

Cámara

Córdoba

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

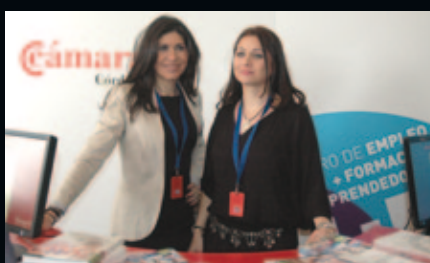


El Foro de Empleo de la Cámara recibe más de 25.000 visitas



Presentación de la Corte Provincial de Arbitraje

Curso en la Cámara para formar especialistas en mediación mercantil y civil



Sumario

3-4

OPINIÓN

Editorial

El experto opina: Beltrán Martín-Prat

5

JORNADA

La Cámara enseña a las empresas a posicionarse y ser más productivas

6

INTERNACIONALIZACIÓN

Siete empresas cordobesas participan con la Cámara en la misión comercial a Cantón

7

ARBITRAJE

Presentación de la Corte Provincial de Arbitraje

8-9

INSTITUCIONAL

Fernández de Mesa recibe la visita de la Cámara de Artesanía de Múnich y Alta Baviera

La Cámara recibe el premio Savia 2013 de Unemac

Córdoba se promociona en Bilbao

10-11

EMPLEO

El Foro de Empleo de la Cámara recibe más de 25.000 visitas

12-13

ENTREVISTA

Entrevista al director de Sanitas Lucena, Néstor Reina

14

PROGRAMA ANTENAS

Nueva antena cameral en Tecnocórdoba

15-16

MEDIACIÓN

La mediación, una alternativa de solución de conflictos

Curso en la Cámara para formar especialistas en mediación mercantil y civil

17

INNOVANDO CON LA CÁMARA

Entrevista Al director de marketing de Vistalegre Impresores, Tomás de Haro

18

EMPRENDIENDO CON LA CÁMARA

Casos de éxito de emprendedores con ideas brillantes

19

LA CÁMARA RESPONDE

Respuestas a consultas de los empresarios



“Soy optimista. No parece muy útil ser otra cosa”

Winston Churchill
(1874-1965) Político británico

Editorial { **Cámara** Córdoba

La Cámara de Oficial de Comercio e Industria de Córdoba tiene a disposición de sus usuarios una serie de servicios y herramientas para la búsqueda de empleo, ofreciendo asesoramiento para la creación de empresas fomentando el emprendimiento, orientación laboral, prácticas profesionales y dos bolsas de empleo gratuitas. Todo esto demuestra el apoyo que brinda nuestra institución a los desempleados y a las personas que quieren realizar una mejora de empleo.

Una muestra de la importancia que le damos a esta materia y sensibilizados ante este contexto laboral, hemos celebrado el Foro de Empleo, Formación y Emprendedores (FEF+E), que organizamos en la Diputación Provincial los pasados 20 y 21 de marzo con la asistencia de más de 25.000 personas. Fue un punto de encuentro y un marco inmejorable entre desempleados y empresas, un evento en donde se encontraron los trabajadores en busca de salidas profesionales y las empresas interesadas en entrar en contacto con estos colectivos y encontrar nuevos talentos para sus negocios de una manera efectiva. En este evento, en donde tuvo cabida la búsqueda de empleo, el emprendimiento y la oferta formativa, se demostró el valor que le damos al reciclaje profesional y a la responsabilidad social corporativa, para que nuestros jóvenes y futuros emprendedores conozcan los pilares de una buena empresa.

Atravesamos una época delicada, marcada por el desempleo y la falta de reactivación económica. Con iniciativas como esta aportamos nuestro granito de arena apoyando a los desempleados a conocer nuevas formas de búsqueda de empleo, apoyando a los emprendedores y fomentando el encuentro entre todos los agentes y empresas implicados en el crecimiento económico de Córdoba y provincia.

Síguenos en:



www.camaracordoba.com

¿Aprendiendo de la Crisis?

Examen de conciencia



Por Beltrán Martín-Prat
Projectatio Management Consulting



Los modelos de negocio “de siempre”.

Nuestro sistema está siendo sacudido ajustes de indudable crudeza como caídas de consumo e inversión, restricciones en la financiación, etc que ha llegado a poner en duda muchas cuestiones que hasta ahora eran consideradas históricamente como axiomas irrefutables, verdades “de siempre” que parecían ser válidas *per se*.

Ante la invitación generalizada al desasosiego, es preciso salir del efecto hipnótico de indicadores macroeconómicos que pueden parecer ajenos y conviene dirigir las preguntas hacia el ámbito interior para buscar ineficiencias particulares que necesiten solución con la siguiente pregunta:

¿Qué puedo hacer para resolver MI crisis?

La forma en que la “crisis del entorno” se particulariza sobre cada agente económico (empresas, familias...)

pone de manifiesto que existen diferencias fundamentales en la preparación de cada uno de ellos y la reacción que han ofrecido ante la misma situación adversa.

Los modelos de negocio y sobre todo, los sistemas de gestión marcan la diferencia ante situaciones de incertidumbre.

Para los empresarios que logran mantener a flote sus iniciativas así como para nuevos emprendedores, encontrar respuesta a las reflexiones anteriores debe tener máxima prioridad ya que de ello puede depender el futuro más inmediato y evitará que los sacrificios y esfuerzos realizados vayan en dirección equivocada.

¿Cómo reflexionar sobre el modelo de negocio y método de gestión con ciertas garantías?

La hoja de ruta:

Existen técnicas contrastadas que, desarrolladas en el orden adecuado, permiten llevar a cabo la reflexión anterior de un modo eficaz como camino hacia el autodiagnóstico empresarial.

Desde PROJECTATIO MANAGEMENT CONSULTING ofrecemos la siguiente hoja de ruta, para cualquier empresa que quiera iniciar este autodiagnóstico, :

- 1. Situación de partida:** Un análisis exigente y veraz es primordial para poder avanzar en los planes de todo negocio ya que pondrá a prueba la solidez de los planteamientos establecidos, las necesidades de recursos, o su sensibilidad ante cambios externos.

✓ El análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportuni-

dades) es una herramienta adecuada para realizar este análisis de situación inicial.

- 2. El Modelo de Negocio:** Identificar la “propuesta de valor” del modelo de negocio, así como las relaciones con los clientes y recursos principales es vital para conocer la seña de identidad de cada empresa y encontrar el valor diferencial que haga prevalecer a un modelo sobre otro.

✓ La técnica del Modelo del Lienzo (Business Canvas Model) es eficaz para este propósito cuando se aplica de manera controlada.

- 3. Estrategia:** Tener una Misión Visión y Valores, así como Objetivos estratégicos en distintos horizontes temporales es la columna vertebral de todas las acciones en el negocio. Transmitir y hacer entender esta estrategia a los trabajadores de un negocio aporta visión de conjunto y sentido a las actividades de distinto nivel.

- 4. El método de gestión eficiente. La manera de ejecutar la estrategia es fundamental para el éxito del negocio;** por ello abandonar la “Gestión por opinión” mediante métodos contrastados puede resultar clave.

✓ La nueva ISO 21500:2012 “Guía para la Dirección de Proyectos”, es un ejemplo de método eficiente para desarrollar proyectos estratégicos (internacionalización, expansión, lanzamiento de nuevos productos, etc) u operativos (desarrollo de proyectos/contratos, I+D+i, etc) reduciendo incertidumbres de forma drástica e impulsando el éxito de los objetivos definidos.

En definitiva, al igual que las personas, la actividad empresarial también está llamada a una reflexión para hacer examen de conciencia sobre la respuesta ante la dificultad.

La autocrítica tras una caída para reemprender el camino, además de resultar saludable, a algunos les cambia la vida.



La Cámara enseña a las empresas a posicionarse y ser más productivas

LAS PONENCIAS CORRIERON A CARGO DE LAS CONSULTORAS IMP CONSULTORES Y ASCENDIA REINGENIERÍA Y CONSULTORÍA

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba ha celebrado el pasado 25 de abril la jornada gratuita "Cómo posicionar y hacer más productiva mi empresa" con el objetivo de dar a conocer a las empresas asistentes sus puntos débiles y fuertes respecto a su posicionamiento particular a la vez que establecer un marco estratégico que desarrolle su productividad - competitividad en base a factores como innovación, internacionalización, productividad o el enfoque al cliente.

Una de las ponencias corrió a cargo del gerente de la consultoría de IMP Consultores, José



Ignacio Clemente, que habló sobre el modelo de IMP Consultores para identificar los factores claves que afectan a la productividad y cómo medirla. Asimismo, explicó cómo diseñar un sistema de incentivos en función de la productividad y cómo afrontar el proceso de su desarrollo e implantación desde la gestión de las personas.

Para cerrar su intervención, Clemente, expuso casos de éxito de la firma de consultoría y trató la importancia de involucrar al personal en el proceso, así como la modelización del sistema y la elección correcta de los indicadores de productividad.

Por su parte, la product manager de la consultoría Ascendia Reingeniería y Consultoría, Auxiliadora de Cárdenas, explicó cómo diseñar un plan estratégico para posicionar a las empresas. Para ello, hay que conocer la situación real de la empresa y familiarizarse con términos y conceptos básicos para entender como deben gestionar su oportunidad de mejora competitiva asignando prioridades en el destino de los recursos. Además, hizo hincapié en diseñar un plan de ruta que permita transformar la empresa desde lo que es hoy a lo que debe ser para alcanzar su visión de futuro sostenible y elaborar un cuadro de mando que permitirá a la empresa evaluar las actuaciones puestas en marcha.



CÁMARA
acción
CASTING DE IDEAS
ON THE ROAD

alaso6enlapiaya

1º Vídeo-Casting de ideas para emprendedores y empresarios de Córdoba y provincia

organiza



patrocina



colabora



Siete empresas cordobesas participan con la Cámara en la misión comercial a Cantón

ESTA ACCIÓN DE INTERNACIONALIZACIÓN VA DIRIGIDA AL SECTOR AGROALIMENTARIO

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba desarrolló, del 18 al 24 de marzo, una misión comercial directa a Cantón (China) encabezada por su presidente, Ignacio Fernández de Mesa, y enmarcada en el programa “Acciones Complementarias de Iniciación para pymes (2007-2013)”.

Este programa, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la Cámara de Comercio de Córdoba, persigue servir de apoyo a la internacionalización y mejorar la competitividad y el fortalecimiento empresarial.

La misión se realizó con el objetivo de apoyar la internacionalización de siete pymes del sector agroalimentario de Córdoba, que buscaban abrir mercado y conseguir oportunidades empresariales. En esta acción se contó con tres días de agendas comerciales en la ciudad de Cantón (Guangzhou) y Shenzhen en donde se llevaron a cabo una media de siete contactos comerciales por empresa con la colaboración de la Oficina Comercial de España en Cantón.

Las empresas participantes han sido Hacienda Del Duque SL, Aceites El Dorado SL, Beloyana SA, Muela Olives SL, Aceitunas Torrent SL, Compañía Norteafricana de Comercio SL y Basic Allium SL.



CON EL CONSEJERO DE LA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN GUANGZHOU, JUAN MANUEL ORTEGA, Y EL EQUIPO DE PERSONAL TÉCNICO ENCARGADO DEL APOYO A LA MISIÓN



MISIÓN CHINA



FERNÁNDEZ DE MESA CON EL COSUL DE ESPAÑA EN GUANGZHOU, JESÚS ATIENZA, Y CON EL CONSEJERO DE LA OFICINA COMERCIAL, JUAN MANUEL ORTEGA

Presentación de la Corte Provincial de Arbitraje



CORTE PROVINCIAL
DE ARBITRAJE
CÓRDOBA

ES UN PROYECTO
COMÚN DE LA CÁMARA
DE COMERCIO
DE CÓRDOBA Y
EL COLEGIO DE
ABOGADOS CON EL FIN
DE CREAR UN ÚNICO
ÓRGANO DE ARBITRAJE
PARA RESOLVER
CONFLICTOS DE
MANERA EXTRAJUDICIAL



PRESENTACIÓN DE LA CORTE DE ARBITRAJE



PRESENTACIÓN

El pasado 11 de abril tuvo lugar en el Real Círculo de la Amistad, la presentación oficial de la Corte Provincial de Arbitraje, por la que el Colegio de Abogados de Córdoba y la Cámara de Comercio e Industria de Córdoba desempeñarán funciones arbitrales en Córdoba.

Al acto asistieron el alcalde de Córdoba, José Antonio Nieto Ballesteros, el presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Abogados, José Rebollo Puig, el presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y del Pleno de la Corte Provincial de Arbitraje, Ignacio Fernández de Mesa y Delgado, y el decano del Ilustre Colegio de Abogados de Córdoba, José Luis Garrido Giménez.

Fernández de Mesa destacó "la importancia que tiene el arbitraje en la vida empresarial, comercial e incluso particular. La Corte es un proyecto común entre la Cámara y el Colegio de Abogados con el fin de crear un único órgano de arbitraje para toda la provincia de Córdoba con aspiraciones a ser un referente en esta materia. Es una iniciativa que se pone a disposición de empresas, autóno-

mos y particulares para resolver conflictos de manera extrajudicial". Además, hizo hincapié en que "es un instrumento ágil, de calidad y más económico que funciona como alternativa a los tribunales de justicia".

Por su parte, el decano del Colegio de Abogados, José Luis Garrido, subrayó la trascendencia que tiene la Corte Provincial de Arbitraje para la resolución de conflictos entre particulares, empresas y autónomos. "Con la puesta en marcha de la Corte abrimos una nueva vía a nivel provincial que dota a los empresarios y particulares de un medio ágil, rápido y económico de resolución de sus controversias sin tener que acudir a los juzgados y con la calidad técnica que garantiza la trayectoria profesional de los árbitros y de los miembros del pleno de la Corte".

Tras la presentación de la Corte Provincial de Arbitraje, el Abogado y presidente de Honor del Club Español de Arbitraje, Jesús Remón, impartió la conferencia "El Arbitraje. Algunas claves".

Constituido el Pleno de la Corte

Antes del acto de presentación, se celebró en la sede de la Cámara de Comercio e Industria de Córdoba, la constitución del Pleno de la Corte Provincial de Arbitraje, encargado de la administración y gestión de los arbitrajes que les sean solicitado por las empresas y particulares que decidan resolver sus controversias sin necesidad de entablar un pleito ante los tribunales ordinarios de justicia.

El Pleno de la Corte está compuesto por: Presidente, Ignacio Fernández de Mesa. Secretario, Ángel R. Moreno Chacón.

Vocales:

- » Por parte del Colegio de Abogados de Córdoba, los vocales designados para el Pleno de la Corte son José Luis Garrido Giménez, Manuel Espejo Ruiz y Concepción Ortega Fernández.
- » Por parte de la Cámara, los vocales designados para el Pleno de la Corte son Carmen Gutiérrez, Fernando Adell y Antonio Díaz.

Tras su constitución, el Pleno procedió a aprobar la lista de árbitros que intervendrán en la Corte Provincial como garantía del arbitraje.

Tal y como recogen los estatutos de dicho tribunal, los árbitros serán abogados ejercientes en el Ilustre Colegio de Abogados de Córdoba, con un 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 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.

Fernández de Mesa recibe la visita de la Cámara de Artesanía de Múnich y Alta Baviera

VISITA DE LA CÁMARA DE ARTESANÍA DE MÚNICH Y ALTA BAVIERA



El presidente de la Cámara de Comercio de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, recibió el pasado 11 de abril la visita institucional de la Cámara de Artesanía de Múnich y Alta Baviera con motivo de su participación en el pasado Foro de Empleo, Formación y Emprendedores (FEF+E), en donde ofertaba más de 60 puestos de trabajo para Alemania. Además de la visita, la televisión alemana "Bayerischer Rundfunk" hizo un reportaje en las instalaciones de la Cámara de las contrataciones de cordobeses en Alta Baviera gracias al éxito del FEF+E.

En el Foro se recibieron presencialmente y a través de Internet un total de 2.700 currículum para trabajar en Alemania gracias al proyecto llevado a cabo por la Cámara de Artesanía de Múnich y Alta Baviera, que ante la escasez de especialistas en el sector artesanal de Alta Baviera, que se contraponen con el alto nivel de desempleo en España, buscan cordobeses interesados en trabajar en empresas alemanas.

La Cámara de Artesanía de Múnich y Alta Baviera representa los intereses del conjunto del sector artesanal con alrededor de 77.000 empresas afiliadas, siendo así la mayor cámara de artesanía de Alemania. Muchas de las empresas pertenecientes a esta institución alemana necesitaban personal cualificado con nivel básico de alemán en las especialidades de técnico instalador sanitario, técnico instalador de calefacción, óptico, panadero, tejedor, electricista, electricista industrial, dependiente de panadería, peluquero, limpiador de superficies acristaladas y edificios, pastelero y planchista. Aspirantes de Córdoba y provincia ya han pasado el proceso de selección y ya están en Alemania trabajando y en los próximos meses se marcharán más.

Cámara y Fundación Cajasur colaboran en un programa para facilitar a emprendedores créditos favorables

El presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, y el que por entonces era presidente de la Fundación CajaSur, José Carlos Pla, firmaron el pasado 8 de abril un convenio de colaboración para facilitar a los emprendedores créditos en condiciones preferenciales con el fin de favorecer la creación, desarrollo y consolidación de pequeñas y medianas empresas de nuestra ciudad.

La Fundación CajaSur y la Cámara de Comercio colaboran conjuntamente en esta iniciativa conscientes de la importancia de la pequeña y mediana empresa en el desarrollo económico de Córdoba, como creadores de empleo y de riqueza.

Pla indicó que "gracias a este acuerdo de colaboración pretendemos que los emprendedores puedan tener acceso a productos financieros ajustados a sus necesidades, sobre todo para aquellos que tienen dificultades para acceder al crédito tradicional". Por su parte, Fernández de Mesa destacó que "la Cámara apoya este tipo de iniciativas porque está volcada en la generación de empleo apostando por el emprendimiento y apoyando nuevos proyectos empresariales. De hecho, contamos con un departamento específico de Desarrollo Empresarial que ha tutelado 123 proyectos empresariales en el 2012".

Con el convenio se pretende apoyar mediante pequeños créditos con condiciones



[8 de Abril] CONVENIO CÁMARA-FUNDACIÓN CAJASUR

favorables, proyectos empresariales de emprendedores y acompañarlos en la fase de maduración de las ideas, en la puesta en funcionamiento y en los primeros meses de vida de los negocios. Además, se ayudará al estudio de viabilidad de la actividad y se ofrecerá asesoría en la gestión.

Para ello, la Cámara de Comercio prestará asesoramiento y asistencia técnica al beneficiario y en la elaboración de un plan de empresa. Estudiará y validará la viabilidad económica del plan de negocio presentado para su financiación y pondrá a disposición los recursos a la iniciativa empresarial con los que cuenta la entidad cameral.

El importe del crédito será hasta 18.000 euros e irá destinado a la financiación de las inversiones relativas a la adaptación y adecuación del local en el que se desarrollará la actividad empresarial, así como las inversiones para mobiliario, maquinaria o equipos y los gastos de constitución y primer establecimiento, además de la adquisición de vehículos comerciales.

Cámara y Ayuntamiento, por el fomento de empleo

El alcalde, José Antonio Nieto, y el presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, mantuvieron el pasado 9 de abril



[9 de Abril] REUNIÓN DEL PRESIDENTE DE LA CÁMARA CON EL ALCALDE

en el Ayuntamiento una reunión de trabajo para analizar la aportación de los empresarios a las medidas municipales con el objetivo de la creación de empleo y actividad económica.

Nieto y Fernández de Mesa acordaron durante el encuentro las bases de un convenio de colaboración entre el Ayuntamiento y la Cámara con el objetivo de fomentar y facilitar la internacionalización de las empresas cordobesas promoviendo así la suma de los esfuerzos de ambas instituciones en la búsqueda de iniciativas y actuaciones conjuntas para el fomento emprendedor de la ciudad.

La Cámara colabora en la presentación del estudio “El nuevo capital árabe”

La Casa Árabe presentó el pasado 18 de abril, en su sede de Córdoba, los resultados del estudio *El nuevo capital árabe: principales actores y oportunidades para empresas españolas*, realizado por Jacinto Soler, a partir de la base de datos de Zawya (Thomson Reuters). La presentación contó con la colaboración de la Confederación de Empresarios de Córdoba (CECO), la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y Rabanales 21.

Este libro, financiado y editado por Casa Árabe, fue presentado por el director general de Casa

Árabe, Eduardo López Busquets, el presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, el presidente de la Confederación de Empresarios de Córdoba, Luis Carreto, y el director general de Rabanales 21, Juan Ramón Cuadros Muñoz, en un acto que contó con la presencia de empresarios cordobeses interesados en abrir mercados en el mundo árabe.

De los 15 mayores fondos soberanos del mundo, seis son árabes, y las expectativas de crecimiento de los ingresos del

petróleo pronostican que los flujos de capital árabe seguirán aumentando en los próximos años e invirtiendo allí donde surjan oportunidades.

En las últimas dos décadas el llamado “nuevo capital árabe”, se ha sofisticado, especializado y profesionalizado y busca oportunidades atractivas en sectores como el inmobiliario de primera calidad, el sector del lujo, el financiero y las infraestructuras. El capital árabe también apuesta por sectores de innovación y alto nivel tecnológico como las energías renovables o la robótica,



18 de Abril | PRESENTACIÓN ESTUDIO CASA ÁRABE

para captar el know how de empresas extranjeras. En este contexto, se ha corroborado que las empresas españolas tienen grandes oportunidades, tanto por la calidad de su oferta y por estar en primera línea mundial en muchos sectores (ingeniería, construcción o energía), como por su capacidad para crear empresas conjuntas en los países árabes.

Córdoba se promociona en Bilbao

19 de Abril | ENCUENTRO INSTITUCIONAL EN LA CÁMARA DE BILBAO



En el marco de los actos de promoción de Córdoba en Bilbao organizados por la Fundación Viana (integrada por Cajasur y la Diputación de Córdoba), el pasado 19 de abril se celebró un encuentro institucional en la Cámara de Comercio con la presencia de los presidentes de la Cámara de Bilbao, José Ángel Corres, y de la Cámara de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa. Además, estuvieron presentes el alcalde de Córdoba, José Antonio Nieto Ballesteros, y el vicepresidente de la Diputación Provincial, Salvador Fuentes,

así como directivos de CajaSur.

El objetivo de la reunión fue conocer la realidad socioeconómica de Córdoba y la diversidad de sus recursos culturales con el fin de buscar una promoción en Bilbao y su posible comercialización entre las empresas de Vizcaya. En la posterior reunión de trabajo, los representantes institucionales comentaron las posibilidades de Córdoba como ciudad de inversión para las empresas vizcaínas y la incidencia de sectores básicos para la economía cordobesa como el agroalimentario, el turístico y el sector joyero.

Por parte de la Cámara de Bilbao se explicó sus líneas de actuación y de apoyo al mundo empresarial en ámbitos tan importantes como la internacionalización, la formación, la crea-

ción de empresas, la financiación o la colaboración público-privada. En este contexto, se buscaron líneas de colaboración para activar el interés empresarial por invertir en Córdoba.

Fuentes y Fernández de Mesa reciben a una delegación china



DELEGACIÓN CHINA EN CÓRDOBA

Coordinado por el Patronato Provincial de Turismo de la Diputación, la Oficina Española de Turismo de Cantón y Sur de China y Turismo y Deporte Andaluz, se atendió el pasado 14 de abril la visita de una delegación de operadores turísticos de China, habiendo sido recibidos institucionalmente por el vicepresidente de la Diputación de Córdoba, Salvador Fuentes, y el presidente de la Cámara de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa.

El viaje de este grupo de 11 agencias de viajes procedentes de Hong Kong y Sur de China tenía una intención arquitectónica y de planificación urbana, por lo que el itinerario se extendió más allá de los lugares típicos de la Judería, es decir, las Tendillas, Claudio Marcelo, la Corredera el Puente Romano, etc.

La Cámara recibe el premio Savia 2013 de Unemac

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba ha recibido el premio Savia 2013 de la Unión de Empresarios de la Madera de Córdoba (Unemac). El presidente de la entidad cameral, Ignacio



Fernández de Mesa, recogió el galardón el pasado 12 de abril de manos del subdelegado del Gobierno en Córdoba, Juan José

Primo Jurado, en el marco de la Asamblea Anual de Unemac celebrada en las instalaciones de la Confederación de Empresarios de Córdoba (CECO).

El premio es en reconocimiento por su apoyo institucional al sector de la madera y el mueble durante el 2012. Además de la Cámara, recibieron galardones José María Bello, joven empresario de la localidad de Castro del Río, Tapizados Mezquita, que cumple su 25 aniversario, Sillería Burguillos, Francisco Torralbo, de la empresa lucentina Muebles Francisco Torralbo, y José Luis Jurado (a título póstumo).

ENTREGA DE PREMIOS SAVIA 2013



El Foro de Empleo de la Cámara recibe más de 25.000 visitas

DESEMPLEADOS Y EMPRENDEDORES BUSCARON OPORTUNIDADES LABORALES EN EL FEF+E. SE CELEBRÓ EN LA DIPUTACIÓN CON LA PARTICIPACIÓN DE 46 EMPRESAS Y ENTIDADES

Más de 25.000 personas acudieron al II Foro de Empleo, Formación y Emprendedores (FEF+E), que durante los pasados 20 y 21 de marzo celebró la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba en la Diputación con el objetivo de promover un punto de encuentro entre empresas y trabajadores en busca de salidas profesionales con el fin último de fomentar el empleo en Córdoba y un punto de encuentro de referencia para los emprendedores que tengan una idea empresarial.

Este evento de puertas abiertas recibió así

más del doble de visitantes que el año pasado, en donde se contabilizaron 12.000 asistentes. Del total de visitantes, se estima que el 70 por ciento fueron jóvenes menores de 35 años.

En la inauguración, el vicepresidente primero de la Cámara, Luís Carreto, destacó que "la celebración de este segundo foro es la consecuencia del gran éxito del año pasado. Con este evento seguimos apostando por fomentar el empleo y como novedad en este encuentro se va a orientar a aquellas personas con inquietud emprendedora porque la creación de empresas es lo que nos va a ayudar a salir de esta situación. Otra novedad de este año es que las empresas ofertan puestos de trabajo para el extranjero, sobre todo para Europa".

Entrega de currículos

Cada asistente al Foro entregó de dos a cinco currículos en los stands de las empresas participantes y la Cámara recibió vía web (www.voyaportrabajo.com) 12.000 currículos para los 377 puestos de trabajo que se ofertaban entre Córdoba y el extranjero. En este evento se ofertaron 150 puestos de trabajo para Córdoba, 200 puestos en Europa (Holanda, Francia, Alemania, Suecia y Reino Unido) y la empresa Grupo Elebobisa ofrecía 27 puestos en Arabia Saudí.





También, en esta edición se incrementó el número de empresas e instituciones participantes. Este año se contó con 46 empresas y entidades, 20 más que el año pasado, además de un Centro de emprendedores en donde se ubicaron 10 empresas más.

Este foro, organizado por la Cámara y patrocinado por la Diputación, que cedió sus instalaciones, la Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo a través del Servicio Andaluz de Empleo, la Fundación Cajasur, la Fundación Repsol, el Servicio Público de Empleo Estatal, el Ayuntamiento, a través del Imdeec y la Delegación de Empleo, Rabanales 21, la Universidad de Córdoba y la Confederación de Empresario de Córdoba (CECO), ha cumplido con sus expectativas por la afluencia de público y la entrega de currículos.

Conferencias

El Foro también acogió una vertiente formativa con 20 conferencias divididas en cuatro bloques temáticos sobre empleo, formación, emprendedores y oportunidades laborales en Europa. A las ponencias, ofrecidas en el Salón de Actos del Palacio de la Merced, acudieron 1.300 asistentes. Además, se realizaron 4 encuentros de trabajo y formación con 160 personas asistentes.

Además de los stands de la Cámara y los patrocinadores, participaron Red Eures, Fundación Once, Decathlon, Fuerzas Armadas, OVB, Carrefour, Cepes Andalucía, Leroy Merlin, Instituto de Estudios Cajasol, Grupo Elebobisa, Escuela Organización Industrial, Escuela Internacional de Protocolo de Granada, la UNED, Check In Centro de Idiomas, ESIC Business & Marketing School, Zalima, Instituto Alcántara, Deza, Expo Franquicia Feria de Madrid, MakeArt Arquitectura, Diseño y Arte, Rich & Asociados, Bodegas Mezquita, Hotel las Casas de la Judería, Heineken, Papiro, Bidiplanet, Mcdonalds, Cecele y Talher, PMB, la Cámara de Artesanía de Munich y Alta Baviera, Conservatorio Profesional de Música de Córdoba "Músico Ziryab", Fundación Proyecto Don Bosco, Estación Arlandría, Bringing People, Etaxi Córdoba, Andalucía Orienta y C&A.





“Estamos trabajando con la Cámara para alcanzar un convenio para beneficiar a sus empresas adscritas”

¿Qué ventajas tiene la sanidad privada sobre la pública?

La sanidad privada te permite que seas tú el que elijas a tu médico, ofrece última tecnología, rapidez de diagnóstico y un trato personal donde el vínculo entre médico y paciente se estrecha.

¿Cuánto cuesta un seguro médico privado?

No tiene precio...bueno, sí lo tiene y depende de la edad del asegurado, pero es una minucia en comparación con lo que te ofrece. Cualquiera que se pueda permitir tener wifi en casa, un smartphone o salir a cenar una vez al mes, se lo puede permitir. Si el tomador es la empresa se consigue un importante ahorro en precio.

¿Qué servicios ofrece la nueva Oficina Sanitas Lucena?

Es mucho más que una oficina comercial para particulares, autónomos y empresas. Ofrece todos los servicios que les puedan interesar a nuestros clientes, desde autorización de volantes médicos para las pruebas médicas más complejas, hasta asesoramiento sobre los productos que mejor se adaptan a las necesidades de cada cliente.

Sanitas se dedica en exclusiva a la sanidad privada. Somos líderes mundiales en seguros médicos privados, y además ofrecemos servicios como cirugía láser ocular, intolerancia alimentaria, rehabilitación cardíaca, láser prostático o servicios avanzados para el tratamiento de la fertilidad, entre otros.

¿Qué tipo de ventajas existen para autónomos?

Un autónomo puede deducirse como gasto tanto su seguro médico, como el de su cónyuge e hijos.

¿Qué servicios prestáis a empresas?

Principalmente les informamos de los beneficios que supone para la empresa de contratar seguro médico para sus trabajadores. A partir de 5 asegurados a través de empresa hay precios muy asequibles para empleados y familiares.

Las empresas obtienen ventajas fiscales, deduciendo el 100% de la contratación de este servicio como un gasto en el impuesto de sociedades, además del control del absentismo laboral, el aumento de la productividad, disminución

de rotación y mejora de la imagen de empresa.

¿Qué ventajas tendrán las empresas adscritas a la Cámara de Comercio de Córdoba?

Estamos trabajando con la Cámara para alcanzar un convenio de colaboración para beneficiar a sus empresas adscritas. En el caso de autónomos que se den de alta en mayo tendrían hasta 16 meses gratis en función del número de asegurados, reducción de periodos de carencia y descuentos de hasta el 9% el primer año.

En el caso de empresas de nueva captación, hasta seis meses gratis para toda la plantilla durante los tres primeros años y hasta un 5% de descuento el primer año.

¿Y qué hay de las ventajas para los empleados?

Respecto a los empleados, el artículo 26 del estatuto de los trabajadores permite una retribución en especie de hasta el 30% del salario bruto de un empleado. En el caso de los seguros médicos, están exentos de IRPF hasta un límite de 500€/año, por lo que la empresa aumenta el salario neto del empleado sin incrementar sus costes salariales. El empleado paga menos impuestos y se beneficia tanto él como su familia de un precio más económico al ir con un colectivo.

¿Por qué es importante dar esta apertura médica privada en esta localidad?

Hasta ahora las oficinas más cercanas se encontraban en Córdoba y Málaga, para cualquier trámite, los clientes de Sanitas tenían que desplazarse o hacerlo a través de internet o el teléfono.

Si se puede hacer todo por teléfono e Internet, ¿por qué tener una oficina?

Cuando se trata de salud, considero esencial un trato directo y personalizado. Nuestros clientes quieren soluciones rápidas y efectivas y les tranquiliza mirarnos a los ojos y estrecharnos la mano. ¿Ud se casaría por teléfono? ¿Ud. escogería el colegio de sus hijos por Internet?, yo no.

El artículo 26 del estatuto de los trabajadores permite una retribución en especie de hasta el 30% del salario bruto de un empleado

¿Por qué Lucena y no otro pueblo de la comarca?

Lucena es centro neurálgico de la provincia, no sólo por ser el pueblo de mayor población de la campiña cordobesa y por sus comunicaciones sino porque tiene pueblos muy importantes en su entorno; Puente Genil, Aguilar de la Frontera, Priego de Córdoba, Rute o Cabra

se encuentran a escasos minutos en coche. La oficina está situada en una zona muy céntrica (Plaza Alta y Baja Nº 20), pero es fácilmente accesible con coche y está dotada de dos parking con cientos de plazas públicas. Todo ello se pensó para facilitar las gestiones tanto de los lucentinos como de aquellos clientes que vengan de pueblos del entorno.




Equipo personal y avances médicos

Actualmente el equipo lo formamos tres personas. Somos el primer eslabón de la cadena de una multinacional presente en más de 190 países en el mundo y cada vez que un cliente entra por la puerta ponemos a su disposición todos los recursos de Sanitas en la dirección que nuestros clientes marcan.

Espíritu de la empresa

Siempre he trabajado con números, ahora quiero trabajar con personas. Dar un buen servicio, solucionar el problema de todo aquel cliente que lo solicita y dejar que el boca a boca haga el resto. Un seguro médico puede llegar a ser complejo, considero fundamental conocer al mínimo detalle los productos que tenemos, y saber escuchar y entender las necesidades de nuestros clientes para que un cliente esté 100% satisfecho.

Objetivo y meta

El objetivo es ganarnos la confianza de las empresas, que nos elijan como su proveedor de salud. Seguir aprendiendo, formándonos y prestando cada día un mejor servicio de una manera cercana y honesta. Trabajar, trabajar y trabajar con motivación sin que nadie pueda sentirse defraudado por otorgarnos su confianza. Respecto a las empresas, nuestro objetivo es visitarlas para explicarles los beneficios fiscales y en competitividad que tienen nuestros productos.

Proyectos de futuro

Nuestra consigna es cubrir una comarca. Acercar el servicio a todas las poblaciones de la zona. Una vez que contemos con un volumen de negocio como para que la oficina se mantenga, ¿por qué no tener una oficina de Sanitas en cada pueblo de Córdoba y contribuir así con un granito de arena a la recuperación económica de la comarca?

Nueva antena cameral en Tecnocórdoba



Cámara
Córdoba

Antena
Córdoba Este

Vivero de Empresas Baobab, edificio 2
Glorieta de los Países Bálticos, s/n
Polígono Tecnocórdoba
14014-Córdoba

Técnico de la antena: Vanessa Ramos

Teléfono: 957 326 567

E-mail: cordobaeste@camaracordoba.com

Dentro del Programa Antenas: “Servicios de Proximidad para la Pequeña y Mediana Empresa”, la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba ha abierto una nueva antena local en el Polígono Tecnocórdoba.

El Programa Antenas consiste en la **creación de una sólida red de Antenas** o puntos locales para promover el acceso igualitario de todas las pymes a la red de servicios empresariales que prestan las Cámaras, superar las barreras que impone la distancia en la creación de las pequeñas empresas y mejorar el grado de información existente sobre las necesidades y las opiniones de las pymes, estableciendo para ello una **red territorial de Observatorios Económicos Locales**.

La **oferta de servicios** ofrecida en las Antenas está constituida por la actualmente disponible en los programas activos de las Cámaras de Comercio, tanto de carácter presencial como servicios online, así como los servicios que se vayan poniendo en marcha.

La puesta en marcha de cada Antena se articula a través de una **red de convenios** entre cada Cámara de Comercio, el Ayuntamiento correspondiente y el Consejo Superior de Cámaras. En este caso, se ha firmado un convenio con fecha 25 de marzo con el Instituto Municipal de Desarrollo Económico y Empleo (IMDEEC) para poner en funcionamiento esa nueva antena.

Este programa ha sido **designado por el Fondo Social Europeo como ejemplo de Buenas Prácticas**, destacándolo como una actuación de carácter pionero y de gran complejidad, al poner en marcha un amplio conjunto de servicios, personalizados a la realidad de cada territorio, en el que se involucran activamente multitud de agentes de carácter público y al que se

asocia la participación de actividades privadas y de las propias empresas.

Es en este contexto en el que se propone una **iniciativa dirigida a promover estrategias de largo alcance para dotar de una sólida red de “servicios empresariales de proximidad” a las zonas de más difícil acceso o alejadas**. Una red destinada a *emprendedores y pequeños empresarios* actualmente situados de un modo periférico en el acceso a conocimientos, recursos y oportunidades claves para impulsar y mejorar su actividad productiva. Una red que cuente con la *mayor flexibilidad posible* para adecuar esos servicios a las necesidades y preocupaciones específicas de cada entorno territorial.

En consonancia con todas estas reflexiones, el Consejo Superior y las Cámaras de Comercio, han puesto en marcha el **“Programa Antenas: Servicios de proximidad para las pequeñas y medianas empresas”** (también denominado en lo sucesivo Programa Antenas) cuyos objetivos son los siguientes:

Generales

- » **Promover** –a través de la constitución de un conjunto de antenas locales- **un acceso igualitario a la red de servicios empresariales que prestan las Cámaras de Comercio**, por parte de emprendedores y pequeños empresarios actualmente situados de un modo periférico en el acceso a conocimientos, recursos y oportunidades claves para impulsar y mejorar su actividad productiva.
- » **Mejorar el grado de información existente** sobre las necesidades y las opiniones de las pymes a fin de lograr una adecuación dinámica de la oferta cameral a ellas dirigida, estableciendo una red territorial de Observatorios Económicos Locales.

Específico

- » **Implantar y mantener Antenas Camerales en las zonas con mayores dificultades de acceso a los servicios y trámites empresariales**, cuya función será la de hacer llegar a los empresarios y emprendedores de las zonas más alejadas toda la oferta de servicios de las Cámaras: comercio interior, comercio exterior, formación, ventanilla única empresarial, etc., así como recoger y transmitir de un modo estructurado sus necesidades y demandas a través de la constitución de Observatorios Económicos Locales.

Así, las actividades y servicios que se llevarán a cabo, centralizados a través de los responsables de las Antenas, apoyados en los servicios prestados por las Cámaras de Comercio de cabecera, serán, a grandes rasgos, los siguientes:

Promoción de los servicios y captación de potenciales usuarios. Desde la Antena se realizarán actuaciones de promoción que den a conocer los nuevos servicios empresariales en el territorio, posibilitando, de este modo, la captación de beneficiarios finales del programa (pymes, emprendedores, colectivos de empresas).

- » **Prestación de servicios empresariales.** A medida que vayan acercándose hasta la Antena los empresarios y emprendedores de la zona, irán accediendo a servicios de orientación, información y asesoramiento, así como a toda la gama de servicios que desde la Cámara de Comercio de cabecera sean prestados.
- » Por último, el desarrollo del programa posibilitará también el establecimiento de **Observatorios Económicos Locales** que detecten y diagnostiquen las necesidades e inquietudes empresariales existentes y sean capaces de proponer medidas y soluciones adecuadas a las peculiaridades territoriales.

La mediación, una alternativa de solución de conflictos

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba se encuentra preparando un nuevo servicio de mediación para resolver conflictos entre empresas. El objetivo es impulsar y facilitar un acuerdo entre dos partes enfrentadas. La idea no es arbitrar, de hecho, la Cámara ya ha constituido con el Colegio de Abogados de Córdoba la Corte Provincial de Arbitraje. La mediación que se pondrá en marcha no emitirá ningún dictamen o laudo de obligado cumplimiento.

¿Qué es?

La mediación es un procedimiento para gestionar conflictos en el que dos o más partes en desacuerdo intentan voluntariamente alcanzar por sí mismas un acuerdo con la intervención de un mediador.

Ventajas

- ✓ Es confidencial.
- ✓ Cuando el nuevo servicio se ponga en marcha se contará con mediadores homologados por las Cámaras.
- ✓ Promueve la igualdad.
- ✓ Garantía de actuar bajo el paraguas de las Cámaras, como Corporaciones de Derecho Público.
- ✓ Servicio voluntario, rápido y simple.



Evita perder el tiempo invertido en un proceso judicial y facilita una rápida solución.

- ✓ En mediación no hay un ganador y un perdedor, las dos partes ganan.
- ✓ A través de esta vía, los conflictos mercantiles son resueltos de manera amistosa y flexible. De esta forma, se evita la vía judicial con el consiguiente ahorro de costes para las partes.

El mediador

Para desarrollar procedimientos de mediación se requieren personas con formación específica en esta materia. La ley de mediación 5/2012 reconoce expresamente en su preámbulo que la figura del mediador es, de acuerdo con su conformación natural, la pieza esencial del modelo, puesto que es quien ayuda a encontrar una solución dialogada y voluntariamente querida por las partes. Por su importancia, el mediador debe tener una formación general que le permita desempeñar esa tarea y sobre todo ofrecer garantía inequívoca a las partes por la responsabilidad civil en que pudiese incurrir.

El mediador deberá estar en posesión de título oficial universitario o de formación profesional superior y contar con formación específica para ejercer la mediación, que se adquirirá mediante la realización de cursos específicos.

El mediador tiene que ser un profesional neutral, que facilita la resolución del conflicto por los mediados, de una forma equitativa, garantizando la confidencialidad y permitiendo a las partes el control total sobre el desarrollo y el final del conflicto.

Cámara
Córdoba

Anúnciate en la revista de la Cámara

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



LA MEDIACIÓN ES UN PROCESO DONDE UN TERCERO IMPARCIAL FACILITA LA COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN Y PROMUEVE QUE LAS PARTES TOMEN DECISIONES VOLUNTARIAMENTE PARA RESOLVER SU DISPUTA

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba ha organizado el Programa Formativo Práctico en Mediación Civil y Mercantil para el próximo mes de junio.

La Ley 5/2012 de mediación en asuntos civiles y mercantiles reconoce expresamente el papel fundamental de las Cámaras de Comercio en la figura de la mediación. De hecho, la Cámara de Córdoba, como Corporación de Derecho Público, tiene entre sus fines el impulso de la mediación y está reconocida como Institución de Mediación.

La Corporación ha programado este curso porque es una formación necesaria y que tiene validez para el ejercicio de la actividad mediadora en cualquier parte del territorio nacional. Este curso reúne la teoría, práctica y política que informan al campo en un estilo pedagógico interactivo y aplicado. Los participantes progresarán recogiendo los conocimientos



que forman los fundamentos de las intervenciones efectivas, que en turno pondrán a prueba en casos y ejercicios prácticos basados en disputas en el área civil comercial.

En los casos prácticos se darán observaciones sobre las intervenciones del mediador y sugerencias para ayudarle a mejorar su técnica. El curso incluye material de apoyo y lecturas. Se requiere que los participantes lean una bibliografía seleccionada sobre la negociación colaborativa y la teoría del proceso de la mediación.

El curso, cuya inscripción ya está abierta, comenzará en junio y tendrá una duración de 80 horas (60 horas presenciales y 20 horas a distancia).

-**Horario:** 9.00 a 19.45 horas

-**Días de impartición:**

14-15 de junio de 2013

21-22 de junio de 2013

28-29 de junio de 2013

-**Coste:** 1.350 euros (Curso parcialmente bonificable a través del crédito formativo para trabajadores por cuenta ajena)

Ponente

La encargada de impartir el curso será Thelma Butts Griggs. Butts dedica su trabajo al ámbito de resolución de conflictos. Es Juris Doctor, licenciada en derecho de la Ohio State University. Colabora con empresas, universidades, cámaras de comercio, asociaciones privadas, sistemas sanitarios, juzgados y organismos públicos en el diseño de programas, en docencia sobre resolución de conflictos y en el entrenamiento de mediadores.

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

Antonio Mantero. Tlf: 957 29 61 99 ext 0105 / email: amantero@camaracordoba.com

Maria Carrasco. Tlf: 957 29 61 99 ext 0148 / email: mcarrasco@camaracordoba.com

Innovando con la Cámara

FICHA



Nombre y Apellidos: Tomás de Haro Pérez
Empresa: Vistalegre Impresores
Cargo en la empresa: Director de Marketing
Web: www.vistalegreimpresores.com
Dirección de la sede de la empresa: Polígono Industrial Amargacena - C/. Ingeniero Ribera, s/n. 14013 Córdoba (España)
Teléfonos: 957 018 407 (depto.marketing)
 957 421 616 (Empresa)
E-mail: tharo@vistalegre.com

Vistalegre es la primera imprenta andaluza en calcular su Huella de Carbono, ¿cómo se le ocurrió a su empresa realizar esta iniciativa?

Se trataba de una actividad programada dentro del marco de responsabilidad social de Vistalegre tras las certificaciones ISO en Calidad y Gestión Ambiental.

Desde hace algún tiempo hemos podido observar que el cambio climático es el principal reto ambiental al que nos enfrentamos, y que realizar proyectos de mitigación supondrá un doble beneficio para la empresa, ya que nos ayudará a diferenciarnos en el mercado y nos marcará el camino para reducir costes de explotación en materia energética.

La Huella de Carbono Corporativa mide la contribución al cambio climático de todo el ciclo de actividad de la empresa, a lo largo de la cadena de valor, teniendo en cuenta todos los proveedores de productos y servicios con quienes interactuamos así como la manipulación y posterior entrega a los clientes.

Podemos decir que el primer paso es conocer el impacto generado, el siguiente es marcarse un objetivo de reducción para contribuir de la menor manera posible al cambio climático y realizar acciones compensatorias para que esta huella tienda a cero.

Hace años se veía como algo innovador el hecho certificarse en Calidad y Medio Ambiente, hoy en día es un requisito obligatorio para trabajar con la Administración Pública. Queremos seguir avanzado en materia medioambiental. Es parte de nuestro ADN ser proactivos en lugar de esperar a que venga impuesto desde fuera.

¿Qué variables se han tenido en cuenta para calcular su contribución al cambio climático?

EcoAvantis nos expuso varias posibilidades. Según las metodologías oficiales se nos permitía la opción de calcular solo las emisiones que dependen de nosotros, es decir, exclusivamente el transporte con medios propios, los gases refrigerantes de los aires acondicionados (alcance 1) y la electricidad (alcance 2), ya que no disponemos de calderas de combustibles fósiles.

No obstante, pensamos que, para ofrecer al mundo una visión más real de nuestra actividad, deberíamos incluir las emisiones indirectas que no dependen de nosotros (alcance 3). Por ello, se incluyó el uso y disposición de materias primas como el papel, cartón, aluminio, etc., así como el transporte de los trabajadores al centro de trabajo entre otros conceptos.

Podríamos decir que lo único que hemos dejado fuera son los pequeños insumos que no representan una fracción representativa o de los que desconocemos los datos con rigurosidad, como el transporte de las materias primas a la planta.

¿Qué destacaría del asesoramiento y la ayuda recibida por la Cámara de Comercio con el programa EcoInnocámaras?

Cuando la Cámara puso en nuestro conocimiento el programa de EcoInnocámaras vimos

la oportunidad perfecta para acometer este proyecto con el acompañamiento y tutela de una entidad tan reconocida como la Cámara de Comercio y de una empresa tan profesional como ha demostrado ser Ecoavantis.

La comunicación ha sido muy fluida y los plazos se han respetado con rigor. El asesoramiento ha sido clave para elegir el proyecto idóneo, ya que había un abanico de acciones orientadas a la innovación con criterios ambientales y se debían definir bien los parámetros clave.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos?

Son varios los pilares sobre los que asentamos nuestro valor añadido, pero el más importante sin duda es el equipo humano de la organización.

Frente a las empresas multinacionales que se extienden como una mancha de aceite, Vistalegre tiene fortalezas que nos permiten tener un hueco en el mercado. Un acabado de calidad, plazos de entrega ajustados, trato cercano y profesional (asesoramos al cliente en pre-impresión y post-impresión) y compromiso social con nuestro entorno. Además, a medio plazo pretendemos diferenciarnos también por la sostenibilidad ambiental de nuestro negocio, y hacer que esta se integre en nuestra estrategia empresarial aportando innovación y mejora reputacional.



FICHA



Nombre y Apellidos: Valentín Corvillo García
Empresa: ZonaPc
Cargo en la empresa: Gerente
Sector: Informática – Nuevas Tecnologías
Web: www.zonapc.com
Teléfono: 647 843 536

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Dada la situación por la que pasamos y que trabajo no hay, y ante la negatividad de las empresas a no contratar gente dadas sus exigencias en cuanto a tiempo de experiencia en el sector, pues algo había que hacer y qué mejor manera de emprenderse que montar tu propio negocio.

¿Cómo transformó su idea en empresa?

Simplemente busqué aquella necesidad que otras empresas del mismo sector no llegaban a cubrir, dado que había que innovar en el servicio puesto que el sector informático ya está muy explotado.

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

Por supuesto, la implicación y dedicación.

¿Cuáles fueron sus mayores retos?

Fundamentalmente que la idea pudiera llevarse a cabo.

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

Un buen emprendedor debe disponer de capacidad iniciativa, capacidad innovadora y capacidad de organización y gestión.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

- Servicio in situ, nada de intermediarios.
- Servicio muy profesional y distinguido.
- Servicio rápido, consiguiendo una espera menor al cliente.
- Atención inmediata y asesoramiento personalizado.
- Diagnóstico in situ y presupuesto.

La Cámara Responde

¿Qué es el precio de venta o ask rate?

Es el precio al que los operadores del mercado están dispuestos a vender la unidad de la moneda base de la cotización contra la compra de la moneda extranjera cotizada.

El precio de venta de una divisa es la cantidad de divisas que recibirá (comprará) un operador en el mercado por la venta de una unidad de la moneda base sobre la que se calcula la cotización de la divisa. Tenemos pues que el operador cotiza la venta de la moneda base contra la compra de la divisa.

En Europa la cotización de venta es siempre la cotización indirecta con relación al Euro. El precio de compra de un Entidad financiera, o bid rate, es:

EUR/USD 0,8510

es decir, la entidad que ofrece este cambio está dispuesta a vender 1 euro contra la compra de 0,8510 dólares USA. Como puede observarse este precio es superior al precio de compra.

¿Qué dos tipos de depósito aduanero existen?

Público y privado.

Se entiende por depósito aduanero público aquél que puede utilizar cualquier persona para almacenar mercancías.

Por depósito aduanero privado, el reservado para el almacén de mercancías por parte del depositario.

El depositante es la persona vinculada por la declaración de inclusión de las mercancías en el régimen de depósito aduanero o aquella a la que han sido cedidos los derechos y obligaciones.

¿En qué consiste el programa Intelitur?

LEI programa Intelitur (de carácter nacional), cofinanciado el Fondo Europeo para el Desarrollo Regional (FEDER) y el Ministerio de Industria, Energía y Turismo - Turespaña, tendrá una experiencia piloto para 60 establecimientos de la Comunidad Autónoma de Andalucía elegida por ser un área con marcada orientación turística, con distintos perfiles de ubicación, tanto en el litoral como en el interior, con diferentes aspectos en cuanto a la orientación al clientes, urbanos, vacacionales, negocios, etc., y una gran variedad de establecimientos turísticos para la realización de estudios gratuitos de eficiencia energética a empresas del sector turístico.

El reparto para nuestra provincia es de dos alojamientos, dos establecimientos de restauración y uno de ocio.

A través de este programa las empresas turísticas cordobesas de alojamiento, restauración y/u ocio podrán recibir la visita de un especialista de la empresa Tüv Rheinland para que le realice un estudio de eficiencia energética totalmente gratuito y poder ahorrar y aquilatar costes en su empresa.

Las plazas son muy limitadas de acuerdo al reparto realizado por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación (cinco como se ha comentado) por lo que, de estar interesado y cumplir los requisitos que vienen en solicitud, se primará el número de registro de su solicitud en el registro general de la Cámara.

En caso de estar interesado, rellene la solicitud que encontrará en <http://www.camaracordoba.com/camara.php?cte=8&codigo=7680> y preséntela presencialmente en la Cámara de Comercio (C/ Pérez de Castro, 1 14003 Córdoba) y/o envíela al correo comercio@camaracordoba.com y/o al fax 957202106.

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

tu empresamascompetitiva®



Tu empresa debe ser más competitiva, más rentable, más gobernable. En ascêndia reingeniería + consultoría, somos sensibles a las circunstancias actuales, y las enfocamos como una época de oportunidades y emprendimiento, de cambio honesto y profundo que debe liderar el propio empresario.

El Método ascêndia® para la mejora sistemática de la competitividad de la empresa es nuestra respuesta a un cliente con visión de cambio y que ha decidido SER MÁS COMPETITIVO. Un Método que se despliega a través de 9 vectores de mejora competitiva e identifica 4 niveles de acción. Un Método que, aplicado por parte de un equipo multidisciplinar y altamente cualificado, permite transformar los resultados obtenidos por la empresa.

ascêndia
REINGENIERÍA + CONSULTORÍA

Avda. Padre García Tejero 6, Torre B, local. 41012 Sevilla
Tel: 902 111 024 / 954 298 201 | Fax: 954 629 674
info@ascendiarc.com | www.ascendiarc.com | <http://ascendiaexpande.com/>

