

# Cámara

## Málaga



## MEMORIA DE ACTIVIDADES 2014

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios  
y Navegación de la Provincia de Málaga 2015

**Edita**

Cámara Oficial de Comercio, Industria,  
Servicios y Navegación de la Provincia  
de Málaga

Gráficas Urania S.A.  
Avda. Juan XXIII, 35. Málaga  
Tel. 952 33 30 58  
[info@graficasurania.es](mailto:info@graficasurania.es)

**Depósito Legal**

MA-1252-2012

# MEMORIA DE ACTIVIDADES 2014



CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA

|  |          |
|--|----------|
| <b>I. PRESENTACIÓN</b>                       | <b>9</b> |
| PRESENTACIÓN DEL SR. PRESIDENTE DE LA CÁMARA | 10       |
| PRESENTACIÓN DEL SR. SECRETARIO GENERAL      | 12       |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>II. ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN</b>        | <b>15</b> |
| PLENO CORPORATIVO   | 16        |
| COMITÉ EJECUTIVO  | 18        |
| COMISIONES CONSULTIVAS                                      | 18        |
| REPRESENTANTES DE LA CÁMARA EN OTROS ORGANISMOS Y ENTIDADES | 20        |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>III. SECRETARÍA GENERAL</b>  | <b>23</b> |
| ASESORAMIENTO JURÍDICO  | 24        |
| ASESORÍA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN  | 24        |
| CORTE DE ARBITRAJE DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA | 25        |
| CONSEJO SUPERIOR ARBITRAL DE LA CORTE DE ARBITRAJE  | 27        |
| COMITÉ PERMANENTE DE LA CORTE DE ARBITRAJE  | 28        |
| SERVICIO DE MEDIACIÓN   | 28        |
| SESIONES CELEBRADAS POR LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA CÁMARA  | 29        |
| CORRESPONDENCIA OFICIAL   | 29        |
| CERTIFICADOS DE CAPACIDAD Y MORALIDAD MERCANTIL Y PERTENENCIA AL CENSO CORPORATIVO                    | 30        |
| SERVICIO COMERCIAL  | 30        |
| CERTIFICADOS DE ORIGEN  | 30        |
| LEGALIZACIÓN DE FACTURAS COMERCIALES  | 31        |
| LEGALIZACIÓN DE OTROS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL TRÁFICO MERCANTIL                                | 31        |



|   |           |
|---|-----------|
| <b>IV. DEPARTAMENTO DE RELACIONES INSTITUCIONALES</b> | <b>33</b> |
| PROTOCOLO   | 35        |
| GABINETE DE PRENSA                                    | 49        |
| UNIDAD DE NUEVAS TECNOLOGÍAS                          | 67        |

|  |           |
|--|-----------|
| <b>V. DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS</b>                    | <b>73</b> |
| <b>1. SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS</b>  | <b>75</b> |
| INNOCÁMARAS: INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN POR Y PARA LAS EMPRESAS. FONDO TECNOLÓGICO | 76        |
| PROYECTO ECOINNOCÁMARAS  | 78        |
| PLAN INTEGRAL DE APOYO AL COMERCIO MINORISTA   | 79        |
| PROGRAMA TICCÁMARAS  | 80        |
| PROGRAMA PAEM  | 82        |
| PUNTO DE INFORMACIÓN I+D+I (PIDI)  | 90        |
| FERIA DEL CONOCIMIENTO   | 91        |
| VIVERO DE EMPRESAS GALIA   | 96        |
| VIVERO DE EMPRESAS DE HUMILLADERO (MÁLAGA)   | 97        |
| SERVICIO DE CREACIÓN DE EMPRESAS, COMERCIO INTERIOR Y ASESORAMIENTO A EMPRESAS                 | 98        |
| DELITOS ECONÓMICOS Y SEGURIDAD EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LAS EMPRESAS   | 99        |
| JORNADA-TALLER SOBRE OPORTUNIDADES DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+I                       | 100       |
| PARTICIPACIÓN EN FEANSAL   | 101       |
| DISTINTIVO DE ACCESIBILIDAD  | 102       |
| FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS UMA: JORNADAS “CÓMO HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA”                     | 103       |
| VISITA AL VIVERO DE EMPRESAS DEL IES TURANIANA DE ROQUETAS DE MAR (ALMERIA)                    | 103       |

|   |            |
|---|------------|
| <b>2. ÁREA DE FORMACIÓN</b>   | <b>105</b> |
| <b>2.1. PROGRAMAS MÁSTER</b>  | <b>107</b> |
| 8ª EDICCIÓN MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA- EXECUTIVE)         | 107        |
| 3ª EDICCIÓN MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS (MIE) | 108        |
| 2ª EDICCIÓN MÁSTER EN VITICULTURA Y ENOLOGÍA                              | 109        |
| <b>2.2. POSTGRADOS EXPERTO</b>  | <b>110</b> |
| 1ª EDICCIÓN EXPERTO EN DIRECCIÓN FINANCIERA                               | 110        |
| 5ª EDICCIÓN EXPERTO EN MARKETING ONLINE Y REDES SOCIALES                  | 110        |
| 3ª EDICCIÓN EXPERTO EN COMERCIO INTERNACIONAL                             | 111        |
| 1ª EDICCIÓN EXPERTO EN GESTIÓN DEL DESEMPEÑO                              | 111        |
| IDIOMAS   | 112        |
| TALLERES, JORNADAS Y SEMINARIOS   | 112        |
| SERVICIO DE ALQUILER DE AULAS   | 113        |
| GRADUACIÓN ALUMNOS/AS 2013-2014   | 114        |
| OTROS SERVICIOS   | 115        |
| <b>3. MEMORIA ÁREA DE EMPLEO 2014</b>                                     | <b>116</b> |
| <b>3.1. AGENCIA DE COLOCACIÓN</b>   | <b>116</b> |
| <b>3.2. PRÁCTICAS DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN</b>                          | <b>117</b> |
| <b>3.3. PROGRAMA DE ACCIONES EXPERIMENTALES – SIAP</b>                    | <b>118</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>VI. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO</b>                                | <b>121</b> |
| <b>1. JORNADAS SEMINARIOS Y CONGRESOS</b>   | <b>122</b> |
| JORNADAS SOBRE MERCADOS   | 123        |
| JORNADAS SERVICIOS Y HERRAMIENTAS SALIDA AL EXTERIOR                                  | 123        |
| CONGRESOS   | 124        |
| REUNIONES Y DESAYUNOS DE TRABAJO  | 124        |
| <b>2. PROMOCIÓN EXTERIOR DEL COMERCIO</b>   | <b>125</b> |
| MISIÓN COMERCIAL BAHREIN Y EMIRATOS ARABES UNIDOS                                     | 126        |
| MISIÓN COMERCIAL CHILE Y COLOMBIA   | 130        |
| MISIÓN COMERCIAL ECUADOR Y PERÚ   | 136        |
| MISIÓN COMERCIAL FINLANDIA Y NORUEGA  | 139        |
| <b>3. PROYECTOS DE CONSULTORÍA Y ESTUDIOS</b>   | <b>145</b> |
| PROGRAMA PLAN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL PARA PYMES                                   | 146        |
| ESTUDIO SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR EN LA PROVINCIA DE MÁLAGA                          | 147        |
| ESTUDIO SOBRE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA LOCALIDAD DE VÉLEZ MÁLAGA | 148        |
| <b>4. COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR Y OTROS</b>                                       | <b>149</b> |
| COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR   | 150        |
| GRUPO DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL CONJUNTA (GEIC)                                     | 150        |
| <b>5. INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN</b>   | <b>151</b> |
| <b>6. PROMOCIÓN EXTERIOR DEL TURISMO</b>  | <b>155</b> |
| 9ª EDICIÓN DEL SALÓN INTERNACIONAL DE TURISMO, ARTE Y CULTURA. EUROAL 2014            | 156        |
| MISIÓN COMERCIAL A RUSIA  | 157        |
| MISIÓN COMERCIAL A ALEMANIA   | 159        |
| MISIÓN COMERCIAL A NORUEGA Y SUECIA   | 161        |
| <b>7. PROGRAMAS Y PROYECTOS</b>   | <b>164</b> |
| <b>8. SEMINARIOS Y JORNADAS</b>   | <b>173</b> |

|  |            |
|--|------------|
| <b>VII. DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN</b> | <b>179</b> |
|--|------------|







# I. PRESENTACIÓN

**N**uevamente, tengo el honor de efectuar la presentación de esta Memoria de Actividades de la malagueña Cámara de Comercio.

Viene a ser una síntesis del trabajo que en todo su conjunto ha desarrollado en el último ejercicio anual, siguiendo así su mantenida trayectoria de estar en todo momento y circunstancia atenta a cuanto puede ser beneficioso para el conjunto de las empresas y de nuestra economía provincial.

Creo de justicia que, ante todo, he de volver a manifestar mi agradecimiento tanto a los miembros del Comité Ejecutivo como a los del Pleno de esta Corporación por su interés y preocupación por los asuntos propios de la Cámara, en unos momentos en los que la falta de la correspondiente Ley cameral autonómica propicia cierto impasse que esperamos sea resuelto lo antes posible.

Igualmente, esta gratitud va hacia el personal por el trabajo que desempeña, pues esta misma Memoria viene a ser un fiel reflejo, en primer

lugar, de la labor y amplio campo de actuación que nuestra Cámara abarca y consigue, al mismo tiempo de quienes lo llevan a cabo.

La Cámara de Comercio de Málaga es una corporación de Derecho Público, al fiel servicio de las empresas malagueñas y de cuanto tenga que ver en el progreso económico de nuestra tierra que desarrolla su labor día tras día y que abarca distintos e importantes aspectos, de los que ampliamente se da detallada información en esta misma Memoria de Actividades.

Ahora bien, he de destacar que si en todos los campos la labor y la entrega ha ido en aumento, así como los resultados positivos y la eficacia en cuanto nos proponemos, no podemos olvidar que este concreto ejercicio hay aspectos de enorme trascendencia como ha sido, y es, la constante y progresiva internacionalización de las empresas malagueñas, y junto a ello, la formación a unos niveles realmente trascendentales por medio de nuestra Escuela de Negocio.

La internacionalización de las empresas es señal esencial de nuestro ser y existir, y en los momentos en los que viene nuestra economía, desde niveles nacionales a provinciales, es vital para dar adecuada respuesta a nuevas situaciones que se nos exigen a favor del crecimiento económico que beneficia a empresas y logra puestos de trabajo. En lo que a la Escuela de Negocio se refiere, la programación que se viene desarrollando ha alcanzado un justo prestigio por el que augura nuevos cursos realmente oportunos e interesantes al dar respuesta a necesidades que se nos plantean para atender.

De este modo, nuestra Cámara de Comercio, como hace ya más de un siglo y cuarto, sigue en su línea creciente, en su actividad y en su hacer, siempre enfocada, en cada tiempo y circunstancia de su historia, a aquellos campos y actuaciones que, conjuntamente con toda la sociedad malagueña, son los que pueden llevarnos al constante crecimiento y desarrollo de esta querida provincia.



**JERÓNIMO PÉREZ CASERO**

**Presidente de la Cámara Oficial de Comercio,  
Industria, Servicios y Navegación  
de la Provincia de Málaga**



**U**na vez más, en el transcurso de estos últimos años, con la anual Memoria de Actividades, en este caso la correspondiente a 2014, queda bien patente la importante labor que la Cámara de Málaga está desarrollando y de cómo sus servicios y prestaciones llegan a miles y miles de empresas y benefician al conjunto del sector económico provincial.

Desde que un Real Decreto Ley retara la propia existencia de las Cámaras de Comercio y, así, la larga historia de estas, año tras año, se ha puesto bien en evidencia, cada vez más, la necesidad y buen servicio que estas instituciones, ya con ciento veintinueve años, la necesidad y utilidad de las mismas a favor del progreso de la economía y de la empresa en el conjunto de todo nuestro país y, en el caso que nos ocupa, de nuestra provincia.

Estamos seguros que, en no mucho tiempo, las Cámaras de Andalucía contarán con su necesaria propia Ley de la Comunidad Autónoma y que, desde esta, consolidarán tanto su actuar como su caminar, en razón a su mantenida y bien conocida característica de servicio y colaboración, no ya solo por las actividades mercantiles, sino con toda la sociedad.

Lo importante, precisamente en estos difíciles años que se están atravesando, ha sido dejar bien de manifiesto que la Cámara en muchos y diversos campos económicos y empresariales se hace, en tantas ocasiones, realmente insustituible a la hora de prestar su ayuda, colaboración o asesoramiento para alcanzar las metas y progresos que se proponen empresas y empresarios, entidades e instituciones y, en síntesis, el conjunto de toda la provincia de Málaga.

De esta forma podemos afirmar que hoy, al igual que hace tantos años, y como estamos seguros que sucederá dentro de otros muchos, la Cámara de Comercio de Málaga, como el conjunto de las Cámaras españolas, tiene una función esencial de servicio y entrega que cumplir. Dicho de otra forma, soy de los que siempre ha pensado, desde que tuve conocimiento de la mucha labor que pueden desarrollar estas Corporaciones, que las Cámaras de Comercio, si no existieran en España, habría que crearlas. Vayan y pregunten en los países más avanzados de Europa, no hay duda.



**ANDRÉS GARCÍA MALDONADO**

**Secretario General de la Cámara Oficial de Comercio,  
Industria, Servicios y Navegación  
de la Provincia de Málaga**







## **II. ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN**

# ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN

## 1. PLENO CORPORATIVO

El Pleno corporativo es el órgano supremo de gobierno y representación de la Cámara. Está compuesto por empresas y por personas de reconocido prestigio en la vida económica de la circunscripción de la Cámara, elegidos democráticamente cada cuatro años.

El Pleno, entre otras funciones, aprueba el presupuesto cameral, determina la política de la Cámara y designa, en su seno, al Presidente y a los miembros del Comité Ejecutivo.

El Pleno actual está formado por las personas que a continuación se expresan en representación de las empresas y por los Grupos Electorales que igualmente se indican:

| Nombre                                     | Empresa                                 | Grupo Electoral  |
|--|---|------------------|
| D. ALFREDO RODRIGUEZ GONZALEZ              | ENDESA DISTRIBUCION ELECTRICA, S.L.U.   | 1                |
| D. JUAN COBALEA RUIZ                       | SOCIEDAD FINANCIERA Y MINERA, S. A.     | 2                |
| D. FRANCISCO RUIZ LOPEZ                    | SOCIEDAD MALAGUEÑA HERMANOS RUIZ, S. L. | 3                |
| D <sup>a</sup> . MARIA PAZ HURTADO CABRERA | HUTESA AGROALIMENTARIA, S. A.           | 4 <sup>a</sup> A |
| D. JOSE MONTIEL MUÑOZ                      | SARADU, S. L.                           | 4 <sup>a</sup> B |
| D. ESTEBAN BUENO MORILLAS                  | GRAFICAS URANIA, S. A.                  | 4 <sup>a</sup> C |
| D. FRANCISCO JAVIER VAZQUEZ TROYA          | CONSTRUCCIONES GALVAN, S. L.            | 5 <sup>a</sup> A |
| D. SALVADOR GALVAN CALVENTE                |   | 5 <sup>a</sup> A |
| D. MANUEL AZUAGA AZUAGA                    | PAVICOMA, S. L.                         | 5 <sup>a</sup> A |
| D. JOSE ANTONIO GONZALEZ CONEJERO          | CREDICON, S. L.                         | 5 <sup>a</sup> B |
| D. MIGUEL REBOLLO RICO                     | CONSTRUCCIONES MIGUEL REBOLLO, S. L.    | 5 <sup>a</sup> C |
| D. EMILIO FCO. LOPEZ CAPARROS              | IELCO, S. L.                            | 5 <sup>a</sup> D |
| D. RAFAEL GARCIA PADILLA                   | SHIPROVISION CO., S. A.                 | 6 <sup>a</sup> A |
| D. ANTONIO HIDALGO OCAÑA                   | ALMENDRERA DEL SUR, S.C.A.              | 6 <sup>a</sup> A |
| D. SERGIO CUBEROS LARA                     | MASKOMO, S. L.                          | 6 <sup>a</sup> B |

| Nombre                                 | Empresa   | Grupo Electoral |
|--|---|-----------------|
| D. DAVID RUIZ MORALES                  | RUIZ-RUIZ 2006, S. L.                                       | 6ºB             |
| D. FRANCISCO JAVIER MARTIN PEREZ       |   | 6ºB             |
| D. JOSE JULIAN PRIETO JIMENEZ          | DAFRAN TEXTIL, S. L.  | 6ºC             |
| Dª. ANA GARCIA MOYANO                  | ONIEVA GARCIA, S. L.  | 6ºC             |
| D. ALFONSO MONLLOR GONZALEZ            |   | 6ºD             |
| D. ENRIQUE GIL FERNANDEZ               |   | 6ºE             |
| D. FRANCISCO MONTERO JIMENEZ           | GOMEZ Y MOLINA JOYEROS, S. L.                               | 6ºE             |
| D. GEORGE DAZA PADILLA                 | UNION INDUSTRIAL Y NAVAL, S. A.                             | 6ºE             |
| D. BORJA DE TORRES ATENCIA             | CAMARA LOGISTICA DE INVERSIONES, S. A.                      | 6ºF             |
| D. OVIDIO ROSADO REINA                 |   | 6ºG             |
| D. JUAN ANTONIO RAMBLA SOTO            | CASANOVA DE NOCHE, S.L.                                     | 6ºH             |
| D. JUAN JOSE VALLEJO MARTIN            | VALMARGO, S. L.   | 6ºH             |
| D. SILVESTRE CHACON GARRE              |   | 6ºH             |
| D. JESUS PASTOR COLLADO                | CAFETERIA DIGAL, S. L                                       | 6ºH             |
| D. JOSE CARLOS ESCRIBANO DE GARAIZABAL | MARVERA, S. A.  | 6ºI             |
| D. ANTONIO PUERTAS GALLARDO            |   | 6ºJ             |
| D. RAFAEL GARCIA MARTIN                |   | 7ºA             |
| D. MIGUEL ALDANA MUÑOZ                 | TORCAL INNOVACION Y SEGURIDAD, S. L.                        | 7ºA             |
| D. JERONIMO PEREZ CASERO               | JERONIMO PEREZ CASERO, S. L.                                | 7ºB             |
| D. GUMERSINDO RUIZ BRAVO DE MANSILLA   | UNIGEST SGIIC, S. A.  | 8ºA             |
|  | AUREN INGENIERIA, S. L                                      | 8ºB             |
| Dª. ANA MARIA NAVARRO LUNA             | ASESORIA IRUAL, S. L.                                       | 8ºB             |
| D. JUAN ANTONIO OCAÑA DOBLAS           | INSTITUTO TECNICO PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, S. L. | 9º              |
| D. JUAN ANTONIO GARCIA GORDO           | LOCUPHONE GROSS, S.L.L.                                     | 9º              |
| D. JUAN IGNACIO MERIDA FERNANDEZ       |   | 10ºA            |
| D. JOSE SERRALVO SERRALVO              |   | 10ºB            |
| Dª. ANTONIA RUIZ OLIVA                 |   | ART. 7.1 A)     |
| D. LIBERIO PEREZ ESPAÑA                |   | ART. 7.1 A)     |
| D. MODESTO ESPEJO BUENO                | INVERSIONES COMERCIALES MALAGUEÑAS, S. L.                   | ART. 7.1 A)     |
| D. FRANCISCO JAVIER RODRIGUEZ MACIAS   | MERCADONA, S. A.  | ART. 7.1 A)     |
| D. PEDRO GARCIA BUENO                  | VIAJES EUROAMERICA, S. A.                                   | ART. 7.1 A)     |

## 2. COMITÉ EJECUTIVO

El Comité Ejecutivo es el órgano permanente de gestión, administración y propuesta de la Cámara, entre sus atribuciones, propone al Pleno los programas anuales de actuación y gestión corporativa y sus correspondientes presupuestos, y realiza y dirige su ejecución una vez aprobados, estando integrado por los señores que a continuación se expresan con los cargos que se indican:

|   |  |
|---|--|
| <b>Presidente</b>   | <b>Ilmo. Sr. D. Jerónimo Pérez Casero</b>  |
| <b>Vicepresidente 1º</b>  | <b>D. Rafael García Padilla</b>  |
| <b>Vicepresidente 2º</b>  | <b>D. Juan Cobalea Ruiz</b>  |
| <b>Tesorera</b>   | <b>Dª. Ana María Navarro Luna</b>  |
| <b>Vocales</b>  | <b>D. José Carlos Escribano de Garaizabal</b><br><b>D. Salvador Galván Calvente</b><br><b>D. José Montiel Muñoz</b><br><b>Dª. Antonia Ruiz Oliva</b><br><b>D. Juan José Vallejo Martín</b> |
| <b>Delegado Territorial en Málaga de la Consejería de Turismo y Comercio de la Junta de Andalucía</b> | <b>Ilmo. Sr. D. Francisco Fernández España</b>   |
| <b>Secretario General</b>   | <b>D. Andrés García Maldonado</b>  |

## 3. COMISIONES CONSULTIVAS

Las comisiones son órganos consultivos de asesoramiento del Pleno y del Comité Ejecutivo. Sus informes y acuerdos no tendrán carácter vinculante y estarán integradas por el número de miembros del Pleno que se determine en el momento de su constitución.

En sesión celebrada por el Pleno el día 29 de Junio de 2010, se crearon las comisiones consultivas para el periodo 2010-2014 que se indican y fueron elegidos Presidentes de las mismas los señores que a continuación se expresan, las cuales han venido desarrollando su actividad durante el año 2014:

### COMISIÓN DE FORMACIÓN

**PRESIDENTE D. JUAN ANTONIO OCAÑA DOBLAS**

### COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

**PRESIDENTE DÑA. Mª PAZ HURTADO CABRERA**

### COMISIÓN DE TURISMO

**PRESIDENTE D. JOSÉ JULIÁN PRIETO JIMÉNEZ**

### COMISIÓN DE ECONOMÍA Y HACIENDA

**PRESIDENTE D. GUMERSINDO RUIZ BRAVO DE MANSILLA**



**COMISIÓN DE TRANSPORTES Y AUTOMOCIÓN**

PRESIDENTE D. BORJA DE TORRES ATENCIA

**COMISIÓN DE INFRAESTRUCTURAS Y DESARROLLO DEL PUERTO**

PRESIDENTE D. MIGUEL REBOLLO RICO

**COMISIÓN DE COMERCIO INTERIOR**

PRESIDENTE D. ENRIQUE GIL FERNANDEZ

**COMISIÓN DE INDUSTRIA E INNOVACIÓN**

PRESIDENTE D. ALFREDO RODRÍGUEZ GONZÁLEZ

**COMISIÓN DE CALIDAD, MEDIO AMBIENTE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

PRESIDENTE

**COMISIÓN DE SALUD**

PRESIDENTE D. ALFONSO MONLLOR GONZÁLEZ

**COMISIÓN DE LA EMPRESA FAMILIAR**

PRESIDENTE D. EMILIO LÓPEZ CAPARRÓS

**COMISIÓN DE DESARROLLO DEL CENTRO HISTÓRICO**

PRESIDENTE D. MODESTO ESPEJO BUENO

**COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL EMPRESARIO AUTÓNOMO**

PRESIDENTE D. JUAN ANTONIO GARCÍA GORDO

**COMISIÓN DE POLÍGONOS INDUSTRIALES Y PARQUES EMPRESARIALES**

PRESIDENTE D. SERGIO CUBEROS LARA

En Comité Ejecutivo de fecha 27 de Septiembre de 2010 se adoptó por unanimidad el acuerdo de proponer al Pleno de esta Corporación la designación de los siguientes Vocales como representantes de la Cámara de Comercio de Málaga, para el periodo 2010-2014, en las Comisiones del Consejo Superior de Cámaras que se señalan a continuación, las cuales han venido desarrollando su actividad durante el año 2014:

- **AEROPUERTOS**  
Don Miguel Rebollo Rico
- **COMERCIO INTERIOR**  
Don Enrique Gil Fernández
- **ENERGÍA**  
Don Alfredo Rodríguez González
- **FINANCIACIÓN**  
Don Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla
- **FINANCIACIÓN DEL SISTEMA CAMERAL**  
Sra. Tesorera, doña Ana Navarro Luna
- **FINANCIACIÓN INTERNACIONAL**  
Don Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla
- **FISCALIDAD**  
Don Gumersindo Ruiz Bravo de Mansilla
- **FORMACIÓN**  
Don Juan Antonio Ocaña Doblas
- **INDUSTRIA**  
Don Alfredo Rodríguez González
- **INFRAESTRUCTURAS DE FERROCARRIL Y CARRETERAS**  
Don Miguel Rebollo Rico
- **INNOVACIÓN**  
Don Alfredo Rodríguez González

- **INTERNACIONALIZACIÓN**  
Doña M<sup>a</sup> Paz Hurtado Cabrera
- **MEDIO AMBIENTE Y CAMBIO CLIMÁTICO**  
Don
- **MUJER-EMPRESA**  
Sra. Tesorera, doña Ana Navarro Luna
- **PUERTOS**  
Don Miguel Rebollo Rico
- **RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA**  
Don
- **SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN**  
Doña Antonia Ruiz Oliva – Don Miguel Rebollo Rico
- **TRANSPORTE MERCANCÍAS**  
Don Borja de Torres Atencia
- **TRANSPORTE PASAJEROS**  
Don Borja de Torres Atencia
- **TURISMO**  
Don José Julián Prieto Jiménez
- Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España.  
Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Consejo General de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de Andalucía.  
Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Autoridad Portuaria de Málaga.  
Vocal Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero  
Vocal Suplente: Sr. Vicepresidente 1<sup>º</sup>. don Rafael García Padilla
- Ayuntamiento de Málaga:
  - PROMALAGA – Consejo de Administración de la Empresa Municipal de Iniciativas y Actividades Empresariales de Málaga.
  - Comité de Expertos o Consultivo O.A. Gestión Tributaria.
  - Consejo Sectorial de Accesibilidad.
  - Instituto Municipal para la Formación y el Empleo (IMFE).
  - Consejo Sectorial de Comercio.
- Consejo Español de Usuarios del Transporte Marítimo.  
Sr. Vicepresidente 1<sup>º</sup>., don Rafael García Padilla
- Fundación CIEDES (Plan Estratégico de Málaga).  
Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Junta Arbitral de Transportes de la Junta de Andalucía.  
Titular: don Borja de Torres Atencia  
Suplente: Técnico de la Corporación, don José María Gómez Pretel
- Patronato Provincial de Turismo de la Costa del Sol.  
Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero  
Suplente: don Juan José Vallejo Martín
- Inversiones e Iniciativas Málaga, S.C.R.
- Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero Madeca.

#### 4. REPRESENTACIONES DE LA CÁMARA EN OTROS ORGANISMOS Y ENTIDADES

La Cámara está representada en otros organismos y entidades por las personas que se indican en las entidades que igualmente se señalan:

- **ASCAME (Asociación de Cámaras de Comercio del Mediterráneo).**  
Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- **AICO (Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio).**  
Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- **C.C.I. (Cámara de Comercio Internacional).**  
Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero

- Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero

Suplente 1º: Sr. Vicepresidente 2º, don Juan Cobalea Ruiz

Suplente 2º: Sra. Tesorera, doña Ana María Navarro Luna
- Consejo Económico y Social de la Mancomunidad de Municipios de la Costa del Sol Occidental.

Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero

Suplente: Sr. Vicepresidente 2º, don Juan Cobalea Ruiz
- MALAGAPORT, A.I.E.

Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Instituto de Análisis Económico y Empresarial de Andalucía.

Titular: don Esteban Bueno Morillas

Suplente: don Antonio Hidalgo Ocaña
- Consorcio Provincial para el Desarrollo de la Provincia de Málaga.

Vicepresidente del Consorcio: D. Jerónimo Pérez Casero

Miembros de la Junta General del Consorcio:

D. Juan Cobalea Ruiz

D<sup>a</sup>. Ana María Navarro Luna

D. Juan José Vallejo Martín
- Corte de Arbitraje Andalucía-Norte de Marruecos

Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Asociación de Empresas de Base Tecnológica

Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Foro para la Paz en el Mediterráneo

Comisión Ejecutiva, don Andrés García Maldonado
- Consejo de Administración de CAMERDATA, S. A.

Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
- Fundación Caudal y Acueducto San Telmo

Sr. Vicepresidente 2º, don Juan Cobalea Ruiz







# **III. SECRETARÍA GENERAL**

# SECRETARÍA GENERAL

## 1. ASESORAMIENTO JURÍDICO

La Secretaría General de la Corporación, en el fiel cumplimiento de cuantas funciones legalmente tiene encomendadas, ha desarrollado, además de su correspondiente asistencia y asesoramiento legal a los órganos de gobierno de la Cámara, una importante labor de asesoramiento legal a las Comisiones Informativas así como en lo que respecta a todos aquellos documentos relacionados con la Cámara que recibe para su correspondiente informe o pronunciamiento jurídico.

Por la Secretaría General de la Cámara se viene prestando asesoramiento jurídico a las empresas que forman parte del censo de la Corporación sobre interpretación y aplicación de la Legislación y normativa reguladora de la actividad mercantil e industrial en los más variados temas, especialmente sobre contratos en general, traspaso de locales de negocio, realización de obras, subrogaciones, desahucios, régimen de sociedades, derecho concursal, créditos, propiedad industrial, usos y prácticas mercantiles, reclamaciones por

productos defectuosos y la garantía de los bienes de consumo, etc., habiendo tenido un volumen superior a las 1.200 consultas, tanto presenciales como telefónicas, durante el ejercicio 2014.

El servicio que se ofrece es, siempre y en todo caso, de orientación jurídica quedando por tanto excluida la litigación en nombre de los electores ante las instancias administrativas o judiciales.

El servicio de asesoramiento jurídico es de carácter gratuito y se presta mediante entrevistas personales previa petición de día y hora de consulta.

Igualmente, por la Secretaría General, y dentro de las funciones que legalmente tiene encomendadas, se redactan los dictámenes e informes que le encargan los órganos de gobierno de la Corporación así como el asesoramiento jurídico a los mismos, supervisando cuantos contratos y convenios le son sometidos a su consideración para los correspondientes informes.

## 2. ASESORÍA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN

Durante el año 2014, por la Asesoría Jurídica de Recaudación, dependiente de la Secretaría General, se han resuelto 51 expedientes de recursos de reposición contra el pago de las cuotas a la Cámara, además de haberse continuado la tramitación de los ya iniciados en ejercicios anteriores tanto ante el TEARA como ante el TSJA.

Asimismo, durante el año 2014, se han resuelto distintas incidencias relacionadas con el servicio de recaudación motivadas por bajas de los electores, errores en los datos de emisión de recibos, domiciliaciones, etc., etc..

### 3. CORTE DE ARBITRAJE DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA

La Cámara administra, a través de su Corte, arbitrajes mercantiles, respecto de los cuales la Asesoría Jurídica viene atendiendo consultas y prestando asistencia técnica a las empresas promoviendo este sistema de resolución rápida de conflictos como método ágil, eficaz y asequible que se alza como una alternativa para el mejor desarrollo de las relaciones empresariales a nivel nacional para la resolución de los litigios mercantiles.

La Corte asegura la administración de los arbitrajes que se le someten, procediendo a resolver el siempre conflictivo aspecto de la designación de los árbitros de una forma estatutaria y perfectamente reglamentada, así como asegurando que el procedimiento arbitral se desarrolle con la necesaria celeridad. Son los árbitros o colegios arbitrales, nombrados para el caso, los que emiten el Laudo arbitral, tratándose siempre de personas que están en las mejores condiciones para la resolución justa correspondiente, por su formación, conocimientos e imparcialidad.

El Comité Permanente de la Corte está compuesto por cinco miembros, de los cuales dos son propuestos por el Pleno de la Cámara de entre sus Vocales, otros dos por la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio de Abogados de Málaga, entre los que estén en ejercicio, y otro, por el Ilustre Colegio Notarial de Granada de entre sus miembros con residencia en la provincia de Málaga.

El Comité Permanente ostenta, entre otras, las siguientes funciones:

---

**1.- Admisión a trámite de las demandas de arbitraje que se sometan a la Corte de Arbitraje y decisión, en su caso, sobre el procedimiento a seguir.**

---

**2.- Prestar su asistencia en el desarrollo del procedimiento arbitral manteniendo, a tal fin, la adecuada organización.**

---

**3.- La elaboración de una lista anual de árbitros facultados por el citado Comité para actuar en los litigios que se le sometan, elegidos entre Letrados en ejercicio y personas de reconocido prestigio profesional y empresarial.**

---

**4.- La designación, cuando proceda, y de conformidad con lo establecido en el Reglamento, del árbitro o árbitros que hayan de intervenir en el procedimiento.**

---

**5.- Resolución de cuantas incidencias puedan surgir en el desarrollo de los procedimientos así como el control y vigilancia de los mismos.**

---

**6.- Interpretación del Reglamento.**

---

La Corte de Arbitraje viene consolidando una clara función arbitral frente a los conflictos empresariales que pueden someterse a solución ante la Corte. No se trata de incrementar el número de arbitrajes que resuelve la Corte sino de visualizar su presencia en el sector empresarial y ofrecer este servicio desde la libre elección por las empresas, que ven en el modelo arbitral una vía sencilla, rápida, ágil y flexible, y sobre todo basado en la confidencialidad y en la participación como árbitros de expertos seleccionados desde parámetros de especialización, y que, como conocedores del sector, están otorgando



además de una mayor proximidad a quienes a él se someten, a una credibilidad en el sistema, producto del conocimiento que se ofrece por los mismos ante la especificidad del posible conflicto planteado, sin necesidad de acudir necesariamente a la vía jurisdiccional.

El impulso que del Arbitraje viene efectuándose en los últimos tiempos, incluso por el mismo Estado, a través de la configuración de un modelo de arbitraje que se extiende a todos los ámbitos del derecho y que permite no acudir necesariamente a la vía jurisdiccional, comporta un elemento a considerar, tanto desde el punto de vista de las instituciones que por su prestigio altamente considerado llevan ofreciendo esta función de resolución de conflictos a la sociedad empresarial, siendo el arbitraje un acto de libertad y una clara y evidente manifestación del ejercicio de la autonomía de la voluntad.

La mejor forma de prevenir conflictos mercantiles es la inclusión de la cláusula arbitral en los contratos, garantizándose así las partes una vía natural y lógica para la resolución de conflictos, beneficiándose de las características del sistema arbitral: mayor especialización, confidencialidad, rapidez y economía.

En un arbitraje deben conocerse las siguientes fases:

---

**1. Notificación de la demanda a la Corte.**

---

**2. Aceptación por la Corte de Arbitraje.**

---

**3. Designación del árbitro o constitución del Tribunal Arbitral.**

---

**4. Intercambio de alegaciones por las partes.**

---

**5. Proposición y práctica de pruebas.**

---

**6. Emisión del laudo arbitral poniendo fin al procedimiento correspondiente.**

---

La decisión del Árbitro (Laudo arbitral) se equipara a la sentencia en cuanto a su validez y eficacia, obligando a la parte condenada a cumplir el laudo emitido por el árbitro.

El Comité Permanente de la Corte de Arbitraje celebró sesión el día 4 de noviembre de 201 para estudiar el escrito presentado en la Secretaría por una empresa radicada en Jerez de la Frontera por el que insta solicitud de inicio de Arbitraje de Derecho, contra una empresa radicada en Málaga, en reclamación de cantidad, lo que dio origen al expediente 1/2014.

En el ejercicio 2014 se siguieron las actuaciones procedentes en los expedientes arbitrales 1/2013 y 2/2013 habiéndose realizado, entre otras actuaciones, tres interrogatorios de parte y dos pruebas testificales.

#### 4. CONSEJO SUPERIOR ARBITRAL DE LA CORTE DE ARBITRAJE

El Consejo Superior Arbitral de la Corte de Arbitraje celebró sesión el día 27 de Junio de 2011 para llevar a cabo la renovación de algunos cargos y la designación de los representantes del Iltre. Colegio de Abogados, Iltre. Colegio Notarial y los dos miembros del Pleno de la Cámara de Comercio en el Comité Permanente de la Corte.

En dicha sesión, conforme a lo establecido en el Artículo 5 de los Estatutos, quedaron posesionados de sus cargos los representantes de los Colegios Profesionales que a continuación se indican en representación de las nueve instituciones o corporaciones que forman parte del Consejo Superior Arbitral y que son los siguientes:

---

**D. JOAQUIN MATEO ESTEVEZ**  
**COLEGIO NOTARIAL**

---

**D. ANTONIO JOSE VARGAS YAÑEZ**  
**COLEGIO OFICIAL DE ARQUI-TECTOS**

---

**D. JUAN CARLOS ROBLES DIAZ**  
**COLEGIO DE ECONOMISTAS**

---

**D. EDUARDO MOLINA RODRIGUEZ**  
**INSTITUTO AUDITORES-CENSORES JURADOS**  
**DE CUENTAS**

---

**D. JOSE LUIS PIEDROLA**  
**COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS**  
**INDUSTRIALES**

---

**D. FRANCISCO BERNAL MATE**  
**COLEGIO PROCURADORES**

---

**D<sup>a</sup>. YOLANDA GARCIA CALVENTE**  
**DECANA FACULTAD DE DERECHO**

---

**D. MANUEL CAMAS JIMENA**  
**COLEGIO DE ABOGADOS**

---

**D. ABRAHAM CARRASCOSA MARTINEZ**  
**COLEGIO INGENIEROS DE CAMINOS,**  
**CANALES Y PUERTOS**

---

Asimismo, como consecuencia de las pasadas elecciones para la renovación de cargos en los órganos de gobierno de la Cámara de Comercio, el Pleno de esta Corporación, en sesión celebrada el pasado día 26 de Octubre de 2010 se adoptó el acuerdo de proponer al Consejo Superior Arbitral, para formar parte del mismo, conforme a lo establecido en el Artículo 5 de los Estatutos a los señores que a continuación se indican, los cuales quedaron posesionados de sus cargos:

---

**Presidente: Don Jerónimo Pérez Casero**

---

**Vicepresidente Segundo: Don Juan Cobalea Ruiz**

---

**Vocales: Don Manuel Azuaga Azuaga**

---

**Doña Antonia Ruiz Oliva**

---

**Don José Carlos Escribano de Garaizábal**

---

**Don Enrique Gil Fernández**

---

**Don Juan José Vallejo Martín**

---

**Don Salvador Galván Calvente**

---

Igualmente, en dicha sesión fueron elegidos dos Vicepresidentes, don Juan Cobalea Ruiz, por los Vocales designados por la Cámara, y don Manuel Camas Jimena, Decano del Iltre. Colegio de Abogados de Málaga, por el resto de los Vocales.

---

**Secretario: D. Andrés García Maldonado**  
**Secretario General de la Cámara de Comercio.**

---

## 5. COMITÉ PERMANENTE DE LA CORTE DE ARBITRAJE

El Comité Permanente de la Corte de Arbitraje está integrado por los señores que a continuación se indican en representación de los organismos y entidades que igualmente se señalan:

---

**Presidente:** D. Carlos Martínez Murciano.  
Colegio de Abogados

---

**Vicepresidente:** D<sup>a</sup>. Carmen Casasola Gómez-Aguado. Colegio Notarial

---

**Vocales:** D. Luís Miguel Martínez García. Colegio de Abogados. D. Francisco Montero, Jiménez, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación. D<sup>a</sup>. Ana María Navarro Luna, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación.

---

**Secretario:** D. Andrés García Maldonado, Secretario General de la Cámara de Comercio.

---

## 6. SERVICIO DE MEDIACIÓN

En sesión celebrada por el Comité Ejecutivo el día 15 de Julio de 2013, posteriormente ratificado por el Pleno cameral, se adoptó el acuerdo de adherirse al Servicio de Mediación Cameral del Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, por lo que la Cámara de Málaga acepta las normas que rigen este Servicio, aprobándose en dicha sesión el Reglamento modelo que se aplicará a los procedimientos de mediación administrados por la Cámara que sean sometidos a su intervención, así como las tarifas del servicio, comprendiendo las mismas la tasa de admisión, los derechos de administración y los honorarios del mediador.

Asimismo se designó como responsable del Servicio de Mediación a don Juan Gutiérrez Campos, que cumplirá las funciones de interlocutor en dicho ámbito y tendrá acceso a la Plataforma de Mediación diseñada por el Consejo Andaluz de Cámaras.

Durante el año 2014 se ha desarrollado el Programa Común de Formación de Mediadores, cuyo objetivo es formar a profesionales en el ámbito de la mediación que, en su caso, quieran formar parte de la lista de Mediadores del Servicio de Mediación de la Cámara, siendo los mediadores de la Corporación don José María Gómez Pretel, don Juan Gutiérrez Campos, doña Sonia Jurado Díaz y doña Cristina Pérez Díaz.

La Cámara ha creado un Registro de Mediadores de la Corporación, en el que, siguiendo la decisión y normas de la Cámara al efecto, podrán inscribirse, además del personal que ya tiene acreditado su condición de Mediador, las personas naturales que, hallándose en el pleno ejercicio de sus derechos civiles, cumplan las condiciones establecidas legalmente.

El Registro de Mediadores de la Cámara, se integrará en el Registro Andaluz de Mediadores de Cámaras gestionado por el Consejo Andaluz de Cámaras, que unifica los Registros de Mediadores de las distintas Cámaras de Andalucía.

## 7. SESIONES CELEBRADAS POR LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA CÁMARA

Durante el año 2014 se celebraron un total de doce sesiones de Comité Ejecutivo y tres sesiones de Pleno, en las cuales, entre otros muchos asuntos de interés, se acordó la firma de veinte convenios de colaboración con el Consejo Superior de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Navegación de España, Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, Ayuntamientos, Asociaciones empresariales y otras entidades al objeto de propiciar la creación de un entorno adecuado que permita desarrollar iniciativas dirigidas al autoempleo y la aparición de nuevas empresas, la introducción del avance tecnológico en las mismas para hacerlas más competitivas e introducirlas en la sociedad de la información y las tecnologías y acceder a un uso práctico de las posibilidades que les ofrecen en la realidad actual, fomentando las actividades innovadoras como base necesaria para lograr un crecimiento sostenido y reforzar sus ventajas competitivas, la creación e implantación de un “Distintivo de Accesibilidad” en comercios, establecimientos hoteleros y del sector, así como ayudar a las empresas malagueñas en su internacionalización poniendo a su disposición ayudas e instrumentos que les posibiliten vender sus productos en el exterior, la realización de prácticas en empresas por alumnos, programas de creación y/o consolidación de empresas, colaboración en la labor de apoyo financiero a las empresas, la inserción laboral de las personas demandantes de empleo, fomento y consolidación del trabajo autónomo, fomento del empleo, asesoramiento e información sobre líneas de apoyo público a la I+D+I a las empresas y la promoción turística de Málaga.

## 8. CORRESPONDENCIA OFICIAL

Durante el ejercicio 2014, el registro general de la correspondencia oficial de la Corporación tuvo el siguiente movimiento de entradas y salidas de documentos:

| MES        | ENTRADAS | SALIDAS |
|------------|----------|---------|
| ENERO      | 584      | 55      |
| FEBRERO    | 524      | 39      |
| MARZO      | 597      | 179     |
| ABRIL      | 418      | 79      |
| MAYO       | 555      | 201     |
| JUNIO      | 513      | 208     |
| JULIO      | 521      | 71      |
| AGOSTO     | 232      | 37      |
| SEPTIEMBRE | 535      | 44      |
| OCTUBRE    | 769      | 53      |
| NOVIEMBRE  | 698      | 99      |
| DICIEMBRE  | 643      | 89      |
| TOTALES    | 6583     | 1065    |

## 9. CERTIFICADOS DE CAPACIDAD Y MORALIDAD MERCANTIL Y PERTENENCIA AL CENSO CORPORATIVO

En el año 2014, por la Secretaría General de la Cámara, se expidieron un total de 20 Certificados de Capacidad y Moralidad Mercantil para la obtención del título de Mediador de Seguros Titulado, para los Administradores de las nuevas Compañías de Seguros y/o pertenencia al Censo público de empresas para distintas actividades relacionadas con el tráfico mercantil.

## 10. SERVICIO COMERCIAL

Durante el año 2014 se han cumplimentado en el Departamento Comercial las solicitudes de información y consultas realizadas, tanto de la base de datos del Censo de empresas de nuestra provincia, la cual contiene un total de 196.208 licencias comerciales, cuyos datos proceden del Censo de Actividades Empresariales que elabora la Agencia Estatal de Administración Tributaria, como del fichero nacional de empresas de Camerdata, S. A. que incluye información de todas las empresas españolas procedente de los censos oficiales de las Cámaras de Comercio a los que se han aplicado sistemas de normalización y depuración de los datos para garantizar unos niveles óptimos de calidad, disponiendo de direcciones principales y establecimientos, segmentadas en más de 1.200 actividades empresariales y más de 15 campos de información para acceder a los datos disponibles pudiendo segmentarse por tipos de actividad, municipio, provincia, tramo de facturación, volumen de trabajadores, número de establecimientos, etc.

El número de solicitudes cumplimentadas durante el año 2014 ha superado las 300 consultas.

## 11. CERTIFICADOS DE ORIGEN

En el año 2014, por la Secretaría General de la Cámara, se expidieron los Certificados de Origen que a continuación se indican:

| MES        | NUM. CERTIFICADOS DE ORIGEN |
|------------|-----------------------------|
| ENERO      | 200                         |
| FEBRERO    | 138                         |
| MARZO      | 208                         |
| ABRIL      | 195                         |
| MAYO       | 178                         |
| JUNIO      | 181                         |
| JULIO      | 209                         |
| AGOSTO     | 168                         |
| SEPTIEMBRE | 221                         |
| OCTUBRE    | 228                         |
| NOVIEMBRE  | 182                         |
| DICIEMBRE  | 226                         |
| TOTALES    | 2334                        |

## 12. LEGALIZACIÓN DE FACTURAS COMERCIALES

En el año 2014, por la Secretaría General de la Cámara, se expidieron las Legalizaciones de facturas comerciales con destino a la exportación de mercancías a distintos países, que a continuación se indican:

| MES        | NUM. LEGALIZACIONES DE FACTURAS |
|------------|---------------------------------|
| ENERO      | 53                              |
| FEBRERO    | 41                              |
| MARZO      | 51                              |
| ABRIL      | 61                              |
| MAYO       | 34                              |
| JUNIO      | 33                              |
| JULIO      | 70                              |
| AGOSTO     | 28                              |
| SEPTIEMBRE | 54                              |
| OCTUBRE    | 35                              |
| NOVIEMBRE  | 28                              |
| DICIEMBRE  | 34                              |
| TOTALES    | 522                             |

## 13. LEGALIZACIÓN DE OTROS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL TRÁFICO MERCANTIL

Durante el año 2014, por la Secretaría General de la Cámara, se legalizaron los documentos relacionados con el tráfico mercantil de mercancías con destino al extranjero (listas de contenido, documentos de transportes, conocimientos de embarque, certificados de libre venta, certificados sanitarios, certificados de calidad o conformidad, certificados de participación en licitaciones, etc.) que a continuación se indican:

| MES        | NUM. LEGALIZACIONES |
|------------|---------------------|
| ENERO      | 19                  |
| FEBRERO    | 24                  |
| MARZO      | 13                  |
| ABRIL      | 29                  |
| MAYO       | 17                  |
| JUNIO      | 45                  |
| JULIO      | 15                  |
| AGOSTO     | 12                  |
| SEPTIEMBRE | 21                  |
| OCTUBRE    | 24                  |
| NOVIEMBRE  | 38                  |
| DICIEMBRE  | 28                  |
| TOTALES    | 285                 |









## **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**





## **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**







## **1. PROTOCOLLO**

**ENERO**

DESAYUNO INFORMATIVO DEL "FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA" CON DON FRANCISCO DE LA TORRE, ALCALDE DE MÁLAGA

ACTOS FITUR

JURADO DE LOS PREMIOS AJE 2014



XI PREMIOS ALAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN 2013

**FEBRERO**

PRESENTACIÓN SIAP



CLAUSURA CURSO INCYDE





**INAUGURACIÓN FORO TRANSFIERE**

**PREMIOS AL ÉXITO EMPRESARIAL DE LA REVISTA ACTUALIDAD ECONÓMICA**

**FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA” CON DON DANIEL CALLEJA, DIRECTOR GENERAL DE EMPRESA E INDUSTRIA DE LA COMISIÓN EUROPEA**

**ENTREGA DE LOS PREMIOS AJE 2014 EN LAS CATEGORÍAS DE TRAYECTORIA EMPRESARIAL E INICIATIVA EMPRENDEDORA**

**PRESENTACIÓN DE LA OFICINA PROVINCIAL DE INVERSIONES**

**ACTO INSTITUCIONAL DÍA DE ANDALUCÍA**

## **MARZO**



**INAUGURACIÓN JORNADAS “SECRETOS DEL MARKETING PARA EMPRENDEDORES”**

DESAYUNO INFORMATIVO "FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA" CON DON ELÍAS BENDODO, PRESIDENTE DE LA DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE MÁLAGA

JORNADAS CLUSTER MARÍTIMO ESPAÑOL "EL MEDITERRANEO, LÍNEA ESTRATÉGICA DE LA CIUDAD DE MÁLAGA"



FIRMA CONVENIO AYUNTAMIENTO CÁMARA



MESA REDONDA "USO DE NUEVAS TECNOLOGÍAS Y APPS EN LA ENTIDADES EMPRESARIALES Y SOCIALES" ORGANIZADA POR EL ÁREA DE PROMOCIÓN EMPRESARIAL DEL AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA

ACTO DE ENTREGA MEDALLA ATENEO 2015

JORNADA INFORMATIVA OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN BRASIL CÁMARA DE COMERCIO BRASIL-ESPAÑA





**JORNADA CONSEJO ANDALUZ DE CÁMARAS EN MÁLAGA "JORNADA SOBRE CÁMARA OFICIALES DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ANDALUCÍA"**

**VISITA PRESIDENTE CÁMARA DE COMERCIO DE NADOR**

**DESAYUNO INFORMATIVO DEL "FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA" CON DOÑA ÁNGELES MUÑOZ, ALCALDESA DE MARBELLA,**

## **ABRIL**

**PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA DE IMPULSO A LA CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE EN ANDALUCÍA**

**II JORNADAS DE PROMOCIÓN INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MIJAS**



**DESAYUNO DE TRABAJO CON LA EXMA. EMBAJADORA DE SUDÁFRICA**

ACTOS DE SEMANA SANTA

FIRMA CONVENIO BANCO DE SANTANDER

CONGRESO ANDALUZ DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

## MAYO



VISITA DELEGACIÓN CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

ALMUERZO-COLOQUIO CON EL MINISTRO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD, D. LUIS DE GUINDOS UNICAJA Y SUR

JORNADA MERCADO DE COLOMBIA: SITUACIÓN SOCIO-ECONÓMICA DE COLOMBIA. OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.



JORNADA OPORTUNIDADES TURQUÍA CON LA EXCELENTÍSIMA SEÑORA EMBAJADORA DE LA REPÚBLICA DE TURQUÍA EN ESPAÑA, AYSE SINIRLIOGLU, Y EL HONORABLE SEÑOR CÓNsul DE LA REPÚBLICA DE TURQUÍA EN MÁLAGA, VICENTE MORATÓ,



CONFERENCIA “EL NUEVO MODELO DE SUPERVISIÓN REGULATORIA SECTORIAL Y DE COMPETENCIA EN ESPAÑA: LA CNMC” JOSÉ MARÍA MARÍN QUEMADA PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADO Y LA COMPETENCIA

PRESENTACIÓN NUEVA MARCA FUNDACIÓN GENERAL DE LA UMA



I JORNADA SOBRE TRÁFICO DE CRUCEROS EN LOS PUERTOS ESPAÑOLES-GVA & ATENCIÓN ABOGADOS

X ANIVERSARIO MÁLAGA HOY

## **JUNIO**

INAUGURACIÓN EUROAL

FIRMA CONVENIO LORING

VISITA INSTITUCIONAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BURSA

DESAYUNO-PRESENTACIÓN SANTANDER ADVANCE



VISITA EMBAJADOR DE IRÁN EXCMO. SR. D. MOHAMMAD HASSAN FADAIFARD, EMBAJADOR DE LA REPÚBLICA ISLÁMICA DE IRÁN



**I CONVENCION EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA "LA EMPRESA MALAGUEÑA: RETOS DE PRESENTE Y FUTURO"**

**ACTO XV ANIVERSARIO DE LA OPINIÓN DE MÁLAGA**

**ALMUERZO EMPRESARIOS Y AUTORIDADES DE MÁLAGA CON EL EMBAJADOR DE ITALIA, EXCMO. SR. D. PIETRO SEBASTIANI**

**ACTO ANIVERSARIO FUNDACIÓN CIEDES**

## **JULIO**

**INAUGURACIÓN I JORNADA PROFESIONAL DE FORMACIÓN LA 1ª JORNADA PROFESIONAL DE FORMACIÓN, ORGANIZADA POR ACEPMA**



**INAUGURACIÓN JORNADA PRESENTACIÓN PLATAFORMA APRENDE A FINANCIARTE**

**JORNADA PRESENTACIÓN DEL PLAN PARA LA REACTIVACIÓN DEL COMERCIO ANDALUZ**

**PRESENTACIÓN MAPA INTERNACIONAL COMERCIO EXTERIOR**





**FIRMA ADDENDA CONVENIO VIVERO ALAMEDA**

**FIRMA CONVENIO UMA CON LA UNIVERSIDAD DE TEL AVIV**  
**ACTO DE ENTREGA PREMIOS SPINOFF 2014**  
**ENCUENTRO DIARIO SUR "LA REFORMA FISCAL A DEBATE"**  
**ACTO INSTITUCIONAL INAUGURACIÓN METRO DE MÁLAGA**  
**VISITA JUNTA DIRECTIVA DE AJE**

## **AGOSTO**

**ACTOS FERIA DE MÁLAGA**

## **SEPTIEMBRE**



**JORNADA PERÚ Y ECUADOR**



PRESENTACIÓN DE LA PLATAFORMA "DE COMPRAS POR MÁLAGA" EN EL MUPAM



REUNIÓN CON EL RECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE LOUISVILLE PANAMÁ

FIRMA DE CONVENIO INCYDE- AYTO. MARBELLA

PREMIOS ANDALUCÍA DE TURISMO 2014

DESAYUNO INFORMATIVO CON D. MANUEL GRACIA

## OCTUBRE

DESAYUNO COLOQUIO PRESENTACIÓN INFORME ECONÓMICO INSTITUTO INTERNACIONAL SAN TELMO

DESAYUNO INFORMATIVO CON D. JAVIER GONZÁLEZ DE LARA

CONFERENCIA INAUGURAL CURSO ATENEO



**ACTOS DEL PARLAMENTO EUROPEO DE EMPRESAS EN BRUSELAS**



**VISITA Y REUNIÓN EN LA CÁMARA DEL EMBAJADOR DE ESPAÑA EN ECUADOR**

**VII PREMIOS AEHCOS**

**DESAYUNO INFORMATIVO CON D. JOSÉ SÁNCHEZ MALDONADO**

**NOVIEMBRE**

**ACTOS WTM**

**DESAYUNO INFORMATIVO ALBERTO GARZÓN**



**ACTO RECONOCIMIENTO CRUZ ROJA A LAS EMPRESAS COLABORADORAS**



APERTURA JORNADA ARTES GRÁFICAS



INAUGURACIÓN FORO SER EMPRENDEDOR



**CONFERENCIA MALAGA AVANZA**



**ACTOS ASCAME BARCELONA**

**DICIEMBRE**



**PONENCIA MESA COMITÉ EXPERTO TEMAS TRIBUTARIOS**

**ACTOS XXXVI ANIVERSARIO DE LA CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA**  
**X PREMIOS MALAGUEÑOS DE HOY**



## **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**







## 2. GABINETE DE PRENSA

# MEMORIA DEL GABINETE DE PRENSA 2014

## 1. RELACIONES Y GESTIONES CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN



La Cámara de Comercio de Málaga, cuyo principal objetivo es prestar servicio a las empresas de la provincia, también tiene la necesidad de dar a conocer al mundo empresarial y a la sociedad en general toda la información, y acciones que se llevan a cabo, así como la de difundir su imagen por ello mantiene una relación constante con todos los medios de comunicación de nuestra provincia a través de diversos canales, informando a través de convocatorias de prensa para actos y ruedas de prensa, notas de prensa, comunicados, folletos, publicidad, etc., con la más completa información sobre cuantas iniciativas, proyectos, programas o informaciones de interés general tienen lugar, desarrollados por los distintos Departamentos y Áreas de la Cámara.

Nuestra institución, con una trayectoria más que centenaria, y a pesar de las circunstancias vividas en los últimos años, está empeñada en continuar dando servicio a los empresarios y con ello, a la sociedad en su conjunto, de ahí la necesidad de mantener una comunicación lo más amplia posible con las empresas y con las Administraciones públicas, esto último, en su calidad de órgano consultivo de las mismas.





Durante el año 2014, se han atendido numerosas peticiones de información, así como la gestión de artículos o entrevistas efectuadas por los medios de comunicación, realizando el necesario seguimiento de la aparición de estas informaciones en prensa con la elaboración de los oportunos resúmenes diarios.

Igualmente, la Cámara tiene una especial gratitud hacia los medios de comunicación, ya sean de prensa escrita, emisoras y televisiones de nuestra provincia, por la atención especial que siempre nos han dispensado.

## **2. NOTAS DE PRENSA**

Con el propósito de difundir las actividades de nuestra Cámara, el Gabinete de Prensa ha remitido más de medio centenar de notas de prensa, informaciones y comunicados de diversa índole, a los medios de comunicación presentes en nuestra provincia.



### 3. CONVOCATORIAS Y RUEDAS DE PRENSA

La cobertura de los actos y actividades más importantes se ha realizado, como de costumbre, a través de las oportunas convocatorias de prensa, informándose en estas de los proyectos e iniciativas más importantes y de interés para las empresas malagueñas, de las cuales, podemos destacar las siguientes:

#### 3 DE FEBRERO



Rueda de prensa para presentar el programa de Acciones Experimentales “Servicio de Integración Activa en la Pyme”, desarrollado por el Consejo Andaluz de Cámaras y la Cámara de Málaga, enmarcado en los programas de Inserción del Servicio Andaluz de Empleo, con la asistencia de la Delegada de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, doña Marta Rueda, y el presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero.

#### 10 DE FEBRERO



Convocatoria con ocasión de la clausura y entrega de diplomas del Programa de Creación de Empresas “Emprende en Positivo”, con la asistencia de la Teniente de Alcalde y Delegada del Área de Promoción Empresarial y Empleo del Ayuntamiento de Málaga y Tesorera de la Cámara de Málaga, doña Ana Navarro Luna; el Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, y el Director Técnico de la Fundación INCYDE, don José María Párraga.

**18 DE FEBRERO**



Rueda de prensa para presentar las “Medidas y Acciones de la Cámara sobre Promoción y Apoyo a las Exportaciones y al Sector Turístico en 2014”, con la asistencia del Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero; la Presidenta de la Comisión de Comercio Exterior, doña María Paz Hurtado Cabrera, y el Presidente de la Comisión de Turismo, don Pedro García Bueno.

**6 DE MARZO**



Convocatoria de prensa con ocasión de la Jornada “Ley de Emprendedores y Secretos del Marketing para Emprendedores”, organizada por la Comisión de Promoción del Empresario Autónomo de la Cámara, con la colaboración de Innovo Marketing y Activa Mutua, cuya inauguración corrió a cargo del Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero y del vocal del Pleno de la Cámara y Presidente de la citada Comisión cameral, don Juan Antonio García Gordo.

**17 DE MARZO**

Convocatoria de prensa para presentar la Jornada “Brasil: Oportunidades de Negocio e Inversión”, con la asistencia del Vicepresidente 1º de la Cámara de Málaga, don Rafael García Padilla; el Presidente de la Cámara de Comercio Brasil-España, don José Gasset Loring, y el Presidente del Instituto Empresarial Brasil-Andalucía, don Blas Ballesteros.

**18 DE MARZO**

Convocatoria con motivo de la firma de un Convenio entre el Ayuntamiento de Málaga y la Cámara de Comercio de Málaga para potenciar la internacionalización de las empresas malagueñas, con la asistencia y participación del Alcalde de Málaga, don Francisco de la Torre Prados; el presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, y la Teniente de Alcalde y Delegada del Área de Promoción Empresarial y Empleo del Ayuntamiento de Málaga y Tesorera de la Cámara de Málaga, doña Ana Navarro Luna.



**26 DE MARZO**



Jornada dedicada a las Cámaras de Comercio de Andalucía, organizada por la Consejería de Turismo y Comercio de la Junta de Andalucía, como administración tutelante de estas instituciones, celebrada en la sede de Turismo Andaluz en Málaga, con la asistencia y participación, entre otras autoridades y personalidades, del Consejero de Turismo y Comercio, don Rafael Rodríguez; el Presidente del Consejo Andaluz de Cámaras, don Antonio Ponce; presidentes de las respectivas Cámaras de Andalucía y, el Presidente de las Confederaciones de Empresarios de Andalucía y Málaga, don Javier González de Lara Sarria.

**22 DE ABRIL**



Convocatoria para la firma del Convenio suscrito entre la Cámara de Málaga y el Banco Santander para ayuda a la internacionalización de empresas, con la asistencia del Presidente de la Cámara, don Jerónimo Pérez Casero; el Director Territorial de Instituciones de Andalucía de Banco Santander, don Alfredo Montilla López, la Gerente de Instituciones de Málaga de la citada entidad bancaria, doña Aurora María Martínez Fernández, y el Secretario General de la Cámara, don Andrés García Maldonado.

**24 DE ABRIL**


Convocatoria de prensa con motivo de la celebración del Congreso Innocámaras de Inteligencia Competitiva para la Internacionalización, organizado por el Consejo Andaluz de Cámaras e Innocámaras, en colaboración con la Cámara de Málaga, en el Hotel NH de Málaga, cuyo acto inaugural estuvo presidido por la Secretaria General del Consejo Andaluz de Cámaras, doña Estrella Freire Martín; el Secretario General de la Cámara de Málaga, don Andrés García Maldonado, y la Directora de Promoción y Red Exterior de EXTENDA, doña María Lara Quinlán.

**23 DE MAYO**


Inauguración de la “I Jornada sobre el tráfico de cruceros en los puertos españoles”, organizada por Gómez-Villares, Álvarez y Atencia Abogados y la Asociación de Investigadores de Derecho Marítimo, con la colaboración de la Cámara de Málaga, asistiendo al acto el Presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, y el Presidente de la Autoridad Portuaria de Málaga, don Paulino Plata Cánovas.



**3 DE JULIO**



Acto de apertura de la presentación de la Plataforma “Aprende a Financiararte”, por parte del Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero.

**11 DE SEPTIEMBRE**



Convocatoria de prensa con ocasión de la jornada “Los Mercados de Ecuador y Perú, oportunidades de negocio para las empresas malagueñas”, con la asistencia y participación especial del Embajador de Ecuador en España, don Miguel Calahorrano Camino, y del Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero.



**14 DE NOVIEMBRE**

Dentro de las VIII Jornadas de Seguridad, Defensa y Cooperación, organizada por el Foro para la Paz en el Mediterráneo, se convocó una rueda de prensa ofrecida por la Consejera de Política Exterior del Mando de las Fuerzas Navales de Estados Unidos en Europa y África, doña Sharon N. White, a la que también asistieron el Vicepresidente 1º de la Cámara de Málaga, don Rafael García Padilla; el Director-Coordinador General del Foro para la Paz, don Rafael Vidal Delgado, y el Presidente de la Asociación Española de Capitanes de Yate para la Reserva Civil, don Jacques Beruck.

**20 DE NOVIEMBRE**

Rueda de Prensa para presentar la campaña realizada por la Asociación Centro Histórico con el nombre “Bat Friday”, asistiendo la Concejala del Ayuntamiento de Málaga, doña Gema del Corral; la Presidenta de la citada Asociación, doña María José Valenzuela, y el Secretario General de la Cámara de Málaga, don Andrés García Maldonado.

## **4. SEGUIMIENTO DE LA PRENSA**



Cada día se efectúa el seguimiento de las noticias de la Cámara aparecidas en prensa, así como de todo aquello que puede tener relevancia informativa a niveles económico y empresarial. Para ello, se revisan la totalidad de los principales diarios de cobertura nacional, así como los periódicos más importantes a nivel provincial, concretamente: Sur, La opinión de Málaga, Málaga Hoy, El Mundo-Málaga, El País y ABC, los denominados gratuitos, como 20 Minutos y El Noticiero, a los que hay que sumar televisiones, emisoras y diversos portales informativos en Internet.

Los impactos obtenidos en los medios de comunicación a lo largo de 2014, en los que se hacía referencia a la Cámara, diferenciando por tipos de medios, han sido más de cuatrocientos en prensa escrita; en agencias, radio y televisión, se estima en más de mil quinientos, y, han aparecido más de diez mil referencias directas a Cámara de Comercio de Málaga en Internet.



## 5. REVISTA “LA CÁMARA INFORMA”

El Gabinete de Prensa de la Cámara, realiza la elaboración y edición de la revista “La Cámara Informa”, que viene editándose desde Junio de 1998, y en la que se recogen las principales actividades y acontecimientos de la vida cameral que han tenido lugar durante 2014, así como todas aquellas informaciones o noticias que son de interés para el mundo empresarial malagueño.

Para mayor comodidad en su consulta, se adjuntan como anexo en el CD que acompaña a esta publicación, los ejemplares corres-



pondientes al pasado año, en formato PDF.

## **6. PUBLICIDAD – ANUNCIOS EN PRENSA**

En 2014 se han realizado varias acciones publicitarias, asociadas a diferentes programas o proyectos llevados a cabo, que han sido diseñados y maquetados por el propio Gabinete de Prensa, de las cuales destacamos algunos ejemplos:





**OFERTA FORMATIVA  
CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA**

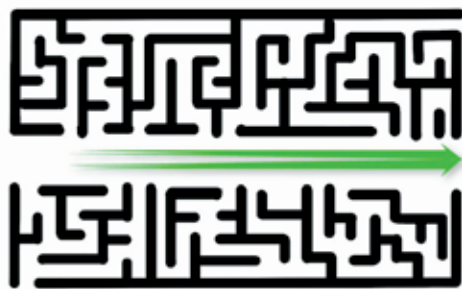


Más información en:  
**[www.formacioncamara.com](http://www.formacioncamara.com)**  
**[www.camaramalaga.com](http://www.camaramalaga.com)**

Síguenos en:



| PROGRAMAS MASTER  |  | DURACIÓN  | PRÓXIMA EDICIÓN | HORARIO                         | PRECIO  |
|-------------------|--|-----------|-----------------|---------------------------------|---------|
| PROGRAMAS MASTER  | Máster en Administración de Empresas (MBA)         | 500 HORAS | Octubre 2014    | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 7.460€  |
|                   | Máster en Internacionalización de empresas (MIE)   | 500 HORAS | Octubre 2014    | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 6.970 € |
|                   | Máster en Internacional en Turismo                 | 500 HORAS | Octubre 2014    | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 6.500 € |
|                   | Máster en Enología y Vitivinicultura               | 500 HORAS | Octubre 2014    | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 4.500€  |
| PROGRAMAS EXPERTO | Curso Experto en Marketing Online y Redes Sociales | 200 HORAS | Octubre 2015    | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 1.300€  |
|                   | Curso Experto en Comercio Internacional            | 150HORAS  | Marzo 2015      | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 1.300€  |
|                   | Curso Experto en Dirección Financiera              | 150 HORAS | Enero 2015      | V 17.00 22.00<br>\$ 09.00 14.00 | 1.500€  |



Te enseñamos el camino más fácil  
hacia la financiación

¿Eres una pyme, autónomo o emprendedor de la Comunidad Andaluza y necesitas financiación para tu empresa ó proyecto?

En **aprendeafinanciar.com** encontrarás todas las posibilidades de financiación que existen para tu negocio.



¡Regístrate YA! [www.aprendeafinanciar.com](http://www.aprendeafinanciar.com)







## Cámara Málaga

### FELIZ 10º ANIVERSARIO

La Cámara de Comercio de Málaga expresa su más sincera felicitación al diario **MÁLAGA HOY**, con ocasión de su décimo aniversario, tiempo en el que se ha convertido en una magnífica referencia informativa para la provincia de Málaga, gracias a su buen hacer comunicativo, por su cercanía al ciudadano, a las instituciones y a las empresas, por todo ello, expresamos nuestros mejores deseos de éxitos para el futuro.

*Al ser nuestra razón de ser, tenemos un permanente compromiso con las empresas de Málaga.*

#### Ven a la Cámara, estamos a tu servicio.

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Asesoría Jurídica.</b><br>Corte de Arbitraje.<br>Servicio de Mediación.<br><b>Comercio Exterior y Turismo:</b><br>Apoyo a la internacionalización de las empresas.<br>Información y documentación.<br>Muestras comerciales. | <b>Formación, Empleo y Servicio a Pymes y Autónomos.</b><br>Master en Internacionalización de Empresas (MIE).<br>Master en Internacionalización de Empresas (MIE).<br>Master Internacional en Turismo.<br>Master en Ecología y Vivicultura.<br>Cursos de Especialización: Marketing Online y Redes sociales. Experto en Comercio Internacional.<br>Experto en Dirección Financiera, etc. | Formación en Creación y Consolidación de Empresas.<br>Agencia de colocación.<br>Prácticas formativas en empresas.<br>Programas: InnoDemas, Ecoconciencias.<br>Asesoramiento al Comercio Minorista.<br>Apoyo a la creación de empresas. |
|--|--|--|

**Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga**  
 C/ Cortina del Muelle, 23 (Palacio de Velázquez)  
 Tel. 952211673 - 952211676 - Fax: 952229864  
 E-mail: registro@camaramalaga.com

**www.camaramalaga.com**



## Cámara Málaga

### FELIZ 15º ANIVERSARIO

La Cámara de Comercio de Málaga felicita a la **LA OPINIÓN DE MÁLAGA** con motivo de cumplir su decimoquinto aniversario. Quince años durante los que ha venido demostrando su compromiso informativo con los malagueños, dando muestras de su profesionalidad y acierto a la hora de dar a conocer las noticias que a todos nos interesan, por eso, queremos desearles nuestros mejores deseos de éxito para el futuro.

*Al ser nuestra razón de ser, tenemos un permanente compromiso con las empresas de Málaga.*

#### Ven a la Cámara, estamos a tu servicio.

|  |  |  |
|--|--|--|
| <b>Asesoría Jurídica.</b><br>Corte de Arbitraje.<br>Servicio de Mediación.<br><b>Comercio Exterior y Turismo:</b><br>Apoyo a la internacionalización de las empresas.<br>Información y documentación.<br>Muestras comerciales. | <b>Formación, Empleo y Servicio a Pymes y Autónomos.</b><br>Master en Administración de Empresas (MBA).<br>Master en Internacionalización de Empresas (MIE).<br>Master Internacional en Turismo.<br>Master en Ecología y Vivicultura.<br>Cursos de Especialización: Marketing Online y Redes sociales. Experto en Comercio Internacional.<br>Experto en Dirección Financiera, etc. | Formación en Creación y Consolidación de Empresas.<br>Agencia de colocación.<br>Prácticas formativas en empresas.<br>Programas: InnoDemas, Ecoconciencias.<br>Asesoramiento al Comercio Minorista.<br>Apoyo a la creación de empresas. |
|--|--|--|

**Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga**  
 C/ Cortina del Muelle, 23 (Palacio de Velázquez)  
 Tel. 952211673 - 952211676 - Fax: 952229864  
 E-mail: registro@camaramalaga.com

**www.camaramalaga.com**

## 7. NOTICIAS EN LA WEB: **WWW.CAMARAMALAGA.COM**

La página Web de nuestra Corporación, [www.camaramalaga.com](http://www.camaramalaga.com), es un eficaz medio donde obtener multitud de informaciones, no sólo sobre las actividades que desarrolla la Cámara de Comercio de Málaga, sino de todos y cada uno de los Departamentos que desarrollan una amplia y fructífera labor de prestación de servicios a las empresas malagueñas.



A través de nuestra página hemos ofrecido a lo largo del pasado año una gran diversidad de informaciones, reportajes y artículos.

En el apartado correspondiente a “Revista La Cámara”, se han ofrecido para poder consultar o descargar, todos los números editados de nuestra revista durante 2014, en formato PDF, con una gran calidad.

## 8. MEMORIA DE ACTIVIDADES DE LA CÁMARA

En el transcurso del año 2014, se ha editado y presentado la Memoria de Trabajos y Actividades de la Cámara – 2013, en formato CD.





## **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**





### **3. UNIDAD DE NUEVAS TECNOLOGÍAS**

# AREA DE NUEVAS TECNOLOGÍAS

## PROGRAMAS Y PROYECTOS

### **INNOCÁMARAS, ECOINNOCÁMARAS, E-ADMINISTRACIÓN, APRENDE A FINANCIARTE:**

Participamos activamente en estos programas dirigidos hacia mejora competitiva del tejido empresarial a través de la innovación, y de ayuda y promoción a los emprendedores, y las personas en búsqueda activa de empleo



## SOPORTE Y MANTENIMIENTO TÉCNICO

Nuestra unidad se encarga del soporte técnico a los trabajadores de la corporación, resolviendo en minutos más del 90% de las incidencias desde la propia área, tanto en los problemas de software como de hardware.

En este mismo aspecto de nuestro trabajo, mantenemos y configuramos los servidores y los recursos compartidos de la Cámara.

Desde esta unidad se llevan las telecomunicaciones de la Cámara (telefonía), en voz y datos, tanto en configuraciones como incidencias y gestión de los requerimientos de cada departamento. Ponemos a disposición de nuestros usuarios las utilidades y dispositivos adecuados a sus necesidades.

## ESPACIOS WEB

### CAMARAMALAGA

Con actualizaciones diarias de noticias, eventos, y publicaciones de interés para el tejido empresarial de nuestra provincia, nuestra página web, es consultada continuamente por cientos de usuarios, que buscan y encuentran en ella información de interés para sus negocios.

Hemos dotado a nuestro portal corporativo de herramientas que permiten automatizar la gestión de eventos y publicaciones, de forma que puedan realizarse estas tareas en tiempo real por personal no técnico.

The screenshot displays the Camaramálaga website interface. At the top, the header includes the 'Cámara Málaga' logo, contact information (Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga, Cortina del Muelle, 23 - 29015 Málaga, +34 952 211 673, info@camaramálaga.com), and a search bar. Below the header is a navigation menu with categories: La Cámara, Desarrollo Empresarial, Formación y Empleo, Comercio Exterior, Turismo, Innovación y TICs, and Internacionalización y Asesoría. The main content area features a large central banner for a business meeting with the Spanish Ambassador in the UAE, titled 'Jornada empresarial con el Embajador de España en Emiratos Árabes Unidos'. To the left, there's a sidebar with a 'Vivero de empresas' section and a list of services. To the right, there are several promotional boxes: 'Abierta Convocatoria solicitud subvenciones para FOMENTO DE LA ADMINISTRACIÓN EN LA PYME', 'financiarte.com' with the website URL, and 'FIREMED' with the tagline 'Innovative financial instrument to support energy sector (ITIE) in MED area'. At the bottom, there are more sections including 'Más información', 'Más noticias', and 'Abierta Convocatoria Programa InnoCámaras 2014 - 2015'.



## WEB DE FORMACIÓN

El departamento de formación tiene una página web propia, en la que publicita sus cursos, jornadas, etc, y de cuyo mantenimiento nos encargamos también.



## INTRANET

De forma continua dotamos al portal interno de la corporación de nuevas información y utilidades que faciliten el trabajo de nuestros compañeros.



## WEB DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS EMPRESAS



Donde la Cámara intenta concienciar a las empresas para que cumplan con sus obligaciones con la sociedad.

## CERTIFICADO DIGITAL

### CAMERFIRMA:

Un año más hemos seguido prestando este servicio, colaborando con el departamento de Formación, Empleo y Servicios a Pymes y Autónomos. Hemos emitido miles de certificados.



También colaboramos en el programa de Garantía juvenil, a través de los certificados digitales para las personas en búsqueda de empleo.









## **V. DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS**





## **V. DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS**



# **V.1. SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS**





# 1. AREA DE SERVICIOS A PYMES Y AUTONOMOS

## INNOCÁMARAS: INVESTIGACIÓN, DESARROLLO E INNOVACIÓN POR Y PARA LAS EMPRESAS

El Programa InnoCámaras fue incluido en el Programa Operativo “I+D+i por y para el beneficio de las empresas – Fondo Tecnológico 2007-2013”, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea y con aplicación en todo el territorio nacional, y aprobado por la Comisión en la Decisión C(2007)6316, de 7 de diciembre de 2007, siendo la fecha de comienzo de elegibilidad de los gastos el 1 de Enero de 2007. De este modo, la ejecución del Programa InnoCámaras implica a todas las Cámaras de Comercio situadas en las regiones españolas de objetivo Convergencia, Phasing In, Phasing Out y Competitividad interesadas en participar en esta iniciativa.

Programa de ayudas, con un total de un 80% de subvención sobre el gasto elegible, a inversiones en innovación para PYMES y Autónomos. Cofinanciada la subvención por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en un 80.

El Programa está dirigido a autónomos, microempresas, pequeñas o medianas empresas, pertenecientes a los sectores industriales, comerciales y de servicios (censo del IAE, sección 1ª) sin perjuicio del pleno respeto a lo dispuesto

por los Reglamentos y Directivas comunitarias especiales, que cumplan la norma MINIMIS y estén al corriente de pago con las obligaciones tributarias y de Seguridad Social.

**El objetivo general** del Programa es contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, mediante la adopción de una cultura a favor de la innovación permanente, para lograr un crecimiento económico sostenido.

### COMO OBJETIVOS ESPECÍFICOS, SE PRETENDE:

---

Desarrollar una metodología que ofrezca al empresario fórmulas para adoptar una actitud sensible y favorable a la innovación.

---

Apoyar a las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de soluciones para aplicar la cultura de innovación.

---

Favorecer la creación de redes empresariales que fomenten la difusión del conocimiento y las mejores prácticas.

---

Favorecer la transferencia de tecnología y conocimiento desde organismos e instituciones públicas y privadas a las pequeñas y medianas empresas.

---

## **EL PROGRAMA SE MATERIALIZA A TRAVÉS DE LAS SIGUIENTES ACTUACIONES:**

**Acciones Individuales.** Plan de Apoyo a la Innovación. Se desarrollan una serie de actuaciones para sensibilizar y apoyar a las empresas y engloba dos fases secuenciales y progresivas:

---

### **Fase I:**

**Diagnóstico asistido de Innovación.** Elaborado por Tutores especializados, previamente seleccionados y contratados por la Cámara de Comercio para detectar la estrategia y posicionamiento de la empresa frente a sus competidores, conocer el modelo de negocio con el fin de determinar qué procesos de su cadena de valor pueden ser objeto de mejora, determinar qué papel juega la innovación y la tecnología dentro de la estrategia y cadena de valor de la empresa, así como su capacidad para impulsar de forma sistemática proyectos de i+D+i e identificar las áreas prioritarias de mejora para la empresa.

---

### **Fase II:**

**Plan de Apoyo a la innovación.** El Programa pone a disposición de cada empresa participante un Asesor experto en procesos de innovación empresarial, con el fin de guiarles en la incorporación de soluciones y métodos de gestión de la innovación detectados en el Diagnóstico previo.

---

**Acciones Transversales complementarias,** para fomentar la difusión de la cultura de la innovación y del conocimiento entre las empresas destinatarias.

## **EJECUCIÓN DEL PROGRAMA**

La Cámara de Comercio de Málaga, ejecuta el Programa desde el año 2007, captando empresas beneficiarias del Programa con interés en abordar actuaciones en materia de innovación y siempre que estén dispuestas a aportar tiempo y recursos para cofinanciar su participación en el Programa Innocámaras; En el ejercicio 2014 se beneficiaron del Programa 83 empresas, a las que se les diagnóstico e informó sobre planes de innovación a implantar en las mismas, y 54 decidieron seguir adelante con la implantación, en la Fase II del Programa, lo que supuso la entrega de un total de 364.427 Euros en subvenciones.



## EL PROYECTO ECOINNOCÁMARAS

### OBJETIVOS Y ALCANCE

**EcoInnoCámaras** se enmarca dentro del Programa InnoCámaras y tiene como objetivo apoyar a la PYME en la incorporación de soluciones innovadoras en el campo del medio ambiente y del desarrollo sostenible. Por ello, para su implementación se ha procedido a adaptar las herramientas ya desarrolladas.

Por tanto, ecoInnoCámaras persigue detectar y ejecutar las iniciativas técnica y económicamente más indicadas a cada empresa o autónomo participante en el ámbito de la ecoinnovación.

El programa ecoInnoCámaras se plantea como una experiencia piloto en Andalucía, si bien su vocación es nacional, por lo que se ampliará a otros territorios de España si los resultados son satisfactorios.

### OPORTUNIDADES Y BENEFICIOS ESPERADOS

- Mejora de la posición estratégica y competitividad de la empresa a través de actuaciones innovadoras en consonancia con un desarrollo más sostenible
- Mejora de la capacidad de anticipación a cambios regulatorios
- Reducción de costes operativos y ambientales
- Promoción de la economía verde y la sostenibilidad en el tejido empresarial

### EJECUCIÓN DEL PROGRAMA

La Cámara de Comercio de Málaga, ejecuta el Programa desde el año 2003, captando empresas beneficiarias del Programa con interés en abordar actuaciones en materia de innovación y siempre que estén dispuestas a aportar tiempo y recursos para cofinanciar su participación en el Programa ECOinnocámaras. En el ejercicio 2014 se beneficiaron del Programa 60 empresas, a las que se les diagnosticó e informó sobre planes de ECOinnovación a implantar en las mismas, y 53 decidieron seguir adelante con la implantación, en la Fase II del Programa, habiéndose distribuidos subvenciones por importe total de 361.118 Euros.



## PLAN INTEGRAL DE APOYO AL COMERCIO MINORISTA 2014



Dentro del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista de España, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España, junto con la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Málaga puso en marcha el Programa InnoComercio en el marco del “Programa Operativo Regional de Andalucía”, estando cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la Dirección General de Comercio Interior de la Secretaría de Estado de Comercio.

Este Programa tiene como objetivo principal contribuir a la mejora de la competitividad de las Pymes de las regiones participantes, mediante la integración de la innovación en sus estrategias empresariales como herramienta competitiva clave para lograr un crecimiento económico sostenido. A tal fin, se pone a disposición de las Pymes la posibilidad de desarrollar “Planes de Apoyo a la Innovación”, consistentes en el desarrollo de un plan de sensibilización y apoyo tutorizado que incluye:

### DIAGNÓSTICO INDIVIDUALIZADO

Consiste en la realización de un diagnóstico asistido, por parte de un Tutor especializado, que permite conocer el nivel de competitividad de la empresa en su entorno económico y de mercado, identificando posibles actuaciones de mejora a través de la innovación.

### DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA

Consiste en la realización de un profundo análisis de distintos aspectos del establecimiento comercial con el fin de conocer la estructura de su gestión comercial, y los puntos fuertes y débiles para proporcionar al comerciante una serie de recomendaciones técnicas para la optimización de la gestión de su establecimiento.

Los objetivos específicos del Diagnóstico Punto de Venta son:

---

**Conocer el estado actual del comercio.**

---

**Evaluar la calidad y eficiencia de sus métodos de gestión en todas las áreas de la actividad comercial.**

---

**Identificar problemas y riesgos existentes y anticiparse para resolverlos.**

---

**Servir de herramienta práctica para la introducción de cambios reales en la gestión comercial.**

---

**Analizar las inversiones y los costes del comercio para incrementar los rendimientos.**

---

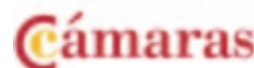
La finalidad del Diagnóstico del Punto de Venta es proporcionar una herramienta al comerciante para el cambio de su punto de venta con el fin de incrementar su atractivo, el número de clientes y consecuentemente incrementar las ventas y disminuir sus costes.

A lo largo del año 2014 se ejecutaron 37 Diagnósticos en el punto de venta, cuatro planes tutoriales, habiendo asesorado a 14 emprendedores que deseaban poner un comercio en marcha, dos traspasos y dos talleres de formación dirigidos al comercio minorista.



Así mismo dentro de las actuaciones desarrolladas a cabo, se ejecutó una acción promocional en la tarde noche del 28 de noviembre del pasado

año 2014, junto al Centro Comercial Abierto, Centro Histórico de Málaga en la que participaron más de 133 comercios de forma directa.



## PROGRAMA TICCÁMARAS

La Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España, junto con la Cámara de Comercio de Málaga, puso en 2014 en marcha el Programa *TICCámaras* en el marco del Programa Operativo “Investigación, Desarrollo e Innovación por y para las Empresas – Fondo Tecnológico” con aplicación en el territorio nacional, estando cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Málaga.

Este Programa tiene como objetivo impulsar la incorporación sistemática de las TIC a la actividad habitual de las pymes, como herramientas competitivas claves en su estrategia, así como maximizar las oportunidades que ofrecen para mejorar su productividad y competitividad. Para ello, potenciará la adopción, por parte de éstas, de metodologías que permitan incorporar las TIC de modo sistemático a su actividad empresarial habitual. Se trata, en definitiva, de contribuir a la mejora de la competitividad de las PYME, microempresas y autónomos, mediante la adopción de una cultura, uso y aprovechamiento per-

manente de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en sus estrategias empresariales, para lograr un crecimiento económico sostenido.

El Programa TICCámaras se caracteriza por su orientación hacia las necesidades específicas de las empresas destinatarias, mediante el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico, apoyo en el proceso de implantación de soluciones y difusión del conocimiento. El Programa se materializa a través de las siguientes acciones de apoyo directo:

- **Fase I: Diagnóstico Asistido de TIC.** En esta fase, se incluye un sistema de diagnóstico asistido y personalizado. Consiste en la realización de un análisis exhaustivo del nivel de digitalización de la empresa que permite conocer el esquema y situación del nivel de competitividad de la misma en su entorno económico y de mercado así como identificar sus necesidades tecnológicas (alineadas con sus necesidades estratégicas y operativas). En base a estas necesidades y a la identificación de las áreas estratégicas donde las TIC pueden convertirse en

oportunidades de mejora de la competitividad, tanto a nivel interno (procesos, información y personas), como a nivel externo (relaciones con clientes, proveedores y colaboradores), se realizará una serie de recomendaciones de implantación de soluciones pertenecientes a las tres líneas de actuación que contempla el Programa.

---

**Utilización de las TIC para la mejora de la competitividad: herramientas de productividad, ERP, CRM... con clara orientación a la nube (cloud computing).**

---

#### **Comercio Electrónico**

---

**Marketing Digital: SEO, SEM, email marketing, analítica web, social media, reputación online, aplicaciones móviles o cualquier otra herramienta, buena práctica o tendencia tecnológica que aparezca en el mercado.**

---

Para la ejecución de esta fase, el Programa contará con una red de Asesores Tecnológicos, pertenecientes a las Cámaras, especializados y formados en la metodología del Programa, que dinamizarán y apoyarán el desarrollo del mismo y serán el referente o soporte de las empresas destinatarias a nivel local.

Una vez concluido el diagnóstico se continuará con la elaboración, por parte del Asesor Tecnológico de la Cámara, de un Informe de Recomendaciones y de uno o varios Documentos de Definición de Proyecto, que servirán como base para la solicitud de ofertas a proveedores y la elaboración del Plan personalizado de Implantación.

Al final de esta fase se concretará el Plan Personalizado de Implantación, que recogerá las características de los proyectos a implantar, los proveedores seleccionados para acometer los mismos y la financiación comprometida. Para cada proyecto se definirán los conceptos y costes elegibles, así como los plazos de ejecución y justificación de la inversión realizada.

- **Fase II: Implantación.** Tras su participación en la primera fase del Programa, una vez que la empresa cuenta con el diagnóstico y el correspondiente Plan Personalizado de Implantación consensuado, las empresas que se encuentren interesadas en avanzar en el proceso iniciarán una segunda fase en la que, proveedores registrados, externos a las Cámaras, realizarán la implantación de las soluciones que las empresas beneficiarias deseen implantar, recogidas en el Plan Personalizado de Implantación.

El coste elegible asociado a la implantación de las soluciones incluidas en la fase II será variable en cada caso, estimándose un máximo de 7.000 € (IVA no incluido) por empresa, siendo prefinanciados en su totalidad por la empresa destinataria, quien recuperará el 80% del coste elegible asociado a la inversión realizada según los términos y cuantías acordados en su plan de implantación, siempre y cuando se justifique la inversión realizada en los términos y plazos acordados.





## PROGRAMA PAEM

En 2014 se ha realizado un gran esfuerzo en la Cámara de Comercio e Málaga por difundir y hacer llegar los servicios del programa PAEM a las mujeres con inquietudes emprendedoras, en este sentido se han realizado un mayor número de jornadas informativas en diferentes municipios de la provincia, como consecuencia se ha incrementado el número y la afluencia de usuarias, siendo su número medio en torno a 1-2 visitas diarias sin cita previa exceptuando al igual que otros años los meses de verano y diciembre donde el número baja considerablemente, se ha incrementado los contactos que se producen vía telefónica y por correo electrónico, sobretodo de mujeres con problemas para su desplazamiento hasta Málaga capital.

El Programa PAEM se mantiene consolidado en la provincia de Málaga, destacar durante 2014 el incremento de los servicios online que aportan soluciones a las emprendedoras como las plataformas Micecam o Aprende a financiarte.

Durante 2014 se ha mantenido suspendida las ayudas de la Junta de Andalucía destinadas al Establecimiento y Mantenimiento como Trabajador/a Autónomo/a en Andalucía lo que ha provocado que se reduzca considerablemente el número de usuarias.

Al igual que el año anterior se sigue produciendo un descenso en el número de mujeres de nacionalidad distinta a la española que han accedido al servicio a recibir asesoramiento para la puesta en marcha de sus negocios, pasando en 2014 al 3,45%. Entendemos que puede estar motivada por la baja expectativas de los emprendedores extranjeros en el mercado español.

Se incrementa el número de mujeres que realizan sus consultas vía e-mail o teléfono, aunque este dato no refleje un incremento real del número de usuarias, debido en gran parte a la dificultad para que las usuarias proporcionen sus datos personales vía email o teléfono, ya que una vez han sido asesoradas y/o se les envía la documentación que solicitan, pierden interés en continuar con el Programa.

El número de **sesiones grupales** se ha mantenido siendo menor el número medio de participantes en cada sesión, en estas sesiones se exponen principalmente los trámites generales, formas jurídicas, planes de empresa, etc., pasando después a un asesoramiento individualizado, tras esta primera toma de contacto, de aquellas mujeres verdaderamente interesadas en conocer trámites específicos de su futura actividad empresarial y/o con una idea de negocio, las sesiones grupales se han convertido cada vez más en una herramienta de networking entre las asistentes.

## RESULTADOS BÁSICOS

Durante el año 2014, al igual que en años anteriores las mujeres que han acudido a este Servicio, eran en su mayoría **emprendedoras**.

La edades de las usuarias se comprende mayoritariamente entre los **25 y 45 años** con el 81% de usuarias, **siendo las menores de 25 años el 13% frente al 5% de personas mayores de 45 años**. En cuanto al porcentaje de desempleadas se aprecia un descenso considerable 82% en 2013 al 54% en 2014, **y siendo el 46% el porcentaje de ocupadas** y siendo superior y ma-

yoritario el porcentaje de usuarias con estudios universitarios 60%.

El grado de usuarias con formación universitaria durante 2014 ha sido del 40% frente a 60% en 2013, estas usuarias tienen una idea de la empresa más definida que la usuarias sin formación universitaria.

Cada vez más se hace necesario unificar los servicios de creación de empresa en una **Ventanilla Única** que facilite a los usuarios los trámites administrativo, gran parte de las usuarias han acudido anteriormente a otra institución de creación de empresa como Ayuntamiento y CADE cosa que en ocasiones confunde a la usuaria pero que por otra parte suelen contar con información previa que les permite una mejor información sobre lo que van a hacer, así como una idea más definida del proyecto, cosa que, sin duda, facilita la labor del asesoramiento por nuestra parte y permite centrarnos en cuestiones más técnicas y específicas.

Se sigue incrementado el número de visitas promovidas exclusivamente por encontrarse en una situación de desempleo, de la que no consiguen salir o a la que acaban de llegar, en un clima de desesperación frente a la crisis económica.

Otro porcentaje de las participantes que se encuentran desempleadas, buscan tomar la iniciativa por poseer ya una experiencia, o simplemente porque las ofertas que el mercado les ofrece no le parecen apropiadas a sus expectativas y nivel de formación, por lo que buscan una solución en el autoempleo.

El porcentaje de usuarias que emprenden y estaban en situación de desempleo sigue incrementándose considerablemente en 2014, esto es un fiel reflejo coyuntural de los niveles de desempleo en que nuestra provincia se encuentra, según las estadísticas del Servicio Andaluz de Empleo. Es por esto, y por la propia estructura

económica de la Provincia que se enfrenta a un reto de modernización económica, que precisa-mente la demanda de empleo de baja cualificación se encuentra cubierta por el sector servicios, y son las mujeres con elevado nivel de formación las que tienen más problemas para encontrar un empleo que cubra sus expectativas; esta es una causa que las acerca a nuestro Servicio en busca de explorar sus propias iniciativas, más a menudo que mujeres que toman esta iniciativa por motivos de no encontrar trabajo exclusivamente.

Como en años anteriores la mayor parte de las usuarias no ponen en marcha la iniciativa con la que parten, es importante resaltar, el que las usuarias tomen conciencia del error que supone que la razón exclusiva de la apertura de una nueva empresa sea únicamente la manera de acceder al mercado laboral, no siendo requisito único para el ejercicio de la actividad el darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos o aquel que reglamentariamente lo sustituya sino que incluye además una serie de requisitos, obligaciones, y aptitudes por parte de la emprendedora para llegar a consolidar la empresa.

Las mujeres que han acudido al Servicio y que tenían estudios básicos, generalmente se le ha derivado a formación en gestión empresarial, en concreto a Programas o talleres de Creación y Consolidación de Empresas de la fundación INCYDE.

La demanda de asesoramiento, en su mayor parte, va dirigida a fundamentales, **formas jurídicas, financiación e planes de empresa información sobre ayudas y subvenciones.**

La mayor demanda de información podemos decir que estaría relacionada con las distintas líneas de financiación, especialmente ayudas, subvenciones, microcréditos y conocer todos los programas de ayuda que otras instituciones puedan prestar a las usuarias que pasan son el Gabinete,

tanto para creación como para consolidación de empresas. Suelen ser emprendedoras que cuentan para la puesta en marcha de su proyecto con poca o ninguna financiación (no llegando en muchos casos ni al 10% de la inversión inicial) y tan solo les interesa que les informemos de aquellas subvenciones existentes, dónde solicitarlas y la cuantía que pueden obtener, aunque cada vez más solicitan información sobre trámites específicos por el tipo de actividad, mercado y clientes.

La información más demandada por las empresarias en activo que acuden al Servicio de la Cámara de Málaga es sobre ayudas y subvenciones, seguida muy de cerca por la financiación.

En cuanto a la formación realizamos un gran esfuerzo por canalizar aquellos proyectos que están enfocados a medio o largo plazo, para que participen en Programas de Formación, especialmente todos aquellos relacionados con la creación de empresas, gestión empresarial, actitudes y aptitudes directivas, gestión económica de empresas, etc. En especial derivamos a los Cursos de la Fundación Incycle.

Aunque la mayor parte de los proyectos van dirigidos al sector servicios y comercio y no conciben la modificación de la idea o el cambio de actividad antes de iniciar la misma, se detectan cada vez con mayor frecuencia proyectos relacionados con la experiencia profesional de las usuarias, con lo que el sector empresarial en el que van a insertarse está modificándose, surgiendo proyectos que exigen una mayor cualificación profesional.

La mayoría de las usuarias se decantan por iniciar la actividad de manera individual un 86%, es decir, sin socios, por tratarse de la más rápida y económica; pero también nos da una pista sobre la dimensión y complejidad de los negocios planteados, en su gran mayoría muy pequeños y basados en los servicios y el propio esfuerzo laboral de la fundadora, que además casi nunca se plantean contratar personal a corto plazo una vez iniciada la actividad.

Gran parte de las usuarias bastante desinformadas sobre los trámites específicos necesarios para realizar su actividad, que en ocasiones son largos y complejos; especialmente servicios que se regulan por leyes relativamente exigentes como son aquellos destinados a personas mayores o niños, o cuando la actividad precisa de un local comercial cuyo alquiler o compra resulta sumamente costoso y la pertinente licencia que depende de cada ayuntamiento se presenta con muchas dificultades técnicas y administrativas para conseguirla, con el consiguiente coste del inmueble durante meses en los que no habrá ingresos para cubrirlo. Este es uno de los mayores motivos de abandono de las participantes. A este punto, podemos añadir la desinformación casi total de este tipo de usuarias sobre las obligaciones fiscales que van a tener como empresarias.



Algunos de estos datos los podemos apreciar en los siguientes gráficos:

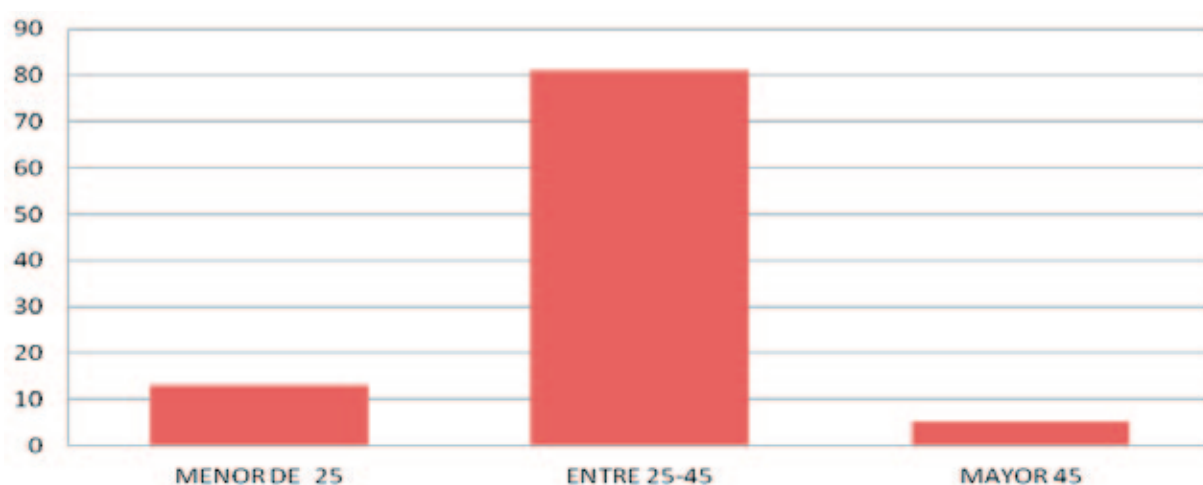
### A) USUARIAS DEL PROGRAMA

El número total de usuarias atendidas a lo largo del período 01-01-2014 al 31-12-2014 ha sido de 202 mujeres.

### B) EDAD Y SITUACIÓN LABORAL

La edad de las usuarias atendidas comprende el siguiente porcentaje:

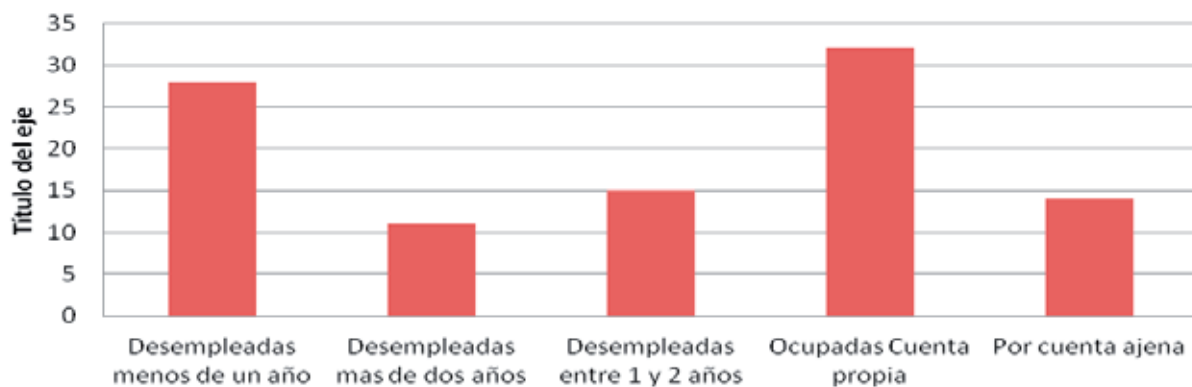
|      | Menor de 25 | Entre 25-45 | Mayor de 45 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| Edad | 13% (25)    | 81% (153)   | 5 % (10)    |



En cuanto a la situación laboral de las mismas, podemos destacar que atendimos a:

|                   | Desempleadas menos 1 año | Desem. entre 1-2 años | Desem. más de 2 años | Ocupadas Cuenta ajena | Ocupadas Cuenta propia |
|-------------------|--------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|------------------------|
| Situación Laboral | 28% (38)                 | 11% (15)              | 15% (20)             | 32 % (44)             | 14 % (19)              |

### SITUACIÓN LABORAL



### C) NIVEL FORMATIVO

El nivel formativo de las usuarias atendidas se distribuye de la siguiente manera:

|                 | Universitarios | Grado Medio | Bachillerato | Grado Superior | Universitarios |
|-----------------|----------------|-------------|--------------|----------------|----------------|
| Nivel formativo | 12% (15)       | 9% (12)     | 9% (11)      | 10% (13)       | 60% (75)       |

#### NIVEL FORMATIVO



### D) EMPRESAS CREADAS

El total de empresas creadas a lo largo del período comprendido entre el 01/01/2014 y 31/12/2014 ha sido de 28 empresas.

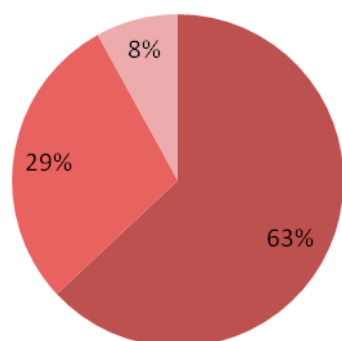
De todas estas empresas, podemos destacar por sectores y actividad que:

|                | Sector servicios | Sector comercio | Industria |
|----------------|------------------|-----------------|-----------|
| Total empresas | 63% (15)         | 29              |           |

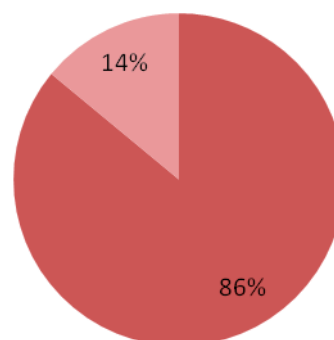
#### FORMA JURÍDICA

#### SECTOR ACTIVIDAD

■ Servicio ■ Comercio ■ Industria



■ Sector Servicios ■ Sector Comercio



## METODOLOGÍA DE TRABAJO

La metodología que se sigue es:

- Atención a la demanda y concreción de una **cita individual o grupal**, dependiendo de la información demandada, lo antes posible.
- Recepción de la usuaria.
- Asesoramiento, una vez expuesto el proyecto empresarial, en aquellas cuestiones que demanden.
- Derivación a formación, para aquellas mujeres que se estime pudieran necesitarlo o a cualquier otro servicio que le pueda ser de utilidad de esta Corporación o de cualquier otra institución.
- Información y apoyo sobre cómo realizar un plan de empresa, viabilidad del proyecto y plan financiero cuando lo precisen.
- Envío de información a su correo electrónico si es muy extensa y se ha quedado en ello con la participante.
- Envío constante de información de interés empresarial vía correo electrónico sobre todas las novedades a nivel provincial y nacional relacionadas con el mundo empresarial.
- Realización de seguimiento de las usuarias que se han beneficiado de nuestro Servicio.
- En algunos casos es necesario volver a conceder entrevistas de forma periódica con el fin de ir afianzando la preparación del plan de negocio, o alguna tramitación que se esté llevando a cabo, así como para atender nuevas dudas que puedan surgir.

En cuanto a la necesidad de mantener informadas a todas nuestras usuarias, le enviamos información de interés empresarial, así de forma continua les enviamos boletines informativos acerca de jornadas, seminarios, cursos de formación, apertura de convocatorias de incentivos, ayudas y subvenciones, novedades sobre normativas, etc.

En cuanto a la **información y asesoramiento on-line**, han disminuido escasamente las consultas remitidas por este servicio. Muchas consultas se hacen a través de Internet directamente a la Cámara de Comercio y no quedan registradas por no enviar la ficha debidamente cumplimentada, y no a través del servicio on-line del Programa. En este sentido consideramos que es el esfuerzo realizado en la difusión y diseño de nuestra página web así como la labor de coordinación entre nuestros diferentes programas y servicios lo que está logrando este incremento. También se derivan algunas consultas desde *e-empresarias.net* y desde el Instituto Andaluz de la Mujer, el Instituto para la Formación y el Empleo del Ayuntamiento de Málaga pero en su gran mayoría provienen de cursos que la Cámara organiza o derivadas de mujeres atendidas en otros programas de la Cámara de Comercio.

Las **campañas de sensibilización**, se han desarrollado fundamentalmente este año, al igual que en anteriores, en Ferias de Empleo, ferias sectoriales y otras centradas exclusivamente en aspectos relacionados con las mujeres emprendedoras y empresarias.

Dentro del programa hemos organizado diversas jornadas específicas para mujeres en distintos municipios y con la colaboración de diferentes organismos públicos, en este sentido destacamos las jornadas de “Herramientas online para emprendedoras y empresarias” que desarrollamos en Alhaurín el grande con la colaboración del CADE Alhaurín y Ayuntamiento de Alhaurín, en Torrox con el área de igualdad del



Ayuntamiento de Torrox, en el Rincón de la Victoria con la colaboración del CADE del Rincón de la Victoria, en Torremolinos con la Asociación de comerciantes ACET.

Destacar también la jornada Técnica para empresarias y emprendedoras para la elaboración del plan de empresa que realizamos en el mes de diciembre 2014.

En este año 2014 hemos potenciado también la difusión del Programa apoyándonos en los cursos de Creación y Consolidación de Empresas que la **Fundación INCYDE** realiza y coordina a lo largo de la provincia, de manera que, en las jornadas que en todos los cursos incluimos en las que un técnico de la Cámara de Comercio expone información sobre servicios, ayudas, subvenciones, etc, incluimos la difusión del Programa e invitamos a las participantes a sumarse al mismo.

Hemos hecho un importante esfuerzo a nivel de Cámara de manera que podamos aprovechar todos nuestros programas, e iniciativas para difundir nuestra labor, creyendo concienzudamente que en la transversalidad de los servicios podemos lograr un gran crecimiento, de manera que nuestros usuarios conozcan éste y todos los programas de la Cámara de Comercio de Málaga cuando son asistidos por cualquier motivo. Pensamos que la clave de la mejora en el número de interesadas en el programa viene de esta fuente.

Al igual que en años anteriores hemos querido este año centrarnos en el autoempleo como salida profesional para aquellas mujeres que finalizan sus estudios de formación profesional y aquellas otras que acceden por vez primera al mundo empresarial, ya sea con o sin experiencia profesional previa.

Para ello en cada acto o conferencia en que participamos en la Provincia de Málaga, así como

dentro de las Ferias en las que hemos tomado parte, informamos del Servicio de Apoyo Empresarial a las Mujeres.

Podemos destacar también, que hemos depositado información gráfica del Programa en cada uno de los **Puntos de Información Cameral** de La Provincia de Málaga, como son: la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Ronda y Campillo (APYMER), la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Torremolinos (ACET); la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Vélez-Málaga (ACEVM), la Asociación de Jóvenes empresarios y profesionales de Coín (AJEP),



**Jornadas: Herramientas on-line para empresarias y emprendedoras.**

la Asociación de Comerciantes y Empresarios del Rincón de la Victoria (ACERV), la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Benalmádena, la Asociación de Empresarios y Comerciantes de Álora, la Asociación de la Pequeña y Mediana empresa de Fuengirola, la Asociación de Comercio e Industrias de Antequera y la Asociación de Empresarios y Profesionales CIT Marbella.

Asimismo, se ha contactado con **organizaciones empresariales** de la Provincia, especial-

mente con aquellas de la red CEM de la Confederación de Empresarios de Málaga que se encuentran en las principales localidades de la Provincia y en muchas de las cuales la Cámara ha suscrito un acuerdo que las convierte en Puntos de Información Cameral de manera que todos nuestros servicios, incluido el PAEM, pueden ser prestados allí, o al menos se les informe sobre cómo recibirlos. Hemos visitado a todos y cada uno de estos puntos para explicar de primera mano la disponibilidad del programa.

A todas estas sesiones hay que añadir, aquellas en las que hemos sido invitados por otras **Insti-**

Los microcrédito han favorecido la creación de empresa y generación de puestos de trabajo.

La mayor parte de los microcréditos (70%) se han solicitado para sector servicio principalmente para la actividad de hostelería y el resto para actividades de comercio, el importe de medio de los microcrédito ha sido en torno a los 10.000€.

La gestión de los microcréditos se ha visto muy reforzada y favorecida con la plataforma MICECAM, la cual nos permite llevar un seguimiento continuo y paralelo en la elaboración del plan de empresa, desde su creación a finales

2013 y hasta finales de 2014 cerca de 150 usuarios han utilizado la plataforma para el desarrollo de su plan de empresa con el apoyo y seguimiento de la Cámara de Comercio de Málaga.

## CONCLUSIONES

En 2014 se ha incrementado considerablemente el número de usuarias que se dirigen al Servicio con respecto al año anterior.

En 2014 hemos mantenido un elevado número de planes de negocios realizados para emprendedoras, en este sentido la plataforma online puesta a disposición de la Cámaras **MICECAM** ha resultado clave para facilitar la labor a las usuarias, este plataforma unida a los microcréditos permite ofrecer un servicio de muy alto valor para las emprendedoras.

Mantenemos un constante esfuerzo por mantener informadas a través del email a las usuarias de cualquier novedad como pueden ser nuevas reglamentaciones, ayudas subvenciones, formación empresarial y otros asunto que puedan resultar beneficiosos para el desarrollo de su negocio.



Octubre, Noviembre, Diciembre 2014

**tuciones o Entidades de la provincia** para difundir el Programa y desarrollar todos aquellos puntos relacionados con el asesoramiento en creación de empresas.

## MICROCRÉDITOS

Durante 2014 se ha llevado un seguimiento de los microcréditos gestionados durante 2013 con una valoración muy positiva.

El Programa PAEM asesora de una forma personalizada a las usuarias, manteniendo un continuo seguimiento que transmite a estas una seguridad en su camino a han decidido iniciar, permitiéndoles afrontar la vicisitudes de una manera más eficiente, también seguimos transmitiendo la importancia de valorar su tiempo y que deben aprender a ser eficientes en la gestión del mismo.

Es importante también señalar la importancia de frenar o reconducir proyectos no viables que podrían haber supuesto el derroche de esfuerzos financieros y personales, y el agotamiento de

muchas emprendedoras con talento pero sin el proyecto idóneo para iniciar.

La acciones grupales con una duración media 180 horas son importante punto de partida para las usuarias del programa, ya que además de la información genérica sobre formas jurídicas, financiación, planes de empresa, etc. constituye un punto de encuentro (networking) entre mujeres con las mismas inquietudes que comparte información y contactos útiles para futuro de sus actividades.

Jornada 28 de Noviembre 2014  
Plan de Empresa: Garantía hacia el éxito.

## PUNTO DE INFORMACIÓN I+D+I (PIDI)



Durante el año 2014 se han seguido atendiendo consultas de empresas interesadas en información para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales en el ámbito de las I+D+i

En 2014 el perfil de las empresas demandantes al igual que en años anteriores sigue siendo muy variopinto, si bien un porcentaje elevado pertenece a jóvenes emprendedores que desean iniciarse en actividades de nuevas tecnologías o de comercio tradicional e incorporar ventas online que mejoren su productividad.

El tipo de consulta para este perfil es en su mayoría solicitando ayudas para la creación de plataformas web y tiendas online.

Otro grupo importante de consultas proviene de empresas ya constituidas. El tipo de consul-

ta para este perfil de empresas es más variado, realizando consultas desde ayudas para liquidez, ayudas para innovar o incluso consultas no relacionadas con la innovación ni financiación y más relacionada con la supervivencia del negocio.

Desde la Cámara de Comercio de Málaga tratamos de que todas las consultas las realicen directamente los usuarios desde internet, por este motivo, tanto las visitas personales como las llamadas telefónicas las derivamos al banner de nuestra web para que rellenen aquí su solicitud.

La Red PIDI nos permite a la Cámara de Málaga dar un servicio más eficiente, ordenado y especializado mejorando nuestra imagen en relación a los servicios de innovación.



## FERIA DEL CONOCIMIENTO



Durante 2014 hemos realizado gran difusión del programa a través de las jornadas de sensibilización.

Durante 2014 se ha mantenido el número de pre-acuerdos, motivados por la necesidad de los empresarios de colaborar e innovar para la consecución de sus objetivos o iniciativas emprendedoras.

Existe un elevado número usuarios que realizan sus consultas vía e-mail o teléfono, siendo la minoría la que asisten presencialmente a la Cámara de Comercio para exponer sus proyectos.

Durante 2014 se han prestado especial atención a la financiación, e internacionalización de la innovación, así como a las oportunidades de negocio en el exterior.

La metodología que se sigue es:

- Atención a la demanda y concreción de una **cita individual**, dependiendo de la información demandada, lo antes posible.
- Recepción del usuario.
- Asesoramiento, una vez expuesto el proyecto, en aquellas cuestiones que demanden.
- Búsqueda activa de los agentes del conocimiento más apropiados para el desarrollo del proyecto presentado.
- Derivación a formación, para aquellas usuarios que se estime pudieran necesitarlo o a cualquier otro servicio que le pueda ser de utilidad de esta Corporación o de cualquier otra institución.

- Envío constante de información de interés empresarial vía correo electrónico sobre todas las novedades a nivel provincial y nacional relacionadas con el mundo empresarial.
- Realización de seguimiento de los usuarios que han pasado por el programa.

### 1.- RESULTADOS BÁSICOS

Durante el año 2014, se han cumplido con los objetivos iniciales en la celebración de eventos de sensibilización, intensificación y encuentros 1x1, y números de preacuerdos.

El número total de asistentes a los diferentes eventos ha sido 95 asistentes, de los cuales unas 30 mantuvieron entrevistas personales con los distintos agentes del conocimiento en las jornadas 1x1 y se firmaron 20 preacuerdos de colaboración.

### 2.- INFORMACIÓN CUALITATIVA

El perfil de usuarios del programa se sigue caracterizando por ser empresarios jóvenes con ideas innovadoras, disposición para informarse y formarse, si bien en 2014 se ha incrementado el número de empresas ya consolidadas en el mercado que busca nuevas vías para la comercialización de sus productos o servicios.

Se ha reducido en un 40% el número de asistentes a las jornadas de sensibilización en este año pasando de 137 usuarios a 97.

Un porcentaje importante de usuarios buscan en la innovación un camino para la mejora interna de sus procesos productivos que le permita una mayor y mejor eficiencia de sus recursos.

La temáticas para la feria durante 2014 han estado más orientada hacia la financiación y fiscalidad para la innovación e internacionalización de las empresas, en este sentido los títulos de las jornadas han sido: Claves fiscales para la exportación, Financiación bancaria y no bancaria para la innovación e internacionalización y perspectivas económicas para 2015.

### 3.- CONCLUSIONES GENERALES

La Provincia de Málaga se enfrenta a un reto de modernización económica, nuestro Servicio dentro del programa Feria del conocimiento se ha consolidado como un programa que dinamiza y sensibiliza a los empresarios sobre la importancia de la innovación y la transferencia del conocimiento como vía para el desarrollo de las iniciativas empresariales.

Cada vez más estamos consiguiendo los objetivos en los pre-acuerdos que se están materializando en el marco de los programas, sumando a esto los contactos informales y networking que se crean en los distintos eventos y que favorecen la transferencia de conocimiento entre agentes/empresas y entre empresas/empresas.

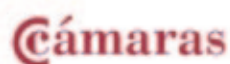
Adicional a los eventos organizados para tal fin, las campañas de sensibilización, se han desarrollado fundamentalmente este año, en Ferias institucionales y ferias sectoriales.

Hemos hecho un importante esfuerzo a nivel de Cámara de manera que podamos aprovechar todos nuestros programas, convencidos de que en la transversalidad de los servicios podemos lograr un gran alcance permitiendo que nuestros usuarios conozcan éste y todos los programas de la Cámara de Comercio de Málaga cuando son asistidos por cualquier motivo.

Como cada año realizamos un esfuerzo de difusión de todos nuestros programas en cada uno de los **Puntos de Información Cameral** de

La Provincia de Málaga, como son: la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa de Ronda y Campillo (APYMER), la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Torremolinos (ACET); la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Vélez-Málaga (ACEVM), la Asociación de Jóvenes empresarios y profesionales de Coín (AJEP), la Asociación de Comerciantes y Empresarios del Rincón de la Victoria (ACERV), la Asociación de Comerciantes y Empresarios de Benalmádena, la Asociación de Empresarios y Comerciantes de Álora, la Asociación de la Pequeña y Mediana empresa de Fuengirola, la Asociación de Comercio e Industrias de Antequera y la Asociación de Empresarios y Profesionales CIT Marbella.

Como en años anteriores se ha contactado con la colaboración de las organizaciones empresariales de la Provincia, especialmente con aquellas de la red CEM de la Confederación de Empresarios de Málaga que se encuentran en las principales localidades de la Provincia y en muchas de las cuales la Cámara ha suscrito un acuerdo que las convierte en Puntos de Información Cameral de manera que todos nuestros servicios, incluido el FERIA DEL CONOCIMIENTO, pueden ser prestados allí, o al menos se les informe sobre cómo recibirlos. Hemos visitado a todos y cada uno de estos puntos para explicar de primera mano la disponibilidad del programa.



## Jornada puertas abiertas

Claves Fiscales para la Exportación

Nuevas oportunidades de Mercado para las empresas Malagueñas

Sólo es posible avanzar  
cuando se mira lejos.



La internacionalización se ha convertido en una de las innovaciones comerciales más importantes de las empresas. La dificultad de la innovación descansa, no en las nuevas ideas, sino en escapar de las antiguas.

Ponentes:

José Padín - Técnico Agencia Tributaria - Aduanas e Impuestos Especiales.

David Camicer - Experto en investigación de mercados internacionales.

|              |  |
|--------------|--|
| FECHA:       | Martes, 07 Octubre 2014  |
| CARACTER:    | Gratuito   |
| HORARIO:     | De 17:00 a 19:30 horas   |
| DIRIGIDO:    | Empresarios y Universitarios.  |
| INSCRIPCIÓN: | <a href="http://www.formacioncamara.com">www.formacioncamara.com</a> |

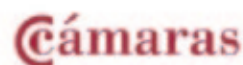
Colabora:



[cursos@camaramalaga.com](mailto: cursos@camaramalaga.com) - tel. 952 21 16 73 ext. #266







## Jornada puertas abiertas



Consultor de un panel de expertos del Banco Mundial para hacer recomendaciones sobre cómo lidiar con la crisis financiera internacional, Mario Weitz presentará en la jornada de la Cámara de Comercio las perspectivas de la Economía Española, dando las claves para el crecimiento económico en las empresas.

Mario Weitz trabajó como economista en el Banco Mundial (Washington DC) y en el Fondo Monetario Internacional (USA). Economista Jefe para la OEA (USA). Jefe de asesores de Presidentes de varios bancos en Argentina, USA y España.

|           |                               |
|-----------|-------------------------------|
| FECHA:    | Viernes, 19 Diciembre 2014    |
| CARACTER: | Gratuito                      |
| HORARIO:  | De 12:00 a 14:00 horas        |
| DIRIGIDO: | Empresarios y Universitarios. |
| Carácter: | GRATUITO.                     |



[cursos@camaramalaga.com](mailto: cursos@camaramalaga.com) telf. 952 21 16 73 ext. #266







**Cámara**  
Málaga

 UNIÓN EUROPEA  
Fondo Europeo  
de Desarrollo Regional  
*Una manera de hacer Europa*
**Cámaras**  
Fundación INCYDE

## VIVERO DE EMPRESAS GALIA



### Dirección y datos de contacto:

Parque Comercial y de Ocio Málaga  
Nostrum

C/ Jaén Nº 9, Edificio Galia 2ª Planta  
Ofic.212,  
29004 Málaga

**Tlfs:** 952 21 16 73/75

**Email:** vivero@camaramalaga.com

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga y la Fundación INCYDE disponen en Málaga de un Vivero de Empresa (Galia). A éste podrán acceder todos aquellos proyectos de empresa desarrollados en los programas de las Fundación INCYDE de la provincia, que reúnan los requisitos necesarios.

El Vivero – Galia se encuentra situado en el Centro Comercial Málaga Nostrum en la segunda planta del Edificio Galia Center, muy bien comunicado y de fácil aparcamiento, con una cabida para 19 empresas.

Los despachos cuentan con todos los recursos y comodidades para el desarrollo del proyecto empresarial.

La duración máxima de la estancia de las empresas en el Vivero será de dos años.

El Vivero cuenta con una sala de reuniones, donde las empresas pueden presentar sus productos

y negociar con sus clientes. De este modo se pretenden facilitar las sinergias entre las empresas instaladas en el vivero, el incremento de su competitividad y proyección de futuro. Dándole la importancia que merece a la generación de empleo y la innovación, como motores de avance para el tejido productivo local. Las empresas también disponen en el Vivero de empresas - Galia de reprografía, fax y aulas de formación.

Todas las empresas instaladas en el Vivero – Galia podrán beneficiarse de los servicios de asesoramiento ofrecidos por la Cámara de Comercio a todas las empresas malagueñas.

La media de ocupación ha sido de 11 despachos ocupados por empresas de distintos ámbitos empresariales, generando estas empresas una media de 30 puestos de trabajo.

Todas las empresas instaladas en el vivero pertenecen al sector servicios y aunque la mayoría de ellas son consultoras que prestan servicios relacionados con las nuevas tecnologías, la innovación y la ingeniería, también hay empresas de telemarketing, empresas relacionadas con la eficiencia energética y el turismo.



## VIVERO DE EMPRESAS DE HUMILLADERO (MÁLAGA)

### Información de contacto

Teléfonos:

951 701 314

951 701 315

Fax.: 951 701 315

Horario de apertura

8.00 a 15.00

C/ Zahaeña, 17

29531 Humilladero

(Málaga)



El Vivero de Empresas de Humilladero, es propiedad del Consorcio para el Desarrollo de la Provincia de Málaga, Formado por la Cámara de Comercio y Diputación de Málaga, en colaboración con el Grupo de Acción y Desarrollo Local de la Comarca de Antequera (GADLCANT), lo que hace de este centro de negocios y empresas un lugar 100% avalado por los Organismos Públicos y Privados dedicados al apoyo, respaldo y lanzamiento de jóvenes empresas en la provincia de Málaga.

Este centro está destinado a facilitar una serie de herramientas al emprendedor orientadas a mejorar su entrada en el mercado minimizando los riesgos en los que puede incurrir todo nuevo negocio, ya sean herramientas de infraestructura, logísticas o de Formación y asesoramiento.

La Función del Vivero de Empresas de Humilladero es dar cabida a proyectos empresariales que estén en su etapa inicial, ya sea como simple idea de negocio o como opción para facilitar la consolidación de proyectos empresariales ya iniciados que tengan dificultades típicas de los comienzos de cualquier actividad económica y requieran un asesoramiento y un apoyo estructural.

### ¿Qué es el Vivero de Empresas de Humilladero?

Es un espacio físico de titularidad pública, en el que se ofrece de forma temporal a empresas nuevas o de reciente creación:

- Cesión de Locales y Naves
- Asesoramiento empresarial
- Servicios comunes

### ¿Cuáles son sus objetivos?

- Favorecer el nacimiento y consolidación de nuevas empresas
- Orientar, asesorar, apoyar y motivar a los emprendedores
- Impulsar un clima solidario y de ayuda mutua entre empresarios
- Favorecer la creación de puestos de trabajo
- Desarrollar actividades comunes de asesoramiento y formación

## SERVICIO DE CREACIÓN DE EMPRESAS, COMERCIO INTERIOR Y ASESORAMIENTO A EMPRESAS

Desde el servicio de Creación de Empresas, Comercio Interior y Asesoramiento a Empresas de la Cámara de Comercio de Málaga se han atendido, personalmente, a lo largo de 2014 a 119 emprendedores y a 70 comerciantes.

La mayoría de las consultas han sido realizadas por emprendedores y empresarios que necesitaban conocer las posibles líneas de financiación para sus proyectos de creación de empresas y de modernización respectivamente.

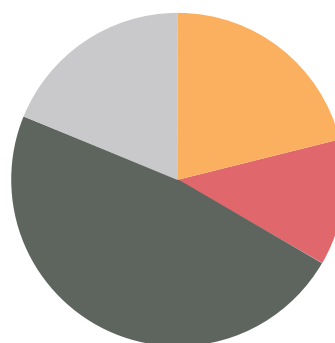
En menor medida se han atendido a comerciantes cuyas consultas principalmente han estado relacionadas con ventas especiales, períodos de rebajas, horarios comerciales, calendario laboral y consultas sobre quejas y reclamaciones.

En el año 2014 se han realizado un total de 11 sesiones grupales de creación de empresas con el principal objetivo de dar información general para la puesta en marcha de negocios, esto es, plan de empresa, trámites de constitución y líneas de financiación.

Segmentando a los emprendedores por nivel de formación, edad y situación laboral, podemos comprobar que la mayoría de los usuarios tienen formación universitaria, seguidos por aquellos usuarios que tienen formación en ciclos formativos y bachillerato, por mayores de 45 años y desempleados que llevan en esta situación menos de un año.

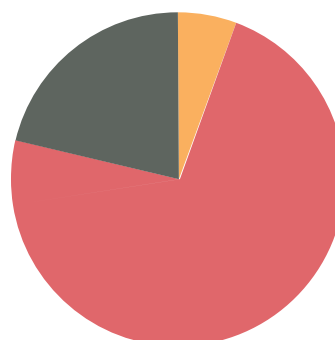
### NIVEL DE FORMACIÓN






|                    |        |
|--------------------|--------|
| Licenciados        | 21,11% |
| Diplomados         | 12,22% |
| Ciclos y Bachiller | 47,78% |
| Estudios Básicos   | 18,89% |

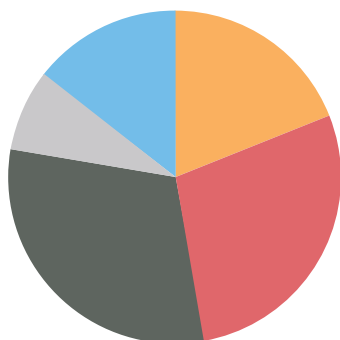


### EDAD

|                    |        |
|--------------------|--------|
| Menos de 25 años   | 4,44%  |
| Entre 25 y 45 años | 74,44% |
| Más de 45          | 21,11% |



| SITUACIÓN LABORAL  |        |
|--|--------|
| Ocupada c/ propia       | 17,78% |
| Ocupada c/ ajena        | 26,67% |
| Desempleada -1 año      | 28,89% |
| Desempleada 1 a 2 años  | 7,78%  |
| Desempleada + 2 años    | 13,33% |



El 20% de los usuarios han llegado a crear su empresa, siendo la forma jurídica más común el empresario individual y la sociedad de responsabilidad limitada. Las actividades iniciadas de muy variado carácter, aunque las principales han sido las relacionadas con el desarrollo de aplicaciones móviles, las actividades relacionadas con el sector comercio y las relacionadas con el turismo y la hostelería.



## DELITOS ECONÓMICOS Y SEGURIDAD EN LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN EN LAS EMPRESAS

**24 DE NOVIEMBRE**

En colaboración con la Comisaría Provincial de Policía de Málaga y en el marco del Programa TIC-Cámaras, se organizó la jornada *"Delitos Económicos y Seguridad en los Sistemas de Información y Comunicación en las Empresas"*. Para ello, se contó con la participación de investigadores de la Policía Nacional expertos en delitos tecnológicos y económicos.

Teniendo en cuenta que actualmente se utilizan cada vez más los medios tecnológicos para

la comisión de hechos delictivos y cuyo objetivo son las empresas, se vio necesario el realizar esta jornada con el objetivo de advertir a los empresarios asistentes, al igual que otras áreas de la sociedad, de las actuaciones ilegales que, realizadas por bandas organizadas, pueden afectar negativamente en su actividad, las más conocidas han venido siendo las Insolvencias Punibles, Defraudaciones, Delitos relativos a la Propiedad Intelectual e Industrial, al Mercado y a los Consumidores, así como los Delitos Societarios, Receptación y Blanqueo de Capitales.





## JORNADA-TALLER SOBRE OPORTUNIDADES DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE I+D+I

**17 DE JUNIO DE 2014**

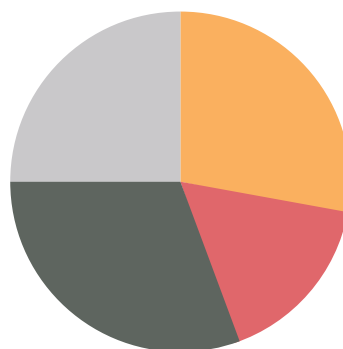
En colaboración con el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), celebramos el 17 de junio una jornada-taller sobre oportunidades de financiación de proyectos I+D+I

El objetivo principal del taller fue proporcionar información a las empresas sobre las oportunidades actuales de financiación de CDTI para la realización de proyectos de I+D+i.

La jornada finalizó con una serie de encuentros en los que los empresarios que los desearon tuvieron la oportunidad de reunirse con los técnicos del CDTI para consultar sobre las líneas de financiación que mejor se ajustaban a sus proyectos empresariales.

### NIVEL DE FORMACIÓN

|                    |        |
|--------------------|--------|
| Licenciados        | 26,11% |
| Diplomados         | 15,67% |
| Ciclos y Bachiller | 28,35% |
| Estudios Básicos   | 23,13% |





## PARTICIPACIÓN EN FEANSAL



La Cámara participó con stand propio en la Feria Empresarial de Sociedades Laborales organizada por FEANSAL, (Federación Empresarial Andaluza de Sociedades Laborales) y celebrada los días 20 y 21 de noviembre en el marco del XXV Aniversario de de la federeación.

Al no ser una feria sectorial, sino de sociedades laborales, los asistentes pertenecían a muy variados sectores de actividad, así el objetivo de participación en esta feria fue el de dar a conocer los servicios que la Cámara presta a las empresas.



## DISTINTIVO DE ACCESIBILIDAD



El Excmo. Ayuntamiento de Málaga y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga renovaron en 2014 el convenio por el que ambas Instituciones colaboran para continuar con la implantación del **“Distintivo de Accesibilidad”** que tiene como objetivo refrendar las condiciones de accesibilidad de comercios y los establecimientos de hostelería en general.

De lo que se trata es de analizar las condiciones de accesibilidad de comercios, establecimientos hoteleros y del sector de la hostelería en su conjunto y hacer entrega de un Distintivo de Accesibilidad a aquellos que mejor se adaptan a la normativa vigente.

Desde 2009 son ya 830 los establecimientos comerciales de Málaga que cuentan actualmente con el distintivo que certifica su accesibilidad

Concretamente, durante 2014 han conseguido dicho reconocimiento 121 nuevos comercios.

Dentro de las acciones desarrolladas en 2014 fruto del convenio, se han actualizado los libros de comunicación y el apartado de la web donde se geolocalizan los establecimientos. También se ha creado en el Facebook “Málaga Ciudad Accesible” un álbum con fotografías con los datos de los nuevos locales con distintivos. Además, la pegatina del distintivo se ha editado en formato opaco sustituyendo al modelo transparente.

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| <b>Establecimientos Visitados</b> | <b>850</b> |
| <b>Accesibles</b>                 | <b>121</b> |
| <b>Posiblemente Accesible</b>     | <b>46</b>  |
| <b>No Accesible</b>               | <b>53</b>  |





## FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS UMA: JORNADAS “CÓMO HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA”



Por octavo año consecutivo y en colaboración con la Facultad de Económicas de la Universidad de Málaga se han impartido las Jornadas “Cómo hacer Negocios en España”.

En esta ocasión los estudiantes a los que nos hemos dirigido han sido de, Turismo y Ciencias Empresariales y Económicas provenientes de distintas universidades de Alemania.

En las jornadas se realizaron una síntesis del sistema fiscal español, de las dificultades de emprender un negocio en España, así como los trámites a seguir para la puesta en marcha del negocio. Asimismo se explicaron las distintas líneas de financiación a las que puede acceder un emprendedor y un empresario en Andalucía a la hora de iniciar o consolidar una actividad económica.

## VISITA AL VIVERO DE EMPRESAS DEL IES TURANIANA DE ROQUETAS DE MAR (ALMERIA)

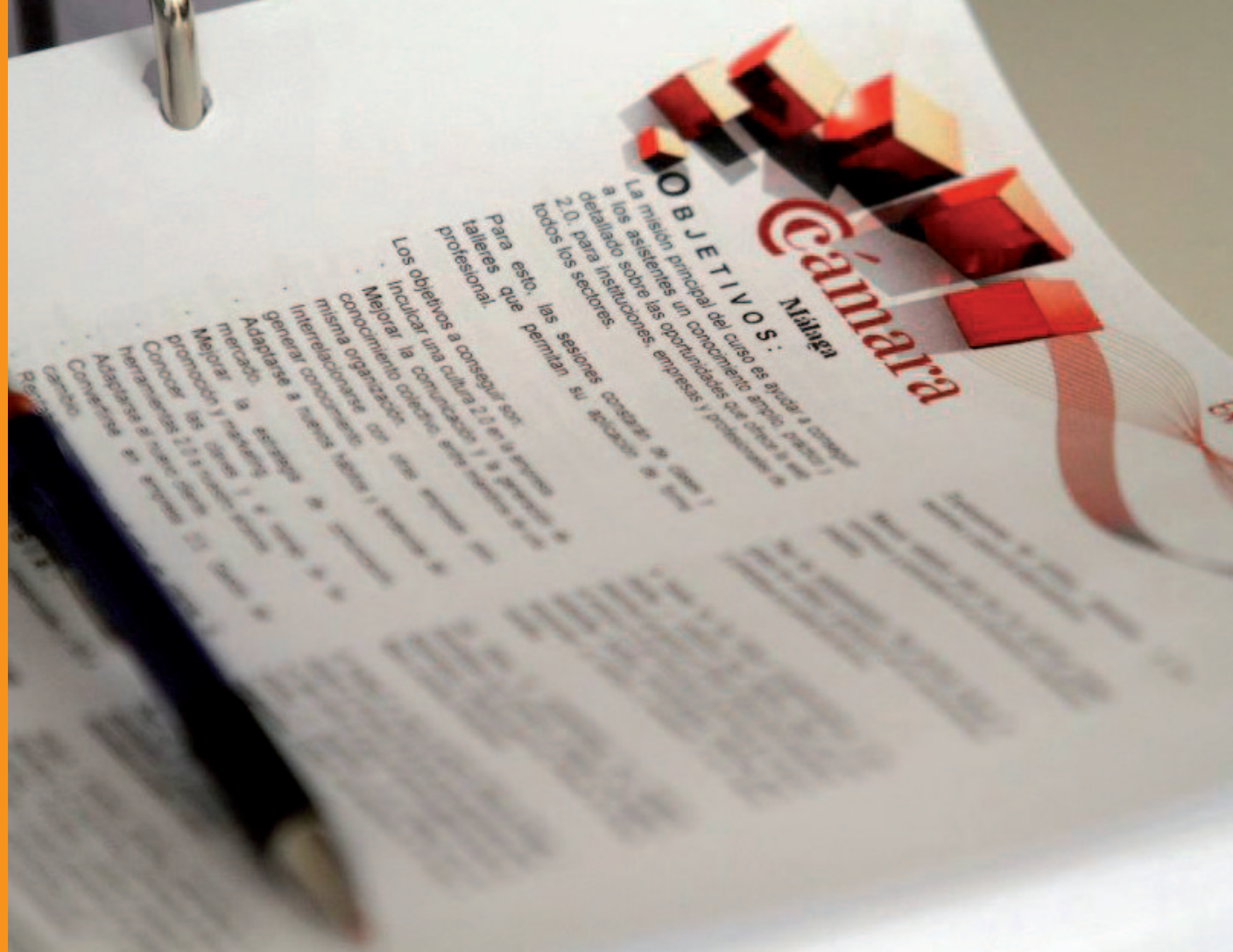
El 19 de febrero recibimos la visita del Instituto de Enseñanza Secundaria Turaniana de Roquetas de Mar (Almería) con el objetivo de conocer nuestras instalaciones del Vivero, saber cómo se

monta una empresa, cuáles son las ventajas de este tipo de centros y qué ofrecen a los emprendedores que se alojan en ellos.



## **V. DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS**





## V.2. ÁREA DE FORMACIÓN



## RESUMEN DE PROGRAMAS FORMATIVOS REALIZADOS EN 2014

| PROGRAMA  | HORAS | ALUMNOS | PRECIO |
|---|-------|---------|--------|
| 8º Ed. Máster en Administración de Empresas   | 500   | 21      | 7.460  |
| 3º Ed. Máster en Internacionalización de empresas                                       | 500   | 13      | 6.970  |
| 2º Máster en Enología y Vitivinicultura   | 500   | 18      | 4.200  |
| 4º Ed. Curso Experto en Comercio Internacional  | 150   | 23      | 1.300  |
| 7º Ed. Curso Experto en Marketing Online y Redes Sociales                               | 150   | 21      | 1.300  |
| 1º Ed. Dirección Financiera   | 150   | 19      | 1.500  |
| 1º Ed. Experto en Gestión del Desempeño   | 20    | 12      | 150    |
| 1º Ed. Curso Experto en Marketing Online y Redes Sociales (se imparte en Andalucía Lab) | 150   | 18      | 1.300  |
| 3º Ed. Curso de preparación al FIRST CERTIFICATE  | 100   | 10      | 580    |
| 1º Ed. Curso de preparación al ADVANCED CERTIFICATE                                     | 100   | 8       | 580    |
| 5º Ed. Business English   | 30    | 17      | 150    |

## PROGRAMAS MÁSTER

### 8ª EDICIÓN MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (MBA- EXECUTIVE)



El **MBA** es un programa de estudios superiores internacionalmente reconocido, basado en el contrastado y práctico **método del caso**, y la resolución de situaciones empresariales basadas en entornos reales. Este **Máster** ha sido diseñado con el objetivo de adquirir las **habilidades técnicas**, los **conocimientos prácticos** y la confianza necesaria para asumir las responsabilidades generales de la dirección y administración de empresas.

El Programa **Máster en Administración de Empresas (MBA)** de la Cámara de Comercio de Málaga es una experiencia formativa de primer nivel, **con profesores de las mejores Escuelas de Negocio y Universidades españolas e internacionales**.

El precio de inscripción al Máster es de 7.460€, y en esta edición 2014-2015 hay un total de 21 alumnos.



### 3ª EDICIÓN MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS (MIE)



Diseñado para brindar la mejor formación adaptada a la demanda del mercado laboral y empresarial actual. Avalado por un claustro de prestigiosos profesionales con gran experiencia en el ámbito internacional y formación de Directivos.

Vincula al alumno a un entorno global que amplía la visión de negocios y oportunidades empresariales fuera de nuestras fronteras. Estudios de nuevos mercados emergentes, formas de acceso, Regímenes Aduaneros; Contratos y Negociación Internacional, Medios de Pago, Trans-

porte Internacional, Web exportadora, Protocolos Internacionales, etc.

El **MIE** incorpora elementos distintos a otros Máster, como es la apertura a empresas de servicios como son Turismo, Construcción, Ingeniería y Sanidad..... Además de estudiar todas las herramientas tecnológicas y Redes Sociales para la Internacionalización. Inteligencia Competitiva. Creación de Filiales y Delegaciones en el Exterior. El precio de inscripción al Máster es de 6.970€, y en esta edición 2014-2015 hay un total de 13 alumnos.



## 2ª EDICIÓN MÁSTER EN VITICULTURA Y ENOLOGÍA



El Máster en Viticultura y Enología atiende a la creciente demanda de profesionales especializados en la producción de vinos y en la gestión de bodegas. El Máster proporciona una formación teórica y práctica sobre viticultura, enología, economía, legislación y comercialización. El programa cubre los diversos puestos del sector del vino, en los que es imprescindible conocer la

Enología desde la viña, hasta el consumidor final. El programa tiene una formación de 500 horas y 100 horas prácticas en bodega. Además en el Master de Enología y Viticultura se han realizado visitas a distintas bodegas de la provincia de Málaga, donde los alumnos han podido poner en práctica los conocimientos adquiridos.



## POSTGRADOS EXPERTO

### 1ª EDICIÓN EXPERTO EN DIRECCIÓN FINANCIERA



En al mundo actual quienes sepan aplicar el conocimiento a la resolución de problemas complejos, tendrán la llave del éxito. Por ello, el programa va encaminado a entrenar

Este año 2014 es la primera vez que se oferta este programa Experto en Dirección Financiera, y ha tenido una demanda muy alta, pudiendo comenzar en su primera edición con 19 alumnos.

El Curso Experto en Finanzas es una acción formativa de alto nivel que capacita al alumno en los conceptos, técnicas y herramientas fundamentales para la gestión de los recursos económicos y financieros de la empresa para conducir a la misma a una situación diferente y mejor. Se trata de desarrollar en los participantes habilidades para el análisis, diagnóstico y toma de decisiones financieras que generen una mayor rentabilidad, garantizando la liquidez mientras se minimiza el riesgo.

a los alumnos para que puedan comprender mejor todas aquellas situaciones que se planteen en la empresa y elegir, entre los instrumentos analíticos que proporcionamos a los alumnos, los más apropiados para examinar cada situación concreta y elaborar unas recomendaciones y unas estrategias de aplicación bien fundamentadas, de modo que sean capaces de afrontar cualquier situación empresarial. No se trata siempre de que los estudiantes descubran la manera en que otros empresarios han resuelto sus problemas, sino de que se enfrenten con una situación compleja y sin resolver, con el fin de que ellos mismos determinen la mejor forma de gestionarla.

### 5ª EDICIÓN EXPERTO EN MARKETING ONLINE Y REDES SOCIALES



El Curso Experto en Marketing Online y Redes Sociales, tiene como objetivo formar profesionales especialistas en la planificación estratégica y gestión de las redes sociales y la integración de la cultura 2.0 y los medios sociales en las empresas, profesionales y organizaciones de todos los sectores.

Para ello, las diferentes sesiones constan de clases magistrales y talleres prácticos que permiten su aplicación de forma experiencial y profesional.

Manuel Revert, Técnico comercial grupo BNP Paribas, también es antiguo alumno del Curso Experto en Marketing Online y Redes Sociales organizado de la Cámara de Comercio de Málaga, os dejamos con su testimonio:

“Estar presente en el mundo online no sólo es una realidad, sino que es cada vez más indispensable. Es evidente que casi en cualquier sector en el que te encuentres, es necesario ejercer mar-

keting en la red, puesto que de no ser así, estás perdiendo una clara cuota de mercado. Es por esto, entre otras cosas, por lo que decidí que llegaba el momento de formarse y especializarse en este sector. Es una clara oportunidad de negocio y una ventaja competitiva frente a otros. Cuando me dispuse a elegir donde formarme encontré varias alternativas. Decidirme por este curso de fue tarea sencilla: me estaban ofreciendo un programa completo, de calidad y dinámico”



### 3ª EDICIÓN EXPERTO EN COMERCIO INTERNACIONAL

El Curso Experto en Comercio Internacional, es un curso introductorio al Comercio Exterior en el que se capacita al alumno en los conceptos básicos de los negocios internacionales desde un punto de vista operativo y documental.

- Capacitar en técnicas de Comercio Exterior.
- Introducir a personal de empresa en el mundo del comercio exterior, aportándole conocimientos técnicos y aplicados.
- Incidir en el manejo de la documentación y en la operativa del comercio exterior.

Esta edición ha sido ya la tercera del mismo, con un cuadro docente cada vez más depurado y temarios actualizados a la realidad presente.

### 1ª EDICIÓN EXPERTO EN GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

La gestión del desempeño persigue dos objetivos claves: Garantizar el éxito de la empresa a corto y largo plazo y asegurar el desarrollo continuo de las personas para alcanzar y superar las estrategias empresariales.

El proceso de la Gestión Estratégica del Desempeño aborda tres factores fundamentales:

1. Resultados del negocio: Qué conseguimos.
2. Estándares de Liderazgo: Cómo conseguimos los resultados.
3. Capacidad Organizacional: Cómo incrementamos nuestra capacidad para entregar resultados.



## IDIOMAS



Los cursos de inglés de la Cámara de Comercio de Málaga, cubren todos los niveles desde principiante hasta avanzado. En algunos, te puedes preparar para obtener títulos de la Universidad de Cambridge tales como el First Certificate, o centrarte en un área específica como la expresión oral. También ofrecemos cursos especializados

en comunicación o negocios.

Todos nuestros cursos de inglés te ayudan a desarrollar tus conocimientos y habilidades en:

- expresión oral
- comprensión auditiva
- expresión escrita
- comprensión de textos

Nuestro enfoque es dinámico y actual, y nuestros ejercicios se elaboran a partir de ejemplos de

la vida real diseñados para adquirir un vocabulario y una gramática vivos. En las clases se utilizan una amplia variedad de medios de comunicación tanto electrónicos como tradicionales.

## TALLERES, JORNADAS Y SEMINARIOS GRATUITOS



La realización de estos talleres y jornadas responden a las necesidades detectadas por los técnicos del Departamento en cuanto a formación por parte las empresas y trabajadores que o bien ya realizan cursos con la Cámara y así lo comunican, o bien por los resultados obtenidos de las

encuestas del portal web de Formación.

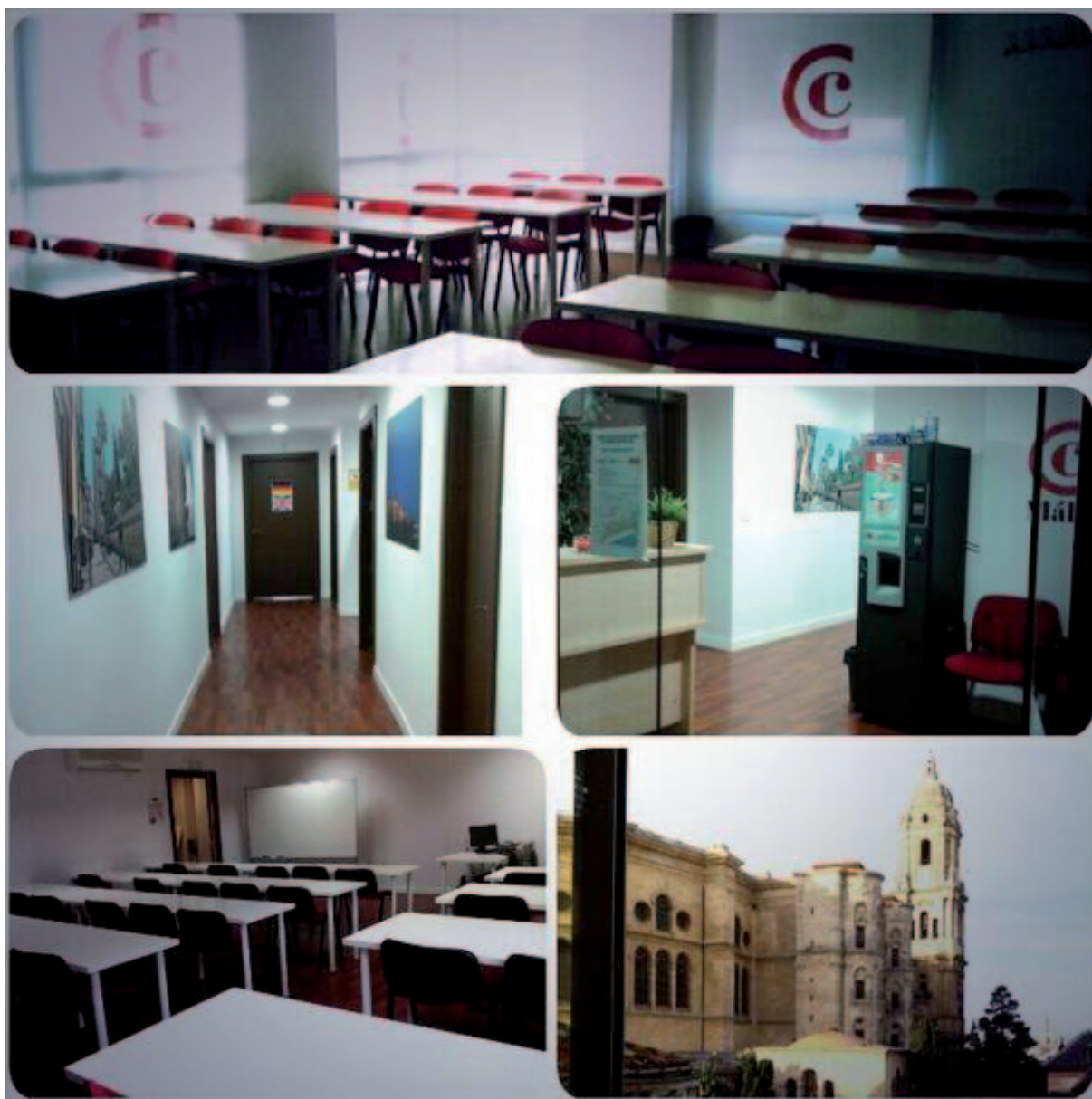
Se han realizado las siguientes jornadas:

- Claves Fiscales-Oportunidades de Mercado
- Empresa Familiar
- Estrategias de Marketing en el Sector de la Viticultura
- Gamification: nueva era.
- Herramientas de Marketing para emprendedores
- Horizon 2020
- Financiación para la Pyme Andaluza
- Mercado de Divisas
- Perspectivas de la Economía Española

## SERVICIO DE ALQUILER DE AULAS

El Departamento de Formación ofrece el servicio de alquiler de aulas, hay cuatro salas de formación con distintas capacidades a tu disposición, dependiendo del tipo de acto que el cliente quiera celebrar (reuniones, cursos, conferencias...) Todas las aulas están equipadas con ordenador principal, proyector, wifi, conexiones telefónicas, vídeo conferencias, reprografía...

Todas ellas están dotadas de todos los avances técnicos, en un edificio con encanto y en el centro histórico de Málaga.







## GRADUACIÓN ALUMNOS/AS 2013-2014

La clausura del año académico es una de las actividades más importantes y significativas dentro del calendario de actividades del Departamento. Se trata de la última actividad oficial de la Escuela de Negocios y consiste en una ceremonia a la cual asisten los alumnos y alumnas acompañados por sus familiares y amigos, se realiza un discurso por parte de cada Director Académico y posteriormente se entregan los diplomas destacando los alumnos con mayor rendimiento.





## OTROS SERVICIOS



**Cámara**  
Málaga

**Cámaras**  
Andalucía

  
MicroBank

### MICROBANK: MICROCRÉDITOS DESTINADOS A CREAR O HACER CRECER LAS EMPRESAS

El Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, junto a las Cámaras andaluzas, firmó en el primer trimestre de 2010 un Convenio de Colaboración, que se ha ido prorrogando hasta 2014, por el que se facilita la concesión de microcréditos a personas emprendedoras, autónomas y microempresas para apoyar a la actividad productiva y la creación de empleo en Andalucía, a través de dos líneas de financiación

#### MICROCRÉDITO SOCIAL

Dirigido a emprendedores que cuentan con el asesoramiento de una de las entidades colaboradoras de MicroBank para realizar su plan de empresa y llevar a cabo su proyecto.

Con este microcrédito se pueden financiar proyectos de autoempleo, pequeños negocios y microempresas.

#### CARACTERÍSTICAS

- Importe máximo: 25.000 €
- Hasta el 95% del proyecto
- Tipo de interés fijo durante toda la vida de la operación
- Plazo de amortización: 5 años (sin carencia o con hasta 6 meses de carencia)
- Sin garantía real

## MICROCRÉDITO FINANCIERO

Dirigido a emprendedores y autónomos con rentas anuales inferiores a 60.000 €, así como a microempresas con menos de 10 empleados y con una facturación no superior a 1.000.000 € al año.

Con este microcrédito se pueden financiar el inicio, la consolidación o ampliación de negocios, además de atender las necesidades de circulante.

## CARACTERÍSTICAS

- Importe máximo: 25.000 €
- Hasta el 100% del proyecto
- Tipo de interés fijo durante toda la vida de la operación
- Plazo de amortización: 5 años (sin carencia o con hasta 6 meses de carencia)
- Sin garantía real

Desde la Cámara de Comercio de Málaga hemos tramitado un total de 28 microcréditos de los que se han llegado a conceder un total de 16, estando 3 de ellos en espera de respuesta por parte de Microbank.

# EMPLEO 2014

## AGENCIA DE COLOCACIÓN

[www.camaramalagaempleo.com](http://www.camaramalagaempleo.com)

La Agencia de Colocación colaboramos con los Servicios Públicos de Empleo en el desarrollo de la política de colocación ayudando a los trabajadores a encontrar empleo y a los empleadores a la contratación de los trabajadores.

La Agencia de Colocación se configura como un servicio gratuito tanto para los demandantes de empleo como para las empresas con necesidades de contratación.

### ACCIONES CON EL DEMANDANTE DE EMPLEO

- Inscripción en la Agencia de colocación
- Validación de la inscripción
- Entrevista ocupacional
- Intermediación a través de la inscripción en la oferta
- Entrevista personal
- Envío de currículum a la empresa
- Seguimiento
- Orientación laboral

### ACCIONES CON LA EMPRESA OFERENTE

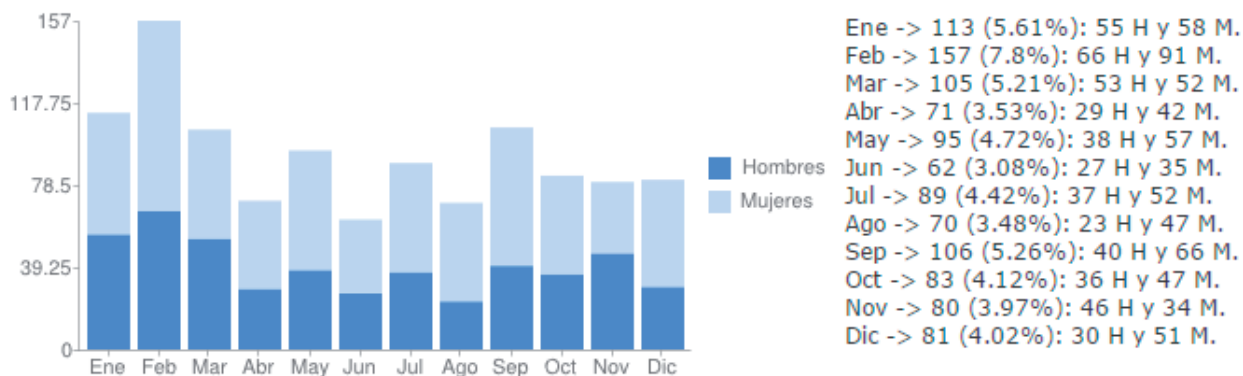
- Asesoramiento en la definición de la oferta
- Publicación de la oferta
- Intermediación laboral
- Criba curricular
- Envío de currículos
- Seguimiento

### LOS OBJETIVOS QUE SE PERSIGUEN A TRAVÉS DE ESTE SERVICIO SON:

- Facilitar a las empresas personas con los perfiles de formación y experiencia laboral que se ajusten a sus necesidades de contratación.
- Facilitar la inserción laboral de las personas desempleadas en general.
- Facilitar a las empresas el contacto con los demandantes de empleo.
- Mejorar las condiciones de ocupabilidad de las personas demandantes de empleo.

## ESTADÍSTICAS

En el año **2014** de un total de 1977 c.v. actualmente en el sistemas se dieron de alta **1115** c.v. repartidos de la siguiente forma



| AÑO  | Nº OFERTAS | CUBIERTAS | PORCENTAJE |
|------|------------|-----------|------------|
| 2014 | 138        | 19        | 13.77%     |
| 2013 | 74         | 3         | 4,05 %     |
| 2012 | 116        | 11        | 9.48 %     |
| 2011 | 120        | 35        | 29,16 %    |
| 2010 | 188        | 87        | 46.28 %    |

Los resultados de la Bolsa de trabajo son un reflejo de una mejora en la situación del mercado laboral en Málaga, con un aumento cada año del número de personas desempleadas y una de ofertas de trabajo por parte de las empresas.

## PRÁCTICAS DE LA ESCUELA DE FORMACIÓN

Las prácticas se configuran como un complemento para la formación teórica impartida en la Cámara. El objetivo es ofrecer al alumno/a la posibilidad de seguir formándose en la parte práctica en la empresa, para la empresa es un método de conocer profesionalmente a una persona por lo que se reduce el tiempo de adaptación a la empresa ante una posible contratación.

## PROCEDIMIENTO

- El alumnado es informado de la posibilidad de realizar prácticas en empresas.
- Las empresas interesadas en recibir alumnos en prácticas reciben los currículos de aquellos alumnos interesados en realizar prácticas en su empresa.
- Tras la entrevista de adecuación entre empresa y alumno se firma un convenio por las tres partes: empresa, alumno y Cámara.
- El alumno es asegurado durante todo el periodo de prácticas.



## RESULTADOS

Este año han realizado prácticas 17 alumnos en 17 empresas.

| Curso                                 | Nº alumnos en prácticas | Contrataciones |
|---------------------------------------|-------------------------|----------------|
| Master en Internacionalización        | 14                      | 6              |
| Curso Experto en Internacionalización | 7                       | 1              |
| Marketing On Line y Redes Sociales    | 10                      | 1              |
| Master en Viticultura y eonología     | 18                      |                |
| <b>TOTAL</b>                          | <b>52</b>               | <b>8</b>       |

## PROGRAMA DE ACCIONES EXPERIMENTALES – SIAP

El programa tiene una duración de 12 meses, desde el 31 de diciembre de 2013 al 27 de noviembre de 2014.

El objetivo del proyecto es la consecución de la inserción laboral de las personas desempleadas a través de la realización de diferentes acciones de carácter experimental (información, tutorías individualizadas de orientación, formación personal, transversal y técnica y prácticas en empresas) dirigidas a mejorar la empleabilidad de las personas usuarias del programa y facilitar el acercamiento al mundo laboral y proporcionarles el conocimiento de los hábitos, prácticas y valores propios de los entornos laborales a los aspiran.

## COLECTIVOS ATENDIDOS

Se han incluido en el SIAP de este año a 128 personas: 21 hombres y 23 mujeres, estando algunas personas incluidos en varios colectivos a la vez.

### Los colectivos atendidos son:

- Perceptores de prestaciones: 58 (27 hombres y 31 mujeres)
- Mujeres con problemas de integración laboral: 15
- Personas paradas de muy larga duración: 70 (33 hombres, 37 mujeres)
- Personas en riesgo de exclusión: 1 (mujer)
- Personas mayores de 45 años: 67 (29 hombres y 38 mujeres)
- Personas inmigrantes: 2 hombres

## ACTIVIDADES FORMATIVAS DESARROLLADAS

### Sesiones Informativas

Contenido de la actividad: Información sobre los programas experimentales de Empleo, sus objetivos y plan de trabajo a llevar a cabo por la entidad. Sobre los contenidos y objetivos del SIAP y la necesidad de la mejora continua de la empleabilidad.

- Objetivos de la actividad: Captación de beneficiarios para el programa
- Duración en horas: 1 hora cada una.
- Nº de sesiones: 9

### Formación en Desarrollo Personal y Formación Transversal para el Empleo

Contenido de la actividad:

#### 1 La empleabilidad como proyecto individual.

- 1.1.-Factores de empleabilidad-ocupabilidad
- 1.2 Concepto de empleabilidad
- 1.3 Objetivo profesional

#### 2 Autoconocimiento.

- 2.1 Autoconocimiento y autoestima
- 2.2 La comunicación.

#### 3 El mercado de trabajo.

##### Herramientas BAE.

- 3.1 Mercado de trabajo. Técnicas de B.E.
- 3.2 Herramientas para la BAE.
  - 3.2.1 La agenda laboral
  - 3.2.2 La carta de presentación
  - 3.2.3 El curriculum Vitae.

**4 El proceso de selección. La entrevista.**

- 4.1 Dinámicas grupales.
- 4.2 Test Psicotécnicos.
- 4.3 La entrevista de Selección.

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Duración en horas</b> | <b>30 horas cada una, total: 120 horas</b>                     |
| <b>Nº de sesiones</b>    | <b>4 (los grupos más numerosos los dividimos en dos aulas)</b> |
| <b>Nº Usuarios</b>       | <b>102</b>   |

**Formación Técnica**

Se han realizado 24 acciones formativas, organizadas en función de las necesidades detectadas:

- Técnico en Orientación Laboral
- Inglés básico y de atención al cliente
- Taller de Empleo y Redes Sociales
- Técnico mantenimiento y control de piscinas en uso colectivo y privado.
- Vehículos híbridos y eléctricos
- Prevención de Riesgos Laborales y Reparación en Carpintería Metálica
- Preparación de pruebas libres para el título oficial de Cuidados de Enfermería.
- Curso de Inglés Intermedio B1 y B2
- Preparación Inglés nivel A1 y A2
- Manipulador de alimentos de alto riesgo
- Introducción al Diseño Web
- Vigilante de Seguridad Privada
- Curso de Carné de Carretillas Elevadoras
- Técnico de Integración social
- Vigilancia en urbanizaciones, Polígonos, Transportes y Espacios Públicos
- Vigilancia en Aeropuertos.
- Formación on line de atención al cliente
- Curso de Alemán Nivel A2

**PRÁCTICAS LABORALES**

**Empresa: LEROY MERLIN, S.L.U.**

- Ocupación: Prácticas de administrativo
- Tareas: Atención al cliente y tareas de apoyo administrativo
- Objetivos: Reciclar a la usuaria en tareas administrativas
- Duración en horas: 90
- Usuarios: 1

**Empresa: MEDIAMARKT MALAGA CENTRO VIDEO, S.A.**

- Ocupación: Prácticas dependiente de componentes electrónicos y/o informática.
- Tareas: atención y asesoramiento al cliente, venta, reposición, etc.
- Objetivos: Adquisición de experiencia en el puesto para facilitar la inserción.
- Duración en horas: 75
- Usuarios: 1

**LISTADO DE ACCIONES INDIVIDUALES**

| <b>Nº Acciones</b>                 | <b>Tiempo Total</b> | <b>Nº Participantes</b> | <b>Media Tiempo/ Participantes</b> |
|------------------------------------|---------------------|-------------------------|------------------------------------|
| <b>Información</b>                 |                     |                         |                                    |
| 99                                 | 75 h. 0 m.          | 74                      | 1h. 1m.                            |
| <b>Orientación Y Asesoramiento</b> |                     |                         |                                    |
| 157                                | 212 h. 55 m.        | 106                     | 2h. 1m.                            |
| <b>Entrevista Personal</b>         |                     |                         |                                    |
| 131                                | 131 h. 50 m.        | 131                     | 1h. 0m.                            |

**RESULTADOS OBTENIDOS**

|   |            |
|---|------------|
| <b>Nº de personas convocadas a sesión informativas:</b>             | <b>409</b> |
| <b>Nº de personas que solicitan entrevista:</b>                     | <b>229</b> |
| <b>Nº de personas participantes en SIAP:</b>                        | <b>128</b> |
| <b>Nº de usuarios dados de baja:</b>                                | <b>2</b>   |
| <b>Nº de personas formadas en formación personal y transversal:</b> | <b>68</b>  |
| <b>Nº de personas formadas en formación técnica:</b>                | <b>91</b>  |
| <b>Nº de personas en prácticas:</b>                                 | <b>2</b>   |
| <b>Nº de inserciones:</b>   | <b>21</b>  |









## **VI. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**





## **VI DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**

### **1. JORNADAS, SEMINARIOS Y CONGRESOS**

**VOLVER AL INDICE**

## JORNADAS SOBRE MERCADOS

Dentro del Programa de actuaciones relativo a Jornadas Informativas sobre mercados exteriores (JI-MEX), durante 2014 se celebraron las siguientes:

### JORNADA SOBRE MERCADO BRASIL

|                      |                                    |
|----------------------|------------------------------------|
| FECHA                | 17/03/2014                         |
| En colaboración con  | Cámara de Comercio Brasil - España |
| Número de asistentes | 25                                 |

### JORNADA SOBRE MERCADO DE COLOMBIA

|                      |   |
|----------------------|---|
| FECHA                | 08/05/2014  |
| En colaboración con  | Embajada de Colombia en España y Proexport Colombia |
| Número de asistentes | 33  |

### JORNADA SOBRE MERCADO DE PERÚ Y ECUADOR

|                      |                                       |
|----------------------|---------------------------------------|
| FECHA                | 11/09/2014                            |
| En colaboración con  | Embajadas de Ecuador y Perú en España |
| Número de asistentes | 45                                    |

### JORNADA SOBRE MERCADO DE TURQUÍA

|                      |                               |
|----------------------|-------------------------------|
| FECHA                | 21/05/2014                    |
| En colaboración con  | Embajada de Turquía en España |
| Número de asistentes | 21                            |

## JORNADAS SERVICIOS Y HERRAMIENTAS SALIDA AL EXTERIOR

En el apartado relativo a Jornadas, en este caso destinadas a informar a las empresas y asociaciones de los diferentes instrumentos y servicios que la Cámara pone a disposición de los empresarios de la provincia, durante el 2014, la Cámara de Málaga organizó, en colaboración con otros organismos, las siguientes:

### JORNADA CÁMARA - ICEX

|                      |  |
|----------------------|--|
| FECHA                | 15/05/2014   |
| En colaboración con  | Ministerio de Economía y Competitividad - Instituto Español de Comercio Exterior |
| Número de asistentes | 30   |

### JORNADA ICO APOYOS A LA INTERNACIONALIZACIÓN



|                      |                              |
|----------------------|------------------------------|
| FECHA                | 24/04/2013                   |
| En colaboración con  | Instituto de Crédito Oficial |
| Número de asistentes | 50                           |

**CICLO DE JORNADAS DE INTERNACIONALIZACIÓN CÁMARA EXPORTA**

|                      |  |
|----------------------|--|
| FECHA                | 05/02/2014                             |
| En colaboración con  | Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio |
| Número de asistentes | 89                                     |

## CONGRESOS

**II CONGRESOS ANDALUZ DE INTELIGENCIA COMPETITIVA EN EL CAMPO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN**

|                      |  |
|----------------------|--|
| FECHA                | 24/04/2014                             |
| En colaboración con  | Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio |
| Número de asistentes | 190                                    |

## REUNIONES Y DESAYUNOS DE TRABAJO

**DESAYUNO TRABAJO SUDÁFRICA**

|                      |                              |
|----------------------|------------------------------|
| FECHA                | 12/12/2014                   |
| En colaboración con  | Embajada Sudáfrica en España |
| Número de asistentes | 16                           |

**DESAYUNO TRABAJO SUDÁFRICA**

|                      |                              |
|----------------------|------------------------------|
| FECHA                |                              |
| En colaboración con  | Embajada Sudáfrica en España |
| Número de asistentes | 16                           |

**REUNIÓN DE TRABAJO IRÁN**

|                      |                            |
|----------------------|----------------------------|
| FECHA                |                            |
| En colaboración con  | Embajada de Irán en España |
| Número de asistentes | 16                         |



# **VI DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**

## **2. PROMOCIÓN EXTERIOR**

En el desarrollo de sus funciones y en línea con los objetivos del Gobierno de promocionar la internacionalización de las empresas, la Cámara de Comercio de Málaga ha seguido apoyando a las empresas con la organización de 4 Misiones Comerciales Directas a los siguientes destinos:

- |                                     |
|-------------------------------------|
| 1. Bahrein y Emiratos Árabes Unidos |
| 2. Chile y Colombia                 |
| 3. Ecuador y Perú                   |
| 4. Finlandia y Noruega              |



Para incentivar la participación de empresas malagueñas se han otorgado ayudas que han oscilado entre el 25% de los gastos del viaje hasta el 80% de todos los conceptos de gastos gracias a la disposición de Fondos FEDER para las que cumplieran los criterios de pyme que marca la Unión Europea.

Estamos abiertos también a la participación de empresas de otras demarcaciones, siempre y cuando ellas asuman el 100% de sus gastos pues no podemos ofrecerle ningún tipo de ayuda financiera.

También se organizó una Misión Comercial Inversa México especialmente organizada para el sector de la cabra de Málaga posibilitando acercar contactos a las empresas de este importante sector malagueño.

A continuación mostramos un cuadro resumen con las empresas participantes y las principales conclusiones de las Misiones:

## MISIÓN COMERCIAL BAHREIN Y EMIRATOS ARABES UNIDOS

La semana del 21 al 29 de marzo tuvo lugar la Misión Comercial multisectorial organizada por esta institución a Bahrein y Dubai.

Esta contó con Fondos FEDER de la Unión Europea para las empresas pymes.

Las empresas que han realizado esta acción comercial son:

| EMPRESA                             | SECTOR                            |
|-------------------------------------|-----------------------------------|
| AGROLABORATORIOS NUTRICIONALES, S.A | INDUSTRIA QUÍMICA (FERTILIZANTES) |
| GENERAL ELEVADORES GXXI, SL         | INDUSTRIAL (ASCENSORES)           |
| MONTEXAQUEZ OLIVA, S.L.             | AGROALIMENTARIO (ACEITE DE OLIVA) |
| EUROPEAN SECURITY FENCING S.L.      | INDUSTRIAL (SEGURIDAD)            |

Además en esta ocasión acompañó a la Misión Comercial la Sra. María Paz Hurtado como Presidenta de la Comisión de Comercio Exterior y representante institucional de la Cámara de Comercio de Málaga.



Las agendas han estado organizadas por la Oficina Comercial de la Embajada de España en Arabia Saudí y Bahreín, y por la oficina comercial de la Embajada de España en Dubai respectivamente en cada país.

Según las encuestas finales realizadas a los participantes, se observan buenas posibilidades de negocio en ambos países.

Respecto a la agenda institucional se mantuvieron reuniones al más alto nivel con las principales instituciones de ambos países.

Resultados obtenidos por las empresas participantes

Si bien los resultados obtenidos se podrán evaluar mejor pasados unos meses, la impresión de los empresarios es que ambos mercados son de un gran interés para sus productos.

Por lo que, en términos generales la misión comercial llevada a cabo en Bahrein y Dubai puede calificarse como un auténtico éxito, considerando que varias empresas han concretado acuerdos comerciales y que, para muchos de los empresarios ha sido la primera visita a estos dos países.

## **AGENDA INSTITUCIONAL**

### **CAMARA DE COMERCIO DE BAHREIN**

Se ha mantenido una fructífera reunión con el Ing. Nabeel Al Mahmood, Gerente y Abdul Aziz Al Riffaei, Manager del Departamento de Relaciones Internacionales.

La Cámara de Málaga tuvo el privilegio de ser la primera Cámara española en visitarles y confiamos en que se hayan abierto líneas de trabajo y colaboración más fructíferas que darán lugar a una más intensa relación económica entre ambas regiones.



### **Economic Development Board**

La Junta de Desarrollo Económico de Bahrein (EDB) es una agencia pública dinámica con la responsabilidad general de atraer las inversiones extranjeras a Bahrein y el apoyo a iniciativas que ayuden a mejorar el clima de inversión en el país.

Durante nuestra visita nos recibió el Sr. Yousef Mohammed AlKhan, Manager de Relaciones Internacionales y Desarrollo de Negocios quien se ofreció a colaborar para favorecer las relaciones comerciales entre ambas instituciones.



### **OFICINA COMERCIAL ESPAÑOLA EN LOS EMIRATOS ÁRABES**

Se organizó una bienvenida a las empresas de Málaga que participaron en la misión y una charla informativa sobre el mercado de Dubai por parte del Consejero Comercial D. Jaime Montalvo Domínguez de la Torre y Raúl Viña.



### **SPANISH BUSINESS COUNCIL DE EAU**

El Spanish Business Council ha sido fundado por un grupo de representantes de las empresas españolas en 2005.

Su objetivo es establecer una plataforma corporativa para fortalecer los lazos comerciales y culturales entre España y los Emiratos .

También ofrecen colaboración, y la organización de seminarios para temas puntuales con expertos de empresas malagueñas que quieran promocionar sus productos en Dubai.



### **OFICINA DE EXTENDA EN DUBAI**

Se mantuvo una reunión con Doña Rosario Millán, Directora EXTENDA Trade Promotion Office of Andalusia donde se ha continuado comentando las oportunidades de negocios del país y los servicios de Extenda.

### **CÁMARA DE COMERCIO DE DUBAI**

La misión de la Cámara de Comercio de Dubai (CCD) es representar, apoyar y proteger los intereses de la comunidad empresarial en Dubai. Así mismo tiene como objetivos específicos crear un entorno empresarial favorable para los negocios, apoyar el desarrollo y promover Dubai como un centro internacional de negocios.

En esta ocasión, también la Cámara de Málaga tuvo el privilegio de ser la primera Cámara andaluza en visitar esta institución.

### **EMBAJADA DE ESPAÑA EN ABU DHABI**

Se realizó una visita de cortesía a la Embajada española en Abu Dhabi donde se mantuvo una reunión con el Excmo. D. José Eugenio Salarich embajador de España en los Emiratos Árabes.

### **CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ABU DHABI**

Se organizo uma reunión con Omar Salih Wahbi, Jefe del departamento de Relaciones Internacionales donde se trataron temas de actualidad del país.



## MISIÓN COMERCIAL CHILE Y COLOMBIA

Desarrollada del 10 al 18 mayo 2014



### CUADRO DE PARTICIPANTES:

| EMPRESA                                     | SECTOR                    | PRODUCTO                                |
|---|---------------------------|---|
| Amplus Abogados & Consultores S.L.          | Consultor Internacional   | Servicio a Empresas y Comercio Exterior |
| ARLUY, S.L.(empresa de La Rioja)            | Galletas                  | Galletas                                |
| A. EMBARBA, S.A. .(SOLO CHILE)              | Ascensores                | Ascensores                              |
| GEOMEDIA CONSULTORES SL                     | Consultoria en Franquicia | Consejo                                 |
| GESTOMER INGENIERA S.L.(SOLO CHILE)         | Ingeniera civil           | Ingeniera                               |
| GENERAL ELEVADORES XXI, S.L.                | Transporte                | Transporte                              |
| MOVION SOLUCIONES TECNOLÓGICAS, S.L         | Tecnología Movil          | Tecnología Movil                        |
| PANAMAN COSTA INVESTMENT, S.L.              | Distribución comercial    | Distribución                            |
| TD ENTRENAMIENTO Y SALUD,S.L.               | Servicios                 | Distribución y fabricación              |
| VICENTE MONTIEL MOLINA (TABARCA CONSULTING) | Servicios publicidad      | Servicios publicidad                    |

## **RESULTADOS OBTENIDOS POR LAS EMPRESAS PARTICIPANTES**

Todas las empresas participantes, tanto en Chile como en Bogotá, han tenido una completa agenda de reuniones. Las primeras impresiones son muy positivas y el encaje de sus negocios en estos países parece prometedor.

## **AGENDA INSTITUCIONAL**

### **CÁMARA COMERCIO ESPAÑOLA EN CHILE**

Dña. María Cristina Montero – Gerente General



Marcela Reyes - Gerente Comercial Cámara Oficial Española de Comercio de Chile



**EMBAJADA DE ESPAÑA EN SANTIAGO CHILE**

Excmo. Sr. Embajador de España, D. Carlos Robles Fraga

**CÁMARA DE COMERCIO DE SANTIAGO**

Rodrigo Mujica, Gerente de Servicios Empresariales y Asuntos Internacionales

Maria Elena Cobo, Sub Gerente de Asuntos Internacionales

Llevan a cabo Misiones Comerciales Directas e Inversas, Talleres sobre Oportunidades de Negocio y Boletines de Demandas y Ofertas internacionales.





## **EXTENDA EN CHILE**

Álvaro Rodríguez de Tembleque – Representante España en Santiago de Chile

Entre otros servicios organizan agendas de negocio individualizadas, proporcionan contactos y resuelven consultas sobre temas relacionados con la exportación o la internacionalización en Chile.

## **OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN SANTIAGO DE CHILE**

En la Oficina Comercial de España en Chile nos recibió la analista de mercado Dña. María Robles.

## **CÁMARA NACIONAL DE COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO**

La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo es el organismo que agrupa a todas las Cámaras de Comercio regionales de Chile y es el instrumento de representación de las empresas chilenas ante el Gobierno.

Nos recibió su Presidente D. Ricardo Mewes con quien tuvimos la ocasión de compartir impresiones sobre la situación actual de Chile y España y quien nos trasladó los retos más inminentes para el empresariado chileno como son la reforma tributaria que ya está en trámite y las próximas reformas educativas y constitucional.



## **SOFOFA, FEDERACIÓN GREMIAL DEL SECTOR INDUSTRIAL CHILENO**

Mantuvimos una reunión con D. Pedro Reus, Subgerente Corporativo de SOFOFA.

**EMBAJADA DE ESPAÑA EN BOGOTÁ**

Como viene siendo costumbre nuestra Cámara visita a los más altos representantes de nuestro país en los destinos que visitamos a fin de aportarles información sobre los componentes de la Misión Comercial y sus objetivos en este mercado.

Durante la visita comentamos la situación general del país y las oportunidades que ofrece así como algunos consejos a tener en consideración si se quiere trabajar con Colombia.

Ramón Gandaria  
Embajador España en Bogotá

**CÁMARA COMERCIO BOGOTÁ**

María Mónica Conde Barragán, Directora Internacional de Negocios

La Cámara de Comercio de Bogotá está muy interesada en potenciar el desarrollo tecnológico de sus empresas para lo cual hemos brindado nuestro apoyo para que vengan a Málaga y tengan encuentros con las empresas tecnológicas de nuestra ciudad.



### **OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN BOGOTÁ**

Blanca Fernández Barjau  
Consejera Económico y Comercial

Durante nuestra reunión en la Oficina Comercial estuvimos comentando las oportunidades que se presentan en diversos sectores productivos del país.



### **FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES (FENALCO)**

Dña. Marlen Corredor. Responsable  
Internacional y Gerente Gremial.

La Federación Nacional de Comerciantes de Colombia cumple en 2014 69 años de constitución. Está formada por 32 oficinas territoriales que representan a todas las comarcas del país.





## ASOCIACIÓN NACIONAL DE INDUSTRIAS

Sra. Dña. Ana Milena Cortázar  
Gerencia de Asuntos Internacionales

La Asociación Nacional de Industrias (ANDI) cuenta con 70 años de trayectoria y hoy en día defiende los intereses de sus 1300 afiliados que entre todos representan el 40% del PIB nacional. Es el gremio más grande de Colombia y en un inicio representaba al sector industrial del país. Hoy en día también presta servicios al sector empresarial y de servicios.



## MISIÓN COMERCIAL ECUADOR Y PERÚ

Del 8 al 16 de noviembre de 2014

### EMPRESAS PARTICIPANTES

| EMPRESA                         | PRODUCTO   |
|---------------------------------|--|
| JAGUARTEL INTERNACIONAL SL -    | Consultoría en franquicia  |
| GESTOMER INGENIERIA SL          | Ingeniería portuaria   |
| ALLGLASS TODOCRISTAL            | Construcción, reformas, hábitat                                      |
| GENERAL ELEVADORES XXI SL       | Elevación vertical   |
| MINESUR INGENIERIA              | Servicios técnicos ingeniería y construcción                         |
| FARMA-QUIMICA SUR SL            | Distribuidora y fabricante de materia prima productos farmacéuticos. |
| VENCHIPA                        | Aceite de oliva  |
| VID DISTRIBUCION                | Franquicias: VID BOWLING. PAUSE AND PLAY                             |
| OCIO NOSTRUM                    | Centros de ocio familiar   |
| HERMANOS SANCHEZ-LAFUENTE, S.A. | Enganches para arrastre de remolques, Remolques ligeros              |
| LUXIA SOLUCIONES                | Desarrollo de estudios de eficiencia energética                      |
| HERMANOS ROLDAN CORRAL, SL      | Aceitunas  |
| JOB MANAGEMENT LIBERTY, SL      | Consultoría en gestión sanitaria                                     |
| FUMI-HOGAR, SL                  | Insecticidas y desinfectantes fumígenos                              |
| GF INGENIERIA APLICADA SL       | Ingeniería   |

## **RESULTADOS OBTENIDOS POR LAS EMPRESAS PARTICIPANTES**

Para la Cámara de Comercio de Málaga ha sido una nueva oportunidad de apoyar a pequeñas y medianas empresas de nuestra provincia en su salida y consolidación en el exterior y una nueva ocasión de establecer contactos institucionales con organismos representantes del tejido empresarial como la Sociedad Nacional de Industrias del Perú o la Cámara de Industrias y Producción y el Ministerio de Coordinación de la Producción de Ecuador.

## **AGENDA INSTITUCIONAL:**

### **CÁMARA ESPAÑOLA EN LIMA**

Luis Martí, Consejero de la Oficina Comercial de España en Lima en la Cámara de Comercio Española



### **SOCIEDAD NACIONAL DE INDUSTRIAS**

D. David Lemor; Director y Presidente de la Comisión de Comercio Exterior de la SIN.

### **OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN QUITO**

### **CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO**

D. Eduardo Cadena, Director Gerente de la Cámara de Comercio de Quito

### **CÁMARA DE INDUSTRIAS Y PRODUCCIÓN**

D. Pablo Zambrano (Vicepresidente), D. Richard Martínez (Presidente)

**EMBAJADA ESPAÑOLA  
EN ECUADOR**

En honor de nuestra delegación el Embajador de España en Ecuador, D. Víctor Fagilde y su Sra. organizaron una recepción en su Residencia el jueves 13 de noviembre a las 19.30hrs. Asistieron a la misma funcionarios de la Embajada, representantes de la Cámara de Industrias, de la Cámara Española en Quito y empresarios relevantes.

**MINISTERIO DE  
PRODUCCIÓN**

D. Antonio Rueda y  
D. Felipe Altamirano con  
delegación de Málaga

**MUNICIPALIDAD  
DE QUITO**

D. Cristian Espinosa





# MISIÓN COMERCIAL FINLANDIA Y NORUEGA

Del 1 al 7 de junio de 2014



## CUADRO DE PARTICIPANTES:

| EMPRESA                    | SECTOR                 | PRODUCTO  |
|----------------------------|------------------------|---|
| ANNA LUNA COSMETIC SL      | Cosmética y Belleza    | Productos cosméticos para tratamientos de radio, quimioterapia y pieles sensibles |
| INESMA                     | Iluminación Led        | Luminarias LED  |
| A. EMBARBA, S.A.           | Ascensores             | Ascensores  |
| INGELABS                   | Domótica               | Sistemas de domótica  |
| VID DISTRIBUCIONES         | Ocio y entretenimiento | Ocio y entretenimiento  |
| ALLEE GESTION INMOBILIARIA | Inmobiliario           | Inmobiliario  |

## RESULTADOS OBTENIDOS POR LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

No todas las empresas contaban con agenda de reuniones en ambos países, solamente algunas de ellas. Otras acudían con agenda propia. Las primeras impresiones han sido positivas, y el encaje de sus negocios en estos países parece posible. Aunque se trata de dos países con muy alto poder adquisitivo y muy potentes a nivel empresarial, nos queda la impresión de que hay posibilidades para las empresas malagueñas. Esa es la conclusión que obtenemos. Eso sí, hay que seguir insistiendo en estos importantes mercados.

**AGENDA INSTITUCIONAL:****EMBAJADA DE ESPAÑA EN FINLANDIA**

Dña. María Jesús Figa López-Palop

La delegación de empresarios malagueños tuvieron la oportunidad de conocer de primera mano a la Excm. Embajadora de España en Finlandia, en su residencia de Helsinki.

**OFICINA ECONÓMICA Y  
COMERCIAL DE LA EMBAJADA  
DE ESPAÑA EN HELSINKI**

Consejero Jefe Oficina: Sr. D. Erno Pallá Sagües y Dña. Leena Nyrhi, Analista de mercado

Todas las empresas participantes estuvieron presentes en la Oficina Comercial Española en Helsinki, donde fueron atendidas amablemente por el Consejero Jefe (D. Erno Pallá) y el Analista de Mercado (Dña. Leena Nyrhi). Igualmente, varias empresas tuvieron reuniones de trabajo con empresas locales, según la agenda de trabajo realizada por la oficina para las mismas.



**REUNIÓN CON CÁMARA DE COMERCIO CENTRAL DE FINLANDIA Y CON CÁMARA DE COMERCIO DE HELSINKI**



La reunión tuvo lugar en la sede de la Cámara de Comercio Central de Finlandia. A la misma acudieron D. Timo Vuori, Vicepresidente de Asuntos Internacionales de la Cámara de Comercio de Finlandia y Dña. Anne Hatanpää, Manager de Asuntos Internacionales. Por parte de la Cámara de Comercio de la región de Helsinki participó Maija Kärkäs, Asistente de Dirección.

Y por parte de la Cámara de Comercio de Málaga Dña. M<sup>a</sup> Paz Hurtado, Presidente de la Comisión de Comercio Exterior, así como D. Erno Pallá y Dña. Leena Nyrhi de la Oficina Comercial Española en Helsinki.



Durante la reunión se realizó una presentación de la delegación de empresas malagueñas participantes así como de las principales características de la economía malagueña y sus sectores clave. También se puso de manifiesto la importancia del Parque tecnológico de Andalucía situado en la provincia malagueña.



## REUNIÓN CON LA FEDERACIÓN FINLANDESA DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS

D. Heikki Juutinen – Director General

La reunión tuvo lugar en las instalaciones de la Oficina Comercial Española en Helsinki, y asistieron el Director General de la Federación Finlandesa de Industrias de Alimentación y Bebidas, D. Heikki Juutinen, Dña. M<sup>a</sup> Paz Hurtado, y algunos empresarios de la delegación.



La Finnish food and Drink Industries' Federation es un organismo que opera en conjunto con asociaciones de la industria que representan a toda la industria alimentaria, los asuntos sociales de Finlandia y la política económica. Los miembros de la Unión representan en torno al 75 por ciento de las pequeñas y medianas empresas.

El objetivo es: desarrollar el entorno empresarial más competitivo y entra en el ámbito de la legislación laboral, los convenios colectivos, asesorar a las empresas de alimentos y colaborar con la cadena de valor de los alimentos en el desarrollo de la industria alimentaria comunica y finalmente educar sobre temas de actualidad.



## OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN NORUEGA

D. Pablo Cascón Salgado, Agregado Comercial Jefe.

En la Oficina Comercial de España en Noruega, localizada en Oslo, nos recibió el Agregado Comercial D. Pablo Cascón y la analista de mercado M<sup>a</sup> Luisa Aragón.

Durante la cita estuvimos comentando las diferentes posibilidades que veía para las empresas participantes en la Misión y nos destacó algunas cuestiones a tener en consideración sobre el mercado noruego.



### **CÁMARA DE COMERCIO HISPANO-NORUEGA**

D. Andreas Madsen, Vicepresidente.

En la sede de la Oficina Comercial de España en Noruega, tuvo lugar el encuentro con el vicepresidente de la Cámara de Comercio Hispano – Noruega, D. Andreas Madsen. En primer lugar nos presentó la institución y posteriormente nos habló sobre las mejores fórmulas para abordar las reuniones entre las empresas de Noruega y de España.



### **CITA CON EMBAJADOR DE ESPAÑA EN NORUEGA**

D. ANTONIO LÓPEZ MARTÍNEZ - Embajador España en el Reino de Noruega

En la residencia del Excmo. Embajador de España en Noruega se dieron cita la delegación de empresas malagueñas para compartir una reunión con el Sr. Embajador. Durante la reunión, se dieron a conocer las principales características del mercado noruego y las posibilidades existentes para cada una de las empresas participantes.



**INVITACIÓN A NETWORKING ORGANIZADO POR OFICINA COMERCIAL ESPAÑOLA EN OSLO Y OFICINA ESPAÑOLA DE TURISMO EN OSLO**

Se trató de un evento abierto e informal que organiza mensualmente la Cámara de Comercio Hispano – Noruega y la Oficina Española de Turismo en Oslo. En este networking participaron las empresas malagueñas junto con diferentes empresarios y personalidades de Noruega y tuvieron la oportunidad de realizar contactos y comentar sus diferentes actividades entre unos y otros.

**REUNIÓN CON CÁMARA DE COMERCIO DE OSLO**

Dña. Astri S. Platou – Head of International Business

La responsable de Relaciones Internacionales de la Cámara de Comercio de Oslo recibió a nuestra delegación en sus instalaciones. Durante la reunión, se presentaron las principales características de la economía malagueña así como los sectores clave que la conforman. Se comentó las características del parque Tecnológico de Andalucía situado en la provincia de Málaga.

Por su parte, Dña. Astri Platou comentó que la Cámara de Comercio de Oslo es una organización de servicio privado, con la mayoría de los miembros situados en la zona de Oslo.

El objetivo es contribuir a una mayor rentabilidad y una mayor competitividad de las empresas asociadas a través de la creación de redes, el desarrollo de habilidades y la consultoría en negocios internacionales. En 2014 se cambió el nombre de la Cámara de Comercio de Oslo. Desde su creación en 1908, han trabajado para proteger y promover los intereses de las empresas miembros.





**VI**  
**DEPARTAMENTO DE**  
**COMERCIO EXTERIOR**  
**Y TURISMO**

**3. PROYECTOS DE CONSULTORÍA**  
**Y ESTUDIOS**

**VOLVER AL INDICE**

# PROGRAMA PLAN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL PARA PYMES



La Cámara de Comercio de Málaga, junto con el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, contando con la cofinanciación del Fondo de Desarrollo Europeo (FEDER), ha puesto en marcha el Programa XPANDE, destinado a apoyar la internacionalización de las empresas.

**OBJETIVOS:** fomentar y potenciar la iniciación en internacionalización de la Pyme española, con un asesoramiento personalizado conforme a una metodología moderna y sustentada en técnicas de inteligencia competitiva, ofertando a la empresa un Plan de Internacionalización que le permita abrir nuevos mercados (1 dentro del programa) y mejorar su competitividad.

**DESTINATARIOS:** PYMES de productos o servicios (incluido turismo)

**IMPORTE:** La cantidad total máxima estimada por empresa será de 4.695.- Euros (la ayuda financiable es del 100% entre FEDER (80%) y las instituciones promotoras del Programa)

## FASES DEL PROGRAMA

### SOLICITUDES / DPI.-

**RECEPCIÓN DE SOLICITUDES** - Por orden de entrada en el Registro de la Cámara - para llevar a cabo el programa por parte de las empresas (Modelo de “Solicitud de participación en el Programa”)

**DIAGNOSTICO DE POTENCIAL DE INTERNACIONALIZACIÓN (DPI)**, donde se hará a la empresa solicitante un diagnóstico y análisis de adaptabilidad al programa.

**VALORACIÓN DE LAS SOLICITUDES** para aceptar o denegar las mismas, en función de la adaptabilidad de los solicitantes a las premisas del Programa.

**LAS EMPRESAS ACEPTADAS** recibirán la comunicación pertinente para, posteriormente, firmar un CONVENIO EMPRESA-CÁMARA DE MÁLAGA, en la que la empresa deberá adjuntar la documentación requerida (Modelo “Convenio de Participación en el Programa...” - Certificados Admón. Tributaria y Seg. Social)

## **MODULOS**

### **MODULO 1.- ELECCIONES INICIALES: PRODUCTOS, CLIENTES Y MERCADOS**

(Diagnostico situación actual, Marco Estratégico, Unidades de Negocio, Análisis de base para la Unidad de Conocimiento, Selección de Mercados)

### **MODULO 2.- ENTRADA AL MERCADO**

(Reflexión Estratégica inicial, Segmentación y Análisis en profundidad del target, Canal de distribución, Decisiones de acceso al Mercado)

### **MODULO 3.- PLAN DE MARKETING**

(El segmento y el cliente: comportamiento de compra, Decisiones básicas de productos y precio, Fijación del Precio de Exportación, Comunicación, Definición de acciones de promoción-comunicación-imagen, El uso de internet)

### **MODULO 4.- PLAN DE NEGOCIO**

(Plan Económico-Financiero, Plan de actuaciones)

## **ESTUDIO SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR EN LA PROVINCIA DE MÁLAGA**



La Cámara de Comercio ha desarrollado un estudio sobre la internacionalización para la Fundación MADECA.

Este estudio ha sido concebido como un elemento tanto de conocimiento de la realidad existente en el ámbito de la internacionalización en la provincia de Málaga así como de un análisis de aquellas potencialidades y aspectos de mejora en el futuro.

En cuanto al primero de ellos, se trataría de tener una foto del comercio exterior malagueño y, por tanto, de su capacidad de creación de riqueza para el crecimiento económico.

Como segundo gran objetivo del presente estudio, está el realizar un análisis de las tendencias principales existentes en este ámbito, indicando los problemas, así como las oportunidades existentes para potenciar esta actividad económica en nuestra provincia, así como aquellas acciones que permitan hacer realidad dichas oportunidades.



## ESTUDIO SOBRE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EN LA LOCALIDAD DE VÉLEZ MÁLAGA



Este estudio, financiado con Fondos FEDER - Ayuntamiento de Vélez Málaga, y licitado por la EOI, fue ganado por la Cámara de Málaga finalizándose en Diciembre del 2013.

En el 2014 se presentó dicho estudio a las autoridades locales, así como a las empresarios y asociaciones empresariales de la localidad, resaltándose los resultados del estudio sobre el potencial de internacionalización de los sectores agroalimentario, turístico y artesanía en la ciudad de Vélez Málaga.

Para poder consultarlo, se puede acceder de manera gratuita a la dirección:

**<http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80261/oportunidades-de-negocio-en-el-ambito-internacional-de-los-sectores>**



# **VI DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**

## **4. COMISIÓN COMEX Y OTROS**

**VOLVER AL INDICE**

## COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

En las diferentes sesiones de la Comisión del Área de Comercio Exterior, se exponen las actividades que se desarrollan a lo largo del periodo comprendido entre las fechas de celebración de las mismas, con el objetivo de dar cuenta del trabajo realizado, informar de actuaciones futuras así como atender las sugerencias y propuestas de las empresas e instituciones que forman parte de la misma.

Integran la comisión 34 representantes de empresas, asociaciones y organismos públicos de los diferentes sectores económicos de nuestra provincia.

Durante 2014 se llevaron a cabo las siguientes reuniones: 10/04/14, 08/07/14 y 28/10/14. Además se celebró una reunión informal en Diciembre como cierre del año.

## GRUPO DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL CONJUNTA (GEIC)



La Cámara de Comercio mantiene un papel muy activo en el Grupo de Trabajo de Estrategia Internacional Conjunta, creado en 2012 por la Cámara de Málaga y el PTA, a la que se le fueron sumando numerosas instituciones y organismos de toda la provincia: Universidad de Málaga, Ayuntamiento Málaga, Confederación de Empresarios, Diputación, Fundación CIEDES, Promálaga, BIC Euronova y JA (Extenda).

El objetivo de este grupo es la coordinación y promoción de las actuaciones en el campo de la internacionalización de las empresas malagueñas de forma que se puedan aprovechar las sinergias y los recursos de las instituciones involucradas.

Asimismo, se creó un logo para permitir una promoción conjunta de la provincia en cualquier destino nacional o extranjero, así como un video para este mismo fin. En Julio de 2014, se presentó a los medios de comunicación, organismos y asociaciones empresariales, un mapa de países en donde de manera conjunta, e individualizada, se indica las zonas del mundo donde existe una presencia o relación de cada institución con la mismas. La dirección donde se puede acceder a esta última información es a través de la siguiente web:

[http://www.pta.es/es/noticia.cfm?iid=mapas-internacionalizacion#.VRkTn\\_ysUhM](http://www.pta.es/es/noticia.cfm?iid=mapas-internacionalizacion#.VRkTn_ysUhM)





## **VI DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**

### **5. INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN**

**VOLVER AL INDICE**



## INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

Acceder a un buen canal de comunicación en lo que a materia de comercio exterior se refiere no es tarea fácil. La Cámara de Comercio de Málaga incrementa cada año sus esfuerzos y recursos en los canales y herramientas de Información, estableciéndose esta materia como pilar básico dentro de los Planes Camerales de Exportación.

El número de consultas sigue una tendencia al alza, lo que nos permite seguir apostando por canales que optimizan las búsquedas de información por un lado y, por otro, la difusión de conocimientos en materia de comercio exterior, todo ello apoyándonos en las ventajas que nos aportan las nuevas tecnologías.

Fundamentalmente, las empresas que comienzan su andadura en la búsqueda de mercados internacionales son las mayores beneficiarias de estos servicios, así como otras con mayor experiencia que requieren en un momento determinado de información más especializada.

La labor de información se complementa con la emisión y legalización de documentos necesarios para la exportación. En este aspecto, y como síntoma de la apertura de las empresas de nuestra demarcación a los mercados internacionales, también estamos recibiendo una mayor demanda.

Finalmente, de manera integradora, se viene actualizando la herramienta que nos permite entrar en contacto directo con las empresas, a través de nuestra base de datos de oferta exportadora / exportable y de la página web, que es el boletín de comercio exterior Infocomex.

En 2014, con relación a las consultas, se atendieron aproximadamente 1000 a lo largo de todo el año.

Además de estos dos instrumentos, la Cámara de Málaga cuenta con toda una serie de Bases de Datos que resultan de gran utilidad a la hora de responder a consultas más repetitivas o estandarizadas. Entre ellas, podemos encontrar unas elaboradas por la propia Cámara y otras adquiridas a otros organismos y entidades.

Las bases de datos más utilizadas son las siguientes:




---

Relación de la oferta “Exportadora - Exportable” malagueña (base de datos elaborada por la Cámara de Málaga)

---

Estadísticas de Comercio Exterior a nivel: provincial, regional y nacional (ICEX – CSC).

---

Ferias y Exposiciones Internacionales más importantes a celebrar en España y en el extranjero (ICEX – CSC)

---

Estudios de mercados exteriores. (Ministerio de Economía)

---

Aranceles (TARIC)

---

Documentación Aduanera (TARIC )

---

Organismos, tanto en España como en el extranjero, que intervienen en la actividad del comercio exterior. (ICEX – Ministerio de Economía)

---

Fiscalidad ( Ministerio de Economía y Hacienda).

---

Incoterms (Cámara de Comercio Internacional.

---

Acciones y actividades a realizar por las Cámara de Comercio españolas dentro de los planes Camerales de Promoción Exportaciones - PPX. (C.S.C.)

---



## DOCUMENTACIÓN



### Cuaderno ATA

La documentación demandada está centrada en los Cuadernos de Admisión Temporal Aduanera (ATA), cuyo uso viene determinado en su utilización durante un año, como máximo, con el objeto de evitar tanto la presentación, en las aduanas de salidas como de entrada, de la documentación habitual para una exportación como los pagos de aranceles e impuestos en destino.

La eliminación de las fronteras interiores en la Unión Europea, redujo su uso por las empresas exportadoras en su conjunto, por lo que su destino se ha centrado en terceros países, así como Ceuta, Melilla y las Islas Canarias.

En el año 2014 se han emitido un total de 58 cuadernos ATA, emitiéndose un 20,5 % menos de estos documentos con relación al año anterior. El desglose quedaría como sigue:

|                       | Cuadernos Emitidos | Cantidades amparadas por Convenio |
|-----------------------|--------------------|-----------------------------------|
| Muestras Comerciales  | 11                 | 965.014,57                        |
| Material Profesional  | 43                 | 61.393                            |
| Ferias y Exposiciones | 4                  | 12.420                            |
| <b>TOTAL</b>          | <b>58</b>          | <b>1.038.827.57</b>               |

### Certificados de origen

Es un documento que debe ser adjuntado por el exportador, siendo la certificación que establece el origen del producto. El certificado debe ser cumplimentado por el exportador y presentado en la Cámara de Comercio para su legalización. Durante el año 2014, en nuestra Cámara se han legalizado 2334 certificados de origen suponiendo un incremento con relación al año anterior del 18,9 % y con destino a los siguientes países:

| 10 PRIMEROS PAÍSES |     |
|--------------------|-----|
| CHINA              | 692 |
| EMIRATOS ARABES    | 145 |
| ARABIA SAUDI       | 139 |
| COREA DEL SUR      | 116 |
| ARGELIA            | 112 |
| CHILE              | 101 |
| ESTADOS UNIDOS     | 90  |
| UCRANIA            | 70  |
| QATAR              | 69  |
| TURQUIA            | 57  |

### Legalización de facturas y otros documentos

En total, este año se han legalizado 604 facturas comerciales y documentos relacionados con el comercio exterior, lo que supone un aumento del 33,6 % con relación a la demanda de estas legalizaciones durante el año anterior.



**VI**  
**DEPARTAMENTO DE**  
**COMERCIO EXTERIOR**  
**Y TURISMO**

**6. PROMOCIÓN EXTERIOR**  
**DEL TURISMO**

# PROMOCIÓN EXTERIOR TURISMO



**FECHA:** 3 - 5 de junio

**DESTINOS:** Torremolinos



## EMPRESAS PARTICIPANTES:

| EMPRESA                        | SECTOR                  |
|--------------------------------|-------------------------|
| Málaga Gastronomy              | Gastronómico            |
| Onspain                        | Idiomático              |
| Quirón Hospitales              | Grupo Hospitalario      |
| Tritavel Incoming              | Agencia de viajes       |
| Vacation Management            | Apartamentos turísticos |
| Oasis Club                     |                         |
| Newtourvis                     | Agencia de viajes       |
| Pesca Y Turismo Medioambiental |                         |
| Voilà Málaga                   | Guías turísticos        |

La Cámara de Comercio de Málaga ha apoyado la participación de ocho empresas del sector turístico de la provincia de Málaga en Euroal 2014, Salón Internacional de Turismo, Arte y Cultura. Esta novena edición (al igual que las anteriores)

se ha celebrado en el Palacio de Congresos y Exposiciones de Torremolinos del 3 al 5 de junio de 2014. Las empresas del sector turístico participantes se han localizado en el espacio expositivo de la Cámara de Comercio y también han podido interactuar en el workshop que se desarrolló con operadores internacionales emisivos del sector turístico.

En su conjunto, las empresas de turismo participantes con la Cámara de Comercio obtuvieron las siguientes ventajas:

- Participar en Workshop durante los días 3 y 4 de junio. Las citas se llevaron a cabo a través de un sistema gestor de reuniones online.
- Espacio expositivo dentro del stand de la Cámara de Comercio. Mobiliario con una mesa y dos sillas.
- Networking: presentaciones de destinos y productos, intervenciones en medios de comunicación, eventos sociales, sesiones formativas.
- Almuerzos los 3 días del evento en el propio recinto del Palacio de Congresos de Torremolinos.
- Invitación al cóctel de bienvenida.



## MISIÓN COMERCIAL A RUSIA



**FECHA:** 5-11 de octubre

**DESTINOS:** Moscú, San Petersburgo y Ekaterimburgo

**EMPRESAS PARTICIPANTES:**

| EMPRESA                  | SECTOR       |
|--------------------------|--------------|
| MELIA COSTA DEL SOL      | TURISTICO    |
| LAURO GOLF               | TURISTICO    |
| PANAMAN COSTA INVESTMENT | INMOBILIARIO |



La Cámara de Comercio de Málaga dentro de su Plan de acción para el año 2014 organiza por tercer año consecutivo una misión comercial multisectorial a Rusia. La Cámara sigue apostando por este mercado un año más. En esta ocasión se visitaron las ciudades de Moscú (día 6 y 7) San Petersburgo (día 8) y Ekaterimburgo (día 10) El objetivo de esta misión, que contó con ayu-

das del fondo FEDER de la Unión Europea en la que participaron empresas del sector turístico e inmobiliario, era incrementar el volumen de turistas rusos hacia la Costa del Sol, perfil de turista con alto poder adquisitivo y que demanda servicios exclusivos. Adicionalmente, muchos de estos turistas demandan segundas residencias y la Costa del Sol dispone de un gran stock de vi-

viendas, por lo que el sector inmobiliario goza de grandes posibilidades en este mercado.

Por otra parte, el mercado ruso es uno de los más importantes para el proyecto Nexotour en el cual participa la Cámara de Comercio de Málaga como socia. Este proyecto tiene como finalidad la creación de un espacio turístico conjunto entre Andalucía y Marruecos en sus respectivas zonas orientales, que conforme una oferta turística atractiva para el mercado y de alta calidad, creando una estructura de soporte para la continuidad de estos servicios. Este objetivo se traduce en lograr que un número limitado de empresas, formen parte de los paquetes turísticos de la oferta conjunta Andalucía-Marruecos Oriental, igualando los desequilibrios existentes entre ambas regiones, incrementando el flujo turístico y cualificando los recursos humanos vinculados. Bajo el paraguas de NEXOTOUR se han conformado una serie de paquetes turísticos, que cuentan con las mejores empresas del sector de ambas regiones. Concretamente en el mercado ruso se promocionarán durante esta misión el paquete de empresas de lujo y el sanitario, en el cual participan empresas de la provincia malagueña.

En cuanto al sector turístico se refiere, durante el verano de 2014 ha habido una serie de touroperadores rusos que han quebrado, sobre todo en la zona de San Petersburgo, con lo que la llegada de turistas rusos a España en general ha disminuido. El sector se está depurando a causa de esta crisis. Si tenemos en cuenta el resto de sectores, es sabido que el agroalimentario en estos momentos sería el que menos oportunidades posee debido al veto de Rusia a los productos agroalimentarios procedentes de la Unión Europea, como respuesta a las medidas que la UE ha interpuesto a Rusia relacionada con el conflicto con el país vecino, Ucrania. Sin embargo, para el sector inmobiliario sí que existen grandes oportunidades ya que muchos rusos están adquiriendo segundas residencias en el exterior, y concretamente, para el tejido productivo de la Costa del

Sol sí que resulta atractivo debido al excedente de viviendas existente en la zona costera.

El resultado y conclusión de la misión es que Rusia se trata de un muy importante mercado para las empresas, aunque por el momento exista una incertidumbre a raíz del conflicto existente con Ucrania. Según el consultor que ha elaborado las agendas, en estos momentos es cuando los contactos rusos valoran mucho que las empresas españolas hayan hecho el esfuerzo de viajar y apostar por ellos. Quién sabe cuando finalizará el conflicto con Ucrania, pero una vez que cese está muy claro que los que hayan ido antes serán los que puedan llevarse más negocio.

Las empresas han quedado satisfechas con el viaje que han realizado, ya que ven buenas perspectivas de cara al futuro y el mercado les sigue pareciendo interesante a pesar del momento difícil en que nos encontramos.

No hace falta mencionar que el perfil del turista ruso es muy interesante para España y para la Costa del Sol, ya que es un turista que maneja un elevado presupuesto para gastar y consumir en el período vacacional.

## MISIÓN COMERCIAL A ALEMANIA



**FECHA:** 20-24 de octubre

**DESTINOS:** Colonia, Dusseldorf y  
Múnich



### EMPRESAS PARTICIPANTES:

| EMPRESA                          | SECTOR   |
|----------------------------------|----------|
| GALLERY CENTER<br>(MOLINA LARIO) | HOTELERO |
| MELIA COSTA DEL SOL              | HOTELERO |
| VIAJES KARISMA                   | AAVV     |
| INSUR TRAVEL                     | AAVV     |
| TRH HOTELES                      | HOTELERO |
| ESPAÑA INCOMING &<br>INCENTIVES  | AAVV     |

La Misión Comercial a Alemania que ha organizado el Área de Turismo de la Cámara de Comercio de Málaga y que tuvo lugar del 20 al 24 de octubre de 2014, se ha focalizado principalmente en el segmento MICE en las ciudades de Colonia, Dusseldorf y Múnich.

Esta misión comercial ha tenido como fin fidelizar un mercado tan importante para nuestro destino, al ser en segundo detrás de los británicos, y maduro.

En este sentido, la idea fue conformar un grupo compuesto por nueve empresas (de distintos perfiles y tamaños) a las cuales se les diseñó desde el propio Área de Turismo de la Cámara una agenda de contactos personalizada con el fin de presentar sus características y servicios para atraer grupos y eventos a la provincia malagueña.

Esta misión ha supuesto un gran apoyo para las empresas participantes, a nivel económico (ya que de las seis empresas, cinco eran pequeñas y medianas empresas y tan solo una gran empresa) pero no tanto a nivel comercial ya que los resultados de las agendas no han sido los esperados tal y como se explica en el informe. Las pymes se han podido beneficiar de unas ayudas del 80% de las denominadas ayudas complementarias de los fondos FEDER de la Unión Europea, mientras que las grandes empresas no se han podido acoger a dicha ayuda, recibiendo el 25% de subvención por parte de la Cámara de Comercio en los conceptos de viaje.



### Entre las empresas participantes cabe destacar:

En esta acción han participado tres empresas por primera vez en una misión comercial directa. Y las otras tres repiten lo que indica que consideran satisfactoria e interesante la participación de su empresa en este tipo de acciones que desarrollamos desde el Área de Turismo.

Todas las empresas ya han participado con anterioridad en otras misiones de la Cámara de Comercio, con lo que el grado de repetición induce a pensar en su elevada satisfacción con las acciones desarrolladas.

Cinco de las seis empresas participantes son PYMES, por lo que cuentan con el apoyo económico de ayudas complementarias del 80% de FEDER.

Una de las empresas participantes es gran empresa y aun recibiendo el 25% de apoyo económico, en lugar del 80%, deciden participar.

Una de las empresas participantes ha participado con agenda propia.

Las agendas de negocio de cada una de las empresas han sido organizadas por una consultora especializada en el mercado y segmento en cuestión recomendada por el Patronato de Turismo de Málaga

No obstante, los resultados obtenidos no han sido los esperados por las empresas ni por el Área de Turismo. Y así lo demuestran los resultados de la encuesta de valoración de las empresas. Pese a que somos conscientes de la dificultad de elaborar agendas y más aun en un mercado tan maduro, los siguientes aspectos que se detallan a continuación son lo que más se reiteran en la quejas de las empresas:

- Demasiados cambios y cancelaciones de última hora.
- Información de los cambios la noche anterior o incluso en el mismo día.
- Presentación de la documentación y las indicaciones de cómo llegar bastante deficiente (hubo un caso en que el fallo en la dirección

implicó la pérdida de una cita y no se pudo recuperar)

- Casos de citas en que no los esperaban o bien a ninguna de las empresas o a las agencias.
- Casos de algunas citas que no correspondían con el perfil solicitado (agencia minorista a pie de calle)
- Una cita donde les recibió la becaria.

Por ello, se ha solicitado a la consultora que considere la devolución del 10% a cada uno de los participantes y el 70% a la agencia (Insur Travel) que tan solo tuvo 6 citas e los cuatro días y uno de los días lo tuvo perdido sin ninguna cita.

Actualmente nos encontramos a la espera de respuesta por su parte.

### PERFILES DE EMPRESAS CONTACTADAS Y DESARROLLO DE LAS ENTREVISTAS:

Los perfiles de empresas alemanas que se han contactado son sobre todo touroperadores y agencias que trabajan el destino España, Costa del Sol, especialmente centrados en el segmento MICE.

En Colonia y Dusseldorf los días de trabajo que se establecieron fueron el martes 21 y miércoles 22 de octubre. Durante estos dos días la mayor parte de los encuentros empresariales se llevaron a cabo en Colonia, lo que resultó bastante incomodo y costoso en tiempo y dinero por el tema logístico ya que el hotel estaba ubicado en Dusseldorf. Se llevaron a cabo en torno a una treintena de reuniones.

En Múnich, los días de trabajo fueron el jueves 23 y viernes 24 de octubre. Los empresarios se desplazaron a las sedes de las empresas según la agenda establecida para cada uno de ellos. Se mantuvieron en torno a una veintena de encuentros.

El feed back recibido tras la acción no ha sido tan positivo por los contratiempos de última hora de las agendas

## MISIÓN COMERCIAL A NORUEGA Y SUECIA



**FECHA:** 9-15 de noviembre

**DESTINOS:** Oslo y Estocolmo



Reunión OET Oslo



Reunión OET Estocolmo

La misión comercial del sector turístico en Países Nórdicos llevada a cabo por segundo año consecutivo por la Cámara de Málaga ha tenido como fin afianzar dos mercados con gran dinamismo en los últimos años en la Costa del Sol y que han experimentado un gran crecimiento, tanto en lo que se refiere a la llegada de turistas de estas nacionalidades como al gasto realizado por cada uno de ellos.

En esta acción las agendas de reuniones para cada una de las empresas participantes han sido elaboradas por el equipo del Área de Turismo de la Cámara de Comercio de Málaga y han comprendido dos días de reuniones en Oslo (10 y 11 noviembre) y dos días en Estocolmo (13 y 14 noviembre).

Durante los días de reuniones se han mantenido más de un centenar de reuniones entre las em-

presas malagueñas y los principales agentes noruegos y suecos de los segmentos MICE, Leisure y sol y playa. Varios de estos encuentros han tenido lugar en las Oficinas de Turismo de España en Noruega y Suecia, las cuales han apoyado de una manera muy activa esta acción.

La participación en esta edición ha sido íntegramente compuesta por hoteleros, en concreto han participado 8: ML Hoteles, Apartamentos Marinas de Nerja, Hotel La Viñuela, Hotel Pyr Marbella, Gallery Hoteles (Molina Lario), Meliá Costa del Sol, Meliá Marbella Banús y Gran Meliá Don Pepe.

Al igual que el año pasado en la misión comercial a Polonia y la de Países Nórdicos las agendas de negocio de cada una de las empresas han sido organizadas directamente por el Área de Turismo de la Cámara de Comercio, siguiendo un método de trabajo para la búsqueda y selección de contactos, filtrado de los mismos, matchmaking entre los intereses buscados por las empresas y el perfil de los contactos de ambos países.

Para la elaboración de estas agendas de las empresas participantes se establecieron una serie de grupos, para así tener mayor posibilidad de que sean recibidos por las empresas más importantes en los mercados objetivo. El criterio seguido para conformar los grupos al tratarse en esta ocasión de participantes exclusivamente hoteleros fue que buscaran el mismo interés pero que no fueran competencia directa sobre todo geográficamente, quedando como sigue a continuación:

|                |   |
|----------------|---|
| <b>GRUPO 1</b> | <b>MELIA COSTA DEL SOL +<br/>MELIÁ MARBELLA BANÚS</b>     |
| <b>GRUPO 2</b> | <b>MELIÁ DON PEPE + GALLERY<br/>HOTELES</b>               |
| <b>GRUPO 3</b> | <b>HOTEL PYR MARBELLA +<br/>HOTEL LA VIÑUELA</b>          |
| <b>GRUPO 4</b> | <b>ML HOTELES +<br/>APARTAMENTOS MARINAS DE<br/>NERJA</b> |

Durante los días de la misión, se mantuvieron reuniones de bienvenida en Oslo (a cargo del Director D. Miguel Angel Nombela) y Estocolmo (Director D. Octavio González) con las Oficinas Españolas de Turismo (OETs) cuyos directores pudieron dar la bienvenida a las empresas y mostrar los datos clave de los sectores turísticos de cada uno de los países. Estas dos oficinas han colaborado con la Cámara de Comercio en el suministro de listados e información de contacto.

Esta misión ha supuesto un gran apoyo para las empresas participantes, tanto económico como de conocimiento de los mercados. De entre las ocho empresas, había seis que eran pequeñas y medianas empresas y dos grandes empresas. Esto es importante destacarlo ya que las pymes se han podido beneficiar de unas ayudas especiales denominadas complementarias de los fondos FEDER de la Unión Europea (se trata de un criterio necesario para poderse beneficiar de estas ayudas), mientras que las grandes empresas no se han podido acoger a dicha ayuda.

La acción despertó gran interés entre las empresas de la comarca, pero contábamos con fondos limitados para las mismas y por ello han participado en esta misión ocho empresas de la provincia de Málaga.



También se ha comprobado el elevado grado de satisfacción obtenido entre las empresas participantes, como se puede apreciar en la encuesta final que han realizado las mismas.

Entre las empresas participantes cabe destacar:

- Cinco de las ocho empresas ya han participado con anterioridad en otras misiones de la Cámara de Comercio, con lo que el grado de repetición induce a pensar en su elevada satisfacción con las acciones desarrolladas.
  - Tres de los participantes en esta ocasión es la primera vez que participa en una misión con la Cámara y el grado de satisfacción que
- muestran índice a pensar que sin duda, repetirán.
  - Seis de las ocho empresas participantes son PYMES, por lo que cuentan con el apoyo económico de ayudas complementarias del 80% de FEDER.
  - Dos de las empresas participantes son grandes empresas y aun recibiendo el 25% de apoyo económico, en lugar del 80%, deciden participar.
  - Estos datos, juntos con los resultados de las encuestas de valoración, reflejan el elevado grado de satisfacción que tienen las empresas con el servicio y la atención prestada.

#### **PERFILES DE EMPRESAS CONTACTADAS Y DESARROLLO DE LAS ENTREVISTAS:**



**Algunas de las entrevistas con las empresas**

Los perfiles de empresas noruegas y suecas que se han contactado son sobre todo touroperadores y agencias que trabajan el destino España, Costa del Sol, especialmente centrados en el segmento MICE.

En Noruega los días de trabajo que se establecieron fueron el lunes 10 y martes 11 de noviembre. Durante estos dos días la mayor parte de los encuentros empresariales se llevaron a cabo en la sede de la Oficina Española de Turismo en Oslo. En total se llevaron a cabo más de 45 reuniones.

En Suecia, los días de trabajo fueron el jueves 13 y viernes 14 de noviembre. Los empresarios se desplazaban a las sedes de las empresas según la agenda establecida para cada uno de ellos. En total se mantuvieron también más de 60 encuentros.

Los resultados obtenidos y la satisfacción de las empresas participantes ha

El feed back recibido por las empresas reflejado en las encuestas que hemos recibido es muy positivo.



## **VI DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**

### **7. PROGRAMAS Y PROYECTOS**

[\*\*VOLVER AL INDICE\*\*](#)





## ASCAME - ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DEL MEDITERRÁNEO



En el marco de la VIII Semana Mediterránea de Líderes Económicos, tuvo lugar el pasado día 28 de noviembre en Barcelona, el Foro de Turismo del Mediterráneo (Meditour 2014), organizados por la Asociación de Cámaras del Mediterráneo (ASCAME) y la Cámara de Comercio de Barcelona.

En la Semana Mediterránea se reunieron más de 1.200 empresarios y líderes económicos del Mediterráneo, y en ese marco se celebró Meditour 2014 cuyo principal objetivo era aunar la fuerza turística de los diferentes países mediterráneos a través de una marca turística del mediterráneo y desarrollar una oferta turística más completa, para conseguir así atraer a más turistas.

Durante el desarrollo de esta Semana Mediterránea y Foro, los líderes económicos del Mediterráneo coincidieron en su apuesta para que el Mediterráneo sea esa gran plataforma económica que pueda competir a nivel mundial.

Esta edición de Meditour tuvo un enfoque especial en el Líbano, como una de las joyas de la corona del Mediterráneo y, especialmente, en Beirut, punto de encuentro natural, que ha recuperado su estatus de turista, cultural y centro intelectual, así como centro del comercio, la moda y los medios de comunicación.

El Foro contempló un amplio programa de actividades y ponencias, relevantes para la indus-



tria del turismo en el Mediterráneo tanto para su presente como sobre sus necesidades futuras.

En este sentido, destacó el relevante papel que tuvo la Cámara de Málaga en estos eventos, ya que además de contar con dos intervenciones en el programa previsto de ponencias que han corrido a cargo de su presidente, Jerónimo Pérez Casero, y de la responsable del Área de Turismo de la misma, Esther Martínez Reyes, hay que destacar la noticia de la reelección de Jerónimo Pérez para presidir nuevamente la Comisión de Turismo de ASCAME.

Concretamente, dentro de la mesa dedicada a la creación de la “Agencia de Turismo del Mediterráneo”, intervino como ponente Jerónimo Pérez Casero. Durante este capítulo se abordaron factores esenciales que hacen evidente la creación de esta Agencia, como es el hecho de tener en cuenta el volumen y previsiones de las llegadas de turistas al Mediterráneo, el empleo que genera, el impacto sobre el resto de los sectores, el desarrollo de algunos de los países que forman parte del Mediterráneo, la potencialidad turística de otros y, en resumen, la enorme importancia que el sector turístico representa en el Mediterráneo.

De otra parte, en el capítulo dedicado a “Competencia y Cooperación”, Esther Martínez, expuso como el sector turístico representa para la mayoría de los países del Mediterráneo un sector de gran relevancia, por ello, la competencia entre los países, en los que hay gran complementariedad y posibilidad de sustitución, es importante.

A lo largo del debate de esta ponencia se expusieron los beneficios que se derivan de la cooperación de los destinos turísticos como son la mejora de la competitividad de las empresas, la creación de sinergias en la promoción y comercialización, la experiencia de los países más desarrollados que podrían ayudar a los países que están desarrollando su sector turístico a no cometer los mismos fallos que los mercados maduros. Asimismo, se comentaron los retos más importantes a la hora de crear productos turísticos como generar información, estadísticas, estudios de mercado, análisis de los posibles productos turísticos que aglutinen varias regiones o países interesantes para los turistas, la importancia de generar experiencias, la conectividad, la calidad homogénea, implicación de las nuevas tecnologías en el proceso de información y comercialización y la facilidad en la obtención de los visados.

## PROYECTO NEXOTOUR



Nexotour es un proyecto turístico entre regiones orientales de Andalucía y de Marruecos: Nueva Plataforma Virtual para Pymes. Se trata de un Programa POCTEFEX de la Unión Europea liderado por la Cámara de Almería y que cuenta como socios participantes con la Diputación Provincial de Granada, el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio y la Cámara de Comercio de Málaga.

El ámbito temporal durante el cual se desarrolla se estipuló en dos años, dando comienzo en el mes de enero de 2012 y finalizando el 31 de diciembre de 2013. Después de todas las actividades llevadas a cabo en 2013, se ha solicitado una prórroga a la Secretaría Técnica para completar algunas actuaciones durante el primer semestre de 2014. Por ello no ha finalizado en 2013 sino que continuará hasta 2014. El ámbito de actuación del proyecto es Málaga, Granada, Almería y Norte de Marruecos.

Después de dar comienzo el programa y ponerlo en marcha durante el año 2012, ha sido durante 2013 donde se ha trabajado más intensamente en lo que es el objetivo del proyecto y con las empresas integrantes del mismo, creándose los distintos paquetes y su imagen. En el 2014 se han llevado a cabo labores de comercialización de los paquetes creados y negociación con los touroperadores.

Entre las actividades que se han desarrollado durante el ejercicio 2014 cabe destacar:

### NEGOCIACIÓN CON TOUR OPERADORES Y TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

- **Contacto con los TTOO en la Feria de Madrid FITUR (23 de enero)**

El Área de Turismo del Departamento de Comercio Exterior y Turismo de la Cámara de Málaga estuvo presente en FITUR promocionando los diferentes paquetes turísticos del Proyecto NEXOTOUR, llevándose a cabo en torno a una decena de reuniones.

- **Contacto con los TTOO en la Feria de Berlín ITB (5 – 6 marzo)**

El proyecto Nexotour se dió a conocer en la feria ITB celebrada en Berlín, con el fin de establecer nuevos contactos con los diferentes touroperadores presentes en la que es la mayor feria de turismo internacional que existe en Europa.

En este sentido, se mantuvieron numerosas reuniones con distintos operadores europeos, predominantemente de Alemania, así como con agencias de viaje especializadas en diferentes segmentos que

componen el proyecto, como pueden ser turismo cultural, aventura, excursiones, sanitario, vacaciones familiares y well-ness, etc.

- **Contacto con los TTOO en la Feria de Moscú MITT**



MITT es la feria líder en viajes y más grande de Rusia. Con más de 1.800 empresas participantes y 198 destinos, es el punto de encuentro clave para la industria y la oportunidad de ponerse al día con colegas y clientes.

Este año se celebró su 21 edición y el Área de Turismo de la Cámara de Málaga estuvo presente promocionando los diferentes paquetes turísticos del Proyecto NEXOTOUR.

Cabe destacar que en el marco de la feria se han firmado importantes

acuerdos entre organismos de promoción y tour operadores para promocionar Andalucía y Málaga en el mercado ruso. Por un lado, la Consejería de Turismo y Comercio ha establecido un acuerdo de colaboración con el operador Natalie Tours, que contempla varias actuaciones conjuntas que tendrán por objetivo alcanzar un incremento del 25 por ciento en la llegada de turistas rusos a Andalucía a través de este intermediario durante la temporada alta. Por otro lado, el Área de Turismo del Ayuntamiento de Málaga ha firmado un acuerdo con Versa, uno de los principales operadores culturales del norte de Rusia, para promocionar y comercializar la oferta turística de Málaga capital en sus catálogos gracias al acuerdo de colaboración suscrito por el concejal de Cultura, Turismo y Deporte del Ayuntamiento de Málaga, Damián Caneda, y el director general de Versa, Vladimir Dorofeev.

Esto sin duda beneficiará indirectamente también a los productos turísticos del proyecto.

- **Contacto con los TTOO en los Encuentros empresariales de Marruecos**





El Área de Turismo de la Cámara de Comercio de Málaga estuvo presente en las Jornadas Profesionales organizadas por el Patronato de Turismo de la Costa del Sol del 23 al 27 de marzo de 2014. Estas jornadas tuvieron lugar en las ciudades de Rabat, Fez y Casablanca, acudiendo a las mismas diversos touroperadores y agencias de viajes marroquíes.

El proyecto Nexotour contó con una mesa en cada uno de los tres workshops y se mantuvieron diversas reuniones con empresas locales. Durante las reuniones, se presentó el proyecto Nexotour así como los diversos paquetes especializados creados bajo este proyecto.

Los días de los encuentros fueron: Rabat el 24, Fez el 25 y Casablanca el 26 de marzo.

### **JORNADAS TÉCNICAS DIRIGIDAS AL SECTOR TURÍSTICO MÁLAGA 23 JUNIO 2014**

La Cámara de Comercio de Málaga en el marco del Proyecto NEXOTOUR llevó a cabo el pasado 23 de junio en su sede unas jornadas técnicas dirigidas al sector turístico.

La temática escogida fueron las CLAVES DEL MARKETING TURÍSTICO: REVENUE MANAGEMENT, E-COMMERCE, MARKETING ON-LINE Y REPUTACIÓN DE MARCA, y para ello contamos con la participación de JAIME LÓPEZ-CHICHERI, fundador de MarketingSurfers y BuzzTuristic, escritor del primer libro que explica una estrategia de eCommerce, Revenue Management y Marketing Online, formador Revenue Management E-Commerce Marketing Online y ponente con dilatada experiencia en estos campos.

En la segunda parte de la jornada se trasladado a los asistentes información relativa a los logros del proyecto NEXOTOUR, así como la Transferencia de Conocimiento de la Actividad 1 del Proyecto.

A la jornada se inscribieron más de una treintena de empresas aunque finalmente asistieron en torno a una veintena.



## DELEGACIÓN ICTE



La Cámara de Comercio de Málaga continua siendo sede de la Delegación Territorial del ICTE en Málaga y provincia, fruto de un acuerdo con el Instituto para la Calidad Turística Española y la entidad cameral.

La calidad es el elemento diferenciador por excelencia. Por ello, la Cámara de Comercio de Málaga, desde el Área de Turismo promueve la implantación de la “Q” de Calidad Turística entre todas las empresas del sector turístico la provincia de Málaga.”

## PROYECTO INTELITUR

La Cámara de Comercio de Málaga participa como socio en este proyecto liderado por la Cámara de Comercio de España. Este proyecto cuenta con financiación FEDER de la Unión Europea. En una primera fase la Cámara de Comercio de Málaga desarrolla el proyecto piloto, y posteriormente en una segunda fase se implantará en el resto de Cámaras de Comercio de España.

Intelitur es un proyecto que sitúa el foco en la PYME para ayudarle a encontrar servicios que le permitan mejorar su cuenta de resultados:

### ¿QUÉ ENCUENTRA LA PYME EN INTELITUR?

#### Soluciones:

Los servicios que ofrece Intelitur resuelven necesidades concretas de la PYME turística y tienen unas condiciones atractivas (precio, exclusividad del servicio, periodos de prueba, versión gratuita, etc)

#### Orientación turística:

La PYME encuentra información de valor para su negocio.

#### Marca Cámaras:

El proveedor que ofrece sus servicios en Intelitur cumple unos requisitos de calidad fijados por la Cámara de España.

### SERVICIOS ENFOCADOS A AUMENTAR INGRESOS

#### Aumentar tarifa media:

- **Revenue Managent:** Permite conocer los precios, la disponibilidad y la demanda en tiempo real del set competitivo del hotel.
- **Gestión de reputación:** Gestión y mejora proactiva de la reputación online de un alojamiento.

#### Aumentar Gasto medio:

- **Servicios complementarios in-room:** Wi-fiMotion: Terminales hacen que el turista tenga conexión WiFi durante todo la estancia (tanto en alojamiento como fuera del mismo) Y Tabletech: Carta digital en tablets donde el cliente podrá consultar y solicitar la carta de servicios del establecimiento.
- **Servicios complementarios en destino:** Cicerone: Sistema que permite al alojamiento crear sus propias recomendaciones de actividades y ocio y ofrecerlas al cliente.
- **Facilidad Medios de Pago:** Solución de procesamiento de pagos con tarjeta con poco impacto tecnológico y que favorece el consumo.

**Captar nuevos clientes:**

- Acceder a canales con clientes: SiteMinder: ChannelManager que permite al alojamiento publicar en los principales canales no solo online ( también a otro tipo de turoperadores). HoteTonight: Canal de ventas especializado en reservas de última hora.
- Abrir canales propios de venta: Ohlalapps: Desarrollo de una app móvil exclusiva del alojamiento. Guestcentric: Desarrollo de web para el establecimiento con propio canal de ventas.
- Mejorar imagen de marca: \*A la espera de concretar proveedor y oferta. (Proveedor de Málaga)

**Fidelización:**

- Tarjetas y promoción: Teekit: Almacena digitalmente tus facturas y las puede enviar al dispositivo móvil o PC de tu cliente. También ayuda a realizar comunicaciones vía email o SMS para ofrecer a los huéspedes ofertas exclusivas que podrán canjear o comprar con sólo un clic.
- Gestión de reputación: Hotelinking: Solución de fidelización y marketing directo. Los huéspedes satisfechos podrán acumular más puntos cada vez que un amigo, familiar o un seguidor suyo en redes sociales efectúa una reserva en el hotel.

---

**SERVICIOS ENFOCADOS  
A REDUCIR COSTES**

- Optimización de procesos: Portal de empleo audiovisual especializado en el sector turismo
- Eficiencia energética: Plataforma que le permite a la empresa realizar una autodiagnóstico gratuito a partir de la información de facturas del último año. Por otro lado, ofrecen al alojamiento llevar a cabo un asesoría y diseño de un plan de acción para la reducción de su gasto energético





## **JORNADAS DE PRESENTACIÓN DE INTELITUR (27 Y 28 DE NOVIEMBRE 2014)**

Desde el Área de Turismo de la Cámara de Comercio se organizaron dos jornadas informativas (en Marbella y en Málaga) sobre las nuevas herramientas que el Programa INTELITUR pone a disposición de las empresas del sector turístico de la provincia.

Las empresas asistentes a las dos jornadas que se organizaron en Marbella y Málaga pudieron

conocer de primera mano las últimas tendencias sobre la importancia de las redes sociales para los alojamientos turísticos, así como para otros subsectores. También se presentaron varias herramientas muy útiles y que ofrecen excelentes soluciones a los establecimientos turísticos para el incremento de sus ventas:

ReviewPro como herramienta que permite la gestión y mejora proactiva de la reputación online, Teekit para la mejora y fidelización de clientes y SiteMinder para acceder a nuevos canales de distribución.



---

## **PROYECTO TOURCLASS – MASTER CLASS TURISMO EN MARRUECOS**

Esta iniciativa tiene como objetivo el desarrollo de una jornada formativa, de tres días, en materia turística de marketing offline y comercialización online, dirigida a participantes de tres países del Mediterráneo: Marruecos, Túnez y Argelia, y así mejorar la formación de estas empresas, y estimular el negocio y crear sinergias entre las empresas de la región mediterránea.

El proyecto se ha comenzado a desarrollar durante el año 2014 y la jornada formativa tendrá lugar en junio de 2015.

Para desarrollar este proyecto, se cuenta con varios socios en estos tres países:

- Socio en Marruecos: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Casablanca
- Socio en Túnez: BusinessMed
- Socio en Argelia: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Tafna – wilaya de Tiemcen.



## **VI DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO**

### **8. SEMINARIOS Y JORNADAS**

**[VOLVER AL INDICE](#)**

## SEMINARIO DE UP-SELLING Y CROSS-SELLING



### 6 FEBRERO

Dada la importancia que tiene en el sector turístico no solo la captación de cliente, si no el incremento del gasto medio de los turistas se decidió desarrollar este seminario, ya que el proceso de Up-selling y Cross-selling está diseñado para incrementar las ventas del hotel a partir de clientes ya existentes a través de la venta natural de su-

plementos, se cumple un doble objetivo: incremento de beneficios e incremento de la satisfacción del cliente.

El interés por las empresas en la materia se puso de manifiesto con el elevado índice de participación, pese a ser una acción de pago, con 21 inscritos.

---

## I JORNADA DE COMERCIO Y TURISMO CUBA – MÁLAGA

### 10 DICIEMBRE

La Cámara Oficial de Comercio de Málaga, en colaboración con la Embajada de la República de Cuba en el Reino de España y el Consulado General de Cuba en Sevilla, organizó la “**Primera Jornada de Comercio y Turismo Cuba – Málaga**” que tuvo lugar el **10 de diciembre de 2014**, en la sede social de la Cámara de Comercio.

Dña. Dulce María Sánchez Morales, Consejera de Turismo de la Embajada de Cuba en

el Reino de España, expondrá los atributos turísticos del destino, la actualización del crecimiento y desarrollo de la infraestructura de servicios y las oportunidades de negocios e inversión en este sector y posteriormente se llevara a cabo un **Workshop** para que las empresas interesadas se reúnan con los touroperadores españoles que trabajan el destino. Al acto asistieron más de una veintena de empresas participantes.



## SEMINARIO “CLAVES DE ÉXITO PARA EL TURISMO ON-LINE”



### 22 MAYO

Conscientes de que la digitalización del nuevo cliente turístico y hostelero es un hecho que inunda hoy en día todas las actividades dentro del sector del turismo y el ocio y que se ha producido una revolución en las formas de comprar y consumir turismo y ocio y muchas empresas aún no se han adaptado a ello correctamente o ni siquiera se han dado cuenta del cambio, se lleva a cabo este seminario práctico.

El seminario pretende analizar las claves de éxito y despejar el humo entorno al uso de los

entornos digitales, el marketing on line y las redes sociales en el sector turístico, localizando realmente dónde están las oportunidades para las empresas, los emprendedores y profesionales del sector y trabajando los aspectos prácticos que pueden ayudar a mejorar los resultados en un sector muy competitivo. Como resultado, participaron en el seminario 14 empresas que quedaron muy satisfechas. Un número de participantes considerable teniendo en cuenta que se trataba de una acción de pago.

## PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA EUROMED INVEST EN MARSELLA

### 2 DE JUNIO

En la ciudad de Marsella tuvo lugar la presentación internacional del programa EUROMED INVEST para la mejora de negocios e inversiones en la zona euromediterránea a través de la implementación de estrategias encaminadas a apoyar la creación y desarrollo internacional de pymes y la Cámara de Comercio de Málaga estuvo presente.

Este proyecto, que cuenta con la co-financiación de la Comisión Europea, será gestionado por el Consorcio MedAlliance que está liderado por ANIMA Investment Network en colaboración con la Asociación de Cámaras de Comercio del Mediterráneo (ASCAME), EuroChambres, BusinessMed, Euro-Med Development Center for Micro, Small and Medium Enterprises (EMDC) Foundation, The German Arab Chamber of Industry and Commerce (GACIC) y la Euro-Arab Business Council for Small and Medium Enterprises (EABC).

Para la presentación de este programa EuroMed Invest, a petición ASCAME, se ha contado con la especial colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga en la elaboración del documento que regirá las líneas de los proyectos relativos al sector turístico, además de presentar los resultados al resto de socios del Consorcio, ya que actualmente la Cámara malagueña, a través de su titular, Jerónimo Pérez Casero, ostenta la presidencia de la Comisión de Turismo de la citada Asociación de Cámaras del Mediterráneo.

El objetivo fundamental de EuroMed Invest, que involucra a veintiocho países europeos y a diez de África y Oriente Próximo, es la potenciación de las pymes en el área mediterránea sobre todo en sectores prometedores en cuanto a creación de trabajo y riqueza, con el fin de promover negocios e inversiones privadas en esta zona para contribuir al desarrollo económico de la misma.

El programa Euromed Invest que tiene una duración de tres años, finalizará en diciembre 2016, centrándose en cinco sectores: turismo, energía y agua, agroalimentario, transporte y logística y cultural e industrias creativas. Se podrán desarrollar seis tipos de instrumentos: encuentros empresariales en países del sur del Mediterráneo, encuentros empresariales en países europeos, master class para jóvenes emprendedores, mentoring para emprendedores, programas de cooperación y mentoring para los organismos de apoyo a las empresas y Academias EUROMED Invest.



## REPUTACIÓN ONLINE, FIDELIZACIÓN Y ACCESO A NUEVOS CANALES DE VENTA

27 Y 28 NOVIEMBRE

La Cámara de Comercio de Málaga y la nueva Cámara de Comercio de España, a través del Proyecto Intelitur, organizaron una mesa redonda y posterior taller práctico sobre “Reputación online, fidelización y acceso a nuevos canales de venta”.

La **mesa redonda** contó con la participación de expertos de la Cámara de Comercio de Málaga, la Cámara de Comercio de España, AEHCOS, ReviewPro, SiteMinder, Teekit y Everis. En el **taller práctico** se explicó cómo podemos ayudar a mejorar los ingresos y finalmente se explicó cómo acceder a estos y otros servicios en condiciones beneficiosas, a través de Intelitur.

Para conseguir llegar al mayor número de empresas posibles de la provincia se escogieron dos días y dos ubicaciones distintas, **Marbella el 27 de noviembre** en Palacio de Congresos de Marbella y en **Málaga el 28 de noviembre** en la Cámara de Comercio de Málaga.











## **VII. DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN**

# DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN

Este Departamento tiene encomendadas distintas funciones, todas ellas relativas tanto a la gestión del denominado “recurso cameral permanente”, como a la contabilidad y preparación y liquidación de distintos impuestos.

En el mismo están integradas las tres áreas, que se indican a continuación:

## ÁREA DE RECAUDACIÓN Y ÁREA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN

Estas dos áreas tienen encomendadas distintas funciones, entre las que se hallan toda la gestión del denominado “Recurso Cameral Permanente”, referidas exclusivamente a aquellas cuotas no prescritas.

## ÁREA DE ADMINISTRACIÓN

Es la encargada de todo lo concerniente a la contabilidad de la Corporación y a la gestión de los distintos impuestos a los que se halla sometida la Cámara (IVA, impuesto sobre sociedades, IRPF, etc.).

El trabajo de la misma consiste en la elaboración de presupuestos ordinarios y extraordinarios, control y contabilización de los distintos ingresos y gastos de la Cámara gestión de la Caja de la Corporación y gestión y emisión de liquidaciones de impuestos con la Agencia Tributaria.

Independientemente de todo lo anterior, lógicamente existe una interrelación y coordinación muy directa con el resto de Departamentos de la Corporación, para permitir que los mismos dispongan de toda aquella documentación contable que les es necesaria (documentos, certificados oficiales, informes, justificantes, control de nóminas, etc.), tanto para justificar proyectos, solicitar subvenciones y liquidar los Planes Camerales de Formación y de Comercio Exterior.



*La Memoria de la Cámara de Comercio,  
Industria y Navegación de la Provincia  
de Málaga del año 2014, se terminó de  
maquetar para su versión digital en  
Málaga, en Gráficas Urania, el 26 de junio  
de 2015.*