

# MEMORIA DE ACTIVIDADES DE 2015



# @ámara

## Málaga

2016

**Edita**

Cámara Oficial de Comercio, Industria  
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 2015



CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA 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	19
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. RELACIONES INSTITUCIONALES</b>	<b>33</b>
<b>ÁREA DE PROTOCOLO</b>	35
<b>ÁREA DE COMUNICACIÓN Y PRENSA</b>	45
<b>ÁREA DE NUEVAS TECNOLOGÍAS</b>	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 APRENDE A FINANCIARTE	82
PROGRAMA PAEM	83
EVENTOS	92
FERIA DEL CONOCIMIENTO	94
VIVERO DE EMPRESAS GALIA	98
VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA EN SAN PEDRO ALCÁNTARA (MARBELLA)	99
COMPRAR POR MÁLAGA.COM	100
DISTINTIVO DE ACCESIBILIDAD	101
SERVICIO DE CREACIÓN DE EMPRESAS, COMERCIO INTERIOR Y ASESORAMIENTO A EMPRESAS	102

<b>2. ÁREA DE FORMACIÓN</b>	<b>105</b>
ESCUELA DE NEGOCIOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA	106
9ª EDICCIÓN MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS	106
4ª EDICCIÓN MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS (MIE)	107
8ª Y 9ª EDICCIÓN EXPERTO EN MARKETING ONLINE Y REDES SOCIALES	107
5ª EDICCIÓN EXPERTO EN COMERCIO INTERNACIONAL	108
CURSO DE IDIOMAS PARA NEGOCIOS Y PROFESIONALES	108
ACTO DE GRADUACIÓN Y ENTREGA DE DIPLOMAS 2014-2015	109
<b>3. ÁREA DE EMPLEO</b>	<b>111</b>
PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO - PICE. GARANTÍA JUVENIL	112
AGENCIA DE COLOCACIÓN	117
PROGRAMA LOCAL DE APOYO AL EMPLEO	118
<b>VI. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO</b>	<b>121</b>
<b>1. JORNADAS SEMINARIOS Y CONGRESOS</b>	<b>122</b>
JORNADAS Y DESAYUNOS DE TRABAJO SOBRE MERCADOS DE INTERÉS	123
JORNADAS SERVICIOS Y HERRAMIENTAS SALIDA AL EXTERIOR	125
ENCUENTROS DE NEGOCIOS CON COMPRADORES INTERNACIONALES	125
OTRAS ACCIONES	126
<b>2. PROMOCIÓN EXTERIOR DEL COMERCIO</b>	<b>127</b>
MISIÓN COMERCIAL KUWAIT Y EMIRATOS ARABES UNIDOS	128
MISIÓN COMERCIAL CHILE Y PERÚ	132
MISIÓN COMERCIAL ECUADOR Y COLOMBIA	137
VISITA FERIA OCIO (LAS VEGAS EE.UU.)	140
MISIÓN COMERCIAL INVERSA EMPRESARIOS IRANÍES	145
VISITA FERIA ANUGA (ALEMANIA)	145

<b>3. PROYECTOS DE CONSULTORÍA Y ESTUDIOS</b>	<b>147</b>
PROGRAMA PLAN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL PARA PYMES	148
ESTUDIO SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR EN LA PROVINCIA DE MÁLAGA	149
<b>4. COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR Y OTROS</b>	<b>150</b>
COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR	151
GRUPO DE ESTRATEGIA INTERNACIONAL CONJUNTA (GEIC)	151
COLABORACIÓN CON DIPUTACIÓN "SABOR A MÁLAGA"	152
COLABORACIÓN CON MÁLAGA PORT	152
<b>5. INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN</b>	<b>153</b>
<b>6. PROMOCIÓN EXTERIOR DEL TURISMO</b>	<b>156</b>
MISIÓN COMERCIAL A RUSIA Y KAZAJSTÁN	158
10ª EDICIÓN DEL SALÓN INTERNACIONAL DE TURISMO, ARTE Y CULTURA. EUROAL 2015	162
MISIÓN COMERCIAL A FINLANDIA Y DINAMARCA	163
ACCIÓN PROMOCIONAL MICE PARIS	166
MISIÓN COMERCIAL A CHINA	168
VISITA FERIA OCIO GLOBAL GAMING EXPO (LAS VEGAS EE.UU.)	169
MISIÓN INVERSA BÉLGICA Y HOLANDA	169
OTRAS ACCIONES CONVOCADAS	171
<b>7. PROGRAMAS Y PROYECTOS</b>	<b>172</b>
<b>8. SEMINARIOS Y JORNADAS</b>	<b>185</b>
<b>VII. DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN</b>	<b>189</b>







# I. PRESENTACIÓN

**La** Cámara de Comercio de Málaga, como cada año, quiere ofrecer a la sociedad malagueña en general y, al mundo empresarial, en particular, su Memoria de Actividades, una edición en la que queremos sintetizar la actividad y trabajo desarrollado en el último ejercicio de 2015.

Vienen siendo estos años últimos años difíciles para la Cámara, al igual que para el conjunto de toda la red cameral española, pero queremos, con esta Memoria de Actividades, destacar el constante trabajo en favor de todos los sectores empresariales de nuestra provincia y, en su conjunto, de los intereses económicos generales de la misma.

Nuestra Cámara de Comercio, Industria y Navegación, a la vista de toda esta labor que en esta Memoria se recoge, pone en evidencia su importancia en todo aquello que tiene que ver con as-

pectos empresariales y económicos. Importancia y trascendencia que, desde su misma fundación, allá por 1886, ha venido teniendo para servicio y eficacia de toda la provincia de Málaga.

Por eso, queremos reiterar que esta entrega se produce de una forma directa a la hora de prestar todos sus servicios y funciones, luchando contra las adversidades y prestando sus servicios a las empresas en los actuales momentos de crisis económica.

De destacar es, igualmente, la magnífica labor que, a pesar de tantas dificultades y de incluso inseguridades jurídicas para el propio futuro de la Cámara pasados en los últimos años, están realizando los órganos de representación y gobierno de la Corporación: su Pleno y Comité Ejecutivo y, con estos, también sus Comisiones de carácter consultivo y las representaciones en otros organismos y entidades.

La formación, empleo y servicios a PYMEs y autónomos, por un lado, y los servicios de comercio exterior y turismo, por otro, son dos de las principales ramas de actividad que desarrolla Cámara, lo que sumado a una amplia diversidad de servicios dan una idea de la versatilidad de unas instituciones que se renuevan cada día y que, a pesar de las contrariedades, siguen siendo unas Corporaciones de Derecho Público muy útiles y, por lo tanto, muy necesarias.

Por último, quisiera reiterar que, con la aplicación de la nueva Ley General de Cámaras, junto con la Ley propia de la Comunidad Autónoma Andaluza de Cámaras, tienen que volver, de algún modo, a posibilitar el que nuestras Cámaras sigan siendo entidades al pleno y fecundo servicio de empresas y de la economía andaluza, por el bien de toda nuestra economía provincial, regional y nacional.



**JERÓNIMO PÉREZ CASERO**

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

**H**ace ciento treinta años las Cámaras nacían como una organización necesaria para desarrollar adecuada y acertadamente la vida económica del país, alejadas éstas de la política e intereses de grupos o gremios, *“para velar por los intereses locales y generales del comercio, de la industria y de la navegación”*, ello por encima de todo y en beneficio de toda la sociedad.

Debemos tener presente que, en aquella época, Málaga era una ciudad sumida en una profunda crisis económica, provocada por la serie de negativos acontecimientos que supusieron la quiebra del Banco Málaga, la ruina de la producción de vino y pasa por la plaga de la filoxera, el cierre de la fundación de Heredia y la progresiva pérdida de los mercados americanos por la creciente hegemonía de los Estados Unidos en las antiguas colonias de América.

Con la publicación del Real Decreto en la Gaceta de Madrid, el 12 de aquel mes de abril de 1886, y en cumplimiento del mismo, sumándose la presión e insistencia de los empresarios malague-

ños que, el gobernador civil, don Juan Antonio Corcuera, designara la comisión para llevar a efecto la constitución de lo que sería la Cámara de Málaga.

Estos malagueños de la época pusieron inmediatamente de manifiesto su interés por la rápida constitución de lo que sería su Cámara de Comercio, siendo elevado el número de inscripciones que se produjo en aquellos primeros días, por lo que la Comisión acordó convocar la sesión constituyente para el lunes día 19 de Julio de 1886 a la una y media de la tarde, en los salones del Círculo Mercantil.

Dando una respuesta realmente positiva, con el amplio salón noble del Círculo Mercantil repleto de comerciantes, industriales y navieros, el presidente de la comisión expuso que el objeto de la reunión no era otro que el de constituir definitivamente la Cámara de Comercio, con arreglo a las prescripciones del Real Decreto de 9 de abril, indicando que ya se había creado y puesto al servicio de los intereses del comercio, las cámaras de Bilbao, Sevilla y quizá alguna otra, que eran vitales porque tenían que llegar hasta las Cortes y el



Gobierno, en defensa de cuestiones que a todos interesaban por su trascendencia indiscutible para toda la sociedad, como la incautación de los fondos de obras de Puertos por las cajas del Estado, el “Modus vivendi” o tratado de Comercio con Inglaterra, la revisión de las tarifas ferroviarias, etc., por lo que se hacía necesaria la inmediata creación de las Cámaras y, en concreto, de la de Málaga.

De esta forma y cómo quedó reflejado por escrito, *“por tan elevado número de representantes de todos los sectores y por aclamación, con entera unanimidad”*, aquel 19 de Julio de hace ciento treinta años quedaba constituida la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga, la que, vuelvo a repetirlo, sin lugar a dudas y pese a quien pese, seguirá su caminar a favor de empresas, empresarios, así como de la economía de toda esta provincia, pues, de no existir Cámaras de Comercio, volverían a crearse, para ofrecer un servicio como ocurre en toda Europea y muchos países de los cinco continentes.



**ANDRÉS GARCÍA MALDONADO**

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







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

[VOLVER AL INDICE](#)

# ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN

## 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 Cá-

mara 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. FRANCESC ALEMANY GALINDO	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> . MARÍA PAZ HURTADO CABRERA	HUTESA AGROALIMENTARIA, S. A.	4 <sup>º</sup> A
D. JOSÉ MONTIEL MUÑOZ	SARADU, S. L.	4 <sup>º</sup> B
D. ESTEBAN BUENO MORILLAS	GRÁFICAS URANIA, S. A.	4 <sup>º</sup> C
D. FRANCISCO JAVIER VAZQUEZ TROYA	CONSTRUCCIONES GALVAN, S. L.	5 <sup>º</sup> A
D. SALVADOR GALVAN CALVENTE		5 <sup>º</sup> A
D. MANUEL AZUAGA AZUAGA	PAVICOMA, S. L.	5 <sup>º</sup> A
D. JOSÉ ANTONIO GONZALEZ CONEJERO	CREDICON, S. L.	5 <sup>º</sup> B
D. MIGUEL REBOLLO RICO	CONSTRUCCIONES MIGUEL REBOLLO, S. L.	5 <sup>º</sup> C
D. EMILIO FCO. LOPEZ CAPARROS	IELCO, S. L.	5 <sup>º</sup> D
D. RAFAEL GARCIA PADILLA	SHIPROVISION CO., S. A.	6 <sup>º</sup> A
D. ANTONIO HIDALGO OCAÑA	ALMENDRERA DEL SUR, S.C.A.	6 <sup>º</sup> A
D. SERGIO CUBEROS LARA	MASKOMO, S. L.	6 <sup>º</sup> B



Nombre	Empresa	Grupo Electoral
D. DAVID RUIZ MORALES	RUIZ-RUIZ 2006, S. L.	6ºB
D. FRANCISCO JAVIER MARTÍN PÉREZ		6ºB
D. JOSE JULIAN PRIETO JIMÉNEZ	DAFRAN TEXTIL, S. L.	6ºC
Dª. ANA GARCÍA MOYANO	ONIEVA GARCÍA, S. L.	6ºC
D. ALFONSO MONLLOR GONZALEZ		6ºD
D. ENRIQUE GIL FERNÁNDEZ		6ºE
D. FRANCISCO MONTERO JIMÉNEZ	GOMEZ Y MOLINA JOYEROS, S. L.	6ºE
D. GEORGE DAZA PADILLA	UNIÓN INDUSTRIAL Y NAVAL, S. A.	6ºE
D. BORJA DE TORRES ATENCIA	CÁMARA LOGÍSTICA DE INVERSIONES, S. A.	6ºF
D. OVIDIO ROSADO REINA		6ºG
D. JUAN ANTONIO RAMBLA SOTO	CASANOVA DE NOCHE, S.L.	6ºH
D. JUAN JOSÉ VALLEJO MARTÍN	VALMARGO, S. L.	6ºH
D. SILVESTRE CHACÓN GARRE		6ºH
D. JESÚS PASTOR COLLADO	CAFETERÍA DIGAL, S. L.	6ºH
D. JOSÉ CARLOS ESCRIBANO DE GARAIZABAL	MARVERA, S. A.	6ºI
D. ANTONIO PUERTAS GALLARDO		6ºJ
D. RAFAEL GARCIA MARTÍN		7ºA
D. MIGUEL ALDANA MUÑOZ	TORCAL INNOVACIÓN Y SEGURIDAD, S. L.	7ºA
D. JERONIMO PÉREZ CASERO	JERONIMO PÉREZ CASERO, S. L.	7ºB
D. GUMERSINDO RUIZ BRAVO DE MANSILLA	UNIGEST SGIIC, S. A.	8ºA
	AUREN INGENIERÍA, S. L.	8ºB
Dª. ANA MARÍA NAVARRO LUNA	ASESORÍA IRUAL, S. L.	8ºB
D. JUAN ANTONIO OCAÑA DOBLAS	INSTITUTO TÉCNICO PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, S. L.	9º
D. JUAN ANTONIO GARCÍA GORDO	LOCUPHONE GROSS, S.L.	9º
D. JUAN IGNACIO MÉRIDA FERNÁNDEZ		10ºA
D. JOSÉ SERRALVO SERRALVO		10ºB
Dª. ANTONIA RUIZ OLIVA		ART. 7.1 A)
D. LIBERIO PÉREZ ESPAÑA		ART. 7.1 A)
D. MODESTO ESPEJO BUENO	INVERSIONES COMERCIALES MALAGUEÑAS, S. L.	ART. 7.1 A)
D. FRANCISCO JAVIER RODRÍGUEZ MACÍAS	MERCADONA, S. A.	ART. 7.1 A)
D. PEDRO GARCÍA BUENO	VIAJES EUROAMERICA, S. A.	ART. 7.1 A)

## 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>D<sup>a</sup>. Ana María Navarro Luna</b>
<b>Vocales:</b>	<b>D. José Carlos Escribano de Garaizabal</b>
	<b>D. Salvador Galván Calvente</b>
	<b>D. José Montiel Muñoz</b>
	<b>D<sup>a</sup>. Antonia Ruiz Oliva</b>
	<b>D. Juan José Vallejo Martín</b>
<b>Delegada Territorial en Málaga de la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía:</b>	<b>Ilma. Sra. D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup>. Francisca Montiel Torres</b>
<b>Secretario General:</b>	<b>D. Andrés García Maldonado</b>

## 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 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 2015:

---

### COMISIÓN DE FORMACIÓN

PRESIDENTE D. JUAN ANTONIO OCAÑA DOBLAS

---

### COMISIÓN DE COMERCIO EXTERIOR

PRESIDENTE DÑA. M<sup>a</sup> 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

### COMISIÓN DE CALIDAD, MEDIO AMBIENTE Y

#### PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

### 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

---

## 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, INDUSTRIA Y SERVICIOS).  
SR. PRESIDENTE, DON JERÓNIMO PÉREZ CASERO

C.C.I. (CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL).  
SR. PRESIDENTE, DON JERÓNIMO PÉREZ CASERO

CONSEJO 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 1º, 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 1º, 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.  
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, S.L.  
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**

[VOLVER AL INDICE](#)

# SECRETARÍA GENERAL

## 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 1.300 consultas, tanto presenciales como telefónicas, durante el ejercicio 2015.

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.

## ASESORÍA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN

Durante el año 2015, por la Asesoría Jurídica de Recaudación, dependiente de la Secretaría General, se han resuelto 74 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 2015, 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..

## 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 16 de noviembre de 2015 para estudiar el escrito presentado en la Secretaría por una empresa radicada en Fortuna (Murcia) 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 1/2015.

En el ejercicio 2015 se siguieron igualmente las actuaciones procedentes en el expediente arbitral 1/2014.



## 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 JOSÉ VARGAS YAÑEZ**  
COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS

---

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

---

**D. EDUARDO MOLINA RODRÍGUEZ**  
INSTITUTO AUDITORES-CENSORES JURADOS  
DE CUENTA E.

---

**D. JOSÉ 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:

---

<b>PRESIDENTE</b>	<b>DON JERÓNIMO PÉREZ CASERO</b>
-------------------	--------------------------------------

---

<b>VICEPRESIDENTE SEGUNDO</b>	<b>DON JUAN COBALEA RUIZ</b>
-----------------------------------	------------------------------

---

	<b>DON MANUEL AZUAGA AZUAGA</b>
--	-------------------------------------

---

	<b>DOÑA ANTONIA RUIZ OLIVA</b>
--	------------------------------------

---

<b>VOCALES</b>	<b>DON JOSÉ CARLOS ESCRIBANO DE GARAIZÁBAL</b>
----------------	--

---

	<b>DON ENRIQUE GIL FERNÁNDEZ</b>
--	--------------------------------------

---

	<b>DON JUAN JOSÉ VALLEJO MARTÍN</b>
--	---

---

	<b>DON SALVADOR GALVÁN CALVENTE</b>
--	---

---

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

---

<b>SECRETARIO:</b>	<b>D. ANDRÉS GARCÍA MALDONADO</b>
--------------------	---------------------------------------

---

## 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:

<b>PRESIDENTE</b>	<b>D. CARLOS MARTÍNEZ MURCIANO, COLEGIO DE ABOGADOS</b>
<b>VICEPRESIDENTE</b>	<b>D<sup>a</sup>. CARMEN CASASOLA GÓMEZ-AGUADO, COLEGIO NOTARIAL</b>
<b>VOCALES</b>	<b>D. LUÍS MIGUEL MARTÍNEZ GARCÍA, COLEGIO DE ABOGADOS</b>
	<b>D. FRANCISCO MONTERO JIMÉNEZ, CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN</b>
	<b>D<sup>a</sup>. ANA MARÍA NAVARRO LUNA, CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN</b>
<b>SECRETARIO</b>	<b>D. ANDRÉS GARCÍA MALDONADO, SECRETARIO GENERAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO</b>

## 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.

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.

En el mes de abril de 2015 se desarrolló la jornada divulgativa “La Mediación llega a las empresas y el Servicio Andaluz de Mediación”, cuyo objetivo es la difusión de este sistema alternativo de resolución de conflictos entre las empresas, en las que participaron don José Luís Utrera Gutiérrez, Magistrado-Juez Coordinador de GEMME España en Andalucía, y el Notario y miembro del Consejo Académico de Lemat Abogados, don Andrés Tortosa Muñoz.

En Octubre de 2015 se firmó un compromiso de colaboración con el Juzgado de lo Mercantil número 2 de Málaga por el que la Cámara pres-



ta su colaboración con la Experiencia piloto de información sobre mediación intrajudicial que se ha puesto en funcionamiento en las instalaciones de la Ciudad de la Justicia de Málaga, en colaboración con la Fundación Pública Andaluza Centro para la Mediación y Arbitraje de Andalucía “Mediara”, por el que desde el Juzgado de lo Mercantil se deriva a sesiones de información sobre mediación intrajudicial que son atendidas por la Cámara y las asociaciones firmantes del compromiso de colaboración.

En concreto, desde octubre a diciembre de 2015, por parte del servicio de mediación de la Cámara se han atendido 65 derivaciones a sesión informativa de mediación intrajudicial, fundamentalmente asuntos relacionados con “cláusulas suelo”, a las cuales han asistido el 23,08% de los demandantes y el 10,77% de los demandados, habiendo mostrado su interés en resolver el conflicto a través de la mediación el 13,85% de las personas atendidas por el Servicio de Mediación de la Cámara de Comercio.

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

Durante el año 2015 se celebraron un total de once sesiones de Comité Ejecutivo y cinco sesiones de Pleno, en las cuales, entre otros muchos asuntos de interés, se acordó la firma de dieciséis convenios de colaboración con la Cámara de Comercio de España, la Fundación Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa (INCYDE), Ayuntamientos, 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.

## CORRESPONDENCIA OFICIAL

Durante el ejercicio 2015, el registro general de la correspondencia oficial de la Corporación tuvo el siguiente movimiento de entradas y salidas de documentos:

	ENTRADAS	SALIDAS
<b>TOTALES</b>	<b>6426</b>	<b>1788</b>

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

En el año 2015, 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.

## SERVICIO COMERCIAL

Durante el año 2015 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 179.932 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 2015 ha superado las 400 consultas.

## CERTIFICADOS DE ORIGEN

En el año 2015, por la Secretaría General de la Cámara, se expidieron los Certificados de Origen que a continuación se indican:

MES	NUM. CERTIFICADOS DE ORIGEN
ENERO	199
FEBRERO	218
MARZO	282
ABRIL	257
MAYO	232
JUNIO	240
JULIO	308
AGOSTO	220
SEPTIEMBRE	236
OCTUBRE	323
NOVIEMBRE	254
DICIEMBRE	277
<b>TOTALES</b>	<b>3046</b>

## LEGALIZACIÓN DE FACTURAS COMERCIALES

En el año 2015, 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	48
FEBRERO	60
MARZO	40
ABRIL	39
MAYO	29
JUNIO	55
JULIO	67
AGOSTO	55
SEPTIEMBRE	30
OCTUBRE	30
NOVIEMBRE	27
DICIEMBRE	37
<b>TOTALES</b>	<b>517</b>

## LEGALIZACIÓN DE OTROS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON EL TRAFICO MERCANTIL

Durante el año 2015, 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	28
FEBRERO	20
MARZO	37
ABRIL	20
MAYO	26
JUNIO	17
JULIO	14
AGOSTO	44
SEPTIEMBRE	13
OCTUBRE	8
NOVIEMBRE	27
DICIEMBRE	9
<b>TOTALES</b>	<b>263</b>









# **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**

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









# **1. ÁREA DE PROTOCOLO**

## **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**

**VOLVER AL INDICE**



## ENERO

DESAYUNO COLOQUIO ORGANIZADO POR EL DIARIO SUR Y EL BANCO DE SANTANDER, CON DÑA. SUSANA DÍAZ PRESIDENTA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO DE CONSTRUCCIÓN DEL VIVERO DE EMPRESAS "PLAZA DE LOS NARANJOS", CON EL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE MARBELLA Y PUESTA DE LA PRIMERA PIEDRA

PRESENTACIÓN DEL BALANCE DEL AÑO TURÍSTICO 2014 DE TURISMO ANDALUZ

FITUR 2015



PRESENTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA TURISMO Y PLANIFICACIÓN COSTA DEL SOL S.L.U.

JORNADA INFORMATIVA PARA ANALIZAR LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO E INVERSIÓN EN COLOMBIA GVA & ATENCIÓN ABOGADOS

VISITA DEL EMBAJADOR DE NORUEGA

## FEBRERO

- DESAYUNO DE TRABAJO CON EL PRESIDENTE DEL PARTIDO POPULAR DE ANDALUCÍA JUANMA MORENO BONILLA CON EL SECTOR TURÍSTICO



- ENTREGA DE LOS DISTINTIVOS DE ACCESIBILIDAD CON EL AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA



PROCESO DE SELECCIÓN PREMIOS AJE 2015

PRESENTACIÓN DE LA CENTRAL DE COMPRAS DE FACEMAP



VISITA DEL CÓNSUL DE PARAGUAY EN MÁLAGA ,D. PEDRO EMILIO ZULÍN ROJAS

ACTO DE PRESENTACIÓN DE LA CÁMARA DE ESPAÑA



VISITA DELEGACIÓN DE EMPRESARIOS IRANÍES

DESAYUNO-COLOQUIO CON LA MINISTRA DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL, D<sup>a</sup> FÁTIMA BÁÑEZ GARCÍA, Y EL PRESIDENTE DEL PARTIDO POPULAR DE ANDALUCÍA, D. JUAN MANUEL MORENO BONILLA

ENTREGA DE LOS PREMIOS AJE 2015, EN LAS CATEGORÍAS DE TRAYECTORIA EMPRESARIAL E INICIATIVA EMPRENDEDORA

ACTO DE PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO "ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL DEPORTE EN ANDALUCÍA"

ACTO INSTITUCIONAL DE CELEBRACIÓN DEL DÍA DE ANDALUCÍA Y DE ENTREGA DE LAS DISTINCIONES DE HONOR DE LA PROVINCIA DE LA DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE MÁLAGA

- JORNADA TRAZABILIDAD DE EXPLOSIVOS DE AFA ANDALUCÍA

- ACTO INSTITUCIONAL CELEBRACIÓN DÍA DE ANDALUCÍA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

**MARZO**

DESAYUNO INFORMATIVO DEL “FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA” CON DOÑA ROSA DÍEZ, PORTAVOZ DE UPYD, PRESENTADA POR DON MARTÍN DE LA HERRÁN, CANDIDATO POR UPYD A LA PRESIDENCIA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

DESAYUNO-COLOQUIO CON DOÑA ANA PASTOR MINISTRA FOMENTO ORGANIZADO POR DIARIO SUR FORO DE TURISMO DE MÁLAGA CON EL MINISTRO DE TURISMO D. JOSÉ MANUEL SORIA ACOMPAÑADO POR D. ELÍAS BENDODO, PRESIDENTE DE LA DIPUTACIÓN DE MÁLAGA

PRESENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE INNOVACIÓN ANDALUCÍA 2020 Y LA NUEVA CONVOCATORIA DEL PROGRAMA DE INCENTIVOS AL DESARROLLO INDUSTRIAL Y A LA CREACIÓN DE EMPRESAS CON LA PRESENCIA DE LA PRESIDENTA DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA

JORNADAS “DESARROLLO INDUSTRIAL Y CREACIÓN DE EMPLEO” EN CÁMARA MÁLAGA

JORNADAS DE LOGÍSTICA MARÍTIMA ORGANIZADAS POR MÁLAGAPORT Y EL CLÚSTER MARÍTIMO-MARINO DE ANDALUCÍA.

“FORO DESAYUNO EMPRESARIAL” CON LA PONENCIA A CARGO DE LA EMPRESA PWC, Y POSTERIOR MESA REDONDA COORDINADA POR ESEA, ORGANIZADO POR EL ÁREA DE IGUALDAD Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA DE LA DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE MÁLAGA

APERTURA DE H&T, SALÓN DEL EQUIPAMIENTO, ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS PARA HOSTELERÍA Y TURISMO

CONFERENCIA DE JUAN JOSÉ TORIBIO “PERSPECTIVAS DE LA EMPRESA ESPAÑOLA” DENTRO DE LOS ACTOS DEL 50 ANIVERSARIO DE LA FACULTAD DE ECONÓMICAS.

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ECONÓMICO DEL PARTIDO POPULAR ANDALUZ PARA LA PROVINCIA DE MÁLAGA

**ABRIL**

VISITA DEL EMBAJADOR DE ESPAÑA EN ABU DHABI D. JOSÉ EUGENIO SALARICH FERNÁNDEZ-VALDERRAMA

JORNADA TÉCNICA INCENTIVOS E INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN PARA EL APOYO DE LAS EMPRESAS ANDALUZAS AGENCIA IDEA

DESAYUNO TRABAJO PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS JUNTA-BANCO SANTANDER



JORNADA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN URUGUAY

CONFERENCIA DE FRANCISCO FERRARO “ANDALUCÍA EN EL NUEVO MUNDO” DENTRO DE LOS ACTOS DEL 50 ANIVERSARIO DE LA FACULTAD DE ECONÓMICAS.

## **MAYO**

CONFERENCIA-COLOQUIO DEL “FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA” CON DOÑA MARÍA GÁMEZ, CANDIDATA POR EL PSOE A LA ALCALDÍA DE MÁLAGA, PRESENTADA POR DOÑA SUSANA DÍAZ, PRESIDENTA EN FUNCIONES DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA



PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA APRENDE A FINANCIARTE



FIRMA DE CONVENIO CON CAMBRIDGE ENGLISH Y LA FUNDACIÓN GENERAL DE LA UMA, CENTRO EXAMINADOR DE CAMBRIDGE ENGLISH EN MÁLAGA

CONFERENCIA-COLOQUIO DEL “FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA” CON D. FRANCISCO DE LA TORRE PRADOS



VISITA DEL EMBAJADOR DE SUDÁFRICA EN ESPAÑA

## JUNIO

PRESENTACIÓN CAMPAÑA DE VERANO “VERANO 2015 EN ANDALUCÍA”

VISITA DEL EMBAJADOR DE SUDÁFRICA EN ESPAÑA

FORO SOBRE EL EMPLEO TURÍSTICO

SESIÓN CONSTITUYENTE DE LA NUEVA CORPORACIÓN MUNICIPAL

JULIO

ALMUERZO DE SOCIOS CIT MARBELLA

PLENO CONSTITUTIVO DE LA DIPUTACIÓN PROVINCIAL DE MÁLAGA

BIENVENIDA INSTITUCIONAL A LOS MIEMBROS DEL CONGRESO IUTAB

## SEPTIEMBRE

ALMUERZO CON EL NUEVO SUBDELEGADO DEL GOBIERNO EN MÁLAGA

CONFERENCIA DON FERNANDO GONZALEZ-LAXE “NUEVAS VISIONES DE LA GEO-ESTRATEGIA PORTUARIA”

49º CONCURSO NACIONAL DE ALBAÑILERÍA “PEÑA EL PALUSTRE”

ACTO DE APERTURA DEL CURSO ACADÉMICO 2015-2016 UMA





VISITA DEL PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE COMERCIO HISPANO POLACA D. JAVIER SOSNOWSKI

## OCTUBRE

CONFERENCIA Y DESAYUNO-COLOQUIO CON D. FRANCISCO JAVIER FERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, CONSEJERO DE TURISMO Y DEPORTE

INAUGURACIÓN NUEVA OFICINA DE EXTRANJERÍA EN MÁLAGA POR EL SECRETARIO DE ESTADO DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS D. ANTONIO BETETA BARREDA

RONDA DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS DE LA RED MÁLAGA BUSINESS ANGELS, QUE ORGANIZAMOS EN COLABORACIÓN CON LA RED DE BUSINESS ANGELS Y FAMILY OFFICE DE IESE



VISITA DE LA VICEMINISTRA DE INTEGRACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE GUATEMALA DÑA. MARIA LUISA FLORES VILLAGRÁN

CONFERENCIA-COLOQUIO NUEVA ECONOMIA FORUM DON JOSÉ MARÍA GARCÍA URBANO ALCALDE DE ESTEPONA



FORO DEL CONSEJO ANDALUZ DE CÁMARAS DE COMERCIO "OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN LICITACIONES PROMOVIDAS POR INSTITUCIONES INTERNACIONALES"

INAUGURACIÓN SER EMPRENDEDOR

GALA PREMIOS 2015 DE LA OPINIÓN DE MÁLAGA

## NOVIEMBRE

FERIA IMEX MÁLAGA

VISITA DEL EMBAJADOR DE TÚNEZ EN ESPAÑA

VIII PREMIOS AEHCOS

FORO EMPRESARIAL MÁLAGA AVANZA "LA EMPRESA MALAGUEÑA ANTE EL RETO DE SU DIMENSIÓN"



PRESENTACIÓN PLATAFORMA COMPRARFORMALAGA.COM

1ER FORUM MÉDITERRANÉEN DES HÔTELS ASCAME

9ÈME ÉDITION DE LA SEMAINE MÉDITERRANÉENNE DES LEADERS ECONOMIQUES

CENA-HOMENAJE AL PRESIDENTE GENERAL DE LA ASOCIACIÓN PROVINCIAL DE CONSTRUCTORES Y PROMOTORES DE MÁLAGA, D. JOSÉ PRADO SESEÑA

**VOLVER AL INDICE**



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

## **DICIEMBRE**



VISITA DEL EMBAJADOR DEL REINO DE ESPAÑA EN CUBA. , DON JUAN FRANCISCO MONTALBÁN CARRASCO



VISITA DEL EXCMO. SR. D. GUSTAVO LEITE GUSINKY, MINISTRO DE INDUSTRIA Y COMERCIO DEL PARAGUAY

ACTO CONMEMORATIVO DE LA CONSTITUCIÓN ESPAÑOLA EN SU XXXVII ANIVERSARIO EN LA SUBDELEGACIÓN DE GOBIERNO

DESAYUNO-COLOQUIO «FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA» CON D. MIGUEL ÁNGEL HEREDIA

XVI PREMIOS EMPRESARIALES CIT MARBELLA

FORO DEL MEDITERRÁNEO CON DÑA. CRISTINA GARMENDIA

XI EDICIÓN DE LOS “PREMIOS MALAGUEÑOS DE HOY”

FIRMA DEL CONVENIO DE GESTIÓN DEL VIVERO DE EMPRESAS CON EL AYUNTAMIENTO DE ALHAURÍN DE LA TORRE









## **2. ÁREA DE COMUNICACIÓN Y PRENSA**

### **IV. RELACIONES INSTITUCIONALES**

**VOLVER AL INDICE**



# MEMORIA DEL ÁREA DE COMUNICACIÓN Y PRENSA 2015

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



Nuestra Cámara de Comercio de Málaga, en su vocación de prestación de servicios a las empresas de nuestra provincia, tiene la necesidad de dar a conocer al mundo empresarial y a la sociedad en general cuanta información y acciones lleva 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.

Esta institución cameral, con una histórica y provechosa trayectoria de ciento treinta años, dedicados a la potenciación de las empresas y de la economía de Málaga y su provincia, sigue decidida a 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.

Como viene siendo habitual, en 2015 han sido muchas las peticiones de información desde los medios de comunicación malagueños, al igual que la elaboración de artículos o entrevistas efectuadas por éstos, realizando el necesario seguimiento de la aparición de estas informaciones en prensa.

De ahí, que la Cámara siempre tendrá 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, desde el Área de Comunicación y Prensa se han 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:

#### 20 DE ENERO



El despacho de abogados GVA & ATENCIA, con la colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga, Procolombia y la Confederación de Empresarios de Málaga, celebró una jornada informativa para analizar las oportunidades de negocio e inversión en Colombia. En el acto de presentación estuvieron presentes el embajador de Colombia en España, don Fernando Carrillo Flórez; don Jerónimo Pérez Casero, presidente de la Cámara de comercio de Málaga; don Javier González de Lara y Sarria, presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía y, don Ramón Gómez Villares, socio de GVA & ATENCIA.

#### 26 DE ENERO



La Cámara de Comercio de Málaga, en colaboración con la Embajada de Noruega en España, la Oficina Comercial y de Turismo de Noruega, Innovation Norway, la Cámara de Comercio Hispano-Noruega y el Ayuntamiento de Málaga, organizaron una Jornada sobre “Oportunidades de negocio en Noruega”.



**18 DE FEBRERO**



El alcalde de Málaga, don Francisco de la Torre Prados, y el presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero asistieron a la entrega a una representación de locales de la ciudad de los Distintivos de Accesibilidad que se han otorgado en 2015 y que tuvo lugar en uno de estos propios establecimientos, como es la librería “Libritos”. En este mismo acto, en el que también estuvieron presentes los tenientes de alcalde, doña Ana Navarro Luna, delegada del Área de Promoción Empresarial y Empleo, y don Raúl López Maldonado, delegado del Área de Accesibilidad y Movilidad, tuvo lugar la firma de un nuevo convenio que posibilitó que un mayor número de establecimientos comerciales puedan adherirse y conseguir el mencionado distintivo.

**26 DE FEBRERO**



Presentación de la Central de Compras Facemap – Cámara de Comercio de Málaga, a cuyo acto inaugural asistieron don Jerónimo Pérez Casero, presidente de la Cámara; don Javier González de Lara Sarria, presidente de las Confederaciones Empresariales de Andalucía y Málaga, y, don Juan Antonio García Gordo, presidente de la Federación de Autónomos, Comerciantes y Empresarios de Málaga y Provincia.

**12 DE MARZO**

El alcalde de Vélez-Málaga, don Francisco Delgado Bonilla; el teniente alcalde de Torre del Mar, don Emilio Martín Sánchez; la concejala del Área de Empresa y Empleo de Vélez-Málaga, doña María Lourdes Piña Martín, y, el director de Proyectos de la Escuela de Organización Industrial (EOI), don Emilio-Álvaro Gómez García, inauguraron el Foro Innova-T, acto que ha tenido lugar en el edificio de la Fábrica de Azúcar “Nuestra Sra. del Carmen” de Torre del Mar. La realización de Innova-T, estaba englobado en el proyecto de Mejora competitiva a través de actuaciones de I+D+i en las pymes del sector agroalimentario, turístico y artesanal impulsado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través de la Escuela de Organización Industrial, y que cuenta con la cofinanciación de los Fondos FEDER y del Organismo Autónomo local de Desarrollo Integral del Municipio de Vélez Málaga y gestionado por la Cámara de Comercio de Málaga.

**9 DE ABRIL**

Organizada por la Cámara de Comercio de Málaga, tuvo lugar una jornada empresarial con la presencia del embajador de España en Emiratos Árabes Unidos, don José Eugenio Salarich, para dar a conocer la situación económica y social de dicho país, así como sobre las posibilidades que se dan para realizar negocios en este mercado para las empresas españolas. El señor Salarich fue recibido por el presidente de la Cámara, don Jerónimo Pérez Casero, acompañado por la presidenta de la Comisión de Comercio Exterior, doña María Paz Hurtado Cabrera.



**15 DE ABRIL**



El embajador de Uruguay en España, don Francisco Bustillo Bonasso, participó en una jornada sobre “Oportunidades de Negocio en Uruguay”, organizada por la Cámara de Comercio de Málaga. El señor Bustillo Bonasso, que estaba acompañado por la cónsul de Uruguay en Málaga, doña María Fátima Cortés Leotte, y por la ministro-directora del Departamento Económico-Comercial de la Embajada de Uruguay, doña Ana Teresa Ayala Barrios, fueron recibidos por el vicepresidente primero de la misma, Rafael García Padilla,

**27 DE ABRIL**



La delegada territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, doña Marta Rueda, y el presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, junto al gerente de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA) en Málaga, don José Aguilar, presentaron los “Incentivos e instrumentos de financiación dentro del Programa de Incentivos al Desarrollo Empresarial y a la Creación de Empleo, el Fondo Jeremie construcción sostenible y el convenio IDEA-BBVA, destinado todo ello, igualmente, al retorno del talento, además de la innovación empresarial.

**13 DE MAYO**

Presentación a los medios de comunicación de los “Resultados de la Encuesta de Acceso a la Financiación” y del lanzamiento del Comparador Bancario “Aprendeafinanciarte”, cuyos objetivos fundamentales son impulsar el desarrollo de los proyectos empresariales y servir de herramienta para la consecución de vías de financiación para pymes, autónomos y emprendedores. En este acto estuvieron presentes el presidente del Consejo Andaluz de Cámaras, don Antonio Ponce Fernández; del presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero.

**10 DE JUNIO**

Jornada empresarial con la participación del nuevo Embajador de Sudáfrica en España, don Lulama Smuts Ngonyama, en la que se expusieron la situación socio-económica y las oportunidades de negocio que presenta dicho país para las empresas españolas.



**18 DE SEPTIEMBRE**



Rueda de prensa organizada conjuntamente por el Ayuntamiento de Málaga y la Cámara de Comercio de Málaga, con la participación de la concejala del Área para Reactivación Económica, la Promoción Empresarial y el Fomento del Empleo y presidenta del IMFE, doña María del Mar Martín Rojo, y del presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, para presentar el Programa Local de Apoyo al Empleo, en el que se enmarcó la celebración de “Málaga Emplea”, Feria del Empleo celebrada el 1 y 2 de octubre en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga.

**29 DE SEPTIEMBRE**



Presentación a los medios de comunicación en la sede de la CEM del manual “Cómo ser autónomo y no morir en el intento”, elaborado por la Confederación de Empresarios de Málaga y la Cámara de Comercio de Málaga. Asistieron a este acto don Javier González de Lara Sarria, presidente de la CEM; don Jerónimo Pérez Casero, presidente de la Cámara de Málaga, y, doña Natalia Sánchez Romero, secretaria general y vicepresidenta ejecutiva de la CEM.

**8 DE OCTUBRE**

Invitación a los medios de comunicación a la celebración de la Gala de Graduación y Clausura de los programas formativos de la Escuela de Negocios de la Cámara, correspondientes al curso 2014/2015, en la que se entregaron los oportunos diplomas a los 179 alumnos que durante el año anterior habían cursado alguna de las especialidades de máster, cursos de experto o técnicos.

**27 DE OCTUBRE**

Convocatoria de prensa con ocasión de la celebración del Foro Empresarial: Oportunidades de Negocio de las Licitaciones Internacionales, que fue presentado por los presidentes del Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio y de la Cámara de Comercio de Málaga, don Antonio Ponce Fernández, y don Jerónimo Pérez Casero, respectivamente, en el Hotel Barceló de Málaga. El Foro estuvo promovido por el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio en colaboración con la Cámara de Comercio de Málaga para apoyar la internacionalización de las pymes andaluzas.

**4 DE NOVIEMBRE**



Convocatoria de prensa con motivo de la jornada sobre competitividad internacional, dedicada especialmente a “La importancia de la marca” para impulsar la actividad exterior de las empresas malagueñas, en la que intervinieron diversos expertos del despacho Garrigues, de Clarke, Modet & Co. y de Marketing Alliance, que analizarán temas relacionados con la contratación y fiscalidad internacional, la protección de la marca en la estrategia de la internacionalización y la difusión de la marca en el entorno digital.

**13 DE NOVIEMBRE**



Rueda de Prensa ofrecida por don Wacef Chiha, embajador de Túnez en España, con ocasión de su primera visita a Málaga para participar como ponente en las IX Jornadas de Seguridad, Defensa y Cooperación, organizadas por el Foro para la Paz en el Mediterráneo, quien habló sobre la situación actual y relaciones de su país con España. Asistieron también a este acto el presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero; el vicepresidente primero de la Cámara, don Rafael García Padilla; el presidente de AECYR, don Jacques Beruck, y el director del Foro para la Paz en el Mediterráneo, don Rafael Vidal Delgado.



**19 DE NOVIEMBRE**

Convocatoria de prensa con motivo de la presentación de la Plataforma “comprarpormalaga.com”, puesta en marcha con el objetivo de posibilitar el incremento de la competitividad del comercio minorista de la capital a través de las nuevas tecnologías, acto que estuvo presidido por el Alcalde de Málaga, don Francisco de la Torre Prados, y por el Presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero.

**26 DE NOVIEMBRE**

Presentación del Programa de Dinamización del Centro Comercial Urbano del Casco Histórico de Marbella, “Marbella en el Corazón”, con el objetivo de desarrollar acciones innovadoras para la promoción comercial de dicho casco histórico. Iniciativa enmarcada dentro del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista 2015, promovido por el Ministerio de Economía y Competitividad, contando con financiación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional y la Secretaría de Estado de Comercio, en cuyo desarrollo participan la Cámara de Comercio de España y la de Málaga.

**2 DE DICIEMBRE**



Convocatoria a la prensa con ocasión de la Jornada sobre Oportunidades de Negocio en Cuba, a la que asistió especialmente el Embajador de España de dicho país, don Juan Francisco Montalbán, quién expuso la situación socio-económica de la República de Cuba, así como las posibilidades para el desarrollo de negocios.

**11 DE DICIEMBRE**



Jornada sobre “Modelos de Gestión Sostenible en entornos portuarios”, en el marco del Programa ecoInnoCámaras, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y las Cámaras de Comercio de Andalucía, con objeto de sensibilizar y difundir la ecoinnovación, exponiendo las distintas alternativas que tienen las empresas para adoptar políticas y modelos de gestión sostenible.



**14 DE DICIEMBRE**

Atención a los medios en el Encuentro Empresarial de con el Viceministro de Industria del Ministerio de Industria y Comercio del Paraguay, don Oscar Stark Robledo, quien llevó a cabo la presentación “Paraguay: un país de oportunidades para los negocios y las inversiones”.

## 4. LA COMUNICACIÓN



El Área de Comunicación y Prensa de la Cámara, en su faceta comunicativa viene prestando un amplio apoyo a todo cuanto tiene que ver en el seguimiento o tratamiento de las noticias que a nivel de la red cameral es necesario difundir, colaborando en la organización de jornadas o eventos con otras corporaciones cameralas, con la misma Cámara de Comercio de España o el Consejo Andaluz de Cámaras, con los que se mantiene un permanente contacto informativo, asistiendo a las jornadas y reuniones que somos convocados, como por ejemplo, la última reunión de responsables de Comunicación de las Cámaras celebrada en Cámara de Comercio España el pasado 26 de noviembre, a la que asistió especialmente el propio Presidente de esta, don José Luis Bonet Ferrer, quien destacó la importancia de la red cameral



española por su gran alcance a la hora de dar a conocer las acciones y los servicios que prestan las Cámaras a las empresas y a la propia sociedad en su conjunto.



En el día a día, se hace un 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, El Noticiero y Viva Málaga, a los que hay que sumar televisiones, emisoras y diversos portales informativos en Internet.



El año 2015 han sido algo más de quinientas las referencias aparecidas en la prensa escrita malagueña relativas a las noticias generadas por la Cámara, siendo igualmente muy considerables las reseñas dadas por agencias, radios y televisiones locales, sin olvidarnos de la amplitud que alcanza Internet.

## 5. REVISTA “LA CÁMARA INFORMA”



El Área de Comunicación y 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 2015, 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 correspondientes al pasado año, en formato PDF.

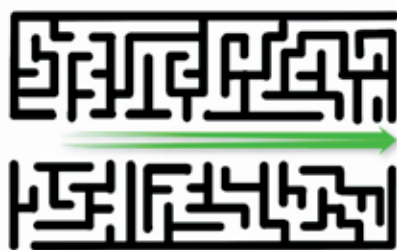


## 6. PUBLICIDAD – ANUNCIOS EN PRENSA

En 2015 se han realizado varias acciones publicitarias, asociadas a diferentes programas o proyectos llevados a cabo, que han sido diseñados y maquetados por el propio Área, de las cuales destacamos algunos ejemplos:







Te enseñamos el camino más fácil  
hacia la financiación

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

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



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



UNIÓN EUROPEA  
FONDO EUROPEO DE  
DESARROLLO REGIONAL  
Y FONDO DE COHESIÓN





# Cámara

## Málaga

### FELIZ DÍA DE ANDALUCÍA

Nuestra Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga, la de todos los malagueños, felicita en este Día de Andalucía a cuantas personas, empresarios y empresas, se entregan, esfuerzan y trabajan por una Málaga y una Andalucía cada vez más prósperas para todos.

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> <b>Corte de Arbitraje.</b> <b>Servicio de Mediación.</b> <b>Comercio Exterior y Turismo:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Apoyo a la internacionalización de las empresas.</li><li>- Información y documentación.</li><li>- Misiones comerciales.</li></ul>	<b>Formación, Empleo y Servicio a Pymes y Autónomos.</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Máster en Administración de Empresas (MBA).</li><li>- Máster en Internacionalización de Empresas (MIE).</li><li>- Máster Internacional en Turismo.</li><li>- Máster en Enología y Viticultura.</li><li>- Cursos de Especialización: Marketing Online y Redes sociales, Experto en Comercio Internacional, Experto en Dirección Financiera, etc.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Formación en Creación y Consolidación de Empresas.</li><li>- Agencia de colocación.</li><li>- Prácticas formativas en empresas.</li><li>- Programas: Iniciadoras, Ecosistemas.</li><li>- Asesoramiento al Comercio Minorista.</li><li>- Apoyo a la creación de empresas.</li></ul>
---	--	--

**Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga**  
C/ Cortina del Muelle, 25 (Palacio de Virreyes)  
Tel.: 952211673 - 952211675 - Fax: 952229594  
E-mail: [registro@camaramalaga.com](mailto:registro@camaramalaga.com)

**[www.camaramalaga.com](http://www.camaramalaga.com)**



# Foro Innova-T

Vélez Málaga - 12 y 13 de Marzo

**Producir, gestionar, innovar y vender de forma segura:  
de la búsqueda de inversores a la promoción de los productos.**



**12 de Marzo:**

**FORO DE INVERSORES**

- Redes de Inversores, el Crowdfunding, ¿cómo preparar un proyecto?
- Encuentros entre inversores y empresas asesoradas.
- Talleres y Networking entre participantes.

**JORNADA SOBRE INNOVACIÓN Y SEGURIDAD INFORMÁTICA**

- Ponencias sobre innovación y seguridad en la empresa.
- Talleres sobre Redes sociales y marketing online en los sectores: agroalimentario, artesanía y turístico.

**13 de Marzo:**

**CONGRESO ARTESANAL DE LA AXARQUÍA**

- La Zona de Interés Artesanal de Vélez-Málaga y la innovación.
- Al-Xarquía. Un impulso a la artesanía. Instrumentos de apoyo al artesano.
- Mesa redonda: Necesidades y oportunidades de la Artesanía.

Participación **GRATUITA** por riguroso orden de inscripción  
[www.foroinnova-t.com](http://www.foroinnova-t.com)

Cofinancian:



Gestiona: **Cámara** Málaga

**DONDE CRECER COMO LÍDERES**




## MÁSTERS Y PROGRAMAS DE EXPERTO

Abierto plazo de inscripción 2015/2016

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS  
MARKETING | FINANZAS | IDIOMAS  
INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS  
COACHING | ENOLOGÍA

**cámara málaga** 952 211 673 | [www.escueladenegociosmalaga.com](http://www.escueladenegociosmalaga.com)

**DONDE CRECER COMO LÍDERES**




## MÁSTERS Y PROGRAMAS DE EXPERTO

Abierto plazo de inscripción 2015/2016

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS  
MARKETING | FINANZAS | IDIOMAS  
INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS  
COACHING | ENOLOGÍA

**cámara málaga** MÁS INFORMACIÓN: 952 211 673 | [www.escueladenegociosmalaga.com](http://www.escueladenegociosmalaga.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 2015, en formato PDF, con una gran calidad.

## 8. MEMORIA DE ACTIVIDADES DE LA CÁMARA

En el transcurso del año 2015 se editó, presentó y distribuyó la Memoria de Trabajos y Actividades de la Cámara – 2014, en formato CD.









### **3. ÁREA DE NUEVAS TECNOLOGÍAS**

#### **VI. RELACIONES INSTITUCIONALES**

**[VOLVER AL ÍNDICE](#)**



# ÁREA 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 'Jornada empresarial con el Embajador de España en Emiratos Árabes Unidos', highlighting the country as attractive for Spanish investments. To the left, there's a sidebar with a 'Vivero de empresas' section and a 'Cámara Málaga' logo. To the right, there are several smaller promotional blocks, including 'Abierta Convocatoria solicitud subvenciones para FOMENTO DE LA ADMINISTRACIÓN EN LA PYME', 'financiarte.com', and 'FIREMED'. At the bottom, there are more sections like '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 nueva 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

[VOLVER AL INDICE](#)









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

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

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





# 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 2015 se beneficiaron del Programa 58 empresas, a las que se les diagnóstico e informó sobre planes de innovación a implantar en las mismas, y 43 decidieron seguir adelante con la implantación, en la Fase II del Programa, lo que supuso la entrega de un total de 259.771,71 Euros en subvenciones.





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

**Cámara**  
Málaga

**Cámaras**

## 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
- Mejora de la capacidad de inmersión en nuevos mercados más exigentes
- 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 20013, 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 2015 se beneficiaron del Programa 58 empresas, a las que se les diagnóstico e informó sobre planes de ECOinnovación a implantar en las mismas, y 55 decidieron seguir adelante con la implantación, en la Fase II del Programa, habiéndose distribuidos subvenciones por importe total de 344.409,73 Euros.

## PLAN INTEGRAL DE APOYO AL COMERCIO MINORISTA 2015



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.

### EL 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.**

---

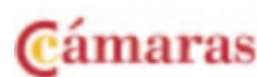
La finalidad del Diagnóstico del Punto de Venta es proporcionar una herramienta al comerciante para el cambio de su punto de venta con el fin de incrementar su atractivo, el número de clientes y consecuentemente incrementar las ventas y disminuir sus costes.

A lo largo del año 2015 se ejecutaron 48 Diagnósticos en el punto de venta, dos planes tutoriales y dos talleres de formación dirigidos al comercio minorista.

Así mismo dentro de las actuaciones desarrolladas a cabo, se ejecutó una acción promocional que se desarrolló a lo largo del mes de noviembre



del pasado año 2015, junto al Centro Comercial Abierto Casco Antiguo de Marbella, Centro Histórico de Málaga en la que participaron más de 400 comercios de forma directa y en el que se desarrollaron distintas actuaciones de promoción del Centro Comercial Abierto.



# TIC **Cámaras**

## 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 permanente 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.

A lo largo del desarrollo de este Programa se han analizado un total de 149 empresas a las que se les ha desarrollado un diagnóstico de situación de las TICs en las mismas junto a un informe de actuaciones preferentes. En una segunda fase han sido 80 las empresas que han incorporado distintas soluciones tecnológicas a sus empresas, lo que ha supuesto la entrega de 574.000,00 Euros en subvenciones.



## PROGRAMA “APRENDE A FINANCIARTE”

El Programa “Aprende a FinanciarTE” fue incorporado a los Programas Operativos Regionales del FEDER para el periodo 2007-2013 en los que el Consejo Superior de Cámaras participa como Organismo Intermedio, y su puesta en marcha se inicia en la Comunidad Autónoma de Andalucía, en el marco de su Programa Operativo FEDER 2007-2013. Posteriormente se podrá poner en marcha en otras Comunidades Autónomas, a criterio del Consejo Superior de Cámaras y siempre que exista dotación presupuestaria disponible para ello entre los fondos asignados al Consejo Superior de Cámaras, siendo el período de elegibilidad de los gastos desde el 28 de enero de 2014, fecha de presentación al Comité Ejecutivo del Consejo Superior de Cámaras, al 31 de diciembre de 2015.

El Programa “Aprende a FinanciarTE” está cofinanciado por el FEDER en un 80% y el 20% restante por el Consejo Superior de Cámaras, el Consejo Andaluz de Cámaras (CAC) y las Cámaras de Comercio de Andalucía que participan en el programa, de acuerdo con los respectivos convenios de colaboración y cofinanciación. Podrán formalizarse convenios con otras Instituciones Públicas de carácter nacional (Comunidades

Autónomas y otras instituciones públicas nacionales) para cofinanciar el programa o partes del mismo.

### OBJETIVOS

A la hora de definir los objetivos del Programa “Aprende a FinanciarTE”, se detalla a continuación el de carácter general y los de carácter específico:

#### OBJETIVO GENERAL:

**Contribuir a la mejora de la competitividad de las PYMES, mediante el apoyo a la financiación de las PYMES y autónomos para lograr un crecimiento económico sostenido.**

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

**Desarrollar una metodología que ofrezca al empresario una serie de fórmulas para mejorar los conocimientos financieros y dotarle de herramientas para mejorar su gestión financiera y contable y preparar sus programas de inversión.**

La ejecución del Proyecto ha supuesto que más de 1.200 empresarios y emprendedores de la provincia de Málaga se hayan dado de alta en la Plataforma y han utilizado sus servicios.



## PROGRAMA PAEM

### INFORME FINAL DE SEGUIMIENTO 2015

Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres

1 de Enero a 31 de diciembre de 2015

CAMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA

#### 1.-INTRODUCCIÓN

En 2015 hemos hecho 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 2015 la consolidación de plataformas de apoyo a la emprendedora como micedam o aprendeafinanciate.

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, se ha incrementado en 2015 pasando del 3,45% al 7,9%, entendemos que debido a nuestra mayor presencia en el área de Marbella donde hay un elevado número de emprendedoras extranjeras.

Se incrementa el número de mujeres que realizan sus consultas vía email 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.



## 2.- RESULTADOS BÁSICOS

Durante el año 2015, al igual que en años anteriores las mujeres que han acudido a este Servicio, eran en su mayoría **emprendedoras**.

Las edades de las usuarias se comprenden mayoritariamente entre los 25 y 45 años con el 86% de usuarias, siendo las menores de 25 años el 8% frente al 6% de personas mayores de 45 años. En cuanto al porcentaje de desempleadas se aprecia un descenso considerable, 39,5 % en 2015 frente al 54% en 2014, y siendo el 60,5 % el porcentaje de ocupadas tanto por cuenta ajena (45,6%) como por cuenta propia 14,9%.

En el plano del nivel formativo siguen predominando las usuarias con formación universitaria, durante 2015 ha sido del 52,6% frente a 40% en 2014, 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 (Centro de 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 2015, 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 precisamente 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 formas jurídicas, financiación y 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, marketing online, etc. En especial derivamos a los Cursos de la Fundación Incyde.

Aunque la mayor parte de los proyectos van dirigidos al sector servicios y comercio y no reciben la modificación de la idea o el cambio de actividad antes de iniciar la misma, se detectan cada vez con mayor frecuencia proyectos relacio-

nados 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 84%, 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:

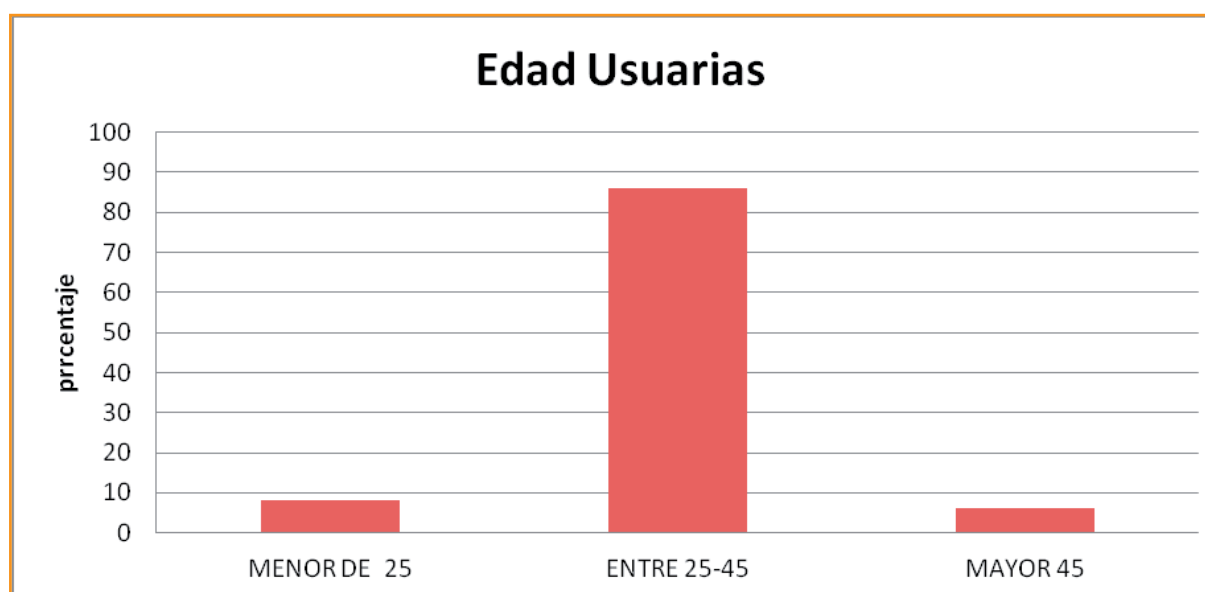
### A) USUARIAS DEL PROGRAMA

El número total de usuarias atendidas a lo largo del período 01-01-2015 al 31-12-2015 ha sido de 200 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	8% (15)	86% (167)	6 % (12)



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

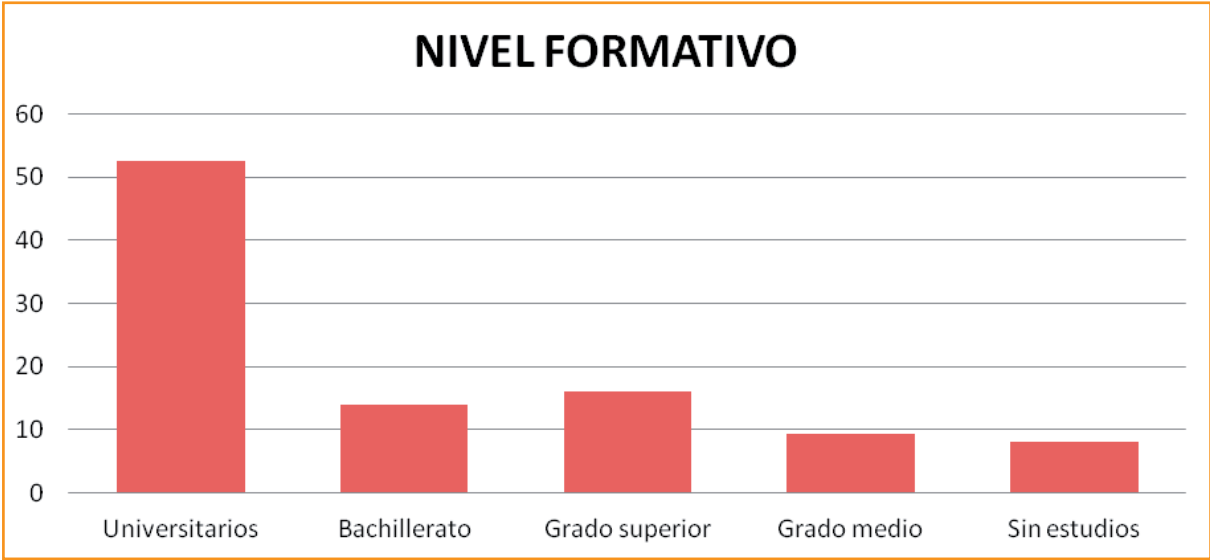
	Desemplea das menos 1 año	Desem. entre 1-2 años	Desem. más de 2 años	Ocupadas Cuenta ajena	Ocupadas Cuenta propia
Situación Laboral	3,6% (7)	10,3% (20)	11,3% (22)	14,9% (29)	45,6%(89)



**C) NIVEL FORMATIVO**

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

	Inferior	Grado Medio	Bachillerato	Grado Superior	Universitarios
Nivel formativo	8,2% (16)	9,3% (18)	13,9% (27)	16% (31)	52,6% (102)



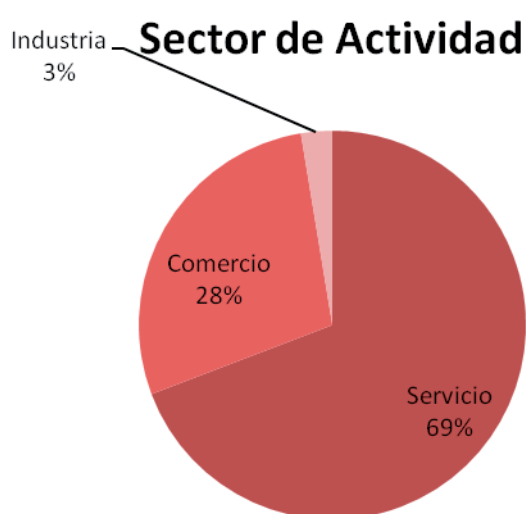


## D) EMPRESAS CREADAS

El total de empresas creadas a lo largo del período comprendido entre el 01/01/2015 y 31/12/2015 ha sido de 39 empresas.

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

	Sector servicios	Sector comercio	Industria
<b>Total empresas</b>	<b>69,2% (27)</b>	<b>28,2% (11)</b>	<b>2,6% (1)</b>



	Autonomas	Sociedad Limitada	Otras
<b>Total empresas</b>	<b>84,6% (27)</b>	<b>12,8% (11)</b>	<b>2,6% (1)</b>

### 3.- 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 *eempresarias.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 la jornada de “Herramientas online para emprendedoras y empresarias” que desarrollamos en Marbella con la colaboración del CIT (centro de iniciativas turísticas de Marbella) y el área de igualdad del ayuntamiento de Málaga.

Destacar también la jornada Técnica para empresarias y emprendedoras relativa a las Coaching y finanzas que realizamos en el mes de octubre 2015

En este año 2015 hemos potenciado también la difusión del Programa apoyándonos en los cur-

sos 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 diversas asociaciones 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 (ACE-VM), 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.

A todas estas sesiones hay que añadir, aquellas en las que hemos sido invitados por otras **Instituciones o Entidades de la provincia** para difundir el Programa y desarrollar todos aquellos puntos relacionados con el asesoramiento en creación de empresas.

#### 4.-MICROCRÉDITOS

Durante 2015 se ha llevado un seguimiento de los microcréditos gestionados durante 2014 con una valoración muy positiva.

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

La mayor parte de los microcréditos (80%) 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 20.000€.

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 2015 más de 200 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.



## 5.- CONCLUSIONES

En 2015 se ha mantenido el número de usuarias que se dirigen al Servicio con respecto al año anterior, si bien la tasa de emprendimiento se ha incrementado considerablemente.

En 2015 se han realizado un menor número de planes de negocios 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, esta 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.

El Programa PAEM asesora de una forma personalizada a las usuarias, manteniendo un continuo seguimiento que transmite a estas una seguridad en el camino que 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.

## EVENTOS

### JORNADA 21 DE ENERO 2015 HERRAMIENTAS ONLINE PARA EMPRENDEDORAS



#### HERRAMIENTAS ONLINE PARA EMPRENDEDORAS

FECHA: Miércoles, 21 de Enero 2015  
HORARIO: De 10:30 a 12:30 horas.  
CARACTER: Gratuito  
DIRIGIDO: Empresarias y Emprendedoras.  
Lugar: Palacio de Feria y Congresos Marbella



MICECAM	APRENDE A FINANCIARTE	E - EMPRESARIAS
<p>Plataforma online para el desarrollo de un plan de empresas. Adaptado a las exigencias de la banca para la solicitud de Microcréditos.</p>	<p>Portal de ayudas y financiación para emprendedoras y empresarias. Incorpora multitud de herramientas para evaluar la situación financiera de las emprendedoras.</p>	<p>Asesoramiento gratuito On-line para emprendedoras y empresarias. Descargas de Herramientas, Cooperación empresarial, red virtual de emprendedoras y empresarias.</p>



JORNADA 27 DE OCTUBRE 2015  
COMO GESTIONAR TUS FINANZAS CON ÉXITO.



**Cámara**  
Málaga

## Desafíos de las emprendedoras ¿Cómo gestionar tus Finanzas con Éxito?



### Psicología y Coaching de la emprendedora - Miriam Aparicio

Directora académica del Curso Experto de Psicología y Coaching. Psicóloga, coach wingwave®, formadora, monitora del tiempo libre. Master Practitioner en PNL. Mentora de emprendedoras. Desarrolló el negocio y gestionó proyectos de Crowdeduca.comuca.com

### Plan Financiero - Miguel López Ferreras

Licenciado en Derecho y Ciencias Políticas, Consejero delegado de Arquimedia. Docente de las más prestigiosas escuelas de negocio. Experto en Psicología y Mejora del Rendimiento, PNL dirige el Curso de Alto Rendimiento Directivo.

### Ayudas y Subvenciones - Sonia Jurado

Licenciado en Derecho y Técnico de la Cámara de Comercio de Málaga.

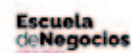
FECHA: Martes, 27 de Octubre 2015

HORARIO: 10:00 h a 14:00 h

CARACTER : Gratuito

DIRIGIDO: Empresarias y Emprendedoras.

LUGAR: Cámara de Comercio de Málaga





## FERIA DEL CONOCIMIENTO



### INFORME FINAL 2015 INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO “FERIA DEL CONOCIMIENTO”

#### 0.- INTRODUCCIÓN

En 2015 se ha obtenido el número de 10 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 sobre innovación y colaboración vía e-mail o teléfono, siendo la minoría la que asisten presencialmente a la Cámara de Comercio para exponer sus proyectos, adicionalmente la Cámara de Comercio de Málaga como punto de información PIDI recibe cerca de un centenar de consultas relacionadas con la innovación.

Durante 2015 se han prestado especial atención a la innovación y a las ayudas europeas para la innovación.

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 2015, 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 37 asistentes, de los cuales unas 15 mantuvieron entrevistas personales con los distintos agentes del conocimiento en las jornadas 1x1 y se firmaron 10 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 2015 se ha incrementado el número de empresas ya consolidadas en el mercado que busca nuevos canales para la comercia-

lización de sus productos o servicios a través de las nuevas tecnologías.

Se ha reducido en un 38% el número de asistentes a las jornadas de sensibilización en este año pasando de 97 usuarios a 37.

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 temática para la feria durante 2014 han estado más orientada hacia la innovación y las ayudas europeas para las pymes, en este sentido los títulos de las jornadas han sido: EUROPA, OPORTUNIDAD PARA LA EMPRESA y DEL FRACASO AL ÉXITO, PASANDO POR LA INNOVACIÓN.

### 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 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 año se consiguen los objetivos en los preacuerdos 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, el programa se ha difundió en ferias institucionales y ferias sectoriales en las cuales hemos tenido presencia.

Hemos hecho un importante esfuerzo a nivel de Cámara de manera que podamos aprovechar todos nuestros programas, convencidos de que en la transversalita 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 diversas asociaciones 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 (ACE-VM), 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.

**CICLO DE JORNADAS  
INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO  
“FERIA DEL CONOCIMIENTO”**

**RESUMEN**

Nº JORNADAS	2
Nº ASISTENTES	37
Nº PREACUERDOS	10

**JORNADA 1**

**TÍTULO: EUROPA, OPORTUNIDAD PARA LA EMPRESA**

FECHA: 20/11/2015

Nº ASISTENTES 18

Nº PREACUERDOS 8



**EUROPA, OPORTUNIDAD PARA LA EMPRESA**  
El Gran Instrumento de Financiación para la Investigación e Innovación



**11:00 – 12:30 h. Oportunidades para la Empresa en H2020.**  
Eva Pérez Pulido. Coordinadora Programas Europeos IAT.  
Evaluadora Instrumento Pyme.

**12:30- 13:00 h. Instrumento PYME. Claves de éxito.**

**13:00 - 13:30 h. Entrevistas personales Empresa – Técnico H2020**

**Objetivos:**

- Conocer las características generales de Horizonte 2020, el programa marco de I+D+i de la Unión Europea para el periodo 2014-2020
- Conocer las posibilidades de participación de las empresas en H2020 y en particular en el Instrumento Pyme.
- Fomentar la participación en proyectos europeos de Pymes malagueñas.
- Presentar el programa Europeo Feria del Conocimiento.

**Fecha:** Viernes, 20 Noviembre 2015

**Horario:** 11:00h a 13:30 h.

**Lugar:** Cámara de Comercio de Málaga

**Carácter:** Gratuito – Fondo Social Europeo

**Dirigido:** Emprendedores y Empresarios

**INSCRÍBETE AQUÍ**



Antes de imprimir este mensaje, asegúrese de que es indispensable. El medio ambiente está en nuestra mano.  
En cumplimiento de la Ley Orgánica 15/1999 de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la provincia de Málaga, pone en su conocimiento que los datos incluidos en este mensaje están dirigidos al destinatario o destinatarios designados, el contenido del mensaje y los datos que figuran son estrictamente confidenciales, sometidos al deber de secreto, por lo que si lo ha recibido por error, le rogamos nos lo haga saber a la mayor brevedad posible, y elimine el original, no estando permitido hacer ningún uso del mensaje. Ponemos en su conocimiento la posibilidad de ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y especificación, en los términos establecidos en la legislación vigente, que podrá hacer efectivos dirigiéndose por escrito a la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la provincia de Málaga, C/Corina del Muelle, 25, CP 29015 Málaga o e-mail: [politicadecomercio@camaramalaga.com](mailto:politicadecomercio@camaramalaga.com)



## JORNADA 2

**TÍTULO: DEL FRACASO AL ÉXITO,  
PASANDO POR LA INNOVACIÓN**

FECHA: 16/12/2015

Nº ASISTENTES 19

Nº PREACURDOS 2



**Cámara**  
Málaga



**Cámaras**  
Fundación INCYDE



**Del fracaso al éxito, pasando por la innovación**  
Lluís Soler Gomis



10:30 – 13:00 Programa:

- Errores y aciertos de un emprendedor
- La Innovación de una empresa Punto Com
- La Internacionalización de una Punto Com
- Feria del Conocimiento

**Lluís Soler Gomis**  
Presidente de la comisión B2B de Adigital (Asociación Española para la Economía Digital). Conferenciante en diversas universidades y escuelas de negocio. Emprendedor de diversas sociedades empresariales desde Asociaciones, sociedades limitadas y sociedades anónimas.

Actualmente es el Fundador y CEO del Comparador de Software Líder en España y Latinoamérica  
[www.BUSCOalMEJOR.com](http://www.BUSCOalMEJOR.com)



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza  
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

**Fecha:** Miércoles, 16 Diciembre 2015  
**Horario:** 10:30h a 13:00h  
**Lugar:** CADE MARBELLA, Avda. Ricardo Soriano, 66 - 29600 MARBELLA  
**Carácter:** Gratuito  
**Dirigido:** Emprendedores/as y Empresarios/as

[INSCRIPCIONES AQUÍ](#)



## VIVERO DE EMPRESAS GALIA



### Información de contacto

Parque Comercial y de Ocio  
Málaga Nostrum

C/ Jaén Nº 9, Edificio Galia  
2º Planta Ofic.212,

29004 Málaga

Tlfs: 952 21 16 73/75

Email:

[vivero@camaramalaga.com](mailto:vivero@camaramalaga.com)

La Cámara de Comercio y la Fundación INCYDE disponen en Málaga de un Vivero de Empresa (Galia). A éste podrán acceder todos aquellos emprendedores que hayan participado o vayan a participar en alguno de los programas de las Fundación INCYDE que se desarrollan por toda la provincia de Málaga y que reúnan los requisitos necesarios de acceso.

El Vivero se encuentra 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 18 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 prorrogable por uno más si hubiese disponibilidad de despachos.

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.

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 corredurías de seguros y empresas relacionadas con la eficiencia energética.

## VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA EN SAN PEDRO ALCÁNTARA (MARBELLA)

### APOYO A LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Tras el convenio suscrito entre la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga y la Fundación INCYDE, en diciembre de 2015 se dan por finalizadas las obras del **Vivero de Empresas de la Cámara en San Pedro Alcántara (Marbella)**, situado en el Polígono Industrial de San Pedro Alcántara, calle Helsinky, número 15, destinado a empresas de servicios, y que ha contado con una inversión 1.200.000 €, aproximadamente, de los que fondos FEDER ha financiado el 80%, y el 20% restante la Cámara de Comercio de Málaga.

Se trata de un edificio empresarial de nueva construcción, del cual destaca la buena ubicación y el fácil aparcamiento. Dispone de una superficie construida total de 570 m<sup>2</sup>, distribuidos en 20 despachos, dos de ellos dedicados a administración.

Entre otros muchos servicios las empresas asentadas en este Vivero contarán con:

- Despachos totalmente equipados con mobiliario básico para un puesto de trabajo y dotación de infraestructuras de iluminación, electricidad, calefacción, teléfono (línea básica), además de un ordenador de sobremesa con teclado, ratón y pantalla.
- Sala de reuniones y un aula de formación con capacidad de 30 alumnos.

Las empresas pueden acogerse a los servicios del Vivero de Empresas hasta un máximo de dos años, soportando solamente los gastos generales de mantenimiento de las instalaciones.

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.

Se trabajará en colaboración con el otro Vivero de Empresas sito en Plaza de los Naranjos de Marbella, aprovechando de esta forma todas las sinergias que puedan crearse.

Igualmente, hay que indicar que este Vivero se gestionará con la colaboración de la Fundación Andalucía Emprende, dependiente de la Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía.





# COMPRARPORMALAGA.COM

El Excmo. Ayuntamiento de Málaga, junto con la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga, han puesto en marcha el programa “decomprasormalaga.com” en el marco del convenio firmado entre ambas instituciones, estando cofinanciado por el Excmo. Ayuntamiento de Málaga y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Málaga.

Este Programa tiene como objetivo modernizar, incrementar la productividad y hacer más eficientes y ágiles, los servicios que ofrecen los comercios locales de Málaga, dotando a los beneficiarios de una plataforma de comercio electrónico desde la que podrá ofertar sus productos.

Las acciones irán destinadas a incrementar la competitividad del comercio minorista de la capital que ayude a mantener e incluso aumentar la demanda de empleo, y a actualizar los pro-

cesos de negocio mediante una plataforma web que permitirá al ciudadano acceder con rapidez al conjunto de comercios tradicionales que actualmente existen en la ciudad y a los comercio minoristas, con la mejora de su productividad.

El Programa se materializa a través de una acción directa de presencia de los comercios en el portal “decomprasormalaga.com”. El objeto principal del portal “decomprasormalaga.com” es la de potenciar la presencia en la Web de los productores, profesionales y comercios locales de diversos sectores, así como fomentar la comercialización de sus productos por vías digitales, de cara a dinamizar el comercio local y a proyectar su potencial hacia el exterior.

Nº de personas interesadas	Nº de solicitudes ayuda	Nº Subvenciones abonadas
695	585	138



Ayuntamiento de Málaga  
Área de Accesibilidad Universal

## DISTINTIVO DE ACCESIBILIDAD

El Excmo. Ayuntamiento de Málaga y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga renovaron en 2015 el acuerdo por el que se vuelve a poner en marcha el Proyecto Convenio de Accesibilidad con una novedad importante, consistente en la creación de la “Red de Establecimientos accesibles de Málaga”.

El objetivo principal de este proyecto es el de crear una gran trama urbana productiva que permita por primera vez interrelacionar sectores tan distantes hasta el momento como son urbanismo, comercio, turismo, discapacidad, tecnología, género y participación ciudadana, así, a través del Big Data y la innovación social conseguiremos que el tejido comercial y hotelero de Málaga fomente la inclusión social y participe de los cambios en el espacio público favoreciendo la calidad de la vida urbana. Todo ello siempre actuando para difundir y sensibilizar sobre las condiciones de accesibilidad de comercios, establecimien-

tos hoteleros y del sector turístico en general como agencias de viajes, restauración, etc. y la repercusión que sobre el bienestar social tienen.

Como segunda línea de actuación, seguimos analizando la accesibilidad en los establecimientos que de manera voluntaria quieren participar y así poder ofrecer un plus de calidad a todos sus clientes potenciales. En definitiva, 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 850 los establecimientos comerciales de Málaga que cuentan actualmente con el distintivo que certifica su accesibilidad.

## 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 2015 a 104 emprendedores y a 60 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.

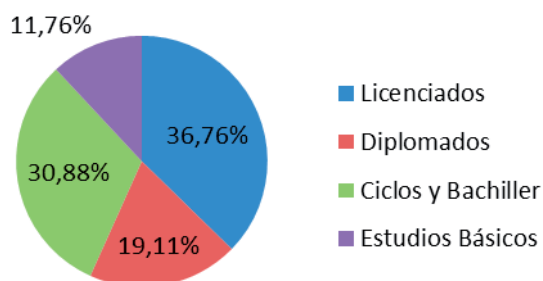
En menor medida se han atendido a comerciantes cuyas consultas principalmente han estado relacionadas con ventas especiales, períodos de rebajas, horarios comerciales, calendario laboral y consultas sobre quejas y reclamaciones.

En el año 2015 se han realizado un total de 10 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.

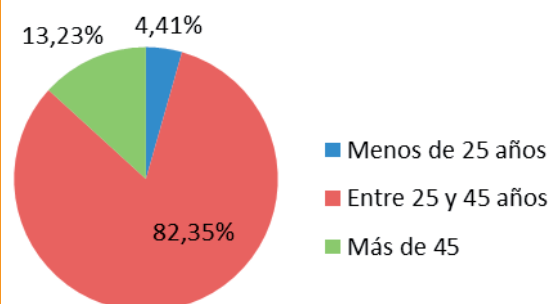
### NIVEL DE FORMACIÓN

Licenciados	36,76%
Diplomados	19,11%
Ciclos y Bachiller	30,88%
Estudios Básicos	11,76%

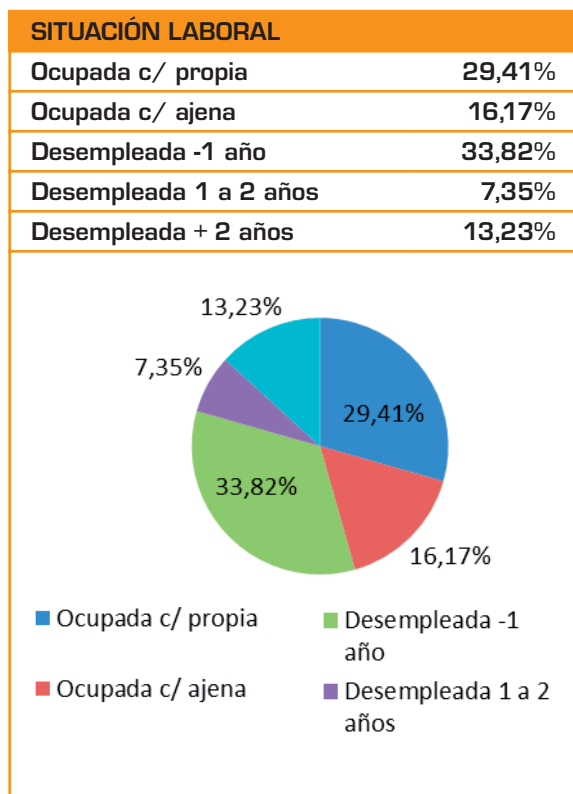


### EDAD

Menos de 25 años	4,41%
Entre 25 y 45 años	82,35%
Más de 45	13,23%







El 7.4% 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.

#### ACTIVIDADES

Hostelería

Servicios

Industria

Desarrollo de Aplicaciones Móviles y Web

Comercio

Textil









## 2. ÁREA DE FORMACIÓN

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

[VOLVER AL INDICE](#)



**ÁREA DE FORMACIÓN****ESCUELA DE NEGOCIOS DE LA  
CÁMARA DE COMERCIO DE  
MÁLAGA****MEMORIA 2015****PROGRAMAS DESARROLLADOS EN 2015****9ª ED. MÁSTER EN  
ADMINISTRACIÓN Y  
DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

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. En esta edición 2015-2016 se graduaron un total de 23 alumnos.



#### **4ª ED. 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, Transporte 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. En esta edición 2015-2016 se graduaron un total de 11 alumnos.



#### **8ª Y 9ª 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.

El curso consta de 140 horas presenciales y 60 horas a distancia para la realización de distintos proyectos, tareas individuales o grupales y el proyecto final. El eje de la metodología es el

análisis de casos concretos de modelos de negocio en la red, mediante el método del caso, de las empresas que ya funcionan en un entorno 2.0, para disponer de una visión real y global de la aplicación del conocimiento del sector. Entre las dos ediciones celebradas en 2014-2015 se graduaron un total de 32 alumnos.



## 5ª 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.

---

En esta edición 2015-2016 se graduaron un total de 11 alumnos.

## CURSOS DE IDIOMAS PARA NEGOCIOS Y PROFESIONALES

La Escuela ofrece formación en idiomas especializada de calidad en una variedad de áreas. Creemos que aprender un idioma requiere poder comunicarse de manera significativa en distintas circunstancias. Cuando los alumnos se ven en situaciones reales de comunicación, usan sus estrategias innatas para aprender idiomas y ello hace posible que aprendan a usar el lenguaje.

Nuestro objetivo es preparar a los alumnos para situaciones de la vida real. Nuestros alumnos son adultos que buscan marcar la diferencia en sus carreras profesionales y les enseñamos vocabulario y destrezas que verdaderamente precisarán para manejarse con comodidad en el terreno profesional. Estos son los programas que hemos realizado este año 2014-2015.



### Business English

Inglés de los negocios (30 horas). Niveles B1-B2. Un verdadero curso de negocios en inglés.



### Inglés Jurídico

Preparación del examen TOLES (Test of English Language Skills). Somos centro examinador oficial.



### Exámenes de Cambridge

Preparación del BEC, PET (B1) y FCE (B2) de Cambridge. Somos centro preparador oficial.



### Inglés médico

Inglés para el sector sanitario (30 horas). Niveles B1-B2. Con Jennifer Salmon.



## ACTO DE GRADUACIÓN Y ENTREGA DE DIPLOMAS 2014/2015

El pasado 8 de octubre de 2014 se celebró el acto de entrega de diplomas de todos los programas Máster y de cursos de Experto. En total más de 120 alumnos recibieron el diploma acreditativo de la mano del Sr. Presidente de la Cámara de Comercio y sus tutores correspondientes.











## 3. ÁREA DE EMPLEO

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

[VOLVER AL INDICE](#)



## MEMORIA ÁREA DE EMPLEO 2015

# PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO – PICE. GARANTÍA JUVENIL

El Ministerio de Empleo y Seguridad Social junto con las Comunidades Autónomas han puesto en marcha el Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

La Garantía Juvenil es una iniciativa europea que pretende facilitar el acceso de los jóvenes menores de 30 años al mercado de trabajo. En España se enmarca en la estrategia de Emprendimiento Joven aprobada en febrero de 2013 por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. La Recomendación sobre la Garantía Juvenil establece que los jóvenes menores de 30 años pue-

dan recibir una oferta de empleo, de educación o formación tras haber finalizado sus estudios o quedar desempleados.

Las Cámaras de Comercio dentro de este Sistema desarrollamos el programa PICE: Programa Integral de Cualificación y Empleo para jóvenes entre 16 y 29 años.

El objetivo principal es facilitar la inserción laboral de los jóvenes y mejorar su situación en el mercado de trabajo a través de la formación y las prácticas en empresa

### LÍNEAS DE ACTUACIÓN

#### Para la empresa:

##### Les ofrecemos

- Facilitamos personal en prácticas.
- Ofrecemos personal para contratación
- Incentivo de 1.500 para contrato de 1 año a jornada completa a añadir a otras bonificaciones existentes.
- Sello de reconocimiento de su contribución al empleo juvenil

#### Para el joven:

##### Ofrecemos

- Desarrollo de habilidades sociales y para el empleo
- Mejorar las habilidades tecnológicas e idiomas
- Formación específica para el puesto de trabajo
- Prácticas no laborales
- Intermediación para la inserción laboral



**LAS ACCIONES DESARROLLADAS DESDE ENERO A DICIEMBRE ESTÁN DIVIDIDAS POR TRAMOS:**

**Tramo 0:** Atención inicial e inscripción del joven en el PICE.

**Tramo 1:** Orientación Vocacional. El joven es atendido en orientación profesional para el asesoramiento en la búsqueda activa de empleo y realiza unas pruebas de nivel de competencias digitales e inglés para ajustar la posterior formación a su nivel.

**Tramo 2:** Formación troncal. Formación común para los/as usuarios/as según niveles previos evaluados. Áreas de formación: Empleabilidad y habilidades Sociales, Competencias digitales

**Tramo 3:** Formación específica: Formación adaptada a las necesidades del mercado de trabajo, a elegir una entre la relación del cuadro siguiente:

<b>Tramo 0</b>	Atención inicial	Información e inscripción del joven en el programa	
<b>Tramo 1</b>	Entrevista de orientación vocacional	En la que recogeremos su experiencia, intereses, etc.	
<b>Tramo 2</b>	Formación troncal	Competencias Digitales	10 h
		Empleabilidad y Habilidades Sociales	30 h
		Idiomas	25 h
<b>Tramo 3</b>	Formación específica	A elegir una: Competencias básicas (sólo para jóvenes sin formación ni experiencia) Módulo Certificado Profesional	100 h
		Específica según el perfil a insertar	60 h
		Emprendimiento	90 h
		Para la movilidad	25 h
	Posibilidad de inserción laboral	Durante todo el programa trabajaremos por la inserción del joven.	

Número de personas que se han beneficiado de las diferentes acciones:

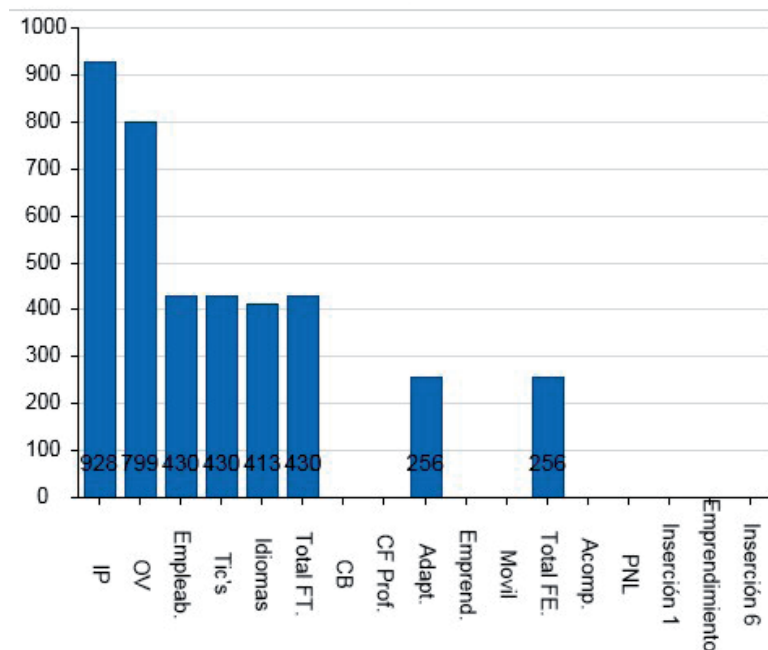
Tipo	Tr 0	Tr 1	Tramo 2				Tramo 3					
	Incorp	OV	Empl	TICs	Idio	Total FT	CB	CP	Adap	Emp	Mov	Total
Perfil 1		32	10	10	0	10	0	0	3	0	0	3
Perfil 2		258	156	156	156	156	0	0	100	0	0	100
Perfil 3		359	205	205	205	205	0	0	111	0	0	111
Perfil 4		56	19	19	19	19	0	0	4	0	0	4
<b>TOTAL</b>	<b>824</b>	<b>705</b>	<b>390</b>	<b>390</b>	<b>390</b>	<b>380</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>218</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>218</b>

## INFORMES GRÁFICOS

Indicadores tramo

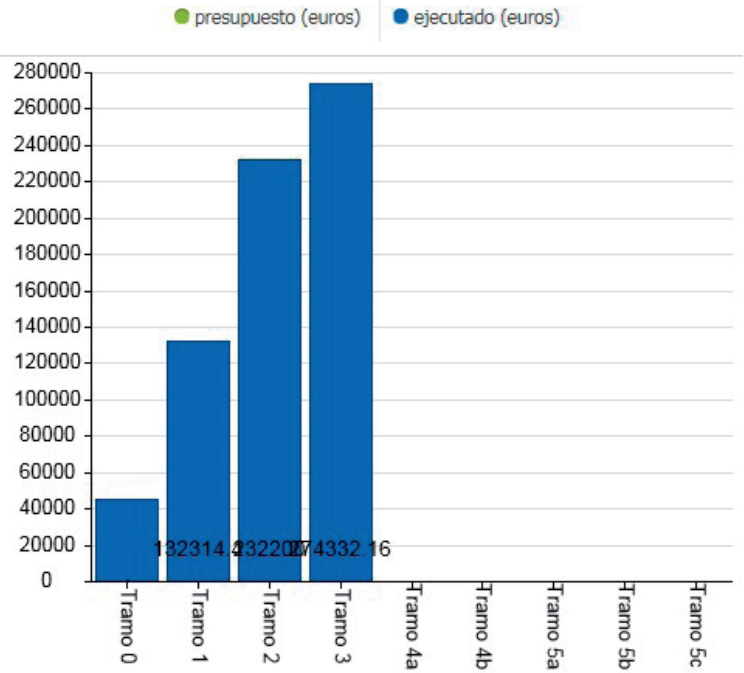


● presupuesto (indicadores) ● ejecutado (indicadores)

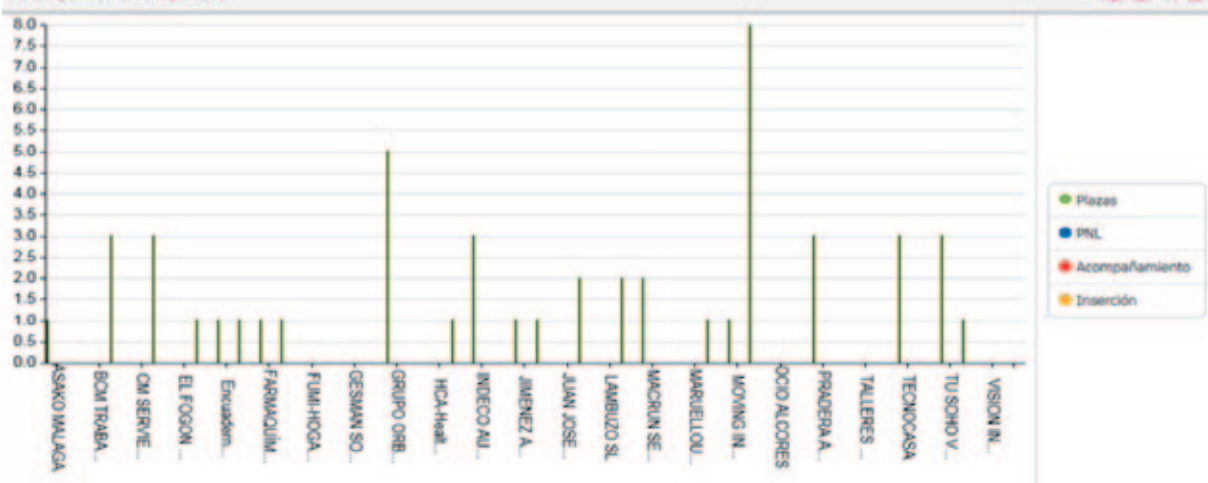




Seguimiento presupuestario



Participación de empresas



## IMÁGENES DE ALGUNOS CURSOS



Ayudante de cocina



Formación troncal, transversal a diferentes puestos: inglés, empleabilidad y TICs



Curso de Mozo de almacén con carretilla elevadora

# AGENCIA DE COLOCACIÓN

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

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 a través de la intermediación realizada en la Agencia de Colocación.

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

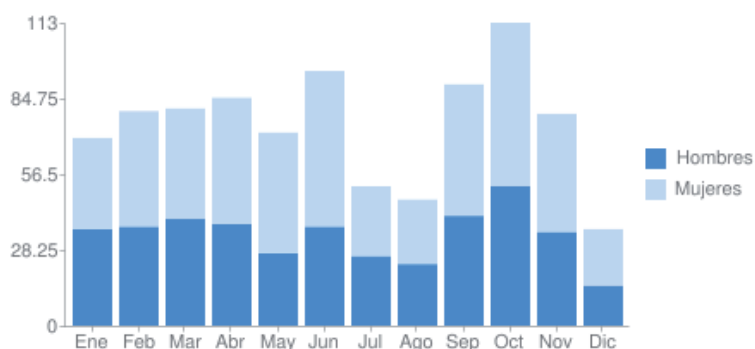
Inscripción en la Agencia de colocación
Validación de la inscripción
Entrevista ocupacional
Intermediación a través de la inscripción en la oferta
Entrevista personal
Envío de currículum a la empresa
Seguimiento
Orientación laboral
Acciones con la empresa oferente
Asesoramiento en la definición de la 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 **2015** de un total de 2774 c.v. actualmente en el sistemas se dieron de alta **905** c.v. repartidos de la siguiente forma



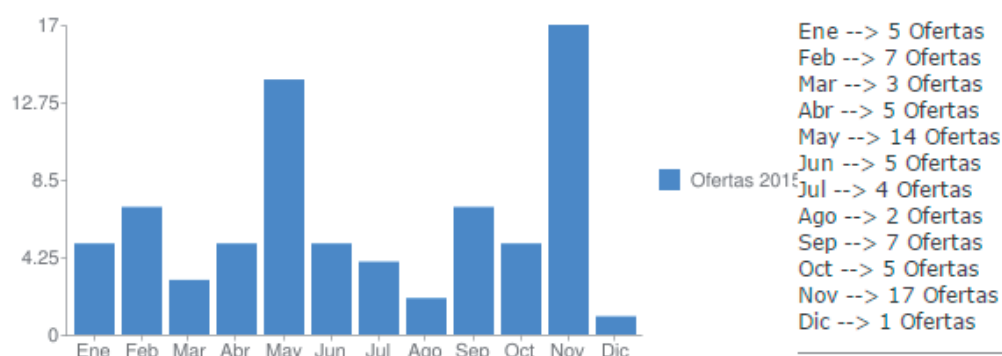
Ene -> 70 (3.47%): 36 H y 34 M.  
 Feb -> 80 (3.97%): 37 H y 43 M.  
 Mar -> 81 (4.02%): 40 H y 41 M.  
 Abr -> 85 (4.22%): 38 H y 47 M.  
 May -> 72 (3.57%): 27 H y 45 M.  
 Jun -> 95 (4.71%): 37 H y 58 M.  
 Jul -> 52 (2.58%): 26 H y 26 M.  
 Ago -> 47 (2.33%): 23 H y 24 M.  
 Sep -> 90 (4.47%): 41 H y 49 M.  
 Oct -> 113 (5.61%): 52 H y 61 M.  
 Nov -> 79 (3.92%): 35 H y 44 M.  
 Dic -> 36 (1.79%): 15 H y 21 M.



En el año **2015** de un total de 161 empresas actualmente en el sistemas se dieron de alta **45** empresas repartidos de la siguiente forma



En el año **2015** de un total de 291 ofertas actualmente en el sistemas se dieron de alta **75** empresas repartidos de la siguiente forma



## PROGRAMA LOCAL DE APOYO AL EMPLEO

El pasado año 2015, entre los meses de octubre y diciembre la Cámara de Comercio de Málaga junto al Instituto para la Formación y el Empleo del Excmo. Ayuntamiento de Málaga han desarrollado el Programa Local de Apoyo al Empleo, Programa Financiado por el Fondo Social Europeo y cofinanciado por ambas instituciones.

El objetivo de este Programa era la mejora del acceso al empleo de personas sin empleo en general, priorizándose las personas desempleadas menores de 30 años, mayores de 45 años, de larga duración, con cargas familiares y personas inactivas de la ciudad de Málaga mediante la co-

laboración de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de la provincia de Málaga y el Instituto para la Formación y el Empleo del Ayuntamiento de Málaga, involucrando para ello al sector productivo, todo ello a través de distintas acciones:

### 1º. FERIA DE EMPLEO

Celebrada los días 1 y 2 de Octubre en el Palacio de Ferias de Málaga, cuyo **OBJETIVO** fue Potenciar el contacto de las empresas y las personas sin empleo, y que contó con la asistencia de más de 4.000 jóvenes desempleados y 45 empresas que ofertaban puestos de trabajo.



### 2º. FORMACION Y ORIENTACION

Se han realizado 5 Programas formativos (gratuitos) en empresas con necesidades de contratación de personal, de 150 horas de duración. Cuentan además con 50 horas de formación específica en Prevención de Riesgos Laborales.

Cada curso contó con 15 alumnos que además recibieron 10 horas personalizadas de orientación laboral.

### 3º. INCENTIVOS A LA CONTRATACIÓN

de personas de los colectivos referidos anteriormente o de emprendedores dados de alta en el RETA. Se han subvencionado finalmente la contratación o altas de 20 personas, habiendo recibido la empresa una subvención de 1.550 , con contratos con una duración mínima de 6 meses.









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

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





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

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

**VOLVER AL INDICE**

## JORNADAS & DESAYUNOS DE TRABAJO SOBRE MERCADOS DE INTERÉS

Dentro del Programa de actuaciones relativo a Jornadas Informativas sobre mercados exteriores (JI-MEX), durante 2015 se celebraron las siguientes:

### JORNADA SOBRE MERCADO COLOMBIA

FECHA	20/01/2015
En colaboración con	GVA Atencia
Número de asistentes	40

### JORNADA SOBRE MERCADO DE JAPÓN

FECHA	13/01/2015
En colaboración con	JETRO (Agencia responsable de la promoción de Japón en España)
Número de asistentes	38

### JORNADA SOBRE MERCADO DE EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

FECHA	09/04/2015
En colaboración con	Embajador de España en EAU
Número de asistentes	37

### DESAYUNO DE TRABAJO SOBRE MERCADO DE SUDÁFRICA

FECHA	10/06/2015
En colaboración con	Embajador sudafricano
Número de asistentes	13

### JORNADA SOBRE MERCADO DE KAZAJSTÁN

FECHA	04/03/2015
En colaboración con	Consejo Andaluz de Cámaras
Número de asistentes	15



**JORNADA SOBRE MERCADO DE PARAGUAY**

FECHA	18/02/2015
En colaboración con	Cónsul de Paraguay en Málaga
Número de asistentes	15

**JORNADA SOBRE MERCADO DE PERÚ**

FECHA	18/02/2015
En colaboración con	Embajada de Perú en España y Cámara Española en Lima
Número de asistentes	15

**JORNADA SOBRE MERCADO DE URUGUAY**

FECHA	15/04/2015
En colaboración con	Cónsul de Málaga
Número de asistentes	13

**JORNADA SOBRE MERCADO DE CUBA**

FECHA	02/12/2015
En colaboración con	Embajador de España
Número de asistentes	43

**JORNADA SOBRE MERCADO DE PARAGUAY**

FECHA	14/12/2015
En colaboración con	Ministro Comercio Paraguay
Número de asistentes	13

## JORNADAS SOBRE 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 2015, la Cámara de Málaga organizó, en colaboración con otros organismos, las siguientes:

### JORNADA DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LA EMPRESA 'LA MARCA COMO ELEMENTO DE COMPETITIVIDAD'

FECHA	4/11/2015
En colaboración con	Ministerio de Economía y Competitividad - Instituto Español de Comercio Exterior
Número de asistentes	45

### JORNADA SOBRE ACCESO A PROYECTOS FINANCIADOS POR ENTIDADES MULTILATERALES

FECHA	27/10/2015
En colaboración con	Consejo Andaluz de Cámaras
Número de asistentes	-

### CICLO DE JORNADAS DE INTERNACIONALIZACIÓN CÁMARA EXPORTA

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

## ENCUENTROS DE NEGOCIOS CON COMPRADORES INTERNACIONALES

### COMPRADORES COLOMBIA

FECHA	09/03/2015
Sector	TIC
Número de asistentes	8

### COMPRADORES COREA

FECHA	05/02/2015
Sector	Agroalimentario y Bebidas
Número de asistentes	11

**COMPARADORES MÉXICO**

FECHA	01/10/2015
Sector	Agroalimentario y Bebidas
Número de asistentes	9

**OTRAS ACCIONES****JORNADA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME**

FECHA	14/10/2015
En colaboración con	Organizan Palacio de feria, EOI y Unicaja y colabora Grupo de internacionalización (GEIC)
Número de asistentes	-

**JORNADA SOBRE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN NORUEGA**

FECHA	26/01/2015
En colaboración con	Empresarios noruegos de la Costa del Sol y la Embajada de Noruega en España
Número de asistentes	22

**VISITA DE EMBAJADAS DE COREA, IRÁN Y SUDÁFRICA**

FECHA	02/06/2015
En colaboración con	Embajadas de Corea, Irán y Sudáfrica
Número de asistentes	-





## **2. PROMOCIÓN EXTERIOR**

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

**VOLVER AL INDICE**

## PROMOCION COMERCIO 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 cuatro Misiones Comerciales Directas y dos visitas a ferias sectoriales a los siguientes destinos:

Emiratos Árabes Unidos y Kuwait
Chile y Perú
Colombia y Ecuador
Inversa Empresarios Iraníes sector azafrán
Visita Feria Ocio (Las Vegas – EE.UU.)
Visita feria ANUGA (Alemania)



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 cumplían 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.

A continuación mostramos un cuadro resumen con las empresas participantes y las principales conclusiones de las Acciones de promoción realizada durante el 2015:

## MISIÓN COMERCIAL KUWAIT Y EMIRATOS ARABES UNIDOS

### INFORME MISIÓN COMERCIAL EAU-KUWAIT DEL 20 AL 27 DE MARZO DE 2015

#### EMPRESAS PARTICIPANTES:

GENERAL ELEVADORES XXII	Ascensores
DISEÑO Y FANTASIA S.L.	Moda íntima, baño y pijamas
PEREZ Y ABAD MARMOLES, S.L.	Mármol
ELITE VILLA PROJECT S.L.	Producto inmobiliario.
EUROPEAN SECURITY FENCING S.L.	Fabricación de concertinas.
VENCHIPA S.L.	Aceite de oliva y vinagre

## ITINERARIO

Domingo 22 y lunes 23: días de trabajo en EAU.  
Martes 24: viaje Dubai-Kuwait.  
Miércoles 25 y jueves 26: días de trabajo en Kuwait.  
Viernes 27: vuelta a España.

*Nadia Díaz (Cámara Málaga)  
con equipo de la Oficina  
Comercial de España en Dubai*



## AGENDA EN EMIRATOS ÁRABES UNIDOS

Reunión de los participantes con Oficina Comercial de España en Dubai encargada de la elaboración de las agendas de las empresas que solicitaron este servicio.

Previo a la entrega de las agendas D. Jaime Montalvo, Consejero Comercial de la Oficina Comercial de España en EAU, nos aportó algunos datos de interés sobre la situación económica del país como:

- \* Hay más de 100 empresa españolas establecidas en EAU.
- \* España exporta aprox. 1.700 millones de a EAU.
- \* EAU mantiene un crecimiento medio del 4,5%.
- \* 9 millones de habitantes.
- \* Representa un centro de reexportación a los demás países de la zona por ser un país mucho más abierto tanto cultural como económicamente.
- \* Recibe un importante nº de turistas y en él se desarrollan numerosos proyectos de infraestructuras.
- \* El gobierno de EAU está invirtiendo en los emiratos del norte que están menos desarrollados que Dubai y Abu Dhabi.
- \* Una clave fundamental del desarrollo del país es la seguridad tanto personal como jurídica que ofrecen y esto lo cuidan en extremo.
- \* EAU es un mercado de precio, muy competitivo y de proyectos a medio y largo plazo.

Preguntando por la incidencia que la caída del precio del petróleo pueda tener en su economía, D. Jaime Montalvo señala que este país puede aguantar 2 ó 3 años con los actuales precios porque tiene bajos costes de producción y es un sector muy competitivo, lo que no le pasa a otros países productores como Irán o Venezuela. De todas formas EAU está diversificando su economía para no ser tan dependientes del petróleo.

El Sr. Salarich nos recibió en la Embajada de España en Abu Dhabi donde pudimos comentar la situación actual de ambos países y el clima de negocios que ofrece en estos momentos los Emiratos Árabes.



Durante nuestra visita pudimos concretar la visita del Embajador a nuestra Cámara prevista para el próximo 9 de abril.

Además de la futura Jornada que tendrá lugar en nuestra Cámara estuvimos comentando la posibilidad de organizar futuros encuentros de negocios en nuestra ciudad centrados en un país objetivo como podría ser India.

Durante nuestra estancia en Abu Dhabi mantuvimos también contacto con la Cámara de Comercio de Abu Dhabi y con el parque tecnológico TWO FOR 54, hub dedicado al desarrollo de nuevas tecnologías en el campo de la comunicación y el entretenimiento, con quienes hemos abierto líneas de comunicación para facilitar el contacto a las empresas malagueñas que pudieran estar interesadas en estos mercados.

### **AGENDA EN KUWAIT**

El jueves por la mañana tuvo lugar el encuentro con la Oficina Comercial de España en Kuwait y las entregas de las agendas a las empresas malagueñas participantes en esta Misión Comercial, reunión a la que asistió también el Embajador de España en Kuwait, Sr. D. Carlos Sáenz de Tejada.

Notas sobre el país y principales oportunidades comerciales:

---

**\* Oportunidades importantes:**

- Asistencia sanitaria pues más del 30% de la población sufre de diabetes y otras enfermedades crónicas y suelen viajar al extranjero para tratarse con fondos aportados por el estado.
  - Educación superior: las familias suelen enviar a sus hijos a estudiar carreras y másters fuera de su país y van a los centros más prestigiosos.
- 

**\* Tiene una de las rentas per cápita más altas de la zona: \$45000 p.c.**

---

**\* Ejecuta numerosos proyectos para el desarrollo de infraestructuras y desarrollo de energías renovables donde también hay importantes oportunidades para las empresas españolas.**

---

**\* Es un país estable y muy solvente por el superávit que tienen por la venta de petróleo.**

---

**\* Crecimiento medio del 5%.**

---

Tras la reunión en con la Embajada Española asistimos a un Encuentro de Promoción EU-Kuwait en la Cámara de Comercio de Kuwait donde la Cámara de Málaga estuvo participando dentro del stand de ICEX. Allí tuvimos la oportunidad de contactar con empresas kuwaitíes con intereses en España y con los máximos representantes de la Cámara de Comercio de Kuwait.



*Embajador de EU en Arabia Saudí, Presidente de la Cámara de Comercio de Kuwait, M<sup>a</sup> Paz Hurtado y Embajador de España en Kuwait (de izqda. a derecha).*

Tras este encuentro fuimos conscientes del buen posicionamiento que tiene Málaga en este país pues es uno de los destinos vacacionales preferidos de los kuwaitíes, especialmente Marbella. Este es un posicionamiento que Málaga debería potenciar a través de la promoción de este destino.

El último día de la Misión nuestra delegación fue invitada a una cena privada en la casa del Sr. Salem Al-Marzouk, ex parlamentario y destacado hombre de negocios kuwaití que fue también representante de los kuwaitíes residentes en España. Este sin duda es un contacto de gran interés de cara a facilitar contactos para las empresas malagueñas con intereses en este país.

### **VALORACIONES DE LAS EMPRESAS:**

Las empresas participantes en esta Misión se muestran muy agradecidas a la Cámara de Comercio de Málaga por el apoyo recibido para la entrada en estos mercados que no son fáciles y valoran positivamente el trabajo realizado por la Oficina Comercial en la búsqueda de contactos de acuerdo al perfil que han requerido.

Como valoración general estiman que Kuwait es un país lleno de oportunidades donde hay importantes huecos de mercado como por ejemplo la asistencia sanitaria, la educación superior o las energías renovables. Málaga debería aprovechar su buen posicionamiento de marca para potenciar la entrada de sus empresas.

### **VENCHIPA**

La empresa Venchipa, con su aceite de alta gama O-Med, participa en esta misión con el objetivo de incrementar su presencia en los Emiratos, donde lleva vendiendo desde 2009 y tiene presencia en los mejores Hoteles y Restaurantes de Dubai y Abu Dhabi. En cuanto a Kuwait la intención de O-Med es encontrar un socio que distribuya sus productos en la zona.

## EUROPEAN SECURITY FENCING

Participan en la Misión a EAU para promocionar sus productos de seguridad pasiva y concertinas para los cual ha mantenido reuniones con el Ministerio del Interior de Abu Dhabi, la policía de Dubai, las Fuerzas especiales en seguridad anti terrorista.

## ELITE VILLA PROJECTS

Assaad Fakhry, director gerente de Elite Villa Projects dice “ha sido una experiencia muy satisfactoria con un trabajo muy profesional por parte de todos, que me ha ayudado a abrir caminos hacia nuevos mercados.”

# MISIÓN COMERCIAL CHILE Y PERÚ

## INFORME MISIÓN COMERCIAL CHILE Y PERÚ

**DEL 18 AL 26 DE ABRIL DE 2015**

### EMPRESAS PARTICIPANTES:

	EMPRESA	PRODUCTO
1	PEREZ Y ABAD MARMOLES, S.L.	Mármol
2	AGROLABORATORIOS NUTRICIONALES, S.A.	Fertilizantes para uso agrícola
3	MOVION SOLUCIONES TECNOLOGICAS, S.L.	Máquinas automáticas para tratamiento de datos
4	DISEÑO Y FANTASÍA, SL	Sostenes, bragas, pijamas
5	OZONE GAMING	Auriculares, Teclados de ordenadores, Ratones
6	PROYECTO HIDALTRI, S.L.	Energía renovable y gestión de residuos.
7	DELPASO SOLAR, S.L.	Equipos de calentamiento de agua por energía solar
8	LDA AUDIO VIDEO PROFESIONAL S.L	MEGANOFÍA Y EVACUACIÓN POR VOZ
9	ARESMAS FORMACION, S.L.U	Gestión de recursos humanos para sector TIC
10	OCIO NOSTRUM	Modernas máquinas recreativas, pistas de bolos, minigolf y parques infantiles
11	VID DISTRIBUCIONES	Vid Bowling y Pause and Play
12	SOLVENSIS	Gestión de recursos humanos para sector TIC



## ITINERARIO

•	Sábado 18 de abril: Vuelo Málaga-Santiago.
•	Lunes 20 y martes 21: Días de trabajo en Santiago.
•	Miércoles 22 de abril: Vuelo Santiago de Chile- Lima.
•	Jueves 23 y viernes 24: Días de trabajo en Lima.
•	Sábado 25: Regreso a Málaga.
•	Domingo 26: Llegada a Málaga.

## AGENDA EN CHILE

### REUNIÓN ENTREGA DE AGENDAS EN CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN CHILE.



*Grupo de Cámara Málaga con Directora Cámara Española y Analista Oficina Comercial*

Antes de la tradicional reunión de entrega de agendas la Cámara de Comercio Española en Chile nos facilitó algunas notas introductorias a la situación económica y el clima de negocios del país así como a los principales aspectos a tener en cuenta de cara a constituir una sociedad o contratar personal en Chile. De esta forma nos trasladaron los siguientes apuntes:

- \* Chile sigue creciendo pero a un ritmo más moderado que años anteriores.
- \* Es un país política y económicamente muy estable.
- \* Tiene firmados tratados de libre comercio con los países que representan más del 80% del PIB mundial, es una economía sumamente abierta al exterior. Su principal socio comercial es China.
- \* Como forma de pago es muy utilizado el crédito documentario y se recomienda hacer siempre las ofertas en \$.
- \* El Banco Santander, presente en la reunión, recomienda que las ofertas se hagan en UF (Unidades de Fomento) que es el tipo de cambio que incorpora la inflación y es muy utilizado en Chile.

Tras las entregas de agendas cada empresa fue a atender sus citas.

### **AFTER OFFICE ORGANIZADO POR LA CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN CHILE**

La Cámara de Comercio Española en Chile organizó el lunes por la noche un encuentro entre la delegación de Málaga y otros empresarios y trabajadores españoles ya asentados en Chile. De esta forma se pretende poner en contacto a compatriotas con intereses comunes en el país para favorecer la colaboración y el intercambio de experiencias.

Nos recibieron en las oficinas de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (EXTENDA) José Manuel Fernández Bermejo, director, y Francisco Falcón Gómez, analista de mercado. Me acompañaba uno de los integrantes en la Misión, D. Jesús Notario, representante de Diseño y Fantasía SL (GISELA), fabricante y diseñador de ropa interior femenina.

Durante la reunión pudimos comentar el clima de negocios del país y la acogida que siguen teniendo las empresas españolas. De esta forma se resaltó que aún quedan nichos de mercado para las empresas españolas que vengan con productos y servicios novedosos y competitivos. El producto español sigue compitiendo bien en precios en Chile que es un país relativamente caro comparado con los de su zona.

EXTENDA nos estuvo comentando los eventos que tienen previsto llevar a cabo en España donde destacan un encuentro de moda nupcial que van a llevar a cabo en Sevilla en junio.

La empresa GISELA tuvo la oportunidad de explicar su estrategia en este mercado y las dificultades que enfrentan y desde EXTENDA le ofrecie-

ron algunos consejos y servicios de apoyo para seguir intentando ampliar la presencia de Gisela en este mercado.

Como viene siendo habitual en nuestras Misiones Comerciales no dejamos pasar la oportunidad de visitar las Cámaras de Comercio locales que nos aportan información sobre la actualidad empresarial y sobre los intereses de los empresarios, chilenos en este caso.

La Sra. Cobo nos estuvo comentando cómo los empresarios están ajustándose a las nuevas reformas emprendidas por el gobierno que supondrán un importante aumento de los impuestos sobre el beneficio de las empresas y reformas laborales mucho más proteccionistas. Esto ha provocado cierto nerviosismo sobre el empresario chileno que ha frenado un poco la actividad a la espera de ver cómo se terminan de aplicar las medidas.

La Cámara de Santiago recibe Misiones Comerciales de todas partes del mundo, incluido España, pero los empresarios chilenos no muestran un interés particular en nuestro país, tal y como nos comenta la Sra. Cobo.

La Cámara de Santiago está impulsando la organización de las empresas que están desarrollando modelos de franquicias pues es un segmento que no está aún bien vertebrado en Chile ni tiene normativa propia por lo que las empresas españolas interesadas en franquicias deben contactar con esta Cámara para mejor asesoramiento.

## **REUNIÓN EN EUROCHILE.**

En Eurochile estuve reunida con Manuela Caruz, responsable de la Red European Enterprise Network.

Esta Fundación Empresarial fue una iniciativa de la Comisión Europea y el Estado de Chile y sirve de puente entre este país y los países miembros de la Unión Europea para el desarrollo de iniciativas empresariales, colaboraciones tecnológicas e intercambios de experiencias.

Esta Fundación público-privada lleva a cabo proyectos especialmente para los sectores Agroalimentario y Turismo, sectores de mucho peso y con alto potencial de desarrollo en Chile. Trabajan principalmente con pymes de estos sectores para los que diseñan proyectos a la medida de sus necesidades. En este sentido suelen colaborar con organismos y empresas europeas para el asesoramiento e intercambio de experiencias.



**Nadia Díaz y Manuela Caruz**

## **AGENDA EN PERÚ**

### **REUNIÓN EN CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN LIMA**

El jueves 23 por la mañana fue la reunión de entrega de agendas en la Cámara de Comercio Española en Lima, encargada de la búsqueda de contactos.

Antes de la entrega tuvo lugar una presentación sobre el país que fue llevada a cabo por la Oficina Comercial de España en Lima y por el despacho de abogados Torres y Torres.





De la economía peruana se sigue señalando su continuo crecimiento (aunque ha sufrido una cierta desaceleración), los avances en la reducción de la pobreza y la apertura de su mercado. Sufre de una cierta debilidad institucional y bajo nivel de infraestructuras y desarrollo TIC, sector en el que sigue habiendo grandes oportunidades para las empresas extranjeras.

Mantuve reunión con el responsable del departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima para informarme sobre el clima actual de negocios del país y de los intereses de sus asociados en España. Estuvimos comentando también el perfil de las empresas participantes en la Misión que valoraron en general de una forma muy positiva. Vieron especialmente oportunidades para la empresa de fertilizantes para sector agrario y para las empresas de sector TIC, pues están muy necesitados de desarrollo en este sentido. Ven menos opciones en el sector de energía renovables porque sería en cualquier caso una apuesta a largo plazo pues Perú tiene aún energía a muy bajo precio y carece de incentivos para el consumo de una energía que es sensiblemente más cara.

#### **AFTER OFFICE DE LA CÁMARA DE COMERCIO ESPAÑOLA EN LIMA**

El jueves por la noche organizó la Cámara de Comercio Española en Lima un evento para promover el encuentro de nuestra delegación con otros empresarios y trabajadores españoles residentes en Lima, de forma que pudiéramos intercambiar contactos y experiencias. De esta forma pudimos conocer al representante de la empresa malagueña INGENIA que lleva año y medio con una delegación abierta en este país.

#### **VALORACIONES DE LAS EMPRESAS:**

A falta de recibir las encuestas de resultados de las empresas, los participantes muestran estar muy satisfechos tanto con el número como con la calidad de las reuniones mantenidas y por lo general están percibiendo una buena acogida de sus propuestas.

#### **ENTRE ELLAS OZONE GAMING COMENTA LO SIGUIENTE:**

“La empresa ozone Gaming tras invertir en el mundo de los esports y ganar mucha repercusión, encuentra muchas facilidades para abrir mercados en Colombia, Chile y Perú, posicionándose como unas marcas líderes del gaming del mercado suramericano”

# MISIÓN COMERCIAL ECUADOR Y COLOMBIA

## INFORME MISIÓN COMERCIAL COLOMBIA Y ECUADOR DEL 21 AL 27 DE JUNIO DE 2015 CUADRO DE EMPRESAS PARTICIPANTES:

Participante	Empresa	Sector
Raúl Villalta	AGROLABORATORIOS	AGROQUÍMICOS
Fermín Encuentra	GENERAL XXI	ELEVACIÓN VERTICAL
Manuel Martínez	AUREN CONSULTORES, S.L.	CONSULTORÍA Y FORMACIÓN
Manuel Hidalgo	LUXIA SOLUCIONES	INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN
Ignacio Martín	THERMOFLOW	INGENIERIA-CONSULTORIA-VENTA DE SOFTWARE-FORMACION

La Cámara de Comercio de Málaga ha organizado esta misión comercial que tuvo lugar del 21 al 27 de junio de 2015. Se trata de una misión comercial multisectorial dirigida a estos dos importantes mercados, Colombia y Ecuador. En esta misión, las empresas malagueñas participantes han encontrado oportunidades de negocio en una amplia variedad de sectores como la construcción, infraestructuras, servicios y agroindustrial. De hecho, esta es la cuarta vez que la Cámara de Comercio de Málaga organiza una acción directa y apuesta por los mercados colombianos y ecuatoriano, siendo Bogotá y Quito las ciudades objetivo en esta ocasión.

Como se puede apreciar en el cuadro superior, la delegación malagueña se compone de cinco empresas pertenecientes a diversos sectores productivos: GENERAL ELEVADORES XXI (sector industrial, elevación vertical), AUREN CONSULTORES (servicios de consultoría y formación), AGROLABORATORIOS NUTRICIONALES (agroquímicos) THERMOFLOW (ingeniería y consultoría) y LUXIA SOLUCIONES (ingeniería y construcción)

Esta misión organizada por la Cámara de Comercio de Málaga ha contado con fondos FEDER para las empresas participantes y han colaborado en destino varios organismos como la Cámara de Comercio Hispano – Colombiana, encargada de elaborar y proporcionar agendas de reuniones personalizadas para las empresas participantes en Bogotá y la Oficina Económica y Comercial de España en Quito, encargada de elaborar las agendas en Ecuador. Durante estos días las empresas malagueñas han llevado a cabo reuniones individualizadas con potenciales clientes con el fin de incrementar su volumen de negocio en estos interesantes países sudamericanos.

Además, la Cámara de Comercio de Málaga ha ofrecido a las empresas participantes la posibilidad de visitar a varios organismos y estamentos empresariales, con el fin de intercambiar experiencias y fortalecer las relaciones entre ambas regiones. En este sentido, se han mantenido encuentros con la Asociación Nacional de Industrias de Colombia (ANDI) y la Cámara de Comercio de Bogotá.

**LUNES 22 DE JUNIO DE 2015**  
**CÁMARA DE COMERCIO HISPANO**  
**COLOMBIANA:**

Director Ejecutivo: Sr. D. Enrique de Zabala Hartwig

Durante la reunión tuvo lugar la presentación de las agendas elaboradas para las empresas participantes, además de exponer las principales claves para que las empresas españolas puedan acceder al mercado colombiano. Se trata de un país que ha experimentado un crecimiento sostenido de su economía en los últimos años, con una previsión de crecimiento para el año 2015 del 3,6%. Los sectores que presentan las mayores oportunidades y en los cuales el gobierno está poniendo sus esfuerzos son la construcción y mejora de las infraestructuras, el sector minero y energético, agroindustrial y la innovación y desarrollo de los servicios como la formación.

Desde aquí las empresas malagueñas partieron hacia cada una de sus citas según la agenda propuesta.

**MARTES 23 DE JUNIO DE 2015**  
**REUNIÓN CON CÁMARA DE COMERCIO**  
**DE BOGOTÁ**

La reunión tuvo lugar en la sede de la Cámara de Comercio de Bogotá. A la misma no pudo asistir ninguna empresa malagueña ya que se encontraban trabajando en su agenda.

La reunión se celebró con la Sra. María Mónica Conde Barragán, Directora Internacional de Negocios. Durante la misma la señora Conde expuso los principales datos macroeconómicos y coyunturales de la economía colombiana, así como el funcionamiento de algunos programas que se están desarrollando en el país y en los que la Cámara de Comercio tiene presencia. Concretamente nos informaron de un programa europeo en el que la Cámara de Bogotá está trabajando intensamente.

**JUEVES 25 DE JUNIO DE 2015**  
**OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE**  
**ESPAÑA EN QUITO:**

Durante la reunión tuvo lugar la presentación de las agendas elaboradas para las empresas participantes en Ecuador, además de exponer las principales claves para que las empresas españolas puedan acceder al mercado ecuatoriano. Se trata de un país que en la actualidad está viviendo un período de incertidumbre, debido al malestar de la ciudadanía con la decisión del gobierno de incrementar los impuestos. En los últimos años el gobierno presidido por Correa ha incrementado la tributación a las empresas y particulares. Esto no implica que no haya oportunidades en muchos sectores del mercado que las empresas sin duda pueden aprovechar, como formación, agricultura, construcción, etc.

**VIERNES 26 DE JUNIO DE 2015**  
**REUNIÓN CON CÁMARA OFICIAL DE**  
**COMERCIO DE ESPAÑA EN QUITO**

La reunión tuvo lugar en la sede de la Cámara de Comercio de Quito, con el Presidente D. Rafael Roldán Muñoz y con Dña. Marcia Pesantez. A la misma no pudo asistir ninguna empresa malagueña ya que se encontraban trabajando en su agenda.





## **RESULTADOS DE LAS EMPRESAS:**

Hacemos mención de algunos de los comentarios enviados por las empresas:

### **FERMÍN ENCUESTRA – GENERAL ELEVADORES XXI**

“Para nuestro sector es un mercado con posibilidades si bien hay una gran competencia y un alto volumen de producción interna. Precio y plazo de entrega pueden ser los problemas para tener éxito aquí. Me han parecido las empresas colombianas los más avanzados de la zona. Puede que Bogotá no sea un ejemplo del resto del país. El apoyo de la Cámara en las misiones es necesario para las pequeñas empresas que estamos saliendo al exterior. La gestión del viaje, traslado, búsqueda de clientes potenciales, organización de la agenda, etc. Es de agradecer tener una institución que apoya estas iniciativas”

### **IGNACIO MARTÍNEZ – THERMOFLOW**

“El sector de la energía presenta buenas oportunidades de negocio en Colombia. La demanda de energía eléctrica crecerá en los próximos años, al ritmo del crecimiento del país, lo que requerirá inversiones importantes en generación. En cuanto a tecnologías, limitado potencial para el gas y alto para el carbón. Las energías renovables (aparte de la hidráulica que ya representa más del 60%) empiezan a abrirse paso, aunque su desarrollo dependerá de la apuesta del gobierno y su política de incentivos.

El nivel de los profesionales colombianos, tanto técnico como empresarial, me ha sorprendido favorablemente.

De cara a las oportunidades de negocio de empresas españolas, la participación de las Cámaras de Comercio es fundamental, su conocimiento del mercado y los contactos iniciales de alto nivel con empresas locales, suponen un apoyo importante, sobre todo en la fase inicial de implantación.”

### **RAUL VILLALTA – AGROLABORATORIOS NUTRICIONALES**

“El sector agroindustrial en Colombia es un sector en crecimiento que presenta buenas oportunidades, sin embargo presenta unas barreras iniciales para la comercialización de nuestros productos que requieren de una elevada inversión inicial. Este era un dato que ya conocíamos y nuestro objetivo era encontrar una empresa que se prestase a ello. De las reuniones programadas una de las empresas sí cumpliría con el perfil de empresa objetivo y esperamos iniciar las negociaciones oportunas. La calidad de la agenda ha sido buena y la atención del personal de la cámara de Málaga ha sido excelente”

## VISITA FERIA OCIO (LAS VEGAS EE.UU.)



### INFORME VISITA FERIA “GLOBAL GAMING EXPO” LAS VEGAS (ESTADOS UNIDOS) DEL 25 AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2015

La Cámara de Comercio de Málaga ha organizado durante los días *25 al 30 de septiembre de 2015* una acción promocional consistente en la visita a la feria **GLOBAL GAMING EXPO**, dirigida a las industrias andaluzas del juego, azar y entretenimiento y que ha transcurrido en la ciudad estadounidense de Las Vegas durante la última semana del mes de septiembre.

**GLOBAL GAMING EXPO** es una feria que tiene lugar todos los años en esta ciudad norteamericana y que representa el mayor evento que se celebra en el mundo dirigido a la industria del juego y del entretenimiento, mostrándose las últimas novedades e innovaciones del sector en lo que se refiere a máquinas recreativas, pantallas de video y audio, productos relacionados con el bingo, dirección de casino y servicios, máquinas contadoras de moneda, loterías, seguridad y vigilancia, diseño de juegos, etc.

Han participado en total **10 empresas**, 6 de ellas pertenecientes a la provincia de Málaga, 2 de Sevilla y 2 de Córdoba, que han podido llevar a cabo la visita a esta feria a la vez que mantener encuentros con las empresas más grandes del mundo expositoras de los productos más avanzados en el mercado. Simultáneamente se han celebrado seminarios especializados e intensivos sobre diversas materias relacionadas como iGaming, seguridad y vigilancia, gaming en el mundo, etc, en los que los empresarios que se han interesado han podido participar.

Esta acción organizada por la Cámara ha contado con Fondos FEDER de la Unión Europea para las empresas participantes.

Concretamente, las empresas participantes han sido las siguientes:

Nº	EMPRESA	SECTOR	PROVINCIA	PARTICIPANTE
1	OCIO ALCORES S.L.	Industria del juego y entretenimiento	MÁLAGA	Pilar Mancilla Pineda
2	EL RINCÓN CHEVERE S.L	Industria del juego y entretenimiento	MÁLAGA	Diego Naranjo Sánchez
3	VID DISTRIBUCIONES S.L	Industria del juego y entretenimiento	MÁLAGA	Isabel Fernández Rodríguez
4	VISION INNOVATION DIVERSION S.L	Industria del juego y entretenimiento	MÁLAGA	David Fernández Rodríguez
5	PRALOPEZ SL	Industria del juego y entretenimiento	MÁLAGA	Antonio Francisco Galán López
6	RECREATIVOS LOGANMATIC, S.L.	Industria del juego y entretenimiento	MÁLAGA	Eva María Perez Morales

7	SILMATIC	Industria del juego y entretenimiento	CÓRDOBA	Julio Alonso Castañeda
8	AVANT RECREATIVOS	Industria del juego y entretenimiento	CÓRDOBA	Francisco San Martín
9	DEAZAR SL	Industria del juego y entretenimiento	SEVILLA	Gregorio Navalon Sanz
10	JOKERMATIC	Industria del juego y entretenimiento	SEVILLA	Fco. Javier Lergo Martín



*Foto de los participantes andaluces durante el evento*

#### **MÁS SOBRE LA FERIA GLOBAL GAMING EXPO:**

- Es la más grande sala de exposiciones de América del Norte, con más de 450 expositores presentando sus últimas novedades.
- **NUEVO Integrated Resort Experience**, es el primer evento de end-to-end casino resort.
- Aprende y conecta con líderes de sector.
- Se ven los mejores proveedores en el mercado 'online-gaming'.
- Se desarrollan seminarios interactivos y tecnológicamente dinámicos con especialistas en el sector sobre problemas más críticos actualmente.

Los seminarios se concentran en temas importantes como tribal gaming, iGaming, seguridad y vigilancia, sumisión y regulación e introducen nuevos contenidos en apuestas deportivas, the integrated resort experience y más. El Lunes del 28 de septiembre tuvieron lugar los seminarios sobre educación y programas intensivos como iGaming, seguridad y vigilancia, gaming en el mundo y demás. El Martes 29 y el Miércoles 30 septiembre se celebraron los seminarios sobre the integrated resort experience, clientes milenarios, Internet gaming y más aspectos.



El horario de apertura de la sala de exposiciones es de 10.00 a 17.00 y las horas de seminario son:

---

**Lunes 28 de septiembre 9.00–16.15**

---



---

**Martes 29 de septiembre 9.00–12.45 y 14.00–17.30**

---



---

**Miércoles 30 de septiembre 9.00–12.45 y 14.00–17.30**

---

## PROGRAMACIÓN DEL VIAJE:

### Viernes 25 de septiembre de 2015

Comienzo de la misión, viaje desde Málaga a Madrid, Madrid a Nueva York y Nueva York al destino final Las Vegas.

### SÁBADO 26 DE SEPTIEMBRE DE 2015

Día de descanso para los empresarios asistentes.

### DOMINGO 27 DE SEPTIEMBRE DE 2015

Día de trabajo - VISITA A LOS PRINCIPALES CASINOS DE LA CIUDAD

Durante estas visitas, el objetivo fue observar donde se colocaban las zonas de apuestas, cuáles son las principales máquinas utilizadas actualmente así como informarse de los últimos modelos utilizados en el mercado, lo último en cuanto a la decoración de los locales, etc.

### A continuación se detallan los casinos visitados:

---

**Visita Casino LINQ**  
3535 S Las Vegas Blvd., Las Vegas, NV 89109

---



---

**Visita Casino París**  
3655 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---



---

**Visita Casino Hard Rock 3771 S Las Vegas Blvd Suite 120, NV 89109**

---



---

**Visita Casino Bellagio**  
3600 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---



---

**Visita Casino Planet Hollywood**  
3667 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---



---

**Visita Casino Cosmopolitan**  
3708 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---

### LUNES 28 DE SEPTIEMBRE DE 2015

Día de trabajo — CONFERENCIAS EN LA FERIA\* Y/O VISITAS CASINOS

---

**Visita Casino Wynn**  
3131 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---



---

**Visita Casino Venetian**  
3355 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---



---

**Visita Casino Caesar Palace**  
3570 S Las Vegas Blvd, Las Vegas, NV 89109

---

\*Conferencias solo disponibles en inglés (no hay sistema de traducción)

### MARTES 29 DE SEPTIEMBRE DE 2015

Trabajo durante la mañana — VISITA FERIA Y STANDS

Visita de los diferentes stands de las principales empresas expositoras y reuniones con representantes de estas empresas.

Visita a los principales fabricantes de máquinas recreativas:

---

**ARISTOCRAT**  
[www.aristocrat.com.au](http://www.aristocrat.com.au)

---



---

**BALLY** [www.ballywulff.es](http://www.ballywulff.es)

---



---

**ORTIZ**  
[www.ortizgaming.com](http://www.ortizgaming.com)

---

MARTES POR LA TARDE: Comienzo del viaje de regreso del grupo a España

### MIÉRCOLES 22 DE ABRIL DE 2015

REGRESO A MÁLAGA Y FIN DEL VIAJE

## **RESULTADOS OBTENIDOS POR LAS EMPRESAS:**

Según las opiniones mostradas por los participantes durante el viaje se puede intuir una gran satisfacción general por haber tenido la oportunidad de acudir a este viaje, ya que han podido apreciar las últimas tendencias y novedades del sector así como tomar ideas nuevas para aplicar en cada uno de los establecimientos que poseen las empresas en España.

Por ejemplo, algunos comentarios y reflexiones de los participantes serían los siguientes:

### **ANTONIO FRANCISCO GALÁN LÓPEZ - RECREATIVOS LOGANMATIC**

“Ha sido un placer asistir a una misión como la que hemos realizado durante esta semana a Las Vegas. He tenido la oportunidad de conocer nuevos mundos que para mí estaban desconocidos y compartir experiencias con otras personas del sector de otros países. Esto me ha valido para ampliar mi visión empresarial, comercial con otras empresas y lo más importante aportar nuevas ideas a mi negocio. Gracias a la Cámara de Comercio de Málaga por ayudar a las empresas a realizar estos viajes.”

### **DIEGO NARANJO - EL RINCÓN CHEVERE SL**

“La participación en una misión comercial como la que hemos vivido esta semana nos ha aportado una visión desde otras ópticas, que nos harán reflexionar junto las experiencias de otros empresarios que nos acompañan en esta misión. Por otra lado quiero destacar que la ayuda que presta la Cámara de Comercio a las pequeñas y medianas empresas Malagueñas con estas acciones, tiene un valor incalculable, y esperamos poder contar con este apoyo tan necesario en estos tiempos.”

### **JULIO ALONSO CASTAÑEDA - SILMATIC FRANCISCO SAN MARTÍN - AVANT RECREATIVOS**

“Para Avant Recreativos y Silmatic esta misión ha sido sumamente positiva, habiendo cumplido con creces nuestras expectativas. Si bien la mayor parte de las maquinas instaladas en los casinos de esta ciudad y expuestas en la feria aun no se comercializan en España, esta misión nos permite conocer con antelación lo que un futuro podremos operar también en nuestros negocios en España, adelantándonos en detalles tan importantes como dimensiones de los futuros Salones, necesidad de techos mas altos para determinados modelos, etc. Asimismo, de las numerosas visitas a los casinos hemos tomado ideas, soluciones y detalles innovadores para implantar en nuestros negocios. De esta misión también sacamos en claro la obligatoriedad de establecer visitas periódicas bien a esta feria de Las Vegas o a otras ferias internacionales del sector (Londres, Macao...)”

## REPERCUSIÓN DE LA ACCIÓN EN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN:

EUROPA PRESS

<http://www.europapress.es/andalucia/malaga-00356/noticia-empresas-concluyen-mision-comercial-vegas-buenas-expectativas-negocio-20151006151729.html>

### **“EMPRESAS CONCLUYEN UNA MISIÓN COMERCIAL EN LAS VEGAS CON BUENAS EXPECTATIVAS DE NEGOCIO”**

MÁLAGA, 6 Oct. (EUROPA PRESS) - Un grupo de empresas andaluzas, entre ellas seis de Málaga, han finalizado con buenas expectativas de negocio una misión comercial organizada por la Cámara de Comercio de Málaga en Las Vegas (Estados Unidos), con motivo de la celebración de la feria Global Gaming Expo, considerado el mayor evento del mundo para la industria del juego y el entretenimiento. Esta misión, que ha contado para su financiación con Fondos Feder de la Unión Europea, ha es ... Todas ellas han podido conocer las últimas novedades e innovaciones del sector en lo que se refiere a máquinas recreativas, pantallas de video y audio, productos relacionados con el bingo, dirección de casino y servicios, máquinas contadoras de moneda, loterías, seguridad y vigilancia, diseño de juegos, etcétera. Además de visitar la feria se han mantenido encuentros con las firmas comerciales más grandes del mundo expositoras de los productos más avanzados del mercado. Simultánea ...

Leer mas: <http://www.europapress.es/andalucia/malaga-00356/noticia-empresas-concluyen-mision-comercial-vegas-buenas-expectativas-negocio-20151006151729.html>

(c) 2015 Europa Press. Está expresamente prohibida la redistribución y la redifusión de este contenido sin su previo y expreso consentimiento.

LA OPINION DE MALAGA

<http://www.laopiniondemalaga.es/malaga/2015/10/07/mision-camara-vegas-concluye-buenas/800143.html>

### **“LA MISIÓN DE LA CÁMARA EN LAS VEGAS CONCLUYE CON BUENAS EXPECTATIVAS”**

La Opinión 07.10.2015 | 05:00

Un grupo de diez empresas andaluzas, entre ellas seis de Málaga, han finalizado con buenas expectativas de negocio una misión comercial organizada por la Cámara de Comercio de Málaga en Las Vegas (Estados Unidos), con motivo de la celebración de la feria Global Gaming Expo, considerado el mayor evento del mundo para la industria del juego y el entretenimiento. Esta misión, que ha contado con fondos Feder de la Unión Europea, ha estado dirigida a las industrias del juego, azar y entretenimiento. Todas han podido conocer las últimas novedades en lo que se refiere a máquinas recreativas, pantallas de video y audio, productos relacionados con el bingo, dirección de casino y servicios, máquinas contadoras de moneda, loterías, seguridad y vigilancia o diseño de juegos.



## MISIÓN COMERCIAL INVERSA EMPRESARIOS IRANÍES

El pasado 23 de febrero de 2015 tuvo lugar un encuentro de negocios entre empresas productoras de azafrán procedentes de Irán y empresas distribuidoras malagueñas. Estos encuentros se llevaron a cabo a instancia de la Embajada de Irán en Madrid quienes nos solicitaron el apoyo para llevar a cabo las agendas de contactos. Las reuniones tuvieron lugar en las sedes de las empresas malagueñas y de la Cámara de Comercio.

### PARTICIPANTES

#### EMPRESAS IRANÍES:

1.	Behrang saffron
2.	Bahraman
3.	Irman saffron
4.	Tejarat foroozan javid
5.	Aria grap part

#### EMPRESAS MALAGUEÑAS:

1.	Safrante
2.	Saffron Family
3.	Hermanos Pedroza
4.	Productos Laure

## VISITA FERIA ANUGA (ALEMANIA)

### INFORME VISITA FERIA “ANUGA ( ALEMANIA) ”

**Del 10 al 13 de octubre de 2015**

La Cámara de Comercio de Málaga ha organizado durante los días *10 al 13 de octubre de 2015* una acción promocional consistente en la visita a la feria **ANUGA ( ALEMANIA)** dirigida a las empresas del sector agroalimentario.

Esta es la 33ª edición de esta feria sectorial de alimentación y bebidas, que se celebra cada dos años, y junto con Sial Paris, es la feria con mayor relevancia internacional para el sector agroalimentario. Está dirigida a un público exclusivamente profesional acudiendo a esta cita los representantes de las entidades del sector alimentario más importantes del mundo.

En total, 243 empresas españolas integraron el pabellón español, 16 empresas más que en la edición de 2013.

Por superficie, ANUGA es la que tiene mayor tamaño de exposición de todas las dedicadas

al sector agroalimentario (284.000 metros cuadrados). En esta edición, la feria superará los 6.800 expositores procedentes de más 100 países diferentes. En su anterior convocatoria, recibió a más de 155.000 visitantes profesionales procedentes de 187 países.

ANUGA es una plataforma idónea para la presentación y el conocimiento de las novedades del sector, las nuevas tendencias y los progresos del mercado. Se organiza en torno a diez eventos especializados que agrupan sectorialmente a las empresas (Food, Drinks, Chilled&Fresh Foods, Meat, Frozen, Dairy, Bread & Bakery, Hot Beverages, Organic, Food Service y Retail Tec).

La organización de la feria por sectores, la presencia de las principales empresas a nivel internacional y la extensa publicación de la oferta presente en la feria hace que la visita de los compradores sea más fácil y productiva.

Además, la presencia de altos cargos públicos de todo el mundo subraya el valor que se concede a la feria por parte del sector mundial de la alimentación, convirtiendo a ANUGA en una importante plataforma de diálogo para la política agroalimentaria internacional.

Las exportaciones de productos agroalimentarios, bebidas y vinos españoles a Alemania alcanzaron en el primer semestre de 2015 los 2.565 millones de euros, lo que supone un incremento del 8,3% respecto al mismo período en 2014.

Alemania, con 1.897 millones de euros, se mantiene en el primer semestre de este año como el segundo destino de nuestras exportaciones agroalimentarias totales, por detrás de Francia, y el primero para nuestros productos hortofrutícolas. Esta cifra supone un incremento superior al 15% respecto al primer semestre de 2014.

Esta acción organizada por la Cámara ha contado con Fondos FEDER de la Unión Europea para las empresas participantes.

Han participado en total 4 empresas. Conviene mencionar que se han dado de baja bastantes empresas, inicialmente apuntadas, debido al encarecimiento del viaje al intentar contratar los servicios del mismo muy próximos a la celebración del evento.

Concretamente, las empresas participantes han sido las siguientes:

---

**ALMENSUR,S.A.**

---



---

**O-MED EXTRA VIRGIN OIL (VENCHIPA SL)**

---



---

**REVOLUTION NETWORK GLOBAL S.L.**

---



---

**GRUPO LÁCTEO SERRYCAMP**

---

Se indica a continuación la planificación de la acción promocional durante la visita a la Feria:

Cámara Málaga Programación	
10-10-2015 (Sábado)	
Viaje Málaga-Colonia según itinerario contratado por la empresa.	
Información vuelo cogido por técnico de la Cámara de Comercio:	
Salida: Málaga 21:45 h	Llegada: Colonia 00:35 h
11-10-2015 (Domingo)	
10.00 horas: ENCUENTRO DEL GRUPO EN LA ENTRADA SUR DE LA FERIA DE ANUGA	
Resto del día: Visita feria	
12-10-2015 (Lunes)	
11.00 HORAS: Reunión con D <sup>a</sup> Vanessa Bernard, Consejera Delegada de Extenda (stand Extenda)	
12.00 HORAS: Reunión con D <sup>a</sup> Rocio Alberti, Consejera Comercial de ICEX (stand Icex)	
Día de trabajo — Visita feria	
13-10-2015 (Martes)	
Regreso a Málaga según itinerario de vuelo contratado por la empresa.	
Información vuelo cogido por técnico de la Cámara de Comercio:	
Salida: Colonia 11:45 h	* Palma Mallorca 13:55 h
Palma Mallorca 15:05 h	- Llegada: Málaga 16:35 h



Foto de los participantes en la visita a la Feria con D<sup>a</sup> Vanessa Bernard, Consejera Delegada de Extenda y con D<sup>a</sup> Rocio Alberti, Consejera Comercial de ICEX.



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

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

**VOLVER AL INDICE**



## PROYECTOS DE CONSULTORÍA

# 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 diagnostico 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)

## **ESTUDIOS**

# **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.



# **4. COMISIÓN COMERCIO EXTERIOR Y OTROS**

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

**VOLVER AL INDICE**



# COMISIÓN COMEX Y OTROS

## 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.

Asimismo, se informa de la situación de las actuaciones futuras incluidas en el programa anual PPX15, así como atender las sugerencias y propuestas de las empresas e instituciones que forman parte de la misma. A finales de cada año, se prepara y presenta el programa de actuaciones para el siguiente año, con el fin de que sea evaluado y comentado por los asistentes para, posteriormente, ser presentado a los órganos superiores de la Cámara para su aprobación.

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

Durante 2015 se llevaron a cabo tres reuniones en las siguientes fechas: 20/05/15, 16/09/15 y 16/12/15..

## 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 las 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)

## COLABORACIÓN CON DIPUTACIÓN “SABOR A MÁLAGA”



A inicios del 2015, se celebró una reunión inicial entre Cámara y “Sabor a Málaga”, con el fin de analizar las posibilidades de colaborar en el campo de la internacionalización de las empresas que conforman esta marca de productos agroalimentarios de origen malagueño.

Posteriormente, se llevaron varias reuniones de carácter técnico con el fin de determinar posibles actuaciones, en donde la experiencia y conocimientos de que dispone la Cámara de Málaga en su larga trayectoria de apoyo a la salida a mercados exteriores de empresas de la provincia, se pudiera trasladar a esta iniciativa.

En concreto, se definió una serie de Jornadas informativas, a realizar en cinco localidades (Cártama, Vélez Málaga, Marbella, Ronda y Antequera), en donde se tratara de orientar e informar de herramientas y programas susceptibles de ser utilizados por las empresas en su inicio de salida al exterior, previéndose realizar en el año 2016.

## COLABORACION CON “MÁLAGA PORT”



A lo largo del 2015, se ha venido celebrando una serie de reuniones entre la Cámara y Málaga-Port, con el fin de promover el Puerto de Málaga como lugar de tránsito de las exportaciones e importaciones de las empresas malagueñas. Para ello se ha invitado a empresas exportadoras de la provincia, así como a Navieras, a proponer ideas y formulas de actuación que permitan potenciar el puerto en todo lo referente a la actividad comercial.



## **5. INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN**

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

**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 Camerale 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.

En 2015, con relación a las consultas, se atendieron aproximadamente 1250 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:**

---

**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 ).**

---

**Incoterms (Cámara de Comercio Internacional).**

---

## 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 2015 se han emitido un total de 55 cuadernos ATA, emitiéndose un 5,4 % menos de estos documentos con relación al año anterior. El desglose quedaría como sigue:

	Cuadernos Emitidos	Cantidades amparadas por Convenio
Muestras Comerciales	10	138.070,50
Material Profesional	40	162.341,69
Ferias y Exposiciones	5	58.107,45
<b>TOTAL</b>	<b>55</b>	<b>358.519,64</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 2015, en nuestra Cámara se han legalizado 3.046 certificados de origen suponiendo un incremento con relación al año anterior del 30.5 % y con destino a los siguientes países:

#### 10 PRIMEROS PAÍSES

CHINA	1287
CHILE	185
EMIRATOS ARABES UNIDOS	169
ARABIA SAUDI	142
CUBA	122
COREA DEL SUR	96
ARGELIA	94
QATAR	72
KUWAIT	69
TURQUIA	62

### LEGALIZACIÓN DE FACTURAS Y OTROS DOCUMENTOS

En total, este año se han legalizado 780 facturas comerciales y documentos relacionados con el comercio exterior, lo que supone un aumento del 29,1 % con relación a la demanda de estas legalizaciones durante el año anterior.



# **6. PROMOCIÓN EXTERIOR DEL TURISMO**

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

**VOLVER AL INDICE**



## **PROMOCIÓN EXTERIOR TURISMO**



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 cuatro Misiones Comerciales Directas, una inversa y dos visitas a ferias sectoriales a los siguientes destinos:

---

**RUSIA Y KAZAJSTÁN - EN COLABORACIÓN  
CON COMERCIO EXTERIOR**

---

**FINLANDIA Y DINAMARCA**

---

**FRANCIA**

---

**CHINA**

---

**INVERSA BÉLGICA Y HOLANDA**

---

**VISITA FERIA EUROAL (TORREMOLINOS)**

---

**VISITA FERIA OCIO (LAS VEGAS – EE.UU) – EN  
COLABORACIÓN CON COMERCIO EXTERIOR**

---

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 cumplan 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.

A continuación mostramos un cuadro resumen con las empresas participantes y las principales conclusiones de las Acciones de promoción realizada durante el 2015:

## MISIÓN COMERCIAL A RUSIA Y KAZAJSTÁN



**FECHA:** 28-25 abril

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

### EMPRESAS PARTICIPANTES:

Nº	EMPRESA	SECTOR	PRODUCTO
1	SOLUCIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS SL	Servicios	Consultoría, asesoramiento legal, inmobiliario
2	ALLGLASS CONFORT SYSTEMS SL	Industrial	Carpintería aluminica y cerramientos de cristal
3	VILLA PRESTIGE PROPERTY SL	Servicios	Asesoramiento legal e inmobiliario
4	VALLE DE ORO EXPORTS SL	Servicios	Asesoramiento legal, inmobiliario, Export/import
5	VID DISTRIBUCIONES SL	Ocio	Ocio y entretenimiento
6	OCIO NOSTRUM SL	Ocio	Ocio y entretenimiento
7	TAQUILLANET PRODUCCIONES SL	Servicios y eventos	Consultoría, inmobiliaria y producciones musicales.
8	BUFETE DE VELAZQUEZ SL	Servicios	Consultoría, asesoramiento legal, inmobiliario

En la Misión Comercial a Rusia y Kazajstán que la Cámara de Comercio ha organizado han participado 8 empresas de la provincia de Málaga de diversos sectores. Las ciudades objetivo han sido Moscú y San Petersburgo en Rusia, y Almaty en Kazajstán.

**SÁBADO 18 Y DOMINGO 19 DE ABRIL DE 2015**

**COMIENZO DE LA MISIÓN, VIAJE DESDE MÁLAGA A MOSCÚ.**

## **DOMINGO POR LA TARDE, REUNIÓN PARA PRESENTACIÓN DE LAS AGENDAS.**



Reunión con el consultor Roman Aseev de la empresa ASPRON y presentación de las agendas a cada una de las empresas participantes que la habían encargado a la Cámara de Comercio de Málaga. Se expone la coyuntura del país a las empresas participantes, los últimos datos macroeconómicos de Rusia así como las perspectivas de futuro a corto y medio plazo. También se explican los sectores de oportunidad para las empresas españolas y se aconsejan métodos para negociar y presentar los servicios a las empresas rusas.

## **LUNES 20 DE ABRIL DE 2015**

Cada una de las empresas comenzaron la sesión de reuniones según su agenda de trabajo. Para las empresas que habían solicitado los servicios de traductor / intérprete, el punto de encuentro fue el hall del hotel. Desde aquí cada uno de los participantes iría acompañado de su traductor correspondiente a cada una de las citas. Como en años anteriores hemos explicado, en este mercado es indispensable el acompañamiento a las reuniones de una traductora / intérprete, ya que de lo contrario es extremadamente difícil llegar a las direcciones exactas así como trasladarse a las mismas.

## **MARTES 21 DE ABRIL DE 2015**

Durante la mañana las empresas prosiguieron con su agenda de trabajo en la ciudad de Moscú, trasladándonos después por la tarde el grupo principal (TAQUILLANET PRODUCCIONES, OCIO NOSTRUM, VID DISTRIBUCIONES, ALLGLASS CONFORT SYSTEMS, VILLA PRESTIGE PROPERTY) a San Petersburgo en tren rápido. Por otro lado, las empresas BUFETE DE VELAZQUEZ y SFT CONSULTORES, cuyo itinerario era diferente, ya que ellos, por cuestiones de agenda, no iban a visitar la ciudad de San Petersburgo, se fueron directamente a Kazajstán.

## **MIÉRCOLES 22 DE ABRIL DE 2015**

Durante este día las empresas referenciadas anteriormente mantuvieron diversas reuniones con empresas locales en la ciudad de San Petersburgo. Como cada día en el hall se encontraron con su correspondiente intérprete para atender las reuniones.

Destacamos que en esta ciudad se unió al grupo la empresa malagueña VALLE DE ORO EXPORT SL, que no acudió a la primera parte de la misión



comercial en Moscú debido a que esta ciudad no es interesante para su actividad. A partir de aquí el itinerario de esta empresa se uniría al resto.

### VISITA CONSULADO GENERAL DE ESPAÑA EN SAN PETERSBURGO



*Consulado de España Silvia Ruiz (VALLE DE ORO EXPORTS) y M<sup>a</sup> Carmen Triana (VILLA PRESTIGE PROPERTY)*

También destacamos que en esta ciudad algunas empresas (VILLA PRESTIGE PROPERTY y VALLE DE ORO EXPORT) así como el representante de la Cámara de Comercio mantuvieron un encuentro con el Excmo. Señor Cónsul General de España en San Petersburgo, D. Juan Antonio Martínez-Cattáneo. Esta cita se solicitó por parte de la Cámara de Comercio a petición de estas dos empresarias malagueñas, interesadas en conocer personalmente al señor Cónsul con el fin de indagar sobre la situación de los visados que se conceden a los turistas rusos que quieren visitar España así como invertir en la Costa del Sol. El objetivo de estas dos empresas es incrementar su volumen de negocio a través de los servicios prestados a este perfil de cliente.

Por la tarde el grupo procedió al cambio de país, dejando ya Rusia y dirigiéndose a Kazajistán.

### JUEVES 23 DE ABRIL DE 2015

Durante la mañana se llevó a cabo la presentación de las agendas de cada una de las empresas participantes en Kazajistán, explicando todos los detalles de quiénes eran cada una de las empresas con las que se iban a entrevistar y cómo llegar a las reuniones, aunque los intérpretes contratados harían de guías para moverse por la ciudad. También el consultor de la empresa ASPRON contratada ofreció una charla de aproximadamente 2 horas para el grupo de empresarios participantes sobre CÓMO NEGOCIAR CON EL MERCADO KAZAJO, comentándose diversos aspectos prácticos a tener en cuenta como por ejemplo:

La moneda utilizada en Kazajistán es el tengue, que se utiliza de modo general, aunque pueden efectuarse ciertos pagos directamente en dólares. Hay billetes de 10.000, 5.000, 2.000, 1.000, 500 y 200 tengues. Las monedas son de 100, 50, 20, 10, 5, 2 y 1 tengues. Al lado del hotel donde nos hospedamos había una oficina de cambio de moneda, por lo que se recomienda cambiar en ese lugar y no en el hotel que el cambio es más caro.

El tipo de cambio actual aproximado es de 200 tengues por euro. En las principales ciudades del país existen numerosas oficinas de cambio que ofrecen mejores tipos que los bancos anunciando los tipos en carteles en la calle.

Los taxis en las ciudades son muy escasos y no llevan contador. Lo más frecuente es tomar vehículos particulares, buena parte de los cuales actúan como taxi de forma espontánea ante una señal de brazo estirado. El coche se comparte a veces con otro pasajero. Los precios deben convenirse de antemano. Un trayecto urbano medio cuesta 500 tengues. Aunque se recomienda



pedir taxi en nuestro hotel y convenir un precio para todo el día, y que nos espere al salir de cada una de las reuniones.

En Almaty hay bastantes autobuses, trolebuses y microbuses sirviendo diversas líneas con vehículos viejos en pobres condiciones, pero de buena frecuencia y precio (80 tengues). La dificultad está en informarse sobre las líneas y recorridos, pero para ello tenemos una traductora que nos va a acompañar a todas las citas. También hay dos líneas de metro.

Los kazajos no suelen ser formales a la hora de fijar las citas para negociar con los empresarios extranjeros. Como se ha confirmado posteriormente a la misión, hay muchas citas que las han anulado o pospuesto cambiando la hora prefijada. Les cuesta decir que no directamente, aunque hay muchos indicios que apuntan a que la respuesta es negativa. Lo cual hay que tenerlo en cuenta a la hora de hacer negocios. En cuanto a la industria del juego, en Almaty ciudad no se permite el juego, siendo una ciudad que se encuentra a 80 kilómetros en donde se dan cita multitud de empresas relacionadas con el juego.

### **REUNIÓN CON LA OFICINA ECONOMICA Y COMERCIAL ESPAÑOLA EN ALMATY -**

La directora de la Oficina, Dña. Cristina Santa-maría García, recibió a la delegación de empresas de Málaga en la oficina y dio la bienvenida al país. Durante este encuentro las empresas de Málaga pudieron presentarse personalmente y comentar sus objetivos en este mercado. La Directora ofreció datos del país, sus regiones, relaciones bilaterales, capítulos exportados e importados, normativa general del país y servicios de la oficina comercial.

### **VIERNES 24 DE ABRIL DE 2015**

Las empresas participantes tuvieron reuniones según su agenda de trabajo con las empresas locales de Almaty. Y ya el sábado 25 de abril regresaron a Málaga.

# 10ª EDICIÓN DEL SALÓN INTERNACIONAL DE TURISMO, ARTE Y CULTURA. EUROAL 2015



**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 Oasis Club	Apartamentos turísticos
Newtourvis	Agencia de viajes

La Cámara de Comercio de Málaga ha apoyado la participación de seis empresas del sector turístico de la provincia de Málaga en **Euroal 2015**, *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 2015. 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 días del evento en el propio recinto del Palacio de Congresos de Torremolinos.

Invitación al cóctel de bienvenida



## MISIÓN COMERCIAL A FINLANDIA Y DINAMARCA



**FECHA:** 25-30 de mayo

**DESTINOS:** Helsinki y Copenhague

**EMPRESAS PARTICIPANTES:**

EMPRESA	SECTOR
HOTEL MELIA COSTA DEL SOL	HOTELERO
RTA SPANISH EVENTS & INCENTIVE ORGANISERS S.L	AGENCIA VIAJES
APARTUR MARINAS DE NERJA S.L	HOTELERO
ML HOTELES (HOTEL ANGELA S.A)	HOTELERO
ABIES TRAVEL S.L	AGENCIA VIAJES
MONARQUE HOTELES (PROTUSO SL)	HOTELERO
SOL PRINCIPE (MELIA HOTELS INTERNATIONAL)	HOTELERO
HOTEL MELIÁ MARBELLA BANÚS	HOTELERO

La misión comercial del sector turístico en Países Nórdicos, llevada a cabo por tercer año consecutivo por la Cámara de Málaga, ha tenido como fin afianzar el mercado nórdico, pero teniendo como novedad en esta edición la selección de dos países nórdicos nuevos: Finlandia y Dinamarca.

La delegación ha estado compuesta por 8 empresas, 6 de ellas pertenecientes al sector hotelero (Meliá Costa Del Sol, Meliá Marbella Banús, Monarque Hoteles, Sol Príncipe, Marinas de Nerja y Hotel Ángela) y 2 agencias receptoras y organizadores de eventos (RTA Spanish Events y Abies Travel).

Al igual que en las ediciones previas, 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. Este año como novedad, se ha incluido en el programa y agenda de la misión comercial, por recomendación de las Oficinas Españolas de Turismo de cada uno de los países, la celebración de un desayuno de trabajo para presentar el destinos a los agentes y operadores turísticos de

cada ciudad, para lo que contamos con la colaboración de un técnico del Patronato de Turismo de Málaga-Costa del Sol.

En el caso de Helsinki, debido a las limitaciones de tamaño de su mercado, la directora de la Oficina Española de Turismo nos desaconsejó el desarrollo de citas individuales en el mercado, y nos recomendó organizar un workshop empresarial tras la presentación del destino. Siguiendo sus indicaciones, se eligió este formato.



*Delegación malagueña en Helsinki*



*Desayuno-Workshop-Presentación de destino en Helsinki*



*Desayuno-Presentación de destino en Copenhague*

Durante los días de reuniones se han llevado a cabo más de una treintena de reuniones entre las empresas malagueñas y los principales agentes daneses y finlandeses de los segmentos MICE, golf, Leisure y sol y playa.



*Algunas de las reuniones mantenidas*

Al igual que se viene haciendo en varias misiones de años anteriores, 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 y matchmaking entre los intereses buscados por las empresas y el perfil de los contactos de ambos países.

En los desayunos de trabajo se llevaron a cabo también reuniones con los directores de las Oficinas Españolas de Turismo de Helsinki y Copenhague, a cargo de la Dña. M<sup>a</sup> Carmen Barroso y D. Juan Francisco Cervero, respectivamente quienes 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 acciones complementarias, que cuenta con la cofinanciación de fondos FEDER de la Unión Europea (ser pyme es 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 al contar con fondos limitados, solo han podido participar 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:**

---

Siete 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.

---

Uno 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 induce 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.

---

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:**

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

En Helsinki asistieron al desayuno-workshop-presentación de destino, celebrado el martes 26 de mayo, en el Hotel Glo Art, más de una docena de empresas del sector interesados en el destino Costa del Sol y sus empresas.

En Estocolmo, asistieron al desayuno- presentación de destino, celebrado el jueves 28 de mayo, en el Hotel Angleterre, más de una veintena de empresas del sector interesados en el destino Costa del Sol y sus empresas. Tras el desayuno, el resto del jueves y el viernes se desarrollaron las reuniones de las agendas de cada uno de los participantes, llegándose a alcanzar más de una treintena de encuentros.



## ACCIÓN PROMOCIONAL MICE PARIS



**FECHA:** 3-5 junio

**DESTINOS:** París

### EMPRESAS PARTICIPANTES:

EMPRESA	SECTOR
MELIA MARBELLA BANUS	HOTELERO
MELIA COSTA DEL SOL	HOTELERO
LA VIÑUELA	HOTELERO
INSUR TRAVEL	AAVV

En esta ocasión se trataba de una acción promocional que organizaba la Oficina Española de Turismo en París a través de la empresa Partance y consistía en encuentros entre empresas organizadoras de eventos y empresas que hacen eventos de Francia con empresas de turismo de toda España durante todo el 4 de junio, en el centro de París.

La acción despertó un doble interés entre las empresas de la demarcación, por un lado, porque el mercado francés es de los principales para las empresas de Málaga, y por otro lado, porque se trata de una acción enfocada en el sector MICE (Meeting, Incentive, Conferences and Events), segmento estratégico ya que genera en un corto espacio de tiempo un alto volumen de facturación y pernoctaciones, además habitualmente en los meses de temporada baja, ayudando con ello a paliar la estacionalidad. Lamentablemente tuvimos que limitar la acción a 4 plazas porque era el máximo de empresas que podían participar por mesa de trabajo y, al tratarse de una acción a nivel nacional, no había disponibilidad de más espacio, por lo que, pese a que la demanda de

nuestras empresas era mayor, no pudimos conseguir que participaran más empresas.

La delegación ha estado compuesta por 4 empresas, 3 de ellas pertenecientes al sector hotelero (Meliá Costa Del Sol, Meliá Marbella Banús y La Viñuela) y una agencia receptiva y organizadores de eventos (Insur Travel), un técnico de la Cámara de Comercio y uno del Patronato de Turismo de la Costa del Sol. Al tratarse de una acción para el sector MICE solo podían participar Convention Bureaux de España por lo que hemos participado en colaboración con el Patronato de la Costa del Sol-Málaga, figurando ambos organismos en la cartelería del evento.





Esta misión ha supuesto un gran apoyo para las empresas participantes, tanto económico, por las ayudas especiales denominadas acciones complementarias, que cuentan con los fondos FEDER de la Unión Europea, como por el networking generado con el mercado MICE francés.

Entre las empresas participantes cabe destacar que 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 la elevada satisfacción con las acciones desarrolladas por el Área de Turismo. De las empresas participantes, tres son PYMES, por lo que cuentan con el apoyo económico de ayudas complementarias del 80% de FEDER.

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

Al tratarse de una acción especializada en el segmento MICE los perfiles de empresas asistentes al encuentro eran tanto empresas que organizan sus propios eventos, como empresas organizadoras de eventos de Francia.



A lo largo de la jornada del evento asistieron al mismo más de 150 empresas que tuvieron ocasión de reunirse con empresas turísticas de toda España presentes en el acto, por tratarse de evento nacional. Esto supuso, a su vez, un networking no solo con el mercado galo, sino entre empresas de otras ciudades españolas y dando la posibilidad de comparar y conocer a la competencia, convirtiéndose por tanto es un evento muy interesante y satisfactorio para nuestras empresas tal y como nos lo han manifestado.

## MISIÓN COMERCIAL A CHINA



**FECHA:** 7-11 de septiembre

**DESTINOS:** Pekín y Shanghai

**EMPRESAS PARTICIPANTES:**

EMPRESA	SECTOR
PYR MARBELLA	HOTELERO
MELIA COSTA DEL SOL	HOTELERO
ESCULTURA EVENTOS	AAVV
ABIES TRAVEL	AAVV
SERHS	AAVV



La misión comercial del sector turístico en China llevada a cabo por primera vez con este formato en este mercado por la Cámara de Málaga ha tenido como fin presentar la oferta turística de la provincia al gran mercado asiático.

En esta acción las agendas de reuniones para cada una de las empresas participantes han sido

elaboradas por la Cámara de Comercio Española en China y han comprendido dos días de reuniones en Pekín (7 y 8 septiembre) y dos días en Shanghái (10 y 11 septiembre).

Durante los días de reuniones se han mantenido más de sesenta reuniones entre las empresas malagueñas y los principales agentes chinos en las que se ha puesto de manifiesto el elevado interés de este mercado por un destino nuevo dentro de España, en el que encaja perfectamente la amplia oferta que tenemos de empresas y recursos turísticos en el destino Málaga - Costa del Sol, llegándose incluso a llevar a cabo varias peticiones de cotizaciones de grupos directamente.

Por todo ello, las empresas participantes han calificado la acción como un éxito, tanto por la calidad de los encuentros mantenidos, como por la organización y coordinación de la acción. Todo ello se refleja en un elevado grado de satisfacción por las mismas.

La participación en esta edición ha sido de cinco empresas del sector turístico, compuesta por dos hoteleros: Hotel Pyr Marbella, y Meliá Costa del Sol, dos agencias: Abies Travel y Serhs, y una empresa de organización de eventos, Es-Cultura Eventos.



Delegación malagueña

De izquierda a derecha: Helen (Cámara de Comercio Española en China), Tarik Harrak (Hotel Pyr Marbella), David Serrano (Es-Cultura Eventos), Jose Luis Gómez Haro (Meliá Costa del Sol), Rosa Díaz (Abies Travel), Manuel Galán (Director Cámara de Comercio Española en China), Jingyi Chen (Serhs Tourism), Larisa Cantalapiedra (Área de Turismo Cámara de Comercio de Málaga) e interprete



## VISITA FERIA OCIO “GLOBAL GAMING EXPO” (LAS VEGAS – EE.UU)



**FECHA:** 25-30 de septiembre

**DESTINO:** Las Vegas

El Área de Comercio Exterior, en colaboración con el Área de Turismo, ha organizado durante los días 25 al 30 de septiembre de 2015 una acción promocional consistente en la visita a la feria GLOBAL GAMING EXPO, dirigida a las industrias andaluzas del juego, azar y entretenimiento y que ha transcurrido en la ciudad estadounidense de Las Vegas durante la última semana del mes de septiembre.

GLOBAL GAMING EXPO es una feria que tiene lugar todos los años en esta ciudad norteamericana y que representa el mayor evento que se celebra en el mundo dirigido a la industria del juego y del entretenimiento, mostrándose las últimas novedades e innovaciones del sector en lo que se refiere a máquinas recreativas, pantallas de video y audio, productos relacionados con el bingo, dirección de casino y servicios, máquinas contadoras de moneda, loterías, seguridad y vigilancia, diseño de juegos, etc.

Han participado en total 10 empresas, 6 de ellas pertenecientes a la provincia de Málaga, 2 de Sevilla y 2 de Córdoba, que han podido llevar a cabo la visita a esta feria a la vez que mantener encuentros con las empresas más grandes del mundo expositoras de los productos más avanzados en el mercado.

## MISIÓN INVERSA BÉLGICA Y HOLANDA



**FECHA:** 26 al 29 de noviembre

**DESTINOS:** Málaga y Marbella



La última acción del año se ha dedicado a organizar una misión comercial con formato inverso, es decir en destino, para traer a agentes turísticos de Bélgica y Holanda a Málaga, especialmente enfocado el segmento de turismo MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Events) o turismo de negocios.

Se ha elegido estos destinos y este formato de acción por el interés de nuestras empresas en incrementar el número de turistas procedentes de estos países, y para ello, en aquellos mercados en los que no se tiene una posición fuerte, la mejor opción es el formato inverso o “fam trip” (como se denomina en el sector turístico) para familiarizar a los agentes con el destino y así potenciar el negocio.



El programa llevado a cabo ha combinado reuniones de negocios en dos días, ya que debido al elevado número de participantes ha sido necesario establecer dos turnos de reuniones con los compradores, y una serie de visitas a las poblaciones de Málaga, Marbella y Ronda, con objeto de que los agentes de doble delegación belga-holandesa conocieran en primera persona algunos de los lugares más emblemáticos de la Costa del Sol, para lo cual hemos contado con la colaboración del Convetion Bureau del Patronato de Turismo de la Costa del Sol y del Área de Turismo del Ayuntamiento de Málaga:

---

**26 Noviembre: Llegada de los participantes y acto de bienvenida**

---

**27 Noviembre: Workshop en Málaga para la mitad de empresas malagueñas participantes. Visita del destino Málaga por la tarde.**

---

**28 Noviembre: Salida de los participantes destino Marbella donde se celebra la segunda parte del workshop con la otra mitad de empresas. Por la tarde visita de Marbella y Puerto Banús.**

---

**29 Noviembre: Visita de Ronda y salida de los participantes**

---

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

Al tratarse de una acción especializada en el segmento MICE los perfiles de empresas malagueñas participantes han sido principalmente hoteles y fincas con espacios para reuniones y





agencias de viajes organizadores de eventos en destino.

La delegación malagueña ha estado compuesta por 21 empresas: Hotel Meliá Costa del Sol, Abies Travel, Sail and Fun Experiencias Náuticas, Hotel Molina Lario, Karisma Incoming, Insur Travel, La Viñuela Boutique Hotel, Tecnica Incentives, Hacienda La Biznaga, Sol Don Hoteles, Hotel Mainake, Albayt Resort & Spa, RTA Spanish Events & Incentive Organisers, La Cala Resort, Indigo Travel & Events, Viajes Ruta Solar, España Incoming & Incentives, Andalucía Auténtica, Westin La Quinta, Quehoteles.com y Hotel Palmasol.

En lo que respecta a la participación extranjera se ha contado con la asistencia de 18 agencias especializadas en la contratación y organización de viajes de negocios y grupos, concretamente, 11 agencias holandesas y 7 belgas.

A lo largo de las dos jornadas de workshop se han llevado a cabo 378 reuniones entre las citadas empresas. Esta misión ha supuesto un gran apoyo para las empresas participantes, tanto económico, por las ayudas especiales denominadas acciones complementarias, que cuentan con los fondos FEDER de la Unión Europea, como

por el networking generado sin necesidad de desplazamiento para las empresas suponiendo un ahorro de tiempo y presupuesto.

El feedback recibido tanto de la delegación holandesa y belga, como de las empresas malagueñas ha sido muy satisfactorio, destacando la calidad de los encuentros mantenidos y la importancia y el refuerzo que supone conocer el destino para potenciar las relaciones empresariales.

## OTRAS ACCIONES CONVOCADAS

En 2015 también se convocaron dos acciones promocionales más, pero por falta de participantes no se llevaron finalmente a cabo son:

---

Participación  
Feria **CRUISE SHIPPING**  
**MIAMI 2015**  
Del 15 al 19 de marzo  
Miami

---

Participación  
Feria **SEATRADE EUROPE**  
Del 8 al 12 de septiembre  
Alemania

---





# **7. PROGRAMAS Y PROYECTOS**

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

**VOLVER AL INDICE**



## ASCAME - ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DEL MEDITERRÁNEO

La Comisión de Turismo de ASCAME fue convocada y anulada por falta de participantes el 10/06/2015.

Posteriormente, el 24/11/2015 se convocó, y tuvo lugar la Comisión de Turismo, con el siguiente orden del día:

Aprobación ultima reunión
Meditour 2016
Propuesta de proyectos de cooperación de las CCI
Programa EuroMed Invest
Proyecto TOURCLASS Maghreb
Propuestas y preguntas

Además, en la 9ª Semana de Líderes del Mediterráneo, que tuvo lugar en Barcelona los días 26 y 27 de Noviembre, intervino D. Antonio García del Valle en la mesa “Desarrollo sostenible y crecimiento verde en Europa y Mediterráneo”.

Finalmente, con motivo de la 9ª Semana Mediterránea de Líderes Económicos, ASCAME entregó el premio ASCAME al Sr. Antonio García del Valle por su trayectoria en ASCAME y por su papel en la promoción del turismo en la Mediterráneo, como factor de crecimiento regional.

## DELEGACION 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 2

Intelitur2 es un proyecto liderado por la Cámara de España, con la financiación FEDER de la Unión Europea, que sitúa el foco en la Pyme turística para ayudarle a encontrar servicios que le permitan mejorar su cuenta de resultados.

La Cámara de Comercio de Málaga ha participado, junto con diez Cámaras Españolas, en la puesta en marcha del proyecto piloto de Intelitur2 aunque finalmente se ha quedado en stand by hasta nuevo aviso por parte de Cámaras de España.

Estaba previsto que las Cámaras de Comercio que realizasen actividades de asesoramiento y diagnósticos recibieran 500 euros por cada diagnóstico realizado, con un máximo de 60 diagnósticos. Además, se podrían organizar hasta 2 jornadas de difusión o formación en el marco del programa Intelitur, las Cámaras recibirían de la Cámara de España una aportación financiera en concepto de pago de los recursos necesarios para el desarrollo de las mismas de aproximadamente 2.000 euros.

## PROYECTO TOURCLASS – MASTERCLASS “COMERCIALIZACIÓN OFFLINE Y ONLINE PARA EMPRESAS TURÍSTICAS DEL MAGREB”

El proyecto liderado por la Cámara de Comercio de Málaga, ha contado como socios con BusinessMed, de Túnez, la Cámara de Comercio de Casablanca, de Marruecos y Argelia.

Este proyecto ha sido desarrollado gracias al programa Euromed Invest, cofinanciado por la Unión Europea y dará la oportunidad a 7 participantes de Túnez, 7 participantes de Argelia y unos 12 participantes de Marruecos de beneficiarse de esta formación. El perfil de los participantes asistentes a la formación es variada pero principalmente son directores generales y directores comerciales de agencias de viajes, hoteles, empresas de transporte, etc...de Túnez, Marruecos y Argelia.



En la intervención inaugural, la Sra. Laila Raji, Responsable de Relaciones Internacionales de la CCI Casablanca, explicó la importancia del sector turístico, así como la finalidad que este proyecto tiene para el sector; posteriormente, la Sra. Esther Martínez Reyes, Responsable de Turismo de la Cámara de Comercio de Málaga, destacó la importancia de tener los socios adecuados en la ejecución de los proyectos para poder cumplir

los objetivos con éxito, y además resaltó la importancia que tiene para la Cámara de Comercio de Málaga, que ostenta la presidencia de la Comisión de Turismo de la Asociación de Cámaras de Comercio del Mediterráneo (ASCAME), fomentar proyectos que apoyen el desarrollo turístico y la creación de productos turísticos y mejora de la calidad en el Mediterráneo, con la finalidad de fomentar el desarrollo turístico del Mediterráneo como destino turístico. Finalmente la Sra. Nouha Ben Salem, coordinadora de proyectos de BusinessMed y el Sr. Reda Allal, Consultor de Argelia, destacó la importancia de este tipo de actuaciones para los participantes de sus respectivos países.

A lo largo de los dos días de la formación los participantes tuvieron la ocasión de ampliar los conocimientos sobre comercialización offline, con la Sra. Larisa Cantalapiedra, de la Cámara de Comercio de Málaga, comercialización online con el Sr. David Serrano, de MKG 2.0, profundizando en la estrategia de marketing online, las redes sociales seleccionadas por los participantes, Facebook, LinkedIn y Youtube, así como email marketing; además de conocer los organismos que apoyan el sector turístico de los tres países y, finalmente, tendrán la experiencia del Sr. Tarik Medina, Director del Hotel Pyr Marbella, Málaga (España).

EUROMED Invest es un programa de tres años (2013-2016), cofinanciado al 80% por la Comisión Europea por un importe total de 5 millones de euros y está coordinado por la ANIMA Investment Network, bajo el consorcio MedAlliance.





## PROYECTO EOI - ADJUDICACIÓN CONTRATO “SERVICIO, LLAVE EN MANO, DE OFICINA TÉCNICA PARA EL DISEÑO Y LA GESTIÓN INTEGRAL DE LAS JORNADAS SECTORIALES A DESARROLLARSE EN EL MUNICIPIO DE VÉLEZ MÁLAGA”.

Como consecuencia de esta adjudicación se organizaron unas jornadas, durante los días 12 y 13 de marzo de 2015, en el Edificio Nuestra Sra. del Carmen de Vélez Málaga el **Foro Innova-t**, “**Producir, gestionar, innovar y vender de forma segura: de la búsqueda de inversores a la promoción de tus productos**”. El proyecto está impulsado por el Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través de la Escuela de Organización Industrial, y cuenta con la financiación de FEDER y del Ayuntamiento de Vélez Málaga a través del OALDIM, y ha sido gestionado por la Cámara de Comercio de Málaga.

El **Foro Innova-t** ha estado dirigido a empresas, autónomos, emprendedores y profesionales de la provincia de Málaga interesados en la innovación, la búsqueda de financiación, la promoción, la seguridad informática, entre otros.

Las jornadas desarrolladas fueron: el día 12 de marzo el Foro de Inversores y la Jornada Innovación y Seguridad Informática, y el día 13 de marzo el Congreso Artesanal de la Axarquía.

En relación a los resultados obtenidos en el **Foro Innova-t**, se destaca, por un lado, el alto número de participantes y, por otro lado, en cuanto a la calidad de las ponencias incluidas en el evento, se destaca que la valoración es buena o muy buena según se desprende de las encuestas entregadas por las empresas.

El escaso tiempo de ejecución del proyecto, valorado inicialmente, ha sido un problema que, consideramos, ha sido salvado positivamente.

## PROGRAMA

El día **12 de marzo** tuvo lugar el **FORO DE INVERSORES**, donde las empresas pudieron analizar como buscar financiación privada y bancaria, así como las herramientas que tienen a su disposición. Además se celebró la **JORNADA INNOVACION Y SEGURIDAD INFORMÁTICA**, en la que se dió la oportunidad de conocer cuáles son las herramientas en materia de seguridad informática.

Por la tarde, tuvieron lugar cuatro talleres en paralelo:

Taller 1	Redes sociales y marketing online en el sector agroalimentario
Taller 2	Redes sociales y marketing online en el sector artesanía
Taller 3	Redes sociales y marketing online en el sector turístico
Taller 4	Como preparar un dossier bancario con éxito

La jornada del día 12 de marzo contó con la apertura por parte del Excmo. Sr. D. Francisco Delgado Bonilla, Alcalde de Vélez Málaga; Ilmo. Sr. D. Emilio Martín Sánchez, Teniente Alcalde de Torre del Mar; Ilma. Sra. Doña María Lourdes Piña Martín, Concejala del Área de Empresa y Empleo; y D. Emilio-Álvaro Gómez García, Director de Proyecto EOI.



El día 13 de marzo tuvo lugar el **CONGRESO ARTESANAL DE LA AXARQUIA**, en el que se estudió las posibilidades de aplicación de la innovación en toda la cadena de valor de la empresa de artesanía, dándose a conocer los instrumentos de apoyo al artesano y los beneficios de pertenecer a la Zona de Interés Artesanal de Vélez Málaga, entre otros.

El CONGRESO ARTESANAL DE LA AXARQUIA contó con la apertura por parte del Excmo. Sr. D. Francisco Delgado Bonilla, Alcalde de Vélez Málaga; Ilmo. Sr. D. Emilio Martín Sánchez, Teniente Alcalde de Torre del Mar; Ilma. Sra. Doña María Lourdes Piña Martín, Concejala del Área de Empresa y Empleo; y Dña. Dolores Martínez Rodríguez, Directora Programas Emprendedores y Pymes EOI Andalucía.

## **ENCUENTRO ENTRE INVERSORES Y EMPRESAS**



Una de las sesiones durante el Foro de Inversores celebrado el día 12 por la mañana, era el Encuentro entre las empresas que habían recibido la formación y los inversores interesados en proyectos con posibilidades.

A lo largo de una hora y media las empresas participantes en la formación tuvieron la oportunidad de reunirse con los inversores que les asesoraron en su idea de negocio o de producto.

## **INSCRITOS**

En cuanto al número de participantes se inscribieron, en cada una de las jornadas, las siguientes personas:

<b>FORO DE INVERSORES</b>	<b>109</b>
<b>CONGRESO ARTESANAL DE LA AXARQUIA</b>	<b>66</b>
<b>JORNADA INNOVACION Y SEGURIDAD INFORMATICA</b>	<b>80</b>



Dentro de la Jornada de Innovación y Seguridad Informática había varios talleres en paralelo. Los inscritos a los talleres eran los siguientes:

<b>REDES SOCIALES Y MARKETING ONLINE EN EL SECTOR AGROALIMENTARIO</b>	<b>26</b>
<b>REDES SOCIALES Y MARKETING ONLINE EN EL SECTOR ARTESANÍA</b>	<b>17</b>
<b>REDES SOCIALES Y MARKETING ONLINE EN EL SECTOR TURÍSTICO</b>	<b>30</b>
<b>COMO PREPARAR UN DOSSIER BANCARIO CON ÉXITO</b>	<b>18</b>



## PROYECTOS APROBADOS 2016

ANIMA, organismo que gestiona el programa Euromed Invest, ha informado a la Cámara de Comercio de Málaga que, pese a la alta calidad de los proyectos presentados, por limitaciones presupuestarias, han sido aprobados dos proyectos en los que participa la Cámara de Comercio de Málaga, uno de ellos como socio, CLUSTER IN MED, y el otro como líder, TOURCLASS MASHREQ (con modificación presupuestaria, y presupuesto aún pendiente de validación por parte de ANIMA).

ENTIDAD	<b>PROGRAMA EUROMED INVEST. UNIÓN EUROPEA</b>	
DURACIÓN DE LOS PROYECTOS	<b>ENERO – DICIEMBRE 2016</b>	
NOMBRE DEL PROYECTO	<b>TOURCLASS MASHREQ</b>	
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA</b>	
SOCIOS	Organismo de Libano (PENDIENTE) Organismo de Egipto Organismo de Jordania	
OBJETIVOS GENERALES	La iniciativa tiene como objetivo el desarrollo de una jornada formativa, sobre comercialización online y offline para empresas turísticas, de dos días, dirigida a participantes de los países del Mediterráneo: Jordania, Siria, Egipto y Libano (Mashreq) y así mejorar la formación de estas empresas, y estimular el negocio y crear sinergias entre las empresas de la región mediterránea. En este caso se daría exactamente la misma formación que se ha impartido en el Maghreb, pero en los países del Mashreq.	
PRESUPUESTO	El presupuesto inicial del proyecto era de 46.727,5 Euros, y ANIMA informa de la necesidad de que el mismo no supere 36.000 Euros. El presupuesto definitivo no ha sido aún aprobado por parte de ANIMA por lo que puede sufrir ligeras modificaciones.	
	TOTAL PROYECTO (aprox): 35.935 Euros	<b>APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 4.135 Euros</b>
	APLICACIÓN DE LA PARTIDA DE RECURSOS HUMANOS PARA CÁMARA DE MÁLAGA(aprox): 8.605 Euros	

ENTIDAD	<b>PROGRAMA EUROMED INVEST. UNIÓN EUROPEA.</b>
DURACIÓN DE LOS PROYECTOS	<b>ENERO - DICIEMBRE 2016</b>
NOMBRE DEL PROYECTO	<b>CLUSTER IN MED</b>
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>BUSINESSMED, TUNEZ</b>
SOCIOS	Cámara de Comercio de Málaga (pendiente) Ministerio de Cultura Túnez Sector privado Banco Europeo para la reconstrucción y desarrollo
OBJETIVOS GENERALES	Businessmed propone a la Cámara de Comercio de Málaga realizar una formación sobre Industrias Creativas dirigida a empresarios tunecinos, en Túnez. Para ello proponen la colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga para la elaboración del temario, objetivos, búsqueda los ponentes y empresarios del sector. Incluye el viaje de un técnico de la Cámara, dos empresarios y un formador a Túnez.
PRESUPUESTO	APLICACIÓN DE LA PARTIDA DE RECURSOS HUMANOS PARA LA CAMARA DE MÁLAGA: 2.000 Euros

## PROYECTOS SOLICITADOS – PENDIENTES DE RESPUESTA

### PROGRAMA INTERREG MED

La Cámara de Comercio de Málaga está preparando, como socio, las siguientes propuestas de proyectos para el programa Interreg Med, de la Unión Europea. Estas propuestas serán valoradas a partir de Noviembre 2015 y la ejecución tendrá lugar entre 2016 y 2018.

NOMBRE DEL PROYECTO		SPRITZ MED
LÍDER DE LA INICIATIVA		AUTORIDAD PORTUARIA DE LIVORNO
SOCIOS		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Civitavecchia Port Authority</li> <li>- Provincia di Livorno</li> <li>- Cámara de Comercio Cannes- Nice</li> <li>- Fundaciò Valenciaport;</li> <li>- Patronato de Turismo de la Costa del Sol (pendiente)</li> </ul>
OBJETIVOS GENERALES		<p>La iniciativa tiene como objetivo el desarrollo de rutas turísticas alternativas para los cruceristas que llegan a los puertos implicados en el proyecto, así como la puesta en marcha de itinerarios con transportes ecológicos alternativos como coches eléctricos, bicicletas...</p> <p>Las tareas principales de la Cámara de Málaga será establecer una red de regiones costeras que desarrollen conjuntamente un enfoque común hacia el turismo de cruceros, que dará lugar a la entrega de los manuales "Directrices para el establecimiento de una red de regiones costeras que comparten las mismas prioridades relacionadas con el turismo sostenible"; y "Directrices para la identificación de puntos de interés y la planificación"</p>
PRESUPUESTO		<div>Presupuesto estimado</div> <div>Cámara: 275.300 euros</div> <div>APORTACION DE LA CAMARA: 15%</div> <div>COFINANCIACION UNION EUROPEA: 85%</div>
		<div>PARTIDAS (estimadas):</div> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Recursos Humanos: 115.000 Euros</li> <li>- Material de oficina: 39.300 euros</li> <li>- Servicios externos: 105.000 euros</li> <li>- Viajes. 16.000 euros</li> </ul>



NOMBRE DEL PROYECTO <b>COASTMED</b>	
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>REGIÓN DE LIVORNO</b>
OBJETIVOS GENERALES	<p>Los objetivos del proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- definir los niveles del riesgo de baño en las costas/playas de las áreas de los socios con una metodología común;</li> <li>- crear las pautas para establecer carteles uniforme que informen y evitan el baño y eviten de accidentes y promueven un uso justo y sostenible de las playas;</li> <li>- prevenir el riesgo del uso erróneo de la zona costera</li> <li>- probar los medios alternativos y atractivos del transporte público en zonas turísticas para reducir el tráfico privado.</li> </ul>
PRESUPUESTO	
	<p>Presupuesto estimado Cámara Málaga: 350.000 a 400.000 euros.</p> <p>APORTACION DE LA CAMARA: 15% COFINANCIACION UNION EUROPEA: 85%</p>

NOMBRE DEL PROYECTO <b>MED ACADEMY</b>	
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>ENTIDAD GRIEGA</b>
SOCIOS	Entidades Regionales o Agencias de Desarrollo involucradas en la promoción del emprendimiento, la innovación y la transferencia tecnológica.
OBJETIVOS GENERALES	<p>Los principales objetivos del proyecto son:</p> <p>Acelerar la innovación, el emprendimiento y la transferencia tecnológica en las regiones participantes en el proyecto, y por consiguiente el desarrollo y crecimiento económico.</p> <p>Fomentar la investigación y la difusión de los resultados.</p> <p>Promocionar el emprendimiento y la innovación en las regiones del Mediterráneo.</p>
PRESUPUESTO	
	<p>Presupuesto estimado Cámara: 190.000 euros.</p> <p>APORTACION DE LA CAMARA: 15% COFINANCIACION UNION EUROPEA: 85%</p>

## PROYECTOS SOLICITADOS Y NO APROBADOS

ENTIDAD	<b>PROGRAMA COSME. UNIÓN EUROPEA</b>	
DURACIÓN DE LOS PROYECTOS	<b>FEBRERO 2016 - JULIO 2017</b>	
NOMBRE DEL PROYECTO	<b>WATER SPORT &amp; OUTDOOR ACTIVITIES WAYS – W.O.W (DEPORTES ACUÁTICOS Y ACTIVIDADES AL AIRE LIBRE)</b>	
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>AYUNTAMIENTO DE TERNI, UMBRIA, ITALIA</b>	
SOCIOS	4 socios europeos Cámara de Comercio de Málaga (pendiente)	
OBJETIVOS GENERALES	El objetivo del proyecto es desarrollar un producto turístico transnacional y sostenible, (respetando los principios medioambientales, económicos y socio-culturales), que generen ingresos y una oferta transnacional para los turistas europeos con interés en este tipo de turismo. W.O.W es un proyecto para desarrollar un tipo de turismo rural, relacionado con las montañas, con ríos y con lagos, que permitan actividades acuáticas y al aire libre.	
OBJETIVO DE LA CÁMARA DE MALAGA	Contactar con pymes que ofrezcan estos servicios así como asociaciones, para implicar a más socios y agentes en el proyecto; promocionar el proyecto W.O.W; difundirlo entre otras Cámaras de Comercio a nivel nacional y europeo...	
PRESUPUESTO	TOTAL PROYECTO W.O.W (aprox): 273.547 Euros	CADA UNO DE LOS SOCIOS TIENE QUE COFINANCIAR EL 25% DEL PRESUPUESTO QUE EL LIDER DEL PROYECTO LE ASIGNE
	PRESUPUESTO CAMARA MALAGA (aprox): 19.902 Euros	APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (25%), tras recepción subvención: 4.975,5 Euros
	INGRESOS RECURSOS HUMANOS (aprox): 9.000 Euros INGRESOS COSTES INDIRECTOS (aprox): 1.302 Euros	
	INGRESO NETO CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención:  INGRESOS RECURSOS HUMANOS: 9.000 Euros + INGRESOS COSTES INDIRECTOS: 1.302 Euros - APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (25%): 4.975.5 Euros = 5.326.5 Euros	

NOMBRE DEL PROYECTO <b>TOUR MENTOR MAGHREB</b>		
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA</b>	
SOCIOS	Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Casablanca (Marruecos) (PENDIENTE) BUSINESSMED (Túnez) (PENDIENTE) Consultor Argelino(PENDIENTE)	
OBJETIVOS GENERALES	Teniendo en cuenta los buenos resultados obtenidos en la formación TourClass Maghreb, durante los días 9 y 10 de junio, se propone presentar un proyecto para realizar un mentoring específico sobre una red social seleccionada por el participantes, de entre las explicadas en la formación, para una mejor asimilación por parte de las empresas. Se propone dar esta formación, virtual y presencial a 3 empresas de cada uno de los países: Marruecos, Túnez y Argelia.	
PRESUPUESTO	TOTAL PROYECTO (aprox): 37.200 Euros	APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 5.028,4 Euros
	BENEFICIOS (aprox) (RRHH): 10.127,04 Euros	INGRESO NETO CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 5.098,64 Euros

NOMBRE DEL PROYECTO <b>COMEXMENTORMAGHREB</b>		
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA</b>	
SOCIOS	Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Casablanca (Marruecos) (PENDIENTE) BUSINESSMED (Túnez) (PENDIENTE) Consultor Argelino(PENDIENTE)	
OBJETIVOS GENERALES	Se propone presentar un proyecto para realizar un mentoring específico sobre internacionalización, virtual y presencial, a 3 empresas de cada uno de los países: Marruecos, Túnez y Argelia.	
PRESUPUESTO	TOTAL PROYECTO (aprox): 37.200 Euros	APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 5.028,4 Euros
	BENEFICIOS (aprox) (RRHH): 10.127,04 Euros	INGRESO NETO CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 5.098,64 Euros



NOMBRE DEL PROYECTO <b>ROADSHOW MAROC</b>		
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA</b>	
SOCIOS	Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Casablanca (Marruecos)(PENDIENTE)	
OBJETIVOS GENERALES	Se propone hacer un encuentro empresarial en Marruecos con la participación de 20 empresas y centrándonos en 5 sectores de la provincia de Málaga, destacando Turismo, Agroalimentario, Construcción, entre otros.	
PRESUPUESTO	TOTAL PROYECTO (aprox): 46.176,86Euros	APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 5.228,8 Euros
	BENEFICIOS (aprox) (RRHH): 8.826,26 Euros	INGRESO NETO CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 3.597,46 Euros

NOMBRE DEL PROYECTO <b>TOURCLASS MAGHREB II</b>		
LÍDER DE LA INICIATIVA	<b>CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA</b>	
SOCIOS	Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de Casablanca (Marruecos) (PENDIENTE) BUSINESSMED (Túnez) (PENDIENTE) Consultor Argelino (PENDIENTE)	
OBJETIVOS GENERALES	La iniciativa tiene como objetivo el desarrollo de una jornada formativa, de dos días, dirigida a participantes de tres países del Mediterráneo: Marruecos, Túnez y Argelia, (Maghreb) y así mejorar la formación de estas empresas, y estimular el negocio y crear sinergias entre las empresas de la región mediterránea. El proyecto TourClass Maghreb ha sido desarrollado por esta institución durante los días 9 y 10 de junio 2015, con unos muy buenos resultados. La temática versará sobre la temática elegida por los participantes de la primera edición de TourClass, siguiendo las indicaciones de las encuestas de resultados.	
PRESUPUESTO	TOTAL PROYECTO (aprox): 42.269 Euros	APORTACIÓN CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 4.953.6 Euros
	BENEFICIOS (aprox) (RRHH): 9.360.8 Euros	INGRESO NETO CÁMARA MALAGA (aprox), tras recepción subvención: 4.407.2 Euros




## **8. SEMINARIOS Y JORNADAS**

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


**VOLVER AL INDICE**

En el apartado relativo a Seminarios y 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 2015, la Cámara de Málaga organizó, en colaboración con otros organismos, las siguientes:


## JORNADA DE REVENUE MANAGEMENT “PONLE PRECIO”

<b>FECHA</b>	22/01/2015	
<b>En colaboración con</b>	CÁMARA DE ESPAÑA	
<b>Número de asistentes</b>	25	

## SEMINARIO UP-SELLING Y CROSS-SELLING 2015

<b>FECHA</b>	10/02/2015	
<b>En colaboración con</b>	HBD CONSULTING PARTNERS SL	
<b>Número de asistentes</b>	14	

## JORNADA LÍNEAS DE AYUDAS A EMPRESAS TURÍSTICAS

<b>FECHA</b>	18/02/2015	
<b>En colaboración con</b>	SEGITTUR	
<b>Número de asistentes</b>	55	



## **JORNADA OPORTUNIDADES DEL SECTOR TURISMO – CHINA**

FECHA	22/10/2015	
En colaboración con	Consejo andaluz de Cámaras	
Número de asistentes	25	

## **JORNADA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PYME**

FECHA	14/11/2015
En colaboración con	Grupo GEIC
Número de asistentes	40

## **REPUTACIÓN ONLINE EN TURISMO**

FECHA	17/12/2015
En colaboración con	IDEANTO, S.L.
Número de asistentes	ANULADA

## **OTRAS ACCIONES**

### **PROGRAMA XPANDE**

Programa cofinanciado con Fondos Europeos y Cámara Málaga para asesoramiento en realización de un plan de internacionalización a PYMES. 66 empresas atendidas entre todo el personal del Departamento de Comercio Exterior y Turismo.







## **VII. DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN**

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



# DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN

Este Departamento tiene encomendadas distintas funciones, todas ellas relativas tanto a la gestión de las cuotas no prescritas 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 2015, se terminó de  
maquetar para su versión digital en  
Málaga, en Gráficas Urania, el 20 de junio  
de 2016.*