

Cámara

Málaga

Próximas acciones de promoción exterior de la Cámara

*Misiones a:
Sudáfrica
Angola
Rusia
Letonia
Colombia
Suecia
Noruega*

2

Jornada:
La gestión del
Patrimonio
Familiar ante la
sucesión
generacional.

3

Seminario sobre
nuevas
oportunidades en
el mercado de
Estados Unidos.

5

Conferencia de
José Ramón
Aranda:
Oportunidades
del Sector
Vitivinícola.

6

Comercio
Exterior y
Turismo: Reino
Unido e Irlanda,
(7) Omán, (8)
Ecuador y Perú.

10

Conferencia de
León Benelbas: La
situación de
compras y fusiones
de pymes.



Celebrada en la Cámara
una jornada sobre

LA GESTIÓN DEL PATRIMONIO FAMILIAR ANTE LA SUCESIÓN GENERACIONAL

En la sede cameral del Palacio de Villalcázar, tuvo lugar una jornada sobre la "Gestión del Patrimonio Familiar ante la Sucesión Generacional", organizada por la Agencia IDEA y por PricewaterhouseCoopers para Tax & Legal Services de Andalucía, con la colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga, en la que se dieron a conocer los procesos, los protagonistas y las estrategias de la sucesión en una empresa familiar.

El acto de inauguración corrió a cargo del presidente de la Cámara, Jerónimo Pérez Casero; del gerente de la Agencia IDEA, José Luis Marcos Medina, y del socio responsable de PwC para Tax & Legal Services de Andalucía, José Luis Nores Escobar, quienes han coincidido en destacar la importancia que la empresa familiar tiene en el tejido empresarial de nuestro país, ya que suponen más del ochenta por ciento de las empresas existentes, así como en su papel

como impulsoras de la actividad empresarial y en su capacidad para emprender e innovar.

Esta jornada se dividió en dos sesiones, la primera, dedicada a la "Gestión del Patrimonio Familiar ante la Sucesión Generacional", en la que intervinieron Nicolás Molina García, María Luisa Moreno Navarro y Manuel González-Cerralbo Pro, socio, asociada senior y asociado de PwC para Tax & Legal Services de Andalucía, respectivamente.

La segunda parte estuvo centrada en exponer el "Incentivo para el desarrollo de Protocolos Familiares", en la que han tomado parte María Ascensión Prego Milán y Rafael Tirado Reyes, asesores técnico y de promoción, respectivamente, de la Gerencia Provincial de la Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEA. Por último, se ha presentado un caso de experiencia centrado en la familia "Molina Caballero".

**Las empresas
familiares
suponen más
del ochenta
por ciento
de las empresas
existentes en
nuestro país.**

José Luis Marcos,
Jerónimo Pérez
y José Luis Nores
durante la jornada.





SEMINARIO SOBRE NUEVAS OPORTUNIDADES EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

Con el propósito de orientar a las empresas malagueñas para acceder con éxito al mercado de Estados Unidos, MálagaValley organizó un seminario, bajo el título "Nuevas Oportunidades en el Mercado de EEUU. Cómo Exportar e Invertir con éxito", celebrado en el salón de actos de Unicaja.

En el acto de apertura estuvieron presentes el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre; el presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, Jerónimo Pérez, el director de ICEX-Andalucía, José Antonio Vázquez, y el director Internacional de Unicaja, José Posé, corriendo la presentación de esta jornada a cargo del consejero comercial de la Embajada de EE.UU. en España, Bob Jones.

Cerca de un centenar de personas participaron en este seminario que fue organizado por MálagaValley, el Ayuntamiento de Málaga y ALS, contando con la colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga, el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) y US Commercial Service.

Durante el desarrollo de este seminario se trataron temas como las inversiones en EE.UU. y la posibilidad de utilizar este país como plataforma para hacer negocios en el continente americano, la financiación para pymes, las claves estratégicas para la implantación y consolidación de empresas, así como diversas consideraciones de carácter jurídico, fiscal, de acuerdos y contratos o permisos de trabajo.

SI ERES EMPRENDEDOR, ESTA PUEDE SER TU OPORTUNIDAD

Redasur
RED BUSINESS ANGELS DEL SUR

Red para poner en contacto a emprendedores con inversores con objeto de crear empresas.

 **Cooperación Transfronteriza**
España-Fronteras Exteriores

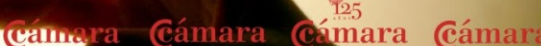
 **Unión Europea**
Fondo Europeo de Desarrollo Regional
Iniciativa de Empleo Juvenil

Objetivos:

- Potenciar el autoempleo.
- Fomentar la creación de empresas.
- Proporcionar servicios a los emprendedores.
- Fomentar la cooperación entre empresas e instituciones.
- Atraer inversores.

España y África
Unidas por algo más que la cultura

Información:
www.redasur.es
www.camaramalaga.com

 **Cámara** **Cámara** **Cámara** **Cámara**
Almería Ceuta Jerez Málaga

JORNADA "INTERNACIONALIZACIÓN PARA PYMES. PRIMEROS PASOS"



La Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga (AJE) y la Cámara de Comercio de Málaga organizaron una jornada titulada "Internacionalización para Pymes, primeros pasos", que se desarrolló en la sede del Palacio de Villalcázar, con la participación de numerosas personas interesadas en iniciarse en actividades de comercio exterior.

El acto de bienvenida estuvo a cargo del presidente de la Cámara, Jerónimo Pérez Casero y del vicepresidente de AJE, Enrique de Hoyos, quienes destacaron la oportunidad de celebrar este tipo de jornadas a fin de concienciar, tanto a empresas ya establecidas como a emprendedores que inician algún tipo de actividad empresarial, para que se lancen a la internacionalización de sus negocios, sobre todo como salida a la situación de crisis por la que atravesamos.

Ante la insoportable tasa de paro que sufre nuestro país y, particularmente en nuestro caso, la provincia de Málaga, Jerónimo Pérez destacó cómo "es de vital importancia apoyar a quien ha decidido no quedarse cruzado de brazos y apostar por la internacionalización" siendo igualmente necesario que "todos insistamos y trabajemos en el fomento de la formación y de la gestión

empresarial para el desarrollo de iniciativas que lleven a nuestras pymes a buscar alternativas dentro y fuera de nuestras fronteras, sobre todo, cuando Málaga cuenta con un potencial exportador extraordinario, por lo que tenemos que concienciar a nuestras empresas para que emprendan este camino".

Tras la apertura, intervino en primer lugar el responsable del Departamento de Comercio Exterior y Turismo de la Cámara de Comercio quien efectuó una exposición sobre los primeros pasos que son necesarios para iniciarse en un mercado exterior. A continuación tuvo lugar una mesa redonda sobre experiencias de internacionalización, en la que intervinieron la presidenta de la Comisión de Comercio Exterior y CEO de Hutesa, María Paz Hurtado Cabrera; el promotor de TD Sistemas y vicepresidente de

AJE, Enrique de Hoyos; el promotor del Grupo CENEC, Salvador Cintado, y la promotora de D-Beauty Group, Mery Oaknin.

Por último, se efectuó una presentación de empresas con servicios útiles para la internacionalización, participando Romero Gil Internacional, Jensen Localization, Málaga International Idiomas, PDS Internacional, Geomedia, FPM Consulting, Gestiona, Arquinox arquitectura+construcción, Soluntia, Servifone Comunicaciones, Gestión 360, Baquero & Bocos Asesores, y Solutum.





A pesar de la crisis, es necesario que nuestras empresas aprovechen la tendencia favorable que ofrecen en los mercados emergentes.

Conferencia de José Ramón Aranda en la Cámara **OPORTUNIDADES DEL SECTOR VITIVINÍCOLA**

Con ocasión de la celebración del Máster de Enología y Viticultura que actualmente imparte la Cámara de Comercio de Málaga, en el que participan veinte alumnos, ha comenzado a desarrollarse un ciclo paralelo de conferencias relacionadas con este importante sector, siendo la primera de ellas, la impartida el pasado día 16 de mayo por el director comercial de March Gestión de Banca March, José Ramón Aranda, bajo el título de "Oportunidades del Sector Vitivinícola", que estuvo acompañado por Cateyano Garijo, director del Máster, y por Antonio Guerrero, responsable de Banca Privada Andalucía de Banca March.

El objetivo fundamental de estas acciones es el de aprovechar las oportunidades que ofrece el sector del vino, que actualmente y a pesar de la situación de crisis generalizada, muestra una tendencia favorable en diversos mercados.

Durante su intervención, el señor Aranda, habló sobre la evolución y perspectivas del sector y las oportunidades de inversión existentes, sobre todo en términos de rentabilidad-riesgo, donde su entidad considera el vitivinícola como "un sector muy atractivo para diversificar una cartera de inversión", principalmente por la tendencia al alza que se está produciendo hacia los productos con gran calidad, sobre todo en mercados y economías emergentes que favorecen las exportaciones desde nuestro país.

Como se ha expuesto durante la jornada, el fuerte crecimiento de varias economías a nivel mundial, como ocurre en el caso de Asia con China a la cabeza, se vislumbran con un gran potencial de crecimiento para estos productos, augurando así buenas perspectivas en el crecimiento de las ventas y beneficios gracias a las importaciones de estos países,

lo que ha de ser aprovechado por España como gran productor de vinos de excelente calidad, muy demandados en los mismos.

En este sentido, la gestora de inversión de Banca March, March Gestión de Fondos, ha creado un fondo de renta variable global, con la denominación de March Vini Catena, que invierte en una selección de compañías relacionadas con el sector vinícola como bodegas productoras, distribuidoras, compañías agrícolas o industrias auxiliares del vino, siendo el primer fondo del mundo de estas características y que intenta aprovechar la citada demanda creciente del vino de calidad, y cuyo objetivo es invertir en las mejores empresas que posibiliten una exposición a toda la cadena de valor del sector vitivinícola.



Cayetano Garijo, director del Máster de Viticultura de la Cámara y José Ramón Aranda, director comercial de March Gestión, en un momento de la presentación de la conferencia.



Misión Comercial de la Cámara a Reino Unido e Irlanda

OBJETIVO: POTENCIAR LA COSTA DEL SOL COMO DESTINO TURÍSTICO DE CALIDAD

El pasado mes, tuvo lugar una misión comercial organizada por la Cámara de Comercio de Málaga, dedicada en exclusiva al sector turismo, que visitó Reino Unido e Irlanda.

Concretamente, fueron seis las empresas participantes, todas ellas relacionadas con el sector turístico de nuestra provincia (Hotel Meliá Marbella Banús, Hotel Meliá Costa del Sol, Hotel PYR Marbella, Viajes Euroamérica, Hotel Meliá Sol Príncipe y Hotel La Viñuela), que se mostraron bastante satisfechas de los encuentros mantenidos.

En este sentido, el objetivo de esta misión era establecer nuevos contactos y ampliar los que ya poseen estas empresas, tanto en el Reino Unido como en Irlanda, con el fin de potenciar la Costa del Sol como destino turístico de calidad y, con ello, posibilitar la llegada de más turistas de estas dos nacionalidades que suponen unos mercados maduros pero de vital importancia para el sector turístico de nuestra provincia.

Para ello, además de reuniones con la Cámara de Comercio Española en Gran Bretaña, con la Oficina de Turismo de España en Londres o con la Oficina de Turismo de España en Dublín, las citadas empresas malagueñas han mantenido una serie interesantes encuentros con diversos touroperadores locales, empresas especia-

lizadas en congresos y eventos, así como con diversos mayoristas y agencias de viajes.

Estos dos mercados son de vital importancia para la Costa del Sol. Reino Unido sigue representando el principal mercado emisor de turistas hacia Málaga y la Costa del Sol. En total 1.765.477 pasajeros han llegado al aeropuerto de la Costa del Sol durante el año pasado. El turista británico representa el 24,40% de la cuota total de turistas que nos visitan. La estancia media es de casi 13 días y el presupuesto medio asciende a 773 euros.

El porcentaje de llegadas de turistas irlandeses a Málaga se ha incrementado en un 2,19%. Los irlandeses representan el 2,70% del total de turistas y su estancia media es de casi 12 días. El presupuesto medio asciende a 801,57 euros.



EL EMBAJADOR DE OMÁN SE REÚNE CON REPRESENTANTES INSTITUCIONALES Y EMPRESARIALES

**Presentó en la Cámara
las oportunidades de negocio
e inversión en su país.**

El embajador del Sultanato de Omán en España, Shaikh Hilal B. Marhoon, mantuvo el pasado mes una reunión de trabajo en la sede de la Cámara de Comercio de Málaga con una representación institucional y empresarial de nuestra ciudad y provincia, a fin de dar a conocer y promocionar su país con el ánimo de ampliar las relaciones comerciales y de inversión.

El señor Hilal fue recibido por el presidente de la Cámara, Jerónimo Pérez Casero, quien estaba acompañado por los presidentes de las comisiones camariales de Comercio Exterior y Turismo, María Paz Hurtado Cabrera y José Julián Prieto Jiménez, quienes han participado en este encuentro, al que también han asistido el concejal de Relaciones Internacionales e Institucionales y de Seguridad del Ayuntamiento de Málaga, Julio Andrade, representantes del Parque Tecnológico, de la Sociedad de Planificación y Desarrollo (SOPDE), de la Asociación de Constructores y Promotores (APM), de la Asociación Empresarial de Agencias de Viajes (AEDAV), así como diversos empresarios de sectores como la construcción, turismo, químicas, seguridad o consultoría.

Gracias a este encuentro, los representantes malagueños han tenido ocasión de conocer nuevas perspectivas de este interesante mercado que es Omán de la mano del propio embajador, quien ha efectuado una detallada presentación en la que ha desglosado, sector a sector, las principales fortalezas y oportunidades que su país puede brindar a nuestras empresas.

Comenzó exponiendo como desde mediados de los noventa Omán está ejecutando, mediante la aplicación de planes quinquenales una estrategia de desarrollo económico basada en dos ejes: la reducción de la dependencia económica de la extracción de hidrocarburos y la integración de la población omaní en el mercado laboral, teniendo en cuenta que el 60% de la población es menor de treinta años.

Las oportunidades de negocio en Omán se centran principalmente en sectores de competitividad en Andalucía, como son los relacionados con la industria auxiliar de la agricultura, de energías renovables y sistemas hídricos; obra civil, logística, transportes, y materiales de construcción, sobre todo, por los ambiciosos planes en infraestructuras que tiene el gobierno omaní.



El turismo, es un sector que particularmente tiene grandes perspectivas, ya que es un país con una amplísima franja costera, subrayando el embajador las oportunidades de negocios y colaboración, ya que necesitan capacitación para el personal de hoteles y empresas de servicios turísticos y exponiendo la escasez de hoteles en Omán. De ahí, que valoren muy positivamente el know-how del sector turístico de un país como España, que recibe más de 57 millones de turistas anuales.

En el sector de construcción, Omán está inmerso en un proceso de desarrollo de sus infraestructuras de transporte. Destaca la construcción del puerto industrial de Duqm, que espera convertirse, a largo plazo, en un puerto de referencia a nivel mundial; el desarrollo de la red de carreteras para interconectar mediante autopistas de peaje los principales núcleos urbanos, y la mejora de las infraestructuras de transporte aéreo.

Por último, el señor Hilal, recalcó la fuerte dependencia de Omán respecto a la importación de alimentos y la emigración de zonas rurales a núcleos urbanos, lo que ha llevado al gobierno omaní a querer modernizar el sector agrícola y pesquero. Esto supone una oportunidad tanto para empresas que quieran exportar insumos y bienes de equipo como a empresas inversoras en explotaciones pesqueras.



EXCELENTES RESULTADOS DE LA MISIÓN COMERCIAL DE LA CÁMARA A ECUADOR Y PERÚ



De éxito y muy provechosa, han calificado las empresas participantes la pasada Misión Comercial a Ecuador y Perú que ha organizado la Cámara de Comercio de Málaga y cuyos resultados han sido muy satisfactorios en general para todos.

Este viaje ha servido para que las empresas participantes (Agerul Industrias Químicas, Almendrera de Sur, Farma Química Sur, Gestomer, Ingenia, Santa Cruz y Asociados Estudio de Arquitectura y Secosur) hayan mantenido entrevistas y contactos comerciales con diferentes empresas importadoras y distribuidoras relacionadas con los respectivos sectores a los que pertenecen, como son materia prima productos farmacéuticos, fabricantes de detergentes, agroalimentario, ingeniería obra civil, estudios de arquitectura, seguridad contra incendios y seguridad de sistemas de información y comunicación.



La representación empresarial malagueña, encabezada por la presidenta de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara, María Paz Hurtado, ha visitado las ciudades de Quito (Ecuador) y Lima (Perú), donde han mantenido una larga serie de reuniones institucionales, entre las que destacan las celebradas con la Cámara de Industria y Producción de Quito, con el Ministerio de Turismo de Ecuador, con el Ministerio de Producción y Competitividad de Ecuador, con la Cámara de Comercio de Lima, así como con diferentes alcaldes de municipalidades de Lima.

Igualmente, la Cámara de Málaga como miembro del Grupo de Estrategia Internacional Conjunta que agrupa a las instituciones y entidades más destacadas de nuestra provincia, ha ofrecido una amplia visión del tejido empresarial malagueño. Del mismo modo, se ha podido recabar detallada información de las posibilidades existentes de negocio e inversión en Ecuador y Perú, especialmente en los sectores de Turismo, Construcción y Obra Civil y Agroalimentario.

Por su parte, las empresas malagueñas, después de un amplio programa de encuentros de trabajo, han podido concretar o establecer las bases para una serie de posibles acuerdos comerciales con empresas locales de estos países sudamericanos, lo que han calificado como muy positivo, llegando incluso a valorar dos de las empresas participantes, Ingenia y Gestomer, la posibilidad de establecerse en estos países.

Concretamente, destacamos los comentarios que nos han remitido las citadas empresas en este sentido:

"Ingenia quiere reforzar su expansión internacional tras su visita a Lima y Quito, en viaje organizado por la Cámara de Comercio de Málaga. La buena salud de la economía de Ecuador, junto a las necesidades que las soluciones TI de Ingenia pueden cubrir, hacen que existan oportunidades concretas de colaboración con el gobierno. Además, en el caso de Perú la sensación es aún más intensa e inmediata; el objetivo de la compañía es establecerse en Lima con su amplio abanico de productos. La punta de lanza serán los servicios de Seguridad Estratégica, principalmente para el gobierno. En estos momentos la compañía trabaja el desarrollo de las propuestas, sus condiciones contractuales y legales, que permitan iniciar las distintas colaboraciones."

"La empresa de Ingeniería Gestomer comienza a dar servicios de consultoría a empresas españolas ubicada en los dos países andinos, Perú y Ecuador, después de llevar un año en Chile ofreciendo estos servicios con éxito y trabajando en Join Venture con una empresa constructora en Guatemala. La estrategia de esta empresa, es impulsar las relaciones que ya posee con las administraciones públicas y empresas privadas de gran nivel de los países andinos con empresas españolas del rubro de la construcción e inversión en obra pública."

Plan de Promoción de Comercio Exterior y Turismo de la Cámara

PRÓXIMAS MISIONES COMERCIALES

Misión Comercial a Sudáfrica y Angola

2 al 8 de septiembre 2013.

Sectores: plurisectorial.

Contacto: promocomex@camaramalaga.com - Telf. 952213785, ext. #252

Misión Comercial a Rusia y Letonia

13 al 19 de octubre 2013.

Sectores: plurisectorial.

Contacto: promocomex@camaramalaga.com - Telf. 952213785, ext. #256

Misión Comercial a Colombia y Panamá

9 al 17 de noviembre 2013.

Sectores: plurisectorial.

Contacto: promocomex@camaramalaga.com - Telf. 952213785, ext. #252

Misiones específicas para el sector turístico

Misión Comercial a Rusia

13 al 19 de octubre 2013.

Sector: turismo.

Contacto: turismo@camaramalaga.com - Telf. 952213785, ext. #239

Misión Comercial a Noruega y Suecia

11 al 15 de noviembre 2013.

Sector: turismo.

Contacto: turismo@camaramalaga.com - Telf. 952213785, ext. #232

SUBVENCIONES DE HASTA EL 80% PARA LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN ESTAS ACCIONES



La Cámara de Comercio de Málaga en su afán de apoyar a las empresas malagueñas en sus procesos de internacionalización se esfuerza por conseguir financiación, en este caso de Fondos FEDER, para ayudar económicamente a las pymes malagueñas en la tarea de vender sus productos fuera de nuestras fronteras.

En tal sentido, se informa de la apertura de las convocatorias que tiene por objeto promover la participación en el programa Acciones Complementarias de Iniciación para participar en las misiones comerciales antes citadas y otros programas de ayuda a la internacionalización de las pymes de la demarcación territorial de la Cámara de Comercio de Málaga.

El texto completo y requisitos a cumplir para participar en estas convocatorias están a disposición de las empresas en la sede de la Cámara de Comercio de Málaga (C/ Cortina del Muelle, 23 - Málaga). También se pueden descargar los documentos donde constan todos los datos de esta convocatoria (programa, fechas, plazos, costes, requisitos, etc.) en la página Web de la Cámara: www.camaramalaga.com

**VI Ciclo sobre temas de Política Económica
de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

Conferencia del Profesor León Benelbas sobre: “LA SITUACIÓN ACTUAL DE COMPRAS Y FUSIONES DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”

Promovida por la Cámara de Comercio de Málaga, en colaboración con la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Málaga, dentro del VI Ciclo de conferencias sobre temas de Política Económica que está desarrollando, se celebró una interesante conferencia del profesor León Benelbas, presidente de Atlas Capital/Daiwa, sobre compras y fusiones de empresas, y sus implicaciones para la capitalización. Secularmente se ha señalado la pequeña dimensión de la empresa andaluza como un inconveniente en su proceso de expansión. Hace diez años, en un entorno de intereses bajísimos, negativos si se les quitaba la inflación, se daban operaciones de compras y fusiones en las que el comprador se endeudaba para comprar. La presencia de fondos y sociedades de capital riesgo empezaba a hacerse notar entre nosotros, cuando los acontecimientos que en 2007 indicaban el comienzo de la crisis pusieron fin a este proceso de forma prematura.

Las compras y fusiones son una forma de financiación para la empresa si los nuevos recursos van en parte a la investigación y la innovación, si no puede quedarse en una burbuja donde sólo se ha inflado el precio del activo que se adquiere. Algunas operaciones se hicieron en Andalucía relacionadas con el sector agroalimentario, hostelería, comercio minorista, y en menor medida alguna operación industrial y de tecnología. No era raro disponer de financiación para comprar empresas por una cantidad calculada entre 7 y 8 veces sus beneficios, cuando las entidades financieras nunca proporcionaron más de 2 o 3 veces esa cantidad.

Intuitivamente parece que con el tipo de empresa que hay en Andalucía, resulta más fácil valorar las ventajas que pueden tener las fusiones en cuando a mejores condiciones de proveedores, medios técnicos y humanos, y ventajas de mercado. Este conocimiento lo tienen las empresas de un mismo ramo que saben muy bien qué pueden ganar con un proceso de integración. Esta información es más lejana para un fondo o sociedad de capital riesgo, aunque pueden tener otras ventajas en cuanto a capacidad de tomar decisiones y de llevar a cabo operaciones con cierta rapidez.

Cuando hablamos de pequeñas empresas en países europeos no tienen nada que ver con las nuestras, que



serían microempresas. Esto explica la dificultad para sacar empresas a bolsa para lo que se requieren unos 500 millones de ventas y unos 40 de beneficios brutos, y una exposición al exterior de un 65% en las actuales circunstancias de recesión de la economía española. Igual ocurre con la emisión de deuda, al ir teniendo las empresas de cierta dimensión acceso a estos mercados. Sin embargo, siempre hay un campo de posibilidades, y no deberíamos cerrarnos a operaciones corporativas por el hecho de que el tamaño de las potenciales empresas que participan es pequeño.

El conferenciante animó a desarrollar en Andalucía esta actividad. Es verdad que en Andalucía no hay una banca ni sucursales establecidas localmente que pueda promover este tipo de operaciones de inversión y financiación, y contrasta el énfasis que se ha puesto siempre en nuestra comunidad autónoma por disponer de entidades financieras grandes, y la escasa atención dedicada a la dimensión empresarial. El impulso que desde las instituciones andaluzas se quiere dar a un Instituto Financiero que ayude a la actividad empresarial, debería considerar este aspecto de la financiación empresarial por la vía de las operaciones de adquisición y fusión.

La conferencia fue seguida por casi doscientas personas, estudiantes, profesores y empresarios, que mostraron así su interés por esta iniciativa de la Cámara, que a pesar de las dificultades por la que todos atravesamos, sigue estimulando el debate e ideas prácticas sobre cuestiones que afectan a los empresarios de la provincia de Málaga.

JESÚS TIMOTEO ÁLVAREZ PRESENTÓ EN LA CÁMARA SU LIBRO "MANEJO DE LA COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL"

Tuvo lugar en la sede de la Cámara de Comercio de Málaga, la presentación del libro "Manejo de la Comunicación Organizacional. Espacios, herramientas y tendencias en gestión de negocios", cuyo autor es Jesús Timoteo Álvarez.

Además del propio autor, acompañaron a éste el secretario general de la Cámara de Málaga, Andrés García Maldonado y el periodista y profesor universitario, Francisco Paniagua.

Este ensayo trata de cómo se ha sistematizado el capitalismo reputacional, de cómo se han creado, organizado y gestionado los activos inmateriales, de cómo la comunicación, sus medios y herramientas son el sistema que soporta reputación e intangibles, de cómo la comunicación y los intangibles han evolucionado hasta posicionarse en el corazón mismo de las organizaciones y de los negocios, constituyéndose junto con las finanzas, en componente esencial de la época que estamos viviendo.

Autor de una docena de libros, Jesús Timoteo Álvarez es catedrático de Periodismo y Comunicación en la Universidad Complutense de Madrid y profesor



Andrés García Maldonado, Jesús Timoteo Álvarez y Francisco Paniagua, en el acto de presentación del libro.

visitante en otras universidades europeas e iberoamericanas. Ha trabajado en agencias y en radiotelevisión desde mediados de los setenta. Es el fundador de la agencia Consultores Quantumleap & Partners y del Instituto de Pensamiento Estratégico "ThinkCom".

El próximo 14 de junio, en la Cámara CONFERENCIA DE MARIO WEITZ

¿CUÁNTO DURARÁ LA CRISIS ECONÓMICA ESPAÑOLA, DE QUÉ DEPENDE Y CÓMO ADAPTARSE COMO EMPRESA?



Mario Weitz:

Profesor del MBA Executive de la Cámara de Málaga.

Mario Weitz es Economista del Banco Mundial (USA), fue Consejero Delegado en el Fondo Monetario Internacional (USA) y escribe habitualmente artículos económicos en el Diario ABC.

- 1 El futuro de la economía mundial a junio del 2013.
- 2 El futuro de los países ricos. ¿Tiene razón Merkel u Obama?
- 3 Problemas de la economía española.
- 4 El cambio del modelo.
- 5 Paro, crecimiento, inflación y exportaciones.
- 6 La burbuja inmobiliaria: ¿qué pasará con el precio de la vivienda?
- 7 El futuro del sistema financiero: ¿puede haber un corralito?
- 8 El problema de las pensiones.
- 9 Recomendaciones para acortar la crisis.
- 10 Como adaptarse como Pyme.

Inscripción gratuita: www.formacioncamara.com

► Fecha:
14 de Junio de 2013

► Horario:
De 11:30 a 13:30

► Lugar:
**Departamento de Formación.
C/ Cortina del Muelle, nº 23
Málaga**



El Dedo Roto

Pasada la moda de la prima de riesgo, aceptando que el déficit público tiene mal arreglo ya que no hay actividad y cae la recaudación, pero sí aumentan los gastos por desempleo, y que las reformas aumentan el paro y deprimen el consumo, llega la hora de hablar de la realidad, de la actividad productiva generadora de empleo estable.

Desde 2008 hasta ahora la industria ha caído en España un 25%, y Andalucía sigue los pasos del mercado nacional; además, cada vez se necesitan menos personas para producir lo mismo, y de los 38 millones empleados en las manufacturas en Europa en el año 2000, hoy sólo quedan 15 millones. Aun así, en Alemania hay 8 millones trabajando en la industria, 3,0 en Gran Bretaña, 3,3 en Francia y 2,1 millones en España, mostrando una relación clara entre más industria y menos paro. En España, y más en Andalucía, la ruina de la construcción arrastra a la industria, y afecta a los servicios de mantenimiento y otros vinculados a esa industria, que llegan a ser casi el 50% de los beneficios del sector.

El aumento de la exportación a países emergentes desde Europa es generalizado, y ha pasado del 15% al 25% en poco más de diez años, pero no es suficiente para compensar, sobre todo en España, los efectos de la recesión provocada en el mercado interno. Aquí no hay recuperación como en el resto de Europa, por el problema mencionado de la construcción, y las características de nuestras exportaciones industriales, que tienen poco efecto de arrastre sobre otros sectores nacionales. El coste de la mano de obra no es determinante y depende de la productividad, no al revés. En una comparación internacional el coste en España es de 28 dólares por hora, muy por debajo de Alemania, 48 dólares, Suiza, 60, o Noruega, 64; pero muy por encima de México, 6,5 dólares, o China, 2 dólares por hora. Más importante es que las inversiones en investigación en España sean sólo unos 20.000 millones de dólares, un tercio de lo que invierten las empresas en un país de nuestro tamaño como es Corea del Sur; así, en un año, de media, las empresas en España piden 4.000 patentes, y en Corea 179.000.

Dos conclusiones podemos sacar: la primera, que dentro de una política industrial europea hay que plantear y redefinir el papel de España, basando la competitividad de la industria en inversiones y en investigación, no en empobrecimiento de los trabajadores; la segunda, el sector de la construcción necesita ya un estímulo que tire de la industria y sus servicios, mientras toma forma y se consolida una nueva industria adaptada a nuestra capacidad dentro de un plan industrial europeo.

En la árida pero emotiva película El sabor de las cerezas, de Abbas Kiarostami, un personaje cuenta que un hombre va al médico porque está muy mal y le señala que cuando se toca la cabeza le duele, igual le pasa con el estómago, con la rodilla...; el médico le observa y le contesta que su cuerpo está bien, no le pasa nada, pero que tiene el dedo roto. Viendo esta ingenua historia, pensé que ya era hora de fijarnos en lo que de verdad está roto en nuestra economía e intentar repararlo, más que apuntar aquí y allá, en unos análisis tan cortos de visión como inútiles.

Gumersindo Ruiz

Publicado en Diario MÁLAGA HOY el 04-06-2013

Cámara
Málaga

Edita: Cámara Oficial de Comercio,
Industria y Navegación
de la Provincia de Málaga

C/ Cortina del Muelle, 23
Palacio de Villalcázar
29015 Málaga

Telf. 952 21 16 73 /5

Fax: 952 22 98 94

e-mail: gprensa@camaramalaga.com
www.camaramalaga.com

Depósito Legal: MA-1504-98

