

Cámara Córdoba

Revista informativa de la
Cámara Oficial de Comercio
e Industria de Córdoba

NÚMERO 10 | octubre - noviembre - diciembre 2013

Plan integral de apoyo a la competitividad del comercio minorista



Entrevistas
a los cuatro
primeros
clasificados en
los premios
Cámara Acción

ESPECIAL
Servicio de empleo



EMIRAL

Emiral es una empresa compuesta por un equipo de profesionales, especializada en la gestión integral de entidades, abordando todas las vertientes, desde la organización de jornadas y congresos, hasta la gestión diaria de la propia sociedad. Proponemos un modelo de organización, partiendo del diseño de estrategias, aplicándolas transversalmente en la entidad, con un tratamiento en materia de comunicación imprescindible en nuestro entorno.

Nuestro principal objetivo es otorgar a nuestros clientes un servicio global de gestión, con el fin de simplificarles todos los procesos, desde el nacimiento de la sociedad, hasta su plenitud. Servicios como la identidad visual corporativa, creación de estrategias, diseño y puesta en marcha de campañas de lanzamiento, comunicación (gabinete de prensa, redes sociales, webs, etc), son parte de nuestra propuesta.

Ofrecemos a todos los asociados de la Cámara de Comercio de Córdoba un 10 por ciento de descuento.

Para más información:
www.emiral.es

SUMARIO

NÚMERO 10

octubre - noviembre - diciembre 2013

3 EDITORIAL

Editorial

4 LA CÁMARA RESPONDE

Respuestas a consultas de los empresarios

5 INNOVANDO CON LA CÁMARA

Innovar en tu empresa con la Cámara de Comercio de Córdoba

6-7 COMERCIO

Plan integral de apoyo a la competitividad en el comercio minorista

8-9 ESPECIAL

Servicio de empleo

10 FORMACIÓN

Programa Superior de Dirección de Ventas -ESIC (executive education)

12-16 ENTREVISTAS

Entrevista a los cuatro primeros clasificados en los premios Cámara Acción

18 EMPRENDIENDO CON LA CÁMARA

Casos de éxito de emprendedores con ideas brillantes

20-25 INSTITUCIONAL

Noticias de la Cámara

EDITORIAL

El nuevo año trae un comercio exterior renovado.

Los años de crisis que llevamos padeciendo, han puesto de manifiesto la importancia de la internacionalización de las empresas como paraguas económico en tiempos de tempestad, y como soporte de crecimiento saneado frente a la dependencia del crédito. Durante este periodo, se han incorporado a los mercados exteriores gran parte de las compañías que tenían potencial para internacionalizarse y que por diversos motivos, como la anterior pujanza del mercado doméstico, no habían prestado atención a las oportunidades que se presentan en países terceros.

Ahora bien, el recorrido para seguir incorporando al comercio exterior nuevas empresas ya ha dado signos de agotamiento en 2013, y tendrá todavía menos fuerza durante 2014. A este fenómeno se le sumará, que las ganancias de competitividad conseguidas por la moderación salarial y de empleo, parecen se van a mantener estables durante este año. Queda por tanto, para ampliar la cuota de mercado mundial de nuestras compañías, que estos nuevos actores desarrollen adecuadamente los mercados que han empezado a trabajar para que obtengan relaciones fructíferas a largo plazo.

A nadie se le escapa que el contexto actual vive una drástica reducción de las ayudas para la internacionalización por parte de las entidades nacionales y autonómicas, por lo que para mejorar, solo cabe escoger muy bien a dónde dirigirse y evitar equivocaciones, ya que cada mercado que la empresa afronte muy probablemente lo hará solo con los recursos de que disponga.

La Cámara de Comercio de Córdoba, aparte de mantener sus actividades de apoyo a la promoción internacional con misiones comerciales directas e inversas, pone este año a disposición de las empresas que quieran afrontar nuevos mercados o mejorar en los que ya están presentes, una serie de servicios que pueden optimizar significativamente la forma en que compiten así como reducir los fracasos. En primer lugar el Xpande, un servicio de consultoría gratuito financiado con fondos FEDER que permitirá seleccionar el destino más ventajoso y diseñar un plan de marketing adecuado para afrontarlo. Todo ello con la ayuda de la dilatada experiencia de más de 15 años desarrollando programas de iniciación a la exportación, incorporando la novedosa "inteligencia competitiva" y por supuesto acompañado de un plan financiero que evite sorpresas negativas durante su puesta en práctica. También acercaremos los servicios de "inteligencia competitiva" a las empresas cordobesas, o lo que es lo mismo, cual es el tamaño real del mercado para mi producto en un país que desconozco, quienes son mis clientes potenciales, cuanto compran, cuando lo hacen, a quién, y cuáles son las actividades promocionales para llegar a ellos. O para aquellos que prefieren minimizar el riesgo, una lista de clientes que se ajustan al perfil de su empresa y que están clasificados como seguros por una entidad aseguradora. También tendrán a su disposición una asesoría jurídica internacional que les ahorre sorpresas cuando negocian en un mercado desconocido.

Con este conjunto de servicios, ponemos a disposición de la empresa cordobesa una renovada forma de operar en los mercados internacionales, que nos acerca a los métodos aplicados desde hace tiempo por los países líderes en internacionalización y que reducirá el riesgo al operar en mercados distintos del nuestro.

Cámara
Córdoba

Sede Central

C/. Pérez de Castro, 1
14003 Córdoba / España
Teléfono 957 29 61 99
Fax 957 20 21 06
www.camaracordoba.com

Presidente

Ignacio Fernández de Mesa
y Delgado

Secretaría General

Carmen Gago

Edita

Cámara Oficial de Comercio
e Industria de Córdoba

Directora

Ana Perea

Diseño y maquetación: Publensa

Imprime Papiro

Depósito Legal CO-123-2012

ISSN 2254-1721

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización. La opinión de la revista se expresa solo en el editorial. Los artículos con firma exponen posturas personales

www.camaracordoba.com
SÍGUENOS



Cámara Córdoba



LA CÁMARA RESPONDE

Para constituir una sociedad, ¿lo puedo hacer desde alguna de las antenas que la Cámara tiene en la provincia o tengo que ir a la capital?

La Cámara de Comercio es desde septiembre Punto de Asesoramiento e Inicio de la Tramitación (PAIT) por lo que puede constituir una sociedad de forma telemática en un plazo de entre 48 y 72 horas con un coste menor y mayor agilidad que si se realizara el proceso de forma presencial.

Al igual que este nuevo servicio se ofrece en la sede cameral de la capital, también se oferta en las tres antenas locales (Palma del Río, Priego de Córdoba e Hinojosa del Duque) para comodidad de los empresarios de la provincia.



¿Qué es el estudio de Actividades Económicas de Córdoba y su provincia?

Es una herramienta interactiva elaborada por la Cámara de Comercio de Córdoba en la que podemos analizar, con Informes de Datos y con gráficas, las actividades económicas (IAE) que se desarrollan, el número de empresas que realizan esas actividades, sus formas jurídicas, su antigüedad, su evolución en los últimos años, su relación con la población, y la proporción de hombres-mujeres en el caso de los autónomos, en nuestras diferentes localidades, mancomunidades y conjunto de la provincia. También obtenemos información por Códigos Postales en Córdoba capital.

La herramienta está compuesta por la página web www.actividadeseconomicas.es y el instrumento en formato Access.



¿Cuál es el objetivo del Programa Feria del Conocimiento?

Feria del Conocimiento es un programa para ayudar al diseño de nuevos productos o servicios, ideas frecuentemente olvidadas, inviables sin un técnico o un laboratorio dentro de la empresa, viables a través de una externalización tutelada. Para eso Feria del Conocimiento pone las herramientas y una red de entidades colaboradoras necesarias y capaces de solucionar los problemas y eventualidades que acontezcan hasta encontrar las innovaciones necesarias para ser competitivos en nuestro sector, a través de la innovación en producto, servicio, proceso, tecnología o marketing.

¿Qué ocurre cuando un asesorado de Feria del Conocimiento participa en el programa? Participa de ciertas jornadas temáticas y reuniones de asesoramiento diseñadas a medida por el gabinete de Innovación de la Cámara, donde hallamos de forma conjunta la solución a esa puesta en práctica de nuestra idea que era imposible llevar a cabo, pero que gracias a un laboratorio o a unos profesionales en investigación aplicada tras la realización de un proyecto pueden ponernos a la vanguardia de nuestro sector diferenciándonos de nuestra competencia en productos o servicios rentables.

desde
10€

¡Benefíciate de importantes descuentos en nuestros servicios si te adscribes a la Cámara!



Cámara
Córdoba



**INNOVANDO
CON LA CÁMARA**

Innovar en tu empresa con la Cámara de Comercio de Córdoba

La Semana de la Creatividad Empresarial Cámara de Comercio, se celebró del 25 - 29 de noviembre 2013, que consistió en 3 talleres:

- TALLER 1: (Gimnasia Neuronal para empresari@s)
- TALLER 2: (Polinización de ideas)
- TALLER 3: (Shakespeare no lo hubiera hecho mejor).

Los objetivos de la SEMANA DE LA CREATIVIDAD EMPRESARIAL fueron:

1. Desarrollo de la capacidad de descubrimiento de oportunidades.
2. Potenciación del análisis de oportunidades.
3. Aumento de la capacidad de toma de decisiones.
4. El Impulso de la actitud creativa del empresario.

Estar más despierto a lo que ocurre alrededor; ver las oportunidades; identificar las señales que indican que un modelo de negocio es






viable; saber que la imaginación puede ser un gran aliado; no perderse en los detalles y aprender a mirar de forma holística; ser capaz de decidir aun cuando no se tiene toda la información en la mano; entender que en las diferencias están las riquezas; concienciarse que hay más de un punto de vista sobre una situación; comprender que la realidad está compuesta por la suma de mil caras...

En definitiva lo que se ofreció fue un entrenamiento práctico que utilizando la creatividad sea capaz de desarrollar en las personas la capacidad de ver las cosas desde distintos puntos de vista, y desde ahí empezar a construir modelos de negocios innovadores que estén en sintonía con el momento económico que vivimos.



mercado **victoria**
CÓRDOBA

VIVE, COME, DISFRUTA

Paseo de la Victoria, s/n // 957 29 07 07
mercadovictoria.com Síguenos en/Follow us:    

COMERCIO Plan integral de apoyo a la competitividad del comercio minorista



El Plan integral de apoyo a la competitividad del comercio minorista intenta ayudar a estas empresas, ya que son uno de los sectores más afectados por la crisis. Para esto este plan aporta una serie de medidas.

Medidas urgentes y necesarias para apoyar a un sector gravemente afectado por la crisis

- Las Cámaras de Comercio participan en 5 de las 10 líneas de actuación.
- Este Plan constituye todo un ejemplo de colaboración institucional.
- El comercio se ha convertido en sector-refugio para nuevos emprendedores, por lo que tendrá un impacto directo sobre la creación de nuevas empresas y la generación de empleo.

El Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista, que aprobó el Consejo de Ministros el pasado 7 de julio es, para las Cámaras de Comercio, urgente y necesario para apoyar a este sector, gravemente afectado por la crisis económica y la caída del consumo.

Asimismo, para las Cámaras de Comercio constituye un ejemplo de colaboración institucional. El trabajo conjunto entre Administraciones públicas, Cámaras de Comercio, organizaciones empresariales y de autónomos, así como de la empresa pública Mercasa, supone una garantía de éxito de aplicación de las diez líneas de actuación que contempla este Plan, para impulsar a un sector estratégico de la economía

española que supone el 5,3% del PIB español y el 11% del total de ocupados de nuestra economía”.

“Las Cámaras de Comercio, por su capilaridad y cercanía a la realidad empresarial, han sido siempre unas firmes defensoras de la empresa local y del pequeño comercio que, con el apoyo necesario de todos, serán los primeros en crear empleo”.

“Las Cámaras de Comercio, ha sido siempre una firme defensora de la empresa local y del pequeño comercio”

El sector atraviesa una situación muy difícil por la creciente disminución de las ventas, la falta de recursos y de crédito unida a la carencia de estímulos emprendedores y de capacitación tecnológica. Por eso las medidas aprobadas creemos que son muy acertadas y han sido planteadas desde un gran esfuerzo de coordinación y colaboración, por parte de todas las administraciones, instituciones y organismos implicados, para lograr que sean instrumentos más ágiles y accesibles para el pequeño comercio y autónomos y

que lleguen, lo antes posible, a todo el territorio nacional.

Presentación de las líneas que va a desarrollar la Cámara del Plan de

Apoyo Integral al Comercio Minorista 2013:

Las siguientes líneas que realizará la Cámara de Comercio de Córdoba hasta el próximo 30 de noviembre de 2013, con solución de continuidad para 2014 según las últimas conversaciones, están dirigidas a autónomos, microempresas, pequeñas o medianas empresas cordobesas dadas de alta en la rama de actividad CNAE 2009 47- Comercio al Por Menor, excepto de Vehículos de Motor y Motocicletas / IAE 64, 65, 66 donde hay dadas de alta 20.272 actividades en Córdoba y provincia.



Línea 1. Programa InnoComercio

El objeto del Programa es la incorporación, como herramienta competitiva clave, de la innovación en la estrategia de las PYMEs españolas comerciales mediante la realización de un diagnóstico asistido de innovación completamente gratuito que permita impulsar la adopción, por parte de éstas, de metodologías que permitan incorporar la innovación de modo sistemático a su actividad habitual y favoreciendo la implantación de soluciones innovadoras que ahorren tiempo y dinero a la pyme comercial.

Objetivo general:

- Contribuir a la mejora de la competitividad de las PYMES comerciales, mediante el impulso de la innovación permanente para lograr un crecimiento económico sostenido.

Objetivos específicos:

- Desarrollar una metodología que ofrezca al empresario comercial una serie de fórmulas para adoptar una actitud sensible y favorable a la innovación.
- Apoyar a las PYMES comerciales en el desarrollo de soluciones innovadoras para aplicar la cultura de innovación y superar las barreras de entradas a la misma.
- Fomentar la cooperación entre el tejido empresarial en la puesta en marcha de iniciativas conjuntas en materia de innovación.

Línea 2. Diagnóstico Punto de Venta

El objeto de esta línea es la mejora de la gestión del punto de venta de las pymes comerciales a través de las recomendaciones que le realizará gratis un técnico especialista después de varias visitas al mismo, lo que nos permitirá conocer:

- 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.
- Servir de herramienta práctica para la introducción de cambios reales en

la gestión comercial.

- Analizar las inversiones y los costes.
- Analizar el entorno comercial (mercado de referencia, zona de influencia comercial y oferta comercial).

A través del DPV el comerciante va a conseguir:

- Una propuesta de mejora competitiva, centrada en la gestión del punto de venta.
- Orientación hacia una gestión proactiva del comercio.
- Motivación y ayudar a pensar en el propio negocio y en cómo sacar más provecho a tu local comercial.
- Poner en valor capacidades y recursos que ya posee.
- Facilitar información sobre cómo aplicar a tu negocio nuevas técnicas de marketing, comunicación y escaparatismo.



Línea 3. Programa relevo en el comercio

El objeto de este programa es ofrecer gratuitamente orientación especializada a los emprendedores del comercio para promover la continuidad empresarial de negocios viables que pueden disponer de una importante cartera de clientes pues entendemos que el mantenimiento de estos negocios permitiría la continuidad de los puestos de trabajo afectados, al tiempo que facilitaría el proceso de puesta en marcha

de una nueva actividad a emprendedores que se plantean el inicio de su proyecto empresarial.

Se desarrollará a través de la Cámara y las Antenas un servicio de asistencia e información y se prestará a cada pyme comercial participante, en su caso, un diagnóstico de viabilidad para la continuidad empresarial.

Línea 4. Programa de dinamización de Centros Comerciales Abiertos¹

El objeto de esta línea es desarrollar acciones innovadoras en la prestación de servicios y promoción de Centros Comerciales Abiertos para lo cual se diseñarán acciones estratégicas de difusión y promoción con alguna de estas características:

- Sean Innovadoras y creativas.
- Fomenten el uso de las Tecnologías de la Información y el Conocimiento (TIC's).
- De mejora y/o sensibilización medioambiental / social.
- Que incorporen nuevo servicios para los consumidores.

Cualquiera de estas líneas las puede solicitar a través de la Cámara de Comercio en su sede central o en cualquiera de nuestras Antenas (Córdoba Este, Hinojosa del Duque, Posadas y Priego de Córdoba).

Talleres formativos

Estas cuatro líneas se verán reforzadas con la realización de diversos talleres a comerciantes centrados en el comercio electrónico, el marketing digital y la presencia en redes sociales como elementos clave en la política de comunicación y ventas de la pyme comercial.

¹ “Espacio urbano delimitado que agrupa una oferta comercial concentrada, diversa e integrada de comercios y negocios independientes que cooperan entre sí para mejorar su atractivo y el de su entorno, que es gestionado profesionalmente y que cuenta con una imagen común”.

ESPECIAL Servicio de empleo

Introducción

La Cámara de Comercio de Córdoba desde el Área de Desarrollo Empresarial Formación y Empleo lleva más de 15 años dando cobertura formativa, asesoramiento y apoyo para la búsqueda de empleo e inserción laboral a las personas desempleadas en general y a jóvenes en particular de la ciudad con el objetivo de mejorar las opciones laborales y posibilitar los recursos necesarios para ello.

Ahora más que nunca, en plena crisis económica, donde el azote del desempleo está golpeando a nuestra ciudad de una manera feroz, y especialmente a los jóvenes de Córdoba, el departamento de empleo ha llevado a cabo un mosaico de proyectos e iniciativas.

Nuestros proyectos en 2013

Agencia de Colocación.

Aprobada en abril de 2013. Número de agencia de colocación 0100000015.

• Bolsa de Empleo Camaraemplea

Preselección y selección de personal a través de las ofertas de empleo recibidas de las empresas. Casación de oferta y demanda. Apoyo entrevista de selección. Información contratación laboral. Definiciones de perfil.

Actualmente esta bolsa de empleo cuenta con más de 16.000 candidatos/as y 500 empresas ofertantes de empleo. Gestionamos ofertas de empleo en Córdoba y provincia de cualquier ocupación.

www.camaraemplea.com

• Bolsa de Empleo especializada en Comercio Exterior

Realizamos selección de personal para empresas exportadoras e importadoras. Casación de oferta y demanda. Apoyo entrevistas de selección, definiciones de perfil, Información para la contratación laboral.

En esta bolsa de empleo gestionamos y tramitamos ofertas de empleo relacionadas con el Comercio Internacional,

traducción e intérpretes. Actualmente contamos con más de 200 empresas que ofertan empleo en el area internacional.

www.cordobaexporta.com

• Programa Andalucía Orienta

Apoyando a las personas desempleadas y a aquellas que pretenden realizar una mejora de empleo en su proceso de inserción laboral, motivándoles, asesorándoles y acompañándoles ante las dificultades encontradas en su acceso al mercado de trabajo, así como en el mantenimiento de su empleo

Servicios que prestamos:

- Atención personalizada a nivel individual y grupal por orientadores especializados.
- Información sobre el mercado laboral.
- Información y asesoramiento en técnicas de búsqueda de empleo.
- Herramientas de búsqueda: currículum vitae, cartas de presentación, etc.
- Desarrollo de habilidades necesarias para mejorar las aptitudes personales y profesionales.
- Ofertas de empleo constantemente actualizadas.
- Equipos informáticos disponibles con conexión gratuita a internet.
- Información sobre cursos, becas, oposiciones, direcciones de empresas, bolsas, empresas de trabajo temporal, etc.
- Asesoramiento al autoempleo.
- Guías actualizadas de empresas españolas, etc.

• Programa Siap (Formación – Prácticas – Inserción Laboral)

Es un programa de formación y empleo cuyo objetivo es la inserción laboral de colectivos con especiales dificultades. Se realiza formación personal, transversal y técnica adaptada a las necesidades de la empresa.

Este programa ofrece un periodo de prácticas en la empresa para la adaptación del trabajador previo a la contratación.

• Escuela de Empleo (área de formación y empleo).

El programa Hermex es una iniciativa de la Cámara de Comercio e Industria de Córdoba, en la cual participa la Consejería de Empleo de la Junta de Andalucía y está financiado por El Servicio Andaluz de Empleo y los Fondos Sociales Europeos.



El programa facilita la inserción laboral de universitarios dándole formación específica en Comercio exterior, y a su vez es una herramienta de apoyo a las empresas.

• Sesiones Informativas Cámara de Comercio

Información de los servicios que presta la Cámara y especialmente de las acciones que realiza el área de formación y empleo.

- Jornada de orientación y formación para desempleados y emprendedores en Espejo. 19/02/2013
- Jornada de orientación para desempleados en Castro del Rio el 27/06/2013.
- Jornada. R-Activa-T en la Búsqueda

- de Empleo en Córdoba 14/06/2013
- Jornada Latino Australia en Córdoba 11/06/2013 y 09/2013
- Taller de entrevistas personales a 100 alumnos del colegio María Inmaculada realizado en noviembre.
- Información y difusión programa de ayudas Bono Joven en noviembre de 2013.
- Realizada en Posadas, Jornada de orientación laboral para desempleados. 8 de noviembre
- Encuentro para mejorar las capacidades en la búsqueda de empleo. Pozoblanco, 28 noviembre.

• **Convenios de colaboración firmados**
 Convenios de colaboración para generar mayores oportunidades en la búsqueda de empleo para las personas en riesgo o situación de exclusión social.

Estos acuerdos tienen como finalidad llevar a cabo distintas acciones que promuevan la inserción socio-laboral de las personas en riesgo o situación de exclusión social y las buenas prácticas empresariales.

Convenios Firmados:

- Convenio de colaboración Cruz Roja.
- Convenio de colaboración Fepamic.
- Convenio de colaboración Don Bosco.
- Convenio de colaboración Universidad de Córdoba
- Convenio de colaboración Cic Bata.
- Convenio con Yo soy Empleo - BBVA

• **II Foro de empleo formación y emprendedores**

FEF 2013+E, es una iniciativa cuyo objetivo es continuar con la andadura, ya comenzada en 2012, para la organización de un foro anual que se constituya en una cita de referencia para que las empresas, los trabajadores y los emprendedores tengan un punto de encuentro con el fin último de fomentar el empleo en nuestra localidad y provisión.

Este foro organizado por la Cámara de Comercio ha contado con la colaboración de la Diputación de Córdoba que cedió sus instalaciones para el desarrollo del evento.

Datos del Foro:

- 25.000 asistentes
- 50.000 cv enviado a las empresas

- 40 empresas participantes
- 12 empresas colaboradoras
- Impresos gratuitamente 20.000 cv
- 5000 asistentes a conferencias

• **Proyecto “Dinamización del Empleo Local en la Provincia. Cámara de Comercio y Ayuntamientos por el empleo”.**

La Cámara de Comercio ha firmado convenios para la implantación del proyecto “Dinamización del empleo local en la provincia” con los siguientes ayuntamientos.

- Ayuntamiento de Posadas
- Ayuntamiento de Priego de Córdoba
- Ayuntamiento de Hinojosa del Duque
- Ayuntamiento de Palma del Río
- Ayuntamiento de Castro del Río
- Ayuntamiento de Puente Genil
- Ayuntamiento de Bujalance
- Ayuntamiento de Lucena
- Ayuntamiento de Montilla.

• **Oficina de empleo en el Exterior.**

Hemos creado la oficina de empleo en el exterior para ayudar a las personas en su búsqueda de empleo en otros países. Desde esta oficina desarrollamos los siguientes programas

• **Formación Profesional Dual para Alemania. (Nuremberg)**

Hemos seleccionado y formado a 21 alumnos para que comiencen la formación dual en Alemania en el sector de hostelería. Estos alumnos/as han pasado por las diferentes fases del proyecto y actualmente se encuentra realizando la formación dual en Alemania.

Fases del proyecto:

- Selección de alumnos
- Formación de Alemán en España
- Formación de Alemán en Alemania
- Prácticas profesionales en Alemania.
- Contrato laboral formación dual.

• **Proyecto Latino Australia.**

Difusión y orientación de las posibilidades que existen para irse a estudiar y trabajar a Australia.

Jornadas de difusión en colaboración con Latino Australia



Proyectos previstos para el 2014

• **Formación profesional dual en Alemania**

La Cámara de Comercio de Córdoba en colaboración con diferentes entidades de Alemania ofrece 73 puestos de trabajo para incorporarse en el programa de formación dual o programa de profesionales en Alemania.

Formación Dual:

- 5 puestos para trabajar y formarse como Técnicos Informáticos.
- 13 puestos de trabajo para trabajar y formarse como Técnico Especialista en Hostelería (Hoteles).
- 5 puestos para trabajar y formarse en oficios de la Construcción.

Programa de Profesionales

50 puestos de trabajo para oficios tales como electricistas, fontaneros, carpinteros metálico, carpintero madera...

Las selecciones para los diferentes puestos de trabajo y programas comenzaran en enero de 2014 y serán publicadas en:

www.camaraemplea.com

www.camaracordoba.com

Contacto

Responsable Servicio de Empleo

Eduardo Collantes Sánchez
 ecollantes@camaracordoba.com

Técnicas Área de Empleo

Ángela Villegas Garrido
 angela@camaracordoba.com

Marta Moreno Carmona
 martamoreno@camaracordoba.com

Begoña Inés Lasarte
 bego@camaracordoba.com



PREMIOS Primeros ganadores del Cámara Acción

La Cámara de Comercio ha entregado los premios del primer concurso "Cámara Acción" de ideas emprendedoras de Córdoba y provincia 2013.

El primer concurso "Cámara Acción" de ideas emprendedoras de Córdoba y provincia 2013 ha consistido en un casting "on the road" (desplazamiento a distintas zonas de la provincia con grabación de los proyectos) para captar buenas ideas de negocio que puedan fraguar y crear empleo en la provincia de Córdoba en un formato innovador que ha contado entre sus patrocinadores y colaboradores al IMDEEC - Ayuntamiento de Córdoba, Fundación Andalucía Emprende, Ayuntamiento de Posadas, Ayuntamiento de Lucena, Five Wapps, Centro Coworking Alborada, Inverem Financiación Colectiva, Mutua Activa y A las Seis en la playa).

Fases de la campaña:

1º Se convocaron a emprendedores y empresarios de Córdoba para participar en un casting donde se han grabado en video sus ideas y/o mejora de negocio, contadas en primera persona (periodo 15 junio - 4 septiembre) en distintas localidades (Lucena, Cabra, Priego de Córdoba, Córdoba, Posadas, Hinojosa del Duque y Pozoblanco) y abierto a que el emprendedor también pudiera grabarse él mismo y enviarlo.

2º Cada video se ha maquetado y publicado en www.camaraaccion.es con la dinamización de las redes sociales por parte del emprendedor con objeto de captar el apoyo del público y poder votarlo online con un sistema antifraude testado (15 septiembre a 15 octubre) habiéndose apuntado 79 ideas de todo tipo, sectores y zonas como vemos.

3º De las 79 videocandidaturas presentadas con proyectos / ideas de negocio que han participado y que se pueden ver en la web www.camaraaccion.es (la cual ha recibido más de 71.000 visitas), las 10 más votadas a través de las redes sociales de un total de más de 16.500 votos únicos válidos pasaron a la final.

Finalmente, un jurado compuesto por dos miembros de aquilatada experiencia de la Cámara incluyendo su presidente, uno de la Fundación Andalucía Emprende, otro de la Agencia IDEA y otro del Instituto Municipal de Desarrollo Económico decidió de acuerdo a los siguientes criterios (aquellas videocandidaturas que argumenten sus fortalezas y virtudes porque integran criterios de innovación (producto, procesos, tecnología, y/o marketing), viabilidad del proyecto empresarial, creación de empleo, niveles y tipología de mercados objetivos y actividades enmarcadas en nuevos yacimientos de empleo además de ser valoradas positivamente las videocandidaturas más activas que realicen iniciativas de autopromoción como generar eventos en sus redes sociales, otros videos de apoyo, publicar fotos, etc.) otorgar los cuatro premios a las siguientes empresas:

Ganador del concurso y premio al más innovador: Francisco Javier Gómez Gómez (Qualica-RD) de Córdoba, por su proyecto consistente en el desarrollo de sistemas de identificación automática mediante tarjeta plástica y biometría.

Segundo Premio: Francisco Córdoba Pérez (Boxes Córdoba) de Posadas, con un proyecto que facilita que sea el propio usuario el que pueda arreglar cualquier problema de su vehículo en su taller mecánico.

Tercer Premio: Fernando Hidalgo Berra (Sus pasitos) de Córdoba, un proyecto que permite a los padres contar y compartir sus experiencias y colgar fotos y videos.

Cuarto premio: José Luis Jiménez Hornero (Productos Selectos España) de Baena, uyo proyecto aúna turismo y gastronomía.

Los premios han consistido en:

Asesoramiento integral para la creación de su empresa por parte de la Cámara de Comercio y de Andalucía Emprende en cualquiera de sus Antenas y CADEs en la provincia de Córdoba.

Cesión gratuita durante un año en una oficina para cada uno de los cuatro ganadores bien en los CADE's de la Fundación Andalucía Emprende de la provincia (2), en la Posada de empresas del Ayuntamiento de Posadas (1), o el Centro Coworking Alborada (1) ésta última en modalidad de coworking al más innovador.

Publicidad durante un año en 100 postes de comunicación virtuales con posibilidad de cambiar los mismos tanto de contenido como de localización por parte de Five Wapps.

Campaña de publicidad web y móvil de vales electrónicos y estrategia de captación, así como, fidelización de

clientes basada en recompensas y gamificación. Todas durante un año por parte de Five Wapps.

Búsqueda durante un año de mecenas a nivel nacional que inviertan en tu proyecto por medio de "Inverem Financiación Colectiva".

Publicidad (que incluye noticia en su revista "Cámara Córdoba") por parte de la Cámara de Comercio de Córdoba.

A ello se unen para el ganador 600 euros cortesía de Grupo Pacc y el diseño de su marca por parte de "A las 6 en la playa".

Sería importante que lo que viene a continuación se incluyera en la revista porque aparecen todos los que han aportado:

Características de las candidaturas

Territorialidad	%
Lucena	21,51
Córdoba	29,11
Posadas	7,59
Hinojosa	10,12
Pozoblanco	12,65
Cabra	5,06
Priego	5,06
Online	7,59

Sectores Productivos	%
Primario	0
Secundario	11,39
Terciario	82,27
Cuaternario	3,79

Género	%
Hombres	55
Mujeres	45

organiza



patrocina



colabora



de La RUBIA **RICOH**
tu socio tecnológico

Oferta en pago por uso

Copiadoras en alquiler y renting

Polígono Tecnocórdoba, parc. 61
14014 Córdoba

957 257 250



RICOH



Esta revista está impresa con la prensa digital PROC7501



ENTREVISTA Francisco Javier Gómez

Ganador del Cámara Acción y socio fundador de Qualica-RD



“En apenas un mes ya exportábamos a cuatro países”

¿Qué le motivó a emprender su negocio?

Lo primero fue que nos vimos en el paro y lo segundo fue que no teníamos ganas de seguir sufriendo la incompetencia de nadie más. Teníamos las cosas muy claras y muchas ganas de comernos el mundo...

¿Cómo transformó su idea en empresa?

Al estar en el paro y no querer trabajar por cuenta ajena tuvimos que empezar en el piso de mi hermano en julio de 2012. Apoyados por el CADE, Imdeec y por los amigos fuimos dando forma al proyecto en apenas un mes ya exportábamos a cuatro países y habíamos ganado proyectos importantes. Tanto los clientes como los proveedores apostaron por nosotros y aquí estamos un año y cinco meses después con presencia en veinte países, una nave de dos plantas y cuatro personas en plantilla...

¿Cuáles fueron sus mayores retos a la hora de iniciar su negocio?

La financiación. Comenzamos con 30.000 € y 12.000 € que nos dejó nuestro amigo Diego. Nuestro amigo Toni nos hizo la web gratis. Ningún banco nos dio dinero y no conocíamos las diferentes vías de financiación existentes pero que en todo caso son lentas. El comienzo requiere de una fuerte inversión y nosotros tuvimos que afrontar esto con pocos medios y con una economía de subsistencia que nos tuvo al límite de la extinción...

¿Qué destacaría del asesoramiento y la ayuda recibida por la Cámara a la hora de apoyar el desarrollo de su empresa?

La Cámara siempre está apoyando a las empresas en todos sus ámbitos (internacionalización, ayudas, premios, etc.) y recomendamos acudir a ella si se va a montar un negocio. Nosotros ya habíamos tenido contacto con la Cámara con anterioridad. Yo empecé mis primeros pasos en el comercio exterior en el Programa Pipe2000 en Madrid. La Cámara de Comercio es un patrimonio que hay que cuidar y apoyar porque desarrolla una actividad que es fundamental en el desarrollo empresarial de las ciudades...

¿Qué ha supuesto su participación en el concurso de emprendedores “Cámara Acción”?

Ha supuesto un reconocimiento que siempre es algo que te alegra y te motiva a seguir trabajando y ha supuesto una ayuda importante en otros niveles (una oficina gratis, publicidad gratis, dinero, búsqueda de inversores, etc.). Los reconocimientos dentro de casa saben mucho mejor. Que la Cámara de Comercio de tu ciudad te de un premio es aparte de un honor un privilegio y una medalla que te llevas colgada de para toda la vida.

¿Qué tres cualidades considera imprescindibles para ser un buen emprendedor?

Conocimiento del mercado. Saber diferenciarse. Honestidad.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

Nuestra política de distribución muy protectora con el canal, la altísima calidad de nuestros productos, nuestro asesoramiento en proyectos y nuestro servicio técnico. Tenemos las mejores impresoras de tarjetas plásticas del mundo, lectores de todo tipo, tarjetas de altísima calidad y somos capaces de hacer desarrollos a medida dentro del sector de la identificación automática. Si hay un problema lo hacemos nuestro y respondemos. Somos innovadores. Somos expertos consumados en nuestros productos. Somos educados y somos de fiar. Todo esto genera un cóctel que interesa mucho al canal al que nos dirigimos...

¿Cómo imaginas tu empresa dentro de cinco años?

Me la imagino con una sede en América y con presencia en muchos más países. Me la imagino cambiando el mundo...

Ficha Técnica

- Nombre: Qualica RD
- Sector: nuevas tecnologías
- www.qualicard.eu
- www.facebook.com/qualicard
- Glorieta de los Países Bálticos S/N. Edificio Ciesa. Nave 5. 14014, Córdoba
- 957 326 107



ENTREVISTA Francisco Córdoba

Segundo premio del Cámara Acción y gerente en Boxes



“La empresa es hacer realidad una idea de negocio innovadora y vinculada con mi experiencia profesional”

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

La motivación principal por la que llevé a cabo la empresa fue la de hacer realidad una idea propia de negocio innovadora, vinculada con mi experiencia profesional. Otra motivación fue, ironías de la vida, la de “aprovechar” la mala situación laboral de desempleo en la que me encontré por motivos de la crisis del automóvil, ya que también había pocas expectativas laborales por cuenta ajena que me permitieran evolucionar.

¿Cómo transformó (o está transformando) su idea en empresa?

Después de acudir a todos tipos de profesionales, asociaciones y centros de orientación laboral, decidí emprender la idea sabiendo que las ayudas eran muy escasas, pero las ganas de trabajar por cuenta propia, a mi modo, y confiando en mi idea, pudieron más que todos los inconvenientes que se me presentaron, que fueron muchos.

¿Cuáles fueron sus mayores retos a la hora de iniciar su negocio?

El mayor reto fue invertir todos mis fondos económicos en el negocio sabiendo que me encontraba en el peor

momento de la crisis económica. La ausencia de ayudas por parte de las instituciones y entidades bancarias es un factor de desmotivación a tener en cuenta.

¿Qué destacaría del asesoramiento y la ayuda recibida por la Cámara a la hora de apoyar el desarrollo de su empresa?

El asesoramiento de la Cámara de Comercio es personal, correcto y cercano, pero lejos de la buena labor del orientador/a, en muchos casos las instituciones no disponen de herramientas suficientes, son condicionantes o bajo unos requisitos muy específicos.

¿Qué ha supuesto su participación en el concurso de emprendedores “Cámara Acción”?

Sobre todo un reconocimiento a mi esfuerzo, y la posibilidad de mostrar al resto de emprendedores que a las adversidades se les puede plantar cara, y pese a la crisis, el esfuerzo y la confianza en uno mismo son la mejor garantía para transformar una idea en empresa. La publicidad hacia mi empresa también es de agradecer.

¿Qué tres cualidades considera imprescindibles para ser un buen emprendedor?

Perseverancia, confianza y mucho esfuerzo.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

Innovación, y nuevos servicios disponibles vinculados con la automoción para los clientes, de los que no se disponía hasta ahora.

¿Cómo imaginas tu empresa dentro de cinco años?

La imagino desarrollándose como en la actualidad, evolucionando y posiblemente dando empleo a más trabajadores.


Ficha Técnica

- Nombre: Boxes Cordoba
- Sector: automoción
- Fecha de creación: diciembre de 2011

 www.boxescordoba.es

 [boxes cordoba](https://www.facebook.com/boxescordoba)

 C/ Eduardo Torroja, 39, Córdoba

 957 115 000



ENTREVISTA **Fernando Hidalgo**

Tercer premio del Cámara Acción
 y gerente en Suspasitos



“Tenía ganas de hacer las cosas a mi manera, de ver hasta donde era capaz de llegar”

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Tenía ganas de hacer las cosas a mi manera, de ver hasta donde era capaz de llegar.

¿Cómo transformó (o está transformando) su idea en empresa?

Muy lentamente. Me ha costado mucho ir haciendo realidad mi proyecto. Es difícil porque sabes que estás arriesgando estabilidad económica y no sólo eso, también serenidad. Sin embargo, en el momento en el que se enfoca como un reto, el problema se transforma en algo emocionante y así es como lo estoy abordando.

¿Cuáles fueron sus mayores retos a la hora de iniciar su negocio?

Encontrar el modelo de negocio y darme a conocer. Lograr una relación de tú a tú con mis trabajadores.

¿Qué destacaría del asesoramiento y la ayuda recibida por la Cámara a la hora de apoyar el desarrollo de su empresa?

Aún no he tenido oportunidad de hacer uso de la asesoría, debido al periodo vacacional en el que nos encontramos.

¿Qué ha supuesto su participación en el concurso de emprendedores “Cámara Acción”?

Creo que conseguí tres cosas muy importantes en el concurso.

En primer lugar, la medición e investigación de cómo funcionan este tipo de concursos y la envergadura de la comunidad que apoyó el proyecto SusPasitos, que obtuvo el mayor número de votos; desde aquí mil gracias a quienes nos apoyaron.

En segundo lugar, hubo muchísima gente que no conocía el proyecto y, gracias a la búsqueda de votos, se interesaron por él.

Por último, y no menos importante, algunos conocidos que sí sabían del proyecto le concedieron a éste una mayor importancia, al ver que estaba participando en un concurso y que iba tan bien situado.

¿Qué tres cualidades considera imprescindibles para ser un buen emprendedor?

Permeabilidad, honestidad y anticipación.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

Principalmente que son productos muy verticales, dirigidos a madres primerizas con niños de 0 a 3 años y sus familiares.

¿Cómo imaginas tu empresa dentro

de cinco años?

Imagino que SusPasitos seguirá transformándose, probablemente en algo más que un sitio donde compartir fotos y vídeos de los bebés/niños. Quizás un lugar de encuentro más extenso entorno a nuestros pequeños.



ENTREVISTA Antonio Cañete Extremera

Cuarto premio del Cámara Acción y encargado de la parte comercial en Productos Selectos España



“Hay que ser valiente y apostar en lo que crees”

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

El emprendimiento siempre ha sido para los dos una motivación, desde hace años llevamos hablando de ideas, de posibles negocios, hasta que un día surge la idea la con objetividad ves que puede pasar de ser una idea a un posible negocio con futuro.

¿Cómo transformó (o está transformando) su idea en empresa?

Creemos que siempre y cuando la idea sea rentable se puede llevar acabo, si bien hay numerosos impedimentos como puede ser la situación actual en la que quizás cueste más trabajo y esfuerzos llevar a cabo una idea de negocio. Uno de ellos y para nosotros el más importante es la falta de financiación es por ello que nos hemos presentado a diferentes concursos de emprendedores en pro de esta búsqueda de financiación y de promoción de la idea.

Creemos que a pesar de las dificultades en estos tiempos más que nunca hay que ser valiente y si crees en algo apostar por ello, confiar en ti mismo y tirar para adelante, con trabajo, esfuerzo, y sacrificio se puede conseguir lo que te propongas.

¿Cuáles fueron sus mayores retos a la hora de iniciar su negocio?

El reto sigue siendo poder llevar a cabo la idea en su conjunto y que en futuro cercano puede ser un negocio rentable.

Esperamos poder conseguir la financiación necesaria para poder poner en marcha la idea.

¿Qué destacaría del asesoramiento y la ayuda recibida por la Cámara a la hora de apoyar el desarrollo de su empresa?

Destacar la gran idea por parte de la Cámara de Comercio de Córdoba del concurso Cámara Acción ya que este

tipo de concursos son muy necesarios para los emprendedores y para jóvenes como nosotros y más aún en la situación económica por la que atravesamos. Este concurso nos ha servido de trampolín y esperamos aprovechar al máximo los premios.

Si bien el asesoramiento todavía no nos hemos podido beneficiar puesto que recientemente hemos recibido el premio y estando de por medio las fiestas navideñas no ha sido aun posible, esperamos a partir de ahora retomando el trabajo en 2014 con más fuerza poder contar y hacer efectivo todas las ayudas de las que disponemos gracias al premio.

¿Qué ha supuesto su participación en el concurso de emprendedores “Cámara Acción”?

Ha supuesto una gran satisfacción puesto que ves recompensado de alguna manera el trabajo, y ves que además de nosotros hay una institución de reconocido prestigio que reconoce también lo positivo de la idea y nos da ánimo para seguir trabajando y llevar la idea acabo.

¿Qué tres cualidades considera imprescindibles para ser un buen emprendedor?

Positividad, constancia y mucho esfuerzo.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

Nuestra idea tiene dos vías la de la pagina web y la de la aplicación, en el caso de la página web la diferenciación que ofrecemos frente a la competencia es que no existe actualmente una web que recopile todas las Denominaciones de Origen y ofrezca los correspondientes productos certificados, dando al cliente el valor añadido de la certificación de la calidad. En el caso de la aplicación móvil el servicio práctico que presta es el de ser un guía turístico de bolsillo por lo que ofrecemos comodidad al turista.

En resumidas cuentas nuestra idea se basa en las nuevas tecnologías ofre-



ciendo de forma cercana y práctica al cliente nuestro producto, que aúna gastronomía y turismo, dando un servicio de calidad y de una forma cómoda al cliente.

¿Cómo imaginas tu empresa dentro de cinco años?

Siendo realista y no queriendo ser excesivamente soñador esperamos poder ver la empresa dentro de 5 años posicionada de una manera firme en el mercado de la calidad. Siendo una web de referencia y utilizada por el cliente gourmet. Y en el caso de la aplicación siendo una aplicación con miles de usuarios turistas que utilicen la misma para sus viajes.

Nuestra idea queremos que pase fronteras y que sea una transmisora de la marca España, de todas las bondades y atractivos que tanto gastronomía como en turismo poseemos.

Ficha Técnica

- Nombre: Productos Selectos España
- Sector: gastronomía, turismo y NN.TT.
- Fecha de creación: 01/05/2013
- www.productocondenominacion.com
- [productos selectos españa](https://www.facebook.com/productosselectos.espana)
- [@product_select](https://twitter.com/product_select)
- C/ Arco De La Villa, 13. Baena (Córdoba)
- 635 238 443



Ficha técnica

Nombre y apellidos

Sergio Quero Castillo

Empresa

Al segundo

Cargo en la empresa

Jefe

Sector

Reparación de calzado y duplicado de llaves

Fecha de creación

25/11/2013

Web

En construcción

Dirección

Centro Comercial El Arcángel (Eroski)

Teléfonos

957 751 405

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Vi que sería un buen negocio para los tiempos que corren de crisis y eso me motivó a hacerlo. Siempre he tenido la inquietud de convertirme en mi propio jefe, ser empresario y al no sentirme suficientemente valorado en mi anterior puesto de trabajo, decidí que era la hora de dar el salto.

¿Cómo transformó su idea en empresa?

Debido a mi experiencia laboral anterior, trabajando en el mismo sector de actividad, consideré que podía ofrecer el mismo servicio en un centro comercial donde no existía esta oferta, por lo que consideré que era una buena oportunidad para mi proyecto emprendedor.

¿Qué destacaría del asesoramiento y la ayuda recibida por la Cámara a la hora de montar su empresa?

Sin la ayuda de las personas que atienden a los emprendedores de la Cámara no habría podido sacar adelante mi proyecto. Han resultado fundamentales, con un asesoramiento integral en lo referido a mi plan de negocio. Sobre todo, se volcaron conmigo a la hora de buscar y conseguir la financiación para poder enfrentarme a la inversión

inicial necesaria para poner en marcha la empresa.

¿Cuáles fueron sus mayores retos?

Mi mayor reto ha sido desligarme de mi anterior empresa, y empezar una aventura en solitario para conseguir mi negocio y emprender un nuevo camino para mi y mi familia.

¿Qué tres cualidades considera imprescindibles para ser un buen emprendedor?

Ganas de trabajar en lo que te gusta, ser responsable y tener ilusión y fe en uno mismo.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

Buena calidad, rapidez en el servicio y atención personalizada y profesional para mis clientes.



Calendario de fiestas laborales en Andalucía 2014

Decreto 52/2013, de 14 de mayo, por el que se determina el Calendario de Fiestas Laborales de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2014.

Las fiestas laborales para la Comunidad Autónoma de Andalucía durante el año 2014 serán las siguientes:

- 1 DE ENERO | Miércoles**
Fiesta de Año Nuevo
- 6 DE ENERO | Lunes**
Epifanía del Señor
- 28 DE FEBRERO | Viernes**
Día de Andalucía
- 17 DE ABRIL | Jueves**
Jueves Santo
- 18 DE ABRIL | Viernes**
Viernes Santo
- 1 DE MAYO | Jueves**
Fiesta del Trabajo
- 15 DE AGOSTO | Viernes**
Asunción de la Virgen
- 13 DE OCTUBRE | Lunes**
Por traslado de la Fiesta Nacional de España
- 1 DE NOVIEMBRE | Sábado**
Fiesta de Todos los Santos
- 6 DE DICIEMBRE | Sábado**
Fiesta del Día de la Constitución Española
- 8 DE DICIEMBRE | Lunes**
Inmaculada Concepción
- 25 DE DICIEMBRE | Jueves**
Fiesta de la Navidad del Señor

Para completar los días de fiesta hasta alcanzar el máximo de catorce fiestas laborales al año, con carácter retribuido y no recuperable, hay que tener en cuenta además las dos fiestas locales que en el ámbito municipal deben ser fijadas por cada Ayuntamiento en los próximos dos meses.

Para consultar el texto íntegro, dirijase al B.O.J.A. núm. 95, de 17 de mayo a través de este enlace:
http://www.juntadeandalucia.es/eboja/2013/95/BOJA13-095-00002-8202-01_00027080.pdf

ENERO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
30	31	02	03	04	05	
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09

FEBRERO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

MARZO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
24	25	26	27	28	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31	01	02	03	04	05	06

ABRIL

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
31	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	01	02	03	04

MAYO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
28	29	30	01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	01

JUNIO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	01	02	03	04	05	06

JULIO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
30	01	02	03	04	05	06
07	08	09	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	01	02	03

AGOSTO

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
28	29	30	31	01	02	03
04	05	06	07	08	09	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

SEPTIEMBRE

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04

OCTUBRE

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
29	30	01	02	03	04	05
06	07	08	09	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	01	02

NOVIEMBRE

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
27	28	29	30	31	01	02
03	04	05	06	07	08	09
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

DICIEMBRE

lun	mar	mié	jue	vie	sáb	dom
01	02	03	04	05	06	07
08	09	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	01	02	03	04



El pasado 8 de octubre, la Cámara celebró el Taller gratuito "Aumenta tus ventas: comercio electrónico y marketing on line".

El taller presentado por el Presidente de la Cámara, por D^a María de los Santos Córdoba Moreno. Delegada Provincial de Fomento y Vivienda, Turismo y Comercio de la Junta de Andalucía, dentro del V Plan Integral de Fomento del Comercio Interior de Andalucía y por D. Juan José Primo Jurado. Subdelegado del Gobierno en Córdoba, por el Plan de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista en España 2013.

Este taller se enmarcaba dentro del Plan de apoyo Integral al Comercio Minorista desarrollado por las Cámaras y cofinanciado por el FEDER y la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad.

Sus objetivos, la mejora del comercio minorista "Aumenta tus ventas: comercio electrónico y marketing on line" en el que se analizaron como estas herramientas pueden ayudar a paliar la di-

fícil situación que atraviesa el sector, conseguir como objetivo que la capacitación es uno de los pilares fundamentales en la mejora de la competitividad y eficiencia del pequeño comercio. La generación de empleo de calidad, profesional y competitivo es posible si se dota al empresario del comercio de los conocimientos y las herramientas necesarias para poner en práctica su negocio. A través de este taller se intentó:

- Sensibilizar a los comercios hacia la innovación, divulgando metodologías y herramientas aplicables al sector y difundiendo buenas prácticas
- Mejorar la capacitación de los empresarios, directivos y empleados en la gestión del negocio
- Servir de plataforma para la difusión de los Programas de Apoyo incluidos en el Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista.

Estuvo dirigido a Empresarios individuales, gerentes y directores de negocio; a Emprendedores del sector comercial minorista; a Responsables de distintas áreas de negocio de las empresas del comercio minorista; a Gestores de zonas comerciales urbanas, mercados municipales y equipamientos municipales.



La Cámara acerca el frío industrial y el aceite de nuestra provincia a Vietnam

La Cámara realizó en noviembre esta acción promocional enmarcada en el programa "Acciones Complementarias de Iniciación para pymes (2007-13)". Un programa cofinanciado por los fondos FEDER y por la Cámara de Comercio de Córdoba, persigue servir de apoyo a la internacionalización y mejorar la competitividad y el fortalecimiento empresarial.

La economía de este país asiático se caracteriza por una alta tasa de crecimiento económico y por una gran estabilidad política y social. Tras la entrada en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2007, el país comenzó un proceso de adaptación legislativa y de cambios profundos que han creado un marco favorable al desarrollo de una economía de mercado moderna y abierta. Las consecuencias de la incorporación de Vietnam a la OMC han sido, por un lado, la progresiva reducción de los aranceles a las importaciones y, por otro lado, la liberalización de determinados sectores del mercado interior, como los servicios. En los últimos años Vietnam se ha convertido en una de las economías más dinámicas del mundo, creciendo por encima del 5% en el último lustro y con una de las previsiones de crecimiento más altas junto con Nigeria. Es un mercado que apuesta por el turismo como motor de desarrollo económico, presentando oportunidades en el canal hostelero, algo que se ha visto reflejado en el mayor interés despertado por los equipos de frío para la hostelería frente al agroalimentario.

Esta misión, que se desarrolló con el objetivo de apoyar la apertura de mercado y consolidación del mercado asiático, para las cuatro pymes participantes de Córdoba, realizó agendas comerciales en Ho Chi Min y Hanoi donde se han llevado a cabo 57 contactos comerciales con una media de 16 contactos por empresa del sector del frío y 7 para el aceite. La elaboración y consecución de las agendas corrió a cargo de la Oficina Económica y Comercial de España en Ho Chi Min City (Vietnam).

Las empresas participantes han sido MUELA OLIVES S.L. (aceite), INFRI-CO S.L., DOCRILUC, S.L. y CORECO, S.A. (frío industrial para hostelería).

Nueve empresas cordobesas participan con la Cámara en la misión comercial a Perú y Colombia

Esta acción que se celebró del 03 al 10 de Noviembre, ha contado con empresas de sectores tan variados como maquinaria industrial, agroalimentario, joyería, textil y ocio.

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba ha desarrollado, esta misión comercial directa a Perú y Colombia encabezada por su presidente, Ignacio Fernández de Mesa, y enmarcada en el programa "Acciones Complementarias de Iniciación para pymes (2007-2013)". Un programa cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la Cámara de Comercio de Córdoba, persigue servir de apoyo a la internacionalización y mejorar la competitividad y el fortalecimiento empresarial.

La economía peruana que ha venido creciendo en promedio, a un 6,5% anual en la última década, con expectativas favorables sobre el comportamiento del consumo privado y la inversión, presentando una expansión del 6,2% para el conjunto de 2013, misma tasa que la estimada para 2012, todo ello acompañado de una tasa baja de inflación del 3,7%, y una tasa oficial de desempleo estable, en niveles por debajo del 8%. Estos condicionantes



de estabilidad de las cuentas y crecimiento, han favorecido unos resultados positivos de la misión comercial. El que Perú, a pesar del crecimiento continuado sea todavía un país con gran recorrido por realizar, ha favorecido en mayor medida a las empresas con perfil más industrial, aunque las empresas de productos de gran consumo también encontraron oportunidades de negocio en este mercado.

Por otro lado, la economía colombiana también está instalada en la senda del crecimiento, registrando en 2010 un aumento del PIB del 4%, cerrando 2011 con una tasa del 5,9%. El buen ritmo se ha mantenido gracias sobre todo al pulso del sector minero, uno de los principales motores de la economía, así como a la industria petrolera y la construcción. Se estima que el PIB podría cerrar el año con un incremento del 5,1% acompañado además de una baja inflación, cerrando 2011 en el 3,7%.

Innovación e impulso de la internacionalización: claves del Mercado marroquí

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, dentro del marco del proyecto Aashara, organizó, en colaboración con el Consejo Andaluz de Cámaras, la jornada: "Innovación e impulso de la internacionalización: claves del Mercado marroquí", que se celebró el pasado 9 de octubre, en la Cámara de Comercio de Córdoba.

El mercado marroquí ofrece grandes oportunidades de negocio para las empresas españolas, pero cualquier empresa que se esté planteando emprender relaciones comerciales con Marruecos, se debe tener en cuenta las particularidades de ese mercado. En la primera ponencia de la jornada se abordó desde un punto de vista práctico todas las claves a tener en cuenta, para afrontar con éxito la internacionalización con el país vecino.

En la segunda ponencia se hizo una introducción de los Centros tecnológicos existentes en Andalucía y una breve presentación sobre Habitec: Centro de Tecnologías, Energías y Construcción para el Hábitat.

España mantiene unas buenas relaciones político-comerciales con Colombia siendo el octavo principal proveedor del mercado colombiano aunque la balanza comercial hispano-colombiana es deficitaria para España. Siendo Colombia un país con un desarrollo superior, las empresas con productos de gran consumo cosecharon mejores frutos, aunque los resultados fueron mucho mejores que en Perú para el conjunto de los participantes.

Esta misión, que se desarrolló con el objetivo de apoyar la apertura de mercado y conseguir oportunidades empresariales de las nueve pymes participantes de Córdoba, realizó 2 días de agendas comerciales en Lima (Perú) y otros 2 en Bogotá (Colombia), donde aproximadamente se han llevado a cabo a un centenar de contactos comerciales con una media de 5 contactos por empresa en Perú y 7 en Colombia. Para este fin, se contó con la colaboración de la Cámara Española de Comercio en el Perú y la Cámara Hispanocolombiana en Bogotá.

Las empresas participantes han sido BELOYANA S.A. (aceite), MAJ JOYEROS INTERNATIONAL S.L. (joyería), FM CALEFACCIÓN S.L. (equipamiento hostelería), 1050 AC S.L. (aceite), GYMKANA LA CIUDAD DE LOS JUEGOS INFANTILES S.L. (ocio), CERCHIO ROSSO S.L. (moda), DAPLAST S.L. (plástico), COMERCIAL DISTRIBUIDORA DE MAQUINARIA Y RODILLOS S.L. (rodillos) y VILLA BÉTICA S.L. (alimentación y confitería).

La última ponencia trató sobre: Desplazamiento de trabajadores españoles a Marruecos. Creación de una empresa en Marruecos y el Acuerdo sobre la doble imposición.



Entrega de Diplomas de la 2ª Edición del Master MBA en Dirección y Administración de Empresas

El pasado 15 de noviembre, en el Salón de Plenos de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, se entregaron a los alumnos, por Miguel López Ferreras como Director Académico del Master e Ignacio Fernández de Mesa, el Presidente de la sede, los Diplomas de la 2ª Edición del Master MBA en Dirección y Administración de Empresas.



El pasado 30 de octubre se celebró la conferencia ¿Acelerar en la desaceleración? Cómo rentabilizar al máximo la cartera actual de clientes

Se trató transmitir a los asistentes cual es la mejor forma de sacar el máximo partido de nuestros recursos comerciales y sus capacidades: analizar el método más apropiado para encontrar la fórmula más sostenible de atraer clientes y aumentar su satisfacción a la vez que hacemos crecer las ventas.

Los Contenidos de la Conferencia fue-

ron: ¿Qué estamos haciendo para hacer frente a la situación actual? ¿Cómo es nuestra Planificación de Ventas? ¿Qué hago para atraer nuevos clientes y fidelizar a mis clientes actuales? ¿Cómo mido la fidelización de mis clientes?

La conferencia fue impartida por D. Doroteo González Pastor. Licenciado en Ciencias Empresariales, especialidad Dirección Comercial y Marketing. Más-

ter en Marketing y Comunicación, IDE - CESEM (Instituto de Directivos de Empresa). Consultor-formador del área de Executive Education de ESIC y Director General de Grupo Hadas. Profesor del Programa Superior de Dirección de Ventas (PSDV) de ESIC. Colabora habitualmente en tertulias de radio para mostrar su visión emprendedora y catalizadora en proyectos comerciales.



Resumen convocatoria EcoInnocámaras 2012/13

En la convocatoria de la anualidad 2013 del programa EcoInnocámaras, cofinanciado por el FEDER y la Cámara de Comercio de Córdoba han participado 52 pymes cordobesas que han mejorado sus procesos productivos a través de la innovación con Diagnósticos Asistidos de Innovación de las que 27 pymes han realizado además el Plan Asistido de Innovación con implantación de herramientas innovadoras que mejoran su competitividad.

En cuanto a la forma jurídica:

- Sociedades Limitadas: 38
- Sociedades Limitadas Laboral: 2
- Sociedades Limitadas Unipersonales: 2

- Sociedades Anónimas: 4
- Otras Sociedades Mercantiles: 4
- Autónomos: 2

En lo tocante al sector de actividad:

- Industrias transformadoras de los metales: 3
- Transporte y comunicaciones: 2
- Otras industrias manufactureras: 16
- Construcción: 5
- Otros servicios: 7
- Comercio, restauración, hospedaje y reparaciones: 13
- Instituciones financieras, seguros y servicios a empresas: 5
- Extracción y transformación de minerales no energéticos: 1

En lo referente al número de trabajadores:

- De 0 a 1: 8
- De 2 a 9: 18

- De 10 a 49: 19
- De 50 a 249: 7

En lo concerniente a la facturación:

- Menos de 500.000€: 18
- Entre 500.001 y 2.000.000€: 21
- Entre 2.000.001 y 10.000.000€: 10
- Más de 10.000.000€: 3

En cuanto a la ubicación geográfica:

- Córdoba capital: 25
- Provincia: 27

En lo referente a la antigüedad:

- Creadas antes del año 2000: 24
- Entre el 2000 y 2009: 16
- De 2010 en adelante: 12



¡¡IRE BA JAS!!

Programa de apoyo al comercio

500 premios de 10 €



CENTRO
CÓRDOBA




CajaSur
con las personas


AYUNTAMIENTO DE CÓRDOBA
Delegación de Recursos
Humanos y Comercio
Subvencionado por la Delegación de
Recursos Humanos y Comercio del
Excmo. Ayuntamiento de Córdoba

Actividades económicas de Córdoba y su provincia 2012

Aunque no son tan importantes como las del año pasado hemos introducido mejoras e innovaciones, entre las que destacamos cuatro:

1. La introducción en muchos más informes de datos referentes a empresas que desarrolla un determinado epígrafe de actividad.
2. Informes más completos referentes a las actividades económicas de la Mujer
3. Un nuevo buscador de Epígrafes más eficaz y rápido
4. Una mejora del apartado del Mapa.

En las conclusiones lo primero que hay que resaltar es que es el tercer año de mayor destrucción de tejido productivo desde que empezó la crisis, ya que todo el año 2012 estamos inmersos de lleno en el segundo ciclo de recesión, con un PIB negativo revisado definitivamente en agosto del (-1.6%). Analizamos 8 temas:

LOCALIDADES, MANCOMUNIDADES, Y CÓRDOBA Y PROVINCIA

En Córdoba y provincia El año 2012 es de nuevo especialmente duro y se cae tanto en empresas como en actividades bastante más que el año anterior. En empresas (-891) medio punto porcentual más de caída y en actividades (-686) también medio punto porcentual más de caída, y más del doble en términos absolutos.

En localidades en empresas descienden en (55) localidades, en (6) permanece igual y en (14) se incrementa aunque levemente. En el lado de incrementos de empresas y actividades podemos destacar: Villa del Río, Peñarroya, Bujalance y Fernán Nuñez. También destaca sobremanera el incremento de solo actividades de Espiel debido al epígrafe (Promoción inmobiliaria de terrenos). En el lado de los descensos tenemos las localidades de Lucena, Baena, Montilla, Cabra, Puente Genil, e Hinojosa.

En las mancomunidades caen empresas en todas, siendo de nuevo la Subbética la que cae con mayor intensidad en porcentaje (-200,-2.5%). Los Pedroches y Vega del Guadalquivir caen un (-2.4%). Destacar que si bien Los Pedroches fue la mancomunidad que mejor comportamiento había tenido en esta larga crisis, estos dos últimos años está acusando peores datos.

La que mejor comportamiento tiene es el Valle del Guadiato que tiene solo una caída

en empresas de (-10) pero con un importante crecimiento en actividades siendo la única que crece en este apartado (163) especialmente al comportamiento de Espiel.

ESTRUCTURA EMPRESAS-Nº DE ACTIVIDADES

Podemos decir que siguen diversificando las empresas sus actividades pero menos que años anteriores, y caen muchísimo las que desarrollan solo una actividad.

FORMAS JURÍDICAS

Los Autónomos. Caen de nuevo con mucha intensidad en empresas (-440). Se vuelve a incrementar los autónomos nuevos (4.067) si lo comparamos con los dos años anteriores, sin embargo desaparecen con muchísima fuerza los constituidos en los tres últimos años.

Las Sociedades Limitadas incrementan la intensidad de caída tanto de empresas (-349) como de de actividades (-253).

Las Sociedades Anónimas tienen un comportamiento muy parecido al de los años precedentes descendiendo las empresas (-5.2%), sin embargo se incrementa el de actividades por la diversificación de las que sobreviven, y por la transformación definitiva de las Cajas de ahorro en Bancos (S.A). Se crean muy pocas nuevas (+4).

Las Cooperativas sigue la misma dinámica desde que empezó la crisis con una pérdida continua de este tipo de empresas (-5.9%).

ACTIVIDADES

En los Descensos tenemos de nuevo un ajuste severísimo en el sector de la Construcción en donde caen con muchísima intensidad casi todos los epígrafes. En el sector financiero empieza a terminar de hacerse el ajuste de transformación de las Cajas en Bancos y en años próximos seguiremos viendo reducirse el número de sucursales (actividades). Continua, la intensa caída que sigue sufriendo el transporte, y el sector de la madera. La joyería deja de caer con intensidad y parece que va terminando de hacer el ajuste. Sigue la tendencia de caída de los agentes comerciales pero de incremento de los intermediarios del comercio. Asimismo sigue la tendencia de caída del vending de tabaco. Las Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas caen bastante, en contraste con los incrementos de los años anteriores.

En cuanto a los Incrementos destacar los de alquiler de locales (muy importante), las actividades de Enseñanza, Servicios agrícolas y ganaderos, Reparación de automóviles y Servicios Financieros, contables y Jurídicos.

GRUPOS DE ACTIVIDAD

Existen 4 grupos de actividad donde crecen. Al igual que los tres años anteriores crece con fuerza pero con menos intensidad que el año anterior en los Grupos 18 y el Grupo 19 y mas levemente en el Grupo 16 y el Grupo 11 Energía y agua, si bien este ultimo grupo en Córdoba capital no tiene buen comportamiento, si crece relativamente fuerte en el norte de la provincia.

Hay 7 grupos donde caen. Espectacularmente en el Grupo 15 Construcción (-985,-12.1%) pareciendo no tener fin el ajuste en este sector. A menor escala pero siendo superior al 3% de caída el Grupo 17 Transportes Grupo 14 Otras industrias manufactureras

ANTIGÜEDAD DE LAS EMPRESAS

Un dato importante es que desaparece el (-27.4%) de empresas del año anterior cuatro puntos y medio de más destrucción de empresas si lo comparamos con lo que paso el año anterior, lo que significa que 1 de cada 4 empresas no ha llegado a más de un año de vida . De nuevo se vuelve a incrementar el número de empresas nuevas, pero sin embargo es mayor la intensidad de destrucción de empresas, siendo la destrucción de empresas jóvenes gravísima, en autónomos (-36.1%) y en autónomos extranjeros (-46.4%).

MUJER

De un total de (-440) autónomos menos, los hombres tienen un descenso de (-366), y las mujeres (-74), con lo que sigue la tendencia de tener mejor comportamiento las mujeres que los hombres. Si comparamos con los hombres en 3 grupos tiene comportamientos diferentes. Es en el Grupo 16 en donde se observa una gran diferencia de comportamiento porque al igual que el año pasado crecen los hombres y descienden mucho las mujeres

CÓRDOBA CAPITAL

Hay una caída en empresas (-271,-1.4%), y un descenso también significativo en actividades (-212). En los Grupos de Actividad tiene el mismo comportamiento que en el año anterior: Crece en 3 grupos y desciende en 8.

Por Códigos Postales destacan los: Incrementos: del CP 14011 correspondiente al Arroyo el Moro Arruzafilla Noroeste, del CP 14006 Santa Rosa Valdeolleros, y CP 14001 zona centro. Descensos destacan las caídas de CP 14007 correspondiente a Levante Chinales, el CP 14013 Polígono del Guadalquivir y parte del Sector Sur, y CP 14002 Rivera Alta, San Lorenzo, Corredera.

FORMACIÓN Programa Superior de Dirección de Ventas - ESIC (executive education)



La Cámara y ESIC (escuela de negocios líder en marketing y una de las top 5 en programas superiores y master a nivel nacional) organizan en Córdoba la 3ª edición del exitoso Programa Superior de Dirección de Ventas. Programa que solo está disponible en 11 provincias españolas.

Información general:

Duración: 180h. El programa se impartirá en 13 fines de semana presenciales

Horario: viernes de 17:00 a 22:00 horas y sábados de 9:00 a 14:00 horas.

Fechas de impartición: 13/12/2013 - 08/05/2014

Lugar de impartición: Cámara de Comercio e Industria de Córdoba c/ Pérez de Castro, 1 - 14003 - Córdoba

¿Por que cursar el PSDV?

Por la experiencia: mas de 110 ediciones a nivel nacional, 2.100 alumnos.

Por los ponentes: contrastada experiencia tanto en el ámbito profesional como docente.

Por los contenidos: responden a la realidad empresarial y son de aplicación inmediata.

Por la metodología: formato blended learning (presencial + online), compatible con la vida personal y profesional.

Por el networking: ampliar la red de contactos profesional.

Por la bolsa de trabajo: Acceso como antiguo alumno de ESIC a la bolsa de trabajo

Por el aval académico de ESIC: formando a profesionales desde hace más de 45 años.

¿Que se aprende y practica en el PSDV?:

- Dirección de equipos de venta
- Sistemas, modelos y canales de venta
- Marketing en la dirección de ventas

- Gestión económico-financiera
- Previsión de ventas y fijación de objetivos.
- Integración de los canales digitales
- Habilidades del director de ventas
- Desarrollo de un plan de ventas

Programación didáctica:

- Módulo 1. El área comercial en la organización de la empresa (20h.)
- Módulo 2. La gestión económico-financiera de la dirección de ventas (20h.)
- Módulo 3. La dirección del equipo de ventas (30h.)
- Módulo 4. Previsión de ventas y fijación de objetivos (15h.)
- Módulo 5. Organización de Ventas, Sistemas, Modelos y Canales de Venta (15 horas)
- Módulo 6. La Integración de los canales digitales en la Estrategia Comercial (10 horas)
- Módulo 7. El marketing en la dirección de ventas (15h.)
- Módulo 8. Las habilidades del director de ventas (25h.)
- Módulo 9. El plan de ventas (30h.)

Importe del programa:

Importe: 4.700 €

Pago único (1)

- Matrícula (2): 600€

- Pago único: 3.977€ (antes del inicio del programa)

Pago Fraccionado (3):

- Matrícula (2): 600€

- 1er pago: 2.050€ (antes del inicio del programa)

- 2º pago: 2.050€ (antes del 30/01/2014)

(1) El Pago único contempla un descuento del 3%

(2) La matrícula debe ser abonada antes del comienzo del programa en concepto de reserva

(3) El pago fraccionado se realizará únicamente a través de domiciliación bancaria

Formas de pago

Transferencia-domiciliación bancaria.

Financiación:

Consultar ayudas del Plan de Apoyo a la Formación, con becas de hasta el 20% sobre el importe del programa. - disponible en archivos adjuntos en la presente noticia.

Posibilidades de Financiación

Condiciones especiales para Antiguos alumnos asociados a ESIC

Acción formativa parcialmente bonificable a través de la Fundación Tripartita, Solicite más información sobre como gestionar de forma gratuita esta ayuda.

Mas información e inscripciones:

Puede ampliar información o solicitar una entrevista personal en:

Antonio Mantero - 957 296 199 ext 0 105 - amantero@camaracordoba.com

Maria Carrasco - 957 296 199 ext 0 148 - mcarrasco@camaracordoba.com

www.esic.edu/psdv

CAMBIAR LA IMAGEN DE TU EMPRESA AHORA CUESTA **MUY POCO**

Si tu empresa está
adscrita a la Cámara,
moderniza o renueva
tu logo por sólo 95€

Precio fuera de promoción 145€

**Una impresión de calidad
merece un diseño que
sume valor a tu empresa.**

Por eso *papiro* además de
ser un centro de impresión
con la última tecnología,
ahora incorpora una
agencia de publicidad.



papiro  **.es**
centro de impresión y diseño

Ronda de los Tejares, 18-20 (pasaje a Reyes Católicos) / 14001 Córdoba
957 47 69 89 y 957 48 46 56 info@papiro.es