

## INTERNACIONALITZACIÓ

**Guinea Equatorial,  
porta d'entrada als  
mercats de l'Àfrica  
Subsahariana**

PÀGINA 12



## MERCAT EXTERIOR

**La Cambra aposta per  
l'Amèrica de Sud i Central  
per a les missions del  
2013**

PÀGINA 13

## LA CAMBRA

**Club Cambra, una  
comunitat empresarial  
amb més de 250.000  
empreses**

PÀGINA 14

## PREMIS CAMBRA 2012

# Un reconeixement a la superació empresarial



La Cambra de Comerç de Tortosa va reconèixer, dins la segona edició dels Premis Cambra, tretze empreses del territori "exemple de superació". Ho va fer en diferents categories (millor estratègia, internacionalització, innovació i em-

prendoria) i sectors (industrial, comerç i serveis). L'acte, al restaurant Torreó de l'Indià, va comptar amb la participació de més de 250 empresaris de tot el territori. Els participants van fer un crit a l'optimisme. PÀGINES 2 A 10

# Els presidents dels consells comarcals fan balanç del 2012

P. 19 I 20

PÀGINA 17

## SUMARI

### ENTREVISTA

**El president de la  
Cambra fa repàs  
de l'actualitat**



José Luis Mora assenyala que "no entén que l'administració pública siga aliena al que passa a l'empresa". Diu que mentre les empreses han fet molts ajustos, "l'administració segueix pràcticament igual, no hi hagut una veritable reducció en funció de les actuals circumstàncies".

PÀGINA 11

### ESTUDIS

**La caiguda de la  
demanda europea  
frena l'exportació**

És una de les principals conclusions de l'informe de conjuntura de les cambres de comerç del tercer trimestre.



Més de 250 persones participen en l'acte d'entrega on l'empresariat ebrenç fa un crit a l'optimisme

# La Cambra reconeix tretze empreses "exemple de superació"



Els guardonats es van reunir amb l'executiva de la Cambra de Comerç abans de començar amb l'entrega dels premis.

## XERTA Redacció

Va ser la gran nit de les empreses i l'empresariat ebrenç i l'objectiu va ser, com fa dos anys, injectar optimisme entre els empresaris del territori. La Cambra de Comerç de Tortosa va entregar, dijous 22 de novembre al vespre, davant més de 250 empresaris, els segons Premis Cambra en un acte al restaurant Torreó de l'Índia, a Villa Retiro (Xerta), que va servir per reconèixer tretze negocis com a **"exemple de superació"**, en paraules del president de la Cambra de Comerç, José Luis Mora. Mora, durant el seu parlament, va voler defensar la celebració

dels premis –en un acte més auster en el format que en l'edició del setembre del 2010– tot assenyalant que **"ara més que mai, la Cambra ha pres la decisió de mantindre aquesta celebració perquè cal reconèixer l'esforç i la perseverança dels nostres empresaris a mantindre la seua activitat"**. **"Tot i els moments difícils, hi ha empreses que funcionen molt bé, creen ocupació i riquesa"**, va dir Mora. Abans, però, va criticar les polítiques d'austeritat assenyalant que **"no són suficients, si no hi ha inversió, l'economia no creix i no es crea ocupació"**. Amb referència a la situació econòmica actual, el president de

l'ens cameral va avançar que **"les previsions per aquest últim trimestre no crec que siguin millors, ja que a més de l'evolució negativa de l'economia, la pujada de l'IVA afectarà la totalitat del període i l'eliminació de la paga extraordinària als funcionaris i empleats que depenen de l'administració contribuirà molt negativament al consum intern"**.

Manel Balfegó, representant dels premiats durant la nit, també va voler fer un crit a l'optimisme. **"Diuen els mariners que el pessimista es queixa del vent, l'optimista espera que canvie i el realista ajusta les veles. Amb l'esperança que canvie el vent,**

**el conjunt d'empresaris ebrençs hi hem ajustat les veles i amb aquesta actitud, esforç i adaptació ens en sortirem"**, va dir.

Per la seua part, el president del Consell de Cambres de Catalunya, Miquel Valls, el qual va presidir l'acte, va destacar el suport de les cambres de comerç **"a les petites i mitjanes empreses en aspectes fonamentals com ara la internacionalització, la formació, la innovació i la solució dels tràmits administratius"**. A més, Valls va fer una crida als empresaris perquè aprofiten els avantatges de fer-se soci del Club Cambra, una comunitat empresarial de més de 250.000 empreses de 40

**Mora: "Tot i els moments difícils, hi ha empreses que funcionen molt bé, creen ocupació i riquesa"**

**Balfegó: "Amb actitud d'ajustar-nos als temps actuals, esforç i adaptació ens en sortirem"**

sectors i amb presència en més de 180 països.

D'altra banda, durant l'acte, el president de la Cambra

## Les cambres tarragonines crearan una oficina per aprofitar les oportunitats del Barcelona World



El president de la Cambra de Comerç de Tortosa va fer un crit a l'optimisme.



Durant l'acte, celebrat al Torreó de l'Indià, es va conèixer que aquest restaurant ha obtingut per tercer any consecutiu una estrella Michelin.

### **Mora: "El Barcelona World pot ser un revulsiu extraordinari per a la nostra economia"**

de Comerç de Tortosa va donar a conèixer que les quatre cambres de la demarcació (Tarragona, Reus, Valls i Tortosa) han decidit crear una "oficina de coordinació" per apropar les oportunitats de treball del Barcelona World a les empreses dels diferents territoris. I és que per al president de l'ens cameral, "si el projecte arriba a bon port, i per les notícies que tinc sembla que les coses van bé, es podrien obrir oportunitats de negoci per a molts tipus d'empreses de les Terres de l'Ebre, com ara la construcció, instal·ladors, empreses de serveis, del comerç, de l'hostaleria o del sector del moble". "Pot ser un revulsiu extraordinari per



Durant l'acte es van entregar els diplomes a les persones que han seguit la tercera edició del Mini MBA d'ENPE.

a la nostra economia", va defensar Mora.

A banda de la part més protocol·lària, als Premis Cambra va haver-hi temps per a la diversió, amb un espectacle que també va tindre per objectiu cridar l'optimisme. L'humorista

Pep Plaza va posar la cirereta del pastís a l'acte amb més d'una vintena d'imitacions. L'actor de *Crackòvia* va mantindre l'atenció i la complicitat del públic durant més de tres quarts d'hora. La sorpresa: la veu de Plaza capaç d'encarnar



El president del Consell de Cambres i de la Cambra de Barcelona, Miquel Valls, va ser l'encarregat de presidir l'acte.

cantautors tan reconeguts com ara Serrat o Sabina.

A més, durant la nit va brillar la millor gastronomia de les Terres de l'Ebre. I és que al sopar, a peu dret, els més de 250 comensals van poder degustar productes de les quatre comar-

ques cuinats per l'únic xef de les Terres de l'Ebre amb estrella Michelin, Francesc López. Precisament aquella mateixa nit el Torreó de l'Indià va saber que la prestigiosa guia de viatges li ha renovat per tercer any consecutiu el seu guardó. ■



Vola al món de les sensacions

**Murmúria**  
Centre d'Interpretació Apícola

Vine a visitar-nos!!!

Av. Catalunya, 23 - El Perelló - Tel. 977 490 034  
visites@melmúria.com - www.melmúria.com



## Arrossaires del Delta de l'Ebre, premi millor estratègia i iniciativa en el sector industrial



### ARROSSAIRES DEL DELTA

#### Deltebre

L'any 1860 es va sembrar al delta de l'Ebre la llavor del que avui és una de les més grans cooperatives arrossaires d'Espanya: la cooperativa de primer grau Arrossaires del Delta de l'Ebre, entitat nascuda l'any 2002 fruit de la fusió de les cooperatives d'arròs del marge esquerre del riu Ebre.

Amb una capacitat de producció anual

de més de 68 milions de quilos d'arròs, una gamma de 14 varietats diferents, i una xifra de negoci que supera els 40 milions d'euros, la cooperativa Arrossaires del Delta de l'Ebre ha fet de la tradició, la qualitat i la innovació la raó de ser dels gairebé 2.000 socis que dediquen cada dia de les seues vides al cultiu dels millors arrossos del món.

Arrossaires del Delta de l'Ebre és una cooperativa que creix dia a dia, com promesa amb les persones, amb la for-

mació i amb el medi ambient. I, sense cap mena de dubte, l'any 2012 serà un referent important en la història d'Arrossaires, amb fets tan destacats com l'adquisició de la marca Nomen. El dia 3 de març passat el 77 % dels socis van ratificar l'acord entre Arrossaires i l'empresa Ebrefoods per a l'adquisició de Nomen, un acord que per a Arrossaires suposa un important pas per potenciar la seua presència en el segment marquista.

A més, enguany Arrossaires del Delta de l'Ebre, amb l'objectiu de donar un valor afegit a l'arròs i continuar expandint la marca Segadors del Delta, ha tret al mercat dos varietats de licor fetes d'arròs: el licor de crema d'arròs i el licor d'herbes Segadors del Delta. Una iniciativa que forma part de l'aposta constant per la innovació d'aquesta cooperativa amb l'objectiu de diversificar i arribar a nous mercats que permeten donar sortida i ampliar la comercialització de l'arròs.

## Productos i Pinturas Tarragona 2000, premi millor estratègia i iniciativa en el sector de comerç



### PRODUCTOS I PINTURAS TARRAGONA 2000

#### Tortosa

L'any 1996, en un petit magatzem de la raval de Cristo, va nàixer l'empresa Productos Pinturas Tarragona 2000, dedicada a la fabricació de pintures i a la importació de material de decoració

amb distribució a la demarcació de Tarragona i a Terol.

Dos anys més tard aquesta empresa es trasllada al polígon de la Ravaleta, al costat de l'Eix de l'Ebre, i adopta la marca comercial Pots Pintures i Decoració.

En aquesta nova nau, a més de la distribució, l'empresa amplia el seu catàleg

de productes i inicia la venda al públic i als professionals del sector, tant dels productes fabricats directament per aquesta empresa amb la seua marca, com de productes d'altres marques. Una de les característiques d'aquesta empresa és la producció dels seus propis productes i la comercialització sota una marca pròpia.

Pots Pintures i Decoració també té botigues a Sant Carles de la Ràpita i a Cambrils, on a banda de la venda al públic fan la funció de plataforma de distribució per apropar-se als clients i oferir-los un servei com més ràpid millor en tot allò relacionat amb la venda i distribució de pintures i material de decoració.

## SB Grup, premi millor estratègia i iniciativa en el sector serveis



### SB GRUP

#### Tortosa

El grup empresarial SB naix a Tortosa fruit de la iniciativa i el lideratge de l'empresari tortosí Joan Subirats Berenguer, que el 1975 va iniciar l'activitat en el sector immobiliari amb la promoció i construcció d'habitatges. Des dels seus inicis s'ha caracteritzat per tindre una oferta assequible amb la màxima qualitat possible i promovent un 50% d'habitatges en règim de protecció oficial.

Un pas important per a aquest grup va ser quan va decidir invertir a la ciutat de Tarragona l'any 1994. Llavors es van iniciar les emblemàtiques promocions de la plaça de la Generalitat, Torres Roma i la construcció de l'Hotel Ciutat de Tarragona. L'any 2001 aquest grup va començar l'expansió cap a Barcelona ciutat i el conjunt de la província. Això va comportar la seua consolidació. Estratègicament, i amb la finalitat de diversificar els negocis, aquest grup s'inicià en el sector hotelier amb la construcció i comercialització de

l'aparthotel La Ràpita, a Sant Carles de la Ràpita, l'any 1988. Va continuar a Tortosa amb l'Hotel Corona el 1994, el Ciutat de Tarragona el 1998, l'Hotel SB Express Tarragona el 2003, l'Hotel Icària Barcelona el 2004, l'Hotel Diagonal Zero a Barcelona el 2009 i, recentment, el 2011, l'Hotel BCN Events a Castelldefels.

Tot plegat configura un grup de sis hotels, de tipologia urbana, amb 995 habitacions i 2.086 places hoteleres. A més, SB Grup té ara en construcció un establiment a l'

Hospitalet de Llobregat (Barcelona), previst per obrir el quart trimestre del 2013, amb 245 habitacions, i un projecte a Madrid de lloguer de 161 habitacions.

La satisfacció del client es l'objectiu prioritari d'SB Grup, un compromís que es fa extensiu a les relacions amb els proveïdors, institucions i administració, i de manera especial amb les més de 400 persones que actualment són personal directe i indirecte d'aquesta empresa.

## Cerima Cherries SL, premi internacionalització en el sector indústria



### CERIMA CHERRIES

#### Tivissa

A finals del 2004, tres socis amb finques pròpies van crear l'empresa Cerima Cherries, amb seu a Tivissa, a la Ribera d'Ebre. Es tracta d'una empresa dedicada exclusivament a la producció, envasatge i exportació de cirera. A més, té una clara estratègia: especialitzar-se en una fruita tan delicada com la cirera, do-

nar-hi valor afegit, i fer-la arribar als mercats més exigents. Actualment Cerima Cherries ja és una empresa de referència, a més de ser la primera empresa de Catalunya en el seu sector. Les finques de Cerima Cherries es troben repartides per la comarca de la Ribera d'Ebre i per alguns indrets de la Terra Alta i també del Baix Ebre.

Amb un dinamisme creixent i amb el su-

port de les noves tecnologies, Cerima Cherries vol arribar a més de 400 hectàrees plantades de cirera en finques pròpies i a una producció de més de 4 milions de quilos de cirera per temporada. L'objectiu és, a més, crear una ocupació d'entre 600 i 700 treballadors per temporada, ja siga al camp o al magatzem.

Més del 90% de les cireres que produeix Cerima Cherries s'exporten a llocs

com ara Anglaterra, Rússia, Dubai (Orient Mitjà), i a indrets tan llunyans com Hong Kong, Singapur o Malàisia. A més, i, amb l'objectiu d'aconseguir enviaments a destinacions com la Xina, els responsables de Cerima Cherries estan analitzant les millores de processos i les tècniques de conservació de la cirera en atmosfera modificada a països com ara Xile, Argentina i els Estats Units.



## Celler Bàrbara Forés, premi internacionalització en el sector industrial



### CELLER BÀRBARA FORÉS

#### Gandesa

L'any 1994, al celler d'una casa pairal ubicada al bell mig de Gandesa, Carme Ferrer i Manuel Sanmartín, hereus d'una tradició centenària, van introduir una important reforma evidenciant la capacitat que té cada generació per perfeccionar i millorar l'herència rebuda. Una casa pairal i un celler construïts per Rafel Ferrer Forés entre els anys 1898 i 1900, obra de l'eminent arquitecte tarragoní Ramon Salas Ricomà.

Tot plegat amb un nom de dona: Bàrbara Forés, un homenatge a la rebesàvia, nascuda a Gandesa el 7 de febrer de 1828, filla d'un marxant de vins (Rafael Forés) i d'una propietària agrària (Maria Figueras); una persona de gran caràcter i que va influir de forma decisiva en el seu fill Rafael, farmacèutic i viticultor il·lustrat, que va fer construir el celler de la casa pairal, on a la darrereria del segle XIX començà a embotellar vi.

L'antic celler s'ha transformat en una moderna instal·lació per a l'elaboració

de vins amb l'adquisició de maquinària nova i l'adaptació de l'edifici a les exigències actuals, seguint la filosofia del respecte a la tradició i de la incorporació de nova tecnologia, en la mesura que tant l'un com l'altra aporten alguna cosa al vi. Així, a la zona d'elaboració, les petites dimensions de les tines permeten tractar separatament cadascuna de les varietats en funció de la vinya d'origen. A la sala de cria, en bótes de roure francès d'Allier, es crien els vins per ser consumits més endavant. I, aprofitant l'estructura dels antics trulls del celler, s'ha condicionat la cava com a zona per al repòs i la cria en bóta. Finalment, davant l'antiguitat i la sobrietat de la pedra, s'ha habilitat una sala de tast i atenció al públic.

Els vins del Celler Bàrbara Forés, amb noms com el Templari, el Quinità o la Coma d'en Pou, parlen d'un paisatge natural, ple de silenci i d'història, i són el fruit de més de cent anys d'història, del bon ús d'una tradició, amb una qualitat que no deixa de sorprendre. Uns vins que expressen el paisatge i la identitat de la Terra Alta.

## Balfegó & Balfegó, premi internacionalització en el sector comerç



### BALFEGÓ & BALFEGÓ

#### L'Ametlla de Mar

El Grup Balfegó és una empresa formada per Manel Balfegó i Pere Vicent Balfegó, dos cosins germans, que són i han sigut pescadors de tonyina roja durant tota la seua vida professional a l'Ametlla de Mar. Actualment Balfegó és la companyia líder en captura, manteniment i comercialització de tonyina roja a Espanya; un referent de qualitat i servei personalitzat, i també de respecte cap al medi ambient. Una qualitat de producte que Balfegó exporta arreu del món. El Japó, amb el 46%, els Estats Units, amb el 23% i la resta d'Europa, amb un 10%, són els principals clients d'aquesta empresa.

De fet, el Grup Balfegó ha anat adaptant la seua activitat tant a les reformes legals com a les innovacions tecnològiques i les preferències del mercat, per

continuar mantenint una activitat rendible i un producte competitiu.

La passió pel treball ben fet, l'esperit de sacrifici i l'afany per innovar i evolucionar han fet possible que la quinta generació de pescadors d'aquesta família haja representat aquest projecte empresarial i l'haja fet realitat. Des de sempre, el Grup Balfegó ha sabut conjugar la llarga tradició en aquesta pesca amb una clara aposta pel futur, buscant garantir la sostenibilitat de la mà de la investigació i presentant-se com un model de referència al segle XXI.

Recentment, Balfegó ha posat en funcionament un catamarà amb capacitat per a 70 passatgers que porta els visitants des del port de l'Ametlla de Mar fins a les granges de tonyines d'aquest grup, on es pot veure com viuen i s'alimenten els exemplars de tonyina roja capturats durant la campanya de pesca.

# SB IMMOBILIÀRIA

*Aprofita l'ocasió i viu avui el teu nou habitatge!*

RESIDENCIAL

**SB l'Ampolla**

Gaudeix d'unes fantàstiques vistes panoràmiques al mar.

Habitatges de 2 i 3 dormitoris amb zona comunitària, jardí i piscina.

2 DORMITORIS  
A PARTIR DE  
116.800 €  
+IVA

L'AMPOLLA



EDIFICI

**SB Av. Colom**

A Tortosa, un edifici amb visió de futur.

Habitatges de 2 i 3 dormitoris amb opció de dúplex. Locals amb gran façana comercial en venda i lloguer.

2 DORMITORIS  
A PARTIR DE  
131.200 €  
+IVA

TORTOSA



Informació: 977 44 93 44 · 647 934 926 · [www.sbimmobiliaria.com](http://www.sbimmobiliaria.com)

### Tallers Cornet, premi innovació en el sector industrial



#### TALLERS CORNET

##### Sant Carles de la Ràpita

Tallers Cornet naix el 1920 amb Rafel Cornet, i manté la seua activitat ininterrompudament a través de Vicent Cornet fill, que deu anys després n'assumeix les responsabilitats de direcció. L'any 2006 s'hi afegeix Angel Cornet, amb la finalitat d'assumir-ne la direcció tècnica, i recentment s'ha incorporat Pau Cornet al departament administratiu.

Tot plegat configura un clar perfil d'empresa familiar, molt arrelada a la Ràpita, que va iniciar la seua activitat en un petit taller de la plaça del Cóc.

I tot i que en un principi aquesta empresa es va dedicar majoritàriament al sector de les embarcacions de pesca, en els últims anys ha anat diversificant les activitats i actualment es dedica també a la venda, reparació i manteniment tant d'embarcacions esportives com de grups electrògens.

A les instal·lacions actuals de Tallers Cornet, ubicades al polígon industrial El Rajolar de Sant Carles de la Ràpita, fan des de reparació de motors, cascos d'acer i alumini, fins a instal·lacions d'aparells electrònics i de radiocomunicacions. Aquesta empresa té una contrastada experiència en la venda d'embarcacions esportives i de pesca, així com en la venda, instal·lació i reparació de motors i grups elctrògens. A més, Tallers Cornet és servei oficial dels motors i accessoris de les conegudes marques Volvo Penta per les demarcacions de Barcelona i Tarragona.

### SAT Apícola el Perelló, premi innovació en el sector comerç



#### MEL MÚRIA

##### El Perelló

Mel Múria és una empresa del Perelló que, des de fa sis generacions, treballa amb les abelles. Hi ha constància escrita de l'activitat d'aquesta empresa des del 1810, que ha passat de generació en generació. La seua principal activitat és la producció, envasatge i comercialització de les diferents mels que produeixen les seues instal·lacions ramaderes, actualment de més de 2.000 arnes.

La mel i els productes de Mel Múria es comercialitzen arreu del territori català i a la resta de l'Estat. A més a més, recentment l'empresa ha iniciat la seua exportació. Nombrosos premis i reconeixements avalen la seua qualitat. El desembre del 2012, tot just ara fa un any, Mel Múria va posar en funcionament Múria Centre d'Interpretació Apícola, una iniciativa innovadora creada per divulgar la cultura i la tradició del món de la mel i les abelles i que va ser

inaugurat pel president de la Generalitat Catalunya, Artur Mas. Una iniciativa reconeguda a més amb el Premi Jordi Cartanyà de la Diputació de Tarragona, en el marc de la passada edició de la Nit del Turisme. Aquest centre, de més de 300 metres quadrats, ofereix un recorregut pel món de les abelles a través de diversos espais on les noves tecnologies permeten al visitant aprofundir de manera interactiva i didàctica en el món de l'apicultura. La visita a les arnes al bell mig de la natura, el tast de mels, l'elaboració d'espelmes amb cera o de pastissos de mel i, fins i tot, la producció de cosmètica apícola són algunes de les nombroses activitats que es poden fer als tallers de Múria Centre d'Interpretació Apícola. Els darrers anys, milers de persones, principalment alumnes de centres educatius d'arreu del país, han visitat les instal·lacions de Mel Múria i han participat en els diferents tallers didàctics que permeten descobrir un món de sensacions.



# Tallers Cornet, S.L.



**Motors Diesel - Turbocompressors - Electrònica**  
**Grups Electrògens**  
Polígon El Rajolar - C/ Itàlia, 8 - Apartat de Correus 152  
43540 SANT CARLES DE LA RÀPITA (T)  
Tel. 977 740 948 ( 4 línies)  
Fac 977 742 552  
Web: [www.tallerscornet.com](http://www.tallerscornet.com)  
E-mail: [tcornet@tallerscornet.com](mailto:tcornet@tallerscornet.com)



Nº Registro certificado: 0.004.09207  
Nº Registro certificado: 3.00.09065





## Fusió Bonfer SL, premi innovació en el sector serveis



### FUSIÓ BONFER

#### Tortosa

Envoltat de natura, en un entorn privilegiat, al bell mig del parc Teodor González de Tortosa, hi ha el restaurant El Parc. L'any 2005 l'empresa Fusió Bonfer adquireix el compromís d'explotar comercialment

aquest emblemàtic local prèvia reforma de les instal·lacions.

Un cop consolidat el nou restaurant amb un clar segell de cuina d'avantguarda, la inquietud empresarial de Fusió Bonfer els va portar a estudiar i a desenvolupar nous projectes per millorar l'exterior d'aquest lo-



cal. Amb el suport de diferents professionals, l'estiu del 2010, i només amb 18 dies d'intens treball, van construir una esplèndida terrassa a l'exterior del restaurant El Parc i l'estiu passat van completar la segona fase del projecte amb la creació d'un espai nocturn amb música en directe.

Per tot plegat, el Restaurant El Parc ha aportat a la ciutat de Tortosa i a la resta del territori un espai avantguardista que l'ha convertit en lloc de referència tant en gastronomia com en oci nocturn. En la gastronomia, en la cuina, en el servei, en l'atenció als clients, innovar és la constant de l'empresa Fusió Bonfer.

## Indústries Rehau, premi a la responsabilitat social empresarial en el sector industrial



### INDÚSTRIES REHAU

#### Tortosa

A finals de l'any 1986, Indústries Rehau SA, empresa dedicada a la transformació de polímers, va adquirir els terrenys on està ubicada actualment la fàbrica al polígon industrial Baix Ebre. No va ser fins a la primavera de l'any 1987 que va entrar en funcionament i va iniciar la producció amb la fa-

bricació de diferents peces per als Opel Corsa i Ford Fiesta. Vint-i-cinc anys després, la fàbrica de Tortosa s'ha convertit en una de les de referència del grup Rehau, tant en l'àrea d'indústria com en la d'automoció, aportant solucions a mida als clients.

Actualment, a la capital del Baix Ebre Rehau compta amb una plantilla de 360 col·laboradors, el 37% dels quals són do-



nes, i amb 25 línies de producció repartides en 25.000 m<sup>2</sup> de les seues instal·lacions. L'equip humà que hi ha al darrere és un dels principals motius que expliquen aquestes xifres.

Tots aquests ingredients fan que el centre productiu de Tortosa haja aconseguit, durant aquests 25 anys, ser una peça important dins l'engranatge del grup, pel seu sa-

ber fer, la seua eficiència i la qualitat aconseguida.

Vint-i-cinc anys de presència al territori, la incorporació de noves tecnologies, el dinamisme i creixement continuat de l'empresa, els plans d'igualtat i socials, la condició de líder del seu sector, el volum de treballadors i la generació de nous llocs de treball són els actius més destacats d'Indústries Rehau.



## Marlla SCP, premi responsabilitat social empresarial en el sector comerç



### MOLÍ DE RAFELET

#### Camarles

Entre els anys 1935-1940, en una masia de Deltebre, Rafael Margalef Bertomeu va fer construir un molí de d'arròs de fusta, amb el distintiu *collita pròpia*. Amb tot, la tradició de la família en el sector arrossaire ve de molt més enllà. I és que sobre l'any 1910, son pare, Rafael Margalef Torta, ja es dedicava al cultiu i elaboració d'arròs de forma totalment

artesanal. Al voltant del 1974, la masia que va fer construir Rafael Margalef Bertomeu als anys 40 es va desmuntar, fusta a fusta i pedra a pedra, i es va a tornar a muntar on està actualment. En l'actualitat, els germans Rafael i Teresa Margalef, la tercera generació, han conservat el molí –l'únic molí d'arròs de fusta i pedra que hi ha en funcionament a l'Estat– i el mateix procés d'elaboració per produir uns arrossos artesans, amb unes



proprietats culinàries excepcionals: l'arròs del Molí de Rafelet.

L'any 2008, la Generalitat de Catalunya va reconèixer aquest molí de fusta com a Museu de l'Arròs Molí de Rafelet. Aquesta empresa familiar, a més de visites guiades al molí i demostracions del procés d'elaboració de l'arròs, comercialitza una producció pròpia i limitada de les varietats bomba i marasma, arròs ecològic orgànic, farina d'arròs,

juntament amb altres productes que es poden trobar en botigues *delicatessen* i gourmet de diferents indrets d'Europa, així com a l'agrobotiga Molí de Rafelet de Deltebre.

Ensenyar i comunicar la cultura de l'arròs i mantindre viva l'experiència familiar en el procés d'elaboració de l'arròs permet al Molí de Rafelet aconseguir uns arrossos amb un gust i sabor excepcionals.

## Poblenou Resort SL, premi responsabilitat social empresarial en el sector serveis



### POBLENOU RESORT

#### Poblenou del Delta

Situat al Poblenou del Delta, l'Hotel l'Algadir del Delta ha sigut el primer establiment hotelier de tot Catalunya d'obtenir l'etiqueta ecològica europea (Ecolabel), la màxima distinció europea en qualificació ambiental. Això significa que aquest hotel compleix una sèrie de criteris ecològics que tenen per objectiu limitar el consum d'energia i d'aigua, reduir la ge-

neració de residus i fer-ne una gestió correcta, i afavorir l'ús de productes menys perillosos per al medi ambient i de recursos renovables.

Aquest concepte d'hotel sostenible s'ha combinat a la perfecció amb un tracte familiar cap als clients i amb les comoditats i serveis d'un allotjament cosmopolita de primer nivell. El saber fer de la direcció ha convertit l'Hotel l'Algadir del Delta en un centre de referència situat al cor del Del-



ta. És un lloc idoni per gaudir d'una estada en un ambient tranquil.

Inaugurat l'octubre del 2007, l'Hotel l'Algadir del Delta té 11 habitacions temàtiques sobre el delta de l'Ebre, d'ambient familiar i emplaçat en una privilegiada situació, on l'entorn natural ha creat un paisatge únic que invita a la calma i al repòs. Un lloc privilegiat envoltat de flora i fauna protegida al bell mig del delta de l'Ebre.

L'hotel l'Algadir també disposa d'un restaurant, L'Arrosseria del Delta, amb una sala menjador amb vistes al delta de l'Ebre i amb cuina autòctona, rica i variada gràcies als recursos naturals de la terra.

A més, aquest hotel és un punt d'informació del parc natural i ofereix servei de lloguer de bicicletes amb propostes d'itineraris per la zona, serveis especials per a observadors d'ocells i servei de guia pel parc natural del delta de l'Ebre.



## Surt de Casa CB, premi emprenedoria en el sector serveis



### SURT DE CASA

#### Tortosa

Surtdecasa.cat és una plataforma digital que vol ser un referent en la informació cultural i d'oci de les Terres de l'Ebre. Un mitjà que, d'una banda, dona veu a les propostes culturals del territori i, de l'altra, dinamitza i impulsa noves iniciatives.

Surtdecasa.cat es distingeix per ser una plataforma de comunicació especialitzada en la difusió de la cultura i l'oci, una plataforma capaç d'utilitzar les noves

tecnologies i vincular-les a un projecte comunicatiu, que al mateix temps és capaç d'afavorir la cohesió territorial de les Terres de l'Ebre.

Aquest projecte emprenedor vol oferir una informació de proximitat, atenent tant la producció cultural més convencional com la més alternativa i local. I sobretot, donar veu a totes les iniciatives del territori, tant de les capitals de comarca com dels pobles més petits. En definitiva, ser un altaveu de l'oferta cultural i d'oci de les Terres de l'Ebre, sempre amb informació fiable i en tot moment actualitzada.

## La Unió de Comerç Rapitenc, la Fundació Doctor Ferran, Via Magna i la Fira del Raure de Ginestar, reconeixements



Finalment, la Cambra de Comerç de Tortosa també va entregar quatre reconeixements. El primer, a la Unió de Comerç Rapitenc per iniciatives com l'adhesió dels seus socis a Olepoints, una plataforma que promou, fidelitza i recompensa la confiança dels seus clients.

El segon reconeixement va ser per a la Fundació Doctor Ferran, una entitat sense ànim de lucre dedicada a la investigació biomèdica arrelada a les Terres de l'Ebre. Recentment, ha



signat un conveni de col·laboració amb la Cambra de Comerç de Tortosa per tal que les empreses del territori puguin destinar recursos a la recerca i desenvolupament, principalment en l'àmbit agroalimentari.

El tercer reconeixement de la nit se'l va endur l'escola d'hostaleria Via Magna. La Cambra li va voler reconèixer les oportunitats d'inserció laboral dels seus alumnes un cop fetes les pràctiques en establiments de reconegut prestigi tant nacionals

com internacionals. També el fet que puguin continuar amb la formació a la prestigiosa escola César Ritz Colleges Switzerland.

Finalment, la Cambra va entregar un reconeixement a la Fira Raure, de productes, arts i oficis tradicionals, organitzada per Ginestar amb l'ajuda de la Cambra. Concretament, en la darrera edició s'hi van poder veure oficis tradicionals com ara un tallista de fusta, un canyisser, un terrissaire i un baster.



Molí de  
Rafelet

Elaboració artesana d'arrossos en un molí de pedra i fusta de l'any 1935, continuant la tradició familiar.

Arròs assecat a l'era, sense conservants i envasat al buit manualment.  
Un arròs artesà 100%.

Varietats: Bomba, Marisma, Carnaroli, Gran Reserva i arròs ecològic  
farina d'arròs, galetes d'arròs,...

Museu de l'arròs Molí de Rafelet desde el 2008. Vine a visitar-nos!

Botiga al mateix Molí-Museu. Arrossos per a Restaurants i Botigues

Tel. 977 480 055 - 606 790 454 - 679 629 547 C/Sant Roc, nº8 43580 Deltebre (La Cava)





El president de la Cambra de Comerç de Tortosa lamenta, en aquesta entrevista, que l'administració pública no haja fet el

mateix esforç d'adaptar-se a la crisi econòmica com ho ha tingut de fer el sector empresarial

# “No entenem que l'administració siga aliena al que passa a l'empresa”

## TORTOSA Redacció

**PREGUNTA:** Durant el seu discurs a l'entrega dels Premis Cambra va fer un crit a favor de totes les empreses que continuen creixent i generant ocupació. Quin marge tenen per mantindre's?

**RESPOSTA:** No voldria insistir en la situació econòmica actual. Voldria recordar només que fa cinc anys que ens trobem en una profunda crisi econòmica general de la qual no ens en sortim. Ens en sortirem segur, però el marge cada vegada és més curt. En general, aquest marge ve donat per augmentar la nostra capacitat exportadora. Són els mercats exteriors els que tiren de la demanda i els que donen garanties del manteniment de les empreses industrials. D'altra banda, per al comerç i per als serveis, aquest marge ve donat per la qualitat del que es fa i per la innovació. No es tracta d'inventar res nou, sinó de desplegar la teua activitat d'una manera diferent perquè el mercat et pugui distingir de la competència.

**P:** Què reclamen a l'administració?

**R:** La llista seria interminable, perquè, lamentablement, més que una crisi econòmica estem patint una crisi política. L'administració se n'ha d'adonar que en una economia de lliure mercat, la font originària i primària de producció de renda és l'empresa. L'empresa ha de generar beneficis, ha de pagar els treballadors i tots hem de pagar a les administracions via impostos, perquè aquestes paguen als funcionaris i la resta dels serveis públics. Però no té cap sentit que l'administració siga totalment aliena al que està passant en el món de l'empresa: cada vegada en desapareixen més i la capacitat de generar renda és menor. En canvi, l'administració segueix pràcticament igual, no hi ha hagut una veritable reducció en funció

de les actuals circumstàncies. Com es compensa això? Apujant els impostos i ofegant més les empreses. Particularment, a les Terres de l'Ebre manquen inversions en infraestructures. Això és històric, però tampoc hi ha voluntat de canviar-ho i no serà per manca de diners. A més, vull insistir molt més en l'asfíxia que representa per a les pimes l'increment de tots els impostos, IVA, IAE, IBI, les llicències, les quotes a la Seguretat Social, IRPF, etc. tota la cadena d'impostos que en molts casos fan inviable la majoria de pimes.

**P:** Què sap del Barcelona World?

**R:** Les notícies que en tinc són esperançadores, perquè hi ha capital estranger interessat a invertir-hi; hi veu moltes potencialitats de negoci. Des del punt de vista administratiu i urbanístic, s'està portant a terme l'expedient per començar les obres. Una vegada posada la primera pedra, s'obren infinites oportunitats de negoci per a les empreses.

**P:** Quines?

**R:** És previst construir-hi hotels, centres de convenció i parcs temàtics que demanaran molta empresa d'obra. A la vegada, aquesta obra portarà necessitats d'instal·lacions, i aquestes requeriran complements. A mitjà i llarg termini, es calcula que hi haurà 10 milions de visitants. Només que el 0,5% es desplacen a l'Ebre, això vol dir que 500.000 persones ens visitaran, que disposarem d'una demanda potencial afegida de 500.000 persones a les quals podem vendre des dels comerços i atendre'ls als restaurants i hotels.

**P:** Si un empresari vol optar a treballar-hi, què pot fer?

**R:** Com vaig anunciar en la Nit dels Premis Cambra, les quatre cambres de Tarragona muntarem una oficina d'assessorament. I és que un dels problemes que tenen les empreses d'aquí és que no dispo-

sen de la dimensió adequada per adjudicar-se una obra com el Barcelona World. Des de les cambres podem crear les sinergies adients i els grups que calguen perquè les dimensions no siguin un problema. El nostre prestigi centenari i les ganes d'ajudar l'empresa ens avalen.

**P:** Com veu la Cambra de Comerç de Tortosa el procés sobiranista?

**R:** Som empresaris catalans i així ho manifestem. La preferència o la prioritat entre ser primer català i després empresari és una qüestió personal i íntima de cadascú. Dintre del plenari de la Cambra hi ha diverses sensibilitats, igual que en tot l'empresariat ebrenc, i això ho hem de respectar. El futur sempre és incert i no sabem què passarà. El que sí sabem és el que som: empresaris catalans i ebrencs als quals aquesta última condició no ens ha afavorit gaire per ser destinataris de la inversió pública. El dèficit d'inversió pública a les Terres de l'Ebre ha sigut vergonyós i, com a empresaris, en demanem el reequilibri.

**P:** Quina és la situació econòmica de la Cambra?

**R:** La Cambra ha sigut i és un exemple d'adaptació a les circumstàncies actuals. Som centenaris i hem demostrat la nostra capacitat d'adaptació. Ara més que mai ho hem de seguir demostrant. Com? Adaptant-nos a les actuals necessitats de les empreses. La nostra raó de ser és l'empresa: vam nàixer per servir l'empresa i continuarem per servir-la. Ara bé, el pagament obligatori del recurs cameral permanent era una garantia per la igualtat d'oportunitats de totes les empreses de la demarcació. La gran empresa pagava per la petita i, en certa manera, hi havia una justa distribució de renda. Va ser un govern socialista qui es va carregar aquest sistema equitatiu. Davant les noves cir-



cumstàncies, la Cambra s'ha adaptat aplicant estrictes polítiques d'empresa, centrant-se en allò que és necessari, aplicant-hi valor afegit, cobrant el servei i, en la mesura del que ens és possible, tractant d'afavorir els interessos generals del comerç, de la indústria i de la navegació, perquè hi ha àmbits de l'actuació pública no cobertes per les administracions.

**P:** Quins projectes s'estan desenvolupant actualment?

**R:** El futur passa per l'especialització en els serveis a l'empresa. Estem treballant principalment en consultoria de comerç exterior, també en la formació a empresaris i directius amb una oferta de més de seixanta seminaris i cursos a l'any o en emprenedoria i creació de noves empreses. En definitiva, serveis que anem detectant que són els necessaris per afavorir l'adaptació en la conjuntura actual. ■

## La més



### Els dirigents del Barcelona World, a Tortosa

Tortosa va ser un dels primers indrets del país escollits pels promotors del Barcelona World per presentar el projecte al teixit empresarial. De la mà de la delegació del govern a l'Ebre, van donar a conèixer les oportunitats que s'obren amb aquesta inversió per a sectors com ara l'agroindustrial, el moble o la construcció.



## La Cambra

### INTERNACIONALITZACIÓ

# Guinea Equatorial, porta d'entrada per fer negocis a l'Àfrica Subsahariana

La Cambra de Comerç s'especialitza en l'acompanyament d'empreses que volen obrir-hi nous mercats



Grup d'empresaris participants a la missió comercial que va tindre lloc el 27 de novembre, recepció a càrrec del vicepresident de la Cambra de Comerç de Bata.



Acte institucional organitzat per la Cambra de Malabo, acte presidit pel president de l'ens camerale, Gregorio Boho Camo.

**La Cambra ha visitat Guinea Equatorial en sis ocasions diferents acompanyant una setantena d'empreses**

**És un país encara en creixement i amb oportunitats per sectors com la construcció o l'alimentació**

#### TORTOSA Redacció

Aquest novembre, la Cambra de Comerç de Tortosa ha acompanyat una delegació d'empresaris d'arreu de l'Estat espanyol a Guinea Equatorial. Era una de les missions previstes dins el calendari d'internacionalització de l'ens camerale tortosí pel 2012. No era, però, la primera vegada que la Cambra viatjava al país africà. Ja hi ha anat en sis ocasions diferents acompanyant una setantena d'empreses (també té previst fer-ho un altre cop el 2013), uns viatges que l'han es-

pecialitzat en aquest mercat que des de la Cambra qualifiquen "d'atractiu". **"És un bon mercat per començar a fer negocis des de l'Àfrica Subsahariana"**, explica el vicepresident de la Cambra de Comerç de Tortosa, José María Chavarria, qui també destaca que l'idioma oficial és l'espanyol i que existeix un **"reconeixement i una sensibilitat per la cultura i l'empresa de casa nostra"**. Altres valors de Guinea Equatorial que destaca Chavarria són **"el transport directe per via aèria i marítima i l'estabilitat política"**. A més, és un país

**"en plena eferescència en inversions, carreteres i ponts, modernització i construcció d'aeroports, habitatges socials, centrals hidroelèctriques, sanejament i distribució d'aigües"**.

Amb tot, des de l'ens camerale destaquen que és un mercat **"on és necessari, sobretot en la primera fase, un acompanyament per tècnics amb una certa experiència"**, en paraules del vicepresident. Així, recomanen a les empreses que es deixin assessorar per la Cambra en un primer terme per **"al cap d'un temps fer**

**la implantació a través d'un soci local"**, un procés que pot durar fins a dos anys.

La Cambra de Comerç de Tortosa, juntament amb la de Gran Canària, són les úniques cambres que estan especialitzades en l'àmbit estatal en aquest mercat. I fruit dels diferents viatges i de l'experiència que l'ens camerale ha adquirit, disposa d'un conveni de col·laboració en la Cambra de Comerç de Malabo **"per donar serveis a les empreses que després de participar en la missió volem continuar els contactes i buscar socis per fer la implantació"**, diu Chavarria.

L'Estat espanyol s'ha convertit, el 2011, en el país del món que exporta més a Guinea Equatorial en béns de consum, per davant dels EUA i la Xina. Els principals sectors importadors són l'alimentació i productes de supermercat en general, automoció, material elèctric i materials de construcció. **"També comencen a treballar amb un sector totalment desconegut per ells com el turisme"**, comenta Chavarria. I és que des de l'octubre una companyia guineana, CEIBA, uneix tres cops per setmana Madrid i Malabo amb vol directe. ■

## UN PROGRAMA FORMATIU PER INICIAR-SE L'EXPORTACIÓ

La Cambra de Comerç de Tortosa també ofereix un altre servei a les empreses que vulguen iniciar-se en l'exportació. Acompanyen a les empreses del territori que emprenen el Programa d'Iniciació a l'Exportació, el Go Export, d'Acció 10 juntament amb diferents entitats empresarials de Catalunya. Un programa que conjuga la formació teòrica amb la

pràctica. Durant un any, les empreses tenen l'acompanyament d'experts en comerç i màrqueting digital internacional que assessoren les empreses a desenvolupar i implementar un pla de promoció internacional a mida. Així, es desenvolupa un pla de promoció internacional amb 50 hores de dedicació d'un assessor expert en internacionalització.

També s'elabora un pla de màrqueting internacional per arribar als mercats més importants amb 25 hores de dedicació d'un assessor en estratègia digital. I finalment, les empreses posen en marxa el pla amb la col·laboració d'un tècnic en comerç exterior que dedicarà un terç de la jornada laboral d'un any a aquesta finalitat.

The screenshot shows the website for the 'Programa d'Iniciació a l'Exportació' (Go Export) program. The header includes the ACCIÓ logo and navigation links. The main content area highlights the program's goal: 'Aconseguir les teves primeres vendes a l'exterior'. It lists several key features and services, such as 'Assessorament i formació', 'Serveis complementaris', and 'L'acompanyament que necessites per començar a exportar'. A prominent 'SOL·LICITUD' button is visible at the bottom right.

## INTERNACIONALITZACIÓ

# La Cambra aposta per països de Sud-amèrica i l'Amèrica Central per a les missions del 2013

Perú, Panamà, Costa Rica, República Dominicana, Veneçuela i Colòmbia, juntament amb Guinea Equatorial, conformen el calendari d'internacionalització de l'ens cameral tortosí

**TORTOSA****Redacció**

Un dels reptes que té l'empresariat de les Terres de l'Ebre és obrir nous mercats sobretot fora de les fronteres de l'Estat espanyol i, fins i tot, la Unió Europea. *Exportar o internacionalitzar* són paraules a les quals molts petits i mitjans empresaris del territori s'han de familiaritzar si volen continuar sobrevivint en aquesta situació econòmica. És important, per això, no només conèixer els països on hi ha possibilitats d'establir relacions comercials, sinó també formar-se en els conceptes de la internacionalització.

Ho reconeix el president de la Comissió de Comerç Exterior de la Cambra de Comerç de Tortosa, Sisco Faiges. **"Els mercats exteriors són els que tenen més demanda i els únics que garanteixen el manteniment, sobretot de les indústries"**, diu Faiges. És per això que la Cambra de Comerç de Tortosa, tal com explica el president de la Comissió de Comerç Exterior, s'ha mar-

cat per objectiu ajudar a les empreses en el seu camí. Anualment estableix un calendari de missions comercials i també de cursos de formació en internacionalització.

Quant a les missions comercials, a més de continuar apostant per Guinea Equatorial (**"un país on ja ens hem especialitzat"**, segons el gerent de l'ens cameral, Francesc Minguell, i on la Cambra tornarà del 15 al 20 d'abril i al novembre), enguany la Cambra ha decidit apostar per països de Sud-amèrica i l'Amèrica Central. En concret, té previst organitzar missions comercials a Perú, (especialitzada en el sector construcció, al març del 2013), a Panamà, Costa Rica i la República Dominicana (per a tots els sectors del 17 al 21 de juny), i a Veneçuela i Colòmbia (octubre, dirigida al sector de l'alimentació).

La Cambra acompanyarà, d'aquesta manera, les empreses del territori i del conjunt de l'Estat que estiguen interessades a establir relacions comercials en aquests països, les as-

**La Cambra ha preparat, pel 2013, un calendari amb sis missions, entre elles a Andorra i Guinea**

**També hi haurà diferents cursos formatius com idiomes a àmbit empresarial**

essorarà i també les ajudarà a establir-hi contactes. Aquest calendari complementarà el que faran les altres cambres del país.

**Formació**

Els viatges a l'exterior no són les úniques accions que du a terme la Cambra amb l'objectiu d'ajudar a les empreses a buscar nous mercats. També ha preparat, pel 2013, un calendari d'activitats de formació. Hi destaquen els cursos d'idiomes a àmbit empresarial. Hi figuren anglès, ale-

**MISSIONS EMPRESARIALS 2013**

Perú. Sector construcció. Març del 2013

Guinea Equatorial. Multisectorial. Del 15 al 20 d'abril de 2013

Andorra. Sector alimentació. Del 22 al 24 d'octubre de 2013

Panamà-Costa Rica-República Dominicana. Multisectorial. Del 17 al 21 de juny de 2013

Veneçuela i Colòmbia. Alimentació. Octubre.

Guinea Equatorial. Multisectorial. Novembre.

**FORMACIÓ INTERNACIONALITZACIÓ 2013**

Jornada Iniciació a l'Exportació

Sistemes de pagament exterior

Seminari Incoterms

Jornada Exportar per Crèixer nivell bàsic

Jornada Exportar per Crèixer nivell avançat

**IDIOMES:**

Anglès empresarial: nivell bàsic, intermedi i conversa

Alemanys empresarial: nivell bàsic, intermedi i conversa

Rus empresarial: nivell bàsic

Xinès empresarial: nivell bàsic

many, rus i xinès.

D'altra banda, també hi ha diferents cursos amb l'objectiu d'introduir a les petites i mitjanes empreses interessades a començar a importar perquè,

tal com explica Minguell, abans d'emprendre una missió comercial és important conèixer els conceptes i els tràmits que cal seguir per establir-se a un nou mercat. ■■

## Andorra, mercat per al sector de l'alimentació

La Cambra de Comerç de Tortosa també visitarà durant el 2013 Andorra, per acompanyar empreses del sector de l'alimentació en l'obertura de nous mercats. No serà, però, la primera vegada que la Cambra fa aquest viatge. Aquest desembre hi ha estat, coincidint amb el pont de la Puríssima, dins les Jornades de Promoció, Degustació del Grup Leclerc, és a dir, el conegut hipermercat Punt de Trobada. També va estar-hi a l'agost, dins la Quinzena del Producte Català, organitzada

també per aquesta mateixa cadena de supermercats. Durant aquests quinze dies es van poder presentar i degustar els diferents productes que les empreses seleccionades oferien als més de 230.000 visitants del Punt de Trobada.

Després d'aquestes visites, la Cambra de Comerç de Tortosa, tal com reconeix el gerent, Francesc Minguell, s'ha **"convertit en facilitadora de contactes amb distribuïdors i també amb la venda directa amb grans superfícies"**. De

fet, en l'últim viatge, el del desembre, no només ha acompanyat a empreses del territori, sinó també a altres del conjunt del país que volen mostrar els seus productes al país veí.

Andorra, diu Minguell, és un mercat ideal per a empreses de les Terres de l'Ebre de l'alimentació que vulguen obrir nous mercats. **"Solen ser empreses petites que no han exportat mai, i amb la venda a Andorra poden iniciar-se a l'exportació d'una manera fàcil"**, diu Minguell.



Un grup d'empreses ebreques ja van mostrar els seus productes al Punt de Trobada a l'agost.



## La Cambra

### CLUB CAMBRA

# Les cambres catalanes creen una comunitat amb més de 250.000 empreses

Les empreses que hi formen part poden tindre de descomptes amb diferents partners

#### TORTOSA

##### Redacció

Una comunitat de més de 250.000 empreses de 40 sectors i amb presència en més de 180 països. Això és el Club Cambra, creat per les Cambres de Comerç de Catalunya i que també s'ha obert a l'empresariat ebrenc. A les acaballes de juny es va presentar oficialment aquesta comunitat a la Cambra de Comerç de Tortosa. El secretari general de l'ens, Jaume Sabaté, va destacar que el Club Cambra és **"una plataforma de serveis extraordinària"**. Segons Sabaté, **"serà com un Facebook de les empreses"** que potencie la interrelació arreu del món i facilite altres serveis com **"una línia de crèdit de La Caixa"**. Sabaté també afegeix que **"les circumstàncies noves requereixen noves solucions, nous productes i nous serveis per continuar acomplint les nostres funcions de servei a l'interès general del comerç, de la indústria i de la navegació d'aquesta demarcació"**. I el gerent de la Cambra de Comerç



Al juny es va presentar el Club Cambra a les Terres de l'Ebre.

de Tortosa, Francesc Minguell, presentava els diversos serveis que ofereix la institució a les empreses i destacava **"la positiva influència"** que tindrà el Club Cambra com a **"xarxa de negocis internacionals"**. L'acte va finalitzar amb el lliurament de la targeta del Club Cambra a diversos empresaris de les Terres de l'Ebre que la van sol·licitar i que els permetrà disposar de serveis

exclusius.

Les empreses poden formar part dels socis *business* de dos maneres diferents. Hi ha el carnet de Soci del Club Cambra Gratuït que permet avantatges com l'accés a la comunitat en línia, els descomptes amb els serveis Cambra, la participació en jornades de forma gratuïta, accés al servei de finançament de 2.000 milions d'euros amb la Caixa o el

10 % de descompte en el fitxer d'empreses Camerdata.

El Club Cambra, però, ofereix la possibilitat de tindre accés a més descomptes i avantatges amb el carnet de soci Business (360 euros + IVA). Amb aquest carnet s'accedeix a serveis com l'atenció prioritària a la Cambra, un lloc preferent en el director d'empreses o descomptes especials en els serveis Cambra. ■

#### Els beneficis

Les empreses associades al Club Cambra poden beneficiar-se de descomptes i avantatges amb diverses empreses, tot depenent del tipus d'associat que siguin. Aquí n'hi ha unes quantes (més a <http://www.clubcambra.com/ca/avantatges/>)

#### Microsoft

Ofereix, per als socis del Club Cambra, un descompte del 10 % en el paquet Microsoft Office 365 i un 12 % de descompte amb Microsoft Dynamics CRM Online. A més, ofereix la possibilitat de finançar, sense descompte, el paquet Office 365 des de 5,25 euros al mes i el Dynamics CRM Online per 40,25 euros al mes.

#### Aparca&go

Fins a 10 % de descompte en els serveis d'aparcament per a tots els socis.

#### Correus

Els socis del Club Cambra poden gaudir d'un descompte de fins al 30 % en la paqueteria postal 48/72 per a la tramesa de paquets de l'empresa.



Cambra de Comerç de TORTOSA

## Lloguer d'espais, sales i despatxos

La Cambra us ofereix la possibilitat de disposar d'espais i sales ideals per a reunions, presentacions, formació, seminaris, conferències, etc., totes equipades amb aire condicionat, megafonia, equip de projecció, Wi-Fi, hostessa, premsa, protocol i servei d'àpats.



Sala Terres de l'Ebre.



Seu institucional



Sala Llotja



Sala Valentín Faura

**LLOGUER  
D'OFICINES  
A PARTIR DE 250 €.  
TOT INCLÒS**

Per a més informació, preu, reserves i calendari de disponibilitat, consulteu el lloc web de la Cambra: [www.cambratortosa.com/serveis/lloguer.asp](http://www.cambratortosa.com/serveis/lloguer.asp)

Cervantes, 7 43500 Tortosa Tel: 977 44 15 37 / Fax: 977 44 43 70 [tortosa@cambratortosa.com](mailto:tortosa@cambratortosa.com) [www.cambratortosa.com](http://www.cambratortosa.com)

## INTERNACIONALITZACIÓ

# Catalunya viatja a Rússia per captar inversions

El president de la Generalitat encapçala una delegació que participa a Moscou en el Fòrum Catalunya-Rússia

**MOSCOU  
ACN**

Moscou va ser l'escenari, del 31 d'octubre al 2 de novembre, del Fòrum empresarial Catalunya-Rússia, on van participar més de 100 empreses catalanes. Entre els representants institucionals, encapçalats pel president de la Generalitat de Catalunya, Artur Mas, també hi havia el president de la Cambra de Comerç de Tortosa, José Luis Mora, i el president de la Diputació de

Tarragona, Josep Poblet. Mas, que va inaugurar el fòrum de forma oficial, va deixar un missatge clar: **"En aquests moments l'economia va per davant de tot i a nosaltres, com a catalans, ens interessa seguir el nostre camí des del punt de vista de l'obertura cap al món"**. Mas va presentar Catalunya com un territori petit però que **"pesa molt des del punt de vista del comerç exterior"**, i aquest fòrum, deia, és una oportunitat per fer ne-

gocis i donar-se a conèixer. **"I aquesta és la voluntat que tenen les institucions catalanes i el país en el seu conjunt: anar orientant cada vegada més el seu futur des del punt de vista de la presència en el món"**.

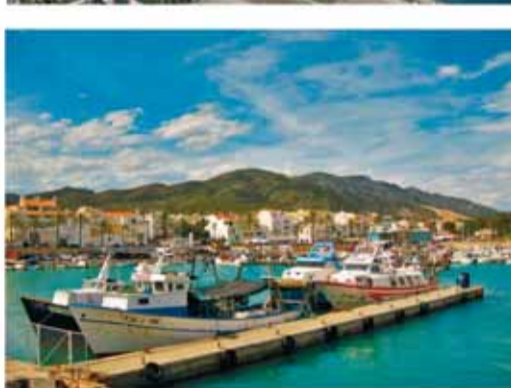
Per la seua banda, el patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona va viatjar a Rússia per captar visitants i inversors, donat el potencial i el creixement del mercat rus. A través de trobades directes (*business*



El president de la Cambra de Comerç de Tortosa i el president de la Diputació de Tarragona van viatjar amb la delegació d'empresaris que va participar al Fòrum Catalunya-Rússia.

*to business*) amb empresaris del país, les marques turístiques que gestiona el Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona –Costa Daurada i Terres de l'Ebre– van mostrar la seua oferta, enfortint els lligams comercials existents i creant noves aliances en benefici de l'economia del territori.

A través de trobades cara a cara amb nombrosos operadors turístics i empreses russes relacionades amb el turisme, el Patronat ha consolidat relacions comercials i ha agilitat l'entrada de més turistes a la Costa Daurada, una de les ofertes turístiques de més èxit a Rússia. ■



## MONTSIÀ:

LA FORÇA DEL TERRITORI  
LA SUMA DELS POBLES



Consell Comarcal  
del Montsià

[www.montsia.cat](http://www.montsia.cat)



## La Cambra

### FINANÇAMENT

## Acord entre Banc Sabadell i la Cambra per facilitar l'accés al crèdit a les empreses



Acte de signatura del conveni entre Banc Sabadell i la Cambra.

Banc Sabadell i la Cambra de Comerç de Tortosa van signar un conveni de col·laboració per facilitar solucions financeres a les empreses membres de la Cambra, amb condicions preferents, inclouent-hi una línia de crèdit de 12 M€. L'acord també preveu diverses activitats entre les dos institucions per fomentar l'activitat internacional de les empreses. L'acord es va signar a la seu de la Cambra per Josep Canalias, director territorial de Banc Sabadell, i per José Luis Mora, president de la Cambra. Entre els diferents punts de l'acord, destaca la línia de crè-

dit de 12 milions d'euros per a les empreses membres de la Cambra, per facilitar l'accés al finançament. Addicionalment, les empreses disposaran del "Servei de pagament immediat pimes", que permet finançar els pagaments als proveïdors i, d'aquesta manera, oferir-los descomptes per pagament immediat.

La col·laboració entre la Cambra i el banc inclou un pla d'impuls a la internacionalització, amb activitats de formació i assessorament i l'accés al programa *Exportar per créixer* de foment de l'activitat exportadora. ■

### INVESTIGACIÓ

## La Cambra i la Fundació Dr. Ferran estableixen un pont per a la recerca

Signen un conveni perquè empreses del sector agroalimentari puguin destinar recursos a la investigació

### TORTOSA Redacció

La Cambra de Comerç de Tortosa i la Fundació Doctor Ferran, entitat de recerca reconeguda acadèmicament i científica i dedicada a la investigació biomèdica, han signat un conveni de col·laboració perquè les empreses del territori puguin destinar recursos a la recerca i desenvolupament mitjançant els estudis i les beques que atorga anualment aquesta fundació.

Després d'aquest conveni marc, les empreses en signaran d'específics. És el cas del grup tonyinaire Balfegó, de l'Ametlla de Mar, que ja ha signat un conveni de col·laboració amb la fundació per estudiar els beneficis de la tonyina roja en l'alimentació i en la salut de les persones. El representant del grup tonyinaire, Manel Balfegó, es va mostrar satisfet de la signatura d'aquest conveni de col·laboració i va assegurar que la seua empresa es troba "compromesa amb la societat i el territori



Moment de la signatura entre la Cambra de Comerç i la Fundació Doctor Ferran on també van estar presents els responsables de Balfegó, que van signar un conveni específic.

on està i, per això, en la mesura que els beneficis ho permeten, destinarà recursos per atorgar beques i projectes d'investigació a través de la Fundació". D'altra banda, des de la Fundació Doctor Ferran, el doctor Antoni Grau va aprofitar per recordar que la

tonyina roja, com a peix blau, "és molt saludable". "Ara hem de descobrir altres efectes, si els hi ha, en altres camps com la prevenció del càncer de colon, les malalties cardiovasculars o en el més genèric del problema actual de l'obesitat infantil". ■

### ACTIVITAT COMERCIAL

## Conveni amb Caixa Penedès per promocionar la llotja

### TORTOSA Redacció

El president de la Cambra Oficial de Comerç de Tortosa, José Luis Mora, i l'apoderat del Banc Mare Nostrum (Caixa Penedès), Joel Díaz, van signar dimarts 3 de juliol la renovació del conveni de col·laboració per promoure les activitats i la finalitat de la Llotja de Contractació de Tortosa, el centre de contractació de mercaderies, creat i administrat per la Cambra de Comerç de

Tortosa. Aquest conveni estableix una aportació anual per part de Caixa Penedès destinada a les infraestructures d'instal·lacions, mobiliari i serveis tècnics i administratius que fan possible les sessions setmanals de cotització de la Llotja de Contractació de Tortosa. D'altra banda, la Cambra de Comerç de Tortosa es compromet a difondre les activitats de Caixa Penedès, principalment, en el full setmanal que inclou les cotitzacions de la Llotja, i a través

de la pàgina web i els butlletins d'informació (*newsletters*) de la Cambra.

La Llotja de Contractació de Tortosa és una institució creada i administrada per la Cambra de Comerç de Tortosa, amb l'objectiu de posar a disposició dels diferents sectors econòmics un establiment públic per a l'intercanvi regular de productes comercialitzables o cotitzables usualment, per a la celebració d'operacions de tràfic mercantil i per a la infor-



La renovació del conveni es va signar a la Cambra de Comerç de Tortosa.

mació de les cotitzacions registrades. Aquesta institució, l'única que actualment funciona a les Terres de l'Ebre, està integrada per comerciants, industrials i agents

comercials i està oberta a totes les empreses productores, comercialitzadores i de serveis i agents comercials col·legiats que lliurement s'hi adscriuen. ■



## ESTUDIS

# La caiguda de la demanda a Europa frena l'exportació de l'Ebre i el Camp

Aquestes dos demarcacions representen el 12% del que exporta Catalunya, segons les cambres

## TORTOSA ACN

La caiguda de la demanda a àmbit europeu ha frenat l'activitat exportadora de les empreses del Camp de Tarragona i l'Ebre. L'economista Joaquim Margalef, del Grup de Recerca, Indústria i Territori de la URV, assegura que el 12% de les exportacions catalanes provenen d'empreses del Camp i l'Ebre. Aquesta dada és tres punts inferior a la registrada en l'anterior trimestre. Amb tot, les exportacions i el turisme continuen sent el motor econòmic de la demarcació. L'in-

forme trimestral, encarregat per les cambres de Comerç de Tarragona, Reus, Valls, i Tortosa al Grup de Recerca d'Indústria i Territori de la URV, inclou també com ha evolucionat l'economia al territori en els darrers anys. L'estudi revela que el conjunt de les dos demarcacions ha perdut un 12% dels autònoms des del 2007. Així mateix, des del 2008 s'ha desfet bona part del teixit empresarial. En termes quantitatius, el nombre d'empreses ha disminuït un 8%; el d'ocupats, prop d'un 15%, i el de treballadors per empresa, un 6%. Els

efectes d'aquesta nova realitat al territori són una disminució de les cotitzacions a la Seguretat Social del 19% al 13,81% al Camp de Tarragona i a les Terres de l'Ebre, del 22% al 16,27%. Finalment, els indicadors de la construcció situen una davallada del 50%; al sector industrial, entre un 15% i un 20%, i al terciari, entre un 5% i un 10%.

Des de les cambres constaten que la previsió pel 2013 és "incerta", tot i que esperen mantindre les xifres. A banda de la internacionalització de les empreses i del pes econòmic que



Cada trimestre l'informe es presenta a una de les quatre cambres de la demarcació.

té el turisme, les cambres aposten per l'oportunitat que repre-

senta el macrocomplex Barcelona World. ■

Via Verda al Baix Ebre

Nova via cicloturística

Viver Empreses Baix Ebre Innova

Camins municipals

Consell Comarcal del Baix Ebre

Servei transport adaptat

Ajuts ensenyament

Suport a la gent gran i dones

Atenció a la infància i adopcions

AL SERVEI DE LES PERSONES



## Opinió



### Faci-ho per a vostè

RAFAEL CASELLAS APARICIO, GESTOR BANCA PRIVADA CAIXA PENEDÈS - GRUP BMN

**S**i hem de buscar quelcom de positiu dins la dura, severa i llarga crisi econòmica, ho trobarem en el canvi de mentalitat que està imposant en la societat. I dic *imposant* perquè, malauradament, no podem evitar-ho i això fa que es donin molts casos d'injustícia. Però bé, com deia, la punta positiva que en podem treure està, per exemple, en la cultura de l'estalvi. Guardar en els temps de vaques grasses per quan vingui l'època de les més magres és quelcom que sentim des que som ben petits. El problema és que, després de més d'una dècada de vaques molt grasses, el nord de l'estalvi, fer un raconet, ser prudents amb els diners que guanyem, ser curosos amb el palanquejament financer que prenem, etc. sembla que s'havia perdut de vista. Sempre som a temps de rectificar i, per aquest motiu, molta gent es comença a preocupar de com planificar un estalvi per a possibles

eventualitats i a informar-se'n, i, sobretot, típic d'aquestes dates, com poden planificar-se la jubilació. I d'aquest darrer punt m'agradaria parlar. Fa pocs dies, el govern espanyol ha decidit congelar o no apujar, segons el tram de la pensió, o retallar en termes reals, en definitiva, les pensions. Sí, sí, ho han sentit bé. La vaca *sagrada* de l'executiu espanyol sembla que ara entra a l'escenari de les noves retallades... Compte! Sense voler defensar la decisió del govern de torn, aquesta decisió està dins de tota lògica. Piràmide poblacional, menys ingressos, més atur, més subsidis socials, etc. Les finances de l'Estat ja no donen per a més. Qüestió de plena lògica, ens agradi o no, i que ara toca al sector més feble: els pensionistes. Per això, lligant aquest punt amb el de la cultura de l'estalvi, el pla de pensions és un vehicle que a molts pensionistes els serveix de complement a la seva pensió i els exposa

molt menys a situacions com l'explicada si en el seu dia el van constituir. L'estalvi privat és per a nosaltres i ningú mai no ens el pot prendre. Hem d'entendre, això sí, que el pla de pensions és un instrument d'inversió i que, en determinats moments de la seva vida, el capital aportat pot tenir oscil·lacions a l'alça i a la baixa. Ara bé, cal veure-ho a llarg termini. És un patrimoni que ens pertany i que allò que hi aportem més la revalorització que se n'obtingui serà només per a nosaltres. Per això, en moments com l'actual, l'única raó per construir-se un pla de pensions és la de "faci-ho per a vostè, això mai ningú no li ho prendrà". Molta gent es fa el seu pla de pensions invertint en fons d'inversió, en immobles, en participacions en empreses, en art, en fons

d'inversió, en accions, etc. Correcte, totes aquestes vies són molt vàlides



per fer-nos un patrimoni per al dia que ens jubilem, sí. Amb els seus avantatges, riscos, incerteses i inconvenients també, és clar. No obstant això, un pla de pensions, donada la seva iliquiditat (només disponible en cas d'atur de llarga durada, jubilació, mort del partí-

cip...), és un producte que ens obliga a destinar un diner per a una finalitat concreta: la jubilació. A més, el tema fiscal és el punt realment fort. Pot ser que algú ens digui "no m'interessen productes dels quals no pugui disposar el que hi aporto". Cert i respectable, però la resposta a aquesta afirmació es fa amb una altra pregunta: "i el diner que paga a Hisenda cada mes... si que el recupera?" Amb el que s'aporta anualment al pla de pensions, Hisenda li retorna a vostè la quantitat proporcional al tipus marginal al que es tributa. Un producte, per tant, que compta amb tots els ingredients: excel·lent fiscalitat, una via per fer estalvi per a la jubilació i, sobretot, que és gestionat per professionals. I recordi, faci-ho per a vostè, perquè serà per a vostè.



**RIBERA D'EBRE:  
INDÚSTRIA,  
AGRICULTURA I  
TURISME...  
DE QUALITAT!**



Consell Comarcal  
Ribera d'Ebre

► [www.riberaebre.org](http://www.riberaebre.org)

Els presidents dels consells comarcals fan balanç del 2012 i es marquen reptes pel 2013

# La destrucció d'ocupació i la duresa de la crisi en les famílies, el pitjor del 2012

## Pregunta 1

Quin és el balanç que fa del 2012, que just estem acabant?

## Pregunta 2

Què ha sigut el millor i el pitjor d'aquest any que acaba?

## Pregunta 3

Quins creu que són els reptes per a l'any que ve?

### Lluís Soler, president del Consell Comarcal del Baix Ebre

**RESPOSTA 1:** El context d'adversitat econòmica ha fet imprescindible un procés d'introspecció en els diferents serveis comarcals amb l'objectiu de millorar la qualitat, reduir els costos i implementar criteris de capacitat econòmica en aquells serveis que compten amb l'aportació dels usuaris. Seguint aquests criteris de gestió, al llarg de l'any 2012 hem estat blindant els serveis públics actuals i reforçant, en gran part, les polítiques socials i les polítiques de dinamització econòmica com a eixos vertebradors de la tasca de govern en el si del Consell Comarcal.

**RESPOSTA 2:** La veritat és que ha sigut un any complicat. En aquests moments tot allò que ha de sortir bé requereix un esforç

sobredimensionat i, tot i això, moltes coses no surten de la millor forma possible. Podríem parlar, entre d'altres, de la no fixació d'un cabal ambiental mínim al tram final del riu Ebre; de la impossibilitat d'aconseguir els permisos del dragatge de la bocana del riu que ha de permetre la dinamització turística del territori amb el foment de la navegabilitat i facilitar l'activitat del sector pesquer; de l'elevada taxa d'atur; del tancament d'empreses, i les dificultats del petit comerç... Ara bé, personalment, el pitjor d'aquest any ha sigut el dia a dia del testimoni de moltes famílies que pateixen els greus efectes de la crisi econòmica actual, sense feina i amb un desànim generalitzat.

Per destacar el millor d'aquest any, cal recórrer a tot allò que hem pogut dur a terme com a govern comarcal en la línia de la dinamització econòmica, amb la realització de cursos de formació ocupacional, la implementació d'idees emprenedores en l'àmbit del viver d'empreses, la promoció turística... Però, sobretot, m'agradaria remarcar tot allò que hem pogut dur a terme en el camí de les polítiques socials amb serveis i gestió d'ajuts als més desfavorits de la societat, que requereixen una atenció prioritària en aquests moments. Avui, tots els recursos són necessaris per poder avançar en la cohesió i la justícia social i garantir, en aquest sentit, una mínima qualitat de vida per a moltes famílies.

**RESPOSTA 3:** En l'àmbit de la dinamització econòmica, de cara al vinent any se'ns planteja un repte força engrescador, l'ampliació del viver d'empreses Baix Ebre Innova que gestionem des del Consell Comarcal i que, actualment, es troba en plena ocupació. Alhora, també poder dur a terme un projecte capdavanter com ha de ser el Centre d'Innovació i Desenvolupament Turístic del Baix Ebre, que es troba en una fase d'inici però que pot plantejar una oportunitat per a la comarca. O també la unió dels dos parcs naturals a través de la Via Verda i la nova Via Cicloturística que, en breu, ha d'arribar fins a la desembocadura de l'Ebre. Però per damunt d'aquests i molts altres projectes que estem



planificant o executant, el més important, com a representant públic, crec que ha de ser el treball persistent de totes les administracions, cadascuna en l'àmbit de les seues competències, per fer entreveure una llum més enllà del túnel on estan immersos molts ciutadans amb un dibuix real de noves oportunitats laborals i de benestar comú.

### Joan Martín Masdeu, president del Consell Comarcal del Montsià



**RESPOSTA 1:** Molt negatiu. Tot i que en alguns sectors s'ha frenat la davallada insostenible de l'ocupació, el fet és que ens trobem d'un any de tancaments empresarials, no tan sols de destrucció d'ocupació. Naturantaix i el sector del moble en general, i l'ERO de Ce-

mex Alcanar han sigut dos exemples del comportament de l'economia en l'àmbit comarcal. La taxa d'atur s'ha disparat, i si a la Sénia s'ha estabilitzat en un 17 %, superant la mitjana catalana del 12,3 %, la resta de poblacions del Montsià no s'aparten molt de la mitjana, i fins i tot la supera Amposta, Tortosa i Deltebre. Sols se salven discretament, i després del tema Cemex ja ho veurem, Alcanar i la Ràpita, però amb unes taxes al voltant del 9,5-10,5 % gens encoratjadores. Això ens indica que el sector turístic ha de ser el revulsiu que pot moderar aquests moments difícils, però tots convindrem que una economia basa-

da en el turisme no garanteix una estabilitat de l'ocupació.

**RESPOSTA 2:** Començo pel pitjor. Sens dubte, els tancaments d'empreses clau al territori. Primer, perquè és imprescindible mantindre el teixit, escàs, industrial. I segon, perquè els acomiadaments que comporten a persones de difícil recol·locació. El millor? Que tot i això, el petit empresari, els autònoms han mantingut aquest esperit de lluita, innovació, sí, innovació, i ha cregut en la nostra marca d'identitat com a reclam per a obrir nous mercats. Una dada que ens il·lusiona és la internacionalització d'empreses petites que s'han obert a

l'exterior. I aquí vull destacar el paper del govern de la Generalitat, que, tot i les impossibilitats financeres conegudes, ha ideat plans de suport als petits empresaris que els ha ofert un missatge d'optimisme davant el panorama desolador que les macropolítiques econòmiques dibuixen.

**RESPOSTA 3:** Eliminar les dificultats per a accedir al crèdit, una baixada de l'IVA i de l'impost de societats, noves ajudes a la creació d'ocupació, amb bonificacions per noves contractacions reals, - les unes i les altres-; un tractament fiscal a les petites empreses i autònoms com a creadors de llocs de treball i no com a fórmules

d'eludir les obligacions fiscals i laborals; una normativa que als ajuntaments solvents els permeti contractar personal i obres realment necessàries. Amb la possibilitat d'elaborar uns pressupostos fidels a les seues situacions econòmiques, i, finalment, i ara us parlo com a president del Consell Comarcal del Montsià, una Administració de l'Estat i de la Generalitat que siga sensible a la situació de la comarca i que aplique una discriminació positiva en el nostre benefici. El projecte Barcelona World pot servir de mirall d'aquestes polítiques. La potencialitat del port dels Alfacs, una altra, i l'aposta pel corredor mediterrani, la definitiva.



## Institucions

### Solé, Martín, Jardí i Luz defensen el paper dels consells comarcals en la dinamització econòmica

#### Carles Luz, president del Consell Comarcal de la Terra Alta

**RESPOSTA 1:** Penso que ha sigut un any de consolidació i de marcar rumb, consolidació dels projectes que es van engegar fa molt temps (garnatxa blanca, Via Verda, potència sector turístic) i posicionament de la comarca com a referent turístic de les Terres de l'Ebre (ocupació en alguns casos del 100%) i revalorització dels productes de la terra (2 de 3 vins de la DO Terra Alta guanyadors de la guia de vins Catalunya). Hem de continuar treballant en aquesta línia per dinamitzar el

nostre potencial per generar ocupació.

**RESPOSTA 2:** La situació econòmica que afecta tanta i tanta gent, la comarca de la Terra Alta té un índex d'atur d'un 12%. No és una taxa molt elevada, si ho comparem amb altres zones de les TE, però cada vegada afecta més i les famílies més vulnerables.

En aquesta línia hem treballat per prioritzar les persones en risc d'exclusió.

**RESPOSTA 3:** Demanaria que la situació es regularitze per fer



front als problemes de la gent, com a prioritat.

#### Jordi Jardí, president del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre

**RESPOSTA 1:** És realment difícil no caure en la temptació de deixar-se arrossegar pel sentiment general que les coses van molt malament. És cert, realment la situació actual és la més complicada en l'àmbit econòmic, social i laboral que la majoria dels que ens la toca viure recordem. Tot i això, els que tenim encomanada la responsabilitat d'exercir el govern, tenim l'obligació de treballar per canviar aquestes circumstàncies.

Per això, lluny de la queixa fàcil i sense voler crear expectatives sobredimensionades, crec que el balanç d'aquest complicat any 2012, el primer sencer que hem pogut gestionar l'actual govern comarcal, és molt positiu.

S'ha treballat molt, de pressa i amb encert. L'adquisició de la parcel·la del Molló, la construcció de la nau de la planta de triatge de residus, el desencaïllament i la continuació de les obres d'ampliació de l'edifici del consell, la millora, abaratiment i externalització del servei de recollida de la brossa, el pla d'inserció laboral del projecte *Treball a les 7 comarques* en són bons exemples.

Sempre, però, i en temps de crisi encara més, cal posar tota la imaginació necessària per gestionar el dia a dia i fer possible allò de: "Fer més amb menys" i francament, crec que en aquest sentit ens n'hem sortit molt bé, gràcies, entre altres aspectes positius, a la implicació, dedicació i professionalitat del personal del Consell Comarcal de la Ribera d'Ebre.

**RESPOSTA 2:** Quant més complicat és el moment més difícil és el repte i, en conseqüència, més satisfacció produeixen els objectius aconseguits. No em decantaria per cap moment puntual com a millor fita. Però sí que m'agradaria destacar l'esperança que hem representat per a molta gent que necessita un futur de prosperi-



tat. El fet que se'ns veja, almenys per un sector important de la població, com a generadors de condicions favorables per a la recuperació econòmica a la comarca és, segurament, el millor d'aquest any que acabem.

En l'apartat negatiu sí que ho tinc molt clar. La cara de tota aquella gent que pateix, que et demana ajuda i que realment la necessita... no s'esborra fàcilment i procuro sempre tindre-la present en la gestió diària. I l'altra, la pèrdua de la companya i amiga Tere Tonda, vicepresidenta primera del Consell Comarcal. Moment de dolor intens per una pèrdua irreparable.

**RESPOSTA 3:** Treballar! I treballar per aconseguir treball per a la gent. Seguirem defensant, impulsant i reivindicant la comarca de la Ribera d'Ebre com una comarca eminentment agrícola, turística i, sobretot, industrial. Farem el que estiga a les nostres mans perquè se'ns veja com un bon indret per desenvolupar activitats econòmiques que generen riquesa, creen llocs de treball i fixen població jove als pobles.

I el meu únic propòsit i desig per a tots i cadascun dels riberecs i riberenques per aquest 2013, la salut, sense la qual res del que he explicat té cap sentit.

Ens espera un 2013 complicat, molt complicat. Però l'afrontem sense por i convençuts que els valors del treball, l'esforç, el sacrifici i la dedicació són els que ens permetran sortir-nos-en més aviat. Pau, salut i bon any 2013.





**Consell Comarcal de la Terra Alta**



**terra ALTA**

PARADÍS RURAL  
www.terra-alta.org




C/ Bassa d'en Gaire, 1. 43780 Gandesa. Tel. 977420018. <http://www.terra-alta.cat>



## Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tortosa

La demarcació de la Cambra, s'estén al llarg de tres comarques, que són el Baix Ebre, el Montsià i dues poblacions de la Ribera d'Ebre.

La Cambra es troba representada en nombrosos organismes catalans, espanyols i internacionals: entitats públiques i oficials, comissions, juntes i patronals.



Delegació d'Amposta  
Consell Comarcal del Montsià  
Avgda. Santa Bàrbara s/n  
43870 Amposta

Cervantes, 7  
43500 Tortosa  
Tel. 34 977 441 537  
Fax 34 977 444 370  
[www.cambratortosa.com](http://www.cambratortosa.com)  
[tortosa@cambrescat.es](mailto:tortosa@cambrescat.es)



## La llotja



### ELS PREUS

#### Olis (euro/litre)

Oli verge extra DOP envasat 2,07

Extra fins a 0,8° 2404,05

Fi fins a 1,5° 2313,90

Olis de més d'1,5° llampants 2043,44

Refinat d'oliva 2253,80

Refinat de gira-sol 1080,00

Oli de sansa 10° 1171,97

Oli sansa refinat 1562,63

#### Cereals (euro/tona)

Avena 271

Panís import. S/C

Ordi (2 carr.) mín. 64% 276

Panís nacional 273

Alfals 224

#### Segós (euro/tona)

Tercera 1a 207,50

Segó fulla 254,22

#### Ametles (euro/kg)

Comú 4,00

Marcona 4,30

Llargueta 4,20

Mollar 4,00

Cascalls/pelones (sg. rendiment) 1,50

#### Lleguminoses (euro/kg)

Garrofes al productor 0,19

#### Tortós de farina

(euro/tonelada)

De soja revenda 44 % Prot. 480,00

#### Olives (euro/kg)

Recollit dalt de l'arbre 0,28/0,30

Recollit del terra 0,24/0,26

#### Cítrics (damunt de l'arbre en euro/kg)

Mandarina clementia 0,15



mercat de dilluns 10 de desembre del 2012



#### Pla de Pensions Penedès Pensió Protecció 2

## El teu futur té un pla

Amb el nou **Pla de Pensions Penedès Pensió Protecció 2** gaudiràs d'una **rendibilitat garantida** acumulada a venciment del 50% per al teu futur i fins a un **4% addicional en efectiu\*** per la teva aportació i/o traspàs des d'una altra entitat. A més, pots contractar el **Dipòsit Pla\*\***, al **4% TAE**, a un termini de 12 mesos i treure-li el màxim partit als teus estalvis.

El teu futur té els plans de pensions Caixa Penedès-BMN.

Penedès Pensió Protecció 2 (R4662): Fons de Pensions amb número de registre F1745; rendibilitat: 4,12% TAE; comissió de gestió: 1,75%; comissió de dipòsit: 0,10%; data: 21/01/2012; Venciment: 01/02/2023; Tenors: 10 anys. La rendibilitat només es garanteix en el moment del venciment del pla de pensions. El fons té, com a societat gestora, Caixa Penedès Pensions E.G.F.P., S.A. (S20086), com a entitat depositaria, Banco Mar Mediterráneo S.A. (BMN) (E0159), com a entitat promotora, Caixa Penedès Vida d'Assurances i Reasseguracions S.A., com a auditor, PricewaterhouseCoopers Auditores, S.L., i com a entitat garant, BMN, segons les condicions establertes a la carta de garantia.  
\* Promoció vàlida per a les aportacions extraordinàries i periòdiques i/o traspàs des d'una altra entitat, establert entre el 15/10/2012 i el 31/12/2012, amb els canvis, a qualsevol pla de pensions individual en comercialització. L'import resultant de la promoció serà d'un màxim de 3.000 € iindrà la consideració de rendiment del capital mobiliari, subjecte a la retenció fiscal vigent.  
\*\* Oferta exclusiva per a clients que participen en la promoció de Pla de Pensions 2012 i vàlida per a diners de procedència externa. Import mínim de contractació de 2.000 € i màxim fins a dues vegades l'import de l'aportació efectuada al pla de pensions. Liquidació d'interessos a venciment.  
Les condicions i les bases d'aquesta promoció es poden consultar a qualsevol oficina Caixa Penedès-BMN.

**BMN**

Caixa Penedès

Mandarina Clemenvilla 0,18  
Taronja Navelina 0,10

#### Arossos (euro/kg)

Blanc badia extra 0,58

Amb closca 0,29

#### Combustibles (euro/kg)

Closca d'ametla 0,070

Sansa rectificada 0,075

#### Ous blancs/rossos (euro/dotzena)

xl - Supergrans (73 g i més) 1,95

l - Grans (63 a 73 g) 1,59

m - Mitjans (53 a 63 g) 1,37

s - Petits (menys de 53 g) 1,14

#### Pollastre (euro/kg)

Groc 1,20

Blanc 1,10

Gallina lleuguera fins a 1.800 0,01

Gallina semipesada fins a 1.800 a 2.200 g 0,53/0,61

Gallina pesada 0,62

Gall 0,18

#### Conill (euro/kg sobre granja)

Jove 1,92

Adult 0,18

#### Boví (euro/kg sobre escorador)

Vedella

Extra (+12 mesos/-12 mesos)

4,75/4,64 Primera (+12 mesos/-12 mesos) 4,29/4,21

Segona (+12 mesos/-12 mesos)

3,95/3,85

#### Vaques

Especial 2,61

Primera 2,13

Segona 1,77

Industrial 1,41

#### Vedell

200 a 240 kg extra (+12 mesos) 4,75

200 a 240 kg prim. (+12 mesos) 4,43

200 a 240 kg seg. (+12 mesos) 4,25

241 a 280 kg extra (+12 mesos) 4,56

241 a 280 kg prim. (+12 mesos) 4,30

241 a 280 kg seg. (+12 mesos) 4,15

#### Oví (euro/kg viu)

##### Corders

Lletal viu de 20/22 kg 3,49

Lletal viu de 23/25 kg 3,53

Lletal viu de 25/30 kg 3,50

##### Ovelles

Ovella extra 0,30

Ovella primera 0,12

##### Porcí (euro/kg)

Grassos i passats de pes 1,295

País 1,315

Selectes 1,335

Porcell (selecte) 47,50

Porcell (recollida) 39,50

(El preu del porcell és sobre la base de 15 kg)

Amb el suport de

Caixa Penedès

**Programació any 2013  
PER UNA NOVA CULTURA EMPRESARIAL****Cursos d'idiomes per a l'empresa****▪ Anglès empresarial nivell bàsic**

50 hores, dos dies a la setmana

**▪ Anglès empresarial nivell intermedi**

50 hores, dos dies a la setmana

**▪ Anglès empresarial conversa**

50 hores, un dia a la setmana

**▪ Francès empresarial nivell bàsic**

50 hores, dos dies a la setmana

**▪ Francès empresarial nivell intermedi**

50 hores, dos dies a la setmana

**▪ Francès empresarial conversa**

50 hores, un dia a la setmana

**▪ Alemany empresarial nivell bàsic**

50 hores, dos dies a la setmana

**▪ Rus empresarial nivell bàsic**

50 hores, dos dies a la setmana

**▪ Xinès empresarial nivell bàsic**

30 hores, un dia a la setmana

**Curs de gestió comercial****▪ Repensar el negoci del botiguer en temps de canvi**

20 hores

**Curs de gestió comercial****▪ Marxandatge. Nivell I 20 hores****▪ Embalatge. Nivell I 20 hores****Cursos mercats municipals****▪ Com fer atractiva la parada de mercat**

20 hores

**Cursos noves tecnologies****▪ Vull vendre per internet, quins són els propers passos?**

4 hores

**▪ Estratègies de posicionament a Internet per a negocis locals**

4 hores

**▪ Màrqueting en línia, xarxes socials i posicionament a cercadors. Com atraure clients al meu lloc web?**

4 hores

**Cursos hostaleria-turisme****▪ Aprèn a millorar la rendibilitat del teu restaurant sense reduir la qualitat**

12 hores

**▪ Qualitat i atenció al client**

12 hores

**▪ Com superar la crisi evitant sortides errònies**

12 hores

**▪ Menys rutina i més il·lusió, actituds fonamentals per a l'hoteler que desitja adaptar-se als nous temps**

12 hores

**Cursos comerç internacional****▪ Jornada *Iniciació a l'exportació***

5 hores

**▪ Seminari *Sistemes de pagament en comerç exterior***

5 hores

**▪ Seminari *Incoterms***

5 hores

**▪ Jornada *Exportar per créixer.***

Nivell bàsic. 5 hores

**▪ Jornada *Exportar per créixer.*****Nivell avançat**

5 hores

La Cambra t'ofereix:  
**Cursos i seminaris, formació a mida / in company i formació per a directius**

INFORMA-TE'N i INSCRIU-T'HI

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Tortosa  
Tel. 977 441 537 a/e: emontagut@cambratortosa.com

## Una empresa tortosina implanta el sistema de gestió Sage Murano al Levante Unión Deportiva

La consultora tortosina Intersoft, que és el distribuïdor del *software* empresarial Sage, ha sigut la responsable de renovar el nou sistema de gestió del

club de futbol Levante Unión Deportiva. Des d'aquest club esportiu destaquen que "el servei ofert per Intersoft i la forma en què es va integrar a

l'estructura per estudiar les necessitats ens van donar les garanties per al desplegament de la solució informàtica".

Intersoft, constituïda el 1992 a Tortosa, és una consultora informàtica que presta els seus serveis a empreses i despatxos professionals.



## Al despatx de...

JOAN BARBERÀ, PRESIDENT DE L'ESTACIÓ NÀUTICA DE LA RÀPITA

# "El dels creuers és un mercat estratègic i anem en bona línia"

### LA RÀPITA

#### Redacció

**PREGUNTA:** Quina acceptació tenen les activitats nàutiques entre els turistes que acudeixen a l'Ebre?

**RESPOSTA:** Cada cop són més els turistes que prefereixen fer vacances *actives*. El perfil del turista ha anat canviant amb el temps i amb ell les seues motivacions. Cada any els turistes demanen fer activitats durant les vacances i, òbviament, els esports nàutics són una opció immillorable durant la temporada, ja que actualment són assequibles i adequats per a tots els públics.

**P:** Els empresaris turístics de l'Ebre són conscients del potencial que tenen aquestes activitats per generar riquesa?

**R:** Creiem que cada cop més els empresaris són conscients d'aquest potencial i desenvolupen noves activitats. Per posar un exemple, fa pocs anys no existia cap empresa de paddle surf a la zona. Actualment, hi ha quatre empreses que realitzen aquesta activitat tan innovadora, divertida i assequible. El mateix ha passat amb el surf d'estel (*kite surf*) o el caic, entre altres.

**P:** Què manca per poder créixer?

**R:** Els principals factors limitadors són, d'una banda, la curta durada de la temporada turística, per la qual cosa estem plantejant continuament ofertes i esdeveniments perquè puguem aprofitar els recursos que tenim durant tot l'any. A la badia dels Alfares, fer activitats nàutiques

és possible els 365 dies de l'any, gràcies a les condicions de poc onatge, baixa profunditat, etc. Altres limitacions són, per exemple, la manca d'infraestructures òptimes. En aquest sentit, també estem treballant juntament amb l'Ajuntament de la Ràpita per habilitar una base nàutica a la platja del Trabucador i poder així oferir tot tipus de serveis als visitants que practiquen activitats.

**P:** Quina és l'estrella de la corona, aquella activitat que té més acceptació?

**R:** Les rutes per la badia en totes les seues variants: tant la ruta en vaixell turístic amb degustació de marisc com les rutes autoguiades amb embarcacions sense necessitat de titulació o les que es fan amb lcaiac, vela lleugera o vela de creuer. Destaca, també, per la seua unitat a Catalunya, la zona del Trabucador per a la pràctica del surf d'estel, que continua en augment i ens situa com una destinació singular a l'Estat.

**P:** Acabem el 2012. Quines són les principals xifres de l'activitat de l'Estació Nàutica al llarg d'aquest any?

**R:** L'Estació Nàutica ha tancat un altre any de creixement des que va començar el 2009. Enguany les reserves directes realitzades per l'entitat han crescut sobrepasant els 300.000 euros generats per les quasi 4.000 persones que han arribat gràcies a les gestions de l'Estació. Els resultats de la promoció i màrqueting també han estat lleugerament superiors. L'im-



pacte del valor publicitari del Pla de màrqueting es calcula en 386.436 €. Pel que fa a l'impacte global aproximat que l'Estació Nàutica ha aportat al destí, enguany ha tingut un increment del 20%, amb un volum total aproximat de 688.056 €

**P:** D'on vénen els turistes que entren per l'Estació Nàutica?

**R:** Bàsicament de Catalunya i l'Estat, tot i que durant els dos últims anys s'ha fet una bona gestió per tal de captar visitants de països emergents, com Rússia i els Països de l'Est. Aquests clients s'han convertit en aproximadament el 30% dels visitants aportats per l'Estació Nàutica, però com mostren les xifres no és el mercat principal, que continua sent el català.

**P:** Quines novetats s'han incorporat enguany a l'Estació Nàutica?

**R:** Hem tingut nous acords amb operadors, s'han arribat a gestionar fins a 15 viatges de familiarització i premsa i s'ha treballat colze a colze amb l'associació es-

panyola i catalana d'Estacions Nàutiques per desenvolupar la central de reserves en línia, ja disponible a [www.estaciones-nauticas.info](http://www.estaciones-nauticas.info). També hem tingut canvis a nivell de junta, ja que va finalitzar el primer mandat del president de l'entitat, Llorenç Matamoros, i en aquesta nova etapa he rebut el seu testimoni per continuar amb la tasca feta com a president.

**P:** Estan negociant amb una companyia de creuers perquè faci parades a la Ràpita. En quin punt estan les negociacions?

**R:** S'ha creat un grup de treball amb Ports de la Generalitat, Patronat de Turisme de la Diputació de Tarragona, Cambra de Comerç de Tortosa i el propi Ajuntament. Nosaltres col·laborem per tal d'oferir les activitats que han de realitzar els potencials creueristes. Creiem que, tot i que és una tasca a llarg termini, aquest és un mercat estratègic i s'està anant en la bona línia per tal de captar creuers en un futur a mig termini. ■

## Agenda

### MISSIONS

#### VIATGE AL PERÚ

**Març.** Missió comercial destinada al sector de la construcció.

#### VIATGE A GUINEA EQUATORIAL

**Guinea Equatorial.** Viatge dirigit a empreses de diferents sectors.

### CURSOS

#### VULL VENDRE PER INTERNET, QUINS SÓN ELS PRÒXIMS PASSOS?

**21 de febrer.** Curs de quatre hores per a la iniciació del comerç a través de la xarxa.

#### ESTRATÈGIES DE POSICIONAMENT A INTERNET PER A NEGOCIS LOCALS

**18 d'abril.** Curs de quatre hores sobre estratègies de màrqueting i posicionament a la xarxa per a empreses de caràcter local.

#### JORNADA D'INICIACIÓ A L'EXPORTACIÓ

**Abril** Amb cinc hores, les empreses que estiguen interessades en obrir mercat a l'exterior rebran les principals claus.

