

**La Cámara de
Córdoba se suma a
pymes.com, el primer
directorio público de
la empresa española**

**Curso práctico en la
Cámara: ECOMMERCE
Y PRESTASHOP**



FERIAS DE MUESTRAS 2014

Avenida del Mediterráneo, s/n
Colegios Provinciales, edif. 1º 3ª planta 957 21 14 64

www.cpde.es // info@cpde.es



Diputación de Córdoba
Desarrollo Económico



CONSORCIO PROVINCIAL
DESARROLLO ECONÓMICO
DE CÓRDOBA

SUMARIO

NÚMERO 13

julio - agosto - septiembre 2014

3 EDITORIAL

Editorial

4 LA CÁMARA RESPONDE

Respuestas a consultas de los empresarios

5 EL EXPERTO OPINA

Nueva forma de consumir

6 NUEVO PORTAL

La Cámara de Córdoba se suma a pymes.com, el primer directorio público de la empresa española

7-9 FORMACIÓN

Curso práctico en la Cámara: ECOMMERCE Y PRESTASHOP

9 FORMACIÓN

La Cámara convoca su MBA en Administración de Empresas

10 - 13 INSTITUCIONALES

Cámara y Agencia Andaluza de Instituciones Culturales acuerdan potenciar el sector cultural

14-15 DESARROLLO EMPRESARIAL

Consejos para montar tu propio negocio

16 - 19 INNOVACIÓN

Córdoba acoge la primera edición de FIMART

Cámara
Córdoba

Presidente

Ignacio Fernández de Mesa y Delgado

Secretaria General

Carmen Gago

Edita

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba

Directora

Ana Perea

Sede Central

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

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

EDITORIAL

Desde la Cámara de Comercio de Córdoba siempre hemos apostado por la incorporación de las nuevas tecnologías y la innovación en el ámbito empresarial, ha sido uno de nuestros objetivos principales para mejorar la competitividad de las empresas. Es por ello, que desde la institución desarrollamos programas como InnoCámaras, InnoComercio o TICCámaras y apostamos por la celebración de jornadas y cursos sobre temas tan actuales como el comercio electrónico, el posicionamiento de las empresas en las redes sociales o el marketing online.

Queremos impulsar la incorporación sistemática de las TIC a la actividad habitual de las pymes, microempresas y autónomos cordobeses como herramientas competitivas claves en su estrategia, así como maximizar las oportunidades que ofrecen para mejorar su productividad y eficacia. Las nuevas tecnologías aportan numerosas ventajas en el trabajo diario de las empresas, les ahorra tiempo y dinero. La innovación deber ser un factor fundamental y que siempre debe estar presente en las empresas sin importar que estas se dediquen a producir servicios o productos, por lo que en todos sus procesos, sistemas de informaciones, procedimientos y gestión nunca debe dejarse a un lado la innovación.

Desde esta Corporación apoyamos a las firmas que saben que hay otras formas de trabajar y de hacer negocio, que saben que Internet y las nuevas tecnologías son una herramienta eficaz al alcance de todos para ser más competitivos y llegar a más clientes. La innovación permite a las empresas diferenciarse de las demás y llegar a una posición de liderazgo.

“Tus clientes más insatisfechos son tu principal fuente de aprendizaje”

Bill Gates

Co-fundador de Microsoft



www.camaracordoba.com

SÍGUENOS



Cámara Córdoba



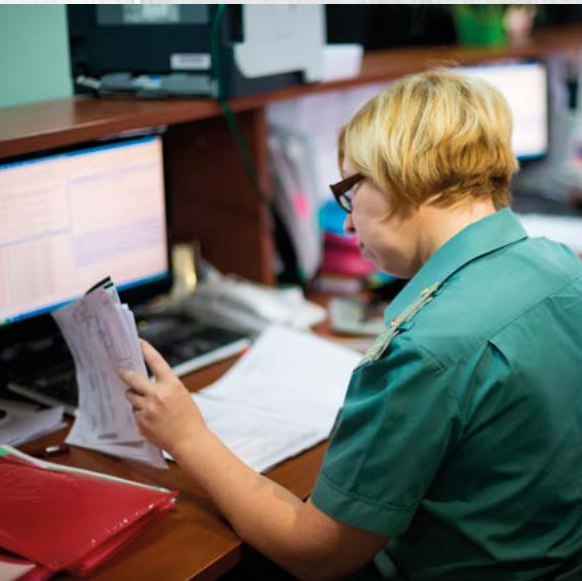
LA CÁMARA RESPONDE

¿Qué es un Cuaderno ATA?

Las Administraciones Aduaneras de todos los países han venido concediendo ciertas facilidades para la circulación de mercancías con el fin de estimular las relaciones comerciales entre los diversos países.

Por este motivo, el 6 de diciembre de 1961 se firma el Convenio Aduanero ATA de Admisión Temporal de Mercancías y, posteriormente, el 26 de junio de 1990 el Convenio de Estambul.

El Cuaderno ATA es un documento de Admisión Temporal de mercancías válido en los países miembros de la Cadena ATA que sustituye a los documentos nacionales de exportación e importación temporal, en ciertos supuestos y cumpliendo determinados requisitos.



¿Qué son las Guías Online de apoyo a la exportación de las Cámaras de Comercio?

Las Guías Online de apoyo a la exportación de las Cámaras de Comercio ofrecen información sobre apartados temáticos concretos en materia de internacionalización.

Cada una de estas Guías trata sobre un apartado de especial importancia para el exportador medio español, formando e informando sobre todos aquellos aspectos que deben ser tenidos en cuenta respecto al tema desarrollado.

Las guías cuentan con numerosos enlaces a páginas web que permiten el acceso a fuentes de información útiles, mediante las cuales se complementan los temas desarrollados.

El alto y variado número de guías hace que sean útiles para diversas situaciones y necesidades del comercio exterior, la mayor parte de ellas tratan aspectos específicos ligados a la exportación de productos. Otras se refieren a áreas más generales asociadas a cómo hacer un estudio de mercado o de preparación de viajes al exterior.

Funcionan de forma muy sencilla, ya que simplemente se pueden consultar gratuitamente a través de la web:

<http://www.plancamera.org/web/portal-internacional/guias-online-exportacion#>

¿Qué es el Diagnóstico Punto de Venta (DPV)?

El Programa Diagnóstico Punto de Venta (DPV) es un servicio que prestan las Cámaras de Comercio españolas, a través del Plan Integral de Apoyo al Comercio Minorista 2014, a las pymes del comercio minorista.

A través del DPV, un técnico especialista realiza un profundo análisis sistematizado de distintos aspectos del establecimiento comercial con el fin de conocer su gestión comercial y sus puntos fuertes y débiles en siete áreas clave del negocio. En base a dicho análisis, se proporciona al comerciante una serie de recomendaciones para la renovación y la optimización de la gestión de su establecimiento comercial.

Durante el proceso de realización del Diagnóstico, se estimula al empresario para que realice una reflexión, de forma asistida por el técnico especialista, sobre su propio negocio.

¿Qué es la paletización de la mercancía?

La utilización de cualquier tipo de paleta sirve de referente de la mejora de las posibilidades de manipulación en cualquier punto del flujo de materiales.

La estandarización permite un mejor control sobre el seguimiento (trazabilidad) de las mercancías y, sobre todo, permite una mejor protección de los productos y el aprovechamiento de las mercancías sobre la superficie y el volumen del palet.

EL EXPERTO OPINA Nueva forma de consumir



Manuel Campanero Carrasco
Economista
Gestión de Intangibles SL
www.gestiondeintangibles.com
Twitter: @mcampanero

Blablacar es una compañía francesa creada en 2009 que conecta usuarios que se desconocen para compartir gastos de viaje en coche. Hace tan solo unas semanas anunciaba que había superado los 10 millones de usuarios en toda Europa.

Airbnb, nacida en San Francisco en 2008, se enfoca en el alquiler vacacional, conectando directamente a propietarios y usuarios. En su oferta podemos encontrar desde castillos, hasta cabañas en un árbol. Estima cerrar 2014 con un total de 550.000 habitaciones ofertadas.

Avis, uno de los líderes mundiales en el alquiler de vehículos compró Zipcar a comienzos de 2014 pagando cerca de 500 millones de euros. Zipcar una innovadora plataforma que permite que sus usuarios compartan coche por unas horas. El sistema que aúna una aplicación móvil y una tarjeta física que permite acceder a los coches cuenta ya con más de 700.000 usuarios.

Las plataformas de crédito entre particulares no dejan de crecer en todo el mundo. En España, a pesar de la falta de una regulación específica, Comunnicae cuenta ya con más de 30.000 usuarios.

Kirkstarter permite la financiación en masa de proyectos creativos. Ha financiado desde películas a videojuegos.

Compartoplato.es hace posible com-

partir tu comida con gente de tu vecindario y obtener un justiprecio por ello. Según sus fundadores la plataforma afianza los lazos de la comunidad y ayuda a generar menos desechos.

Imagina por un momento el siguiente escenario: Juan, jubilado amante de la cocina, viudo y que pasa muchísimo tiempo solo; Pepe, estudiante universitario, amante de los guisos caseros; y Ana con un horario imposible en el sector bancario. Tres vecinos de la misma calle que hasta la llegada de compartoplato.es eran unos auténticos desconocidos... Suena maravilloso ¿verdad? Pregúntale a Paco, el dueño del bar de menús de la esquina.

Frente a la oferta económica tradicional esta disruptividad que trae consigo los avances tecnológicos nos abre un escenario donde prima la oferta personal y la flexibilidad y donde Usar empieza a ganar la batalla a Poseer. No compramos: compartimos, alquilamos e intercambiamos.

El nuevo consumidor no tiene miedo a servicios no contemplados en los medios de regulación tradicional. La única regulación que parece necesitar se basa en la confianza: Valoraciones, prescripciones, opiniones, embajadores; la información es de libre acceso y aquellos que dan gato por liebre son rápidamente apartados del flujo económico sin necesidad de que actúen los reguladores.

Espacios de trabajo compartidos, redistribución de productos directamente entre los usuarios, alquiler, intercambio. Eficiencia. Usar, usar, usar, y crear. También crear por nosotros mismos. "Do it yourself". Si internet cambio nuestras vidas para siempre; espera a ver como afectarán a nuestro día a día la nueva generación de impresoras 3D.

El grado de disruptividad posible en un mercado es el mejor indicador de la salud de este. Y al mismo tiempo la mejor protección a largo plazo para el consumidor. Regulación sí, pero en base a tres principios: necesidad, proporcionalidad y no discriminación.

Los emprendedores, están encontrando grandes oportunidades de negocio en las nuevas tecnologías que muy a menudo se topan con la lentitud por parte del Estado para adaptar su normativa a la nueva forma de demandar de los consumidores. Lentitud, miedo y en multitud de ocasiones presiones de los sectores tradicionales que ven amenazado su status quo.

La cadena de valor que va de los consumidores al producto es cada vez más plana; la tecnología elimina intermediarios y el margen es cada vez menor. Pero muy a pesar de las reticencias de estos intermediarios tradicionales, la satisfacción del cliente no deja de crecer.

El conflicto de intereses es claro, y la presión de los intermediarios tradicionales afectados sobre los reguladores muy fuerte. Normalmente aducen dos motivos principales: La calidad del servicio y los impuestos, o más bien la falta de ambos.

Como ya hemos comentado la información circula libremente. Esta libertad de información genera confianza: Los diferentes actores del mercado se valoran unos a otros. Nadie puede aparentar en la red demasiado tiempo lo que no es.

Pero y que pasa con los Impuestos. ¿Favorece este nuevo escenario la economía sumergida? No. No a medio plazo. Es obligación del Estado controlar que todos cumplamos con nuestras obligaciones fiscales. Cualquier operación realizada en una de las plataformas mencionadas queda registrada, por tanto con la regulación adecuada el Estado contará con una poderosísima herramienta de control fiscal. Y no al contrario.

Marc Vidal, analista y consultor especializado en nueva economía escribió la frase que mejor refleja la realidad actual:

Darle la espalda al tsunami no garantiza que no se te lleve por delante, lo único que pasará, si te giras, es que no sabrás cuándo sucederá.

NUEVO PORTAL La Cámara de Córdoba se suma a pymes.com, el primer directorio público de la empresa española

Es un portal orientado a favorecer el desarrollo de negocio de cualquier empresa gracias a los servicios que les proporciona para mejorar su visibilidad y realizar estrategias de marketing online. Agrupa 1,5 millones de sociedades mercantiles y cuenta con un Índice de Riesgo Financiero y un Índice de Notoriedad en Internet

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba se ha sumado al portal PYMES.COM, el primer directorio público de empresas en Internet, plataforma que agrupa a 1,5 millones de sociedades mercantiles de toda España y que permite que las diferentes firmas sean visibles a través de la red de forma gratuita.

El presidente de la Cámara de Comercio de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, ha recalcado que “las Cámaras disponemos de la experiencia y capacidad para trabajar con el tejido empre-

sarial nacional gracias a una capilaridad desarrollada por años de trabajo. Por ello, más de 60 Cámaras se han unido a este proyecto, ya que era necesario un espacio donde las empresas, independientemente de su tamaño o geolocalización, puedan dar a conocer sus productos y servicios garantizando la veracidad de la información en un entorno de confianza”.

Por su parte, el consejero delegado de Pymes.com, Sergio Ruiz, ha subrayado que “uno de los objetivos es conseguir la incorporación de empresas europeas y sudamericanas dentro del directorio, ya que este proyecto es un modelo de negocio exportable a cualquier país”.

El modelo está basado en la explotación de la base de datos de la que actualmente disponen las Cámaras de Comercio -incluyendo exclusivamente a personas jurídicas-, construyendo un directorio con diferentes tipos de visibilidad que permite conectar las

pymes con sus clientes y proveedores. Pymes.com se convertirá en el portal de referencia en la toma de decisión de compra. Tal y como reflejan las estadísticas, el 85 por ciento de las decisiones de compra pasan por Internet. De ahí, el 57 por ciento de las opiniones de productos y servicios influyen en la toma de decisión de compra.

Entre los objetivos generales de Pymes.com se encuentran mejorar la visibilidad de las empresas en Internet, ejercer de trampolín hacia el mercado exterior, unificar en un mismo entorno digital la oferta, demanda y proveedores, y dinamizar la demanda desde un punto de vista avanzado e incorporar a la pyme directamente en su nicho de negocio.

Ruiz ha añadido a estas ventajas competitivas el anuncio de “la creación de dos índices como gran atractivo para los usuarios del portal”. Por un lado, se ha elaborado el **Índice de Riesgo Financiero**, que ha explicado que “es un servicio pionero en España que busca minimizar el riesgo en las operaciones, facilitando la probabilidad de incumplimiento de pago de una empresa en los próximos 12 meses y el resumen de demora e impagos de la misma por tipo de acreedor y por producto financiero, si lo tuvieran. Toda la información se consulta en un informe certificado que se descarga previo pago”. Por otro lado, está el **Índice de Notoriedad en Internet**, que es de acceso público y gratuito, y refleja, con una valoración de 0 a 500, la popularidad de una empresa, su nivel de presencia digital así como la reputación percibida por sus usuarios. Lo completan más de 25 parámetros y su actualización es instantánea. Este índice ya se encuentra publicado en todas las fichas del portal.



FORMACIÓN Curso "Diseño y Control de Operaciones de Comercio Internacional con Socios Islámicos"

La Cámara de Comercio de Córdoba y el Instituto Alcántara organizan el programa formativo especializado "Diseño y Control de Operaciones de Comercio Internacional con Socios Islámicos", que comenzará el próximo 21 de octubre de 2014.

La complicada situación económica actual hace que las organizaciones vean en la internacionalización una vía para expandirse y conseguir otras fuentes de negocio.

La falta de financiación y la necesidad de contar con las habilidades técnicas necesarias para la ejecución de estas operaciones son los principales obstáculos para el desarrollo de operaciones internacionales, más aún cuando se trata de entablar relaciones comerciales con un socio islámico.

No obstante, son obvios los motivos que están haciendo crecer el interés de nuestras pymes en el sector islámico, pues la capacidad de atracción de flujos para invertir en diversos sectores productivos, turísticos o financieros es evidente.

INFORMACIÓN GENERAL:

- **Modalidad:** Presencial
- **Fechas:** 21 al 30 de Octubre de 2014
- **Duración:** 21 horas
- **Horario:** 19:00 a 22:00 horas de lunes a jueves
- **Plazas:** máximo 20 alumnos.
- **Lugar de Celebración:** Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba
- **Coste:** 273€

Curso 100% bonificable a través del crédito formativo para trabajadores por cuenta ajena - Fundación Tripartita* (ver nota).

Nota*: Si es trabajador por cuenta ajena puede optar a la bonificación del

coste de la formación a través del Crédito Formativo. Este crédito formativo es una cantidad de la que disponen las empresas para la Formación de sus trabajadores mediante la aplicación de bonificaciones a la Seguridad Social. Puede informarse de este procedimiento contactando con el área de Formación de la Cámara de Comercio.

OBJETIVOS:

Conocer los aspectos determinantes para la viabilidad de operaciones de comercio internacional con socios islámicos, desde las perspectivas económico-financiera, mercantil y de códigos de conducta.

DESTINATARIOS:

Instituciones y PYMEs que contemplan como estrategia de crecimiento el desarrollo de negocios con socio musulmán. Técnicos y especialistas en comercio internacional, titulados universitarios y cualquier persona interesada en captar inversiones a través de fondos de origen islámico.

PROGRAMA:

- Los Fondos Islámicos - 1 h.
- ¿Qué es el derecho Mercantil Islámico? - 1 h.
- Sistema de fuentes y estructura del derecho mercantil y finanzas islámicas - 1 h.
- Teoría General del Derecho contractual islámico - 1 h.
- Interpretación de los contratos - 1 h.
- Contratos en particular - 6 h.
- Mercado de Bonos - 1 h.
- Fondos de Inversión Islámicos - 1 h.
- Los seguros islámicos - 1 h.
- Análisis de Estados Financieros

desde el punto de vista de la Sharia - 1.5 h.

- Responsabilidad social de las sociedades mercantiles desde el punto de vista de la Sharia - 1.5 h.
- ¿Cómo aplicar el derecho islámico en España? - 2 h.
- Blanqueo de capitales en relación con las finanzas islámicas - 2 h.

DOCENTE:

- D. Antonio Gabriel Aguilera Berenguer

Abogado y MBA en Instituto Internacional San Telmo. Acreditado como Experto Externo ante el Servicio de Prevención del Blanqueo de Capitales (SEPBLAC) del Banco de España, y diplomado en Finanzas Islámicas por el Chartered Institute for securities & investment (C.I.S.I.) de Londres.

INSCRIPCIONES Y MÁS INFORMACIÓN:

Para formalizar la inscripción, se ha de cumplimentar y remitir la ficha de inscripción por correo electrónico a amantero@camaracordoba.com, posteriormente y una vez se haya confirmado la plaza se realizaría el pago de la matrícula, la cual se puede formalizar mediante transferencia bancaria o en las oficinas de la propia Cámara de Comercio de Córdoba.

Para más información diríjase al área de Formación de la Cámara de Comercio:

- Antonio Mantero - amantero@camaracordoba.com - 957296199 ext 225
- María Carrasco - mcarrasco@camaracordoba.com - 957296199 ext 224
- Eva Hidalgo - ehidalgo@camaracordoba.com - 957296199 ext 255

FORMACIÓN Curso práctico en la Cámara: ECOMMERCE Y PRESTASHOP

La Cámara de Comercio de Córdoba organiza el programa formativo "ECOMMERCE Y PRESTASHOP", que comenzará el próximo 7 de noviembre con una duración de 40 horas

El comercio electrónico o **eCommerce** "Actividad económica que se produce on line" incluye todo tipo de actividades comerciales. Las tiendas online son cada vez más comunes en la red y con este curso se pretende que el alumno pueda empezar a **vender sus productos** a través de las **plataformas digitales**.

INFORMACIÓN GENERAL:

Modalidad: Presencia

Fechas: 7 al 29 de Noviembre de 2014 (de viernes a sábados)

Duración: 40 horas

Horario:

- 17:00 a 22:00 horas – viernes
- 09:00 a 14:00 horas – sábados

Plazas: Limitadas a 15 alumnos

Lugar de Celebración: Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba

Coste: 340€

100% bonificable a través del crédito de la Formación Continua - Fundación Tripartita* (ver nota).

Nota*: Si es trabajador por cuenta ajena puede optar a la bonificación del coste de la formación a través del Crédito Formativo. Este crédito formativo es una cantidad de la que disponen las empresas para la Formación de sus trabajadores mediante la aplicación de bonificaciones a la Seguridad Social. Puede informarse de este procedimiento contactando con el área de Formación de la Cámara de Comercio

OBJETIVOS:

Conocer el entorno y las tendencias actuales en E-Commerce

Comprender las características del comercio online adquiriendo una visión global

Aclarar aspectos a tener en cuenta en la creación de una tienda online

Crear y desarrollar desde cero una tienda online con Prestashop

Conocer aquellos otros aspectos que también son fundamentales en el

Comercio Electrónico, como son: La Logística, Legislación, Impuestos, Formas de Pago, etc

METODOLOGÍA:

El programa formativo es eminentemente práctico para que los alumnos puedan aplicar los conocimientos adquiridos a la realidad de las empresas

Está dirigido a un grupo reducido de 15 alumnos

Las clases serán impartidas por un profesional del sector.

En la jornada inicial del curso cada alumno recibirá:

Manual del curso formato papel

PROGRAMA:

BLOQUE 1: E-COMMERCE

1. E-COMMERCE:

- Pasos para crear tu E-commerce
- Definición. Implicaciones
- ¿Qué debe hacer la empresa?

2. EVOLUCIÓN WEB

- Web 1.0, Web 1.5, Web 2.0, Web 3.0, Web 4.0

3. PRINCIPALES ESTUDIOS E-COMMERCE

- Estudio anual Ecommerce IAB Spain (Junio 2013)
- The Cocktail Análisis (Abril 2012)
- Estudio B2C 2012 ONTSI (Noviembre 2013)

4. TIPOS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

- B2C. Comparadores, Outlets, CrowdFunding
- B2B. E- Procurement
- C2B. Co-Buying
- G2B/C/G

5. DESCRIPCIÓN DE LOS MODELOS DE NEGOCIO ONLINE

- 6. PROCESOS DEL E-COMMERCE.

7. MARKET PLACES: AMAZON, EBAY

8. SW RECOMENDABLE

9. USABILIDAD

10. EXPERIENCIAS DEL USUARIO

11. RESPONSIVE DESIGN

12. MÉTRICA

13. EMBUDO DE CONVERSIÓN (PURCHASE FUNNEL)

14. REGLAS DE JUEGO DEL ECOMMERCE

15. SEGURIDAD

16. CÓDIGOS QR & ECOMMERCE

17. WHATSAP & ECOMMERCE

- 18. LOGÍSTICA DROP SHIPPING
 - 19. LEGISLACIÓN
 - LOP
 - LSSI-ICE
 - LEY DE COOKIES
 - 20. DEVOLUCIONES
 - 21. FISCALIDAD
 - 22. INCENTIVOS AL ECCOMER-CE
 - 23. LINKS
- BLOQUE 2: PRESTASHOP
- 1. INSTALACIÓN
 - 2. DESCUBRIR CONFIGURAR EL

- BACK-OFFICE PRESTASHOP
- 3. GESTIÓN DEL CATÁLOGO
- 4. GESTIÓN DE LOS CLIENTES
- 5. GESTIÓN DE LOS MÓDULOS DE PAGO
- 6. IMPUESTOS
- 7. GESTIÓN DEL TRANSPORTE (Gestión de países , sonas franjas de precios peso)
- 8. ESTADÍSTICAS
- 9. GESTIÓN DE MÓDULOS

INSCRIPCIONES Y MAS INFORMACION:

Para formalizar la inscripción, se ha

de cumplimentar y remitir la ficha de inscripción por correo electrónico a amantero@camaracordoba.com, posteriormente y una vez se haya confirmado la plaza se realizaría el pago de la matrícula, la cual se puede formalizar mediante transferencia bancaria o en las oficinas de la propia Cámara de Comercio de Córdoba.

Para más información diríjase al área de Formación de la Cámara de Comercio:

Antonio Mantero - amantero@camaracordoba.com - 957296199 ext 225

María Carrasco - mcarrasco@camaracordoba.com - 957296199 ext 224

Eva Hidalgo - ehidalgo@camaracordoba.com - 957296199 ext 227





La Cámara recibe a la embajadora de Tailandia en España



El motivo de la visita institucional fue explorar posibilidades de colaboración empresarial entre Córdoba y Tailandia así como fortalecer las relaciones institucionales entre la Cámara y la Embajada

La secretaria general de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Carmen Gago, recibió el pasado 18 de septiembre a una delegación tailandesa encabezada por la embajadora de Tailandia en España, Busaya Mathelin.

El motivo de la visita fue explorar posibilidades de colaboración em-

presarial entre Córdoba y Tailandia así como fortalecer las relaciones institucionales entre la Cámara y la Embajada. Al encuentro también acudieron el primer secretario de la Embajada de Tailandia en España, Kasem Sailuenam, y una representante del Ministerio de Asuntos Exteriores de Tailandia, Thassarany Noivong.

El encuentro se enmarcaba dentro de la ronda de contactos y de presentaciones que está llevando a cabo la embajadora por diferentes instituciones españolas tras haber accedido al cargo el pasado mes de abril.

Convenio de la Cámara, Fundación Incyde y ayuntamiento de Lucena para crear un vivero de empresas



Se edificará en una parcela anexa al Centro de Formación en Energías Renovables y albergará entre ocho y diez proyectos emprendedores

Lucena, 23/07/2014.- La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, la Fundación Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa (Fundación Incyde) y el ayuntamiento de Lucena firmaron el pasado 23 de julio en este municipio un convenio de colaboración para la creación de un vivero de empresas, después de que el pleno del ayuntamiento lucentino aprobara dicho acuerdo.

Se trata de un proyecto en el que la Fundación Incyde aportará 480.000 euros, procedentes de Fondos FEDER de la Unión Europea, y el ayuntamiento de Lucena 120.000 euros, para la construcción de un edificio con capacidad

para albergar entre ocho y diez proyectos emprendedores y que se ubicará en una parcela anexa al Centro de Formación en Energías Renovables en el parque empresarial "Príncipe Felipe" de Lucena. Está previsto que se inicien las obras este mismo año y que el edificio esté culminado antes de finales de 2015. El edificio contará con 3 naves de unos 200 metros cuadrados de superficie y 3 oficinas de grandes dimensiones, susceptibles de ser divididas en función de la naturaleza de los proyectos empresariales que deban albergar.

El convenio ha sido firmado por el alcalde del municipio, Juan Pérez, y el director general de la Fundación Incyde, Javier Collado, en presencia de Iván Aguilera en representación de la Cámara de Comercio de Córdoba y el concejal de Innovación y Desarrollo Local del ayuntamiento de Lucena, Manuel Lara.

Cámara y Agencia Andaluza de Instituciones Culturales acuerdan potenciar el sector cultural

Gracias a este convenio ambas instituciones podrán prestar un servicio conjunto de asesoramiento personalizado a empresas y profesionales de la cultura de Córdoba y provincia. En el acto se ha realizado también un networking con las empresas asistentes para conocer sus necesidades

Fomentar las industrias culturales y creativas de Córdoba y provincia. Este es el objetivo principal del convenio de colaboración que suscribieron el pasado 15 de julio la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y la Agencia Andaluza de Instituciones Culturales de la Consejería de Educación, Cultura y Deporte de la Junta de Andalucía.

Gracias este acuerdo, firmado por el presidente de la Cámara de Comercio de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, y el gerente de la Agencia Andaluza de Instituciones Culturales, Alberto Mula, se van a prestar servicios conjuntos de asesoramiento personalizado a empresas y profesionales de la cultura de Córdoba. Ambos destacaron que las dos instituciones “están comprometidas con la idea de que las empresas culturales son fundamentales para propiciar la creación de empleo y el desarrollo económico en Córdoba”.

El director general de Industrias Creativas y del Libro de la Consejería de Educación, Cultura y Deporte de la Junta de Andalucía, David Luque, hizo hincapié en que “las industrias creativas suponen un motor de desarrollo en Andalucía. Hay que aprovechar las iniciativas que tienen los andaluces y apoyarlas”. Además, Luque señaló que “es un sector que crea empleo estable y en el que merece la pena invertir”.

Fernández de Mesa recalcó que “con la firma del convenio se establece un marco legal para el proceso de cooperación en el que desde hace más de un año se trabaja con el objetivo de optimizar los recursos de ambas entidades.

Queremos reforzar y dinamizar las empresas culturales y por ello vamos a ofrecerles un servicio integral, completo y personalizado”.

Los usuarios podrán acceder a servicios de información y consultoría, de cooperación empresarial y de orientación para la búsqueda de financiación, entre otros.

Tres líneas de trabajo

Con la firma de este acuerdo se establecen tres líneas básicas de trabajo a partir de las cuales se irán desarrollando diversas actividades en función de las necesidades detectadas: jornadas de trabajo para presentar los servicios de asesoramiento personalizado, programa de asesoramiento a empresas y profesionales culturales y elaboración de un mapa de industrias culturales de la provincia de Córdoba para su incorporación en el Mapa de Industria Culturales y Creativas de Andalucía.

Detectar necesidades

Una vez firmado el convenio, se presentó la oferta de servicios para las empresas y profesionales de la cultura de la mano de la coordinadora de Servicios Avanzados de la Agencia Andaluza de Instituciones Culturales, Fátima Herrero, y se desarrolló un networking en donde las empresas participantes tuvieron la oportunidad de contactar directamente con los técnicos de ambas instituciones para darles a conocer sus necesidades e inscribirse para recibir atención personalizada a sus proyectos. La finalidad del encuentro ha sido detectar las necesidades de las empresas de cara al diseño de una estrategia conjunta de asesoramiento que permita atender tanto a los aspectos empresariales en general como aquellos específicos derivados de la cadena de valor de los diferentes sectores culturales.





Cámara y Córdoba Acoge acuerdan fomentar la integración sociolaboral de los inmigrantes

El convenio de colaboración recoge varias líneas de actuación como la comunicación y difusión de proyectos de sensibilización llevados a cabo por Córdoba Acoge, la intermediación laboral y el desarrollo de proyectos europeos

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y la asociación Córdoba Acoge suscribieron el pasado 4 de julio un convenio de colaboración para trabajar conjuntamente en iniciativas de integración sociolaboral de los inmigrantes de Córdoba y su provincia.

El acuerdo, firmado por el presidente de la Cámara de Comercio de Cór-

doña, Ignacio Fernández de Mesa, y el presidente de Córdoba Acoge, Francisco Liñán, tiene como fin llevar a cabo distintas acciones que promuevan la inserción laboral de los participantes en los programas de empleo de Córdoba Acoge. Ambos destacaron que hay “una necesidad de aunar esfuerzos” para la consecución de sus intereses comunes y por ello “creemos conveniente una colaboración conjunta que facilite la mejora de la empleabilidad de las personas que tienen menos oportunidades de acceso al empleo”.

Fernández de Mesa recalcó que “desde la Cámara queremos conseguir una mayor sensibilización en esta

materia por parte del tejido empresarial cordobés. Con este tipo de acuerdos conseguimos que las personas inmigrantes accedan al mercado laboral bien a través de la creación de empleo directo, bien a través de la intermediación laboral o a través de prácticas formativas no laborales”.

Por su parte, Liñán apuntó que “Córdoba Acoge desarrolla programas de orientación, formación, intermediación laboral y apoyo a iniciativas empresariales. Estas acciones las acompañamos de medidas de sensibilización y difusión dirigidas a administraciones públicas, al mundo empresarial y a la población en general. Por este motivo, hemos querido poner en marcha este acuerdo con una entidad tan relevante y dinámica como es la Cámara de Comercio, que representa al tejido empresarial de Córdoba y provincia”.

Acciones

Se acordaron varias líneas de acción. Se ha convenido la comunicación y difusión de proyectos de sensibilización llevados a cabo por Córdoba Acoge y la colaboración de Córdoba Acoge en la difusión de las actividades y servicios que se desarrollen desde la entidad cameral.

Por otro lado, se acordó la intermediación laboral favoreciendo la inserción en el mercado de trabajo de la población inmigrante facilitando el acceso, siempre que los perfiles se ajusten a los requeridos, como candidatos preseleccionados por la Cámara en los procesos selectivos abiertos por sus empresas adscritas. Otra línea de actuación es el diseño y desarrollo de proyectos transnacionales, fundamentalmente europeos.





La Cámara da a conocer las estrategias de internacionalización y finanzas islámicas

Jornada gratuita impartida por el abogado Antonio Gabriel Aguilera. Se han tratado los aspectos clave para llevar a cabo una estrategia de desarrollo de nuevos mercados en países árabes

Córdoba, 02/10/2014.- La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y el Instituto Alcántara han celebrado esta tarde en la institución cameral la jornada gratuita “Estrategias de Internacionalización y Finanzas Islámicas. Aspectos clave para llevar a cabo una estrategia de desarrollo de nuevos mercados en países árabes”.

La presentación de la jornada ha corrido a cargo de la secretaria general de la Cámara, Carmen Gago, y el subdirector de Instituto Alcántara, Enrique Garcés.

El ponente de la conferencia ha sido el abogado y diplomado en Finanzas Islámicas por el Chartered Institute for securities & investment de Londres, Antonio Gabriel Aguilera, que ha tratado sobre la situación actual de los fondos islámicos, las oportunidades para empresas con la certificación Halal y las estrategias de marketing online para el comercio internacional.

Para profundizar más sobre el tema se puede contactar con la Cámara de Comercio en donde se informa sobre la oferta formativa especializada y bonificada al 100 % para personas ocupadas por cuenta ajena.

Gabinete de Comunicación de la Cámara

Tel. 957 29 61 99 ext 222



Visita de la Oficina Comercial de la Embajada de Austria

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba recibió el pasado 26 de septiembre la visita de la Oficina Comercial de la Embajada de Austria en España en su sede de la Calle Pérez de Castro.

El objetivo de la reunión fue explorar vías de colaboración empresarial entre Córdoba y Austria y conocer las líneas de actuación y de trabajo que realiza la Corporación en materia de comercio exterior y empleo.



DESARROLLO EMPRESARIAL Consejos para montar tu propio negocio

¿Has pensado alguna vez en montar tu propia empresa? Si queremos dar el paso, os presentamos algunos consejos para que la creación de tu negocio sea un éxito:

Motivación

Debes de hacer una reflexión sincera sobre las motivaciones que tienes para iniciar una andadura empresarial. No es lo mismo hacerlo por oportunidad que por necesidad. Además, ser empresario implica una serie de sacrificios que no todo el mundo está dispuesto a asumir.

Autoevaluación

El emprendedor debe evaluar si cuenta con las actitudes, aptitudes y recursos necesarios para llevar a cabo su proyecto empresarial. La actitud va referida a la actitud personal con la que un emprendedor se enfrenta a un reto, actitudes como creatividad, autoconfianza, capacidad de iniciativa y de asumir riesgos, capacidad de organización y planificación, comunicación, toma de decisiones, energía y tenacidad, resistencia al fracaso, orientación al mercado y

búsqueda de resultados se le presuponen a un emprendedor ya que serán las armas que con las que enfrente los obstáculos que sin duda se le van a presentar. La aptitud hace referencia a la capacitación personal del emprendedor. Debe de tener aptitudes y conocimientos en materia de gestión empresarial e igualmente, es deseable que cuente con experiencia o al menos conocimiento del sector donde se va a desarrollar la actividad empresarial. Finalmente, debe de evaluarse si se cuenta con los recursos (técnicos y económicos) para llevar a cabo el proyecto empresarial.

Define tu idea de negocio

La determinación de una idea de negocio puede venir de los conocimientos y de la propia experiencia del emprendedor. Si ya se cuenta con una, hay que pasar a analizarla. Si no, existen distintas fuentes ó técnicas de generación de ideas.

Elabora siempre un plan de negocio

Este ejercicio de elaboración de un plan de empresa o de negocio es siempre de suma utilidad para el em-

prendedor ya que tiene un doble beneficio, por un lado ayuda a conocer, planificar y estudiar todo el proyecto que se trata de crear, por otro sirve de carta de presentación y de publicidad para la búsqueda de financiación o de incentivos públicos. Este documento debe analizar y contemplar la viabilidad personal, técnica, económica y de mercado de la idea de negocio.

Pide ayuda, inicias una experiencia desconocida

La puesta en marcha de una empresa, supone a menudo un gran reto para alguien que lo intenta por primera vez. Existen multitud de recursos, públicos y privados, de apoyo y asesoramiento donde acudir para obtener información sobre todos los aspectos que intervienen en la creación de una empresa (por ejemplo las Cámaras de Comercio).

Elabora una estrategia de comunicación sencilla y clara

Diles a tus clientes dónde estás y a qué te dedicas, pero no olvides presentar tus productos o servicios con el deta-



lle de información que ellos buscan, seguro que lo agradecerán. Hoy en día con Internet y las redes sociales es más fácil realizar una buena comunicación.

Escucha a tus clientes y observa a tu competencia

Los clientes son la mayor fuente de aprendizaje. Por otro lado, nunca dejes de mirar a tu alrededor y de ver cómo trabaja la competencia.

Aprovecha las ventajas de Internet

Aparecer en Internet es, a día de hoy, esencial y necesario, sobre todo porque los usuarios y potenciales consumidores estamos adquiriendo el hábito de informarnos antes de comprar. Debemos procurar que nos tomen como referencia a la hora de orientarse. En ese momento preciso de búsqueda de información es cuando debemos aparecer, y no hay mejor medio que Internet, abierto los 365 días del año y a cualquier hora.

Infórmate bien sobre la concesión de financiación bancaria

Ya que en España, el 78 % de la financiación empresarial se obtiene de los bancos, frente al 70 % en Italia, el 55% en Alemania, el 45 % en Francia y el 35% de Reino Unido, se hace imprescindible que conozcamos en profundidad cuáles son esas cuestiones que los bancos miran con lupa para conceder financiación:

- Finalidad de la operación: este punto es básico para la entidad financiera, y va a ser el primero que se va a analizar, ya que un proyecto sin sentido nunca será financiado. La mejor manera de presentar la finalidad de la operación es mediante un plan de negocio que recogerá los puntos básicos que demuestren el sentido de la inversión: el proyecto, el producto o servicio, el mercado, los recursos humanos,...
- Capacidad de devolución: una vez estudiada la finalidad, éste es un punto que también debe estar incluido en el plan de negocio mediante un estudio económico-financiero que demuestre su viabilidad. La entidad finan-

ciera analizará la capacidad del proyecto para generar los recursos suficientes para que su operación se pueda devolver.

- Garantías: la entidad financiera va a pedir, en el 95 % de las operaciones, una garantía que le permita cobrar en el caso de un fallido en la operación. El banco, mediante esta garantía, exige la implicación del socio o garante en la propia operación.



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

INNOVACIÓN Córdoba acoge la primera edición de FIMART

La Feria de Innovación Smart Rural se celebrará del 13 al 15 de noviembre en la Diputación. Está orientada a la promoción de los últimos avances en tecnologías y servicios innovadores para el mundo rural

Córdoba acoge FIMART, la 1ª Feria Smart Rural orientada a la promoción de los últimos avances en tecnologías y servicios innovadores para el mundo rural. Este evento se celebrará del 13 al 15 de noviembre en la Diputación provincial con los siguientes objetivos:

Debatir sobre los principales retos en la gestión eficiente de la información de diversos colectivos rurales (empresarios, administración, ciudadanos, profesionales del sector).

Presentar las soluciones más novedosas para la gestión de información útil a las empresas del medio rural (trazabilidad, agricultura de precisión, predicción climática, mejora de canales de comercialización, trámites con la administración).

Fomentar la cooperación entre desarrolladores (de aplicaciones, equipos novedosos, servicios avanzados) y en concreto de aquellos que aportan soluciones para el mundo "agro".

Sensibilizar al mundo rural sobre las oportunidades generadas en base a la I+D+i y específicamente las derivadas de la aplicación de soluciones TIC avanzadas.

FIMART contará con expositores modulares en los que participarán programadores, diseñadores y desarrolladores de software o aplicaciones específicas del mundo rural, proveedores de servicios y/o productos tecnológicos, entidades públicas vinculadas al sector y entidades privadas.

Jornadas y encuentros empresariales

Contará con actividades paralelas, como jornadas técnicas (conferencias, presentaciones técnicas, ponencias magistrales y debates) y encuentros empresariales B2B (encuentros para la cooperación con agendas preconcer-

tadas organizados con la colaboración de la Agencia Andaluza del Conocimiento).

Para más información:
www.fimart.es

Ficha Técnica
Denominación: FIMART, Feria de Innovación Smart Rural
Edición: 1ª
Fecha: Del 13 al 15 de Noviembre
Horario de apertura: <ul style="list-style-type: none">• Jueves y Viernes de 10:00 a 20:00• Sábado de 10:00 a 17:00
Lugar de Celebración: Palacio de la Merced. Plaza de Colón, s/n (Córdoba)
Perfil del visitante: Empresas, Jóvenes Emprendedores, Administración, Ciudadanos y Asociaciones interesados en la innovación y la tecnología para el mundo rural.
Organiza: Diputación de Córdoba a través del Consorcio Provincial de Desarrollo Económico. Colabora: Fundación Agrópolis y Rurápolis



INNOVACIÓN Apertura de la primera convocatoria del Plan de Desarrollo Tecnológico - TICCámaras 2014/2015

La Cámara de Comercio de Córdoba abre hasta el próximo 31 de diciembre de 2015 (o hasta agotar ayudas) la primera convocatoria del Plan de Desarrollo Tecnológico - TICCámaras, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la propia Cámara.

Este Programa tiene como objetivo impulsar la incorporación sistemática de las TIC a la actividad habitual de las pymes, microempresas y autónomos cordobeses de la sección 1 del Censo IAE (actividades empresariales, industriales, comerciales y de servicios), como herramientas competitivas claves en su estrategia, así como maximizar las oportunidades que ofrecen para mejorar su productividad y competitividad.

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

Fase I: Diagnóstico Asistido de TIC. Tiene un **coste máximo de 1.320 euros** y es **100% subvencionada** a la empresa beneficiaria.

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

de implantación de soluciones pertenecientes a las tres líneas de actuación que contempla el Programa.

- Utilización de las TIC para la mejora de la competitividad: herramientas de productividad, ERP, CRM... con clara orientación a la nube (cloud computing).
- Comercio Electrónico
- Marketing Digital: SEO, SEM, email marketing, analítica web, social media, reputación online, aplicaciones móviles o cualquier otra herramienta, buena práctica o tendencia tecnológica que aparezca en el mercado.

Una vez concluido el diagnóstico se elaborará un Informe de Recomendaciones y los Documentos de Definición de Proyecto, que servirán como base para la solicitud de ofertas a proveedores y la elaboración del Plan personalizado de Implantación.

Fase II: Implantación. Tras su participación en la primera fase del Programa, una vez que la empresa cuenta con el diagnóstico y el correspondiente Plan Personalizado de Implantación consensuado, las empresas pueden iniciar una segunda fase en la que, proveedores registrados externos a las Cámaras, realizarán la implantación de las soluciones que las empresas beneficiarias deseen implantar, recogidas en el Plan Personalizado de Implantación al hilo de las tres líneas mencionadas anteriormente.

El coste elegible asociado a la implantación de las soluciones incluidas en la fase II será variable en cada caso, estimándose un **máximo de 7.000 € (IVA no incluido)**, siendo prefinanciados en su totalidad por la empresa destinataria y subvencionados **al 80% por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional.**

Presentación de solicitudes

La solicitud de participación se presentará conforme al Modelo adjunto a esta convocatoria (Anexo III), junto a la documentación adicional señalada en el citado Anexo.

Las solicitudes podrán presentarse por alguna de las siguientes vías:

Presentación de la solicitud, junto con la documentación necesaria, en alguna de las direcciones de la Cámara de Comercio de Córdoba que aparecen recogidas en el Anexo IV de esta convocatoria.

Igualmente, se podrán remitir por correo postal certificado y con acuse de recibo o por vía fax.

El Registro de Entrada de la Cámara acreditará la fecha y hora de presentación de la documentación requerida, que será utilizada para establecer la priorización temporal de las solicitudes (se entenderá como fecha y hora de presentación de la solicitud en su conjunto la correspondiente a la entrega del último documento presentado, en su caso, incluidas las rectificaciones/subsanaciones de documentos presentados con anterioridad, si éstas fueran precisas).



INNOVACIÓN La Unión Europea reconoce como “Buena Práctica” dos programas de las Cámaras

“Dinamización de Centros Comerciales Urbanos” y “Foros InnoCámaras” incorporan elementos innovadores, alto grado de cumplimiento de objetivos y adecuada difusión, según la Dirección General de Fondos Comunitarios

La Unión Europea, a través de la Dirección General de Fondos Comunitarios, ha reconocido como “Buena Práctica” a dos programas diseñados y puestos en marcha por las Cámaras de Comercio. Se trata del programa “Dinamización de Centros Comerciales Urbanos” y los “Foros InnoCámaras”.

El programa de “Dinamización de Centros Comerciales Urbanos”, enmarcado dentro del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista, que impulsa la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad, ha recibido el respaldo de la Unión Europea por incorporar elementos innovadores y por el alto grado de cumplimiento de los objetivos que en un inicio se habían marcado.

Las Cámaras de Comercio, a través de este programa y gracias a la cofinanciación de dicha Secretaría de Estado y del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), han realizado acciones innovadoras de promoción y dinamización en 23 centros comerciales de 8 Comunidades Autónomas -Andalucía, Castilla y León, Cataluña, Comunidad Valenciana, Extremadura, Islas Baleares, Madrid y Melilla- y han apoyado a un total de 6.347 comercios localizados en estas áreas, mejorando su capacidad de competir.

Comunidad Madrid

- ZGAT de Madrid: Serrano – Preciados – Carmen.

Comunidad Valenciana

- Centro Histórico de Gandía (Valencia).
- Centro Histórico de Castellón.
- Centros Urbanos de Torrevieja (Alicante), Centro Histórico de Villena (Alicante) y Centro Histórico de Xàbia (Alicante)

Extremadura

- Asociación empresarios Calle Menacho (Badajoz).

Cataluña

- Amigos del Paseo de Gracia (Barcelona).

Melilla

- Centro Comercial Urbano Histórico Modernista “El Centro”.

Castilla y León

- Asociación Centro comercial Palencia Abierta.
- Centro León Gótico.

Andalucía

- Centro Comercial Abierto Calles del Centro de Huelva.
- Centro Comercial Abierto de Linares (Jaén).
- Centro Comercial Abierto Jerez Centro Comercial (Cádiz).
- Centros Comerciales Abiertos Córdoba Centro, Montoro; Aco-ba-Baena, La Viñuela y Pozoblanco Ciudad de Compras.

Baleares

- PIMECO (Mallorca).
- AFEDECO (Mallorca).
- Asociaciones Comerciantes Ibiza

Los **Foros InnoCámaras** ha sido otra de las iniciativas reconocidas por la Unión Europea; en este caso por las acciones de comunicación y difusión que, según la Dirección General de Fondos Comunitarios, lograron una adecuada difusión de las iniciativas entre el público-objetivo.

Cofinanciados por FEDER, los **Foros InnoCámaras** son actos públicos de carácter sectorial o plurisectorial que nacieron con el objetivo de sensibilizar a las pymes sobre la necesidad de innovar, permitiendo a las empresas



reflexionen sobre los principales retos que deben afrontar, se familiaricen con las diferentes entidades activas en el ámbito de la innovación, especializadas en su sector de actividad, y conozcan de primera mano las posibles respuestas a estos retos que los agentes de apoyo a la innovación pueden

facilitarles , a través del Programa InnoCámaras. Desde su creación, se han realizado 35 Foros en 10 Comunidades Autónomas: Andalucía, Extremadura, Castilla y León, Castilla la Mancha, Galicia, Comunidad Valenciana, País Vasco, Asturias, Murcia y Canarias.

Actuaciones en Córdoba

Las actuaciones realizadas que la Cámara de Córdoba ha apoyado en 2013 en los Centros Comerciales Abiertos reconocidos por la Junta de Andalucía han sido las siguientes:

Zoco de las Tres Culturas (CCU Montoro): Este proyecto desarrollado entre los días 19 al 22 de septiembre ha fomentado la promoción cultural, turística y comercial del municipio de Montoro y de la Mancomunidad del Alto Guadalquivir. Fue diseñado



con la idea de organizar un pequeño "Parque Temático" efímero de las tres culturas (judía, cristiana y musulmana), donde se recrea una máquina del tiempo, en la cual comerciantes y participantes se vistieron de los siglos que van desde el XXI al X. Señalaron, entre otras, las siguientes actuaciones:

- Desfile de moda
- Ruta Montoro de las Tres Culturas
- Pasacalles
- Exposiciones y presentaciones de libros relacionados
- Conciertos.
- Concursos de tapas y cocina de las tres culturas.
- Creación de página web,...

Noche de compras (CCU Baena): Apertura las noches del 26 y 27 de septiembre de las tiendas más allá del horario habitual (de 20 a 24 horas) con objeto de dinamizar el comercio y apoyado por distintas actuaciones:

- Desfiles de moda en vía pública
- Oferta en establecimientos de hostelería.
- Actuaciones de diferentes colectivos como batucada, bandas de cornetas y tambores, coros,...
- Exposición de más 200 fotografías en diferentes locales sin ocupar.
- Trenecito turístico
- Actividades para niños
- Instalación mercadillo artesanal.

Campaña de dinamización del comercio (CCU Centro Córdoba): Durante el mes de octubre aquellos clientes que compraron en los establecimientos asociados al CCU, recibieron una papeleta que podían depositar en unas urnas habilitadas al efecto con objeto de realizar un sorteo en noviembre donde se pusieron a disposición 500 tarjetas de regalo de por valor de 10 euros cada una.

Pozoblanco Stock Factory (CCU Pozoblanco "Ciudad de compras"): Realizada entre el 7 y 9 de noviembre, ha tenido como objetivo atraer al cliente de la zona con atractivos precios sobre artículos de saldo en los establecimientos del CCU.

Todo ello acompañado de las siguientes actividades para hacer la experiencia más atractiva:

- Pozoblanco de tapas y cócteles: en los distintos establecimientos

hosteleros de la localidad, de esta forma, hemos facilitado que los clientes que han venido de otras localidades hayan encontrado una buena oferta hostelera para pasar el día.

- Concurso en el que se han entregado 500 €, distribuidos en 10 premios de 50 €, para gastas en las tiendas participantes en la Campaña.
- La VI Feria de los Vehículos de Ocasión.
- Distintas actividades callejeras como talleres decorativos de material reciclado o de fabricación de bolsos; pasacalles; y actividades para niños.

Otoño de Colores y Día sin IVA:

- **OTOÑO DE COLORES:** Con un gran componente social y en colaboración con Centros Educativos de nuestro entorno, se ha elaborado un motivo otoñal por parte de los alumnos y se ha destinado a la decoración de los escaparates de los establecimientos.

En la Campaña de Otoño de Colores, se ha conseguido la participación de diversos Centros Educativos de la zona:

- CEIP Averroes
- Colegio Santa María de Guadalupe
- Colegio Trinitarios
- Escuela Infantil El Puzzle
- Colegio Infantil María Auxiliadora
- Escuela Infantil Jardylândia
- Escuela Infantil Kekos
- Escuela Infantil Mundo de Peques
- CEIP Condesa de las Quemadas
- CEI Manolo Álvaro
- **DÍA SIN IVA:** Campaña de Fidelización destinada a premiar a los clientes, ofreciendo un descuento en las compras realizadas el día 29 de noviembre equivalente al IVA de su compra.



logo



Cada día es más importante tener una imagen que hable tan bien de tu empresa como lo haces tú.

En *papiro* podemos ayudarte porque además de ser un centro de impresión con la última tecnología, también somos agencia de publicidad.

Renueva la imagen de tu empresa

imagen corporativa + impresión. **390€**

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



300 tarjetas 2 caras laminadas
250 folios A4 papel 120 gr.
50 subcarpetas 300 gr.



diseño **logo**
diseño de **papelería**
imagen **redes sociales**

Ronda de los Tejares, 18 (pasaje a Reyes Católicos)
957 48 46 56
papiro.es / info@papiro.es


PUBLENSA