

Feliz Año 2013!

Cámara Córdoba

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



Cámaras

años trabajando el futuro



El Príncipe insta a las Cámaras a poner toda su fuerza en la recuperación de la economía española



Sumario

3-6

OPINIÓN

Editorial

Firma invitada: Dirección Provincial del Servicio Público de Empleo Estatal de Córdoba

El experto opina: Enrique Garcés y Leonardo Díaz

7

CERTIFICADOS DIGITALES

Implantación de las Notificaciones Telemáticas de la Seguridad Social

8-9

INSTITUCIONAL

La Cámara y el Colegio de Abogados suscriben un convenio para la constitución de la Corte Provincial de Arbitraje

La Cámara celebra su último Pleno del año

10-11

ASAMBLEA GENERAL DE CÁMARAS

El Príncipe insta a las Cámaras a poner toda su fuerza en la recuperación de la economía española

12-13

ENTREVISTA

Entrevista al gerente de Hispaloe S.L. y Productos Naturales y Ecológicos (Pronatue, S.L.), Carlos Camacho

14

INTERNACIONALIZACIÓN

La exportación como solución a la crisis

15

ESTUDIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

La Cámara presenta una novedosa herramienta empresarial al servicio de la sociedad

16

DESARROLLO EMPRESARIAL

La Cámara apoya a la mujer emprendedora

17

EMPRENDIENDO CON LA CÁMARA

Casos de éxito de emprendedores con ideas brillantes

18

FORMACIÓN

La Cámara y EFIC organizan el programa formativo Directivo Coach

19

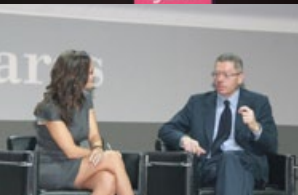
LA CÁMARA RESPONDE

Respuestas a consultas de los empresarios



“De todos los caminos que conducen a la fortuna, los dos más seguros son la constancia y el trabajo”

Marie Roch Louis Reybaud
(Escritor y economista francés)



Editorial { **Cámara** Córdoba

Si hacemos balance, durante estos dos últimos años estamos gestando una nueva Cámara de Comercio en Córdoba, más comprometida aún si cabe con las empresas que la integran. Para la institución cameral, el 2011 y el 2012 han sido unos años cruciales en el desarrollo de un nuevo modelo que nos permita ofertar más servicios a medida y de calidad para las empresas. Con estos servicios queremos contribuir al crecimiento del tejido empresarial de Córdoba y provincia, ayudando tanto a las empresas que ya están asentadas, como a los emprendedores que quieren montar su propio negocio o actividad empresarial.

Estamos haciendo una apuesta firme reforzando las áreas claves de la Corporación como son el comercio exterior, innovación, desarrollo empresarial, formación y empleo. Ahí está el futuro de la Cámara y de Córdoba. Las Cámaras de Comercio están acometiendo una profunda modernización mediante la revisión de sus estructuras, gestión y servicios destinada a mejorar su eficiencia y eficacia. La nueva y necesaria regulación de las Cámaras debería estimular este proceso, aportando los mecanismos e instrumentos más adecuados para alcanzar un modelo moderno, estable y beneficioso para la sociedad.

Para el 2013 las perspectivas son esperanzadoras y seguimos trabajando conscientes de que somos útiles y a la espera de que entre en vigor la nueva ley de Cámaras. Estuvimos presentes en la Asamblea General de Cámaras en Madrid el pasado 17 de noviembre y allí se nos animó y alentó para que contribuyésemos a la recuperación económica. Tanto la Corona, como el Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, y los ministros Alberto Ruiz-Gallardón y José Manuel Soria, apoyaron a las Cámaras de Comercio y recalcaron su importancia como dinamizadoras de la actividad económica y como concedoras de la realidad empresarial.

Síguenos en:



www.camaracordoba.com

Últimas reformas en materia de protección por desempleo



Dirección Provincial del Servicio Público de Empleo Estatal. Córdoba

El Real Decreto-ley 20/2012, de 13 de julio, de medidas para garantizar la estabilidad presupuestaria y de fomento de la competitividad (BOE número 168, de 14 de julio de 2012), introduce una serie de modificaciones en materia de protección por desempleo que, básicamente, son las siguientes:

Prestación por desempleo de nivel contributivo.

La cuantía de la prestación por desempleo se determinará aplicando a la base reguladora los porcentajes del 70% en los 180 primeros días y del 50% (antes del 60%) desde el día 181. Se aplicará a las prestaciones cuyo nacimiento del derecho derive de situaciones legales de desempleo producidas a partir del 15 de julio de 2012.

Para el cálculo de las cuantías máximas y mínima de la prestación se tendrá en cuenta el indicador público de rentas de efectos múltiples (IPREM) calculado en función del promedio de las horas trabajadas durante el periodo de los últimos 180 días cotizados, ponderándose tal promedio en relación con los días trabajados a tiempo completo o parcial durante dicho periodo.

Cuando en el momento de la situación legal de desempleo el trabajador mantenga uno o varios contratos a tiempo parcial, para tener derecho a la prestación contributiva o al subsidio por cotización insuficiente será necesario acreditar el periodo mínimo exigido en cada caso computándose exclusiva-

mente el contrato o contratos que se pierden.

Durante la percepción de la prestación el trabajador cotizará a la Seguridad Social por el 100% del importe de la cuota que le corresponda, que se le descontará de la prestación.

Estas modificaciones se aplicarán a las situaciones legales de desempleo que supongan alta inicial y se produzcan a partir del 15 de julio de 2012.

Subsidio por desempleo.

Se suprime el subsidio especial para mayores de 45 años que agoten una prestación contributiva de 720 días, a partir del 15/07/2012.

Se modifican los requisitos para acceder al subsidio para mayores de 55 años (antes 52). Se aplicarán a las solicitudes presentadas a partir del 15/07/2012 cuyo nacimiento al subsidio se produzca a partir de esa fecha.

- ✓ Se modifica la edad de acceso al subsidio de 52 años a 55 años.
- ✓ Se exige tener cumplidos 55 años en la fecha de agotamiento de la prestación contributiva o del subsidio, o en el momento de reunir los requisitos para acceder a los subsidios de agotamiento de la prestación contributiva, emigrante retornado, revisión por mejoría de una invalidez, liberado de prisión o cotizaciones insuficientes para la prestación contributiva, o cumplirla durante la percepción de éstos.
- ✓ La duración del subsidio para mayores de 55 años será hasta cumplir la edad para acceder a la pensión de jubilación contributiva en cualquiera de sus modalidades.

A partir del 1 de agosto de 2012, la entidad gestora de las prestaciones por desempleo, el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), cotizará por la contingencia de jubilación, tomando como base de cotización el 100% del tipo mínimo de cotización vigente en cada momento (hasta ahora el 125%).

- ✓ Durante la percepción del subsidio por desempleo para trabajadores mayores de 52 o 55 años y de trabajadores fijos discontinuos mayores de 52 o 55 años.
- ✓ En el caso de perceptores del subsidio por desempleo de trabajadores fijos discontinuos menores de 52 o 55 años con un pe-

riodo de ocupación cotizada de 180 días o más, el SEPE ingresará en este supuesto las cotizaciones a la Seguridad Social correspondiente a la contingencia de jubilación durante un periodo de sesenta días.

Para calcular las rentas y responsabilidades familiares a efectos del subsidio por desempleo, se aplicará sobre el patrimonio improductivo el 100% del interés legal del dinero vigente, (antes 50%).

La cuantía del subsidio será del 80% del IPREM. En los supuestos de pérdida de un trabajo a tiempo parcial se percibirá en proporción a las horas previamente trabajadas.

Compatibilidad de prestaciones y subsidios con el trabajo a tiempo parcial.

Para los supuestos en que la prestación o el subsidio por desempleo se compatibilicen con un trabajo a tiempo parcial se procederá a la deducción en los mismos de la parte proporcional al tiempo trabajado. Se efectuará la compatibilidad tanto cuando el trabajador esté percibiendo la prestación contributiva o el subsidio como consecuencia de la pérdida de un trabajo a tiempo completo o parcial y obtenga un nuevo trabajo a tiempo parcial, como cuando realice dos contratos a tiempo parcial y pierda uno de ellos.

Si finaliza involuntariamente el contrato a tiempo parcial y el trabajador comunica al SEPE el cese del mismo se dejará de reducir en la prestación o subsidio la parte correspondiente a la jornada del contrato en que ha cesado.

Estas modificaciones se aplicarán a las situaciones legales de desempleo que se produzcan a partir del 15 de julio de 2012.

Renta activa de inserción.

Se establecen nuevos requisitos que afectan a los desempleados de larga duración y a las personas con discapacidad:

- a. Permanecer inscrito como demandante de empleo ininterrumpidamente 12 o más meses durante los cuales deberá buscar activamente empleo, sin rechazar ofertas de trabajo o formación.
- b. En los casos de interrupción de la demanda se exigirá un periodo de 12 meses ininterrumpidos desde la nueva inscripción.

Gestión de la diversidad: una oportunidad de crecimiento para la empresa en tiempo de crisis



Enrique Garcés Blancart
Técnico de Diversidad y Empresa.

Teléfono: 957 230 838 - empresa.cordoba@redacoge.org
- <http://www.readcoge.org/diversidad/>



Ante un panorama económico cada vez más desolador, en el que cualquier iniciativa de negocio parece abocada al fracaso se imponen necesariamente nuevas visiones y enfoques para la estrategia empresarial: “renovarse o morir”. Y aunque no existan varitas mágicas ni pócmias milagrosas para el éxito, sí hay caminos para escapar de la crisis.

Gestionar la diversidad en la empresa constituye uno de esos caminos de innovación, una posibilidad para renovarse (y no morir). Las experiencias que en este sentido se llevan a cabo, desde hace muchos años, en países como Canadá, EEUU, Francia, etc., en los que existe un concepto empresarial más emprendedor e innovador que el español, así lo atestiguan.

El concepto “diversidad” (“variedad, semejanza, diferencia”, según el diccionario de la RAE) es amplio y difícilmente abarcable. Cada persona es un mundo y por tanto todos aportamos y contribuimos con nuestra singularidad para que haya diversidad. Sin embargo concurren grandes rasgos comunes que nos hacen semejantes/diferentes a otras personas y nos sirven para acotar el concepto de diversidad: el sexo, la cultura, procedencia, edad, creencias, experiencias... Estos grandes “contenedores” de la diversidad humana, que a veces son claramente discernibles y otras no tanto, conforman un complejo mosaico social de interacciones que mueven el mundo.

La empresa constituye una de las columnas sobre las que se edifica nuestra sociedad, por lo que resulta inconcebible su desarrollo y éxito al margen o a contracorriente de esta. El entorno empresarial no debería ser ajeno ni indiferente al concepto de diversidad humana. Una empresa capaz de comprender la sociedad a la que pertenece y de mimetizarse con ella, es una empresa con más posibilidades de éxito. Gestionar la diversidad consiste, por tanto, en el conjunto de acciones y recursos que la empresa pone en juego con el fin de actuar sobre la variante “diversidad” y así poder sacar valor de ella.

Una empresa puede (y debe, como mínimo) limitarse a cumplir la extensa normativa que existe sobre no discriminación en el lugar de trabajo. También puede dar un paso más y convertirse en

un lugar sensible a la diversidad, una empresa acogedora e inclusiva. Y, definitivamente, podría gestionar la diversidad, ir en su búsqueda, propiciarla y administrarla hasta convertirla en uno de sus valores, en un motor para la innovación y el progreso.

Gestionar la diversidad conlleva innegables ventajas en el proceso de trabajo: los equipos diversos gestionados son más competitivos y eficaces. Están identificados con los objetivos de la organización al encontrarse en un clima laboral propicio y sensible a los rasgos definitorios de su diversidad. Supone una forma efectiva para optimizar recursos humanos y amortiguar la conflictividad laboral. Aportar “variedad, semejanza, diferencia” al trabajo implica saber aprovechar el talento diverso para dotar a la empresa de un valor diferenciador.

Una empresa inclusiva, que gestiona la diversidad demuestra sensibilidad y compromiso con la sostenibilidad social. Esa imagen debe ser usada a su favor y transferida al exterior para conectarla con un mercado con una creciente dimensión ética. Los consumidores somos cada vez más exigentes, nuestros criterios para la elección en el mercado se han transformado. Ya no nos contentamos con que un producto o servicio sea “bueno, bonito y barato”, ahora buscamos, además, que la empresa que nos lo ofrece posea un trasfondo ético, un compromiso global con el mundo y la sociedad.

Finalmente, la diversidad debe ser gestionada también de puertas hacia afuera. Tener en cuenta los rasgos que definen la diversidad de los agentes externos (proveedores, accionistas, socios, etc.) que se interrelacionan con la empresa y facilitar los cauces para el desempeño de sus funciones, redundará en una mayor fluidez de los procesos y nos otorgará ventajas competitivas. Muy especialmente deberemos cuidar y gestionar nuestra relación con el cliente. Los avances tecnológicos, especialmente en el campo de las comunicaciones, convierten al mundo en un mercado totalmente accesible. La empresa que actúa sobre un mercado global, y por tanto diverso en su máxima expresión, deberá estar preparada para gestionar las múltiples variables que se plantean; tendrá que elegir para quién y saber cómo.

RED ACOGE es una federación integrada por 24 organizaciones, repartidas por toda España, que trabaja con la población inmigrante en su proceso de integración en nuestra sociedad. El Proyecto Sensibiliza para la Gestión de la Diversidad en la Empresa (en marcha desde 2008 y financiado por el Fondo Social Europeo y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social) ofrece a empresas y organizaciones una serie de recursos gratuitos para que tomen conciencia de la oportunidad que para ellas puede representar la gestión de la diversidad.

RESIDUOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS: una ecuación con muchas variables



Por Leonardo Díaz Pineda
Gerente de Recilec, S.A.



Continuamente aparecen noticias en los medios hablando sobre la gestión de residuos, que en la mayoría de los casos suelen pasar desapercibidas. En mi opinión esto se debe a que cada vez existe más concienciación en la sociedad por el medio ambiente y el reciclado. Y aún falta mucho por hacer.

Hace ocho años que soy gerente de Recilec, la primera planta específica para el reciclaje de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE) de Andalucía, ubicada en Aznalcóllar (Sevilla). En este tiempo se han dado grandes cambios en el sector. Se notan los esfuerzos del ciudadano por dar una segunda vida útil a sus aparatos pero, bajo la sombra de la crisis en los últimos años, se han dado varios factores que han hecho dañado los progresos efectuados hasta el momento: la canibalización de residuos y los robos en puntos limpios que favorecen la economía sumergida sin cotizar a la Seguridad Social ni tributar a la Hacienda Pública. Por otro lado, el comercio no entrega todos los aparatos que genera a través de su logística inversa.

En 2005 salió la primera directiva europea sobre la gestión de RAEE que marcó un objetivo de recogida de 4kg de RAEE por habitante al año. Gracias a la implicación de los ciudadanos y empresas andaluzas en Recilec hemos descontaminado y tratado hasta la fecha más de 100.000 toneladas. El año pasado, se trataron casi 2,5 kg por habitante pero se estima que generamos unos 12 kg al año. ¿Dónde está yendo el resto del residuo?

Los municipios de más de 5.000 habitantes deben crear sistemas propios de recogida selectiva, disponer de puntos limpios para facilitar este servicio a los ciudadanos para que puedan entregar sus RAEE, como paso previo al reciclaje.

La realidad es que no todos los municipios cuentan con estas infraestructuras. Además, con el paso de los años y el recrudecimiento de la crisis, lamento decir que los puntos limpios existentes se han convertido en foco de robos acometidos por bandas organizadas.

La falta de medios y de vigilancia en estos centros hace que se encuentren desprotegidos frente a los robos. Resulta terrible que el ciudadano concienciado haga su labor de recogida selectiva, que las empresas gestoras de residuos invirtamos en tecnologías para realizar el reciclaje más óptimo y que por falta de control el residuo desaparezca y contamine nuestro entorno. La actividad ilegal impide el crecimiento de este sector y, con ello, la creación de más puestos de trabajo de calidad en las empresas que nos dedicamos a esta actividad de manera profesional cumpliendo todos los requisitos medio ambientales y legales.

Quien roba estos aparatos vende únicamente las fracciones valiosas y el resto las tira a cualquier lugar, lo que implica un grave riesgo para el medio ambiente y la salud humana. Aún no somos conscientes del daño que un frigorífico o un televisor mal gestionado puede causar en nuestro entorno. Las administraciones con competencias en la materia deben actuar para evitar que las fracciones robadas se vendan en las chatarrerías con total impunidad.

Como decía, demasiados residuos desaparecen por culpa de los robos. El otro gran mal es que los residuos llegan a nuestras plantas habitualmente canibalizados, es decir, que ya les han extraído

los materiales de más valor. Esto no sólo supone un problema a la empresa, sino también al medio ambiente. Si se extrae el compresor de un frigorífico, por ejemplo, se vierten unos 250g de aceites minerales altamente contaminantes. Por no hablar de los gases refrigerantes que se encuentran en el sistema de refrigeración y en las espumas aislantes. En Recilec hemos logrado optimizar el sistema de extracción de gases en atmósfera cerrada, evitando las emisiones que dañan la capa de ozono y provocan calentamiento global. Por cada frigorífico tratado en nuestras instalaciones, evitamos la emisión de 2.000 kg de CO₂, equivalente a lo que un coche produce circulando durante un año.

En los últimos tres años Recilec ha abierto dos plantas de tratamiento más, en Loja (Granada) y en Mérida (Badajoz) para dar mejor cobertura logística, minimizando los tiempos de espera y los recorridos interprovinciales. Damos trabajo directo a unas 60 personas, pero si nuestras plantas trabajaran a plena capacidad estos puestos se duplicarían.

Creemos que Recilec es la solución para que las empresas reciclen sus residuos, tanto domésticos como profesionales, sin coste asociado. Tenemos el mejor equipo de profesionales y los procesos tecnológicos más avanzados para la descontaminación y reciclado de los residuos. Disponemos de un potente sistema de gestión documental, que asegura que nuestra empresa y nuestros clientes cumplimos con todos los estándares de calidad y la normativa vigente. Pero, lamentablemente, todavía existen muchas empresas que actúan al margen de la legalidad.

Si nuestros residuos de aparatos eléctricos no son tratados por empresas autorizadas, no sólo estaremos incumpliendo la Ley y dando un mal ejemplo a nuestros menores, si no que estaremos dañando su entorno y una posible futura salida laboral, pues este sector es una importante fuente de creación de puestos de trabajo de calidad, lo que se denomina la Economía Verde.

Implantación de las **Notificaciones Telemáticas** de la Seguridad Social

A partir de enero de 2013 **NO** habrá más **Notificaciones en papel de los procedimientos para los sujetos responsables obligados a las Notificaciones Telemáticas de la Seguridad Social (NOTESS)** afectando dicha medida a cerca de un millón y medio de empresas y a unos doce millones de envíos postales que pasarán a notificarse por medios telemáticos.

La Tesorería General de la Seguridad Social, comunicará mediante el envío de cartas individuales a todos los sujetos obligados, la **necesidad de uso de este nuevo sistema telemático**, siendo efectiva un mes después de su recepción.

Se publicarán en breve tres Órdenes Ministeriales y el desarrollo de varias Resoluciones que darán cobertura legal a la obligatoriedad del nuevo sistema y su puesta en marcha se irá realizando de forma paulatina.

Los procedimientos que inicialmente estarán **sujetos a NOTESS** son:

- » Reclamaciones de deuda
- » Providencias de apremio
- » Actos de vía ejecutiva
- » Procedimientos de deducción
- » Aplazamientos (en el mes de abril 2013)

Tendrán aquellos sujetos obligados a incorporarse al Sistema RED, independientemente de que su Cuenta Cotización (CCC) esté o no de alta. Los sujetos, que sin estar obligados a incorporarse al Sistema RED, se hayan adherido voluntariamente al mismo, tendrán una obligato-

riedad transitoria mientras sigan incorporados al Sistema RED. Las empresas de nueva creación que cumplan los requisitos de obligatoriedad estarán sujetas al nuevo procedimiento de comunicación telemática sin necesidad de comunicación.

Estarán obligados al Sistema RED

- » Las empresas, agrupaciones de empresas y demás sujetos responsables obligados a cotizar y encuadrados en cualquiera de los Regímenes del Sistema de la Seguridad Social con independencia del número de trabajadores que mantengan de alta.
- » Los encuadrados en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, -excepto los del Sistema Especial para Trabajadores por Cuenta Propia Agrarios- que estén obligados a transmitir por el Sistema RED los datos relativos a sus trabajadores, estarán también obligados respecto de sus propios datos como trabajadores autónomos
- » Incluidos los encuadrados en los Sistemas Especiales del Régimen General, excepto el Sistema Especial de Empleados de Hogar.

¿Cómo funcionará?:

- » La empresa siempre podrá consultar la notificación y además, su autorizado al sistema RED o, en su caso.
- » El acceso periódico a SEDESS cada

diez días garantizará el conocimiento de todas las notificaciones pues es el plazo que otorgan para acceder al contenido de las mismas.

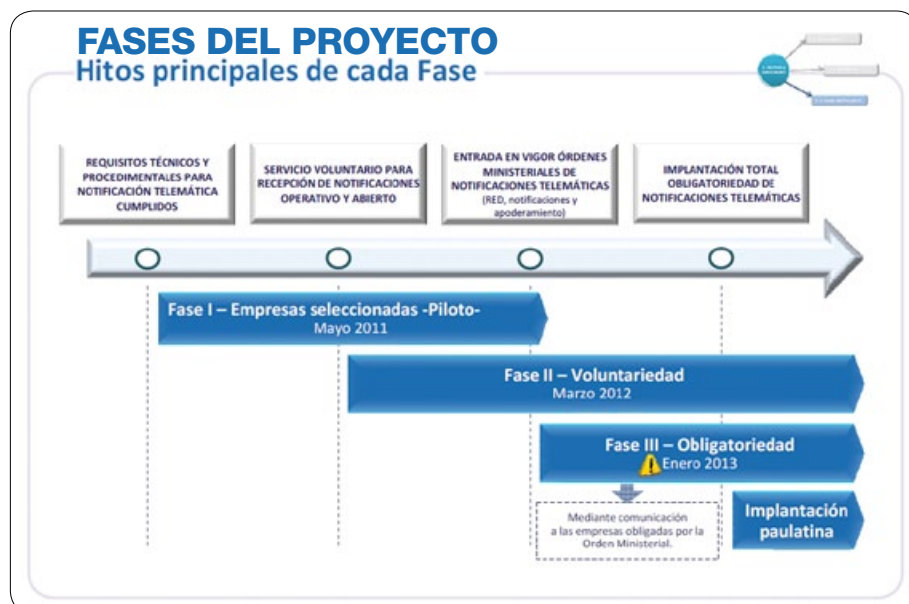
- » La empresa recibirá un correo electrónico informando sobre las notificaciones puestas a disposición en SEDE, siempre que ésta haya facilitado sus datos de contacto
- » Sólo podrá existir un receptor autorizado que reciba las notificaciones además de la empresa
- » Se han creado servicios que facilitan a la empresa conocer en todo momento la situación sobre sus cuentas de cotización, autorizados asignados y receptores de las notificaciones
- » Las asignaciones y desasignaciones de autorizados RED para la recepción de notificaciones se facilita a través del servicio correspondiente en SEDES

Los beneficios de la puesta en marcha de este medio telemático de notificación son fundamentalmente:

- » Punto único de acceso para todas las notificaciones en el ámbito de la Seguridad Social
- » Mayor anticipación en el conocimiento de las incidencias
- » Confidencialidad en la recepción de las notificaciones
- » Agilidad en el acceso a la notificación. Disponibilidad del servicio permanente (24 horas al día, 365 días al año)
- » Atención específica. Habrá un sistema de soporte y atención a los ciudadanos y las empresas.
- » Almacenamiento seguro
- » Gestión íntegra de la empresa con respecto a cotización social
- » Disponibilidad de servicios.

Los certificados de AC Camerfirma de Persona Jurídica y Persona Física así como el de Empleado Público le permiten acceder a dichas notificaciones de manera inmediata, a cualquier hora del día y evitando desplazamientos con el consiguiente ahorro de tiempo y dinero.

Pregunte en la Cámara o en cualquiera de nuestras Antenas (Hinojosa del Duque, Palma del Río y Priego de Córdoba) para obtener los mismos de una manera rápida y sencilla.



La Cámara y el Colegio de Abogados suscriben un convenio para la constitución de la Corte Provincial de Arbitraje

Foto: FIRMA CONVENIO CORTE DE ARBITRAJE >



El pasado 7 de noviembre el presidente de la Cámara de Comercio de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, y el decano del Ilustre Colegio de Abogados de Córdoba, José Luis Garrido, suscribieron un convenio de colaboración para la constitución de la Corte Provincial de Arbitraje, a través de la que ambas instituciones desempeñarán funciones arbitrales en Córdoba.

La Corte Provincial de Arbitraje ha comenzado su funcionamiento este mes de enero, ofreciendo

a particulares, empresas y autónomos una alternativa a los tribunales de justicia para resolver cualquier controversia a nivel civil y mercantil, más económica y con todas las garantías.

Fernández de Mesa subrayó que “la Cámara de Comercio de Córdoba y el Colegio tienen entre sus funciones público-administrativas la realización del arbitraje. Con la creación de esta Corte se podrán resolver de forma extrajudicial conflictos entre empresas de forma ágil, eficaz y

con un coste menor”. Además, destacó que “con este convenio queremos aunar esfuerzos en este nuevo proyecto por ser un instrumento de calidad y muy útil en el ámbito empresarial e incluso particular”. Por su parte, Garrido destacó “la importancia que tiene este acuerdo para la Justicia en Córdoba y para la resolución de conflictos. Esta vía que hoy se abre a nivel provincial va a dotar a los empresarios y a los particulares de un medio ágil, técnico y rápido de resolución de sus controversias sin tener que acudir a los juzgados a nivel civil y mercantil, con la calidad técnica y con la infraestructura que ello precisa”.

La cláusula arbitral

El decano del Colegio y el presidente de la Cámara coincidieron en destacar la importancia de que

los ciudadanos y los empresarios se acostumbren a incluir en los contratos que se suscriban la cláusula arbitral de la Corte, por la que ambas partes se comprometen a someter a este procedimiento de resolución de conflictos alternativo a la Justicia cualquier controversia que pueda surgir.

Tal y como recogen los estatutos de dicho tribunal, los árbitros serán abogados ejercientes en el Ilustre Colegio de Abogados de Córdoba, con una antigüedad mínima de diez años de ejercicio profesional efectivo, sin sanción alguna en su expediente que no haya sido cancelada, o bien colegiados en quienes concurra la circunstancia de reconocido prestigio en cualquier campo del Derecho y con diez años de experiencia en alguna actividad profesional de carácter jurídico.

La Cámara da a conocer las herramientas gratuitas de gestión empresarial de Google

CON GOOGLE APPS EL TRABAJO SE GUARDA AUTOMÁTICAMENTE EN LA NUBE. SE TIENE ACCESO AL CORREO ELECTRÓNICO, AL CALENDARIO, A DOCUMENTOS Y A SITIOS WEB

PRESENTACIÓN JORNADA OPTIMIZA LA GESTIÓN DE TU PYME CON GOOGLE APPS >



La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba celebró esta mañana la jornada gratuita “Optimiza la gestión de tu pyme con Google Apps” para que los empresarios conozcan las nuevas herramientas de gestión empresarial de carácter gratuito al alcance de las pymes.

El acto de apertura corrió a cargo del ge-

rente de la Cámara, Francisco Javier Castillo, que destacó que “hay que concienciar a las pymes de las ventajas que tienen las herramientas cloud computing para su trabajo diario. La Cámara pretende con este tipo de jornadas que las pymes sean más productivas y estén al día en las nuevas tecnologías”. La ponencia se impartió de la mano del Project Management Professional y Socio de Projectatio Management Consulting SL, José Luis de la Rocha. Introdujo a los asistentes en las herramientas que aporta el entorno “cloud computing” de Google al mundo empresarial y ha explicado la eficacia de estas herramientas en el día a día de trabajo obteniendo todos los beneficios que esto conlleva (multiplataforma, disponibilidad total, colaboración en tiempo real,

simplificación de actividades...). De la Rocha resaltó que los servicios “en la nube” están cambiando la forma de trabajar de las empresas “aportando soluciones prácticas para la gestión de actividades diarias”.

Ventajas

Con Google Apps el trabajo se guarda automáticamente en la nube. Se tiene acceso al correo electrónico, al calendario, a documentos y a sitios web, y se puede trabajar de forma segura, sin importar dónde estés ni qué dispositivo utilices.

Para una empresa esto significa que todas las personas con las que trabaje pueden ser productivas desde cualquier lugar, utilizando cualquier dispositivo con conexión a Internet.

La Cámara celebra su último Pleno del año

SE APROBÓ UN CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL CONSEJO ANDALUZ DE CÁMARA PARA LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO AASHARA DE INTERNACIONALIZACIÓN CON MARRUECOS Y UN ACUERDO CON LA FUNDACIÓN CAJASUR PARA COLABORAR CON EL PROGRAMA DE EMPRENDEDORES

14 DICIEMBRE PLENO >



La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba celebró el pasado 14 de diciembre su último Pleno del ejercicio 2012. Su presidente, Ignacio Fernández de Mesa, expuso las líneas maestras del nuevo modelo cameral "adaptándonos a los nuevos tiempos y sobre todo a las necesidades del tejido productivo de nuestra demarcación y trabajando por la sociedad en general, desarrollando una Cámara más útil y abierta a todos".

Formación dual, desarrollo empresarial e internacionalización

En la misma línea de trabajo de estos dos últimos años en la Cámara de Córdoba, la nueva Ley de Cámaras de España, que según prevén desde el Ministerio de Economía entre en vigor durante el primer trimestre de 2013, persigue dotar a estas Corporaciones de Derecho Público de unas mayores competencias y más servicios a las empresas cordobesas. En este sentido, Fernández de Mesa destacó que

"las tres piedras angulares tanto de la nueva ley como de nuestra nueva etapa de trabajo son la nueva confección de la formación profesional dual, con un marcado carácter práctico al estilo alemán, que tan buenos resultados está obteniendo en este país, el apoyo a la innovación en los procesos y servicios de nuestras pymes y su desarrollo empresarial, especialmente a los emprendedores, y el histórico estandarte que ha supuesto en sus más de 125 años de existencia a la internacionalización de nuestra economía y de nuestras estructuras empresariales".

Convenios

Se aprobó un convenio con el Incyde para el desarrollo de programas de formación en gestión empresarial en el ámbito de la cultura, un convenio de colaboración con el Consejo Andaluz de Cámaras para la realización del proyecto Aashara de internacionalización con Marruecos y un acuerdo con la Fundación Cajatur para colaborar con el programa de emprendedores.

Para finalizar, Fernández de Mesa quiso recalcar que "la Cámara ha sido y será, aún con más fuerza, un elemento sustancial en el desarrollo de nuestra sociedad, de nuestro tejido empresarial, y de la creación de empleo y riqueza en nuestra provincia".

La Cámara da a conocer las claves para acceder a las Licitaciones Internacionales

La Cámara de Comercio e Industria de Córdoba, con la colaboración de La Caixa, celebró el 28 de noviembre la jornada gratuita "Avalos y acceso a Licitaciones Internacionales", enmarcada en las actividades que programaron realizar la Cámara y La Caixa con el convenio de colaboración que firmaron el 7 de febrero.

Las relaciones comerciales internacionales pueden presentar tipologías muy diversas, desde procesos de licitación y operaciones comerciales hasta contratos de importaciones que requieran garantizar su cumplimiento o las obligaciones de pago derivadas de los mismos. Con este objetivo se ha celebrado esta jornada, dirigida a trabajadores, empresarios y emprendedores que quieren conocer los avales internacio-

nales y las claves para acceder a las Licitaciones Internacionales.

El acto de apertura corrió a cargo del presidente de la Cámara, Ignacio Fernández de Mesa, que destacó que "la Cámara quiere que las acciones comerciales que las empresas realicen en el exterior sean eficaces para las mismas y puedan realizar sus operaciones de forma segura. Hay que conocer todas las figuras bancarias y saber que su uso permite obtener seguridad y fiabilidad de la otra parte en el comercio exterior".

Las ponencias corrieron a cargo del director financiero del Área Internacional de Aguas y Estructuras, SA (AYESA), Antonio Figueroa, y la responsable de Comercio Exterior de La Caixa en la Dirección Territorial del Sur, M^ª Eugenia Martín.

Cámara y Cruz Roja acuerdan potenciar la integración laboral de personas con dificultades de acceso al mercado de trabajo



< FIRMA CONVENIO CON CRUZ ROJA

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y Cruz Roja Española en Córdoba firmaron el pasado 17 de diciembre un convenio de colaboración para optimizar la empleabilidad de las personas que tienen menos oportunidades de acceso al mercado de trabajo. Este acuerdo tiene como objetivo realizar diversas actuaciones relacionadas con el Plan de Empleo que desarrolla Cruz Roja para mejorar las posibilidades de integración social de estos colectivos a través de su inserción laboral.

El convenio fue suscrito por el presidente de la Cámara de Comercio, Ignacio Fernández de Mesa, y el presidente de Cruz Roja Española en Córdoba, Antonio Rivera. Fernández de Mesa recalcó que "desde la Cámara queremos promover y adoptar mecanismos que contribuyan a fomentar la inserción laboral de las personas en situación de vulnerabilidad. Con este tipo de acuerdos queremos conseguir una mayor sensibilidad en esta materia por parte del tejido empresarial cordobés".

Las tres líneas de acción que se acordaron son la comunicación y difusión por parte de la Cámara de proyectos de sensibilización llevados a cabo por Cruz Roja, la formación para que la Cámara facilite la participación de personas emprendedoras con proyectos viables a los cursos organizados por la Cámara y la intermediación laboral favoreciendo la inserción en el mercado de trabajo al colectivo vulnerable de Cruz Roja, permitiendo 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.



El Príncipe insta a las Cámaras a poner toda su fuerza en la recuperación de la economía española

S.A.R. El Príncipe de Asturias instó el pasado 27 de noviembre a las Cámaras de Comercio a poner toda su fuerza en la reactivación de la economía española porque el desempleo es una realidad dura que afecta a millones de personas y son miles las pymes que han desaparecido. Por ello, las Cámaras “tenéis la posibilidad de contribuir positivamente a la recuperación económica.”

Asimismo, S.A.R. El Príncipe mostró el total apoyo de la Corona a las Cámaras de Comercio por ser uno de “los principales aliados y valedores de aquellos que producen, de los que crean, emprenden proyectos y generan riqueza y favorecen el bienestar general”.

Por su parte, el Secretario de Estado de Comercio, Jaime

García-Legaz, durante su intervención en la Asamblea General de Cámaras de Comercio, afirmó que las Cámaras de Comercio son imprescindibles para la vida empresarial española. Por ello, anunció que el Gobierno está trabajando para cerrar el texto de la nueva Ley de Cámaras de Comercio en las próximas semanas y será aprobada en el primer trimestre de 2013.

Sobre el nuevo texto normativo de las Cámaras, García-Legaz adelantó que los ámbitos principales de actuación de las Cámaras que contemplará la

carácter público-administrativo, como la mediación y el arbitraje.

En materia de internacionalización de las empresas, las Cámaras colaborarán en la expansión de la base exportadora y en el impulso de la calidad de la exportación. En este sentido, recordó que las empresas españolas que exportan menos de 50.000 euros, durante los primeros meses del año, han aumentado un 18,6%.

Asimismo, otra de las funciones esenciales que asumirán las Cámaras es el apoyo al emprendedor.



SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO, JAIME GARCÍA-LEGAZ

GARCÍA-LEGAZ ANUNCIÓ
QUE EL TEXTO
FINAL DE LA NUEVA LEY DE
CÁMARAS
SERÁ APROBADO EN EL
PRIMER TRIMESTRE DE 2013

nueva Ley de Cámaras serán cuatro: internacionalización, apoyo al emprendedor, mejora de la competitividad de la pyme, y otras funciones de

“Las Cámaras de Comercio”, afirmó García-Legaz, “pueden apoyar la creación de empresas por su permeabilidad y cercanía a la pyme”.

SEGÚN MANUEL TERUEL, LAS CÁMARAS AYUDARÁN A LAS PYMES PORQUE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA EMPEZARÁ POR EL IMPULSO DE ESTE COLECTIVO EMPRESARIAL



Ruiz-Gallardón:

“Impulsando la mediación, las Cámaras contribuirán a la dinamización de la actividad y a la mejora del contexto competitivo de la economía”

El Ministro de Justicia, Alberto Ruiz-Gallardón, participó también en la Asamblea de Cámaras 2012. Durante su intervención, “El arbitraje y la mediación como fórmulas de solución de conflictos” afirmó que impulsando la mediación “las Cámaras contribuyen activamente a la dinamización de la actividad y a la mejora del contexto competitivo de la economía española”.

Además, indicó que es necesario ofrecer a ciudadanos y empresas medios alternativos para la resolución de conflictos, si se quiere construir un modelo de Justicia más moderno, ágil y eficaz. Por ello, la mediación y el arbitraje deben convertirse en una opción atractiva para empresas y ciudadanos que, sin acudir a los Tribunales, zanden sus controversias de una forma justa, ágil y económica. El titular de Justicia señaló que “La Justicia es un evidente factor de competitividad de los territorios. En este sentido, los sistemas extrajudiciales para la resolución de conflictos empresariales juegan un papel clave, circunstancia que ya sucede en otros países del contexto europeo”.

Además, Gallardón indicó que las Cámaras han sido pioneras en la extensión de la mediación y el arbitraje para la resolución de conflictos entre empresas de modo sencillo, barato y eficaz. “Gracias a la mediación”, añadió que “las Cámaras garantizan una solución a las disputas mercantiles en el plazo de un mes y al coste de 160 euros”.



27 NOVIEMBRE FOTO DE FAMILIA ASAMBLEA GENERAL DE CÁMARAS

Las Cámaras, que seguirán siendo corporaciones de derecho público, asumirán funciones público-administrativas de modo relevante, como la mediación y el arbitraje en la resolución de conflictos empresariales. Por último, García-Legaz afirmó que las Cámaras tendrán un papel destacado en el apoyo al gobierno en sus políticas de mejora de la competitividad.

Con la aprobación de la nueva normativa de las Cámaras de Comercio, estas corporaciones ganarán en agilidad, competitividad y dinamismo. Por último, el Secretario de Estado de Comercio ha reconocido el esfuerzo de adaptación y transformación que durante estos dos últimos años han realizado las Cámaras de Comercio.

Por su parte, el Presidente del Consejo, Manuel Teruel, señaló durante la inauguración de la Asamblea General de Cámaras de Comercio “el esfuerzo de reestructuración interna

que han hecho las Cámaras de Comercio y que han reducido de 3.500 a 1.500 sus trabajadores, y a pesar de las dificultades, las Cámaras hemos continuado desarrollando nuestros proyectos y nuestras actividades”.

Según afirmó Teruel, este sacrificio de ajuste permite poder acometer los nuevos retos y desafíos que plantea la nueva Ley de Cámaras de Comercio. En este sentido, manifestó que las Cámaras “siempre han vivido pegadas a la realidad empresarial, lo que les permite conocer las necesidades de nuestras empresas, especialmente las pymes. Porque estamos convencidos de que la recuperación económica empezará por el impulso de este colectivo empresarial”.

Por último, Manuel Teruel se comprometió “a ayudar a las pymes a buscar y encontrar las mejores alternativas para el desarrollo de su actividad”.

Soria: “España no puede permitirse el lujo de prescindir de las Cámaras de Comercio”

El Ministro de Industria, Energía y Turismo, José Manuel Soria, afirmó que “España no puede permitirse el lujo de prescindir de las Cámaras de Comercio”. Por ello, añadió que este aniversario de los 125 años de existencia de estas corporaciones debe ser un “punto de salida en su adaptación a los nuevos tiempos y al servicio de las pymes”.

Durante su intervención, Soria se refirió a las fortalezas de la economía española, como que actualmente es la quinta economía de la Unión Europea, el empuje exportador, la dotación de infraestructuras, la estabilidad, y una política económica firme y clara, sustentada en pilares como: consolidación fiscal, reformas estructurales, reindustrialización y “más Europa”.

Asimismo Soria, se refirió a las funciones de las Cámaras de Comercio, “claves para el progreso de la economía española”, como el fomento de la innovación, su papel como herramientas para el impulso del comercio internacional o su participación en los sistemas alternativos para la resolución de conflictos como la mediación y el arbitraje.



Carlos Camacho Morales



Gerente de Hispaloe S.L. y Productos Naturales y Ecológicos (Pronatue, S.L.)

Pronatue fue la primera empresa productora de Aloe Vera en la provincia de Córdoba y una de las primeras en España, posteriormente constituyeron Hispaloe, ¿cómo ha sido la evolución de sus dos empresas desde que comenzaron su andadura?

La primera de estas empresas, Pronatue, S.L., desarrolla dos actividades productivas paralelas. La principal de ellas es la producción Aloe Vera ecológico y la segunda, no menos importante, es producción de lombriz roja californiana, que, a su vez, produce Humus de Lombriz ecológico.

Después de pasar por innumerables dificultades en los inicios, como sucede en todo arranque empresarial, conseguimos que nuestro Aloe Vera fuera de una calidad muy alta y así se reconociera en el mercado, consiguiendo vender toda la cosecha desde el primer año de recolección. No obstante, somos conscientes de que competimos con países productores muy alejados de nuestra realidad, como son México, China y algunos países sudamericanos, cuyos costes de producción son más bajos, sus plantaciones no son ecológicas, no existe control de producción en origen; sin embargo, los merca-

dos europeos cada vez son más exigentes y eso nos favorece y nos permite ver el futuro, a corto plazo, con mucha esperanza para nuestras producciones.

En cuanto a nuestra segunda empresa de este sector, Hispaloe, fue solo la consecuencia de la primera. Es decir, teníamos un Aloe Vera de alta calidad producido en una tierra de inmejorables características, pero entendíamos que había que dar un valor añadido a nuestra hoja de Aloe y abrir nuevas posibilidades para nuestra empresa. Por ello decidimos constituir una nueva empresa que fabricara productos elaborados con nuestro Aloe y los distribuyera en el mercado. En este caso ha resultado más fácil que en el caso anterior desarrollar nuestra empresa y dar los primeros pasos para acreditar la marca HISPALOE como referente de productos elaborados con Aloe Vera de procedencia ecológica (jugos y productos cosméticos) y con la mayor pureza posible. Estamos consiguiendo incorporar al mercado productos muy valorados por el consumidor que no se encuentran en las grandes superficies. En este caso nuestro referente de calidad no radica en campañas de marketing orquestadas, sino que se traduce en aportar la mayor cantidad de Aloe

Vera ecológico que cada producto te permite para beneficiar la salud del consumidor.

Desde el principio Pronatue ha comercializado sus producciones en la península y en diferentes puntos de Europa ¿Cómo está siendo la iniciación en la exportación de Hispaloe?

Poco a poco el sector de empresarios del Aloe Vera ha ido evolucionando y hemos conseguido una identidad sectorial propia, logramos constituir Asocialoe (Asociación Nacional de Empresarios del Aloe), esto nos ha permitido, de un lado, interconectar a todos los empresarios del sector y, de otro, proyectar nuestro potencial hacia Europa, aunque de forma muy humilde por el momento, lo que está favoreciendo los contactos entre oferentes y demandantes, no solo en Europa sino también mirando a África.

En nuestro caso en particular ya hemos realizado estos primeros contactos empresariales y esperamos iniciar próximamente exportaciones, aunque lo esencial para el éxito en los mercados exteriores es el apoyo de las distintas Administraciones y de todas las instituciones implicadas, como son

“El Aloe Vera es un producto con muchas propiedades que benefician la salud. Hay que introducirlo en la alimentación”

las Cámaras de Comercio, con este apoyo se facilita la internacionalización de nuestras empresas y sin él resulta mucho más difícil extenderse fuera de nuestras fronteras.

¿Qué proyectos tiene para un futuro inmediato?

Nuestro principal objetivo, a corto plazo, es, por un lado introducir el Aloe Vera en fresco dentro de la alimentación cotidiana. Hay que beber jugo de Aloe diariamente, añadirlo en ensaladas, en el salmorejo, en el arroz, en el gazpacho y otros muchos platos de nuestra gastronomía, esto en cuanto a nuestra empresa PRONATUE.

Paralelamente, a través de nuestra empresa HISPALOE, pretendemos ampliar la gama de productos que actualmente fabricamos y comercializamos.

A más largo plazo, de forma progresiva, pretendemos crear una red comercial en todo el territorio nacional y, con el apoyo de los científicos que nos apoyan y que permanentemente están investigando sobre las propiedades del Aloe Vera y sus beneficios para la salud, tratar de acreditar el Aloe Vera, en cualquiera de sus presentaciones y formas, como un alimento o producto muy beneficioso para la salud, que previene determinadas enfermedades y cura otras muchas. Esto, sin dejar de investigar para fabricar y comercializar nuevos productos con alto contenido de Aloe Vera, claro.

¿Cuál es el volumen de su producción?

Por lo general, las explotaciones de Aloe Vera suelen desarrollarse en pequeñas extensiones de tierra, no llegan a superar las tres hectáreas, por lo que no existe un empresario con grandes producciones. Nuestra producción anual puede fijarse, en la actualidad, en unos 100.000 Kg, aunque tenemos posibilidades de ampliar estas cantidades.

En cuanto a la producción de jugos de Aloe Vera, puro y ecológico, y productos de cosmética con Aloe de procedencia ecológica (cremas, aceites, jabón líquido,

protector labial y otros), estamos en condiciones de fabricar la cantidad que en cada caso nos demande el mercado, por lo que no tenemos limitación productiva.

¿Cuál es el valor añadido de sus productos? ¿Qué beneficios tiene el Aloe Vera?

Empezaré por la segunda parte de la pregunta por la importancia del contenido. En relación a los beneficios del Aloe Vera, le puedo decir que sería casi imposible relacionar en una entrevista tan limitada todos los beneficios que tiene para la salud, pero por citar algunos de ellos, podemos decir que es un magnífico regulador del tracto intestinal, muy bueno para el estreñimiento, es un extraordinario cicatrizante, está recomendado para los problemas de la piel, previene la caída del cabello, en úlceras de estómago y problemas estomacales da muy buenos resultados, tiene propiedades anticancerígenas, antiinflamatorias, antibióticas, antisépticas; posee gran cantidad de vitaminas, minerales, aminoácidos, antraquinonas, polisacáridos, enzimas y otros elementos. Una de sus grandes virtudes es que previene enfermedades potenciando el sistema inmunológico de la persona.

En cuanto a la primera parte de esta misma pregunta, le diré que hay más de un valor añadido en nuestros productos, lo mismo las hojas frescas de Aloe Vera que los productos elaborados (jugos y cosmética), coinciden en que la materia prima es de procedencia ecológica. Así sabemos que lo que tomamos o nos aplicamos no nos perjudicará la salud. También, y por otro lado, ofrecemos productos cultivados en la segunda tierra mejor del mundo, el Valle del Guadalquivir, que por sus características sabemos que aporta oligoelementos muy beneficiosos para las plantas.

A este valor natural que presenta la materia prima, le añadimos nuestro valor de cantidad, es decir, cada uno de nuestros productos está elaborado con un Aloe Vera recién cortado, por la proximidad

de nuestra plantación a la fábrica nuestro Aloe mantiene todas sus propiedades intactas, y a cada producto se le aplica la cantidad de gel de Aloe (sustancia gelatinosa que contiene la hoja de Aloe Vera) que cada uno de ellos permite para lograr el fin con el que se fabrica. Con ello conseguimos un incremento porcentual de materia prima con el que no pueden competir la mayoría de las marcas que se comercializan. En muchos casos sabemos que las marcas que anuncian en primer término las bondades del Aloe Vera, no llegan a contener ni un 2% de este producto.

Quiero añadir que hay que tener en cuenta algunas consideraciones en el consumo en fresco del Aloe Vera. La mujer no debe consumirlo cuando tenga la regla, los niños y adolescentes no deben consumirlo habitualmente (aunque puntualmente si pueden consumirlo para un problema determinado) hasta no tener desarrollado su sistema inmunológico y, por las mismas causas, no deben consumirlo las mujeres embarazadas. El motivo, como podemos deducir, no es otro que el que el Aloe Vera potencia este sistema y si lo consume de forma habitual quien no haya desarrollado su sistema inmunológico, estará ralentizando su desarrollo.

¿Cuáles considera que son las principales claves para que una empresa tenga éxito?

La primera y esencial clave del éxito en cualquier actividad económica, es el trabajo. Hay que dedicar mucho tiempo a la empresa si se quiere tener éxito.

Pero además de ello, más que claves, yo diría que hay muchas variables que determinan el éxito de un empresario, entre estas variables nos encontramos el que la actividad empresarial sea oportuna en el tiempo, necesaria para el mercado, ofrecer el producto o servicio con valores añadidos, distinguirse de la competencia, tener una ambición proporcional y saber cambiar la oferta a tiempo cuando las circunstancias del mercado lo exigen.

La exportación como solución a la crisis

De todos es conocido que el actual motor de nuestra economía está basado, fundamentalmente, en nuestras exportaciones, no nos cabe la menor duda que la empresa cordobesa está realizando un gran esfuerzo en ser cada vez

más competitiva en los mercados exteriores. Las cifras que se recogen en el cuadro siguiente reflejan un **incremento en su tasa de valor que supera el 50 por ciento** en el primer semestre del 2012, además de superar la cifra de 1 millón de euros las transacciones con dichos países.

Estos diez países representan el 4 por ciento del total provincial exportado durante el pa-

sado semestre y como principales productos dirigidos a esos Mercados se encuentran reflejados en la *tabla 2*.

En el primer semestre de 2012 la provincia de Córdoba ha exportado a 157 países, lo que significa estar presente en las tres cuartas partes de las naciones del mundo, con un montante de 782,7 millones de euros.

| País (Orden alfabético) | Volumen Exportación 1º Semestre año 2012 (miles de euros) | Tasa de crecimiento en valor |
|----------------------------|---|---------------------------------|
| Arabia Saudí | 4.106,8 | 54,25% |
| Croacia | 1.262,9 | 85,57% |
| Emiratos Árabes Unidos | 8.115,2 | 121,65% |
| Mozambique | 1.217,4 | 2.841,95% |
| Perú | 1.165,4 | 53,94% |
| Rumania | 2.658,6 | 166,23% |
| Túnez | 8.236,3 | 108,56% |
| Turquía | 2.355,6 | 389,77% |
| Ucrania | 1.137,3 | 236,27% |
| Uruguay | 1.095,8 | 54,08% |
| Total | 31.351,3 | |

Tabla 1

Principales productos dirigidos a la exportación

| País | 1º Producto | 2º Producto | 3º Producto |
|------------------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------------------|
| Arabia Saudí | Conservas vegetales | Joyería | Fruta |
| Croacia | Aceite oliva | Conservas vegetales | --- |
| Emiratos Árabes Unidos | Maquinaria | Joyería | Manufacturas de hierro y acero |
| Mozambique | Manufacturas hierro y acero | Maquinaria | Productos químicos |
| Perú | Fundición hierro y acero | Maquinaria | Aceite de oliva |
| Rumania | Manufacturas hierro y acero | Joyería | Vehículos |
| Túnez | Cobre | Manufacturas hierro y acero | Algodón |
| Turquía | Joyería | Manufacturas hierro y acero | Fundición hierro y acero |
| Ucrania | Maquinaria | Manufacturas hierro y acero | Aceite de oliva |
| Uruguay | Manufacturas hierro y acero | Maquinaria | Aceite de oliva |

Tabla 2

La Cámara presenta una novedosa herramienta empresarial al servicio de la sociedad

CÓRDOBA HA PERDIDO 651 EMPRESAS EN 2011. LOS PEDROCHES ES LA COMARCA CON MEJOR EVOLUCIÓN EN ACTIVIDADES. EN EL 2011 UNA DE CADA CUATRO EMPRESAS NO HA LLEGADO AL AÑO DE VIDA



“Una herramienta empresarial muy útil e intuitiva que está al servicio de emprendedores, empresarios, instituciones, asociaciones, periodistas, investigadores para conocer la realidad económica de Córdoba y provincia y su evolución y comparativa por localidades”. Así calificó el presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, el estudio *Actividades Económicas de Córdoba y su provincia 2011*, un informe que elaboran desde 2008 los técnicos de la Cámara Juan Miguel Marín y Antonio Arévalo y que se presentó en la sede cameral el pasado 10 de diciembre.

De este estudio se desprende que 48.770 empresas ejercen su actividad en Córdoba y provincia en el año 2011, 651 menos que el año anterior. Se cae también, aunque con menor fuerza, en actividades pasando de 76.739 en 2010 a 76.448. En este sentido, Fernández de Mesa destacó que “siguen descendiendo menos las actividades por la diversificación de actividades económicas de las empresas. Debido a la crisis las empresas buscan nuevas actividades y con la misma estructura se diversifican”. Además, recalcó que “estamos en una situación económica delicada. Se están tomando medidas y la caída de empresas se tiene que tomar como una alerta para seguir trabajando. Vaticino que a finales de 2013 se empezará a mejorar. De aquí a un año se verán las cosas de otra manera y las entidades financieras circularán dinero a favor de las empresas y los empresarios”.

Novedades

Este año el estudio se presenta como página

web www.actividadeseconomicas.es y en formato ACCESS, por lo que se podrá consultar desde cualquier smartphone, tablet y ordenador con acceso a Internet. A este respecto, el responsable del Área de Formación y Empleo de la Cámara, Juan Miguel Marín, subrayó que “las personas que pueden sacarle utilidad a la herramienta están estimadas en más de 175.000 y esperamos tener más de medio millón de visitas a la página web en un año”.

Otra de las novedades es la incorporación de un mapa interactivo que ofrece una información geográfica, económica y social muy completa de cada una de las 75 localidades. Marín hizo hincapié en que “para los emprendedores es muy útil para intuir posibles nichos de mercado y hacer comparativas”.

Las localidades que mejor comportamiento han tenido han sido El Carpio, La Rambla y Cañete de las Torres. En el lado de los descensos más importantes en actividades y empresas están Lucena, Puente Genil, La Carlota, Cabra, Montoso, Villa del Río y Rute. Por Mancomunidades, en lo que se refiere a empresas caen en todas las comunidades siendo la más significativa la de la Subbética con un 2,7 por ciento menos que en 2010. En actividades el descenso no es tan drástico y crecen en Los Pedroches y Córdoba capital.

Caen sociedades limitadas y autónomos

En formas jurídicas, las que más se resienten son las sociedades limitadas, que después del buen comportamiento de 2010, en el 2011 vuel-

ven a caer en empresas (289 menos) y en actividades.

En el caso de los autónomos, su cifra total se ha reducido en 2011 un 0,6 por ciento en comparación con 2010 hasta quedarse en 26.122. Las cooperativas, las sociedades anónimas, autónomos extranjeros y comunidades de bienes también caen.

Mujeres

Fernández de Mesa destacó que “de este estudio se desprende la importancia que tiene la mujer empresaria y emprendedora frente al hombre”. Las mujeres tienen mejor comportamiento. Del total de autónomos, los hombres tienen un descenso de 177 frente a las mujeres que crecen en 26. En las localidades donde más crecen las autónomas son Córdoba y Priego.

La capital

En Córdoba, la caída de empresas es de un 0,5 por ciento menos y sin embargo hay un crecimiento en actividades en un 0,7 por ciento, siendo relevante el crecimiento del epígrafe “Alquiler de locales industriales”. Por otro lado, los grupos de actividad tienen un comportamiento muy similar a la provincia. La caída más preocupante es el de la Construcción con un 4,5 por ciento menos que en 2011.

Por códigos postales, en el Centro y Arroyo el Moro se incrementan las actividades. En el lado de los descensos destacan las caídas de 35 sociedades en la zona de Campo de la Verdad y de 21 negocios en Ciudad Jardín y el Higuero.



La Cámara apoya a la mujer emprendedora

Durante el año 2012, 155 mujeres han recibido asesoramiento gratuito y personal a través del Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM) de la Cámara de Comercio de Córdoba. Dicho programa tiene como objetivo sensibilizar a las mujeres hacia el autoempleo y la actividad empresarial y ser un instrumento eficaz para la creación y consolidación de empresas lideradas por ellas.

Cuenta con el apoyo financiero del Fondo Social Europeo y de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales, Igualdad del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

Es un programa dirigido a mujeres:

- ✓ Con inquietud emprendedora
- ✓ Con una idea o proyecto de negocio
- ✓ Con un plan de modernización o ampliación
- ✓ Y diseñado para apoyar las iniciativas de mujeres con inquietud emprendedora, en cualquier fase de su proyecto, tanto en el inicio de la idea empresarial

como en su apuesta en marcha y consolidación.

Proporciona información:

- ✓ General de carácter socio-económico
- ✓ Sobre oportunidades de autoempleo
- ✓ Legislación laboral
- ✓ Trámites administrativos
- ✓ Redes empresariales
- ✓ Publicaciones especializadas
- ✓ Direcciones de interés
- ✓ Asesoramiento y orientación empresarial
- ✓ Asesoramiento sobre autoempleo y gestión empresarial
- ✓ Planes de viabilidad
- ✓ Comercio interior y exterior
- ✓ Estudio de mercado: interno y externo
- ✓ Asesoría jurídica, fiscal y financiera
- ✓ Nuevos yacimientos de empleo
- ✓ Nuevas tecnologías aplicadas a la gestión empresarial
- ✓ Instrumentos financieros

Ayuda para la presentación de **microcréditos**:

A través de Microbank, de la Caixa, encargada de conceder los denominados créditos sociales para emprendedoras (profesionales autónomas, empresarias individuales y microempresas).

El microcrédito social es un préstamo personal de iguales características que el microcrédito financiero, dirigido a financiar proyectos de autoempleo promovidos por personas que pueden tener dificultades para acceder al sistema crediticio tradicional y que cuentan con el asesoramiento previo a la concesión del microcrédito de alguna de las entidades cola-

boradoras de MicroBank. En estas operaciones también es necesaria la presentación de un plan de empresa que, en este caso, deberá venir acompañado del informe de viabilidad de la Cámara de Comercio.

La principal característica de estos préstamos es que no necesitan aval o garantía real, que se ha de suplir con una especie de visto bueno de la Cámara donde la emprendedora ha recibido el asesoramiento. Se conceden hasta 25.000 € hasta el 95% de la inversión, por un plazo de 5 años (con 6 meses de carencia) a un tipo de interés del 7,5% hasta junio de 2013.

La Cámara de Comercio ha de otorgar un informe de viabilidad al proyecto o plan de empresa que presente la emprendedora. Este se remite a la oficina de La Caixa más cercana al ámbito donde vaya a establecerse el negocio, y éste remite el expediente a Microbank, que tiene un plazo aproximado de 15 días para resolver sobre la solicitud de préstamo.

Los criterios para la concesión del microcrédito son los siguientes:

1. El carácter de la emprendedora (cualidades, actitud, etc.)
2. La experiencia previa, su formación, etc.
3. Su nivel de endeudamiento o situación financiera actual.
4. El historial crediticio (ficheros de morosidad).
5. Su compromiso con el proyecto.
6. El aval moral de la Cámara de Comercio.

Esta información puede ser ampliada en la siguiente dirección web: <http://www.microbankla-caixa.com>

| PAEM BALANCE 2012 | | | | | |
|-------------------|----------|---------------------------|---------------------------|------------------|-----------------------------|
| Cámara | Usuarías | Demandas de asesoramiento | Microcréditos solicitados | Empresas creadas | Importe total microcréditos |
| Córdoba | 147 | 155 | 9 | 15 | 141.000 € |

Emprendiendo con la Cámara

FICHA



Nombre y Apellidos: Gustavo Bruno Da Silva
Empresa: GUSTAVO BRUNO GEMS & JEWELRY
Correo: gustavobrunogems@hotmail.com
Teléfono: 697 48 15 09

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Mi carácter emprendedor. A los 19 años empecé un negocio, pero no resultó del todo bien debido a mi limitada formación, poca experiencia como emprendedor y por la falta de repuesta de algún cliente que contrató mis servicios. Creía que jamás montaría otra empresa, hasta que descubrí un nicho de mercado en España que me resultó muy interesante. Además, la crisis actual en nuestro País, dificultaba mi inserción como trabajador por cuenta ajena por lo que me pareció una buena opción la aventura de emprender.

¿Cómo transformó su idea en empresa?

Empecé en Brasil a principio de Julio de 2010, de manera informal. Exportaba Gemas (piedras preciosas) a España. Más adelante, acogíendome al plan del gobierno, para formalizar nuevas empresas y apoyar a los nuevos emprendedores, hice algunos cursos de emprendedurismo online, a través de la Cámara de Comercio de Brasil y registré mi empresa en Sao Paulo en Agosto de 2011.

A principio del año de 2012, con los conocimientos adquiridos revisé mi plan de empresa y me di cuenta que necesitaba algunos cambios y algo más de profesionalidad. Acudí a la Cámara de Comercio de Córdoba y con su apoyo y asesoramiento personalizado, rediseñamos mi plan de negocio, innovando y aprovechando las oportunidades que surgían con la actual crisis económica.

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

Profesionalidad; mi plan de empresa fue rediseñado completamente. Ahora tengo una cartera de productos y servicios, más amplia, innovamos para buscar salida a la crisis en España.

Asesoramiento personalizado: Con una atención muy personalizada y en base a mis ideas iniciales, me guiaron, y asesoraron en todo el proceso hasta conseguir mis objetivos.

Simplicidad: Destacaría que de una forma fácil y sencilla me han ayudado a eliminar o superar muchas de las barreras iniciales que desaniman a los jóvenes emprendedores.

Sinceridad: La responsabilidad y compromiso adquirido con mi proyecto les confiere el crédito suficiente para que en un momento dado puedan hacer ver las posibles deficiencias de tu proyecto, pero siempre desde un punto de vista constructivo y haciéndote consciente en todo momento de los posibles problemas y ayudándote a buscar las soluciones oportunas.

Pro actividad: Las personas se implican en tu proyecto y te ayudan a buscar soluciones a los problemas.

Formación continuada: Seminarios, charlas, cursos y asesoría.

¿Cuáles fueron sus mayores retos?

Para mí mi mayor reto ha sido superar el desencanto de mi primer negocio, que conllevó mi desempleo y algunos problemas fiscales y jurídicos, con el estado brasileño y mis proveedores.

Endeudado y sin trabajo, decidí emigrar a Portugal en Abril de 2005, donde el choque cultural y las pocas oportunidades de trabajo me llevaron a volver a emigrar a España 7 meses después. El choque cultural en España también era un problema que se sumaba a un idioma desconocido, pero afrontaba este reto ya que en esos momentos en este país la economía estaba creciendo y había oportunidades laborales.

A tan solo 4 días de llegar a España, ya estaba trabajando y a los 15 días matriculado en la Universidad popular para aprender el Español. En poco tiempo ya me encontraba estable económicamente y más integrado en la sociedad, pero en el año de 2008, el Ministerio de Trabajo e Inmigración me envía una carta de expulsión y una multa, por problemas en mi contratación.

Empecé una lucha legal por salvaguardar mis derechos para lo que presenté un recurso que me permitió continuar en mi trabajo hasta el año de 2010, cuando decidí mudarme a Córdoba para volver a estudiar. En este año, me concedieron el derecho de seguir viviendo en España, gané el contencioso contra el estado brasileño y solucioné los problemas de mi empresa de Brasil. También en este año me matriculé en un curso de Fabricación Artesanal de Joyas del Consorcio Escuela de Joyería de Córdoba.

Esta institución, fue la base que decididamente me impulsó para que volviese a emprender, con más seguridad y confianza en mí. Allí aprendí algunos conocimientos fundamentales, para dirigir un negocio, minorar los riesgos y aprovechar las oportunidades. Adquirí conocimientos, de todo el proceso de fabricación, marketing y comercialización del producto que vendo (Joyas y Gemas), además del conocimiento, en los servicios que ofrezco (Asesoría en Comercio Exterior). Fue también a través de esta institución como conocí la Cámara de Comercio de Córdoba.

Mi empresa, se había quedado estancada y sin ingresos a finales de 2011, por la crisis del sector joyero en España. A principio del año de 2012, re-

visé mi plan de empresa y me di cuenta, de que necesitaba algunos cambios y más profesionalidad. Acudí a la Cámara de Comercio de Córdoba y entonces fue cuando mi proyecto tuvo un asesoramiento más personalizado, profesional y respaldado por una institución estatal, lo que le confería mucha más credibilidad.

Rediseñamos mi plan, innovando y aprovechando las oportunidades que surgían con la actual crisis económica.

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

Optimismo: No te centres en los problemas, busque la solución para ellos.

Responsabilidad: Eres responsable por tus decisiones, tienes que actuar y ser constante.

Formación: El conocimiento abre muchas puertas y el aprendizaje te hace más profesional tu negocio.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

El objetivo fundamental de GUSTAVO BRUNO GEMS & JEWELRY es aportar VALOR AÑADIDO a sus cliente a través de la prestación de sus servicios de comercio exterior e internacionalización.

Entendemos que nuestros clientes quieren ampliar sus mercados, su actividad. En definitiva, cumplir con sus objetivos estratégicos. Es por esto que nuestros servicios vayan totalmente dirigidos a facilitar tales metas. Con esta intención, GUSTAVO BRUNO GEMS & JEWELRY concentra todos sus activos, habilidades y experiencia en la prestación de cada servicio, ya sea desde España o Brasil.

Este VALOR AÑADIDO viene determinado por una serie de VENTAJAS COMPETITIVAS que diferencian a GUSTAVO BRUNO GEMS & JEWELRY de cualquier otra consultora de servicios de comercio exterior e internacionalización.

La Cámara y EFIC organizan el programa formativo **Directivo Coach**



ESCUELA DE FORMACIÓN INTEGRAL EN COACHING (EFIC)
Ed. Ariete, C/ Innovación 6-8, M-14 (41927) Mairena del Aljarafe Sevilla (España)
Móvil: 680-40.74.23
Tf: 954-58.93.14
info@efic.es
www.efic.es

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO E INDUSTRIA DE CÓRDOBA
C/ Pérez de Castro, 1
14003 Córdoba
Tf: 957-29.61.99 Ext 0 105
Fax: 957-76.00.43
www.camaracordoba.com

Organiza:
Cámara Córdoba
efic

Certificado y Acreditado por:
efic

- » Duración: 100 horas (60 horas presenciales / 40 horas no presenciales)
- » Horario: de 17:00 a 22:00 horas (Viernes) y de 9.00 a 14.00 horas (Sábados)
- » Lugar de Celebración: Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba
- » Coste: 1.170 €

Destinatarios:

- » Directivos, ejecutivos, managers, jefes de equipo, de departamento, comerciales, ...
- » Empresarios, profesionales independientes, autónomos, ...
- » Estudiantes últimos cursos, desempleados con experiencia laboral, ...

Programa:

- » Módulo I.- Coaching Personal y Ejecutivo. Empresarial y Organizacional (15 horas; 14, 15 y 16 de febrero de 2013)
- » Módulo II.- Programación Neurolingüística (PNL) en la gestión empresarial. Nuevas habilidades directivas. (10 horas; 8 y 9 de marzo de 2013)
- » Módulo III.- Inteligencia Emocional en el mundo empresarial. (10 horas; 12 y 13 de abril de 2013)
- » Módulo IV.- Gestión emocional y liderazgo emocional en las organizaciones. Su importancia en el ámbito profesional y en la productividad. (10 horas; 26 y 27 de abril)
- » Módulo V.- Coaching de Equipos. Liderazgo. Outdoor Training. (15 horas; 10, 11 y 12 de mayo de 2013)

La Cámara de Comercio de Córdoba ha programado junto a EFIC (Escuela de Formación Integral en Coaching) el curso "Directivo Coach", que comenzará el próximo 14 de febrero en la sede de la institución cameral.

El objetivo principal del curso es dotar a los asistentes de una formación de coaching a partir de la cual ejercer un nuevo estilo de liderazgo, dirección, gestión de equipos, gestión de emociones y en definitiva, de descubrir nuevas herramientas para ejercer la actividad profesional que se desarrolla habitualmente en un entorno cada vez más cambiante y competitivo.

El programa formativo, destinado a directivos, ejecutivos, profesionales independientes, autónomos con responsabilidades directivas,

jefes de equipo, directores comerciales o desempleados con formación académica que quieran ampliar sus habilidades directivas, se desarrollará en cinco módulos con una duración total de 100 horas. Es un curso eminentemente vivencial y práctico y está certificado por Bureau Veritas y acreditado por EFIC.

Profesorado

Impartirán el curso un total de nueve docentes, todos profesionales certificados de primer nivel en el mundo del coaching como Pedro Marcos, José Luis Fuentes o Beatriz García.

Datos del curso:

- » Fechas: del 14 de Febrero al 12 de mayo de 2013



Cámara Córdoba

Anúnciate en la revista de la Cámara

Para más información: aperea@camaracordoba.com
957 296 199 ext 0128

La Cámara Responde

¿Qué es un crédito documentario con cláusula verde?

Los créditos con cláusula verde (Green Clause) son aquellos que contienen una condición especial por la que el ordenante del crédito autoriza a la entidad emisora (o a la entidad confirmadora o entidad designada) a efectuar anticipos del importe del crédito al beneficiario, siempre que éste demuestre que tiene en su poder las mercancías objeto de la compraventa.

Esta cláusula se suele incorporar en el crédito a petición del beneficiario y con la conformidad del ordenante. Entre ambos pactan el redactado específico de esta cláusula. En la misma, normalmente se especifica el importe de los anticipos y la forma de disposición de los mismos y pueden llegar al importe total del crédito.

En este tipo de créditos, el condicionado más habitual para disponer de los anticipos es aquél en que la mercancía está depositada en almacenes a nombre de la entidad pagadora y dispuesta para su expedición.

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.

¿Cuáles son los pesos permitidos en los palets?

Para la paleta EUR de 1200 x 800 mm., según las recomendaciones RAL de AECOC, se da la cifra de 1000 kilos máximos. En el resto de palets, como por ejemplo el 1200 x 1000 mm., se permiten hasta los 1.500 kilos.

De todas formas, el peso permitido siempre se basará en:

- ✓ Las medidas de la base del palet.
- ✓ En la estabilidad de la mercancía en función de su relación kilo por metro cúbico.
- ✓ Las características técnicas de la paleta.
- ✓ En la lógica de las manipulaciones habría que tener en cuenta siempre la estabilidad.
- ✓ La ergonomía y la aceptabilidad en el sistema de gestión de los transportes de toda la cadena logística.

¿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.

Si tiene alguna duda, mándenos su pregunta a mmartinez@camaracordoba.com y nuestros técnicos le contestarán a través de esta sección



Cámara

Córdoba

Disfruta de tarifas especiales en los servicios camerales
¡ADSCRÍBETE A CUOTA CERO!

ADSCRIPCIONES: 957 296 199 - info@camaracordoba.com



Cámara

Córdoba

Desarrollo Empresarial


Creación de Empresas

- Constitución de una empresa
- Plan de empresa
- Incentivos y Ayudas
- Franquicias
- Fomento espíritu emprendedor en la escuela
- Programa apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)

Formación

- Programas de creación y consolidación de empresas
- Masters y programas superiores
- Formación presencial y on-line

Empleo

- Orientación laboral (Andalucía Orienta)
 - Bolsa de empleo - camaraemplea
 - Empleo en comercio exterior
 - Prácticas de empresa
 - VideoCurrículum
 - Selección de personal
 - Asesoramiento en RRHH
- 

Nuevas Tecnologías

- Certificado Digital
- Maspyme
- Masmarketing
- Innocámaras
- Transferencia del Conocimiento
- Puntos de información sobre I+D+i

Expansión Territorial

- Antena de Priego de Córdoba
 - Antena de Hinojosa del Duque
 - Antena de Palma del Río
- 