar Serna, i van man-



tenir una reunió de Treball per tal d'analitzar accions per millorar la prevenció dels accidents laborals, entre altres temes.

- Els dies 13 i 14 de novembre, el Comitè Executiu de la Cambra varen participar en la Katalansk festdag i Malmö, Showroom de productes de Lleida. En aquesta promoció de productes agroalimentaris lleidatans, d'oferta gastronòmica i d'oferta turística i varen participar 11 empreses representant a productors agroalimentaris, agències de viatge i restauradors lleidatans.



Promoció de productes agroalimentaris lleidatans a la Katalansk festdag i Malmö.

- El dia 20 de novembre, a la seu de l'Ajuntament de Lleida, el president de la Cambra va assistir a una reunió amb el Director General Ports i Aeroports Sr. Oriol Balaguer, el Sr. Àngel Ros, Alcalde de Lleida, el Sr. Jaume Gilabert, President de la Diputació, el president del Consell Comarcal, i altres autoritats per analitzar la constitució de la futura societat limitada que gestionarà l'aeroport Lleida - Alguaire.

- El dia 26 de novembre, a la seu de la Cambra el Sr. Joan H Simó va rebre la visita del president del Patronat de Promoció Econòmica de la Diputació de Lleida, Sr. Josep Preseguer i del seu Director Gerard Guiu, per parlar de les activitats que la Cambra i el Patronat sempre han col·laborat.

- El dia 29 de novembre i continuant el cicle de conferències amb el Cercle d'Infraestructures de Catalunya, a la seu de la Cambra va tenir lloc una conferència col·loqui, amb l'assistència el Director General i Director Facultatiu de les Obres de l'aeroport de Castelló, Sr. Juan García- Salas Infantes. Va estar de gran interès per tots els assistents donada la similitud de l'esmentat aeroport amb el de futura construcció Lleida - Alguaire.



Conferència-col·loqui sobre l'aeroport de Castelló, que té una gran similitud amb el d'Alguaire



- El dia 4 de desembre, a la seu de la Cambra el Sr. Joan H Simó va rebre la visita del Director del CEEI Sr. Guillermo Hervera, per parlar de les activitats que la Cambra i el CEEI sempre han col·laborat.
- El dia 10 de desembre, va tenir lloc a la Cambra la presentació de les conclusions de la darrera enquesta de l'observatori de les TIC's a les llars de la ciutat de Lleida, amb la participació de l'Alcalde de Lleida i el president de la Cambra.
- El dia 11 de desembre, el president de la Cambra va rebre la visita de la Secretària General del Patronat CatalunyaMòn, Sra. Maria do Carmo Marques-Pinto per analitzar la nova etapa del Patronat així com tractar accions de col·laboració entre les dues institucions.
- El dia 12 de desembre, va assistir a la sessió del Ple el Vocal Consultor de la Cambra Sr. Asensió Martínez, Delegat d'ENDESA a Lleida, on va fer una completa exposició de l'estat de situació de les infraestructures elèctriques a Lleida, i de les perspectives de futur.
- El dia 19 de desembre, el president de la Cambra de Comerç va participar en l'acte reivindicatiu sobre les necessitats infraestructurals de Catalunya, en aquest acte hi varen participar tots els presidents de les Cambres de Comerç Catalanes i es va demanar les necessitats infraestructurals de cadascuna de les demarcacions camerals.



Conferència-col·loqui sobre l'aeroport de Castellò, que té una gran similitud amb el d'Alguaire

- El dia 20 de desembre, el president de la Cambra Sr. Joan H Simó, va realitzar la cloenda de la Jornada "Per una nova Ruralitat en Xarxa", que va organitzar la Fundació del Món Rural, en la que es van tractar diversos temes tots relacionats amb les infraestructures que afectes a les nostres empreses.



3.2. Entrades de Correspondència de més interès

- Carta del Serveis Territorials de Lleida, del Departament de Justícia de la Generalitat de Catalunya amb la Resolució dictada d'inscripció de l'entitat denominada Associació d'Empresaris del Polígon Camí dels Frares.
- Carta del President de la Diputació en relació a una reunió de la Cimera Institucional, de la qual formen part la mateixa Corporació, la Cambra, la Paeria, la Delegació del Govern de Catalunya i la Subdelegació del Govern de l'Estat, per tal de cercar una solució que permeti abaratir els preus dels bitllets del TGV i aconseguir un sistema d'abonaments en benefici dels interessos del usuaris de Lleida i de les seves comarques.
- Carta de la Subdelegació del Govern a Lleida, per trobar-se totes les Institucions de Lleida, amb la finalitat de debatre els temes que afecten a les terres de Lleida i a totes les Institucions.
- Carta del Consell Superior de Cambres d'Espanya, comunicant la signatura d'un Conveni amb el Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç (MITYC) pel desenvolupament d'accions i difusió de les Tecnologies de la Informació i les Comunicacions i dels serveis de la Societat de la Informació adreçades a les pimes, dins del marc del "Plan Avanza".
- Carta de l'Ajuntament de Vinaixa, demanant les instal·lacions de la Cambra per presentar la Fira "Oli i Pedra", que es celebra en aquesta població.
- Carta del Gremi d'Àrids de Catalunya, adjuntant la publicació del llibre divulgatiu "Petita història del àrids".
- Carta de la Direcció General de Comerç, del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa adjuntant un exemplar de la normativa d'equipaments comercials.
- Carta de la FECOM, adjuntant el projecte Pla Innova 2006 - 2010, per a la Innovació i la Competitivitat de l'Empresa Comercial.
- Carta de l'Ajuntament de Lleida, invitant al president de la Cambra a la visita que el President de la Generalitat, Molt Hble. José Montilla, visita l'exposició de la Llotja de Lleida, situada a l'edifici de Mercolleida.
- Carta del President de la Cambra de Comerç de Barcelona, invitant al president de la Cambra a una Trobada amb tots els presidents actuals i passats del Consell General de Cambres de Catalunya.
- Carta de l'Ajuntament de Lleida, Àmbit d'Economia, comunicant d'obertura d'un expedient reglamentari per tal d'atorgar la Placa de la Paeria al mèrit científic o investigador a l'empresa San Miguel, Fabrica de Cerveza y Malta, SA.



- Carta de la Cambra de Comerç de Reus, exposant la problemàtica de la carretera CC-242, i demanant el recolzament de la Cambra de Lleida per posar-ho de manifest a la Comissió d'Infraestructures del Consell de Cambres pel seu trasllat a la Conselleria.
- Carta de l'Institut Municipal d'Acció Cultural acompanyant Conveni de col·laboració signat entre l'IMAC i la Cambra de Lleida en el qual aquesta Corporació cedeix l'ús de la sala d'exposicions per a dur a terme exposicions de caràcter temporal.
- Carta del Conseller de Política Territorial i Obres Públiques, adjuntant text on recullen les propostes legislatives, els instruments de planificació i les accions de govern que ens proposen tirar endavant en el terreny de la planificació territorial de la mobilitat i de les infraestructures.
- Conveni de col·laboració entre la Cambra de Comerç de Lleida, la Cambra de Comerç de Barcelona en l'àmbit de la formació a distància a través del Campus Empresarial Virtual.
- Carta del Serveis Territorials a Lleida del Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya relatiu a la sessió informativa per explicar els continguts de la Llei per a la igualtat efectiva de dones i homes.
- Invitació Consell General de Cambres de Catalunya a l'acte de presentació de la Memòria Econòmica de Catalunya 2006.
- Invitació del President de la Cambra de Comerç de Madrid a la XXXV Assemblea de l'Associació Iberoamericana de Cambres de Comerç.
- Carta del Ministeri de Foment en resposta a la proposta de modificació de l'enllaç Almacelles Est per millorar l'accés a l'aeroport de Lleida.
- Conveni entre la Cambra de Comerç de Lleida i la Fundació Cercle d'Infraestructures amb l'objectiu d'impulsar l'esmentat Cercle com a fòrum comú de difusió de la necessitat de dotar a les comarques de Lleida de les infraestructures necessàries per el desenvolupament de l'activitat econòmica i el seu progrés.
- Carta del Director del Gabinet del Ministre d'Economia i Hisenda traslladant als organismes corresponents la proposta de la Cambra de Lleida per al reconeixement de qualificacions professionals dels Perits Mercantils i Diplomats en Ciències Empresarials.
- Carta del Conseller de Medi Ambient i Habitatge, amb motiu de la Convenció Catalana del Canvi Climàtic per la període 2008 - 2012.
- Carta del Consell General de Cambres de Catalunya, i del Consell d'Usuaris del Transport, comunicant el projecte Fundació Transporta, per assessorar en matèria de logística, transport, duanes, magatzems, tràmits documentals a petites ONGS.



- Carta del President de la Generalitat, Molt Hble José Montilla, comunicant la celebració del lliurament del XIX Premi Internacional Catalunya 2007 al professor Edward O. Wilson.
- Carta de l'Alcalde de Lleida, demanant la participació de la Cambra, en l'elaboració del Pla Local d'Inclusió i Cohesió Social de Lleida.
- Carta del Departament de Justícia de la Generalitat de Catalunya, adjuntant document de constitució del Consell Assessor del CIRE (Centre d'Iniciatives per a la Reinserció) a Lleida.
- Carta comunicant la visita Oficial a Lleida, del Cònsol General de França a Barcelona Sr. Pascal Brice, amb la participació de la Cambra.
- Carta del Consell Superior de Cambres d'Espanya, sol·licitant la participació de les Cambres per a l'elaboració d'un document de política econòmica per presentar als partits polítics abans de les eleccions.
- Carta de l'Ajuntament d'Almacelles adjuntant documentació en relació a les vies de comunicació entre aquesta població i l'aeroport Lleida - Alguaire.

3.3. Sortides de correspondència de més interès

- Carta adreçada al Secretari per la Planificació Territorial del Departament de Política Territorial i Obres Públiques de la Generalitat de Catalunya Sr. Oriol Nel·lo, adjuntant proposta d'al·legacions de la Cambra de Lleida al Pla Territorial de Ponent.
- Carta adreçada a l'Alcalde de Lleida, sol·licitant la realització de les gestions necessàries per la millora de la precarietat de l'aparcament de l'estació de Renfe i demanant s'agilitzin els tràmits pertinents per la realització del nou.
- Carta adreçada als ajuntaments de la demarcació de la Cambra de Comerç demanant informació per l'actualització de la Base de Dades de Sòl Industrial.
- Carta a l'Ajuntament de Lleida, recolzant la seva sol·licitud per a la concessió d'una Placa al mèrit científic o investigador a San Miguel, Fábricas de Cerveza y Malta SA.
- Carta adreçada als empresaris de la demarcació de la Cambra, comunicant-los-hi la realització de la Primera Jornada de Cooperació Empresarial entre Catalunya i Àfrica.



- Carta al Director General de Politiques Energètiques i Mines del Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç demanant-li participi en la reunió de constitució de la Comissió d'Indústria i Energia del Consell Superior de Cambres.
- Carta a l'Hble. Conseller de la Vicepresidència de la Generalitat de Catalunya, Sr. Josep Lluís Carod-Rovira, invitant-lo a visitar la Cambra de Lleida per a mantenir un diàleg amb els empresaris de la demarcació cameral.
- Carta als empresaris de Lleida, adjuntant les conclusions de l'estudi encarregat per la Cambra, sobre l'impacte econòmic i empresarial del futur aeroport Lleida - Alguaire.
- Carta al Director General d'Endesa, Sr. Josep M Rovira, demanant-li la possibilitat de visitar la Central Nuclear de Vandellòs, amb motiu de la celebració de la reunió de la Comissió d'Indústria i Energia, del Consell Superior.
- Cartes al Secretari d'Estat d'Infraestructures i Planificació del Ministeri de Foment, al Cap de Carreteres de l'Estat a Catalunya, demanant la modificació de l'accés Est d'Almacelles i la seva connexió amb l'Aeroport Lleida - Alguaire.
- Carta al Ministre d'Indústria, Turisme i Comerç, Excm. Sr. Joan Clos, sol·licitant la inclusió dels Pèrits Mercantils i dels Diplomats en Ciències Empresarials en la llista de professions regulades en els Reals Decrets corresponents.
- Carta a l'Hble. Conseller de Medi Ambient i Habitatge, de la Generalitat de Catalunya, Sr. Francesc Baltasar, invitant-lo a visitar la Cambra de Lleida per a mantenir un diàleg amb els empresaris de la demarcació cameral.
- Carta al Director Clínic d'Anatomia Patològica i Genètica Molecular, de l'Hospital Arnau de Vilanova de Lleida, adjuntant informació amb la finalitat de col·laborar amb l'Institut de Recerca Biomèdica de la Fundació Privada Doctor Pifarré.
- Carta al mitjans de comunicació de la demarcació de la Cambra a Lleida, invitant-los a assistir a la presentació dels projectes d'Infraestructures que les Cambres consideren prioritàries per a Catalunya.



3.4. Premis Cambra 2007

Premi Cambra 2007 als Serveis

EMPRESA GUARDONADA: TELDAIR, S.A.

POBLACIÓ: Mollerussa

ACTIVITATS: Electricitat, telecomunicacions, fontaneria i depuració, calefacció, climatització, aparells a pressió, gas categoria EG-IV i instal·lacions petrolíferes per a ús propi.

MÈRITS EMPRESARIALS.

1. Mérit Empresarial a l' INCREMENT DEL VOLUM DE NEGOCI

- **Increment de facturació del 16,7%** del 2005 respecte el 2004.
- **Increment de facturació del 36,2%** del 2006 respecte el 2005.
- **Actualment factura 5.332.074 €.**

2. Mérit a la MILLORA DE LA QUALITAT

- Disposen de la Certificació UNE-EN-ISO 9001:2000

3. Mérit d'Increment de la XARXA COMERCIAL

- L'important i àmplia oferta de serveis: Electricitat, Telecomunicacions, Fontaneria i Depuració, Calefacció, Climatització, Aparells a pressió, Instal·lacions petrolíferes per a ús propi.
- El creixement del volum de negoci de l'empresa experimentat en els darrers anys ha comportat l'obertura de **2 noves delegacions a Reus i a Llavorsí amb oficines i magatzem propi.**
- L'àrea d'influència de l'empresa es prou àmplia : Catalunya , Aragó , País Valencià , Andalusia , Múrcia, Astúries, Illes Balears, Illes Canàries, Extremadura i Madrid.
- Ampli ventall de clients en diferents sectors : Fàbriques de pinsos, Centrals Hortofrutícoles, Hospital Sant Joan de Deu, Baxter SA, Grup Alimentari ARGAL, Hospital Puerta del Mar (Cádiz).

4. Per les INVERSIONS PREVISTES

- L'any 2007 TELDAIR està duent a terme una nova seu Central al Polígon Golparc a Mollerussa amb una inversió aproximada prevista de 1.103.287 €.
 - 1.300 m2 d'oficines , departament Tècnic , exposició i sales de formació.
 - 1.500 m2 de tallers i magatzems.

Varen rebre el guardó: Sr. LLUÍS SEGARRA i Sr. AMADEU MIR
Socis Directius de l'empresa



Premi Cambra al Comerç 2007

EMPRESA GUARDONADA: COMERCIAL CAUS, S.A. "PERFUMERIES GOTTA"

LOCALITAT: Alcarràs

ACTIVITAT: Distribució especialitzada en perfumeria

MÈRITS EMPRESARIALS:

- És la primera cadena de perfumeries de Lleida, i una de les de major implantació a Catalunya, des de la seva fundació l'any 1992 el creixement i la implantació que han experimentat han estat espectaculars.
- En la actualitat GOTTA està present en 22 poblacions diferents amb un total de 34 establiments.
- L'any 2004 la cadena va experimentar una forta expansió amb l'obertura i remodelació de 7 establiments que va continuar al 2005 amb 3 obertures més i un nou projecte de retail: MUA MUA, que aconseguí el premi com a "Perfumería del año 2006 a la Mejor Iniciativa Comercial".
- Al 2006 s'han inaugurat 5 noves botigues.
- Un dels principis de GOTTA és una clara i contundent innovació comercial, expressada en dos vessants: la necessitat estratègica d'innovació i la innovació basada en la generació de valor pel client.
- GOTTA disposa d'avançats sistemes logístics, humans i informàtics que permeten controlar i ajustar en tot moment les necessitats dels seus establiments.
- GOTTA també destaca pel seu important compromís social: amb campanyes destinades a la millora mediambiental (recollida d'envasos i aerosols), amb aportacions econòmiques regulars a la ONG UNICEF, amb accions de suport a l'esport local, amb patrocinis culturals, aportació del 3% de les vendes de cremes de bellesa durant un mes per la lluita contra el càncer de mama, o col·laboracions solidaries com per exemple la Marató de TV3.
- Un dels aspectes més destacables en la força comercial de la cadena és la seva POLITICA DE COMUNICACIÓ que ha aconseguit el finançament del posicionament de la cadena i afermar la imatge de la marca.
- Els objectius de GOTTA pel futur proper és continuar expansionant-se en els punts més comercials de ciutats de Catalunya de més de 15.000 habitants, així com en centres comercials, a més de seguir expansionant-se amb el nou concepte MUA MUA.

Va rebre el guardo: Sr. CARLES CAUS
Director Gerent



Premi Cambra 2007 a la persona en el camp del comerç

JOSE M^a ROVIRA COLELL de "Goumar"

ACTIVITAT: Venda de moda home dona decoració de la llar i secció industrial al servei de les pimes

LOCALITAT: Lleida

MERITS EMPRESARIALS

- Goumar va esser inaugurat per Jesús Rovira Goula, fa 47 anys, després de traslladar el negoci de roba al major de Barcelona. L'impuls empresarial donat per José Maria Rovira Colell al negoci durant 30 anys va aconseguir la botiga actual de 1.100 m2 de venda. La tradició del pare la continua el fill Xavier Rovira Sancho, que fa 21 anys que està a l'empresa i 4 anys que n'està al capdavant. Els pilars d'aquest negoci amb 47 anys d'experiència al sector és basen en l'equilibri entre el servei personalitzat, la moda i el preu.

Una empresa que tenint en compte els canvis impressionants que en els darrers anys ha patit el sector del comerç i en particular el de la moda, i el de la roba de llar, no sols s'ha sabut mantenir, sinó que ha patit un brillant procés d'adaptació i modernització que li ha permès arribar a la tercera generació no sols amb un gran èxit sinó amb un creixement important i amb unes perspectives de cara al futur encara més ambiciosos.

**Va rebre el guardó: Sr. XAVIER ROVIRA
fill i Director Gerent**

Premi Cambra 2007 a la Indústria

EMPRESA GUARDONADA: DISTFORM SL

LOCALITAT: Torrefarrera

ACTIVITATS: Fabricació i comercialització de mobles de cuina professional en acer inoxidable per a hostaleria i restauració.

MÈRITS EMPRESARIALS.

- Increment del Volum de Negoci d'un 41.1%, del 2005 al 2006.
- Millora de la Qualitat.
Per la cultura interna de qualitat implantada durant el 2006, el "Cercle virtuós de la qualitat DISTFORM" és indispensable. L'anomenat cercle virtuós de la qualitat DISTFORM, busca la satisfacció del client potenciant tres enfocaments:
 - Basat en el client.
 - Basat en el producte.
 - Basat en la producció.
- Recerca i Desenvolupament.
Departament d'I+D compostat per 5 persones dedicades de forma exclusiva, previsió d'incorporar un enginyer i un tècnic durant aquest any. Paral·lelament l'empresa potencia l'I+D amb empreses externes, i realitza activitats creatives, vision room, amb els treballadors.
- Formació del Personal i Professionalitat dels Recursos Humans.
Assistència a cursos i seminaris.
- Innovacions tècniques.
Les innovacions tecnològiques més importants a DISTFORM han estat principalment la incorporació de maquinària de control numèric al procés productiu, aquesta tecnologia punta, aporta una major productivitat, repetibilitat i qualitat dels productes fabricats, i la implantació d'un ERP que engloba tots els departaments i processos, que ha suposat un avanç important en el tractament, accessibilitat, anàlisi i compartiment d'informació.
- Increment de la Xarxa Comercial.
DISTFORM disposa d'agents repartits per tota la geografia espanyola, aquests són en un 95% delegats multi cartera, fet que implica un major esforç de la companyia per tal de motivar-los. La xarxa comercial, s'ha ampliat darrerament amb l'obertura a nous mercats internacionals, com Portugal i França.
- Originalitat en la Gestió.
 - Vision Room: sessions on hi participen les direccions dels diferents departaments i altres persones que es considera que poden tenir una opinió qualificada o aportar visions externes valuoses. L'objectiu d'aquestes sessions es desenvolupar estratègies creatives.
 - Índex de criticitat en la planificació: aquest índex dona la seqüència en que els productes tenen que entrar en fàbrica per tal d'evitar una ruptura d'estoc. Cal dir que 2.900 referències d'articles tenen un termini d'expedició de 24 hores.

Varen rebre el guardó: **JOSEP RAMON SUBIRA (Director General)**
LLUIS BOLEDA (Director Comercial)
JORDI PARDELL (Director Producció)



Premi Cambra 2007 a la persona/institució en el camp dels serveis

EMPRESA GUARDONADA: FUNDACIÓ PRIVADA FERRERUELA SANFELIU

LOCALITAT: Lleida

DESCRIPCIÓ GENERAL DE LES ACTIVITATS: Clínica d'oftalmologia.

MÈRITS EMPRESARIALS.

- Membre del principal grup estatal de clíniques oftalmològiques: Grupo Innova Ocular.
- Millora de la Qualitat. ISO 9001:2000.
- Recerca i Desenvolupament.
Des de l'any 2004 ILO i l'àrea de l'Àmbit Pirineus de l'Institut Català de la Salut amb la col·laboració de la Fundació Jordi Gol i Gorina, duen a terme un programa de cribratge de retinopatia diabètica (teleoftalmologia).
Després de dos anys en funcionament, s'ha signat un acord amb SOLUZIONE, per tal de desenvolupar un software específic.
- Formació del Personal i Professionalitat dels Recursos Humans.
Assistència a cursos i seminaris.
- Constitució de la FUNDACIÓ PRIVADA FERRERUELA SANFELIU.
 1. **Objectiu fundació:** contribuir a la cerca de solucions en el camp de l'oftalmologia, canalitzant recursos professionals i econòmics per atendre les necessitats de països subdesenvolupats o persones en situació de pobresa i fomentar la investigació i la recerca en aquest camp.
 2. **Activitats realitzades:**
 1. Estades a Etiòpia, Índia i Camerun, on es van realitzar revisions i intervencions.
 2. Publicació de la revista semestral MIRADA.
 3. Realització d'exposicions de pintura i fotografia en les seves instal·lacions.
 4. Sensibilització de la societat sobre les necessitats i mancances a l'àrea oftalmològica.
 5. Col·laboració amb altres entitats que tenen com a objectiu prevenir i curar la ceguesa dels habitants de països en vies de desenvolupament.
 6. Afavorir la concessió de beques, premis i ajuts a la formació. Això es tradueix en programes d'ajut a joves investigadors, convenis i acords de col·laboració amb universitats, altres fundacions o instituts nacionals o internacionals, l'organització de cursos, seminaris, jornades o quelcom per a la formació de personal, la discussió i difusió de materials elaborats, analitzats o recopilats per la Fundació Privada Ferreruela Sanfeliu.
 7. Participació a la "Fira Solidàrium"
 8. Exposició tàctil per a invidents.
 9. Camp de Treball amb l'IES Ronda.
 3. **Activitats previstes:**
 1. Nous projectes en països subdesenvolupats, entre ells un projecte integral de Sanitat.

**Varen rebre el guardó: el Dr. RAFAEL FERRERUELA i
la Dra. ANDREA SANFELIU**



Premi Cambra 2007 a l'exportació

EMPRESA GUARDONADA: MURGACA SA

LOCALITAT: Balaguer

ACTIVITAT: Transformació i comerç de productes carnis:

- Carn ovina sense ós
- Productes de corder congelat
- Canals de corder refrigerades
- Ovins vius
- Carn d'oví refrigerada i envasada al buit

MERITS EMPRESARIALS:

- La seva activitat exportadora va iniciar-se l'any 1988. Durant aquests gairebé 20 anys MURGACA, S.A. ha creat una xarxa d'instal·lacions a sis punts de la geografia espanyola: instal·lacions per a animals vius a Murcia, Medina del Campo, Saragossa i Balaguer, on té la seu, i sales d'espejament a Mercazaragoza, Mercabarna, Murcia i Cartagena.
- En un d'aquests escorxadors efectuen el sacrifici HALAL, sistema de sacrifici que exigeix la religió islàmica. D'aquesta manera poden atendre tant la demanda musulmana dins de la Unió Europea, com expandir-se a nivell internacional en els països àrabs on actualment ja han començat a exportar.
- Murgaca s'ha convertit en la tercera empresa productora i comercialitzadora d'ovins de tot l'Estat, així com en tones exportades.
- L'empresa té una exportació consolidada i amb un creixement constant. L'any 2006 la xifra d'exportació gairebé va arribar als 20 milions d'euros, xifra que representa un 80,2% de la seva facturació. Durant els dos últims anys, aquesta xifra ha augmentat en un 7%.
- La seva facturació presenta una evolució positiva arribant l'any 2006 als 24,62 milions d'euros, amb un augment del 12% en els dos últims anys.
- Actualment Murgaca exporta a més de 10 països diferents, principalment a Europa occidental, tot i que també fan algunes exportacions a Orient Mitjà.
- Murgaca disposa d'una filial comercial a Grècia que es va crear l'any 2005 en associació amb el representant que fins el moment gestionava el mercat grec. Des d'aquesta filial es realitza la comercialització del producte a tot el país, així com ofereix la possibilitat d'obrir nous mercats propers com Xipre.
- És imprescindible esmentar que la marca Murgaca té molt prestigi i està considerada com d'alta qualitat en el mercat grec. De fet, es tracta d'una marca molt reconeguda per cadenes de supermercats com Makro.
- En la resta de mercats utilitzen principalment la figura de l'importador/distribuïdor.
- Accions de promoció més destacades durant l'últim any:
 - Missió Comercial a Emirats Àrabs Units
 - Missió Comercial a Egipte (organitzada per Cambra de Comerç de Lleida)
 - Missió Comercial als Països Escandinaus.
 - Missió Comercial a Àfrica Occidental (Ghana, Nigèria, Benín i Costa d'Ivori).
- Els objectius de Murgaca per l'any 2007 són continuar treballant per introduir-se en mercats de l'Àfrica Occidental i consolidar els contactes a Escandinàvia.

Va rebre el guardó: Sr. CRISTOBAL MARTINEZ
Director Gerent



Premi Cambra al Turisme 2007

EMPRESA GUARDONADA: JOVER GRAU S.L. "RESQUITX"

LOCALITAT: Mollerussa

ACTIVITAT: Restauració

MERITS EMPRESARIALS:

Empresa fundada l'any 1986 pel senyor Mariano Castañé i Jové. En un començament es va posar en funcionament el servei de cafeteria i restaurant i posteriorment l'any 1997 es fa una ampliació, on la creació de nous espais permet oferir altres serveis com convencions, bodes i comunions.

Resquitx, actualment és una empresa familiar regentada per la mare, la senyora Roser Daniel, i els seus tres fills Jordi, Rubèn, i Joel (Direcció Hotelera a l'Escola Universitària de Sant Pol de Mar, fa 3 anys i mig que treballa a el Bulli càtering de Barcelona com a responsable de cuina i aquesta temporada estarà treballant a el Bulli de Roses).

Empresa que ha treballat de valent per situar la restauració en un lloc de qualitat i prestigi. Els responsables de l'establiment s'han preparat professionalment, per tal de millorar i incorporar dia a dia les noves influències del sector. Tot un seguit de circumstàncies han fet possible que al llarg de 19 anys, Resquitx és consolidés com un dels establiments amb més solera i notorietat de la comarca. Cal destacar la política de formació dels treballadors de Resquitx que inclou els centres més reconeguts del país com son Espai sucre, Federació d'hostaleria, cursos del Bulli i el CETT.

També cal ressaltar la important inversió de l'empresa en els darrers tres anys, en que s'ha dut a terme la construcció d'una sala de 900 m2, i un nou jardí, per a la celebració de bodes i banquets.

Va rebre el guardó: Sr. JORDI CASTAÑÉ
Director Gerent



Premi Cambra 2007 a la persona en el camp del Turisme

PERSONA GUARDONADA: JOAN BATALLA ESPOT

LOCALITAT: Bossost

ACTIVITAT: Hoteleria i Restauració

MÈRITS EMPRESARIALS

El reconeixement d'aquest premi és centra en la persona de Joan Batalla com a màxim impulsor i promotor de Turisme Val d'Aran. Joan Batalla suposa el màxim exponent en la creació d'aquest òrgan que gestiona el turisme de la Vall a través d'una fórmula públic – privada, finançat en un 33% per empreses i la resta per l'administració.

El fet que en aquells moments es crees una entitat d'aquest tipus suposa un referent, i va obrir camí amb una fórmula de participació públic privada de promoció turística d'una determinada zona que després, a més, han adoptat per exemple Turisme de Barcelona, entre altres.

Joan Batalla i Andrea Trilla son els propietaris de l'empresa Hotels Batalla S.L. constituïda l'any 1993 i dedicada a l'activitat d'hotel i restaurant. Cal destacar les inversions realitzades per l'empresa en els darrers tres anys de renovació i modernització així com les activitats de promoció i comunicació.

Va rebre el guardo: Sr. JOAN BATALLA
Propietari



Premi Cambra 2007 a l'harmonització empresa-família

EMPRESA GUARDONADA: ROMEU – MASIP, S.L.

LOCALITAT: Lleida

ACTIVITAT: Ensenyament de la llengua anglesa.

MÈRITS EMPRESARIALS.

Empresa que inverteix constantment per millorar les seves instal·lacions i serveis.

Il·lusió i motivació de tot l'equip humà.

Aposta ferma per la qualitat i innovació.

Millora constant de la qualitat.

Implantació de les normes ISO 9001:2000 i 14001:2004.

Formació del Personal i Professionalitat dels Recursos Humans. La formació del personal és un element molt important en l'empresa, per aquest motiu, el professorat està en constant formació en cursos d'estiu a Anglaterra i Estats Units.

Innovacions.

Ús de material didàctic pioner, adquirit directament a distribuïdors d'Anglaterra.

Incorporació de la "IEMEROPE", una innovació que permet treure als nens a passejar d'una forma més segura i còmoda per a ells. L'Imerope és una corda en forma de U de la qual surten petits cinturons per poder lligar als nens més petits per la cintura, de tal forma que tinguin les mans lliures mentre que el cos és manté dins la circumferència que forma el professor al manejar la corda pels extrems.

Confiança dipositada en el Centre, ja que molts dels alumnes actuals, son fills d'ex-alumnes del centre, que confien amb el bon fer dels educadors.

Conciliació de la vida familiar i laboral.

Aparició del concepte "Salari mental", que tracta de cobrir les necessitats del personal amb la resta de personal, sense descomptar el salari, és a dir, si una persona no pot acudir a la feina per algun motiu, els altres treballadors es reparteixen la seva feina, i aquesta cobra el mateix.

Aplicant aquest concepte s'ha aconseguit reduir l'absentisme laboral, incrementar la productivitat, i sobretot, crear un ambient laboral molt bo, amb un sentiment d'unió entre tots els treballadors. Tot això permet una conciliació entre vida familiar i laboral.

Originalitat en la Gestió.

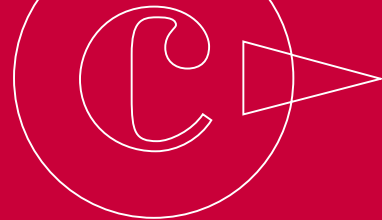
- La llengua anglesa es una part fonamental dins l'ensenyament dels petits.
- Se'ls educa també en el comportament a l'hora de menjar, dormir, demanar les coses...
- Tècniques innovadores en l'aprenentatge.
- Música clàssica per relaxar els infants mentre dinen.
- Instal·lacions perfectament decorades i segures.

Varen rebre el guardó: Sra. M. DOLORS ROMEU (directora)

Sr. JOEY MASIP (director)

Sr. JUANJO GARCIA (gerent)





Activitats Formatives
dels Departaments

4



Departament de Comerç Interior

Durant l'any 2007, el Servei de Comerç Interior d'aquesta Cambra ha realitzat diferents activitats formatives: cursos, jornades i seminaris dirigits als comerciants lleidatans i a tots els treballadors del sector del comerç. Hem preparat una oferta formativa variada i de qualitat intentant respondre a les diferents necessitats del sector i sempre incidint en la gran importància de la formació com a eina bàsica per aconseguir un comerç competitiu.

En total s'han realitzat 108 hores formatives:

CURSOS

► Formar a les persones en les relacions comercials

PROFESSORA: Sra. M. José Torrente
DURADA: 12 hores
DATES: 5, 12 i 19 de març
ASSISTENTS: 15 alumnes

► Atenció al client i fidelització

PROFESSORA: Sra. M. José Torrente
DURADA: 8 hores
DATES: 7 i 9 de maig
ASSISTENTS: 16 alumnes

► Parlar en públic

PROFESSORA: Sra. M. José Torrente
DURADA: 12 hores
DATES: 4, 6 i 11 de juny
ASSISTENTS: 14 alumnes

► Com gestionem la intel·ligència emocional

PROFESSORA: Sra. María Antonia Carmona
DURADA: 8 hores
DATES: 21 i 28 de setembre
ASSISTENTS: 6 alumnes

► La gestió de l'estrès i la gestió del temps

PROFESSORA: Sra. M. José Torrente
DURADA: 8 hores
DATES: 1 d'octubre
ASSISTENTS: 15 alumnes



► **Com realitzar rebaixes i descomptes especials sense perdre rendabilitat. Tècniques de gestió econòmica aplicades a l'explotació del negoci.**

PROFESSOR: Sr. José Moreno Alcalde
DURADA: 12 hores
DATES: 29, 30 i 31 de novembre
ASSISTENTS: 9 alumnes

► **Negociació i gestió de conflictes**

PROFESSORA: Sra. Maria Antònia Carmona
DURADA: 8 hores
DATES: 5 i 12 de novembre
ASSISTENTS: 8 alumnes

► **Gestió telefònica de cobraments i impagats**

PROFESSORA: Sra. M. José Torrente
DURADA: 8 hores
DATES: 5 i 12 de novembre
ASSISTENTS: 23 alumnes

► **Els 18 punts del control de gestió de la micro i petita empresa de comerç**

PROFESSOR: Sr. José moreno Alcalde
DURADA: 20 hores
DATES: 7, 8, 9, 14 i 15 de novembre
ASSISTENTS: 6 alumnes

► **L'assertivitat i l'empatia: eines de comunicació amb l'equip de treball**

PROFESSORA: Sra. M. José Torrente
DURADA: 12 hores
DATES: 10, 12 i 17 de desembre
ASSISTENTS: 9 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 2007 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'internacional de les empreses de Lleida.

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

- 5 Seminaris de comerç internacional
- 5 Cursos d'especialització en comerç internacional
- 11 Jornades i sessions informatives sobre diferents temàtiques relacionades amb el comerç internacional
- 1 Curs d'idioma estranger comercial.

Així doncs, podem concloure que hem dut a terme un total de 22 accions formatives, amb un total de 366 hores de formació en comerç internacional i l'assistència de 245 persones.

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

CURSOS D'IDIOMA ESTRANGER COMERCIAL

► Business English & Conversation

PROFESSORAT:	Inlingua Idiomes
DURADA:	40 hores
DATES:	dimarts i dijous del 9 d'octubre al 20 de desembre
ASSISTENTS:	10

Durant el curs els estudiants han estudiat des de tècniques consersacionals bàsiques fins a un anglès mes complex. La tècnica escrita i les converses per telèfon van anar millorant amb la introducció de més temps verbals.

Aquest curs va estar dissenyist per a estudiants amb un nivell entre principiant i entermig baix. A les classes s'ha practicat principalment l'expressió oral. També s'han estudiat gramàtica i tècniques escrites.



CURSOS DE COMERÇ INTERNACIONAL

► Fiscalitat en el comerç intracomunitari - extracomunitari

PROFESSORAT:	Pere Coll, Agent de Duanes, consultor associat de Barnamàrqueting Grup Integral
DURADA:	12 hores
DATES:	19, 21 i 26 de febrer
ASSISTENTS:	10

Aquest seminari es va realitzar per aclarir els aspectes fiscals relacionats amb el tractament de l'IVA concretament es van analitzar els següents aspectes:

El tractament fiscal aplicable a les operacions d'importació i exportació amb països tercers, es a dir aquells que no formen part de la Unió Europea.

El tractament fiscal de les operacions de compra i venda intracomunitària. En aquest punt es realitzarà un estudi en profunditat de la normativa fiscal aplicable, els tipus de declaracions a presentar, el sistema de devolució previst en la normativa així com els requisits per exercir aquest dret.

I el tractament fiscal en àrees exemptes de l'impost.

► Iniciació a l'exportació

PROFESSORAT:	BARNAMARKETING - GRUP INTEGRA
DURADA:	24 hores
DATES:	2, 4, 9, 11, 16 i 18 d'octubre
ASSISTENTS:	15

La decisió d'exportar requereix que des de la direcció de l'empresa es conegui quins efectes pot provocar la internacionalització així com ser conscients dels requeriments mínims que són necessaris perquè l'esforç d'internacionalització d'una empresa sigui profitós.

Altres temes que varen ser analitzats en el decurs del seminari varen ser els diferents mitjans de transport internacional, els documents i circuits administratius existents, el funcionament fiscal i duaner en el comerç internacional, així com les diferents formes de cobrament, els punts a tenir en compte abans d'abordar un nou mercat i les variants a l'hora de controlar els riscos que existeixen a nivell internacional.

► Practicum d'exportacions

PROFESSORAT:	Formació PIME
DURADA:	20 hores
DATES:	6, 8, 13 i 15 de novembre
ASSISTENTS:	8

Els curs es va realitzar mitjançant l'anàlisi de casos pràctics reals, es va tractar d'actualitzar i millorar els coneixements en les temàtiques següents:

Pràctiques d'INCOTERMS.

Pràctiques de contractació internacional.



Pràctiques de transport internacional.
Pràctiques de gestió duanera.
Pràctiques de gestió del comerç intracomunitari.
Pràctiques sobre crèdits documentaris.
Pràctiques de finançament de les exportacions i importacions.

► **Gestió de pagaments i cobraments internacionals**

PROFESSORAT: FORMACIÓ PIME
DURADA: 15 hores
DATES: 11, 13 i 18 de desembre
ASSISTENTS: 13

En aquest curs es va analitzar tant els sistemes simples, és a dir els pagament en efectiu, xecs i transferències bancàries, com els sistemes documentaris que son aquells en els que el cobrament d'una operació d'exportació està condicionat a la entrega d'uns determinats documents. En aquest darrer cas es varen analitzar, entre altres, la remesa documentaria i el crèdit documentari. Així mateix, també es va realitzar una introducció a les diferents tipologies de garantia bancària. També es va analitzar la nova normativa que regula els crèdits documentaris (UCP 600), així com el circuits administratius i la possibilitat de presentació electrònica de documents.

► **Borsa de treball de personal especialitzat en comerç internacional**

PROFESSORAT: GRUP INTEGRAL - BARNAMARKETING
DURADA: 128 hores
DATES: del 17 de setembre al 31 d'octubre
ASSISTENTS: 12

L'èxit de tota empresa exportadora depèn en gran mesura de l'estructura de personal especialitzat en comerç internacional que gestiona l'obertura de nous mercats d'exportació així com de la gestió administrativa que tota operació de compra venda internacional suposa.

Des de la Cambra de Comerç de Lleida, coneixedors de la mancança de personal especialitzat en comerç internacional, i gràcies a la col·laboració de la Caixa venim realitzant periòdicament un programa que anomenem Borsa d'Especialistes en Comerç Internacional i què té com objectiu especialitzar recent titulats lleidatans en el camp del comerç internacional a fi de posar-los en disposició d'empreses de Lleida interessades en la seva contractació.



SEMINARIS

► Intermediació a la compravenda internacional de mercaderies

PROFESSORAT:	F. Xavier Yúfera, Advocat i assessor en comerç internacional. FORMACIÓ PIME
DURADA:	8 hores
DATES:	16 i 19 de gener
ASSISTENTS:	10

En tota operació de compra venda internacional l'importador i l'exportador acaben negociant unes condicions que obligaran a cada una de les parts així com els hi atorgaran una sèrie de drets. Complementàriament l'exportador que s'introdueix en un país i amb l'objectiu de mantenir la seva relació amb l'importador generalment acaba formalitzant contractes de distribució i agència.

En aquesta ocasió, en el Seminari sobre Intermediació a la Compravenda Internacional de mercaderies, ens varem centrar en l'estudi i anàlisi dels sistemes de localització i selecció d'agents comercials i distribuïdors a l'exterior, l'anàlisi dels contractes d'agència i distribució internacional, aspectes i clàusules més importants.

► Que necessita saber l'exportador de transport internacional

PROFESSORAT:	Pere Farreras, Transitari, Consultor sènior de Barnamàrketing Grup Integral
DURADA:	10 hores
DATES:	del 12 al 14 de febrer
ASSISTENTS:	12

L'objectiu de la organització d'aquest curs es que tot professional de la exportació importació pugui elegir el tipus de transport adequat per a les seves mercaderies, negociar el preu, les seves condicions d'acondicionament de packaging, els plaços, etc. Adreçat a tot professional del comerç exterior els quals les seves tasques professionals vagin relacionades amb la contractació de transport internacional

► El comerç exterior en 50 documents

PROFESSORAT:	Barnamarketing - Grup integral
DURADA:	10 hores
DATES:	11 i 13 d'abril
ASSISTENTS:	21

El seminari es va centrar en l'anàlisi dels diferents documents que formen part d'una operació de comerç internacional. Així mateix, es varen analitzar els fluxos interns que han de seguir aquests documents pel bon funcionament administratiu de l'empresa que opera en els mercats internacionals.



Concretament, i a través de casos pràctics de complementació, es varen tractar els diferents tipus de documents, com són:

Documents comercials

Documents de caràcter oficial.

Documents de transport, logística i assegurança.

Documents duaners.

Documents fiscals.

Documents bancaris i financers

► **Estratègies de posicionament Cost per Clic (SEM) i posicionament natural (SEO) als cercadors a nivell mundial**

PROFESSORAT: Víctor de Francisco - Reexporta
DURADA: 10 hores
DATES: 20 i 21 de novembre
ASSISTENTS: 12

En aquest curs es varen establir les bases per a la creació d'una estratègia de posicionament als cercadors des de dos punts de vista: la publicitat Cost Per Clic (SEM) i el posicionament natural (SEO).

Totes aquestes estratègies se centren des del punt de vista d'una empresa internacional que vulgui promocionar-se als països destí d'exportació, així com la seva planificació, estratègia, configuració i seguiment.

► **Negociació amb agents, distribuïdors i majoristes internacionals i grans superfícies**

PROFESSORAT: BARNAMARKETING - GRUP INTEGRAL
DURADA: 10 hores
DATES: 27 i 29 de novembre
ASSISTENTS: 4

A la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida som conscients que l'èxit de tota operació rau en els processos de negociació que client i proveïdor han de dur a terme. Per aquesta raó en el decurs d'aquest seminari es varen analitzar les característiques dels diferents tipus d'intermediaris internacionals en funció del seu entorn cultural, sociopolític i econòmic, subministrant informació. Igualment es varen donar a conèixer les diferents eines existents per negociar així com les diferents fases d'una negociació.



SESSIONS INFORMATIVES I JORNADES

► Tractament d'impagats

PROFESSORAT:	Xavier Yúfera, Advocat i Assessor en Comerç Internacional. FORMACIÓ PIME
DURADA:	5 hores
DATES:	23 de gener
ASSISTENTS:	9

Malauradament, un dels riscos que té tota operació de compravenda sigui internacional o no, és el risc d'impagament.

L'objectiu d'aquest seminari va ser donar a conèixer la informació necessària per saber gestionar els conflictes usuals derivats de l'impagament, conceptes de prevenció a tenir en compte per tal d'evitar o disminuir el risc d'impagament, i totes aquelles solucions que en cas que l'impagament es doni, ens permeti cobrar l'operació. Des de la solució negociada, a la solució judicial, tot tenint en compte els avantatges i inconvenients de cadascuna d'elles.

► La nova reglamentació UCP

PROFESSORAT:	LA CAIXA
DURADA:	5 hores
DATES:	2 de maig
ASSISTENTS:	63

Des de 1994 els crèdits documentaris es regulaven mitjançant la normativa UCP 500, reglament elaborat per la Cambra de Comerç Internacional. Deu anys després es va començar a treballar en la revisió d'aquesta regulació que en certs aspectes havia quedat obsoleta. Finalment, aquest any 2007 entra en vigor aquesta revisió, les UCP 600.

Varem considerar imprescindible que totes aquelles empreses que utilitzen el crèdit documentari coneguessin els principals canvis i l'aplicació d'aquesta nova normativa i que els poguessin posar en pràctica mitjançant la resolució de casos pràctics.

► ICEX, Guia pràctica per a la participació a fires internacionals

PROFESSORAT:	Eduardo Manresa - Director de Relacions Institucionals d'Alimentària Exhibition
DURADA:	4 hores
DATES:	7 de març
ASSISTENTS:	37



Tots estem convençuts que les fires internacionals són un instrument indispensable en la promoció internacional de les empreses exportadores, tot i això la participació en una fira internacional no consisteix tan sols en la decoració de l'estand sinó que requereix una intensa tasca prèvia de preparació de contactes, promoció i d'un posterior seguiment.

L'objectiu d'aquesta sessió informativa va ser doble, d'una banda presentar la forma en la que una empresa ha de negociar i preparar la seva participació en una fira internacional, mentre que per l'altra banda analitzar-ho mitjançant la resolució de casos pràctics.

►Tècniques de negociació d'un contracte internacional

PROFESSORAT: Barnamarketing - Jose Luis Cabo
DURADA: 5 hores
DATES: 29 de maig
ASSISTENTS: 5

En aquesta ocasió, ens varem centrar en l'estudi i anàlisi de les diferents tècniques de negociació que existeixen i s'han de tenir en compte a l'hora d'establir un contracte internacional, així com una sèrie de clàusules que és indispensable tenir en compte.

En aquesta jornada es varen analitzar tots aquests aspectes amb l'objectiu de donar una visió general de la normativa aplicable i dels principals punts a considerar en el moment de formalitzar una relació continuada amb intermediaris internacionals.

►Solucions de finançament d'exportacions

PROFESSORAT: Formació PIME - Remigi Palmés
DURADA: 5 hores
DATES: 3 de maig
ASSISTENTS: 7

Varem decidir organitzar aquesta jornada amb l'objectiu de que totes aquelles empreses que hi participessin identifiquessin les característiques i operativa de les principals vies privades de finançament de les exportacions, tot valorant els seus avantatges i inconvenients. Com ja ve essent costum, es varen combinar l'exposició dels coneixements teòrics amb la realització i posterior resolució de diferents casos pràctics.

►Gestió de pèrdues, danys i endarreriments en el transport internacional.

Solucions

PROFESSORAT: Formació PIME
DURADA: 5 hores
DATES: 19 de setembre
ASSISTENTS: 16



El comerç internacional no afecta tan sols al departament comercial sinó que implica una sèrie d'actuacions complementàries, com és la contractació del transport més adient a les necessitats de cada tramesa de mercaderies i la contractació de l'assegurança corresponent.

Varem organitzar aquesta jornada perquè considerem molt important saber com s'ha d'actuar quan el nostre transportista no ha complert amb allò que s'ha pactat, provocant pèrdues, danys o endarreriments en el lliurament de la mercaderia, el qual, a més, pot suposar un problema a nivell comercial.

► Incoterms avançats

PROFESSORAT:	Formació PIME
DURADA:	5 hores
DATES:	30 d'octubre
ASSISTENTS:	11

Els Incoterms són els termes que regulen la transmissió de costos i de responsabilitats i per tant la transmissió de riscos entre importadors i exportadors, i són emprats en pràcticament totes les operacions de compra venda internacional.

En el decurs d'aquesta jornada es varen analitzar de manera molt detallada i molt pràctica les característiques de cadascun dels diferents Incoterms, els seus avantatges i inconvenients, els diferents punts que s'han de tenir en compte a l'hora de la seva elecció com són el transport que s'utilitzarà, la fiscalitat o el tipus de mercaderia.



Departament de Promoció Industrial

CURSOS

► Programa de direcció financera

PROFESSORAT: ESADE
DURADA: 100 hores
DATES: 15 i 22 de febrer, 1, 8, 15, 22 i 29 de març, 12, 19 i 26 d'abril, 3 i 17 de maig de 2007
ASSISTENTS: 19

► Superior de gestió dels estocs i logística

PROFESSORAT: Sr. Àngel Tobalina. Dir. de Projectes de Tobalina Consulting Group.
Sra. Dolors Rallo. Consultora RRHH de Tobalina Consulting Group
DURADA: 30 hores
DATES: 19, 21, 26 i 28 de febrer, 5 i 7 de març de 2007
ASSISTENTS: 19

► Outlook

PROFESSORAT: Centre d'Estudis Joan Miró
DURADA: 12 hores
DATES: 20, 22, 27 de febrer, 1, 6, 8 de març de 2007
ASSISTENTS: 8

► Programa superior de direcció comercial

PROFESSOR: ESMA / Estudis Lleida
DURADA: 140 hores
DATES: 23, 24, 30 i 31 de març; 13, 14, 20, 21, 27 i 28 d'abril; 4, 5, 18, 19, 25 i 26 de maig
ASSISTENTS: 8

► Eines per a la reducció de costos en activitats de fabricació

PROFESSORAT: Sr. Daniel Sánchez. Gerent de Zero Costing
DURADA: 20 hores
DATES: 6, 8, 13, 15 i 20 de març de 2007
ASSISTENTS: 16

► Finances i comptabilitat per a no financers

PROFESSOR: Sr. Xavier Romea. Formació Pime
DURADA: 30 hores
DATES: 12, 15, 19, 22, 26 i 29 de març de 2007
ASSISTENTS: 12



► **Com comunicar amb els treballadors**

PROFESSOR: Sra. Sylvia Carrasco. Dtra. de Másclaro Comunicació
DURADA: 8 hores
DATES: 22 de març de 2007
ASSISTENTS: 20

► **Com millorar les habilitats negociadores**

PROFESSOR: Sr. Arseni Florensa. Especialista en Màrqueting i Negociació
DURADA: 24 hores
DATES: 10, 12, 17, 19, 24 i 26 d'abril de 2007
ASSISTENTS: 16

► **Com liderar equips altament efectius**

PROFESSORAT: Sra. Iolanda Tabarés. Psicòloga i Consultora de Recursos Humans
DURADA: 16 hores
DATES: 18, 23, 25 i 30 d'abril de 2007
ASSISTENTS: 6

► **Planificació estratègica per a Pimes**

PROFESSORAT: Sr. Fèlix Tobalina. Dir. de Tobalina Consulting Group
Sr. Àngel Tobalina. Dir. de Projectes de Tobalina Consulting Group
DURADA: 25 hores
DATES: 8, 15, 17, 29 i 31 de maig de 2007
ASSISTENTS: 8

► **El control del Negoci per a Pimes (Quadre de comandament Integral)**

PROFESSORAT: Sr. Remigi Palmés. Formació Pime
DURADA: 10 hores
DATES: 23 i 30 de maig de 2007
ASSISTENTS: 14

► **Direcció i Control de Pimes**

PROFESSORAT: Sr. Remigi Palmés. Global Pime
DURADA: 20 hores
DATES: 7, 12, 14 i 19 de maig de 2007
ASSISTENTS: 9

► **Gestió directiva per a comandaments intermitjos**

PROFESSORAT: Tobalina consulting group
DURADA: 30 hores
DATES: 1, 3, 8, 10, 15 i 17 d'octubre de 2007
ASSISTENTS: 4



► **Com determinar i calcular els costos en la meva empresa**

PROFESSOR: Sr. Àngel Tobalina Pérez. Tobalina Consulting Group
DURADA: 15 hores
DATES: 18, 23 i 30 d'octubre de 2007
ASSISTENTS: 11

► **Selecció de personal per competències**

PROFESSORAT: Sra. Iolanda Tabarés Pascual. Directora d'ITP
DURADA: 16 hores
DATES: 22, 24, 29 i 31 d'octubre de 2007
ASSISTENTS: 4

► **Formació d'Auditors interns de sistemes de qualitat ISO 9001:2000**

PROFESSORAT: Sr. Luis Ramos. Gerent de Projectes de NOVOTEC
DURADA: 24 hores
DATES: 6, 8, 12, 15, 20 i 22 de novembre de 2007
ASSISTENTS: 18

► **Taller de millora d'habilitats en atenció als clients externs i interns**

PROFESSORAT: Sr. Arseni Florensa. Especialista en Màrqueting i Negociació
DURADA: 15 hores
DATES: 14, 19, 21, 26 i 28 de novembre de 2007
ASSISTENTS: 21

► **Màxim rendiment de les actuals tècniques de venda i fidelització de clients**

PROFESSORAT: Grupo VME
DURADA: 27 hores
DATES: 27 de novembre, 4, 11, 13, 18 i 20 de desembre de 2007
ASSISTENTS: 16



PROGRAMA DE SEMINARIS D'INNOVACIÓ

► Organització oberta a la innovació i la creativitat

PROFESSORAT: INVINTIA
DURADA: 7 hores
DATA: 12 i 14 de març de 2006
ASSISTENTS: 10

► Vigilància tecnològica en els projectes d'innovació i les deduccions fiscals per projectes R+D+I

PROFESSORAT: INVINTIA
DURADA: 7 hores
DATA: 4 i 5 de juny de 2007
ASSISTENTS: 6

PROGRAMA DE SEMINARIS DE COMPETITIVITAT

► Estratègia empresarial per a l'expansió de les Pimes

PONENT: Sr. Fèlix Tobalina. Dir. Tobalina Consulting Group
DURADA: 3 hores
DATA: 2 de maig de 2007
ASSISTENTS: 12

► L'oficina sense papers i la gestió documental

PONENTS: Sr. Manel Anaya. Tecnologia Informàtica
Sr. Jordi Garriga. Tecnologia Informàtica
DURADA: 3 hores
DATA: 22 de maig de 2007
ASSISTENTS: 35

► La propietat industrial com a eina per a fomentar la competitivitat d'empreses

PONENTS: Sra. Rosalia Salvia. Dtra. Clarke, Modet & C.
Sr. Jordi Elias. Enginyer de Clarke, Modet & C.
Sr. Juan Manuel Nadal. Cercle d'economia
DURADA: 4 hores
DATA: 24 de maig de 2007
ASSISTENTS: 15



► **Sistemes de gestió empresarial i control de la producció. Línies d'ajuts per a l'any 2007**

PONENTS: Sr. Josep M. Barrufet. Director de CIDEM de Lleida
Sr. Xavier Loscos. Consultor de MIDGARD CONSULTING de Lleida
DURADA: 3 hores
DATA: 29 de maig de 2007
ASSISTENTS: 17

► **Seguretat informàtica i mecanismes de prevenció**

PONENT: Sr. Àlex Bernadas Vintró. Gerent d'E-zone
DURADA: 3 hores
DATA: 16 d'octubre de 2007
ASSISTENTS: 23

► **Reducció de costos i quadre de comandament com a factor de productivitat en les Pimes**

PONENTS: Sr. Fèlix Tobalina. Director de Tobalina Consulting Group
Sr. Àngel Tobalina. Director de Projectes de Tobalina Consulting Group
DURADA: 3 hores
DATA: 7 de novembre de 2006
ASSISTENTS: 22

► **ISO 22000:2005. Sistema de Gestió de la Seguretat Alimentària**

PONENTS: Sr. Jordi Gort. TIBEL Consulting
Sr. Fernando Llanes. Artecnia Ingenieria, S.L.
DURADA: 2 hores
DATA: 21 de novembre de 2007
ASSISTENTS: 26

► **La política retributiva en les Pimes**

PONENT: Sr. Fèlix Tobalina. Tobalina Consulting Group
DURADA: 3 hores
DATA: 29 de novembre de 2007
ASSISTENTS: 21



JORNADES INFORMATIVES

► Experiències d'Innovació logística

PONENTS:	Sr. Joan Rodríguez. Director de Logística de SEAT Sr. Félix Tobalina. Dir. Gral. de Tobalina Consulting Group i President de l'ICIL Sr. Jordi Gil. Conseller Delegat de Hot Pint Sr. Josep M. Barrufet. Delegat del Cidem a Lleida
DURADA:	2 hores
DATA:	23 de febrer de 2007
ASSISTENTS:	47

► Estratègia i govern de l'empresa familiar

PONENT:	Sr. Ignacio Mur Torné. Professor del Departament de Política d'Empresa d'ESADE
DURADA:	9 hores
DATA:	20 de març de 2007
ASSISTENTS:	20

**Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida*

► El laberint emocional de les famílies

PONENT:	Sr. José Antonio Marina. Filòsof
DURADA:	5 hores
DATA:	24 de maig de 2007
ASSISTENTS:	16

**Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida*



Departament de Legislació

JORNADA

► Jornada impost de societats 2006

PONENT: Sr. Gonzalo Laborda Ferrer. Inspector d'Hisenda
DATA: 5 de juliol de 2007

CICLE DE CONFERÈNCIES: "La reforma comptable, l'impost sobre societats i el nou pla general de comptabilitat"

► La reforma mercantil i la comptabilitat de l'empresa

PONENT: Sr. José Luis Diaz Echegaray. Advocat. Doctor amb Dret.
Especialista en Dret Mercantil.
DATA: 12 de setembre de 2007

► Les normes internacionals de comptabilitat, NIF/NIC i la reforma comptable espanyola

PONENT: Sr. José Luis Gallizo. Catedràtic de comptabilitat de la Facultat de Dret i economia de la UdL
DATA: 17 de setembre de 2007

► La reforma de l'impost sobre societats i la nova comptabilitat de l'empresa

PONENT: Sr. Domingo Carbajo Vasco. Economista. Advocat. Inspector d'Hisenda de l'Estat. Delegació Central de Grans Contribuents Madrid.
DATA: 19 de setembre de 2007

► El procés d'adaptació al nou pla general comptable (Tancament del 2007 i obertura del 2008)

PONENT: Sr. Ángel Luis Vázquez Torres. Economista. Director financer de SATECMA
DATES: 24 de setembre de 2007

► L'esborrany del nou pla general de comptabilitat

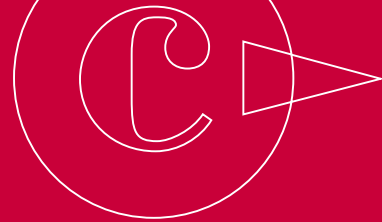
PONENT: Sr. Enrique Ortega Carballo. Ex-subdirector de l'Institut de Comptabilitat i Auditoria de Comptes. President de la Comissió de Principis i Normes de Comptabilitat d'AECA. Soci de Padrol Munté Asesores.
DATA: 26 de setembre de 2007

CONFERÈNCIA-COL·LOQUI

► El nou reglament de l'aplicació dels tributs i les normes fiscals per l'any 2008

PONENT: Sr. Domingo Carbajo Vasco. Economista. Advocat. Inspector d'Hisenda de l'Estat. Delegació Central de Grans Contribuents Madrid.
DATES: 19 de desembre de 2007





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 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 2007 s'han assessorat un total de: 34 emprenedors i creat 22 projectes i n'hi ha 3 en procés d'assessorament. En definitiva, el total d'hores empleades en assessorament per la creació de nous comerços és de 172 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 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 20 diagnòstics individuals repartides en les següents poblacions i en els següents sectors:

LOCALITAT	Nº DIAGNOSIS COMERCIALS
Lleida	5
Mollerussa	5
La Pobla de Segur	2
Solsona	5
Balaguer	3
TOTAL	20

SECTOR	SUBSECTOR D'ACTIVITATS
Equipament de la persona	Tèxtil
Equipament de la llar	Electrodomèstics
Oci	Música i instruments musicals
Llibreria	Llibreria
Equipament de la persona	Calçat
Alimentació	Pastisseria, Xarcuteria
Equipament de la persona	Perfumeria
Alimentació	Ultramarins
Equipament de la llar	Decoració

► 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 més 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 fortaleses per tal de contrarestar les seves debilitats i trobar l'equilibri.



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, de Balaguer, Mollerussa, Les Borges Blanques, La Pobla, Cervera, Arbeca, Pont de Suert i Solsona 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	82
. Creació de noves empreses	102
. Legislació (lleis, convenis, decrets etc.)	35
. Franquícies	6
. Informació activitats formació	99
. Contactes comercials	12
. Altres	209
TOTAL	545



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 comerç.

C. Reunions

Durant l’any 2007, la **Comissió de Comerç Interior del Consell de Cambres de Catalunya** va realitzar les següents reunions:

- 7 de març

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

Propostes pel conveni amb la Generalitat per al 2007.

Situació de “l’Informatiu del comerç”.

La formació en el sector. Activitats formatives en el marc del Consell General de Cambres.

Les Rebaixes: debat sobre la seva funcionalitat i el seu futur.



- 23 de maig

Cambra de Comerç i Indústria de Sant Feliu de Guíxols.

Reunió ordinària de la Comissió:

Desenvolupament del Conveni, entre el Departament de Comerç, Turisme i Consum, el Consorci de Promoció Comercial de Catalunya, i el Consell General de les Cambres Catalanes per al foment i la promoció del model català de comerç.

L'oferta universitària de l'Escodi

Les rebaixes: aproximació a conclusions sobre el debat general.

- 20 de setembre

Cambra de Comerç i Indústria de Manresa

Reunió ordinària de la Comissió:

Desenvolupament del Conveni, entre el Departament de Comerç, Turisme i Consum, el Consorci de Promoció Comercial de Catalunya, i el Consell General de les Cambres Catalanes per al foment i la promoció del model català de comerç.

Evolució del marc econòmic general.

La formació al món del comerç.

La venda il·legal: informe i debat.

- 28 de novembre

Cambra de Comerç i Indústria de Tarragona

Reunió ordinària de la Comissió:

Reflexió sobre la conjuntura del sector i plantejament de línies d'actuació de la Comissió.

Informació de la Zona reunió intercameral del comerç en el marc de l'Euroregió (Palma, 22 i 23 de novembre).

Evolució del marc econòmic general. El comerç i els preus al consum.

Reunions Comissió Comerç Interior de Lleida

- 12 de març

Elecció del premi Cambra al comerç 2007.

- 6 de setembre

Línies d'acció per al conveni amb la Generalitat per al 2008.

L'oferta universitària de l'ESCODI.

Elaboració del pressupost d'activitats de la Comissió de l'any 2008.



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 als establiments, i 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 2007 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 millorar la competitivitat de l'empresa de qualsevol sector, i que el comerç, no n'és una excepció. La Cambra crea la quarta 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, Indústria 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.

Per tant, la internacionalització de les empreses de Lleida esdevé 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.

És en aquest sentit que, a nivell nacional es va constituir el "Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones", que pretén ser una guia dels serveis que les Cambres de Comerç posen a disposició de les empreses i al mateix temps un instrument de coordinació amb altres administracions que treballen a favor de la internacionalització.

El "Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones" permet que cada Cambra de Comerç i Indústria determini quines seran les seves actuacions prioritàries a favor de la internacionalització, de les empreses de la seva demarcació territorial, si bé es defineixen tres línies bàsiques de treball, que són:

- **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 segueixen les línies anteriors.

En els apartats següents passem a analitzar les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2006, tot avançant que s'han realitzat accions de promoció internacional a un total d'11 països amb la participació total de 83 empreses, 20 activitats formatives amb l'assistència de 271 empreses i que 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 2006 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 4 empreses de Lleida. Per una altra banda, un total de dues empreses s'han acollit al programa de **Seguiment del PIPE**, adreçat a empreses que ja han finalitzat totes les etapes del programa NEX PIPE 2000, consistent en una sèrie d'ajudes econòmiques a empreses que havent finalitzat el NEX PIPE 2000 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 coneguin 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 entre les empreses lleidatanes. Amb aquesta intenció, posem un ampli ventall d'eines a disposició de l'empresariat amb el fi de facilitar al màxim el seu procés d'expansió, tant pel que fa a la potenciació de les exportacions com als projectes d'implantació a l'exterior.

Al llarg de l'any 2007, la Cambra de Lleida ha organitzat 6 missions comercials directes a un total de 13 països en les que hi ha participat 58 empreses, així com l'organització d'un Showroom Agroalimentari de productes de Lleida a Malmö (Suècia) amb la participació de 13 empreses. D'altra banda, també es va realitzar en el mes d'abril una missió comercial inversa d'importadors de fruita de la República en la que hi varen participar 14 empreses nacionals i 7 de txeques.

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 hi fossin d'interès.

Tot seguit passem a analitzar amb més detall les diferents activitats de promoció exterior realitzades en el decurs de l'any 2007.

5.2.1.a. Missions Comercials

Les missions comercials són viatges de prospecció de mercat que organitzats i coordinats per la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida permeten que empreses exportadores puguin iniciar relacions comercials amb empreses estrangeres mitjançant la realització d'entrevistes individualitzades amb importadors. Des del Departament de Comerç Internacional de la Cambra de Comerç de Lleida i mitjançant col·laboradors en el país de destí es realitza el següent treball:

- Estudi de mercat sectorial per cada empresa en el país destí de la missió comercial.
- Organització d'una agenda de treball individualitzada amb importadors locals,



d'acord a les necessitats de cada empresa.

- Assistència d'un tècnic de la Cambra en 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 de tecnologia
- 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 2007.

► Missió Comercial a Bèlgica

En el decurs del mes de març de 2007 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Bèlgica, Holanda i Luxemburg la qual comptava amb el patrocini econòmic del COPCA, i en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

Itinerari: Brussel·les - Luxemburg - Amsterdam

Data de realització: 18 al 23 de març de 2007

Col·laborador: Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Brussel·les

· Relació de participants:

EMPRESES	SECTOR
CREACIONES BASALLO, S.A.	Moda premamà
TARRAGONA MASANA, S.L.U.	Transport internacional
TECSIL, S.L.	Equips de neteja industrial
DARATEC 3000, S.L.	Roba de festa i pelleteria
FRUTAS CABEROL.	Fruita fresca
VILANOVA SERVICIOS Y MARKETING, S.L.	Fruita fresca
MARCÓ DACHS, S.A.	Material d'oficina i papereria
CASTELL DEL REMEI, S.L.	Vins

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.

Com la gran majoria de països de la Unió Europea dels 15, Bèlgica, Holanda i Luxemburg són uns mercats madurs que en que cal treballar molt per a ser-hi present. Aquest és un dels motius pels quals és imprescindible començar a treballar les agendes amb molt temps. No obstant, cal tenir en compte que estem parlant de països més importadors que exportadors, en el que les importacions van créixer més d'un 12% l'any 2005.

D'altra banda, a títol informatiu, esmentar que Holanda i Bèlgica foren l'any 2005 el setè i novè destins principals de les exportacions efectuades des de Lleida respectivament, representant el 7% del total exportat amb un valor de més de 48 milions d'euros.

La coordinació de les agendes de treball, que cal valorar com a molt positiva, va estar coordinada des del Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Brussel·les.

► Missió Comercial a Polònia i Bielorrússia

Itinerari: Minsk i Varsòvia

Data de realització: Del 14 al 19 maig de 2007

Col·laborador: Forum Development

• Relació de participants:

EMPRESES

CENTRAL AGRÍCOLA BOVI, S.L.

COFRI, S.A.

COTECNICA, S.C.L.

DIMAT, S.L.

IDE, S.L.

SEGUES MAQUINARIA AGRICOLA, S.L.

ROVASI, S.L.

PAYPER, S.A.

TMI, S.L.

SECTOR

Maquinària agrícola manual

Fruita fresca

Alimentació animal

Material i instal·lacions elèctriques

Material elèctric

Maquinària agrícola

Aparells d'il·luminació

Maquinària per a l'envasat

Maquinària per a l'envasat

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.



En aquesta ocasió el nostre col·laborador a destí va ser l'empresa d'assessoria i consultoria Forum Development a través de les seves oficines a Minsk i Varsòvia, a qui cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

Polònia és l'economia més forta, i amb molta diferència, dels deu països que van entrar a la Unió Europea en la penúltima ampliació, el maig de 2004. A tall d'exemple, les exportacions que Lleida ha realitzat a Polònia han augmentat més d'un 400% en els últims dos anys situant-se en tretzè lloc en el rànking de destins de les exportacions de Lleida.

D'altra banda, Bielorrússia és un mercat molt més verge amb un sistema econòmic soviètic encara lluny de la privatització de les grans empreses estatals. No obstant, aquest país ha mantingut unes taxes de creixement econòmic molt altes en els últims anys i ha disminuït i controlat de manera important la inflació. Les seves importacions estan creixent un 50% anual des de 2003 i des de Lleida, per exemple, s'hi van exportar mercaderies per valor d'1,3 milions d'euros entre el gener i setembre de 2006, mentre que dos anys enrere s'hi exportaven tan sols 0,2 milions d'euros. Així doncs, considerem que es tracta d'un mercat emergent i de futur amb bones possibilitats a mesura que vagin passant els anys.

► Missió Comercial a Canadà

<u>Itinerari:</u>	Montreal i Toronto
<u>Data de realització:</u>	4 al 8 de juny de 2007
<u>Col·laborador:</u>	Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Moscou i Kiev i l'empresa Forum Development a Sant Petersburg.

Del 4 al 8 de juny de 2007 la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida va dur a terme una missió comercial a Canadà en la què hi van participar les empreses detallades a continuació:

• Relació de participants:

EMPRESES

CENTRAL AGRÍCOLA BOVI, S.L.
FRUITS SECS PUIGDELLIVOL, S.L.
CONST. MECÀN. PUIGDELLIVOL, S.L.
ELECTRODOMESTICOS TAURUS, S.L.
GEPVAL, S.L.
EID ELECTRONICS, S.L.

SECTOR

Maquinària agrícola manual
Fruits secs
Maquinària agrícola
Electrodomèstics
Equipaments agrícoles
Equips electrònics de control de maquinària.



CERVOLES CELLER, S.L.
AGRIC-BEMVIG, S.A.
FABRIC CREATIONS, S.L.

Vins
Maquinària agrícola
Tèxtil

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 el Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Montreal, als que cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

Canadà és un país que en els darrers dos anys ha augmentat en un 30% les seves importacions procedents d'empreses de Lleida. Es tracta d'un mercat molt obert tant a productes de consum, com a béns industrials i productes agroalimentaris.

La recerca de contactes d'aquesta missió, es va centrar bàsicament en les zones de Quebec i Ontario, que són les que tenen més pes a nivell econòmic. No obstant, per a aquells sectors d'activitat per als quals es va detectar un interès en altres zones, com ho és el sector de la maquinària agrícola, la zona de prospecció es va veure ampliada a altres províncies del país.

► Missió Comercial a Colòmbia i Veneçuela

Itinerari: Bogotà - Caracas

Data de realització: del 30 de setembre al 6 d'octubre de 2007

Col·laboradors: Oficina Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Bogotà i Caracas

• Relació de participants:

EMPRESES

CENTRAL AGRÍCOLA BOVI, S.L.
MAQUINÀRIA AGRÍCOLA SEGUES, S.L.
LABORATORIOS BILY, S.A.
ISMOBEL, S.A.
MARCO DACHS, S.A.
SISTEMAS Y DISEÑOS
ELECTROMAGNETICOS, S.L.

SECTOR

Maquinària agrícola manual
Maquinària agrícola
Productes cosmètics
Mobiliari d'oficina
Material d'oficina i papereria
Maquinària d'envasat



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

Aquesta acció va tenir un caràcter multisectorial, fet pel que van participar-hi empreses de bens de consum i productes industrials.

Els nostres col·laboradors a destí van ser les Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Bogotà i Caracas, als que cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

Colòmbia i Veneçuela son països als que tradicionalment Lleida ha exportat d'una forma regular i amb increments continuats. Sense anar més lluny, en els dos últims anys les exportacions a aquests dos països han augmentat un 82%, arribant l'any 2006 als gairebé 4,5 milions d'euros.

És evident que la sobrevaloració actual de l'euro respecte el dòlar, és un inconvenient per a les empreses europees a l'hora de fixar els seus objectius en mercats com Colòmbia i Veneçuela que regeixen el tipus de canvi de la seva moneda en funció del dòlar. A més, sobretot Veneçuela es troba en una situació política en la que cada dia i cada operació és una incògnita. No obstant, aquests països també ofereixen una sèrie d'oportunitats per les empreses lleidatanes, com ho poden ser els Plans de Desenvolupament Agrícola endegats tant pel Govern de Bogotà com pel de Caracas. Així mateix, Veneçuela també ofereix una sèrie de garantia i avantatges per la importació de una àmplia llista de productes.

► Missió Comercial a Algèria i Líbia

Itinerari: Àlger - Trípoli

Data de realització: del 26 d'octubre a l'1 de novembre de 2007

Col·laborador: Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Alger i Trípoli

· Relació de participants:

EMPRESSES	SECTOR
CENTRAL AGRÍCOLA BOVI, S.L.	Maquinària agrícola manual
FRUITES CABEROL	Fruita fresca
VILANOVA SERVICIOS Y MARKETING, S.L.	Fruita fresca
ELECTRODOMESTICOS TAURUS, S.L.	Petits electrodomèstics
MARCO DACHS, S.A.	Material d'oficina i papereria
ECOLIGNOR, S.L.	Recuperació de palets
AGRUFROTO, S.A.	Fruita fresca
FRUITS SEGRIA-URGELL, S.L.	Fruita fresca
ROVASI, S.A.	Aparells d'il·luminació



LEDS C4, S.L.

Aparells d'il·luminació

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

Aquesta acció va tenir un caràcter multisectorial, fet pel que van participar-hi empreses de bens de consum, productes agroalimentaris i productes industrials.

Cal esmentar que les exportacions que es realitzen des de Lleida a Algèria i Líbia han augmentat de forma molt significativa en els últims anys. Concretament, les xifres de l'any 2006 es van incrementar en un 120% arribant als 6 milions i mig d'euros. Com a nota afegida, Algèria va passar al davant de Marroc en quant a destí de les exportacions de Lleida, tendència que es preveu que es continuï donant.

Com a apunt final, és important esmentar que es tracta de dos països amb una creixement molt elevat i amb un potencia enorme. Això, unit al grau d'obertura aranzelari que s'està produint als dos països, els fa dos mercats d'alt interès per les empreses de Lleida.

La coordinació de les agendes de treball de les empreses participants en aquesta missió comercial va ser duta a terme per les Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Alger i Trípoli, amb una valoració molt positiva de les agendes.

► Missió Comercial a Angola, Sudàfrica i Moçambic

Itinerari: Luanda - Johannesburg - Maputo

Data de realització: del 19 de novembre a l'1 de desembre de 2007

Col·laboradors: Oficina Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Luanda i Johannesburg

• Relació de participants:

EMPRESSES

ICOMPAÑÍA EUROPEA DEL AGUA, S.A.

LEDS C-4, S.L.

INDUSTRIAS RODRIGUEZ, S.A.

MARCO DACHS, S.A.

BIOSYSTEMS, S.A.

AZUFRERA Y FERTILIZANTES PALLARES, S.A.

MURGACA, S.A.

FLAMMA PREVEN. DE INCENDIOS, S.L.

SECTOR

Tractament d'aigües

Aparells d'il·luminació

Confiteria

Material d'oficina i papereria

Anàlisis clínics

Fertilitzants agrícoles i industrials

Productes carnis

Equips de prevenció d'incendis



ALEJANDRO ALTUNA, S.A.	Claus i maquinària per a fer claus
RIEGOS AGRÍCOLAS ESPAÑOLES, S.A.	Regs i projectes agrícoles
AMILIBIA Y DE LA IGLESIA, S.A.	Articles de ferreteria
CONSTR. MECANI. ASTURIANAS, S.L.	Maquinària d'obra pública
WIRELESS ZETA COMUNICACIONES	Telecomunicacions
ISMOBEL, S.A.	Mobiliari d'oficina
BELLOTA HERRAMIENTAS, S.A.	Eines i recanvis agrícoles
HIMOINSA, S.L.	Grups electrògens

A petició de l'Oficina Comercial d'Espanya a Johannesburg, aquesta acció va ser coorganitzada amb la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tarragona amb l'objectiu de fer una acció que abarquès empreses de tot el país. L'acció va tenir un caràcter multisectorial, fet pel que van participar-hi empreses de bens de consum, productes agroalimentaris i productes industrials.

Els nostres col·laboradors a destí van ser les Oficines Comercials de l'Ambaixada d'Espanya a Luanda i Johannesburg, als que cal reconèixer l'esforç i eficàcia amb la que es va dur a terme la coordinació de les agendes de les empreses.

Aquests mercats, gaudeixen d'un potencial importador molt interessant per les empreses de Lleida, que ve donat bàsicament pels següents punts:

1. La progressiva reducció aranzelària aplicable a les importacions de mercaderies de tots tres països així com la liberalització del comerç internacional de tots els productes. Tot això arrel de la signatura d'un acord de col·laboració comercial entre la Unió Europea i Sud-àfrica.
2. Les altes possibilitats comercials de productes alimentaris especialitzats, com l'oli d'oliva i els vins, així com el potencial per sectors com el de maquinària agrícola, maquinària d'envàs i embalatge i altres béns d'equip.
3. L'ampli ventall de productes lleidatans que s'hi exporten (4 milions d'euros durant el 2006) i que van des de productes químics, manufactures de fusta, així com equips per l'agricultura i productes agroalimentaris.



5.2.1.b. Missions Inverses

- MISSIÓ INVERSA REPÚBLICA TXECA

Data de realització: 14 i 15 de febrer de 2006

Col·laborador: Oficina Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Praga

• **Empreses nacionals:**

Frubelsa, S.A.
Grup Fruits de Ponent, S.C.C.L.
Nufri SAT
Agrufruto, S.A.
Intergolmés, S.A.
Actel
Dasben, S.L.
Trescoop Fruïtes
Fruïtes Rius
Frutas Susagna
Frulesa
SAT Frutaria
Cofri, S.A.
Frutereros Asturianos, S.A.

• **Empreses algerianes:**

Cerozfrucht, s.r.o.
Efes, s.r.o.
VVISS A.S.
Zeo Trade, s.r.o.
Garcia & Bartnicki, s.r.o.
Petr Durdik
Roulex

Aquesta missió comercial fou organitzada amb la col·laboració de l'Oficina Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Praga, com a entitat encarregada de la selecció de les empreses txeques potencialment importadores de fruita interessades en mantenir reunions amb productors i exportadors de fruita catalans.

Fruit de la tasca realitzada vam convidar un total de 7 importadors de fruita que van mantenir entrevistes individualitzades amb un total de 14 empreses catalanes.

La selecció d'aquest mercat va venir motivada, entre altres motius, pel fet que les exportacions de fruita dolça de Lleida que de forma directa tenen com a destí



República Txeca, arribaren a la xifra de 1,25 milions d'euros durant els primers onze mesos de l'any 2006, amb un volum total de 2.500 tones, convertint-se en el catorzè mercat d'exportació de fruita de Lleida i el segon dels països de la segona ampliació. No obstant, considerem que aquesta és encara baixa ja que només representa el 2% de les 125.000 tones que la República Txeca importa.

Com a conclusió, cal esmentar que les possibilitats d'introducció de la fruita de Catalunya en aquest mercat son elevades.

- SHOWROOM AGROALIMENTARI DE LLEIDA A MALMÖ (Suècia)

Data de realització: 14 de novembre de 2007

Col·laboradors: Centre de Promoció de Negocis de COPCA a Copenhaguen
Promotora d'Exportacions Catalanes (PRODECA)
Diputació de Lleida

• Empreses participants:

CASTELL DEL REMEI, S.L.	Vins
CÈRVOLES CELLER, S.L.	Vins
AGROLES, S.C.C.L.	Olis d'oliva i fruits secs
GRUP PONS	Oli d'oliva i altres productes alimentaris
FRUITS SECS PUIGDELLIVOL, S.L.	Fruits secs deshidratats
CAFES BATALLA 2000, S.L.	Cafès
S.A.T. 1717 "CAL VALLS"	Conserves ecològiques
TORRONS VICENS, S.L.	Torrans d'Agramunt i trufes
BADIA VINAGRES, S.L.	Vinagres i agredolços
TROS DE SORT, S.L.	Formatges
AGTECHTOURS, S.L.	Turisme
PIRINEU EMOCIO, S.L.	Turisme
NATURA TRAVEL SKI WORLD, S.L.	Turisme

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

Es tracta d'un tipus d'acció que es va dur a terme per primera vegada que consistia en apropar els productes de Lleida a altres mercats a través de la presència de les empreses de Lleida al país, tot oferint als empresaris locals la possibilitat de degustar la nostra gastronomia.



Malmö és la capital de la regió d'Skane. Es tracta d'una de les zones d'Escandinàvia amb més importància industrial, sobretot en el sector agroalimentari. És una ciutat cosmopolita per naturalesa, multicultural, moderna, innovadora i amb bona restauració. Així mateix, és una ciutat "pont" entre dos països, Suècia i Dinamarca, fet que permet que l'àrea d'influència d'aquesta acció aglutinés tant el mercat danès com el suec.

Durant la jornada, es va oferir als empresaris, restauradors i premsa gastronòmica de Dinamarca i Suècia, la possibilitat de tastar els productes de Lleida mitjançant la degustació d'una sèrie de "tapes" elaborades per l'ocasió. Al mateix temps van tenir la possibilitat d'entrevistar-se amb els responsables de cadascuna de les empreses productores dels ingredients utilitzats.

L'acte va finalitzar amb un sopar de cloenda en el qual hi van participar representants de les autoritats locals.

Fruit de la tasca realitzada van ser presents a l'acte un total de 80 empresaris representatius del sector alimentari de Dinamarca i Suècia.



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 així com informació comercial de primera mà, són necessitats prioritàries.

Dins d'aquesta àrea el que pretenem és donar resposta a totes aquelles consultes que les empreses exportadores es plantegen i l'objectiu final és resoldre els dubtes de la manera més acurada possible, per aquesta raó disposem de diferents fonts d'informació que posem 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)
- Bases 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 a internet (programa C@CEX).
- 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 a l'exportació
- Un ampli fons bibliogràfic que recull informació sobre països i possibilitats comercials personalitzat per a diferents sectors.
- Accés a múltiples fonts d'informació especialitzada en comerç internacional disponible a Internet (<http://www.cambralleida.com/?Seccio=internacional&Tema=+>)

Complementàriament a la resolució de consultes que les empreses ens venen plantejant, 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 les diferents accions de promoció internacional, com per exemple:

1. Revista Comerç Exterior del Consell de Cambres Catalanes.

Aquesta publicació es distribueix mensualment als principals exportadors catalans informant-los de diferents temes: Notes de mercats i informes sectorials, novetats relacionades amb el comerç internacional, activitats de les Cambres Catalanes, oportunitats comercials i legislació internacional.

2. Nota informativa de Comerç exterior publicada periòdicament per la Cambra 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 novetats legislatives, properes accions de formació i promoció internacional.

3. Butlletí Euro Info Centre que informa de les novetats legals, convocatòries de projectes comunitaris i més informació que es generada des de la Comissió Europea i de les diferents Oficines Euro Info.

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 2006 resumim breument en els següents punts:

- En el decurs de l'any 2006, les exportacions continuen essent el motor de la balança comercial, superant per primer cop a la història els 1.000 milions d'euros, concretament arribant als 1.057,53 milions d'euros amb un creixement del 11,64 % respecte l'any 2005 i del 22,40 % respecte l'any 2004.
- En les importacions l'augment registrat és del 3,03% respecte l'exercici anterior, arribant als 788,27 milions d'euros.
- Fruit d'aquesta tendència, la Balança Comercial de Lleida de l'any 2006 presenta un superàvit comercial de 269,26 milions d'euros (és a dir la xifra d'exportació de les empreses de Lleida és superior en 269,26 milions d'euros a les importacions) amb una rati de cobertura del 134,16%.
- De tota manera cal destacar que tant les exportacions com les importacions de Lleida han arribat de nou al seu màxim històric, fet aquest que garanteix la voluntat d'internacionalització de les nostres empreses.



- Per productes destaquen:

EXPORTACIONS

Fruita	254,47
Oli d'oliva	182,95
Automoció	52,14
Carn de porcí	43,70
Medicaments	41,63
Paper i cartró	33,23
Altres olis vegetals	28,33
Electrodomèstics	22,90
Cervesa de malta	20,15
Carn d'oví	19,45
Aleacions d'alumini	17,42
Aparells d'il·luminació	12,14
Farratges	11,60
Mobiliari d'oficina	10,19
Animals porcins vius	9,69
Subtotal	759,99
Altres	297,54
Total	1.057,53

IMPORTACIONS

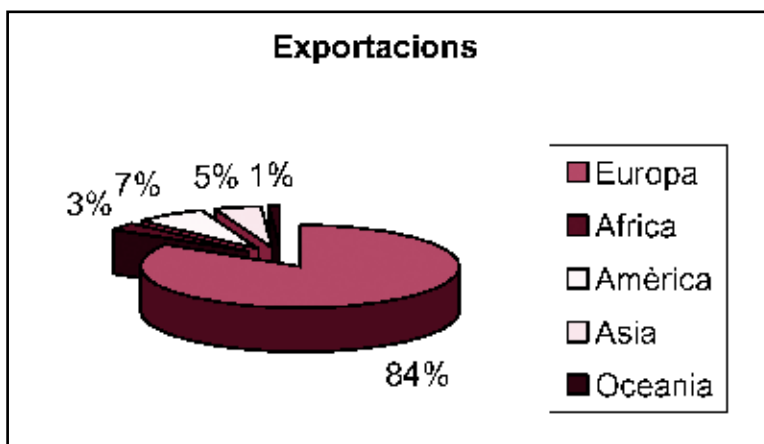
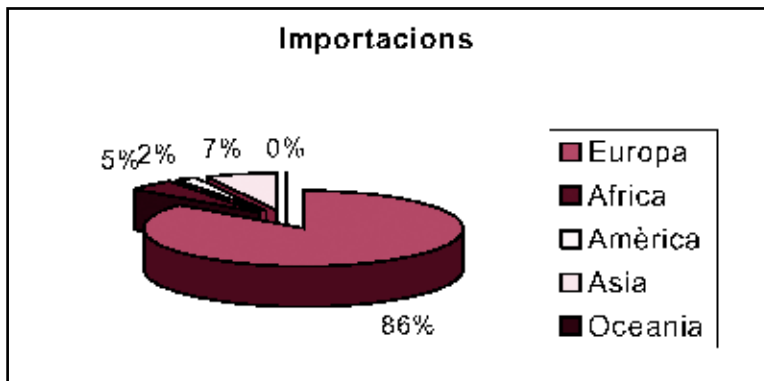
Cereals	76,49
Automoció	50,16
Oli d'oliva	40,63
Animals porcins vius	35,00
Llavors	31,38
Animals bovins vius	25,24
Medicaments	23,99
Manufactures de guix	21,41
Paper i cartró	18,22
Fruita i derivats	18,07
Dipòsits i bidons	13,57
Farina i pellets de peix	12,13
Electrodomèstics	12,07
Tèxtil i calçat	11,35
Filferro d'acer	9,23
Subtotal	398,94
Altres	389,33
Total	788,27

* Xifres en milions d'euros

- Per sectors, l'agroalimentari continua essent el més important suposant un 54,10% del total de les operacions de compravenda internacional, seguit pels productes industrials i primeres matèries amb un 36,35% i el de béns de consum amb un 9,55%.

- Anàlisi per àrees geogràfiques

	Exportacions	Importacions
Europa	886,26	677,11
Àfrica	31,91	36,19
Amèrica	76,48	18,66
Àsia	52,15	55,02
Oceania	10,73	1,05
Total	1.057,53	788,27



Com es pot veure en els gràfics anteriors els països europeus són els nostres principals socis comercials representant el 83,80% de les nostres exportacions i el 85,93% de les nostres importacions, destacant la importància de la Unió Europea, ja que representa el 73,23% de les nostres exportacions i el 80,76% de les importacions.



- 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/vendes 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 i ajudar-les a definir la selecció adient de mercats d'exportació així com definir el seu pla específic de promoció en cada un d'aquests mercats.

El programa NEX PIPE és una iniciativa conjunta del Consorci de Promoció Comercial de Catalunya (COPCA), de l'Institut Español de Comercio Exterior (ICEX) i de les Cambres de Comerç.



En el decurs de l'any 2007 les empreses de Lleida que han començat aquest programa d'iniciació a l'exportació han estat:

Empresa

Agroles, S.C.C.P.

Correctores Vitamínicos, S.A.

Sistemas y Diseños Electromagnéticos, S.A.

Plantal·lus, S.L.

Natural 21, S.L.

Sector

Oli d'oliva i fruits secs

Correctors per a alimentació animal

Maquinària d'ensacat industrial

Plançons d'olivera

Pellets per calderes

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** que té com a objectiu contribuir a què aquestes empreses puguin continuar gaudint de l'ajuda econòmica a fi de desenvolupar el seu pla d'internacionalització. Durant aquest any 2007, s'han incorporat al programa un total de dues empreses detallades a continuació:

Empresa

Alexan Artesa, S.L.

Sector

Alimentació animal



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
- Diagnòsics empresarials
- Nova Creació d'Empreses
- Sòl Industrial

- **Finançament:** Línia PYME-ICO, Servei Autoempresa, Institut Català de Finances.

- **Normativa Tècnica, Normes UNE, ISO:** La Cambra a través de la seva connexió amb l'ICT i amb AENOR, li pot facilitar tota aquella normativa tècnica que necessita l'empresa a l'hora de fabricar. L'informem del procés per enregistrar una marca o una patent.

- **Informes comercials:** Mitjançant la base de dades DUN & BRADSTREET, que ofereix 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 DUNS 250.000 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. La Cambra gestiona la venda de les parcel·les de la 3a fase del Polígon Industrial "El Camí dels Frares".

- **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 PIC:** El Servei PIC és un servei d'informació empresarial adreçat a nous emprenedors i a empresaris en general per tal de resoldre totes aquelles consultes que es plantegen les empreses i/o els nous empresaris.
La Cambra va signar un conveni amb el CIDEM per tal de què el servei PIC de la Cambra rep tota la informació per via telemàtica elaborada per l'Agència Catalana de la Petita Empresa a fi i efectes de solucionar tots aquells dubtes que poden tenir les empreses lleidatanes.

Els aspectes més destacats a nivell d'assessorament són:

- Principals incentius
- Ajuts per la creació d'empreses
- Internacionalitats
- Tràmits de creació d'empreses
- Formes jurídiques
- Fiscal
- Marques i Patents
- Laboral
- Qualitat
- Marcatge CE
- Medi Ambient
- Altres

El Servei PIC de la Cambra de Comerç de Lleida va estar guardonat entre els 4 millors PIC de tota Catalunya.

La xarxa PIC són organismes intermedis de suport a l'empresa que tenen l'objectiu de resoldre el que els plantegen les empreses i els nous emprenedors.

- **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.

Els serveis oferts són d'assessorament i tramitació de:

- Marques, noms comercials, rètols d'establiment
- Patents i model d'utilitat
- Propietat intel·lectual (drets d'autor)
- Registre de noms de domini i contractes d'internet
- Contractes de Transferència de Tecnologia
- Contractes amb personal laboral per al tractament dels drets empresarials de propietat industrial i intel·lectual

- Dret de la competència i dret de la publicitat
- Topografies de semiconductors
- Varietats vegetals
- Certificats complementaris de protecció
- Denominacions d'origen

**- 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 formar part de la Red PIDI, xarxa de suport a l'R+D+I a través de punts d'informació situats en organismes de suport a les empreses com les Cambres de Comerç de Lleida.

La tasca d'aquest servei és:

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

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

• FORMACIÓ

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

- Cursos monogràfics de curta durada
- Cursos d'Alta Direcció de llarga durada
- Jornades informatives i seminaris
- Seminaris de millora competitiva

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

El segon gran bloc, es centra principalment en seminaris curts molt especialitzats, que venen a resoldre qüestions i problemàtiques molt concretes així com també



adreçats a potenciar aquelles habilitats directives necessàries per potenciar la gestió empresarial.

D'altra banda, també dirigim la nostra formació vers aquelles activitats de difusió i sensibilització, que poden afectar als diferents sectors empresarials en diferents àmbits: normativa específica, fiscalitat, etc.

• **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.

D'altra banda, 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. Consultes

. Ajuts	89
. Normativa Tècnica	12
. Propietat Industrial	11
. Homologacions	—
. Informes comercials	23
. Clients i proveïdors	22
. Sòl Industrial	110
. Estadística	15
. Fires Nacionals	14
. Creació d'empreses	129
. D'altres	20
TOTAL	445



5.3.3. Activitats

5.3.3.1 Formació

Aquest darrer any, l'activitat del departament envers la Formació Empresarial s'ha adreçat bàsicament a dos aspectes fonamentals, d'una banda, organització de cursos MONO-GRÀFICS de curta durada que han cobert les necessitats de formació de les diferents àrees funcionals de l'empresa. D'altra banda, formació per a directius mitjançant cursos de llarga durada on s'analitzaven totes les àrees funcionals de l'empresa.

S'ha dissenyat també un Programa de 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.

Durant l'any 2007, s'ha dut a terme 1 Programa d'Alta Direcció. Concretament ha estat el **Programa de Direcció Financera** impartit per la prestigiosa Escola de Negocis d'ESADE.

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.

RESUM DE CURSOS I JORNADES DUTS A TERME DURANT L'ANY 2007

	Nº CURSOS	Nº HORES	Nº ALUMNES
CURSOS	18	562	229
JORNADES	3	16	83
SEMINARIS	10	38	169
TOTALS	31	616	481



5.3.3.2. Promoció

En aquest apartat la Comissió de Promoció Industrial ha cregut convenient **continuar treballant en el desenvolupament del Clúster de la Biotecnologia Blanca de Lleida**. Aquest projecte finançat pel CIDEM a través del PIC de la Cambra, ha identificat els membres que formen part del Clúster de la Biotecnologia, les empreses i els centres de coneixement existent dins l'àmbit de la Cambra.

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

Per què del desenvolupament d'aquesta indústria? La indústria dels bio-productes 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 han 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 fòssil 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.

Proposta de la Cambra :

- Desenvolupament d'un nou sector industrial:
CLUSTER D'INDÚSTRIES DE BIO-PRODUCTES.



- Fer que el Pla de Lleida sigui reconegut com una ECO-REGIÓ(*), referent en ECO-INNOVACIÓ.

Objectius globals que s'assoliran mitjançant:

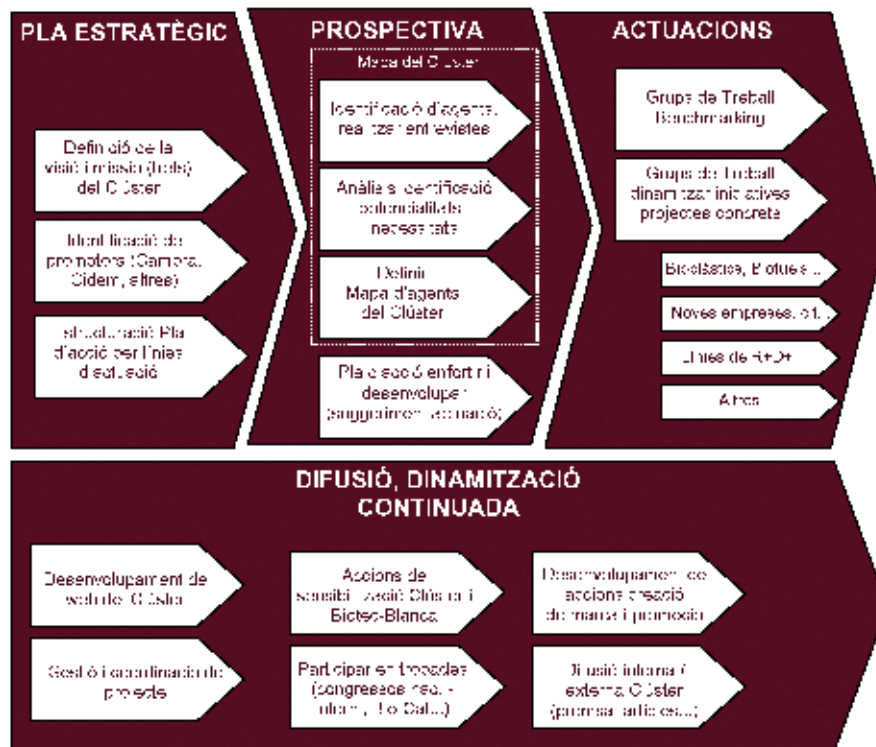
- Implantació de Plantes de Transformació de la biomassa produïda a la regió (p.e.: ja, planta biocombustibles).
- Creació d'experts de mercat i tecnològics en tota la cadena de valor d'aquesta indústria, des dels cultius, la seva transformació en matèries primeres i la producció d'eco-productes (+ infraestructures de suport).
- Pimes locals s'incorporen, junt amb experts tecnològics, a projectes d'R+D, de demostració i d'exploració en aquest àmbit.
- Creació/implantació d'indústries d'eco-productes: de biocombustibles, de biopolimers, biosolvents, etc.
- Creació de cultius de no alimentació -non food crops-; els pagesos s'incorporen a la cadena de valor.
- Promoció de la regió Pla de Lleida i la seva nova indústria d'eco-productes.

La planificació realitzada en aquest projecte ha estat la següent:

Les diferents tasques a desenvolupar en aquest projecte s'agrupen en quatre grans fases d'actuació, una primera, PLA ESTRATÈGIC, on es defineix el marc general del que serà el Clúster, una segona, PROSPECTIVA, en la que s'identificaran els actuals i potencials agents del clúster i s'elaboraran recomanacions d'actuació pels agents,



una tercera, ACTUACIONS, en les que es desplegaran activitats de benchmarking i impuls de projectes, i una quarta DIFUSIÓ - DINAMITZACIÓ CONTINUADA, que s'anirà desplegant al llarg de tot el projecte.





5.3.4. Projectes en col·laboració amb d'altres Institucions

Participació en la Iniciativa Comunitària EQUAL – BABEL

La immigració és un fenomen que ens acompanya des de fa més de dues dècades i s'ha convertit en un dels grans reptes del mercat laboral espanyol.

En aquest context, la recerca de la cohesió social és la millor garantia d'estabilitat per a una societat. La lluita contra les diferències i contra la marginalitat constitueix una preocupació essencial.

Per aquest motiu, resulta imprescindible el desenvolupament de polítiques adients adreçades a fomentar la integració dels immigrants. Entre elles, la Iniciativa Comunitària EQUAL, promoguda pel Fons Social Europeu per al període 2001-2006, forma part de l'estratègia integrada per a l'ocupació i té com a objectiu la lluita contra totes les formes de discriminació i desigualtat que es produeixen al mercat laboral i, en particular, contra aquelles que es basen en el sexe, la raça, l'origen ètnic, les creences o l'edat. Els projectes EQUAL han de tenir un contingut innovador, dissenyat i desenvolupat a través de mecanismes de cooperació entre entitats de diferent naturalesa i des d'una perspectiva de treball transnacional.

El FSE aprovà a la segona i darrera convocatòria un total de 2.083 projectes. D'aquests, 229 es desenvoluparan a Espanya i 19 són pluriregionals.

Per aquesta raó, des de la Cambra de Comerç de Lleida s'ha cregut convenient el participar en aquesta iniciativa donat que és una de les grans preocupacions del món empresarial, el fet de poder disposar de treballadors plenament integrats en el propi lloc de treball.

Des de la Cambra hem considerat oportú participar en aquesta Iniciativa dins l'acció 10 adreçada a sensibilitzar al món empresarial respecte els treballadors immigrants.

PROPOSTES D'ACTUACIONS DE LA CAMBRA DE COMERÇ DE LLEIDA ENVERS ELS PROGRAMA "EQUAL BABEL".

3.1. INTRODUCCIÓ

La situació actual de les necessitats del món empresarial de gaudir d'uns recursos humans competitius i adaptats en tot moment als requeriments dels llocs de treball de les empreses lleidatanes, les mancances de mà d'obra qualificada, per tal de poder créixer en aquests mercats tan globals i competitius i per suposat la sensibilitat del món empresarial per gaudir d'uns recursos humans plenament integrats cultural i socialment en el marc de les pròpies organitzacions, ha provocat que la Cambra de Comerç de Lleida participi en aquesta Iniciativa Comunitària EQUAL dins el pilar temàtic que té com a objectiu fonamental "Combatre el racisme i la



xenofòbia en relació amb el mercat de treball”.

1. OBJECTIU

- Identificar les necessitats de qualificació dels sectors econòmics (primari, indústria, construcció i serveis).
- Sensibilitzar als empresaris respecte les possibilitats d'incorporar als col·lectius d'immigrants.
- Informar als empresaris dels procediments administratius i legals per la contractació d'immigrants.
- Facilitar les contractacions d'immigrants.

2. METODOLOGIA APLICADA

- Organització de jornades sectorials per tal d'analitzar la problemàtica dels recursos humans procedents de la immigració: desconeixement de l'idioma, desconeixements d'hàbits socials i culturals, desconeixement del tarannà i missió de l'empresa.
- Organització de taules rodones analitzant temes concrets.
- Organització de jornades informatives.

3. ACTIVITATS REALITZADES

Desde la Cambra de Comerç de Lleida i dins l'acció 10 del programa EQUAL BABEL, hem durant el 2007 dut a terme el **disseny i l'edició de dos vídeos on exposem de manera clara i pedagògica dos exemples de gestió i d'insersió d'immigrants en les empreses de Lleida**, concretament els models corresponent a les empreses:

- CORPORACIÓ ALIMENTÀRIA DE GUISSONA
- FRUITS DE PONENT SCCL



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

Data: 21 de març de 2007

Hora: 18.00 h.

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Elecció dels guardonats als Premis Cambra 2007 a la indústria, als serveis i a l'harmonització Empresa - Família.
3. Informe de l'estat actual del projecte: "Clúster de la Biotecnologia blanca".
4. Altres assumptes arribats amb posterioritat.
5. Torn obert de paraules.

Data: 5 de setembre de 2007

Hora: 12.30 h.

Lloc: Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Avantprojecte de pressupost de la Comissió per l'any 2008.
3. Seguiment de temes:
 - Clúster d'indústries de Bio productes: web, imatge corporativa, visites a empreses, jornada prevista.
 - Programa de formació 2n. Semestre.
 - Informe de la Comissió d'Indústria i Energia del Consejo Superior de Cámaras.
 - Informe de la Comissió d'Indústria del Consell de Cambres de Catalunya.
4. Altres assumptes arribats amb posterioritat.
5. Torn obert de paraules



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 Consell Superior de Càmbres en tots aquells aspectes relacionats amb els temes d'indústria i Energia.**
- **Posicionament del Consell 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 Càmbres.**
- **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:

• COMISSIÓ D'INDÚSTRIA i ENERGIA

20 de juny 2007

11.00 hores

Seu del Consell Superior de Cambres

Ribera del Loira, 12

ORDRE DEL DÍA

1. Benvinguda al càrrec del President de la Comissió.
2. Constitució de la Comissió.
3. Nomenament del Vicepresident de la Comissió.
4. Sistemàtica de funcionament i eina de gestió Interna de la Comissió.
5. Proposta de calendari de reunions.
6. Proposta de Línies Estratègiques de la Comissió 2006 – 2010.
7. Presentació:
 - Butlletí informatiu mensual InfoFlash per a la Comissió.
 - Presentació Pla Sectorial de Subcontractació Industrial 2007.



8. Projectes
9. Ponència: “Una nova Política Energètica per a Europa”. Sr. Luis Alfonso de Molina, Conseller de la Direcció General de Política Energètica i Mines del Ministeri d’Indústria, Turisme i Comerç.
10. Pregs i preguntes.

• **COMISSIÓ D’INDÚSTRIA i ENERGIA**

17, 18 d’octubre 2007

Seu de la Cambra de Comerç de Tarragona

Av. Pau Casals, 17

ORDRE DEL DIA

1. Benvinguda
2. Seminaris Eficiència i Estalvi Energètic
3. Projecte Eficiència Energètica Eurocambres
4. Estudis i Anàlisis d’Energia del Consell Superior de Càmbres
5. Projectes camerals en matèria d’indústria i energia
6. Presentació Servei de Búsqueda de Proveedores Industrials
7. Intranet de la Comissió d’Indústria i Energía
8. Proposta de calendari de reunions 2008
9. Ponència: “**Situació actual i futur de l’energia nuclear**”. Sr. Xavier Ortega Aramburu. Catedràtic d’Universitat. Observatori de l’Energia de la Universitat Politècnica de Catalunya.
10. Ponència: “**La problemàtica de la gestió de residus nuclears**”.
D. Jordi Bruno. Doctor en Ciències Químiques. Director General de la filial de Enviro a Barcelona
11. Pregs i preguntes.

La Comissió va aprofitar la reunió per tractar com a tema monogràfic l’ENERGIA NUCLEAR, varen tenir lloc unes ponències del mes alt nivell i els membres de la Comissió procedents de tota Espanya varen poder visitar la CENTRAL NUCLEAR DE VANDELLOS II.



5.4. Comissió de Turisme

En el decurs de l'any 2002 es van definir clarament les directrius de treball de la Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida pel període 2002-2007, apostant de forma decidida per la complementarietat d'accions i la col·laboració institucional com a factor de defensa i impuls de l'oferta turística de les nostres terres.

5.4.1 Pla d'Activitats 2007

És en aquest sentit que en el decurs de l'any 2007 s'ha col·laborat en els següents projectes:

Reunions a nivell tècnic amb el Patronat de Turisme de la Diputació de Lleida.

S'han mantingut reunions a nivell tècnic a fi de concretar línies de treball en conjunt en les següents àrees:

Promoció Internacional

Informació: en aquest aspecte s'està treballant per tal d'elaborar la guia de restaurants i al febrer es presenta la primera "**Guia d'Hotels de les Terres de Lleida**", una publicació editada per **La Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i el Patronat de Turisme de la Diputació de Lleida** amb una completa informació de serveis dels establiments d'hoteleria de les comarques lleidatanes.

La guia consta de 92 pàgines, ordenada per comarques i amb dos grans blocs: **Pirineus i Terres de Lleida** amb dos apartats específics dedicats a la població de Vielha i la ciutat de Lleida per l'elevat nombre d'establiments que concentren i el seu potencial turístic. A més aquesta publicació té un caràcter polivalent, reunint en una sol exemplar la informació dels establiments hotelers de Lleida en 4 idiomes: català, castellà, francès i anglès.

En total se n'han editat **25.000 unitats**, que s'han distribuït als diferents salons firals als quals hem assistit durant aquest any 2007 el Patronat de Turisme, oficines, patronats de turisme i punts d'informació turística i agències de viatge. D'altra banda, la mateixa informació es pot consultar als webs de la **Cambra de Comerç www.cambralleida.com** i del **Patronat de Turisme www.lleidatur.com**.



PROMOCIÓ INTERNACIONAL

la Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç de Lleida, dins el seu pla d'actuacions pel segon semestre de l'any, va organitzar els dies 23 i 24 d' octubre de 2007 una visita de treball a Suïssa, Lausanne, Montreux i l'estació d'esquí de Gstaad, i que es va creure oportú donades les similituds a nivell turístic d'aquesta regió, amb la nostra província.

Aquesta acció que va estar coordinada amb les diferents Oficines de Turisme i s'obrí a la participació, per totes aquelles persones interessades en conèixer i intercanviar impressions sobre temes tant interessants com la organització de l'oferta i promoció turístiques de la zona, actuacions que desenvolupen al llarg de l'any per fer front a l'estacionalitat del turisme de neu, les relacions dels empresaris de turisme amb l'administració, el grau d'implicació dels mateixos, o la fiscalitat turística.

El viatge va estar molt profitós, i ara s'està treballant per veure quines coses podem aplicar a casa nostra i quina és la millor manera de fer-les efectives, així com la elaboració d'un informe de conclusions.

ACCIONS DE FORMACIÓ

- CUINA PER APRENDRE I SORPRENDRE (5à edició)

Curs realitzat amb la col·laboració de la Federació d'hostaleria de Lleida dirigit a totes les persones amants de la cuina, amb o sense coneixements, que vulguin aprendre les tècniques indispensables per atrevir-se amb els millors plats a taula.

Totes les classes son interactives on s'elaboren i presenten més de 50 receptes .

Professor: Albert Gastó i Mora.



5.4.2 Comissions de Turisme

Tal com hem comentat en l'apartat introductori d'aquesta memòria d'assumpes de turisme, la coordinació e integració d'esforços ha de ser un element clau en qual-sevol 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.

5.4.3 Línies estratègiques per l'exercici 2008

Finalment, cal esmentar que en la Comissió de Turisme de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida, es va definir el **Pla d'activitats de promoció i serveis pel sector turístic per l'any 2008** de la Cambra de Comerç i Indústria de Lleida i que en línies generals queda definit d'acord a les següents línies de treball:

- Manteniment de la col·laboració institucional en aquells projectes que ens siguin plantejats en benefici de l'oferta turística de Lleida.
- Manteniment de les aportacions econòmiques a la Federació d'Hostaleria i Lleida Convention Bureau.
- Potenciar la secció de turisme dins la Web de la Cambra de Comerç de Lleida.
- Desenvolupament de noves publicacions de promoció turística: s'analitzen diferents alternatives prioritzant-se, la realització de la Guia de restaurants.



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.

D'altra banda, 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 ostenta la Presidència d'aquesta Comissió.

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 al llarg de l'any:

Data: 12/01/2007

Ordre del dia

1. Proposta d'al·legacions al Pla Territorial de Ponent

Data: 10/07/2007

Ordre del dia

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Informe de les conclusions de l'estudi: "Avaluació de l'impacte econòmic i empresarial de l'Aeroport d'Alguaire".
3. Presentació de les actuacions en infraestructures viàries que duu a terme el Departament de Política Territorial i Obres Públiques a la demarcació de Lleida, a càrrec del Sr. Jordi Benet, Cap de la Secció de Carreteres de la Generalitat de Catalunya.
4. Assumptes arribats amb posterioritat
5. Torn obert de paraules



Data: 13/09/07

Ordre del dia

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Aprovació avantprojecte de pressupost de la Comissió per l'any 2008.
3. Seguiment de temes:
 - Aeroport d'Alguaire.
 - Autovia Lleida-Osca: A-22
4. Les infraestructures viàries del Ministeri de Foment a la demarcació de Lleida, a càrrec del Sr. Juan Antonio Romero, Cap d' Unitat de Carreteres de l'Estat a Lleida.
5. Altres assumptes arribats amb posterioritat.
6. Torn obert de paraules.

Com a actuacions importants realitzades durant l'any 2007 a través de la Comissió cal destacar:

- **La presentació de les al·legacions al Pla Territorial de Ponent.**
- **L'estudi respecte l'impacte econòmic de l'aeroport de Lleida- Alguaire.**

PROPOSTA D'AL·LEGACIONS DE LA CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ I INDÚSTRIA DE LLEIDA AL PLA TERRITORIAL DE PONENT

INTRODUCCIÓ

La Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida, com a Institució que vetlla per al desenvolupament econòmic i social de la seva demarcació, ha cregut convenient davant la publicació del Projecte del Pla Territorial Parcial de Ponent, i donat que es troba en la seva fase d'exposició pública per un període de 3 mesos, analitzar en profunditat el mateix i presentar les oportunes al·legacions per tal de contribuir des de la perspectiva empresarial a planificar el futur del nostre Territori.

L'anàlisi del Pla ha estat fet en tot moment des d'una visió ampla i genèrica, tal com ha d'ésser en una Institució que té un ampli àmbit d'actuació, i sobretot des d'una perspectiva positivista que pretén enriquir un document extens i rigorós que fa palès un coneixement elevat del nostre territori.

Hem analitzat el document des d'una perspectiva global però aprofundint en alguns aspectes que, com a Institució representant del món empresarial, entenem que cal defensar i per suposat, aportar la nostra visió que només té un únic objectiu: el desenvolupament econòmic i social de les nostres Terres.



El document l'hem estructurat en dues línies de treball: unes primeres al·legacions de caire general i també de reflexió del futur de les Terres de Lleida, i després analitzem amb més detall especialment les propostes infraestructurals del Pla.

1. AL·LEGACIONS DE CAIRE GENERAL

PRIMERA. CONSIDERACIÓ PRÈVIA DE LA PROPOSTA DE PLA TERRITORIAL EN FUNCIÓ D'UNA DIVISIÓ ADMINISTRATIVA NO APROVADA PER AL PARLAMENT DE CATALUNYA.

SEGONA. CONSIDERACIONS RESPECTE LA DENOMINACIÓ DEL PLA TERRITORIAL DE PONENT.

Des de la nostra Institució considerem que el terme utilitzat de "Ponent" no correspon a cap tipus de denominació legal ni oficial. Ni administrativament ni políticament mai s'ha utilitzat aquest terme. I d'altra banda, socialment tampoc mai ha estat arrelada.

Entenem que el terme que encaixaria per l'àmbit territorial que aglutina, és a dir: les comarques del Segrià, la Noguera, les Garrigues, el Pla d'Urgell, l'Urgell i la Segarra, seria el de "Lleida".

Per tant, la nostra proposta seria que la denominació del Pla fos: "Pla Territorial de Lleida".

TERCERA. CONSIDERACIONS RESPECTE LES DIFERENTS ESTRATÈGIES DE DESENVOLUPAMENT DE LES TERRES DE LLEIDA.

Des de la Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida entenem que un Pla Territorial ha de reflectir les estratègies i les perspectives de creixement que els diferents actors del territori visionen sobre el desenvolupament d'aquest en els propers anys. Per aquesta raó, des de la nostra Institució hem reflexionat respecte les estratègies que el nostre Territori ha de seguir per tal d'aprofitar les avantatges competitives que tenim, i poder fer front a les incerteses especialment del nostre sector primari que com de tots és conegut, no presenta un futur massa clar.

En aquest sentit i després de fer un anàlisi acurat i de reflexió dels punts forts del nostre territori, els punts febles i per suposat les amenaces i les oportunitats que tenim, hem arribat a definir un futur escenari que podria esdevenir una alternativa viable per a les Terres de Lleida i què per suposat, ha estat fruit d'una reflexió estratègica que cercava nous sectors industrials emergents a les comarques de Lleida.

Hem arribat a la conclusió que la creació d'un Clúster d'indústries d'Ecoproductes a les Terres de Lleida esdevindria una alternativa que posicionaria les nostres contrades com una ECO REGIÓ que aposta per la Eco innovació.

La Ecoindústria es fonamenta amb la Bioindústria i concretament amb la anomenada Biotecnologia Blanca. Aquesta és l'aplicació de la biotecnologia dins els processos industrials de manera que partint d'una matèria prima agrària i a través



de processos químics amb l'ús d'enzimes i microorganismes es poden produir nous productes que serveixen per a usos industrials.

En aquest sentit, considerem que les Terres de Lleida podria esdevenir com una regió especialitzada en la producció de biocombustibles, bioplàstics, biosulfactants, biopintures, biomaterials de construcció, utilitzant en tot moment la matèria primera agrària: cereals, oleaginoses, etc.

El que plantejem des de la nostra Institució és un canvi d'enfocament i d'estratègia, especialment en el sector primari per tal de produir conreus de "no alimentació".

Per què el desenvolupament d'aquesta indústria? La indústria dels bio-productes 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 han 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 fòssil i per tant, reduirà la dependència energètica que els països desenvolupats tenen (UE, i especialment Espanya).

3. MILLORA I TRANSFORMACIÓ DE ZONES AGRÀRIES

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

La **creació de nous mercats per als cultius agraris**, el 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 LINIES 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.



Per totes aquestes raons, hem cregut convenient el posar de manifest la reflexió de la nostra Institució respecte la possibilitat d'implantar a les Terres de Lleida nous sectors emergents fonamentats en l'ús de la biotecnologia. En aquest sentit, demanàriem que el Pla planifiqués nous espais d'acollida d'aquests tipus d'indústries que segons el nostre parer poden ser elements dinamitzadors del nostre Territori i que podrien situar-se a l'entorn de l'àrea d'influència del Canal Segarra-Garrigues.

2. AL·LEGACIONS DE CAIRE ESPECIFIC

2.1. AL·LEGACIONS SOBRE EL SISTEMA D'INFRAESTRUCTURES DE MOBILITAT I TRANSPORT

PRIMERA. CONSIDERACIONS SOBRE ELS OBJECTIUS GENERALS FONAMENTALS DEL SISTEMA D'INFRAESTRUCTURES DE MOBILITAT I TRANSPORT.

Estem totalment d'acord amb els 3 objectius bàsics generals: Millorar la interconnexió de l'àmbit amb la resta de Catalunya, augmentar la cohesió interna de l'àmbit i afavorir la integració territorial de les infraestructures que travessen l'àmbit, en especial pel que fa referència a les xarxes d'altres prestacions.

Però des de la nostra Institució entenem que caldria definir i afegir un nou objectiu que seria **"Afavorir l'encaix de les nostres infraestructures de mobilitat i transport amb la resta del territori de l'Estat."**

Amb aquest nou objectiu el sistema d'Infraestructures de mobilitat i transport de les Terres de Lleida hauria de vetllar també per afavorir la cohesió externa necessària per encaixar la nostra xarxa amb la resta del territori de l'Estat.

Les Terres de Lleida sempre han estat la porta d'entrada a Catalunya i per tant, no podem oblidar de cap de les maneres que hem de dissenyar una estratègia d'encaix de les nostres infraestructures amb la de la resta de regions veïnes com l'Aragó. Vagi a mode d'exemple, el futur corredor ferroviari que el PEIT (Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte) del Ministeri de Foment que planteja un nou corredor ferroviari des de Sagunto, Terol, Saragossa, Osca fins a frontera francesa passant pel Vignemale.

Les nostres Terres no poden estar aïllades de corredors tan importants com el que abans fèiem esment. Per tant, proposem que aquest Pla vetlli també per la connectivitat de les nostres infraestructures amb les de la resta del territori de l'Estat Espanyol.



SEGONA. CONSIDERACIONS RESPECTE L'APARTAT 6.3.2 D'AVALUACIÓ DE L'OFERTA I CONSIDERACIÓ DE PLANS I PROJECTES PREVISTOS.

a) El Pla Territorial de Ponent recull la totalitat de projectes inclosos en el Pla d'Infraestructures i Transports de Catalunya, que es el pla territorial sectorial que defineix la xarxa d'infraestructures viàries i ferroviàries necessàries per Catalunya, però a més a més, fa un recull de propostes que el PITC no preveu i què es consideren d'especial interès territorial.

En aquest sentit, entenem que si el Pla fa noves propostes infraestructurals que no es troben incloses en el PITC, **caldría establir un mecanisme per part del PITC que actualitzés i què tingués en compte les noves propostes infraestructurals, perquè definirien molt més clarament les necessitats del territori.**

b) En l'anàlisi de l'oferta existent al Pla de Lleida i en relació a la xarxa viària transeuropea pels Pirineus, es plantegen dos candidats a eixos transpirinencs que serien les alternatives futures per descongestionar el trànsit en la Jonquera: d'una banda l'eix E-9 entre Barcelona i Tolosa de Llenguadoc resseguint el Llobregat, i l'altra, l'Eix Occidental entre Tortosa i Comenge per Lleida i la Vall d'Aran. En aquest sentit, el Pla presenta el primer eix com a eix transeuropeu reconegut, en canvi en la part final de l'apartat posa de manifest que **"no seria imprescindible l'obertura d'un nou pas viari transfronterer d'altres prestacions per manca de capacitat"**.

Des de la Cambra creiem que l'Eix Occidental Tortosa-França per la Vall d'Aran ha d'ésser considerat transeuropeu donat que sinó continuarem únicament amb dos eixos de penetració transfronterera al llarg dels Pirineus com són La Jonquera i Irún. D'altra banda, el Pla de Lleida disposaria d'un corredor viari important i per tant millorem la nostra situació geoestratègica futura, especialment pel fet que el corredor ferroviari Sagunto-Osca pel Vignemale ens deixarà totalment aïllats.

D'altra banda, creiem que el gran increment de quota de mercat previst en el ferrocarril, al voltant de l'11% el 2026 per part del PITC, enfront del 4,2% actual, no serà una realitat el 2026 i per tant, creiem que cal mantenir aquest corredor viari com una infraestructura important que sumada a l'Eix Cantàbric-Mediterrani pot millorar la situació geoestratègica de Lleida.

TERCERA. CONSIDERACIONS SOBRE ELS TRAMS A MILLORAR I DE NOVA CREACIÓ.

En aquest apartat, el Pla determina els trams existents que no requereixen modificacions substancials, els trams existents que requereixen condicionament o millora significatius, i els trams de nous traçats necessaris.

En aquest sentit, trobem a faltar els següents trams:

a) En l'**apartat 6.3.4.2 Autopistes i autovies**: estem totalment d'acord amb les propostes però únicament trobem a faltar una connexió fonamental per a les Terres de Lleida i que ve a donar suport als aspectes generals anteriorment definits d'encaix de la nostra xarxa amb la resta del territori de l'Estat. En aquest sentit,



creiem necessari **incorporar el tram d'autovia A-2 entre Lleida i Saragossa.**

No entenem als inicis del segle XXI que en una autovia de la importància de la A-2 no estigui totalment finalitzada en tot el seu recorregut unint les dos capitals més importants del país. Per tant, entenem que el Pla Territorial de Ponent hauria de contemplar aquesta nova proposta, donat que no oblidem que Lleida és la porta d'entrada de Catalunya.

b) En l'apartat 6.3.4.3. on es defineixen les vies estructurants primàries, trobem a faltar l'acondicionament de la via C-242 que connecta la C-12 amb la Granadella i Reus esdevenint un eix clau de vertebració de la comarca de les Garrigues pels següents motius:

- La C-242 constitueix la columna vertebral i la principal via de comunicació d'un ample territori que necessita un important desenvolupament i que ha sofert les conseqüències del despoblament per manca de viabilitat en el sector agrari i ramader.
- Aquesta infraestructura ha mantingut la seva tortuosa configuració des del seu asfalt a començaments de segle XX, passant així a ser més un factor d'aïllament que de comunicació del territori que té, en la carretera, el seu principal eix viari.
- Aquest aïllament ha produït que les poblacions que es troben al llarg d'aquest eix no hagin rebut la influència positiva del dinamisme econòmic, industrial i turístic de l'àrea de Tarragona-Reus- Cambrils i la dels seus nuclis generadors de riquesa com els Ports de Tarragona o l'aeroport de Reus.
- La C-242 com a eix de costa a interior, és a més a més d'una carretera vertebradora i reequilibradora del territori, una via de comunicació de futur entre la zona del Camp i l'àrea de Lleida, podent ser una vàlida alternativa a altres traçats d'interior a costa com l'eix de l'Ebre .

QUARTA. CONSIDERACIONS RESPECTE L'APARTAT 6.3.5. DE PRIORITATS.

En aquest apartat el Pla prioritza les infraestructures en funció d'un seguit de premisses com són els recursos limitats, la concentració en unes poques actuacions estratègiques, proposa apostar per aquelles actuacions multipropòsit que a més de millorar l'accessibilitat d'una àrea concreta serveixen per cohesionar més l'àmbit.

Des de la nostra Institució estem d'acord amb aquestes premisses però i com també posa de manifest el Pla, considerem que les Terres de Lleida amb un dèficit històric infraestructural que el Pla en alguns moments posa de manifest, necessitem d'una major inversió en infraestructures i per tant entenem i proposem noves infraestructures que el Pla no contempla:

a) Pel que fa referència a **Autopistes i Autovies** trobem a faltar les següents:



- L'autovia A-2 tram Lleida-Saragossa
- L'autovia Cantàbric-Mediterrani: tram Lleida-Montblanc.

Pel que fa referència a la primera, ja hem justificat abans la necessitat d'aquest darrer tram en aquesta autovia tan important a nivell estatal.

En referència a la proposta d'autovia Lleida-Montblanc, considerem que en aquests moments i en alguns trams, especialment en el tram Lleida- Borges Blanques les IMD ja comencen a ser elevades i per tant ens trobem amb una N-240 a plena càrrega, que quedarà totalment saturada si fem les projeccions de trànsit al 2026. Aquest tram forma part d'un eix veritablement estratègic com és l'eix Cantàbric-Mediterrani i per tant és clau l'optimització del mateix, i sense deixar de banda que el Port natural de Lleida és el Port de Tarragona.

b) En relació a les **prioritats de vies estructurants primàries 6.3.5.3** considerem que el fet de disposar d'una bona xarxa d'aquestes pot ajudar a potenciar la mobilitat comarcal i tenen un paper estructurant de primer ordre i per tant un element clau en el desenvolupament del nostre territori. Aquesta xarxa ha de jugar un paper clau en la connectivitat de les futures activitats que es puguin generar a l'entorn del futur canal Segarra-Garrigues.

Estem totalment d'acord amb la proposta de **prioritats** però considerem que caldria afegir les següents:

- **Condicionament de l'itinerari Artesa de Segre-Tremp per Comiols**, donat que es clau per la connectivitat de la Noguera Oriental, l'Urgell i la Segarra amb el Pallars Jussà.
- Davant la necessitat de relançar una comarca com la de les Garrigues, molt precària pel que fa referència a infraestructures, cal ser conscients que una bona part dels seus municipis tal com planteja el Pla es troben a més de 25 Km d'un accés de la xarxa bàsica. Per tot això creiem convenient el **prioritzar també el condicionament del tram de la C-242 que connecta la C-12 amb la Granadella i Reus**. Les raons ja han estat suficientment justificades en anteriors al·legacions.

c) En relació amb **les vies estructurants secundàries** pel seu caràcter estratègic de relligat intern de l'àmbit de les Terres de Lleida estem d'acord amb la proposta de prioritats però entenem que per l'orografia de les nostres Terres i per suposat per la manca d'inversions en infraestructures **caldria afegir al llistat de prioritats les següents:**

- **Condicionament integral de l'itinerari: Aeroport d'Alguaire-Vilanova de Segrià-La Portella-Albesa-Menàrguens-Térmens- Bellvís- el Palau d'Anglesola**. Aquest eix podria esdevenir clau pel desenvolupament del territori un cop estigui enllestit i operatiu l'aeroport d'Alguaire.



- Nova via que planteja el Pla des de Vilanova de la Barca- Els Alamús-Artesa de Lleida permeten relligar els eixos de la C-13 (Lleida-Balaguer), l'autovia A-2 i l'autopista AP-2 per l'est de la ciutat de Lleida. Entenem que aquest nou eix pot ajudar de manera important en la descongestió del tràfic pesat per la ciutat de Lleida i de manera especial, dels vehicles que vindrien dels Polígons industrials. Per suposat milloraria la situació estratègica dels 2 nous polígons industrials de Lleida previstos com els de les Canals i el de Quatre Pilans-Torreblanca.

CINQUENA. CONSIDERACIONS RESPECTE EL PUNT 6.4 DE LA XARXA FERROVIÀRIA.

El Pla d'Infraestructures de transport de Catalunya PITC i el Plan Estratégico de Infraestructuras y Transporte PEIT aprovat pel Ministeri de Foment, proposen les infraestructures necessàries per tal que el ferrocarril pugui absorbir els trànsits fins arribar el 2026 a una quota de l'11,1% del transport de mercaderies de llarg recorregut.

Pel que fa referència a l'apartat 6.4.4, on s'identifiquen els trams a millorar i de nova creació **estem totalment d'acord amb la proposta de corredors d'altres prestacions que proposa el Pla** encara que **volem fer una especial menció al nou corredor ferroviari transpirinenc** que planteja el PEIT del Ministeri de Foment i que connectarà Sagunto amb Terol, Saragossa, Osca, frontera francesa pel Vignemale.

Aquest corredor ferroviari **aïlla totalment** les Terres de Lleida de la xarxa ferroviària transpirinenca i per tant, el que plantegem des de les Terres de Lleida és una **connexió de l'eix transversal ferroviari amb aquest nou eix, d'aquesta manera sempre tindriem una connexió ferroviària transeuropea.**

En l'apartat de **línies convencionals** estem totalment d'acord amb les propostes que fa el Pla però sí que en aquest sentit volem fer una proposta concreta com la següent:

- Entenem que cal prioritzar a banda de la línia d'altres Prestacions Madrid-Barcelona que ja es troba en marxa i amb un timing previst si que volem posar de manifest que es **prioritzi de manera urgent el nou accés ferroviari a l'aeroport de Lleida a Alguaire.**

Aquest nou accés és fonamental perquè a banda de connectar dos poblacions com Lleida i Almacelles multiplicaria de manera extraordinària el potencial logístic de l'aeroport permetent ja des dels seus inicis la possibilitat d'incorporar nous operadors logístics i per tant li conferim a aquesta infraestructura unes majors possibilitats de viabilitat.

En l'apartat **6.4.4.4 on es defineixen les estacions de viatgers i terminals de mercaderies**, considerem adient les propostes que planteja el Pla, únicament fariem una especial menció a la situació de les **futures terminals de mercaderies**



ferroviàries i concretament la situada a la ciutat de Lleida en aquest sentit, només **proposar que es situï el més proper possible a les noves zones industrials previstes.**

SISENA. CONSIDERACIONS RESPECTE L'APARTAT 6.5 SISTEMA AEROPORTUARI.

En aquest apartat el Pla identifica el sistema aeroportuari de l'àmbit de les Terres de Lleida i concretament situa un aeròdrom esportiu en ús (Alfés), un aeroport planificat (Alguaire) i tercer aeròdrom en estudi (Cervera).

En aquest apartat volem considerar dos aspectes:

- a) El primer referent a l'Aeroport d'Alguaire on les característiques de les dimensions de la pista que considera el Pla no són les que s'han definit en el avantprojecte constructiu del Pla director de l'Aeroport i per tant **sol·licitem que el Pla inclogui les dades actualitzades de les dimensions de la pista en la 1^a Fase, concretament de 2.500 m de llargada i 45 m d'amplada.**
- b) En segon lloc, considerem importantíssima l'accessibilitat viària i ferroviària a l'aeroport d'Alguaire. Considerem molt adient que el Pla contempli dues noves infraestructures d'accés a l'aeroport, d'una banda, una nova via estructurant primària que doni accés a la terminal prevista, tot connectant la futura A-14 amb la futura A-22. I d'altra banda, un nou accés ferroviari per mitja d'un nou traçat que, aprofitant l'actual línia que uneix Lleida amb Almacelles, es desvia a l'entrada d'Almacelles cap a l'aeroport i arriba soterrat a la terminal de passatgers prevista.

SETENA. CONSIDERACIONS RESPECTE L'APARTAT 6.6 SISTEMA LOGÍSTIC.

El Pla posa de manifest que les comarques de les Terres de Lleida disposen d'uns avantatges competitiu com són una oferta de sòl lliure i una notable dotació d'infraestructures i empreses del sector de transport de mercaderies que fan que les nostres Terres tinguin un gran potencial en el desenvolupament i implantació d'activitats logístiques.

Estem d'acord amb les possibles ubicacions per a terminals intermodals que proposa el Pla i únicament volem posar de manifest que **en el disseny de noves actuacions de sòl industrial i logístic es tingui en compte la possibilitat de la intermodalitat amb una bona accessibilitat a la xarxa viària i per suposat, a la ferroviària i aeroportuària en el seu cas.**

D'altra banda, la Cambra conscient de la importància d'una infraestructura com l'Aeroport d'Alguaire ha volgut analitzar l'impacte econòmic i empresarial del mateix, encarregant un estudi.



Les conclusions més importants del mateix són les següents:

Principals conclusions

Les principals conclusions es centren en 4 aspectes, evidenciant que la creació del aeroport tindrà un fort impacte i repercussió sobre la Regió de Lleida...

Principals conclusions de l'estudi

Tendències del sector:

- Sectorització a curta i mitja llarg termini, així com el desenvolupament de les infraestructures d'infraestructures de transport i d'infraestructures energètiques.
- Atracció de les empreses i de les activitats econòmiques a la indústria, ser un factor clau, que s'afavoreix amb el desenvolupament de la Regió de Lleida.

Potencial per l'Alguairó:

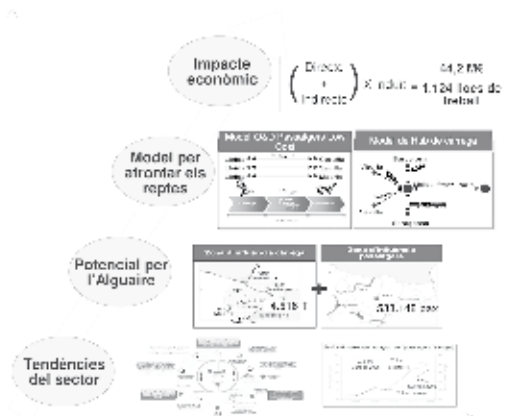
- Les bones perspectives de desenvolupament del sector per les oportunitats d'inversió en infraestructures a la Regió de Lleida incrementen l'oportunitat per a l'impacte de la creació i desenvolupament de l'aeroport d'Alguairó.
- Volums objectiu de mercat de les càrregues: 4.500 tones que en el cas de pesatges s'estima en més de 500.000.

Model per afrontar els reptes:

- Donada les necessitats de treball, regularment, dels límits de la zona, es pot aconseguir únicament, mitjançant un model regional de caràcter internacional respecte a les operacions de pesatges, Origen-Destí per Pesatgers i Tractament per mercaderies.

Impacte Econòmic:

- La creació d'un aeroport comporta un augment global de la demanda de serveis i serveis que es tradueix en un augment de la producció i de treball.
- L'impacte econòmic s'ha estimat en 447 amb una creació total estimada de 1.124 llocs de treball. Aquest impacte es veurà una mica més la mà a prop de l'aeroport i a mitjà i llarg termini.



...tant a nivell productiu com en la creació de llocs de treball i que encara es veurà més afavorit per l'efecte multiplicador a mig-i llarg termini



Capgemini Consulting

Estudi d'Impacte Econòmic i Social de l'aeroport d'Alguairó
 2022-2023
 10/10/2022

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 2006-2009, la Presidència de la Subcomissió d'urbanisme i construcció dins la Comissió d'Ordenació del Territori del Consell General de Cambres.

Data: 13 d'abril de 2007

Lloc: Casa Llotja de Mar

ORDRE DEL DIA

- Reunió conjunta de la Comissió.
- Reunió de les subcomissions.
- Subcomissió de Transports
- Subcomissió d'Infraestructures
- Subcomissió de Construcció i Urbanisme
- Reunió plenària de la Comissió. Elaboració de propostes i preparació de la reunió amb el Director General del Transport Terrestre.
- Benvinguda i col·loqui amb el Sr. Manuel Villalante, Director Gral. del Transport Terrestre



Data: 22 de juny de 2007

Lloc: Estació de bombament de Rialb Tàrrrega

ORDRE DEL DIA

Benvinguda per part del President de la Comissió, Sr. Domènec Espadalé, i de la Presidenta de la Cambra de Comerç de Tàrrrega, Sra. Sylvia Falip.
La Directiva Marco 2000/60/CE y el futuro del agua.

Sr. José Luis Alonso, President de la Confederació Hidrogràfica de l'Ebre.

Perspectives de l'abastament d'aigua a Catalunya, horitzó 2025.

Sr. Gabriel Borràs, Director de l'Àrea de Planificació de l'Agència Catalana de l'Aigua.

Presentació dels estudis desenvolupats en el marc del conveni ACA - Consell General de Cambres de Catalunya.

Sra. Montserrat Monedero, Tècnic del Consell Gral. de Cambres.

Presentació del projecte del Canal Segarra-Garrigues: Sr. Josep Paris, President de la Comunitat de Regants del Canal Segarra-Garrigues.

Col.loqui i visita a les instal.lacions.

Data: 19 d'octubre de 2007

Lloc: Cambra de Comerç de Tarragona

Ordre del dia:

Reunió conjunta de la Comissió.

Reunió de les subcomissions:

- Subcomissió de Transports
- Subcomissió d'Infraestructures.
- Subcomissió de Construcció i Urbanisme.

Reunió plenària de la Comissió. Elaboració de propostes i preparació de la reunió amb el Secretari per a la Planificació Territorial.

Benvinguda i col·loqui amb el Sr. Oriol Nel·lo, Secretari per a la Planificació Territorial de la Generalitat de Catalunya.



5.6. Creació d'empreses

Un dels objectius de la Cambra, pel qual treballem dia a dia, és promoure l'esperit emprenedor, difondre la cultura d'empresa i fomentar la creació d'activitat empresarial dins el nostre àmbit d'influència.

És en aquesta àrea on trobem el **Departament de Creació d'Empreses**, que ofereix el Servei de Creació d'Empreses com a entitat homologada pel Departament de Treball de la Generalitat. Dins aquesta divisió, trobem administratius i tècnics, 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** 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, 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 del 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 les hores subvencionades, sinó que serà el temps que precisi l'emprenedor o emprenedora en la creació de la seva empresa.

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"
- Servei Autoempresa
- L'Institut Català de Finances (ICF)
- L'Institut de Crèdit Oficial (ICO)
- Fons Capital Risc

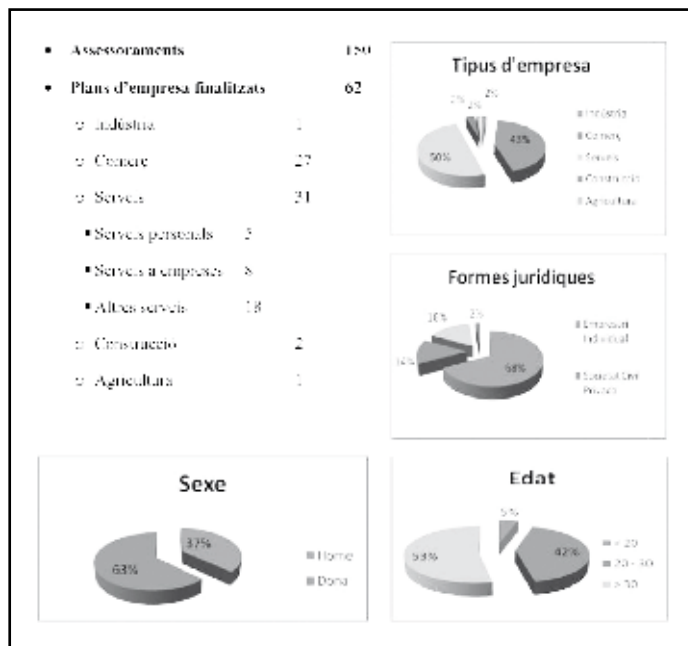
Dins el Servei, es van realitzant **accions de millora** i de formació i reciclatge pels tècnics. En el darrer any, s'ha realitzat una revisió del pla d'empresa, adequant-lo a les necessitats reals dels nostres emprenedors, i també s'ha finalitzat i presentat conjuntament amb la Universitat de Lleida un estudi: **"CREACIÓ D'EMPRESES A LLEIDA: ANÀLISI DELS EMPRENEDORS I DE LES NOVES EMPRESSES"**, amb aquest document es pretén conèixer més profundament les necessitats de les persones interessades en muntar una empresa, i també analitzar les diverses empreses creades, tant les seves necessitats, problemes, com motius d'èxit, amb l'objectiu principal de millorar el servei ofert i ajudar a millorar la consolidació de les empreses creades.

RESUM CONSULTES AUTOEMPRESA 2007

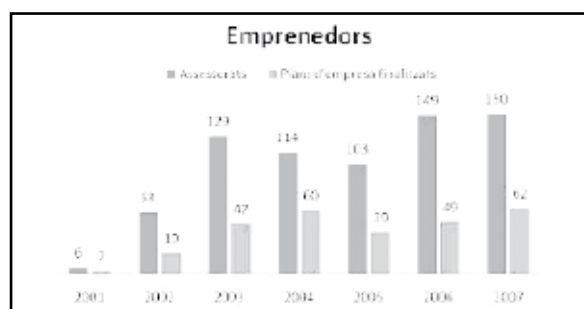
• Assessoraments		150
• Pla d'empresa finalitzat		62
- Indústria	1	
- Comerç	27	
- Serveis	31	
· Serveis personals	5	
· Serveis a empreses	8	
· Altres serveis	18	
- Construcció	2	
- Agricultura	1	



RESUM CONSULTES AUTOEMPRESA 2007



EVOLUCIÓ DEL SERVEI EN ELS DARRERS ANYS



5.6.1. Estudi

L'estudi: **"CREACIÓ D'EMPRESES A LLEIDA: ANÀLISI DELS EMPRENEDORS I DE LES NOVES EMPRESES"** es va iniciar al juny del 2006, moment en que les dos organitzacions integrants del mateix, Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Lleida i Universitat de Lleida, es varen reunir per compartir objectius de l'estudi, inquietuds, i metodologies a utilitzar.

El període analitzat en l'estudi ha sigut de juny del 2001 a desembre del 2006, tot i que la Cambra fa més anys que dóna aquest servei al territori lleidatà. Així doncs, les persones estudiades són totes les que han estat ateses pels tècnics de la Cambra durant el període d'estudi, tant dones com homes, sense tenir en compte cap criteri. Inicialment, no es va realitzar cap tipus de filtració, per tal d'aconseguir la màxima informació possible.



Els **objectius** generals de l'estudi són:

- **Millorar el servei de Creació d'Empreses** de la Cambra de Comerç, per tal de donar més valor afegit als emprenedors que elegeixen i confien amb l'entitat en els moments previs a l'obertura de la seva empresa. Aquest augment de valor suposarà una major informació per l'emprenedor, més acurada a les seves característiques i a les peculiaritats del nou sector on operarà, ja que, les experiències viscudes per altres emprenedors ens ajudaran en l'anàlisi dels diferents conceptes a tenir en compte.
- Ajudar a augmentar **la creació i consolidació de les empreses a Lleida**, fet que suposa un creixement del teixit empresarial de les nostres terres, ajudant a les noves empreses a superar els primers anys de vida, assessorant-los eficientment des de l'inici del projecte.
- **Transferència de resultats** als organismes competents, per a què tothom pugui fer ús de la informació cercada, i prendre les mesures pertinents segons el que consideri cada entitat.

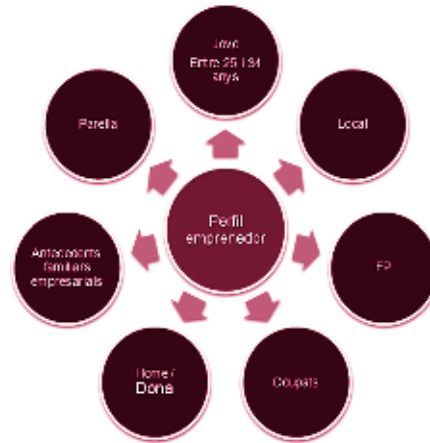
D'altra banda, com a objectius més específics de l'estudi trobem:

- Analitzar el perfil de l'emprenedor.
- Analitzar les característiques de les noves empreses.
- Detectar els punts febles en el servei d'assessorament als emprenedors i en el procés de creació de les noves empreses.
- Trobar la relació entre les persones interessades en crear una empresa, vers els plans d'empresa finalitzats i vers les empreses creades.
- Observar el grau d'èxit de les empreses creades.
- Cercar les diferents necessitats que tenen les empreses de recent creació: formació, finançament, gestió, noves tecnologies...

Les conclusions extretes de l'estudi són les següents:

- En els darrers anys entre un 20 i un 30% de les empreses creades a través del Servei d'Autoempresa a la província de Lleida, han rebut l'assessorament del Servei de Creació d'Empreses de la Cambra de Comerç.
- Tasca important i necessària de la **Cambra** en la redacció del pla d'empresa, que resulta clau a l'hora d'analitzar la viabilitat dels futurs negocis.
- Quan parlem d'un **emprenedor** que es dirigeix a la Cambra, el definim com una persona jove, de 25 a 34 anys, amb parella, lleidatà, amb antecedents familiars empresarials, tant homes com dones (53%), amb estudis de formació professional i ocupats.

Les característiques que defineixen en major mesura el perfil psicològic dels emprenedors estudiats són: la innovació, la capacitat emprenedora, la necessitat d'independència i la seva autoestima.

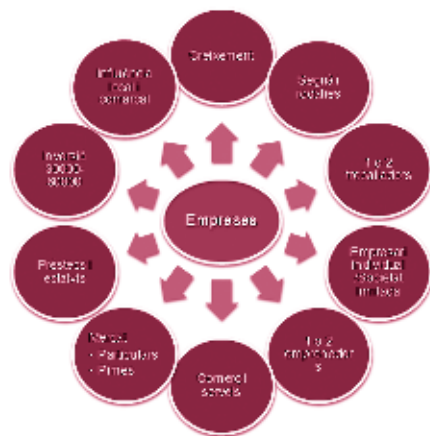


- El perfil de **nova empresa** és d'un negoci pertanyent als sectors de **comerç i serveis** (sobretot a les activitats: serveis personals, hotelaria, comerç productes alimentaris, serveis a empreses), amb una inversió de **30.000 a 60.000 euros**, ubicat a la comarca del **Segrià** o a les rodalies de la mateixa i amb **un o dos treballadors**.

La forma jurídica escollida és **empresari individual** o societat limitada, acostumen a ser un o dos socis emprenedors, els quals a part dels seus estalvis necessiten la concessió d'un préstec per muntar la seva empresa.

El mercat principal dels nous negocis són els **particulars i les petites i mitjanes empreses**. La influència és **local i comarcal**, tot i que un nombre elevat comercialitza per tota la província.

Es tracta de negocis en creixement i amb perspectives de futur favorables.





- Alt grau de **supervivència empresarial**; taxa de supervivència després de dos anys del 87,5%, dada superior a la mitjana estatal del 83%.
- **Barreres** d'entrada més importants:
 - Falta de capital inicial: difícil accés dels emprenedors als mercats financers.
 - Càrregues fiscals: que produeixen la disminució dels pocs beneficis durant els primers anys.
 - Competència: els mercats es troben força saturats.
- **Dificultats a l'inici de l'activitat**:
 - Ingressos irregulars.
 - Forta competència.
 - Trobar recursos humans (RRHH) adequats.
 - Superar tràmits administratius.
- **Necessitats formatives** dels nous empresaris: direcció comercial, gestió d'empreses i comptabilitat.

Analitzades les conclusions d'aquest estudi, des de la Cambra de Comerç de Lleida defensem que caldrà treballar en les següents **línies d'actuació**:

- Facilitar l'accés al finançament. Organismes especialitzats en facilitar l'accés al finançament, impulsar microcrèdits, les fórmules de cooperatives entre empreses.
- Millorar l'educació i la formació empresarial. Estudis empresarials adaptats a les necessitats de les Pimes, de les microempreses i de la creació d'empreses, incentius a la participació en programes formatius.
- Facilitar la innovació. Cooperació entre petites i grans empreses, finançament de la innovació, divulgació de les oportunitats d'innovació.
- Fomentar la cultura empresarial. Programes educatius des de l'escola primària, divulgar informació sobre èxits empresarials.
- Reduir els obstacles derivats de la regulació. Finestretes úniques, formació completa per l'autoocupació.
- Reduir les barreres fiscals. Reducció de l'impost sobre la renda, societats, cotitzacions socials i successions.



5.7. Comissió empresa familiar

En aquesta nova legislatura 2006-2009 s'ha creat la Comissió d'Empresa Familiar, per tal de donar suport a les Empreses Familiars de la demarcació, especialment en els processos de successió familiar de vegades molt traumàtics per al nostre teixit empresarial.

S'ha cregut convenient l'unir esforços amb l'Associació de l'Empresa Familiar de Lleida per tal d'anar plegats en la defensa i el suport a aquest tipus d'empresa tan arrelada a les nostres Terres.

Línies d'actuació de la comissió:

1. Estudiar la possibilitat de dissenyar i organitzar un TALLER adreçat a analitzar els rols dels diferents membres de l'empresa familiar: unes sessions adreçades a la generació actual i unes altres a la generació vinent.
En aquest sentit, s'ha pensat que la impartició de les sessions pogués ser en algun indret que permeti activitats alternatives d'oci.
2. Organitzar una CONFERENCIA ANUAL amb un ponent de prestigi. Es tractaria d'establir com una activitat de caire permanent i anual, el portar una personalitat del món de l'empresa que s'hagi destacat per la seva tasca durant l'any. Aquesta activitat podria generar molt de prestigi dins l'àmbit de la societat lleidatana.
3. Proposar la signatura d'un CONVENI DE COL·LABORACIÓ entre la Diputació de Lleida, la Cambra i Empresa Familiar de Lleida per tal d'executar accions conjuntes de formació i de sensibilització.
4. Proposar a les Delegacions de la Cambra de Comerç que estiguin interessades, un calendari de conferències de sensibilització de l'Empresa Familiar.



ACCIONS REALITZADES DURANT EL 2007:

- **Estratègia i Govern de l'Empresa Familiar**

Ponent: Sr. Ignacio Mur Torné. Professor del Departament de Política d'Empresa d'ESADE

Durada: 9 hores

Data: 20 de març de 2007

Assistents: 20

** Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida*

- **El Laberint emocional de les Famílies**

Ponent: Sr. José Antonio Marina. Filòsof

Durada: 5 hores

Data: 24 de maig de 2007

Assistents: 16

** Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida*

- **Fortaleses i Debilitats dels Protocols Familiars. Com realitzar amb èxit el procés de Transició Generacional.**

Ponent: Sr. José Manuel Zugaza Salazar. Soci Director d'Unilco

Durada: 4 hores

Data: 21 de novembre de 2007

Assistents: 35

** Jornada organitzada conjuntament amb l'Empresa Familiar de Lleida*

REUNIONS MANTINGUDES:

Data: 07/09/2007

Ordre del dia:

1. Lectura i aprovació de l'acta de la sessió anterior.
2. Avantprojecte de pressupost de la Comissió per l'any 2008.
3. Proposta d'actuacions per al 2n semestre del 2007.
4. Torn obert de paraules.



5.8. 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.

5.8.1. 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.

5.8.2. Consultes

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

5.8.3. Activitats

5.8.3.1. 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.



5.9. Delegacions

5.9 .1. Serveis

La Cambra per apropar-se més als comerciants i als empresaris de les comarques lleidatanes, disposa d'onze Delegacions Locals 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)

A càrrec de les quals hi ha un Delegat que assumeix la presidència de la Delegació.

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 convenientes a les diferents demarcacions.

La finalitat i la raó de ser el Servei de la Cambra "Delegacions", és la coordinació de les activitats que es duen a terme a les Delegacions esmentades, així com fer d'enllaç entre les Delegacions i la Cambra de Comerç.



5.10. Departament d'Informàtica

Des del Departament d'Informàtica i Noves Tecnologies, aquest darrer any 2007 s'han endegat accions en dos àmbits:

1.- Millorar els procediments interns de gestió de la informació, ajudant als diferents departaments a oferir uns serveis de millor qualitat i facilitar les tasques del personal de la Cambra.

Les nostres responsabilitats en aquest àmbit són:

- Fer tasques de manteniment i control de la infraestructura informàtica interna de la Cambra, tant a nivell de Maquinari com de Programari.
- Mantenir els requisits necessaris de seguretat, protecció i salvaguarda, de les dades digitalitzades.
- Implementar, crear i modificar les eines informàtiques (aplicacions, bases de dades, ...) que permetran agilitzar i automatitzar processos operatius, oferir noves funcions i adequar-les a les necessitats actuals.
- Oferir suport d'ofimàtica al personal de la Cambra.

2.- Oferir Serveis per als nostres clients relacionats amb les Noves Tecnologies de la Informació i del Comerç Electrònic.

Pàgina Web:

- S'ha registrat, aquest any 2007, una pujada considerable de les visites a la nostra pàgina web, fet que demostra la constant utilitat de la mateixa:
Promig de **309** sessions/dia, **868** pàgines/dia i **5423** accessos/dia.
- S'han obtingut **547** consultes i/o inscripcions a activitats formatives a través de la nostra web.
- S'han penjat **120** ofertes i/o demandes a la borsa d'anuncis de la nostra web.
- S'ha sol·licitat l'opinió dels nostres lectors amb determinades enquestes en línia.
- S'han proporcionat actualitzacions periòdiques de les activitats i serveis de la Cambra, la formació, les missions comercials, les fires internacionals, els reculls legislatius, els butlletins d'informació europea i de les notícies del nostre canal informatiu.



Servei d'Assessorament legal en tecnologies de la informació i Comerç Electrònic:

El conveni que mantenim amb Legalia Abogados ens ha permès oferir, a les empreses de la nostra demarcació, assessorament legal dels següents temes:

- Protecció de Dades.
- Negociació i Redacció de Contractes Informàtics.
- Propietat Intel·lectual i Industrial.
- Telecomunicacions.
- Delictes Informàtics.
- Assessorament en Comerç Electrònic B2B i B2C.
- Informació de com adequar la infraestructura de l'empresa per ser respectuosa amb les lleis LOPD i LSSI.

Servei de Certificació Digital Empresarial Camerfirma:

La certificació digital empresarial és la millor manera de poder relacionar les **empreses** entre si a través d'entorns telemàtics com ara **Internet**, de la manera més fidel possible, assegurant la **Identitat** de les parts, la **Privacitat** i la **Integritat** de les dades transmeses.

Amb un Certificat Digital Camerfirma es pot:

Signar i Protegir

- **Les comunicacions per Correu Electrònic**
 - Ningú podrà suplantar la vostra identitat.
 - Ningú dels no destinataris podrà veure el contingut del correu.
 - Ningú podrà modificar el contingut del correu abans que arribi al destí.
- **Els vostres documents i fitxers Electrònics**
 - Ningú podrà veure o alterar els seus continguts a part de vostè.

Fer facturació electrònica

- La facturació electrònica redueix costos d'emissió, de manipulació i de conservació.
- La signatura digital obté la mateixa validesa legal que la manuscrita.



Acreditar-se i operar en línia amb plataformes telemàtiques

• Institucions públiques:

A.E.A.T.
Fundació Tripartit
Seguretat Social
Ministeri de Treball
Ministeri d'Indústria, Turisme i Comerç
CMT
CIRCE
Generalitat de Catalunya
Localret

• Empreses Privades

Plataformes d'intercanvi Empresarial o B2B
Plataformes de Comerç Electrònic o B2C

L'ús de la Signatura Digital es va consolidant amb uns **390** certificats digitals actualment en ús a la província de Lleida, dels quals **77** s'han generat aquest any 2007.

Servei de Solucions d'Internet per Empreses:

Aquest servei està també destinat a desenvolupar la **presència de l'empresa a internet** així com la **dinamització del comerç electrònic**. És per aquest motiu, que participem activament amb l'empresa tecnològica de les Cambres de Comerç Catalanes "**Espacio Pyme**", per oferir un ventall de productes com ara:

Pack Presencial:

- Línies ADSL
- Registre de dominis
- Comptes de correu
- Hospedatge Web (Hosting)
- Web Presencial

Productes Destacats:

- Disseny de pàgines Web Corporativa. (Perque la imatge és molt important)
- Desenvolupament de portals. (Facilita la comunicació i relació entre els membres o usuaris)
- Plataformes de Comerç Electrònic. (Entre empreses B2B, entre empresa i client final B2C), botigues virtuals, TPVs)
- Catàlegs Electrònics. (Per exposar i trobar els seus productes de manera clara)
- Gestors de contingut-CRM. (Per actualitzar el contingut de la web de manera fàcil)
- Promoció de la Web a Internet. (Posicionament en buscadors, núm. de visites, publicitat,...)
- Intranets, Extranets. (Xarxes privades per compartir documents).
- CD-ROMs interactius. (Eina de promoció específica).



5.11. Relació de sales cedides durant el 2007

GENER

DIA

- 08 - CATALONIA QUALITAT
- 17 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 18 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 19 - ALCOFRUSE
- 22 - PROMOTORS
- 23 - CATALONIA QUALITAT
- 24 - BARNICES VALLENTINES

FEBRER

- 06 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 09 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
START PEOPLE
- 12 - MANPOWER SOLUTIONS S.A.
- 13 - MANPOWER SOLUTIONS S.A.
- 14 - PATRONAT DE TURISME
MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 15 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 19 - COL·LEGI D'APIS
- 20 - PATRONAT DE TURISMO
TEA CEIGOS
- 21 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 22 - COBRA
- 26 - COBRA
PROMOTORS
- 27 - COPCA-PRODECA
- 28 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES

MARÇ

- 06 - EURONA WIFI
- 07 - ICEX
- 08 - PROMOTORS
- 09 - HOT-PINK
- 12 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 15 - CENTRE DE NORMALITZACIÓ LINGÜÍSTICA
AGENTS COMERCIALS
- 19 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 20 - PRESENTACIÓ FIRA DE VINAIXA
- 26 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
- 27 - START PEOPLE
COBRA
- 29 - ESQUERRA REPUBLICANA DE
CATALUNYA

ABRIL

- 02 - START PEOPLE
- 10 - PROLEC
BARRABES
- 11 - PATRONAT DE TURISMO
BARRABES
- 12 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 18 - MANPOWER
- 19 - MANPOWER
- 25 - START PEOPLE
- 26 - GRUPO CASTELLÀ
- 30 - START PEOPLE

MAIG

- 02 - COL·LEGI D'ENGINYERS
- 16 - ADIF
- 17 - GRUPO CASTILLA
- 23 - ASSOCIACIÓ DE BENZINERES
- 24 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 29 - TE-SIS
FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 30 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 31 - LA GREMIAL

JUNY

- 07 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
- 08 - TYSSEN
- 11 - LERIDANA D'APARCAMENTS
- 13 - NEWTON
- 14 - ADIF
- 15 - CATALONIA QUALITAT
- 20 - START PEOPLE
COMELLAS
- 28 - EDULLESA
- 29 - START PEOPLE
FEDERACIÓ DE COOPERATIVES

JULIOL

- 06 - CATALONIA QUALITAT
- 09 - COL·LEGI D'ASSEGURANCES
- 10 - START PEOPLE
- 12 - PROIMMO
- 19 - COMELLAS



AGOST

31 - CATALONIA QUALITAT

SETEMBRE

13 - CADENA LLUMS
18 - START PEOPLE
19 - IBERMUTUAMUR
27 - COMELLAS

OCTUBRE

02 - CADENA LLUMS
04 - START PEOPLE
05 - ADIF
08 - TE-SIS
11 - ADIF
16 - START PEOPLE
18 - MORGAN STANLEY
22 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
25 - FEDERACIÓ DE COOPERATIVES
COMELLAS
COL · LEGI D'ASSEGURANCES
MORGAN STANLEY
26 - PROMOTORS
29 - ALIANÇA MÈDICA
COMERÇ CIUTADÀ
30 - VIATGES ILTRIDA
ALIANÇA MÈDICA
31 - START PEOPLE

NOVEMBRE

05 - PROLEC
06 - MULTICAJA CAJA RURAL DE HUESCA
07 - COELL
LOGIC CONTROL
MUTUA UNIVERSAL
08 - FIBANC
ADIF
12 - START PEOPLE
FRUITS DE PONENT
14 - COELL
15 - ADIF
19 - COL · LEGI D'ASSEGURANCES
20 - PATRONAT DE TURISME
21 - MANPOWER
COELL
22 - MANPOWER
PROMOTORS
26 - START PEOPLE
ADIF
27 - SADA
28 - SADA
FRILESA
30 - COMELLAS

DESEMBRE

04 - AGROSEGURO
12 - COBRA
PATRONAT DE TURISME
17 - FRUITS DE PONENT
18 - AGROALMENDRA
19 - COBRA
21 - FRUITS DE PONENT



5.12. Centre de documentació

ARXIU

Durant tot l'any 2007 s'ha classificat i ordenat tots els expedients generats pels diferents departaments de la Cambra de Comerç.

HEMEROTECA

S'ha continuat rebent tot tipus de publicacions i han estat classificades en diferents apartats en què es compona l'hemeroteca.

Les consultes més destacades són les que tenen a veure amb la indústria agroalimentària.

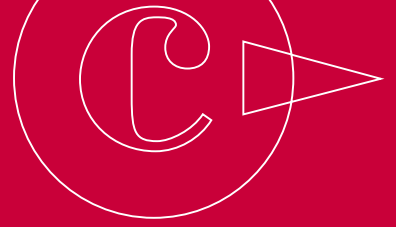
BIBLIOTECA

Durant l'any 2007 hem rebut diferents publicacions, memòries de diferents Cambres Catalanes i Espanyoles, Entitats Financeres i publicacions econòmiques dels diferents departaments de la Generalitat de Catalunya.

LEGISLACIÓ

Durant l'any 2007 s'ha seguit rebent els diferents butlletins, com són el BOE (Boletín Oficial del Estado), BOP (Boletín Oficial de la Província), DOGC (Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya), DOCE (Diario Oficial de la Comunidad Europea).

Disposem de la Legislació Espanyola en DVD, que permet la recerca de les lleis i normatives amb més eficàcia i rapidesa.



Serveis d'Informació Comercial

6



6. Serveis d'Informació Comercial

CERTIFICATS D'ORIGEN ANY 2007

Gener	163
Febrer	125
Març	168
Abril	172
Maig	151
Juny	124
Juliol	217
Agost	201
Setembre	231
Octubre	185
Novembre	168
Desembre	116

2.021

ALTRES CERTIFICACIONS 2007

Gener	34
Febrer	20
Març	89
Abril	71
Maig	62
Juny	71
Juliol	74
Agost	83
Setembre	50
Octubre	54
Novembre	57
Desembre	31

696

RESUM QUADERNS ATA ANY 2007

Gener	6
Febrer	11
Març	6
Abril	14
Maig	7
Juny	9
Juliol	19
Agost	12
Setembre	7
Octubre	5
Novembre	19
Desembre	7

122

RELACIONS COMERCIALS ANY 2007

Gener	7
Febrer	8
Març	7
Abril	3
Maig	8
Juny	5
Juliol	2
Agost	3
Setembre	8
Octubre	6
Novembre	15
Desembre	6

78

