MEMORIA DE ACTIVIDADES

2018

Cámara
Málaga

CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA

2019

Edita

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios
y Navegación de la Provincia de Málaga

Gráficas Urania S.A.
Avda. Juan XXIII, 35. Málaga
Tel. 952 33 30 58
info@graficasurania.es

Depósito Legal

MA-1252-2012

MEMORIA
DE ACTIVIDADES 2018

Cámara
Málaga

ÍNDICE

I.- PRESENTACIÓN	**9**
PRESENTACIÓN DEL SR. PRESIDENTE DE LA CÁMARA	10
PRESENTACIÓN DEL SR. SECRETARIO GENERAL EN FUNCIONES	12
II.- ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN	**15**
1.-PLENO CORPORATIVO	16
2.-COMITÉ EJECUTIVO	18
3.-COMISIONES CONSULTIVAS	19
4.-REPRESENTANTES DE LA CÁMARA EN OTROS ORGANISMOS Y ENTIDADES	20
III.- SECRETARÍA GENERAL	**23**
1.-ASESORAMIENTO JURÍDICO	24
2.- ASESORÍA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN	24
3.- CORTE DE ARBITRAJE DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA	25
4.- CONSEJO SUPERIOR ARBITRAL DE LA CORTE DE ARBITRAJE	26
5.- COMITÉ PERMANENTE DE LA CORTE DE ARBITRAJE	27
6.- SERVICIO DE MEDIACIÓN	28
7.- SESIONES CELEBRADAS POR LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA CÁMARA	28
8.- CORRESPONDENCIA OFICIAL	29
9.- CERTIFICADOS DE CAPACIDAD Y MORALIDAD MERCANTIL Y PERTENENCIA AL CENSO CORPORATIVO	29
10.- SERVICIO COMERCIAL	29

IV.- RELACIONES INSTITUCIONALES	**31**
ÁREA DE PROTOCOLO	33
ÁREA DE COMUNICACIÓN Y PRENSA	43
ÁREA DE NUEVAS TECNOLOGÍAS	61
V.- DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS	**69**
V.I.- ÁREA DE SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS	**71**
1.- PROGRAMA DE COMERCIO MINORISTA	72
2.- PROGRAMA COMPRARPORMÁLAGA.COM	80
3.- PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL A LAS MUJERES	82
4.- VIVEROS DE EMPRESAS	88
5.- JORNADA BIG DATA. EL INTERNET DE LAS COSAS	89
6.- PLAN DE EMPRENDIMIENTO ESPAÑA EMPRENDE	90
7.- ECOM. PLAN DE COMERCIO JÓVEN	94
8.- PROGRAMA DE APOYO AL COMERCIO AMBULANTE EN ANDALUCÍA	97
9.- I FERIA DE EMPRENDIMIENTO MARBELLA	105
10.- FRANQUISHOP	106
11.- IKEAMALAGATALENTO, IV EDICIÓN	107
12.- JORNADAS "COMO HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA"	108
13.- COMERCIO INTERIOR Y ASESORAMIENTO	108
V.II. ÁREA DE FORMACIÓN	**109**
1.- 11 ED. MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS	110
2.- 7ª ED. MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS (MIE)	111

3.- 2ª ED. MÁSTER EN INGENIERÍA DE COMUNICACIONES DE REDES MÓVILES	112
4.- 6ª ED. EXPERTO EN COMERCIO INTERNACIONAL	112
5.- ACTO DE GRADUACIÓN Y ENTREGA DE DIPLOMAS 2017-2018	113
6.- PROGRAMA FP DUAL	115
7.- ALQUILER DE ESPACIOS	115
V.III.- ÁREA DE EMPLEO	**116**
1.- PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO, ENMARCADO EN EL PROGRAMA OPERATIVO DE EMPLEO JUVENIL FSE 2014-2020	117
VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO	**123**
VI.I.- ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR	**124**
1.- PLAN DE ACCIÓN (PIP) 2018	125
2.- JORNADAS Y SEMINARIOS SOBRE INTERNACIONALIZACIÓN	141
3.- PROGRAMA DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN	**147**
4.- PROGRAMA XPANDE DIGITAL (2014-2020)	**150**
5.-PROGRAMA INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN	**154**
VI.II.- ÁREA DE TURISMO	**157**
1.- ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL REALIZADAS ESPECÍFICAMENTE PARA EMPRESAS DEL SECTOR TURÍSTICO	158
2.- ACCIONES DE FORMACIÓN, SEMINARIOS Y JORNADAS DESARROLLADAS	171
3.- PROGRAMA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA (2014-2020)	174
4.- PROYECTOS DESARROLLADOS Y SOLICITADOS	177
5.- CONSULTAS E INFORMACIÓN SOLICITADA	180
VII.- DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN	**182**

I. PRESENTACIÓN

Un año más, tengo el honor de presentar la Memoria de Actividades de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga, en la que se recoge y se presenta el extenso trabajo realizado a lo largo del año 2018.

La Cámara de Comercio de Málaga, a pesar de ser una corporación centenaria y con una larga trayectoria, también es una institución moderna y que se mantiene dinámica, atenta a todo aquello que puede suponer un beneficio para las empresas y para la economía en su conjunto, asumiendo cada día nuevos proyectos e iniciativas que contribuyan a este fin.

Y mantenemos ese dinamismo e ilusión por seguir prestando todo tipo de servicios a nuestras empresas, incluso a pesar de las dificultades que venimos atravesando las Cámaras de Comercio en estos últimos años, porque creemos en estas instituciones que a lo largo de su historia han demostrado ser muy eficaces y valedoras de una aportación más que positiva, no solo al tejido empresarial, sino, a todo el conjunto de la sociedad, ayudando a crear riqueza y bienestar y, por tanto, han de proseguir, gracias a una extensa red a nivel nacional, con esa provechosa misión.

Son muchos los retos que las Cámaras y, particularmente la de Málaga, están dispuestas a continuar asumiendo para que nuestras empresas, especialmente las pequeñas y medianas, puedan mantener su avance y, gracias a nuestro apoyo, sean más innovadoras y más competitivas cada día.

Precisamente, esta Memoria ofrece una completa perspectiva del trabajo que desarrolla esta Corporación cameral, ya sea en materia de internacionalización, o en el terreno de las nuevas tecnologías acercando la digitalización a nuestras PYMEs, o en formación, o en apoyo al sector comercial, a nuestra industria turística, a nuestros emprendedores, y así, un largo etcétera, que podrán comprobar todos aquellos que se acerquen a estas páginas.

Al hilo de lo anterior, quiero dejar constancia que nuestra Cámara, como Corporación de Derecho Público que defiende los intereses generales de la economía y de las empresas en su conjunto, gracias al esfuerzo de quienes la componen: miembros de su Pleno, del Comité Ejecutivo y del personal, se mantiene en constante evolución, creando y desarrollando una amplia diversidad de servicios realmente útiles.

Como presidente de esta Cámara, he de expresar que todos aquellos que formamos parte de ella, tenemos muy presente la mayor de las responsabilidades, como es la de hacer cuanto esté en nuestra mano para dar respuesta a esos retos antes planteados y acompañar a las empresas en el camino de la creación, la consolidación y el crecimiento.

Este 2019 se presenta como año electoral en las Cámaras de Comercio de Andalucía y, con ello, en la de Málaga. Estamos muy esperanzados en que el nuevo ciclo que se inicia conlleve muchas mejoras para la continuidad de nuestras Cámaras en todos los sentidos. Los que hemos tenido la gran suerte y oportunidad de conocer y traba-

jar en el seno de estas instituciones, por nuestra experiencia, sabemos del gran potencial que tienen y de la labor tan fructífera que pueden desarrollar.

De otra parte, las Cámaras vemos con preocupación la actual situación económica y social que vive nuestro país. Como órganos consultivos de la Administración, venimos dando nuestra visión sobre la necesidad para que, desde los ámbitos políticos, se propicie una mayor estabilidad, imprescindible para el crecimiento económico.

Continuamente demandamos, en cualquier foro donde tenemos ocasión, la mayor atención posible a temas esenciales en materias de infraestructuras, de comunicaciones o de inversiones que, en el caso de la provincia de Málaga, aún se mantienen como viejas carencias o aspiraciones. El saneamiento integral, el abastecimiento de aguas, las conexiones ferroviarias, la dinamización de áreas comerciales y otros tantos asuntos sin resolver, afectan sobremanera a nuestro merecido desarrollo, especialmente a nuestra industria turística, principal motor económico provincial.

Reiteradamente hemos dejado constancia que Málaga, dada su privilegiada situación, ha de continuar teniendo y consolidar un papel relevante económicamente en nuestra Comunidad y, sobre todo, en el entorno del Mediterráneo, algo por lo que, desde que soy presidente de la Cámara de Comercio de Málaga, hemos luchado y puesto nuestro grano de arena para que sea una realidad.

Por todo ello, desde las páginas de esta Memoria, he de reivindicar el trabajo realizado por todos los que componen la Cámara de Comercio de Málaga, reitero, institución viva y dinámica, que sabe que el desarrollo económico viene de la mano del esfuerzo conjunto de todos los malagueños y sus instituciones, y que los retos futuros tendrán su oportuna y mejor respuesta por nuestra parte, siempre en beneficio de esta tierra y sus habitantes.

JERÓNIMO PÉREZ CASERO

Presidente de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga

Esta publicación reúne todas las actuaciones que durante el pasado año 2018 ha realizado la Cámara de Comercio de Málaga. Se constituye así esta Memoria en una síntesis que nos ha de dar una clara imagen del esfuerzo institucional y personal realizado de forma constante, que persigue la mejor prestación de servicios hacia las empresas de la provincia de Málaga y, con ello, de todo el conjunto social.

En nuestro deseo está que esta Memoria se contemple como un instrumento para dar a conocer y valorar la labor que viene realizando nuestra Cámara, a pesar de que las circunstancias que rodean nuestro trabajo no son, precisamente, las más favorables o todo lo idóneas que desearíamos, tanto por la marcha de la economía en general, como por la propia situación normativa en la que se encuentran actualmente las instituciones camerales.

En estas páginas podrán encontrar con toda amplitud de detalle, el desarrollo que, día a día, vienen realizando los diferentes departamentos y áreas que conforman la Cámara, desde la composición y funcionamiento de los aparatos de gobierno cameral, con el Pleno Corporativo y el Comité Ejecutivo a la cabeza, hasta las representaciones de la Cámara en otros organismos y entidades, donde se participa de una forma activa y consultiva.

Junto al resto de servicios, en el apartado dedicado a la Secretaría General damos cuenta, entre otras cuestiones, de las labores realizadas de asesoramiento, de Corte de Arbitraje, del Servicio de Mediación, o las consultas realizadas a nuestro Servicio Comercial, donde destacan las 250 consultas de información efectuadas desde muchos puntos de España o el extranjero.

Las Relaciones Institucionales comprenden un capítulo muy especial de esta Memoria, pues las Áreas de Protocolo, de Comunicación y Prensa, y de Nuevas Tecnologías, son las encargadas de desarrollar y dar cuenta informativamente de los actos, reuniones, jornadas o encuentros que se llevan a cabo y en los que intervienen los representantes de la Cámara.

A partir de aquí, dentro de ese contexto de dedicación a la promoción de los intereses generales de la economía y las empresas que define la labor de la Cámara, hay una especial atención a la prestación de servicios encuadrados dentro de cuatro grandes áreas o pilares: la internacionalización, la digitalización, la creación y consolidación de empresas, y la formación y el empleo.

El fomento de la internacionalización es una función primordial de la Cámara, ofreciendo apoyo a las empresas en su proceso de salida al exterior, atendiendo igualmente al desarrollo de la industria turística como motor principal de nuestra economía, con acciones en el terreno de la promoción, asesoramiento e información y misiones comerciales, que se concretan en el denominado Plan Internacional de Promoción, gracias al que en 2018 han participado un cen-

tenar de empresas de nuestra provincia, o los programas de apoyo a la internacionalización como Xpande, Xpande Digital o Competitividad Turística.

Las nuevas tecnologías han hecho imprescindible que las empresas, sobre todo, las pequeñas y medianas, tengan la imperiosa necesidad de implementar procesos de digitalización en su día a día. Reto que las Cámaras de Comercio han asumido como propio para llevar las TICs hasta nuestras empresas, haciendo de la innovación un factor esencial para hacer más competitivo nuestro tejido empresarial a través de programas como TICCámaras o INNOCámaras, que vienen a impulsar la incorporación sistemática de las tecnologías digitales en todos niveles de actividad, con el apoyo de la cofinanciación de fondos económicos de la Unión Europea.

Una tercera columna, se centra en la creación y consolidación de empresas, desde donde la Cámara ofrece asesoramiento y consultoría al emprendedor para hacer realidad su proyecto de negocio, incluso disponiendo de dos viveros de empresas, como los de Galia Center en Málaga o San Pedro Alcántara (Marbella), con una especial atención a los programas dirigidos al comercio minorista.

Y, por último, la formación, a la que, por su importancia para el tejido empresarial, se dedica un gran esfuerzo desde nuestra Escuela de Negocios, que mantiene una oferta formativa de alta calidad, al igual que ocurre con el Área de Empleo que, por ejemplo, desde la puesta en marcha en 2015 del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) ha prestado orientación laboral y formación a 3.414 jóvenes para que puedan incorporarse al mercado de trabajo.

En síntesis, esta Memoria resume los contenidos del trabajo realizado a lo largo de todo un año que, con ilusión y esfuerzo, hemos querido poner a disposición de todo el tejido empresarial malagueño a través de lo que es la verdadera razón de ser de la propia Cámara de Comercio de Málaga, su vocación de servicio a las empresas.

JOSÉ MARÍA GÓMEZ PRETEL

Secretario General de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga

II. ÓRGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN

II.- ORGANOS DE REPRESENTACIÓN Y PARTICIPACIÓN

II.1.- PLENO CORPORATIVO

El Pleno corporativo es el órgano supremo de gobierno y representación de la Cámara. Está compuesto por empresas y por personas de reconocido prestigio en la vida económica de la circunscripción de la Cámara, elegidos democráticamente cada cuatro años.

El Pleno, entre otras funciones, aprueba el presupuesto cameral, determina la política de la Cámara y designa, en su seno, al presidente y a los miembros del Comité Ejecutivo.

El Pleno actual está formado por las personas que a continuación se expresan en representación de las empresas y por los Grupos Electorales que igualmente se indican:

Nombre	Empresa	Grupo Electoral
D. FRANCESC ALEMANY GALINDO	ENDESA DISTRIBUCIÓN ELÉCTRICA, S.L.U.	1
D. JUAN COBALEA RUIZ	SOCIEDAD FINANCIERA Y MINERA, S. A.	2
D. FRANCISCO RUIZ LÓPEZ	SOCIEDAD MALAGUEÑA HERMANOS RUIZ, S. L.	3
Dª. MARÍA PAZ HURTADO CABRERA	HUTESA AGROALIMENTARIA, S. A.	4ºA
D. JOSÉ MONTIEL MUÑOZ	SARADU, S. L.	4ºB
D. ESTEBAN BUENO MORILLAS	GRAFICAS URANIA, S. A.	4ºC
D. FRANCISCO JAVIER VÁZQUEZ TROYA	CONSTRUCCIÓNES GALVÁN, S. L.	5ºA
D. SALVADOR GALVÁN CALVENTE		5ºA
D. MANUEL AZUAGA AZUAGA	PAVICOMA, S. L.	5ºA
D. JOSÉ ANTONIO GONZÁLEZ CONEJERO	CREDICON, S. L.	5ºB
D. MIGUEL REBOLLO RICO	CONSTRUCCIONES MIGUEL REBOLLO, S. L.	5ºC
D. EMILIO FCO. LÓPEZ CAPARROS	IELCO, S. L.	5ºD
D. LAURA GARCÍA TEJEDA	SHIPROVISIÓN CO., S. A.	6ºA
D. ANTONIO HIDALGO OCAÑA	ALMENDRERA DEL SUR, S.C.A.	6ºA
D. SERGIO CUBEROS LARA	MASKOMO, S. L.	6ºB
D. DAVID RUIZ MORALES	RUIZ-RUIZ 2006, S. L.	6ºB
D. FRANCISCO JAVIER MARTÍN PÉREZ		6ºB
D. JOSÉ JULIÁN PRIETO JIMÉNEZ	DAFRAN TEXTIL, S. L.	6ºC

Dª. ANA GARCÍA MOYANO	ONIEVA GARCÍA, S. L.	6ºC
D. ALFONSO MONLLOR GONZÁLEZ		6ºD
D. ENRIQUE GIL FERNÁNDEZ		6ºE
D. FRANCISCO MONTERO JIMÉNEZ	GÓMEZ Y MOLINA JOYEROS, S. L.	6ºE
D. GEORGE DAZA PADILLA	UNIÓN INDUSTRIAL Y NAVAL, S. A.	6ºE
D. BORJA DE TORRES ATENCIA	CÁMARA LOGÍSTICA DE INVERSIÓNES, S. A.	6ºF
D. OVIDIO ROSADO REINA		6ºG
D. JUAN ANTONIO RAMBLA SOTO	CASANOVA DE NOCHE, S.L.	6ºH
D. JUAN JOSÉ VALLEJO MARTÍN	VALMARGO, S. L.	6ºH
D. SILVESTRE CHACÓN GARRE		6ºH
D. JESÚS PASTOR COLLADO	CAFETERÍA DIGAL, S. L.	6ºH
D. JOSÉ CARLOS ESCRIBANO DE GARAIZABAL	MARVERA, S. A.	6ºI
D. ANTONIO PUERTAS GALLARDO		6ºJ
D. RAFAEL GARCÍA MARTÍN		7ºA
D. MIGUEL ALDANA MUÑOZ	TORCAL INNOVACIÓN Y SEGURIDAD, S. L.	7ºA
D. JERÓNIMO PÉREZ CASERO	JERÓNIMO PEREZ CASERO, S. L.	7ºB
D. GUMERSINDO RUIZ BRAVO DE MANSILLA	UNIGEST SGIIC, S. A.	8ºA
	AUREN INGENIERIA, S. L.	8ºB
Dª. ANA MARÍA NAVARRO LUNA	ASESORÍA IRUAL, S. L.	8ºB
D. JUAN ANTONIO OCAÑA DOBLAS	INSTITUTO TÉCNICO PARA LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL, S. L.	9
D. JUAN ANTONIO GARCÍA GORDO	LOCUPHONE GROSS, S.L.L.	9º
D. JUAN IGNACIO MÉRIDA FERNÁNDEZ		10ºA
D. JOSÉ SERRALVO SERRALVO		10ºB
Dª. ANTONIA RUIZ OLIVA		ART. 7.1 A
D. LIBERIO PÉREZ ESPAÑA		ART. 7.1 A
D. MODESTO ESPEJO BUENO	INVERSIÓNES COMERCIALES MALAGUEÑAS, S. L.	ART. 7.1 A
D. FRANCISCO JAVIER RODRÍGUEZ MACIAS	MERCADONA, S. A	ART. 7.1 A
D. PEDRO GARCÍA BUENO	VIAJES EUROAMÉRICA, S. A.	ART. 7.1 A
D. JOSÉ MANUEL ALBA TORRES	UNICAJA	ART. 7.1 A
D. PEDRO GARCÍA BUENO	VIAJES EUROAMERICA, S. A.	ART. 7.1 A
	UNICAJA	ART. 7.1 A)

II.2.- COMITÉ EJECUTIVO

El Comité Ejecutivo es el órgano permanente de gestión, administración y propuesta de la Cámara, entre sus atribuciones, propone al Pleno los programas anuales de actuación y gestión corporativa y sus correspondientes presupuestos, y realiza y dirige su ejecución una vez aprobados, estando integrado por los señores que a continuación se expresan con los cargos que se indican:

Presidente:	Ilmo. Sr. D. Jerónimo Pérez Casero
Vicepresidente 1º:	D. Sergio Cuberos Lara
Vicepresidente 2º:	D. Juan Cobalea Ruiz
Tesorera:	Dª. Ana María Navarro Luna
Vocales:	D. José Carlos Escribano de Garaizabal D. Salvador Galván Calvente D. José Montiel Muñoz Dª. Antonia Ruiz Oliva D. Juan José Vallejo Martín
Delegado Territorial en Málaga de la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía:	Ilmo. Sr. D. Mariano Ruiz Araujo
Secretario General: en funciones	D. José maría Gómez Pretel

II.3.- COMISIONES CONSULTIVAS

Las Comisiones son órganos consultivos de asesoramiento del Pleno y del Comité Ejecutivo. Sus informes y acuerdos no tendrán carácter vinculante y estarán integradas por el número de miembros del Pleno que se determine en el momento de su constitución.

En sesión celebrada por el Pleno el día 29 de junio de 2010, se crearon las Comisiones consultivas que se indican y fueron elegidos Presidentes de las mismas los señores que a continuación se expresan, las cuales han venido desarrollando su actividad durante el año 2018:

COMISION DE FORMACION
PRESIDENTE D. JUAN ANTONIO OCAÑA DOBLAS

COMISION DE COMERCIO EXTERIOR
PRESIDENTE DÑA. Mª PAZ HURTADO CABRERA

COMISION DE TURISMO
PRESIDENTE D. PEDRO GARCÍA BUENO

COMISION DE ECONOMIA Y HACIENDA
PRESIDENTE D. GUMERSINDO RUIZ BRAVO DE MANSILLA

COMISION DE TRANSPORTES Y AUTOMOCION
PRESIDENTE D. BORJA DE TORRES ATENCIA

COMISION DE INFRAESTRUCTURAS Y DESARROLLO DEL PUERTO
PRESIDENTE D. MIGUEL REBOLLO RICO

COMISION DE COMERCIO INTERIOR
PRESIDENTE D. ENRIQUE GIL FERNANDEZ

COMISION DE INDUSTRIA E INNOVACIÓN

COMISION DE CALIDAD, MEDIO AMBIENTE Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

COMISION DE SALUD
PRESIDENTE D. ALFONSO MONLLOR GONZÁLEZ

COMISION DE LA EMPRESA FAMILIAR
PRESIDENTE D. EMILIO LÓPEZ CAPARRÓS

COMISION DE DESARROLLO DEL CENTRO HISTORICO
PRESIDENTE D. MODESTO ESPEJO BUENO

COMISION DE PROMOCION DEL EMPRESARIO AUTÓNOMO
PRESIDENTE D. JUAN ANTONIO GARCÍA GORDO

COMISION DE POLIGONOS INDUSTRIALES Y PARQUES EMPRESARIALES
PRESIDENTE D. SERGIO CUBEROS LARA

II.4.- REPRESENTACIONES DE LA CÁMARA EN OTROS ORGANISMOS Y ENTIDADES

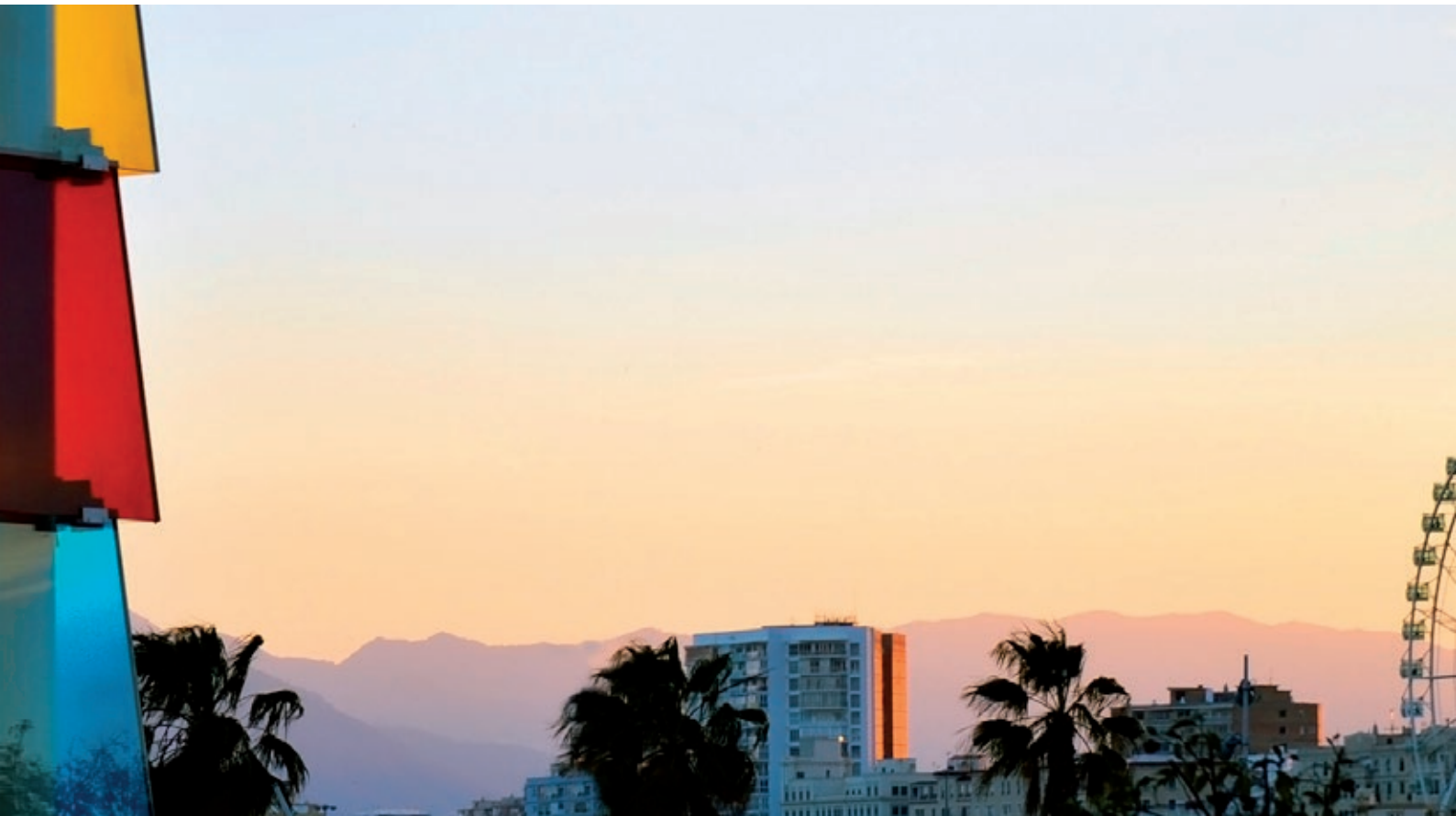
La Cámara está representada en otros organismos y entidades por las personas que se indican en las entidades que igualmente se señalan:

ASCAME (ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO DEL MEDITERRÁNEO). Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
AICO (ASOCIACIÓN IBEROAMERICANA DE CÁMARAS DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS). Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
C.C.I. (CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL). Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
CONSEJO DE CÁMARAS OFICIALES DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ANDALUCÍA. Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
AUTORIDAD PORTUARIA DE MÁLAGA. Vocal Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero Vocal Suplente: Sr. don Emilio López Caparrós
FUNDACIÓN CIEDES (PLAN ESTRATÉGICO DE MÁLAGA) Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero

JUNTA ARBITRAL DE TRANSPORTES DE LA JUNTA DE ANDALUCÍA Titular: don Borja de Torres Atencia Suplente: Secretario General en funciones, don José María Gómez Pretel
TURISMO Y PLANIFICACIÓN COSTA DEL SOL, S.L.U. Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero Suplente: don Juan José Vallejo Martín
INVERSIONES E INICIATIVAS MÁLAGA, S.C.R. Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
MADECA. Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero Suplente 1º: Sr. Vicepresidente 2º, don Juan Cobalea Ruiz Suplente 2º: Sra. Tesorera, doña Ana María Navarro Luna
CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA MANCOMUNIDAD DE MUNICIPIOS DE LA COSTA DEL SOL OCCIDENTAL. Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero Suplente: Sr. Vicepresidente 2º, don Juan Cobalea Ruiz

MALAGAPORT, S.L. Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
INSTITUTO DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y EMPRESARIAL DE ANDALUCÍA. Titular: don Esteban Bueno Morillas Suplente: don Antonio Hidalgo Ocaña
CORTE DE ARBITRAJE ANDALUCÍA-NORTE DE MARRUECOS Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero
ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA Titular: Sr. Presidente, don Jerónimo Pérez Casero

FORO PARA LA PAZ EN EL MEDITERRÁNEO COMISIÓN EJECUTIVA, DON JOSÉ MARÍA GÓMEZ PRETEL
CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN DE CAMERDATA, S. A. SR. PRESIDENTE, DON JERÓNIMO PÉREZ CASERO
FUNDACIÓN CAUDAL Y ACUEDUCTO SAN TELMO SR. VICEPRESIDENTE 2º, DON JUAN COBALEA RUIZ
CONSEJO MUNICIPAL DE COMERCIO DE TORREMOLINOS D. JUAN JOSÉ VALLEJO MARTÍN



III. SECRETARÍA GENERAL

III.- SECRETARÍA GENERAL

III.1.- ASESORAMIENTO JURÍDICO

La Secretaría General de la Corporación, en el fiel cumplimiento de cuantas funciones legalmente tiene encomendadas, ha desarrollado, además de su correspondiente asistencia y asesoramiento legal a los órganos de gobierno de la Cámara, una importante labor de asesoramiento legal a las Comisiones Informativas así como en lo que respecta a todos aquellos documentos relacionados con la Cámara que recibe para su correspondiente informe o pronunciamiento jurídico.

Por la Secretaría General de la Cámara se viene prestando asesoramiento jurídico a las empresas que forman parte del censo de la Corporación sobre interpretación y aplicación de la Legislación y normativa reguladora de la actividad mercantil e industrial en los más variados temas, especialmente sobre contratos en general, traspaso de locales de negocio, realización de obras, subrogaciones, desahucios, régimen de sociedades, derecho concursal, créditos, propiedad industrial, usos y prácticas mercantiles, reclamaciones por productos defectuosos y la garantía de los bienes de consumo, etc., habiendo tenido un alto volumen de consultas, tanto presenciales como telefónicas, durante el ejercicio 2018.

El servicio que se ofrece es, siempre y en todo caso, de orientación jurídica quedando por tanto excluida la litigación en nombre de los electores ante las instancias administrativas o judiciales.

El servicio de asesoramiento jurídico es de carácter gratuito y se presta mediante entrevistas personales previa petición de día y hora de consulta.

Igualmente, por la Secretaría General, y dentro de las funciones que legalmente tiene encomendadas, se redactan los dictámenes e informes que le encargan los órganos de gobierno de la Corporación así como el asesoramiento jurídico a los mismos, supervisando cuantos contratos y convenios le son sometidos a su consideración para los correspondientes informes.

III.2.- ASESORÍA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN

Durante el año 2018, por la Asesoría Jurídica de Recaudación, dependiente de la Secretaría General, se ha continuado la tramitación de los expedientes de recursos contra el pago de las cuotas a la Cámara ya iniciados en ejercicios anteriores tanto ante el TEARA como ante el TSJA.

Asimismo, durante el año 2018, se han resuelto distintas incidencias relacionadas con el servicio de recaudación motivadas por bajas de los electores, errores en los datos de emisión de recibos, etc.

III.3.- CORTE DE ARBITRAJE DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN DE LA PROVINCIA DE MÁLAGA

La Cámara administra, a través de su Corte, arbitrajes mercantiles, respecto de los cuales la Asesoría Jurídica viene atendiendo consultas y prestando asistencia técnica a las empresas promoviendo este sistema de resolución rápida de conflictos como método ágil, eficaz y asequible que se alza como una alternativa para el mejor desarrollo de las relaciones empresariales a nivel nacional para la resolución de los litigios mercantiles.

La Corte asegura la administración de los arbitrajes que se le someten, procediendo a resolver el siempre conflictivo aspecto de la designación de los árbitros de una forma estatutaria y perfectamente reglamentada, así como asegurando que el procedimiento arbitral se desarrolle con la necesaria celeridad. Son los árbitros o colegios arbitrales, nombrados para el caso, los que emiten el Laudo arbitral, tratándose siempre de personas que están en las mejores condiciones para la resolución justa correspondiente, por su formación, conocimientos e imparcialidad.

El Comité Permanente de la Corte está compuesto por cinco miembros, de los cuales dos son propuestos por el Pleno de la Cámara de entre sus Vocales, otros dos por la Junta de Gobierno del Ilustre Colegio de Abogados de Málaga, entre los que estén en ejercicio, y otro, por el Ilustre Colegio Notarial de Granada de entre sus miembros con residencia en la provincia de Málaga.

El Comité Permanente ostenta, entre otras, las siguientes funciones:

1.- Admisión a trámite de las demandas de arbitraje que se sometan a la Corte de Arbitraje y decisión, en su caso, sobre el procedimiento a seguir.
2.- Prestar su asistencia en el desarrollo del procedimiento arbitral manteniendo, a tal fin, la adecuada organización.
3.- La elaboración de una lista anual de árbitros facultados por el citado Comité para actuar en los litigios que se le sometan, elegidos entre Letrados en ejercicio y personas de reconocido prestigio profesional y empresarial.
4.- La designación, cuando proceda, y de conformidad con lo establecido en el Reglamento, del árbitro o árbitros que hayan de intervenir en el procedimiento.
5.- Resolución de cuantas incidencias puedan surgir en el desarrollo de los procedimientos, así como el control y vigilancia de los mismos.
6.- Interpretación del Reglamento.

La Corte de Arbitraje viene consolidando una clara función arbitral frente a los conflictos empresariales que pueden someterse a solución ante la Corte. No se trata de incrementar el número de arbitrajes que resuelve la Corte sino de visualizar su presencia en el sector empresarial y ofrecer este servicio desde la libre elección por las empresas, que ven en el modelo arbitral una vía sencilla, rápida, ágil y flexible, y sobre todo basado en la confidencialidad y en la participación como árbitros de expertos seleccionados desde parámetros de especialización, y que, como conocedores del sector, están otorgando además de una mayor proximidad a quienes a él se someten, a una credibilidad en el sistema, producto del conocimiento que se ofrece por los mismos ante la especificidad del posible conflic-

to planteado, sin necesidad de acudir necesariamente a la vía jurisdiccional.

El impulso que del Arbitraje viene efectuándose en los últimos tiempos, incluso por el mismo Estado, a través de la configuración de un modelo de arbitraje que se extiende a todos los ámbitos del derecho y que permite no acudir necesariamente a la vía jurisdiccional, comporta un elemento a considerar, tanto desde el punto de vista de las instituciones que por su prestigio altamente considerado llevan ofreciendo esta función de resolución de conflictos a la sociedad empresarial, siendo el arbitraje un acto de libertad y una clara y evidente manifestación del ejercicio de la autonomía de la voluntad.

La mejor forma de prevenir conflictos mercantiles es la inclusión de la cláusula arbitral en los contratos, garantizándose así las partes una vía natural y lógica para la resolución de conflictos, beneficiándose de las características del sistema arbitral: mayor especialización, confidencialidad, rapidez y economía.

En un arbitraje deben conocerse las siguientes fases:

1. Notificación de la demanda a la Corte.
2. Aceptación por la Corte de Arbitraje.
3. Designación del árbitro o constitución del Tribunal Arbitral.
4. Intercambio de alegaciones por las partes.
5. Proposición y práctica de pruebas.
6. Emisión del laudo arbitral poniendo fin al procedimiento correspondiente.

La decisión del Árbitro (Laudo arbitral) se equipara a la sentencia en cuanto a su validez y eficacia, obligando a la parte condenada a cumplir el laudo emitido por el árbitro.

En el ejercicio 2018 se siguieron las actuaciones procedentes en los expedientes arbitrales 1/2017 y 2/2017.

III.4.- CONSEJO SUPERIOR ARBITRAL DE LA CORTE DE ARBITRAJE

El Consejo Superior Arbitral de la Corte de Arbitraje celebró sesión el día 18 de Julio de 2016 para llevar a cabo la renovación de algunos cargos y la designación de los representantes del Iltre. Colegio de Abogados, Iltre. Colegio Notarial y los dos miembros del Pleno de la Cámara de Comercio en el Comité Permanente de la Corte.

En dicha sesión, conforme a lo establecido en el Artículo 5 de los Estatutos, quedaron posesionados de sus cargos los representantes de los Colegios Profesionales que a continuación se indican en representación de las nueve instituciones o corporaciones que forman parte del Consejo Superior Arbitral y que son los siguientes:

D. JOAQUIN MATEO ESTÉVEZ COLEGIO NOTARIAL
D. FRANCISCO SARABIA NIETO COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS
D. JUAN CARLOS ROBLES DÍAZ COLEGIO DE ECONOMISTAS
D. EDUARDO MOLINA RODRÍGUEZ INSTITUTO AUDITORES-CENSORES JURADOS DE CUENTAS.
D. MANUEL MEDINA TEXEIRA COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS INDUSTRIALES
D. JUAN JOSE HINOJOSA TORRALBO DECANO FACULTAD DE DERECHO

D. FRANCISCO JAVIER LARA PELÁEZ COLEGIO DE ABOGADOS
D. ÁNGEL GARCÍA VIDAL COLEGIO INGENIEROS DE CAMINOS, CANALES Y PUERTOS

Asimismo, dada la dimisión de toda la Junta Directiva del Colegio de Procuradores de los Tribunales de Málaga, quedará posesionado quien en su día ostente la representación de dicho Colegio.

Igualmente, el Consejo Superior Arbitral dio por posesionados de sus cargos a los señores miembros del Pleno de la Cámara de Comercio, propuestos por dicho órgano de gobierno, en sesión celebrada el día 30 de noviembre de 2015, para formar parte del mismo, conforme a lo establecido en el Artículo 5 de los Estatutos.

Dichos señores son los siguientes:

PRESIDENTE:	DON JERÓNIMO PÉREZ CASERO
VICEPRESIDENTE PRIMERO:	DON SERGIO CUBEROS LARA
VICEPRESIDENTE SEGUNDO:	DON JUAN COBALEA RUIZ
TESORERA:	DOÑA ANA MARÍA NAVARRO LUNA
VOCALES:	DON JOSÉ CARLOS ESCRIBANO DE GARAIZÁBAL
	DON JOSÉ MONTIEL MUÑOZ
	DOÑA ANTONIA RUIZ OLIVA
	DON JUAN JOSÉ VALLEJO MARTÍN

Igualmente, en dicha sesión fueron elegidos dos Vicepresidentes, don Juan Cobalea Ruiz, por los Vocales designados por la Cámara, y don Francisco Javier Lara Peláez, Decano del Iltre. Colegio de Abogados de Málaga, por el resto de los Vocales.

SECRETARIO:	D. JOSÉ MARÍA GÓMEZ PRETEL Secretario General en funciones de la Cámara de Comercio.

III.5.- COMITÉ PERMANENTE DE LA CORTE DE ARBITRAJE

El Comité Permanente de la Corte de Arbitraje está integrado por los señores que a continuación se indican en representación de los organismos y entidades que igualmente se señalan:

D. FRANCISCO MONTERO JIMÉNEZ	CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN.
Dª. ANA MARÍA NAVARRO LUNA	CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN.
D. FRANCISCO JAVIER LARA PELÁEZ	COLEGIO DE ABOGADOS
D. JOSÉ RAFAEL GONZÁLEZ MERELO	COLEGIO DE ABOGADOS
Dª. CARMEN CASASOLA GÓMEZ-AGUADO	COLEGIO NOTARIAL
D. JOSÉ MARÍA GÓMEZ PRETEL	SECRETARIO

III.6.- SERVICIO DE MEDIACIÓN

En sesión celebrada por el Comité Ejecutivo el día 15 de Julio de 2013, posteriormente ratificado por el Pleno cameral, se adoptó el acuerdo de adherirse al Servicio de Mediación Cameral del Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, por lo que la Cámara de Málaga acepta las normas que rigen este Servicio, aprobándose en dicha sesión el Reglamento modelo que se aplicará a los procedimientos de mediación administrados por la Cámara que sean sometidos a su intervención, así como las tarifas del servicio, comprendiendo las mismas la tasa de admisión, los derechos de administración y los honorarios del mediador.

La Cámara ha creado un Registro de Mediadores de la Corporación, en el que, siguiendo la decisión y normas de la Cámara al efecto, podrán inscribirse, además del personal que ya tiene acreditado su condición de Mediador, las personas naturales que, hallándose en el pleno ejercicio de sus derechos civiles, cumplan las condiciones establecidas legalmente.

El Registro de Mediadores de la Cámara, se integrará en el Registro Andaluz de Mediadores de Cámaras gestionado por el Consejo Andaluz de Cámaras, que unifica los Registros de Mediadores de las distintas Cámaras de Andalucía.

III.7.- SESIONES CELEBRADAS POR LOS ÓRGANOS DE GOBIERNO DE LA CÁMARA

Durante el año 2018 se celebraron un total de once sesiones de Comité Ejecutivo y cinco sesiones de Pleno, en las cuales, entre otros muchos asuntos de interés, se acordó la firma de veintitrés convenios de colaboración con la Cámara de Comercio de España, la Fundación Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa (INCYDE), Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, Ayuntamientos, y otras entidades al objeto de propiciar la creación de un entorno adecuado que permita desarrollar iniciativas dirigidas al autoempleo y la aparición de nuevas empresas, la introducción del avance tecnológico en las mismas para hacerlas más competitivas e introducirlas en la sociedad de la información y las tecnologías y acceder a un uso práctico de las posibilidades que les ofrecen en la realidad actual, fomentando las actividades innovadoras como base necesaria para lograr un crecimiento sostenido y reforzar sus ventajas competitivas, así como ayudar a las empresas malagueñas en su internacionalización poniendo a su disposición ayudas e instrumentos que les posibiliten vender sus productos en el exterior, la realización de prácticas en empresas por alumnos, programas de creación y/o consolidación de empresas, colaboración en la labor de apoyo financiero a las empresas, la inserción laboral de las personas demandantes de empleo, fomento y consolidación del trabajo autónomo, fomento del empleo, asesoramiento e información sobre líneas de apoyo público a la I+D+I a las empresas y la promoción turística de Málaga.

III.8.- CORRESPONDENCIA OFICIAL

Durante el ejercicio 2018, el registro general de la correspondencia oficial de la Corporación tuvo el siguiente movimiento de entradas y salidas de documentos:

	ENTRADAS	SALIDAS
TOTALES	6.320	611

III.9.- CERTIFICADOS DE CAPACIDAD Y MORALIDAD MERCANTIL Y PERTENENCIA AL CENSO CORPORATIVO

En el año 2018, por la Secretaría General de la Cámara, se expidieron un total de 21 Certificados de Capacidad y Moralidad Mercantil para la obtención del título de Mediador de Seguros Titulado, para los Administradores de las nuevas Compañías de Seguros y/o pertenencia al Censo público de empresas para distintas actividades relacionadas con el tráfico mercantil.

III.10.- SERVICIO COMERCIAL

Durante el año 2018 se han cumplimentado en el Departamento Comercial las solicitudes de información y consultas realizadas, tanto de la base de datos del Censo de empresas de nuestra provincia, la cual contiene un total de 208.589 licencias comerciales, cuyos datos proceden del Censo de Actividades Empresariales que elabora la Agencia Estatal de Administración Tributaria, como del fichero nacional de empresas de Camerdata, S. A. que incluye información de todas las empresas españolas procedente de los censos oficiales de las Cámaras de Comercio a los que se han aplicado sistemas de normalización y depuración de los datos para garantizar unos niveles óptimos de calidad, disponiendo de direcciones principales y establecimientos, segmentadas en más de 1.200 actividades empresariales y más de 15 campos de información para acceder a los datos disponibles pudiendo segmentarse por tipos de actividad, municipio, provincia, tramo de facturación, volumen de trabajadores, número de establecimientos, etc..

El número de solicitudes cumplimentadas durante el año 2018 ha superado las 250 consultas.

IV. RELACIONES INSTITUCIONALES

IV. RELACIONES INSTITUCIONALES

1. ÁREA DE PROTOCOLO

IV.1.- ÁREA DE PROTOCOLO

ENERO

DESAYUNO INFORMATIVO PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN NACIONAL DE ASOCIACIONES DE TRABAJADORES AUTÓNOMOS ATA D. LORENZO AMOR PRESENTADO POR LA MINISTRA DE EMPLEO Y SEGURIDAD SOCIAL Dª FÁTIMA BÁÑEZ

PATRONATO FGUMA

VISITA DEL SR. CÓNSUL GENERAL DE PORTUGAL EN ANDALUCÍA D. JOÃO QUEIROS. ACOMPAÑADO DE D. LUIS MOURA AGREGADO COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE PORTUGAL EN MADRID Y DIRECTOR DE AICEP EN ESPAÑA, Y DE D. RAFAEL PÉREZ PEÑA CÓNSUL HONORARIO DE PORTUGAL EN MÁLAGA.

GALA RECONOCIMIENTOS A EMPRESARIOS ACEB

FEBRERO

JORNADA INFORMATIVA "OPORTUNIDADES DE NEGOCIO E INVERSIÓN EN FILIPINAS" CON LA PRESENCIA DEL EXCMO. SR. D. PHILIPPE JONES LHUILLIER, EMBAJADOR DE LA REPÚBLICA DE FILIPINAS EN ESPAÑA.

FIRMA CONVENIO DIPUTACIÓN-AEHCOS EN LA PROMOCIÓN DE LOS PRODUCTOS Y ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS, DE HOSTELERÍA, DE ALOJAMIENTOS Y ESCUELAS DE HOSTELERÍA DE LA PROVINCIA ADHERIDOS A LA MARCA 'SABOR A MÁLAGA'.

"INVERTIR EN EL POTENCIAL AGRÍCOLA EN ALQUEVA-PORTUGAL"

REUNIÓN CON EL DIRECTOR DE LA UNIA, D. FRANCISCO GONZÁLEZ FAJARDO

ACTO ANUAL DE ENTREGA DE HONORES Y DISTINCIONES FACULTAD DE TURISMO

ACTO DE ENTREGA DE LAS DISTINCIONES DE HONOR DE LA PROVINCIA CON MOTIVO DE LA CELEBRACIÓN DEL DÍA DE ANDALUCÍA DE LA DIPUTACIÓN DE MÁLAGA

"BARÓMETRO DEL CLIMA DE NEGOCIO DE MÁLAGA. LA INVERSIÓN EXTRANJERA 2017", PRESENTADO POR LA CONCEJALA DE ECONOMÍA PRODUCTIVA DEL AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA ELABORADO DESDE LA FUNDACIÓN CIEDES

MARZO

40 ANIVERSARIO CEM

REUNIÓN BIANUAL DEL EMBAJADOR Y CÓNSULES DE DINAMARCA EN ESPAÑA

JORNADA PRESENTACIÓN PLAN DE COMERCIO JOVEN ECOM

ENTREGA DE PREMIOS AJE 2018

DESAYUNO INFORMATIVO DE LA TRIBUNA "FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA" CON DON PABLO ATENCIA, PRESIDENTE DE LA AGRUPACIÓN DE COFRADÍAS DE LA SEMANA SANTA DE MÁLAGA, PRESENTADO POR DON FRANCISCO DE LA TORRE, ALCALDE DE MÁLAGA

CONFERENCIA CÍRCULO MERCANTIL DE MÁLAGA SOBRE EL TRAMO CENTRAL DE EJE FERROVIARIO TRANSEUROPEO

FIRMA CONVENIO DIPUTACIÓN

ABRIL

RUEDA DE PRENSA PRESENTACIÓN FORO "SER EMPRENDEDOR"

JORNADA CON EL MIAMI-DADE BEACON COUNCIL "MIAMI: PUENTE ENTRE EUROPA Y LAS AMÉRICAS Y CENTRO DE INNOVACIÓN"

JORNADA INFORMATIVA "COLOMBIA. ASPECTOS PRÁCTICOS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO"

ACTO X JORNADA EMPRESARIAL AESVA

INAUGURACIÓN "SER EMPRENDEDOR"

RUEDA DE PRENSA PRESENTACIÓN FERIA DEL LIBRO DE MÁLAGA

JURADO PREMIOS AMUPEMA

MESA REDONDA DEL MOVIMIENTO "QUIERO CORREDOR"

JORNADA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO E INVERSIÓN EN BRASIL CON EL EXCMO. SR. EMBAJADOR DE BRASIL EN ESPAÑA

MAYO

ACCIÓN COMERCIAL INVERSA DE COLOMBIA PARA EL SECTOR TIC

RUEDA DE PRENSA PRESENTACIÓN FORO DIPLOMÁTICO INTEREX FORUM

CONGRESO DE HOTELEROS ESPAÑOLES ORGANIZADO POR LA CONFEDERACIÓN DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

ENCUENTRO "EL DISEÑO, FACTOR DE ÉXITO EMPRESARIAL" ORGANIZADO POR EL ÁREA DE CULTURA DEL AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA

DESAYUNO-DEBATE "LA EDUCACIÓN HOY" DEL FORO EDUCATIVO DE LA FUNDACIÓN VICTORIA

FIRMA CONVENIO AYUNTAMIENTO DE ESTEPONA

PRESENTACIÓN CONSEJO DE COMERCIO ACET

PREMIOS JOSÉ MELIÁ SINISTERRA

JORNADA DE RECONOCIMIENTO A LAS MEJORES INICIATIVAS EMPRESARIALES A LA DIGITALIZACIÓN

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO "MÁLAGA POR LA EMPLEABILIDAD",

DESAYUNO INFORMATIVO DEL "FORUM EUROPA.TRIBUNA ANDALUCÍA" CON D. JAVIER GONZÁLEZ DE LARA PRESENTADO POR D. ELÍAS BENDODO

CONFERENCIA DEL DR. OSCAR DE JUAN ASENJO SOBRE "PAPEL DEL CRÉDITO EN EL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA"

JUNIO

DESAYUNO INFORMATIVO CON D. FRANCISCO DE LA TORRE, D. ELÍAS BENDODO Y D. JAVIER GUILLÉN, DIRECTOR GENERAL DE LA VUELTA A ESPAÑA

VISITA CONFEDERACIÓN ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA

JORNADA DE OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN PORTUGAL

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA "CHINA INVIERTE EN ESPAÑA" PROMOVIDO POR LA ZONA DE LIBRE COMERCIO DE HEGQIN

FORO CIVISUR "INNOVACIÓN Y MUNICIPIOS EN EL SIGLO XXI" CON LA PARTICIPACIÓN DE D. JUAN ESPADAS Y D. FRANCISCO DE LA TORRE PRADOS

ACTO INAUGURACIÓN CONGRESO EMPRESAS DE FORMACIÓN

FORO INTEREX

GALA DE LOS III PREMIOS EVOLUCIÓN DEL DIARIO SUR

30 ANIVERSARIO DE PROMÁLAGA

"GALA DE DISTINCIONES EMPRESARIALES" ORGANIZADA POR ACEV

ACTO DE ENTREGA DE PREMIOS GANADORES DEL PROGRAMA BEST DIGITAL

JULIO

ENCUENTRO COLOQUIO EJE MÁLAGA-TORREMOLINOS CON FRANCISCO DE LA TORRE Y JOSÉ ORTÍZ. PARADOR MÁLAGA GOLF

ACTO DE PRESENTACIÓN DE LA SUBDELEGADA DEL GOBIERNO

DESAYUNO DELIBERACIÓN JURADO PREMIOS ACTUALIDAD ECONÓMICA

ENTREGA DISTINCIONES AMUPEMA

ACTO DE PRESENTACION DEL CENTRO CIFAL MÁLAGA Y A LA CONSTITUCIÓN OFICIAL DE SU COMITÉ EJECUTIVO

XXII CONCURSO SPIN-OFF

SEPTIEMBRE

DESAYUNO COLOQUIO CON D. MIGUEL VALLS. EX 1ER MINISTRO DE FRANCIA

52 CONCURSO NACIONAL DE ALBAÑILERIA PEÑA EL PALUSTRE

CELEBRACIÓN DEL DÍA DEL PATRÓN DE LA POLICIA LOCAL DE MÁLAGA

VISITA CONSEJERO ECONÓMICO Y COMERCIAL DE LA EMBAJADA DE BIELORUSIA EN ESPAÑA

ALMUERZO DE SOCIOS CON LA PONENCIA DE D. JOSÉ LUIS RUIZ ESPEJO, DELEGADO TERRITORIAL EN MÁLAGA DE LA CONSEJERÍA DE PRESIDENCIA, HACIENDA, ADMINISTRACIÓN PÚBLICA, JUSTICIA E INTERIOR CIT MARBELLA

IV FORO DE LA ALIANZA PARA LA FORMACIÓN PROFESIONAL DUA

ACTO APERTURA CURSO UMA

OCTUBRE

DESAYUNO INFORMATIVO DE LA TRIBUNA "FÓRUM EUROPA. TRIBUNA ANDALUCÍA" CON DON FRANCISCO DE LA TORRE, ALCALDE DE MÁLAGA

INTERVENCIÓN EN LA XLV ASAMBLEA DE AICO EN LISBOA

REUNIÓN COMITÉ DE EXPERTOS GESTRISAM

DESAYUNO COLOQUIO MÁLAGA HOY CON EL DELEGADO DEL GOBIERNO, D. ALFONSO RODRÍGUEZ

JORNADA TRANSFORMAR LA SOCIEDAD Y LA EMPRESA CON VALORES: MEJORES EMPRESAS, MEJOR SOCIEDAD INSTITUTO SAN TELMO

PREMIOS MÁLAGA 2018 LA OPINIÓN

DESAYUNO COLOQUIO ABC CON JUANMA MORENO

FORO CEM "LAS EMPRESAS ANDALUZAS ANTE EL RETO DE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE"

DESAYUNO-COLOQUIO SUR CON FCO. JAVIER FERNÁNDEZ. CONSEJERO DE TURISMO

PREMIOS AEHCOS

BIENVENIDA INSTITUCIONAL 1ER FORO INTERNACIONAL DE INVERSIÓN SCALE-UP

XIII PREMIOS EJECUTIVOS ANDALUCIA

NOVIEMBRE

JORNADA EMPRESARIAL "PUERTO DE MÁLAGA: LOGÍSTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL"

12TH MEDITERRANEAN WEEK OF ECONOMIC LEADERS

CONFERENCIA EJE FERROVIARIO CIRCULO MERCANTIL DE MÁLAGA

PARTICIPACIÓN COMISIÓN TURISMO ASCAME

ACTO INAUGURACIÓN SIMED 2018

PREMIOS EMPRESARIALES HACEMOS MÁLAGA 2018

JORNADA IMPULSO DEL SECTOR MINORISTA EN ANDALUCÍA Y DE SUS DISTINTOSFORMATOS: DESCUBRE EL NUEVO COMERCIO ANDALUZ.

ACTO DE RECONOCIMIENTO DEL COMERCIO TRADICIONAL MALAGUEÑO

DESAYUNO INFORMATIVO CON JUAN MARÍN, PORTAVOZ DE CIUDADANOS EN ANDALUCÍA

XIX PREMIOS EMPRESARIALES CIT MARBELLA

PREMIO PYME DEL AÑO 2017

DICIEMBRE

JORNADA "LA EMPRESA ESPAÑOLA ANTE EL BREXIT" EN COLABORACIÓN CON EL MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO, ICEX , CAJAMAR Y EXTENDA

CENA DE GALA PREMIOS ACERV

PREMIOS MALAGUEÑOS DE HOY DE MÁLAGA HOY

PATRONATO FUNDACIÓN CIEDES

FORO DE TURISMO MÁLAGA-COSTA DEL SOL

IV. RELACIONES INSTITUCIONALES

2. ÁREA DE COMUNICACIÓN Y PRENSA

IV.2.- MEMORIA DEL ÁREA DE COMUNICACIÓN Y PRENSA 2018

1. RELACIONES Y GESTIONES CON LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN

Siguiendo con su norma fundamental de prestación de servicio hacia las empresas y hacia la sociedad en general, la Cámara de Comercio de Málaga quiere ofrecer cuanta información y acciones lleva a cabo sobre programas, actividades, ayudas, etc., así como la de difundir su propia imagen, de ahí que mantenga una relación constante con los todos los medios de comunicación.

A través de los canales habituales se da cuenta de todas aquellas iniciativas, proyectos, programas o informaciones de interés general, que son desarrollados por los distintos Departamentos y Áreas de la Cámara.

Continuando por el mismo camino de potenciación de las empresas y de la economía de Málaga y su provincia, seguimos dando servicio a los empresarios y con ello, a la sociedad en su conjunto, de ahí la necesidad de mantener una comunicación lo más amplia posible con las empresas y con las Administraciones públicas, esto último, en su calidad de órgano consultivo de las mismas.

A lo largo de 2018 se han atendido gran cantidad de solicitudes de información desde los medios de comunicación malagueños, al igual que la elaboración de artículos o entrevistas efectuadas por éstos, realizando el necesario seguimiento de la aparición de estas informaciones en prensa.

La Cámara de Comercio de Málaga siempre tendrá una especial gratitud hacia los medios de comunicación, ya sean de prensa escrita, emisoras y televisiones de nuestra provincia, por la atención especial que siempre nos dispensan.

2. NOTAS DE PRENSA

Con el propósito de difundir las actividades de nuestra Cámara, desde el Área de Comunicación y Prensa se han remitido más de medio centenar de notas de prensa, informaciones y comunicados de diversa índole a los medios de comunicación presentes en nuestra provincia.

3. CONVOCATORIAS DE PRENSA

La cobertura de los actos y actividades más importantes se ha realizado, como de costumbre, a través de las oportunas convocatorias de prensa, informándose en estas de los proyectos e iniciativas más importantes y de interés para las empresas malagueñas, de las cuales, podemos destacar las siguientes:

19 DE ENERO

Encuentro con el Cónsul General de Portugal en Andalucía, don Joäo Queiros, acompañado por el agregado comercial de la Embajada de Portugal en España y Director de AICEP, Luis Moura, y del Cónsul Honorario de Portugal en Málaga, Rafael Pérez Peña, recibidos por el Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, para concretar las posibilidades de colaboración entre instituciones portuguesas y la Cámara malagueña.

13 DE FEBRERO

Jornada informativa sobre "Oportunidades de negocio e inversión en Filipinas", organizada por la Cámara de Comercio de Málaga, con la colaboración del consulado de Filipinas en Málaga. A esta jornada asistió especialmente el Embajador de Filipinas en España, don Philippe Jones Lhuillier, siendo recibido por el Vicepresidente segundo de la Cámara, Juan Cobalea Ruiz, y por la Presidenta de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara, María Paz Hurtado Cabrera.

13 DE MARZO

Convocatoria de prensa con motivo de la firma de un convenio de colaboración entre la Excma. Diputación Provincial y la Cámara Oficial de Comercio de Málaga, por sus respectivos presidentes, don Elías Bendodo Benasayag y don Jerónimo Pérez Casero, para impulsar la internacionalización de los productos agroalimentarios malagueños y la apertura de nuevos mercados y, más concretamente, para realizar una acción de fomento de las exportaciones a Alemania.

19 DE MARZO

Convocatoria de prensa con ocasión de la jornada de sensibilización sobre el Plan de Comercio Joven – ECOM, dirigida a emprendedores, que fue presentada por el Presidente de la institución cameral, don Jerónimo Pérez Casero, y por el Delegado Territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, don Mariano Ruiz Araújo, a la que asistieron más de cien personas.

A este Plan, promovido por el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, estaba dirigido a jóvenes menores de 30 años, preferentemente mujeres, no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación, con el que se promoverá el emprendimiento en el sector del comercio.

12 DE ABRIL

Convocatoria con motivo de la misión comercial inversa "¿Quieres vender en Alemania? Encuentro de negocios con compradores alemanes" dedicada especialmente al sector agroalimentario, organizada por la Cámara de Comercio de Málaga, con la financiación de la Diputación Provincial de Málaga, entre el 11 y 12 de abril.

Con este motivo, el Diputado Provincial y Delegado de Desarrollo Económico y Productivo, don Jacobo Florido Gómez, y el vicepresidente segundo de la Cámara, don Juan Cobalea Ruiz, mantuvieron una reunión con los participantes en esta misión, interesándose por los productos expuestos por las empresas malagueñas, así como por las posibilidades y ofertas de negocio de los distribuidores alemanes.

16 DE ABRIL

Convocatoria: El embajador de Brasil en España, don Antonio Simoes, participó en la jornada "Oportunidades de Negocio e Inversión en Brasil", organizada por la Cámara de Comercio Brasil-España, la Embajada de Brasil y la Cámara de Comercio de Málaga, siendo recibido por el Presidente de esta última, don Jerónimo Pérez Casero, acompañado por la Presidenta de la Comisión de Comercio Exterior, doña María Paz Hurtado Cabrera.

8 DE MAYO

Convocatoria de prensa: el Delegado de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo en Málaga, don Mariano Ruiz Araujo, junto al presidente de la Cámara de Comercio en Málaga, don Jerónimo Pérez, inauguraron la jornada "Acción Comercial Inversa de Colombia para el Sector TIC" de la consejería de Empleo, Empresa y Comercio, en colaboración con el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio, con la participación de empresarios de Colombia con el objetivo de promocionar internacionalmente productos y servicios de las empresas TIC andaluzas y establecer contacto con potenciales clientes de este país.

22 DE JUNIO

Convocatoria de prensa: el Consejo Andaluz de Cámaras de Comercio en colaboración con la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio de la Junta de Andalucía y la colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga, organizaron la clausura del proyecto Best Digital, una iniciativa que tiene como objetivo reconocer las mejores iniciativas de transformación digital entre las pymes andaluzas. De las 12 empresas finalistas, dos fueron las premiadas: Meryan de Córdoba, y Guitarra Flamenca de Huelva, distinguidas, como mejor proyecto de digitalización interna y externa, respectivamente.

Este acto estuvo presidido por el Consejero de Empleo, Empresa y Comercio, don Javier Carnero; el Presidente de la Cámara de Málaga y Vicepresidente del Consejo Andaluz de Cámaras, don Jerónimo Pérez, y la Secretaria del Consejo Andaluz de Cámaras, doña Estrella Freire.

14 DE NOVIEMBRE

Convocatoria de prensa con ocasión de la celebración de la jornada “Impulso del sector minorista en Andalucía y de sus distintos formatos: Descubre el nuevo comercio andaluz”, en colaboración con la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio, que se desarrolló en el salón de actos del Centro de Arte Contemporáneo de Málaga.

En esta jornada, que estuvo presidida por el Director General de Comercio de la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio, don Raúl Perales Acedo, el Presidente del Consejo Andaluz de Cámaras, don Antonio Ponce Fernández, y el Presidente de la Cámara de Málaga, don Jerónimo Pérez Casero, se dieron a conocer a las empresas del sector minorista los instrumentos disponibles a su alcance que permiten dar impulso al comercio en sus diferentes formatos, aumentar su competitividad, ganar en calidad y tener un mayor acceso a los mercados actuales.

29 DE NOVIEMBRE

Convocatoria de prensa con ocasión de la entrega del Premio Pyme del Año de Málaga 2018, convocado por la Cámara de Málaga, el Banco Santander y la Cámara de Comercio de España, con la colaboración del diario SUR, para reconocer la labor de las pequeñas y medianas empresas como generadoras de riqueza y creadoras de empleo en el desempeño de su labor cotidiana, premiando en este caso a Riego Verde, S.A., cuya actividad se centra en la distribución de productos y maquinaria para jardinería.

Asimismo, el jurado quiso galardonar con tres accésits a otras tres pymes finalistas: Axarfruit, S.A., como premio a la “Internacionalización”; ACF Pinturas Andalucía, S.A., como premio a la “Digitalización y la Innovación”, y, a Distribuidora de Sistemas de Cierre, S.L., como premio a la “Formación y el Empleo”.

4. LA COMUNICACIÓN

El Área de Comunicación y Prensa de la Cámara, en su faceta comunicativa viene prestando un amplio apoyo a todo cuanto tiene que ver en el seguimiento o tratamiento de las noticias que a nivel de la red cameral es necesario difundir, colaborando en la organización de jornadas o eventos con otras corporaciones camerales, con la misma Cámara de Comercio de España o el Consejo Andaluz de Cámaras, manteniendo un permanente contacto informativo.

Cada día efectuamos un seguimiento de las noticias de la Cámara aparecidas en prensa, así como de todo aquello que puede tener relevancia informativa a niveles económico y empresarial. Para ello, se revisan la totalidad de los principales diarios de cobertura nacional, así como los periódicos más importantes a nivel provincial, concretamente: Sur, La opinión de Málaga, Málaga Hoy, El Mundo, El País y ABC, los denominados gratuitos como 20 Minutos, El Noticiero y Viva Málaga, a los que hay que sumar televisiones, emisoras y diversos portales informativos en Internet.

El año 2018 han sido centenares las referencias aparecidas en la prensa escrita malagueña relativas a las noticias generadas por la Cámara, siendo igualmente muy considerables las reseñas dadas por agencias, radios y televisiones locales, sin olvidarnos de la amplitud que alcanza Internet.

5. REVISTA "LA CÁMARA INFORMA"

El Área de Comunicación y Prensa de la Cámara, realiza la elaboración y edición de la revista "La Cámara Informa", que viene editándose desde Junio de 1998, y en la que se recogen las principales actividades y acontecimientos de la vida cameral que han tenido lugar durante 2018, así como todas aquellas informaciones o noticias que son de interés para el mundo empresarial malagueño.

Para mayor comodidad en su consulta, se adjuntan como anexo que acompaña a esta publicación, los ejemplares correspondientes al pasado año, en formato PDF.

6. PUBLICIDAD – ANUNCIOS EN PRENSA

En 2018 se han realizado varias acciones publicitarias, asociadas a diferentes programas o proyectos llevados a cabo, que han sido diseñados y maquetados por el propio Área, de las cuales destacamos algunos ejemplos:

Cámara
Málaga
Comercio Exterior y Turismo
APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN DE NUESTRAS EMPRESAS
Misiones Comerciales
Cursos y jornadas
Información y documentación
Programas internacionales
www.camaramalaga.com

ESCUELA DE FORMACIÓN EMPRESARIAL
Cámara málaga
La más cuidada oferta formativa
Máster
Experto
Executive
Idiomas
Gratuitos

Cámara
Málaga
El futuro está en nuestros emprendedores. Ellos comienzan a ser también las empresas del presente. Debemos animarlos a continuar ese camino de superación, en el que siempre tendrán abiertas las puertas de la Cámara de Comercio de Málaga apoyándolos para superar los retos y alcanzar las metas propuestas.
Al ser nuestra razón de ser, tenemos un permanente compromiso con las empresas de Málaga.
Ven a la Cámara, estamos a tu servicio.
Aseroría Jurídica.
Corte de Arbitraje.
Servicio de Mediación.
Comercio Exterior y Turismo:
- Apoyo a la internacionalización de las empresas.
- Información y documentación.
- Misiones comerciales.
Formación, Empleo y Servicio a Pymes y Autónomos.
- Máster en Administración de Empresas (MBA).
- Máster en Internacionalización de Empresas (MIE).
- Máster Internacional en Turismo.
- Máster en Enología y Vitivinicultura.
- Cursos de Especialización: Marketing Online y Redes sociales. Experto en Comercio Internacional, Experto en Dirección Financiera, etc.
- Formación en Creación y Consolidación de Empresas.
- Agencia de colocación.
- Prácticas formativas en empresas.
- Programas: Innocámaras, Ecoinnocámaras.
- Aserosamiento al Comercio Minorista.
- Apoyo a la creación de empresas.
Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la Provincia de Málaga
C/ Cortina del Muelle, 23 (Palacio de Villalcázar)
Tel.: 952211673 - 952211675 - Fax: 952229894
E-mail: registro@camaramalaga.com
www.camaramalaga.com

Escuela de Negocios cámara malaga
Donde crecer como líderes
MÁSTERS Y PROGRAMAS DE EXPERTO
Administración de Empresas - Internacionalización - Marketing
y Comunicación Digital - Máster en Ingeniería de Comunicaciones Móviles
Dirección Financiera - Idiomas - Comercio Internacional
Consulta nuestra amplia oferta para una formación de postgrado dentro un modelo inmerso en la realidad empresarial en: escueladenegociosmalaga.com
cámara málaga
MÁS INFORMACIÓN: 952 211 673
www.escueladenegociosmalaga.com

Por una
formación
y un empleo
de calidad
Formación
Profesional
Dual en
la Empresa
Las Cámaras de Comercio ayudan a las empresas a participar en la Formación Profesional Dual con garantías de calidad.
Para más información acude a la Cámara de Comercio de Málaga
www.camaramalaga.com
UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Cámara de Comercio de España
Cámara Málaga

DONDE CRECER COMO LÍDERES
Escuela deNegocios
Másters y Programas
de Experto
Administración de Empresas
Marketing y Comunicación Digital - Internacionalización
Máster en Ingeniería de Comunicaciones Móviles
Dirección Financiera - Idiomas - Comercio Internacional
Consulta nuestra amplia oferta para una formación de posgrado
dentro de un modelo inmerso en la realidad empresarial.
cámara málaga
MÁS INFORMACIÓN: 952 211 673
www.escueladenegociosmalaga.com

Si tienes una idea
te ayudamos a hacerla realidad
Yo hago de mi pasión
mi trabajo.
#QuieroSerMiPropiaJefa
Infórmate en: www.camaramalaga.com
Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)
PAEM es un programa que pretende sensibilizar a las mujeres y su entorno sobre las posibilidades que ofrece el autoempleo y la actividad empresarial. Es un instrumento eficaz para la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres.
UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Cámara de Comercio de España
Cámara Málaga

2018
II EDICIÓN PREMIO
PYME DEL AÑO
DE MÁLAGA
Si eres una pequeña o mediana empresa que:
• Innova
• Se internacionaliza
• Crea empleo
• Apuesta por la formación
PUEDES SER LA PYME DEL AÑO DE DE MÁLAGA
Inscríbete antes del 15 de junio
Santander
SUR
Cámara Málaga
Cámara de Comercio de España

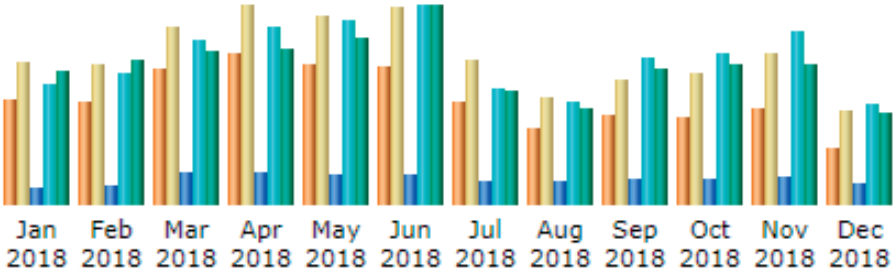
Cámara
Málaga
Le ayudamos a innovar en su empresa
Programas de ayuda a PYMEs y autónomos mediante una metodología que combina asesoramiento gratuito y ayudas directas a la innovación.
InnoCámaras
TICCámaras
Xpande
TurístiCa
Contrata
Comercio
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

www.camaramalaga.com
Innovar no es una opción
Es un requerimiento necesario e irrenunciable de cualquier empresa que quiera mantener niveles aceptables de competitividad y, por lo tanto, perdurar en el tiempo.
UNIÓN EUROPEA
Cámara
de Comercio de España
Una manera de hacer Europa

7. NOTICIAS EN LA WEB: WWW.CAMARAMALAGA.COM

La Web de nuestra Corporación, www.camaramalaga.com, es un eficaz medio donde obtener multitud de informaciones de todos y cada uno de los Departamentos que desarrollan una amplia y fructífera labor de prestación de servicios a las empresas malagueñas.

Según se puede observar en el siguiente cuadro, a través de nuestra página hemos ofrecido a lo largo del pasado año una gran diversidad de informaciones, reportajes y artículos, alcanzado durante el año 2018, según nuestro Servidor, un número de 159.095 visitas y 549.715 páginas vistas, un 25,59% más que el año anterior.



Month	Unique visitors	Number of visits	Pages	Hits	Bandwidth
Jan 2018	9,292	12,508	29,558	214,826	23.46 GB
Feb 2018	9,133	12,362	33,065	236,779	25.39 GB
Mar 2018	11,955	15,664	57,151	293,688	26.92 GB
Apr 2018	13,323	17,572	56,277	319,904	27.34 GB
May 2018	12,322	16,729	54,721	329,855	29.51 GB
Jun 2018	12,269	17,518	54,473	356,282	35.05 GB
Jul 2018	9,097	12,866	42,299	207,981	20.04 GB
Aug 2018	6,738	9,456	40,809	183,404	16.84 GB
Sep 2018	7,865	11,109	46,494	264,844	23.94 GB
Oct 2018	7,809	11,626	45,168	272,139	24.76 GB
Nov 2018	8,539	13,325	50,849	309,770	24.72 GB
Dec 2018	4,930	8,360	38,851	178,957	16.16 GB
Total	113,272	159,095	549,715	3,168,429	294.14 GB

8. MEMORIA DE ACTIVIDADES DE LA CÁMARA

En el transcurso del año 2018 se editó, presentó y distribuyó la Memoria de Trabajos y Actividades de la Cámara – 2017.

IV. RELACIONES INSTITUCIONALES

3. ÁREA DE NUEVAS TECNOLOGÍAS

IV.3.- ÁREA DE NUEVAS TECNOLOGÍAS

El trabajo de nuestra unidad se desarrolla en distintas áreas, la parte puramente técnica, que incluye la supervisión interna de nuestros sistemas, el mantenimiento, actualización y desarrollo de las webs de la corporación, desarrollo de aplicaciones internas, y la colaboración, además, en los proyectos de innovación de los demás departamentos y áreas, donde muchos de los proyectos se refieren a soluciones TIC, asesorando tanto a empresas y autónomos, como a nuestros propios compañeros.

SOPORTE Y MANTENIMIENTO TÉCNICO

Las tareas técnicas de ámbito interno son una parte importante de las tareas asignadas al área de Nuevas Tecnologías.

Mantenemos íntegramente los sistemas de la corporación, tanto las telecomunicaciones, como redes, servidores, y estaciones de trabajo.

En cuanto al soporte técnico a los trabajadores de la corporación, resolvemos todas las incidencias desde la propia área, en pocos minutos más del 90% de las, tanto en los problemas de software como de hardware.

Ponemos a disposición de nuestros usuarios las utilidades y dispositivos adecuados a sus necesidades.

PROGRAMAS Y PROYECTOS

En 2018 se ha llevado a cabo la coordinación de la ejecución de los programas de innovación InnoCámaras y TicCámaras, que tienen por objeto contribuir a la mejora de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, mediante la adopción de una cultura a favor de la innovación permanente para lograr un crecimiento económico sostenido.

A través de estas iniciativas hemos realizado 55 diagnósticos asistidos de innovación en InnoCámaras, dando paso a 40 planes de apoyo, y 76 diagnósticos asistidos TIC, facilitando 70 planes de implantación.

La ejecución de estos trabajos se ha llevado a cabo por técnicos de todas las áreas de la Corporación: protocolo, recursos humanos, formación, administración, secretaría general ...

ESPACIOS WEB CAMARAMALAGA

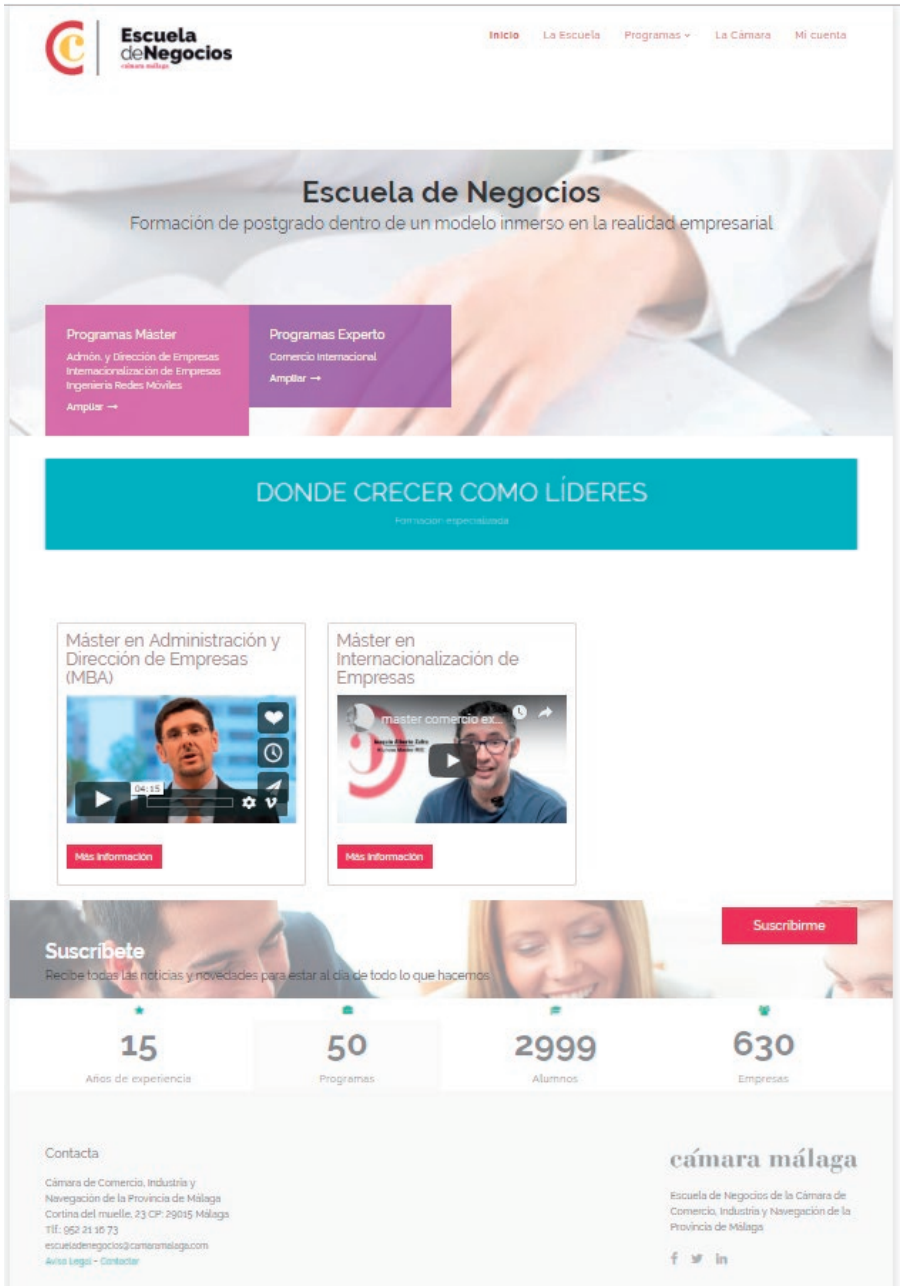
Es la web de la Corporación. A diario actualizamos las noticias, publicamos nuevas convocatorias y noticias de interés que nuestros compañeros nos proporcionan, y que estiman de interés para el tejido empresarial de nuestra provincia,

Nuestra página web es consultada continuamente por cientos de usuarios, que buscan y encuentran en ella información de interés para sus negocios.

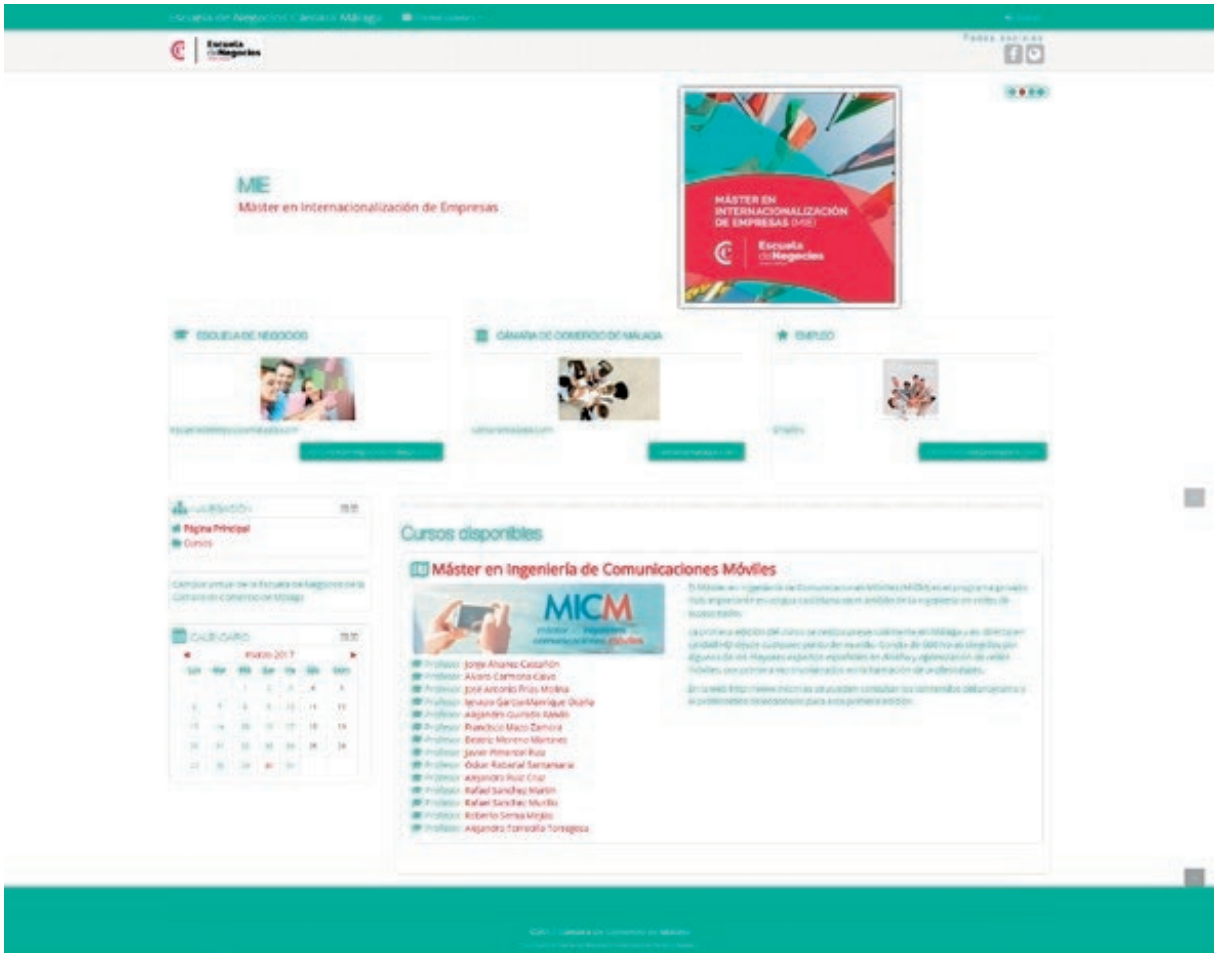
ESCUELA DE NEGOCIOS

En esta web están publicados todos los cursos que la Cámara oferta en cada momento.

Los alumnos tienen la posibilidad de inscribirse en los cursos que así lo permitan, o apuntarse para estar informados de las novedades:



También tenemos un campus virtual para los cursos en que se imparte formación a distancia:



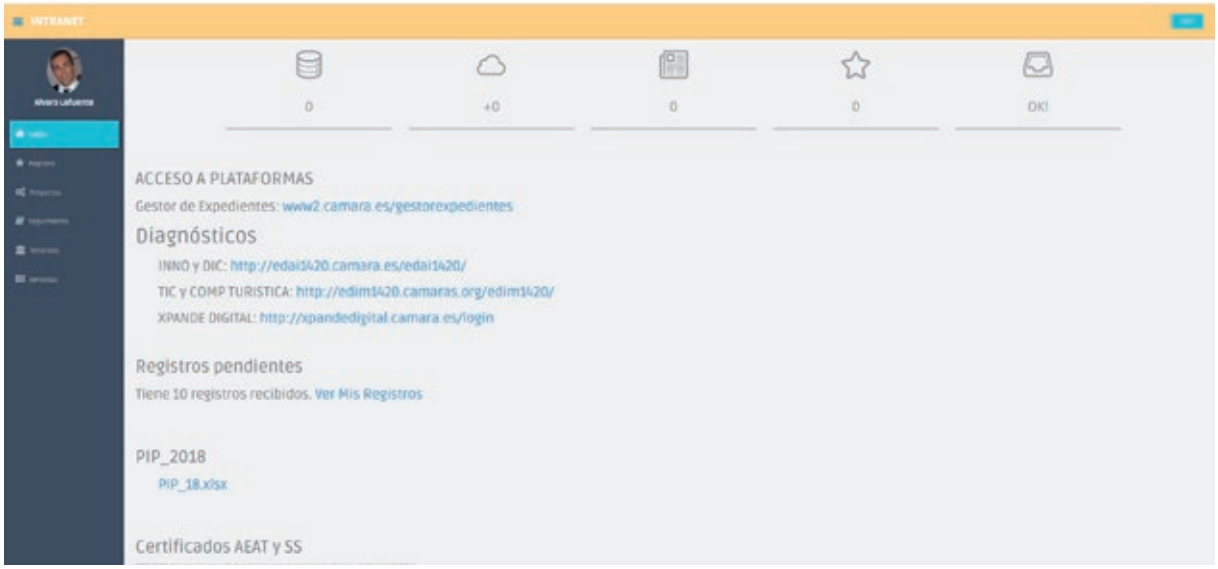
Donde los alumnos y los profesores pueden interactuar, y que ha sido diseñado con el objetivo de crear un entorno docente que facilite a nuestros estudiantes el desarrollo de sus estudios.

INTRANET

En 2016 iniciamos el proyecto de creación de una intranet nueva, que permitiese agilizar la gestión de los proyectos que desde la Cámara se gestionan.

Esta herramienta multiplataforma, desarrollada dentro de la Corporación íntegramente, incorpora la gestión interna de los proyectos y jornadas de la Cámara,

Esta herramienta nos permite automatizar la mayor parte de las gestiones, agilizando el control de fases y proyectos, con el desarrollo interfaces muy intuitivos, siguiendo las directrices de los técnicos que ejecutan las tareas, con el fin de ayudarles todo lo que podamos.



CERTIFICADO DIGITAL CAMERFIRMA:

Un año más hemos seguido prestando este servicio. Colaborando con la Secretaría General, emitimos los certificados empresariales de Camerfirma, en muchos casos los únicos admitidos para ciertos trámites con la administración.

También colaboramos en el programa de Garantía juvenil, a través de los certificados digitales para las personas en búsqueda de empleo.

V.- DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS

V.- DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS

V.I.- ÁREA DE SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS

V.I.- ÁREA DE SERVICIOS A PYMES Y AUTONOMOS

V.I.1.- PROGRAMA DE COMERCIO MINORISTA

Desde el año 2013 el Ministerio de Economía y Competitividad impulsa la elaboración del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista de España. Parte de las acciones del Plan se llevan a cabo por la Cámara de Comercio de España, a través de las Cámaras de Comercio territoriales, para mejorar la competitividad del comercio minorista y, en especial, del comercio tradicional, que se estaba viendo afectado por el retraimiento del consumo debido a la crisis económica.

Las actuaciones del Programa de Comercio Minorista, desarrolladas por la Cámara de España a través de las Cámaras de Comercio territoriales, incluye acciones dirigidas a mejorar la competitividad del pequeño comercio y en él participan también asociaciones de comerciantes y administraciones locales y autonómicas.

En 2018 desde la Cámara de Comercio de Málaga hemos realizado las siguientes actuaciones:

1.- DINAMIZACIÓN DE CENTROS COMERCIALES URBANOS:

Esta acción consiste en el desarrollo de acciones promocionales innovadoras dirigidas a incentivar el consumo y las ventas en los centros comerciales abiertos, en los mercados municipales con especial incidencia en visitantes y turistas y en campañas de promoción de ventas en el pequeño comercio con eventos orientados a promover sus valores en fechas señaladas de interés comercial. Estas actuaciones se llevaron a cabo en colaboración con las asociaciones gestoras de las áreas comerciales correspondientes y en coordinación con las Comunidades Autónomas y los Ayuntamientos.

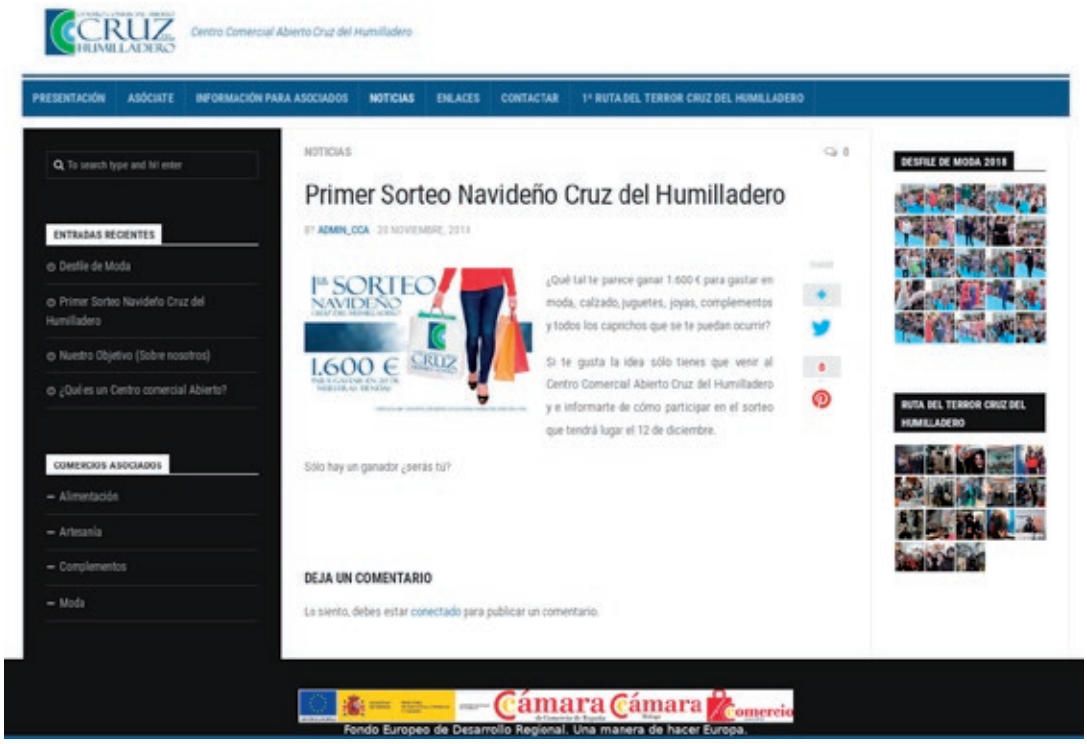
Hemos realizado un total de 5 acciones de dinamización cuyos objetivos han sido el de dinamizar los centros comerciales abiertos e incentivar el consumo en el área de influencia de los mismos.

1.1.- ASOCIACIÓN CENTRO HISTÓRICO DE MÁLAGA. CENTRO COMERCIAL ABIERTO: "VIVE EL CENTRO HISTÓRICO DE MÁLAGA. TÚ CENTRO COMERCIAL ABIERTO"

El proyecto llevado a cabo por la Asociación Centro Histórico de Málaga. Centro Comercial Abierto ha consistido en realizar una campaña de envío gratuito de las compras realizadas en los establecimientos del centro de la ciudad. Esta campaña ha sido apoyada a su vez, con un plan de comunicación digital llevado a cabo a través de una app y por unos paneles digitales ubicados en las principales vías de paso de ciudadanos.

1.2.- CENTRO COMERCIAL ABIERTO CRUZ DEL HUMILLADERO

Asociación Centro Comercial Abierto Cruz del Humilladero ha creado un Portal web, tienda virtual y aplicación móvil del Centro Comercial Abierto Cruz del Humilladero



1.3.- CENTRO COMERCIAL ABIERTO CASCO ANTIGUO DE MARBELLA:

La acción llevada a cabo por la Asociación de Comerciantes y Profesionales del Casco Antiguo de Marbella ha sido la del desarrollo de una aplicación móvil con el objetivo de proporcionar información detallada y práctica sobra toda la oferta comercial, hostelera, cultural, de ocio y alojamiento a los ciudadanos y turistas que visitan el Casco Antiguo de Marbella.

Mediante un sencillo menú, el usuario de la app puede acceder a toda la información disponible mediante diferentes iconos que aparecen en la pantalla principal.

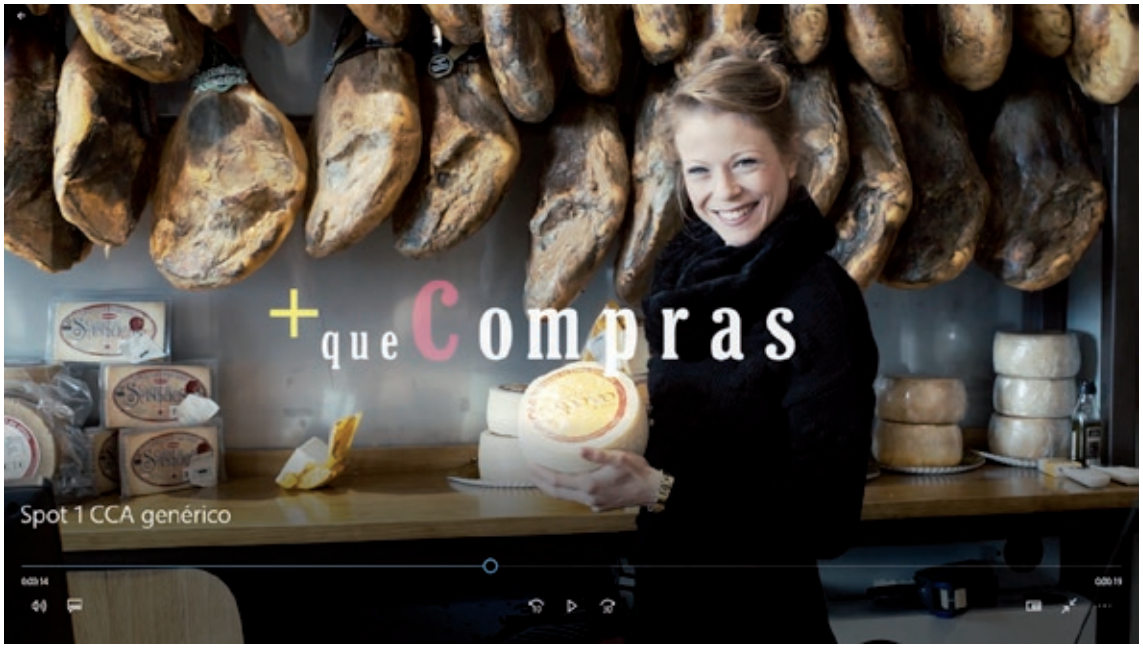
1.4.- NERJA CENTRO

La acción llevada a cabo por la Asociación de Empresarios de Nerja-Nerja Centro ha sido la del desarrollo de un portal web, tienda virtual y aplicación móvil de Nerja Centro. En la app los clientes pueden, de forma sencilla, localizar los comercios en un mapa integrado, en el que se han incluido la información del establecimiento, teléfono, dirección, correo electrónico, productos que comercializa, con la opción de que el propio comerciante puede publicar ofertas y promociones en periodos determinados.

Además se incluye información comercial de Nerja, actividades de la propia asociación, información de interés empresarial para el comerciante.

1.5.- CCA RONDA-ASOCIACIÓN DE EMPRESARIOS DE RONDA: FERIA DE OPORTUNIDADES.

Desde APYMER se ha llevado a cabo la acción de realización de un video publicitario en versión larga (3 minutos) y varios anuncios cortos con locución y música corporativa. Estos videos se apoyaron por una campaña de comunicación y difusión a través de redes sociales, páginas webs y televisiones locales.



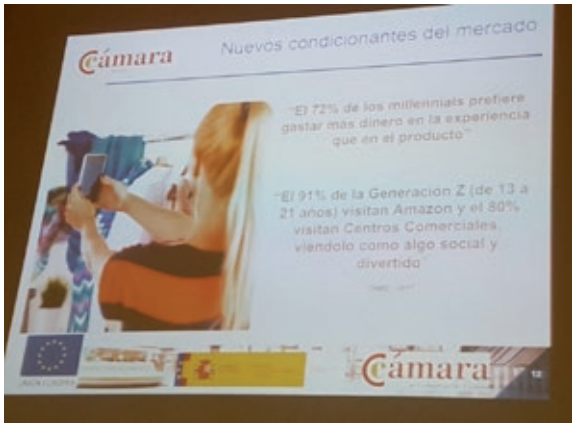
2.- ACTIVIDADES DIVULGATIVAS Y DE INNOVACIÓN.

Celebración de acciones colectivas de divulgación con el objeto de incentivar y mejorar la capacidad de las pymes comerciales en diferentes áreas o materias estratégicas.

En cuanto a las actividades divulgativas hemos realizado un total de 3 talleres a las que han asistido unos 80 usuarios, la mayoría de ellos comerciantes que buscan en nuestras acciones formativas el mejorar su competitividad empresarial y comercial.

2.1.-Marbella:La omnicanalidad entre los retos y tendencias para el comercio tradicional. Celebrada el 19 de noviembre en Marbella y en colaboración con la Asociación de Comerciantes y Profesionales del Casco Antiguo de Marbella.

2.2.- CÁRTAMA: La omnicanalidad entre los retos y tendencias para el comercio tradicional. Celebrada en el Salón de Actos de la sede del Excmo Ayuntamiento de Cártama, celebramos esta jornada el 26 de noviembre.



2.3- MÁLAGA:

La omnicanalidad entre los retos y tendencias para el comercio tradicional. En esta ocasión la jornada se celebró en el día 28 de noviembre en el Salón de Actos de nuestra sede principal.

3.- PROYECTOS SINGULARES UBICADOS EN ZONAS DE GRAN AFLUENCIA TURÍSTICA O MUNICIPIOS CON RÉGIMEN DE LIBERTAD DE APERTURA.

Aunque no se trata de una acción directa de La Cámara, esta actuación está enmarcada en el Programa de Comercio Minorista y consiste en una convocatoria pública a nivel nacional (BOE) para la realización de proyectos de inversión e incorporación de soluciones tecnológicas destinada a la revitalización comercial de áreas comerciales urbanas que cuenten con una elevada concentración de actividades comerciales minoristas o en equipamientos comerciales singulares que impliquen la remodelación de mercados de abastos y mercados municipales. Las áreas comerciales urbanas y los equipamientos comerciales minoristas deben estar localizados en Zonas de Gran Afluencia Turística o municipios con régimen de libertad de apertura.

En la convocatoria del año 2018 ha sido beneficiario de esta ayuda, entre otros municipios a nivel nacional, el Excmo Ayuntamiento de Marbella para el proyecto de "Mejora de la eficiencia energética de los sistemas de iluminación y de frío industrial de los mercados municipales de Marbella.

4.- TALLER VISUAL RETAIL

En el marco del Programa de Comercio Minorista y en colaboración con el Consejo Andaluz de Cámaras pusimos a disposición de los comerciantes de nuestra demarcación territorial dos "TALLERES VISUAL RETAIL"

El proyecto Visual Retail, consiste en rutas a pie de calle, guiadas por expertos en escaparatismo comercial que analizan de forma práctica los escaparates más relevantes del comercio local de la ciudad de Málaga.

Los talleres son puntos de apoyo para profesionales y emprendedores del sector retail, ya que con esta actividad, se pretende mostrar las herramientas y técnicas de escaparatismo y visual merchandising para mejorar la imagen corporativa de los comercios.

Realizamos dos talleres en Málaga capital, con las calles del centro histórico como protagonistas. Para la celebración de los talleres se seleccionaron establecimientos de interés empresarial para analizar su proyección pública hacia el cliente potencial.

SUAL RETAIL
Comercio
Comercio Minorista
Cámara
Cámaras

V.I.2.- PROGRAMA COMPRARPORMÁLAGA.COM

En colaboración con el Excmo. Ayuntamiento de Málaga, se puso en marcha el programa "comprarpormalaga.com" en el marco del convenio firmado entre ambas instituciones, estando cofinanciado por el Excmo. Ayuntamiento de Málaga y la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Navegación y Servicios de Málaga.

El objetivo de este programa es el de modernizar, incrementar la productividad y hacer más eficientes y ágiles, los servicios que ofrecen los comercios locales de Málaga, dotando a los beneficiarios de una plataforma de comercio electrónico desde la que pueden ofertar sus productos.

Las acciones están destinadas a incrementar la competitividad del comercio minorista de la capital y a actualizar los procesos de negocio mediante una plataforma web que permite al ciudadano acceder con rapidez al conjunto de comercios tradicionales que actualmente existen en la ciudad y a los comercio minoristas, con la mejora de su productividad.

En 2018 se ha cerrado el programa con un total de 500 subvenciones entregadas a los comerciantes malagueños.

COMPRARPORMALAGA.COM
mercado
mapa
cesta
entrar
LOS COMERCIOS DE MÁLAGA...
A UN CLICK DE DISTANCIA
Busca moda, alimentación, restaurantes, flores,...
buscar

COMPRARPORMALAGA.COM
mercado
mapa
cesta
entrar
¿QUIÉNES SOMOS?
UNA INICIATIVA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA
CON LA COLABORACIÓN DEL AYUNTAMIENTO DE MÁLAGA.
Una iniciativa promovida por la Cámara de Comercio de Málaga, con la colaboración del Ayuntamiento de Málaga, que cuenta con la tecnología de Hermeneus World
Cámara
Cámara
e-mail: registro@camaramalaga.com
oficina: Avenida de Cervantes. 4 Málaga - 29016
teléfonos: 952 211 673 / 952 211 675

V.I.3.- PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL A LAS MUJERES

El Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM) es un programa nacional en red de promoción y apoyo a la actividad empresarial de las mujeres. Con dieciséis años en activo, nos hemos posicionado como un programa ejemplificador en el ámbito del asesoramiento empresarial. Contamos con el apoyo financiero del Fondo Social Europeo, del Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades del Ministerio de la Presidencia, Relaciones con las Cortes e Igualdad y de las Cámaras de Comercio.

Durante el año 2018, al igual que en años anteriores las mujeres que han acudido a este Servicio, eran en su mayoría emprendedoras.

Las edades de las usuarias se comprenden mayoritariamente entre los 25 y 54 años con el 78% de usuarias, siendo las menores de 25 años y las mayores de 54 por igual el 11% del total. En cuanto al porcentaje de desempleadas se aprecia un ascenso respecto al año anterior, 61% frente al 52% en 2017, y siendo el 39% el porcentaje de ocupadas tanto por cuenta ajena (17%) como por cuenta propia (22%).

1. USUARIAS DEL PROGRAMA

El número total de usuarias atendidas a lo largo del período 01-01-2018 al 31-12-2018 ha sido de 247 mujeres de las que han llegado a montar su propia empresa un total de 48.

	Emprendedora	Empresaria	Otra situación
Tipo de usuaria	71%(176)	21%(52)	8%(19)

2. EDAD Y SITUACIÓN LABORAL

La edad de las usuarias atendidas comprende el siguiente porcentaje:

	Menor de 25	Entre 25-54	Mayor de 54
Edad	11%(26)	78%(191)	11%(27)

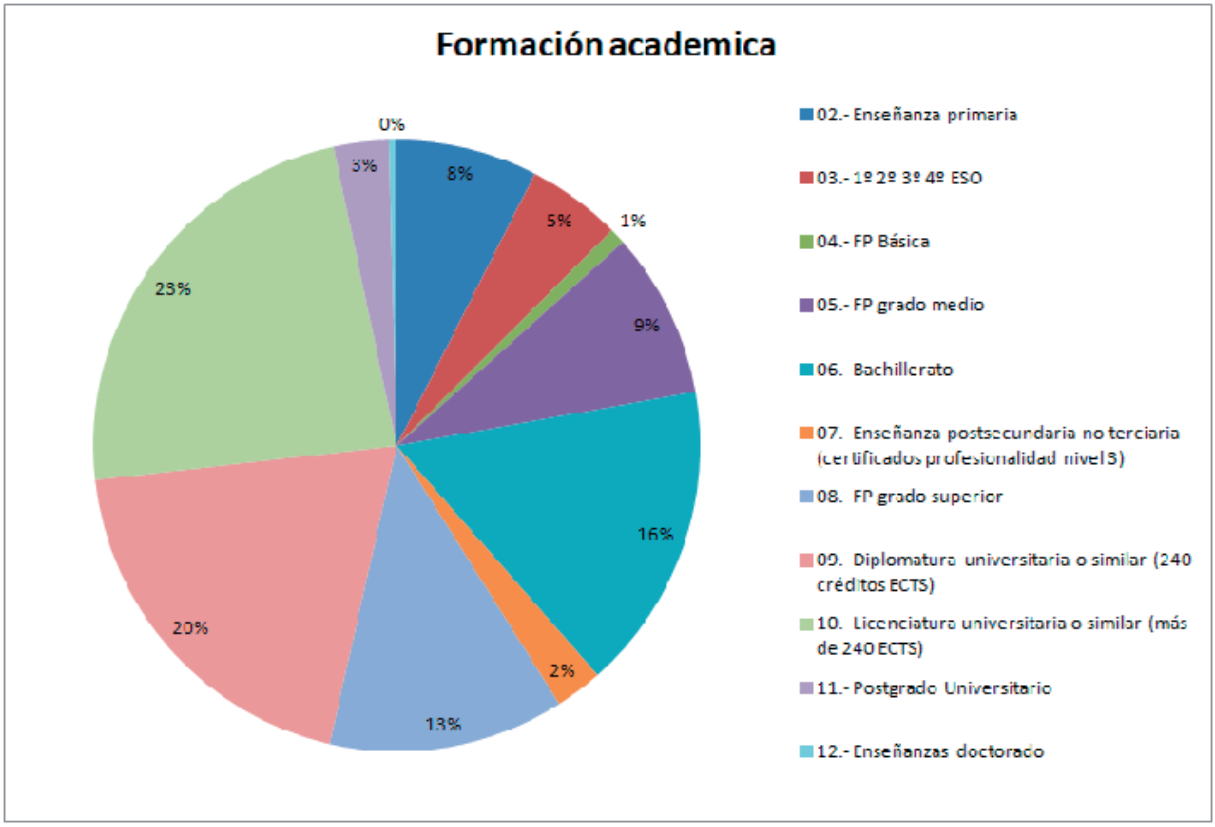
En cuanto a la situación laboral de las mismas, podemos destacar que atendimos a:

	Desem. menos de 6 meses	Desem. entre 6 y 12 meses	Desem. Más de 12 meses	Ocupadas Cuenta ajena	Ocupadas Cuenta propia	Inactivas Otra situacion
Situación Laboral	8% (19)	14%(33)	20%(50)	17%(41)	21% (52)	20%(48)

3. NIVEL FORMATIVO

El nivel formativo de las usuarias atendidas se distribuye de la siguiente manera:

	Primaria	ESO	Grado Medio	Certificado Profesionalidad	Bachillerato	Grado Superior	Universitarios
Nivel formativo	8%(18)	5% (12)	9%(21)	2% (6)	16%(39)	13%(30)	46% (111)



4. EN EL MARCO DEL PROGRAMA HEMOS ORGANIZADO DOS JORNADAS

JORNADA 28 DE NOVIEMBRE DE 2018

"APRENDER A USAR LAS REDES SOCIALES PARA TU ÉXITO EMPRESARIAL"

Esta jornada tuvo como objetivo dar a conocer las principales redes sociales desde un punto de vista empresarial y profesional, así como descubrir las técnicas para gestionar de forma eficiente las comunidades online a nuestro alrededor; saber establecer objetivos y cómo alcanzarlos; conocer las redes y plataformas sociales que están disponibles para ser utilizadas en comunicación empresarial. Esta jornada, que se celebró el 28 de noviembre en el Salón de Actos de La Cámara, asistieron un total de 47 mujeres y 8 hombres.

JORNADA 2 DE MAYO DE 2018

"EMPRENDIMIENTO COMO FORMA DE INSERCIÓN LABORAL"

El 02 de mayo de 2018, celebramos una jornada de fomento del espíritu emprendedor a las usuarias de los Talleres para Mujeres Víctimas de Violencia de Género de la Cruz Roja.

Al taller asistieron 13 mujeres para conocer qué servicios son los que presta la Cámara de Comercio y en qué les puede ayudar el Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres. En la jornada se trató el emprendimiento como una fórmula de inserción laboral para aquellas mujeres que, perteneciendo a un colectivo muy determinado, tienen muchas dificultades de acceso al mercado laboral.

JORNADA 26 DE ABRIL DE 2018

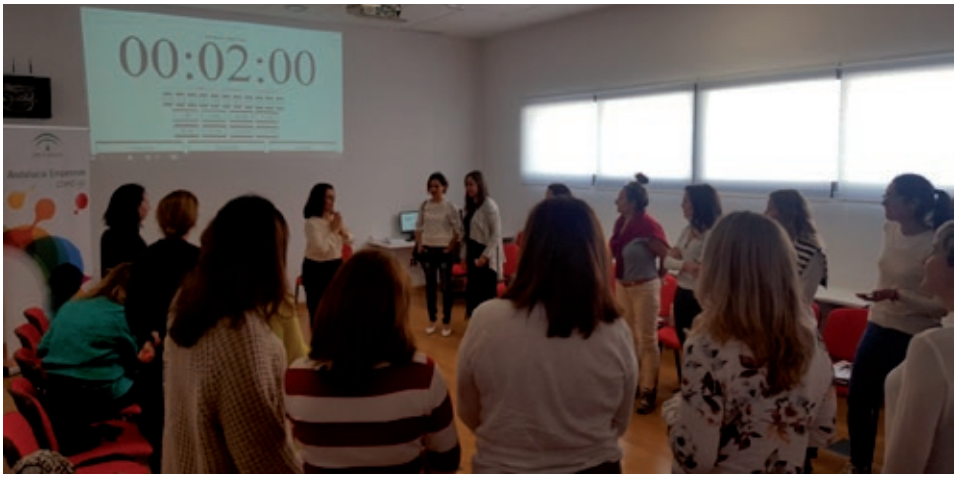
"E-WOMAN"

Con el objetivo de conocer las claves del éxito de algunas mujeres líderes dentro del entorno digital y tecnológico La Opinión de Málaga nos invitó por segundo año consecutivo, a una nueva edición de "E-Woman", un encuentro gratuito pensado para que todos los asistentes conozcan la trayectoria profesional de algunas de las mujeres que destacan en la actualidad en el mundo online.

JORNADA 19 DE ABRIL DE 2018

"ENCUENTRO DE EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIAS #SINERGIATE"

En colaboración con la Fundación Andalucía Emprende se celebró el Networing dirigido a mujeres "Encuentro de emprendedoras y empresarias #SINERGIATE", en el que contamos con la presencia de 22 mujeres, pertenecientes a distintos sectores de actividad. El encuentro se celebró en la sala de formación de nuestro Vivero de Empresas de San Pedro de Alcántara.



JORNADA 25 DE JULIO DE 2018

"ENCUENTRO DE EMPRENDEDORAS Y EMPRESRIAS #SINERGIATE"

"RAZONES POR LAS QUE EL STRESS NO ES UN BUEN ALIADO EMPRESARIAL"

En el marco de encuentro #SINÉRGIATE de la Fundación Andalucía Emprende, celebramos, en la sede de nuestro Vivero de Empresas de San Pedro de Alcántara, la jornada "Razones por las que el stress no es un buen aliado empresarial".

V.I.4.- VIVEROS DE EMPRESAS

La Cámara de Comercio de Málaga y la Fundación INCYDE disponen en Málaga de dos Viveros de Empresas, uno en Málaga capital, en el edificio Galia Center del Parque Comercial Málaga Nostrum y el segundo en el Polígono Industrial de San Pedro de Alcántara puesto a disposición de los emprendedores desde el mes de febrero de 2017.

A nuestra red de viveros podrán acceder todos aquellos emprendedores que hayan participado o vayan a participar en alguno de los programas de las Fundación INCYDE que se desarrollan por toda la provincia a de Málaga y que reúnan los requisitos necesarios de acceso.

La media de ocupación del Vivero Galia ha sido de 8 despachos.	**La media de ocupación del Vivero de San Pedro ha sido de 4 despachos.**

Los despachos cuentan con todos los recursos y comodidades para el desarrollo del proyecto empresarial.

EDIFICIO GALIA CENTER

Parque Comercial
Málaga Nostrum
C/ Jaén, número 9
Málaga

VIVERO SAN PEDRO DE ALCÁNTARA

Polígono Industrial
San Pedro de Alcántara.
C/ Helsinki, 15.
Marbella

Además de lo anterior, la Cámara de Comercio, forma parte de las comisiones mixtas constituidas en los siguientes Viveros de Empresas de la Fundación INCYDE:

VIVERO DE EMPRESAS PLAZA DE LOS NARANJOS DE MARBELLA.
VIVERO DE EMPRESAS AYUNTAMIENTO DE ALHAURÍN DE LA TORRE.
VIVERO DE EMPRESAS TRAPICHE DE VÉLEZ-MÁLAGA.
VIVERO DE EMPRESAS ANTIGUO MERCADO DE SAN FRANCISCO DE VÉLEZ MÁLAGA.

V.I.5.- JORNADA "BIG DATA. EL INTERNET DE LAS COSAS"

En colaboración con el CADE de Marbella - San Pedro de Alcántara celebramos, el 10 de mayo, en las instalaciones de nuestro Vivero de Empresas de San Pedro de Alcántara, la Jornada "Big Data. El internet de las cosas".

En ella se analizaron la interconexión digital de objetos cotidianos con Internet, y cómo estos datos pueden dar una nueva dimensión a negocios tradicionales.

Con el Internet de las cosas podemos hacer negocios plenamente eficientes a través de la tecnología, hacer sus actividades más eficientes y sostenibles y hallar nuevas oportunidades de negocio.

V.I.6.- PLAN DE EMPRENDIMIENTO ESPAÑA EMPRENDE

En 2018 hemos hecho llegar los servicios del programa EMPRENDIMIENTO-ESPAÑA EMPRENDE a usuarios con inquietudes emprendedoras, en este sentido se han realizado una serie de jornadas informativas en diferentes municipios de la provincia, Cártama, Marbella, Vélez-Málaga.

El Programa EMPRENDIMIENTO-ESPAÑA EMPRENDE se va consolidando en la provincia de Málaga, la mayoría de los usuarios que se ponen en contacto con el Gabinete de la Cámara es porque han visto información del proyecto en la web de la Corporación y en las RRSS.

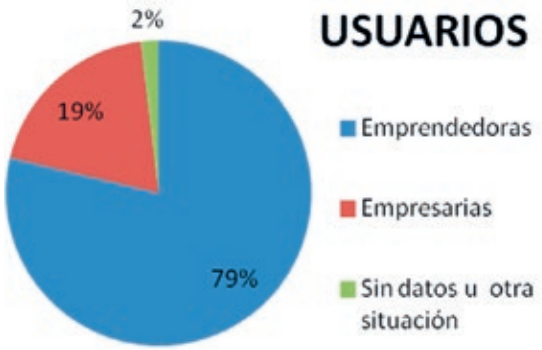
Durante el año 2018, al igual que en años anteriores los hombres que han acudido a este Servicio, eran en su mayoría emprendedores.

Las edades de los usuarios se comprenden mayoritariamente entre los 25 y 54 años con el 75% de usuarios, siendo los menores de 25 años un 9% y mayores de 54 el 16% del total. En cuanto al porcentaje de desempleadas se aprecia descenso respecto al año anterior, 37% frente al 44% en 2017, y siendo el 50% el porcentaje de ocupadas tanto por cuenta ajena (19%) como por cuenta propia (31%), estando inactivos (personas desempleadas no dados de alta en el SEPE, un 13%).

1. USUARIOS DEL PROGRAMA

El número total de usuarios atendidos a lo largo del período 01-01-2018 al 31-12-2018 ha sido de 160

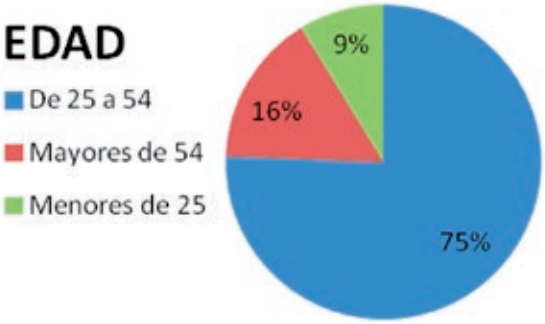
TIPO DE USUARIO	
Emprendedores	79%(126)
Empresarios	19%(31)
Otra situación	2%(3)



2. EDAD Y SITUACIÓN LABORAL

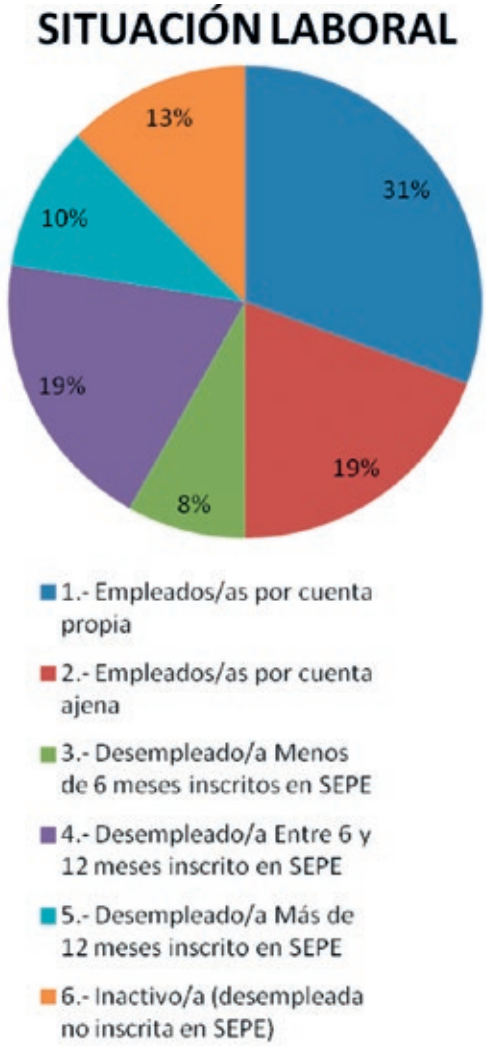
La edad de los usuarios atendidos comprende el siguiente porcentaje:

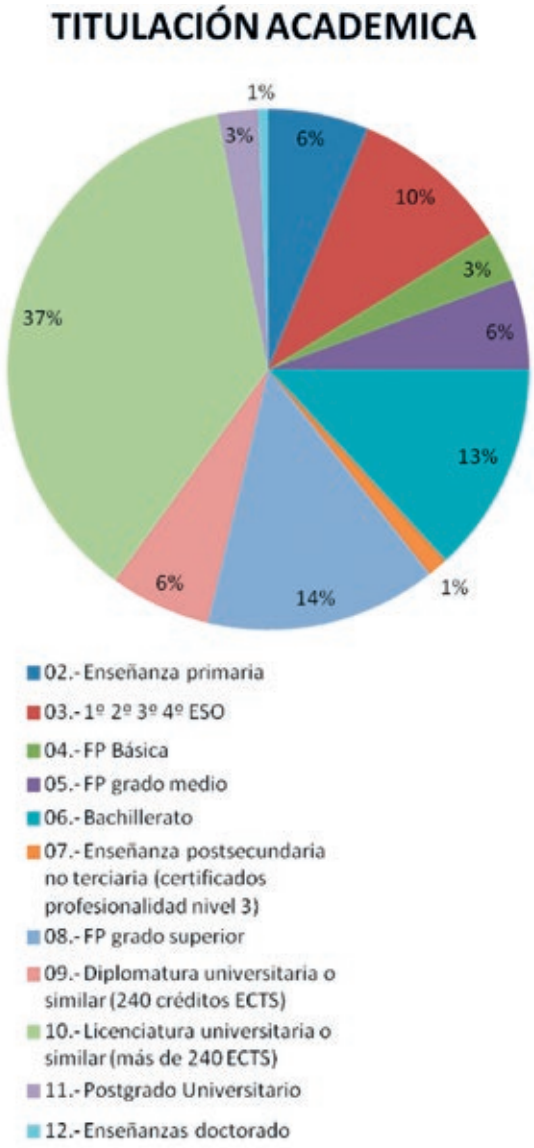
EDAD	
Menor de 25	9%(14)
Entre 25-54	75%(121)
Mayor de 54	16%(25)



En cuanto a la situación laboral de los mismos, podemos destacar que atendimos a:

SITUACIÓN LABORAL	
Desem. menos de 6 meses	8% (13)
Desem. entre 6 y 12 meses	19%(31)
Desem. Más de 12 meses	10%(16)
Empleados Cuenta ajena	19%(31)
Empleados Cuenta propia	31% (49)
Inactivos Otra situacion	13%(20)





3. NIVEL FORMATIVO

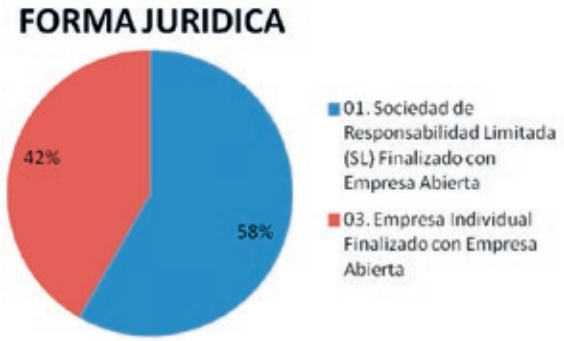
El nivel formativo de los usuarios atendidos se distribuye de la siguiente manera:

NIVEL FORMATIVO	
Primaria	6%(10)
ESO	10% (16)
Grado Medio	6%(9)
Certificado de Profesionalidad	1% (2)
Bachillerato	13%(21)
Grado Superior	14%(23)
Universitarios	47% (74)
FP Básica	3% (5)

4. EMPRESAS CREADAS

El total de empresas creadas a lo largo del período comprendido entre el 01/01/2018 y 31/12/2018 ha sido de 12 empresas.

FORMA JURÍDICA EMPRESAS CREADAS	
EMPRESARIA INDIVIDUAL	42% (5)
SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA	58% (7)



5. EN EL MARCO DEL PROGRAMA HEMOS ORGANIZADO DOS TALLERES Y UN CURSO:

TALLER 1:

"CÓMO GANAR Y FIDELIZAR CLIENTES HACIÉNDOLO BIEN CON LA COMUNICACIÓN ON-LINE"

En la sede principal de la Cámara de Comercio

La jornada se realizo el día 11 de diciembre de 2018 a la que asistieron un total de 50 personas de las cuales 39 fueron mujeres y 11 hombres , y a su vez 41 de ellos fueron emprendedores.

TALLER 2:

"CÓMO MONTAR TU EMPRESA Y NO MORIR EN EL INTENTO. ATRÉVETE A EMPRENDER"

I.E.S Jesús Marín de Málaga capital

La jornada se realizo el 13 de diciembre de 2018, a la que asistieron 38 personas de las cuales 33 fueron mujeres y 5 fueron hombres, todos ellos emprendedores.

CURSO:

"MASTERS CLASS: APUESTA POR AL CALIDAD A LA HORA DE MONTAR TU NEGOCIO"

Sede de formación de la Cámara de Comercio de Málaga.

El curso se realizó los días 12, 13, 14, 17, 18 y 19 de diciembre de 2018, al que asistieron 23 personas, de las cuales 14 fueron mujeres y 9 hombres.

V.I.7.- ECOM. PLAN DE COMERCIO JÓVEN

El Proyecto PLAN COMERCIO JOVEN (ECOM-Ref. PJ0517002201) es la apuesta de las Cámaras de Comercio andaluzas para fomentar el emprendimiento y la puesta en marcha de una nueva generación de comercios liderados por jóvenes menores de 30 años.

Plan Comercio Joven (ECOM) es un proyecto dirigido a menores de 30 años, preferentemente mujeres, no ocupados y no integrados en los sistemas de educación o formación y diseñado para ofrecer una formación especializada en las distintas áreas que afectan a un establecimiento comercial.

En el marco del proyecto se realizaron dos acciones formativas con un total de 70 horas de duración cada una divididas entre formación grupal, talleres prácticos, tutorización personalizada y casos de éxito.

Con carácter previo a la formación se celebraron dos jornadas de sensibilización, una en el Salón de Actos de la Cámara y la segunda en el Palacio de Beniel de Vélez-Málaga.

Jornada: “EMPRENDEDORES BUSCANDO JULIETAS” celebrada el 19 de marzo y y a la que asistieron más de 90 jóvenes. En esta jornada contamos con la presencia de nuestro Presidente Jerónimo Peérez Casero y con el Delegado Territorial de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo de la Junta de Andalucía, Mariano Ruíz Araújo.

Esta jornada fue proseguida de la primera acción formativa, en la que participaron 19 jóvenes y en la que se lograron tutorizar un total 17 proyectos empresariales.

En la segunda acción formativa tuvimos la oportunidad de formar a 13 jóvenes de los que tutorizamos un total de 10 proyectos empresariales.

Jornada de Sensibilización “Cómo rentabilizar ser un piojo verde” con la que contamos con la colaboración del Excmo. Ayuntamiento de Vélez-Málaga.

Como parte de la formación que impartimos a los jóvenes, organizamos dos talleres de escaparatismo en el que, de la mano de uno de los docentes experto en la materia, analizamos los establecimientos comerciales de más solera del centro histórico de Málaga.

Finalmente en el marco del proyecto se han creado un total de 5 empresas, todas ellas bajo la forma jurídica de empresarios individuales o autónomos, y un total de 10 jóvenes han mejorado su empleabilidad y han encontrado un trabajo por cuenta ajena en el sector de comercio al por menor.

En el marco del Programa participamos, con stand propio, en el "6º Foro Ser emprendedor" los días 12 y 13 de abril.

V.I.8.- PROGRAMA DE APOYO AL COMERCIO AMBULANTE EN ANDALUCIA

Con el objetivo de revertir la situación en la que los mercados ambulantes se puedan quedar atrás como motor de interés comercial de las ciudades y con el objetivo de presentar los mismos como atractivo turístico de los municipios, se ha creado el PROGRAMA DE APOYO AL COMERCIO AMBULANTE DE ANDALUCÍA, subvencionado por la Consejería de Empleo, Empresa y Comercio,

En el marco del programa se han puesto en marcha en el ámbito territorial de La Cámara 5 actuaciones, consistentes cada una de ellas en la grabación de 1 vídeo y la edición de 500 folletos divulgativos. Para ellos hemos trabajado con los municipios seleccionados por la propia Junta de Andalucía, además de lo anterior se ha diseñado una campaña de comunicación para difundir los trabajos realizados. Esta campaña ha contado con una serie de publicaciones en las principales redes sociales, Facebbok, Twitter e Linkedin.

ALMOGÍA

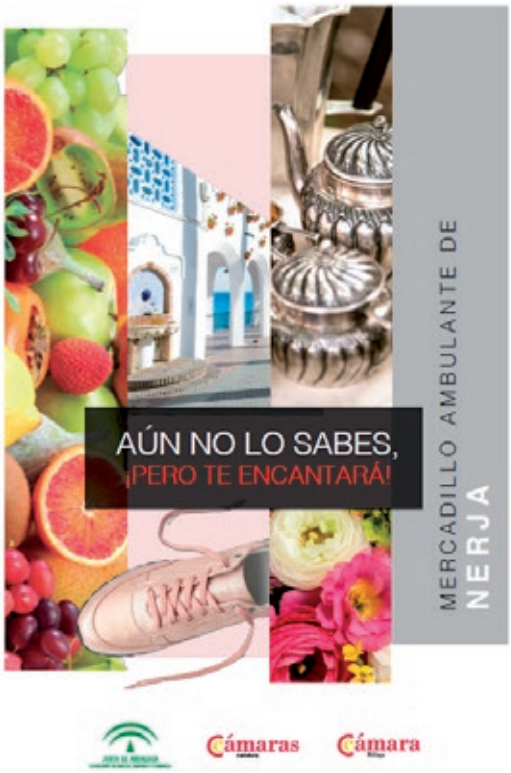
El lugar donde se mezclan
gustos, culturas y tradición

COMERCIO AMBULANTE ANDALUCIA

LUGAR: CALLE CARRIL
MUNICIPIO: ALMOGIA, PROVINCIA, MALAGA
DÍA DE CELEBRACIÓN: MARTES
HORARIO: DE 8,00H. A 13,00H.
TIPO DE PUESTOS:
TEXTILES, ALIMENTACION, DECORACION, JARDINERIA...

MERCADILLO
"Tipical spanish"

NERJA



MERCADILLO
"Tipical spanish"

El Mercadillo Ambulante que se celebra semanalmente en Nerja viene celebrándose desde hace muchos años, convirtiéndose en una tradición para todos los vecinos. Es típico y común ver todos los martes por la mañana a multitud de vecinos/as como se desplazan hasta él a realizar sus compras en los pequeños y desmontables puestos del mercadillo, convirtiéndose este lugar en un gran bazar.

Podemos denominarlo como un comercio heterogéneo y doméstico, que ofrece a sus clientes una gama de productos de manera muy directa y cercana.

Existen alrededor de 175 puestos, que nos ofrecen una gran variedad de productos, desde ropa, calzado, decoración hasta fruta, verdura y multitud de alimentos.

Explorar los mercadillos locales suele ser una gran manera para descubrir un pueblo, su gente, colores y sabores: Pasar una mañana o tarde entretenidos en un mercadillo y comprar aquello que nos interesa desembolsando una cantidad más módica.

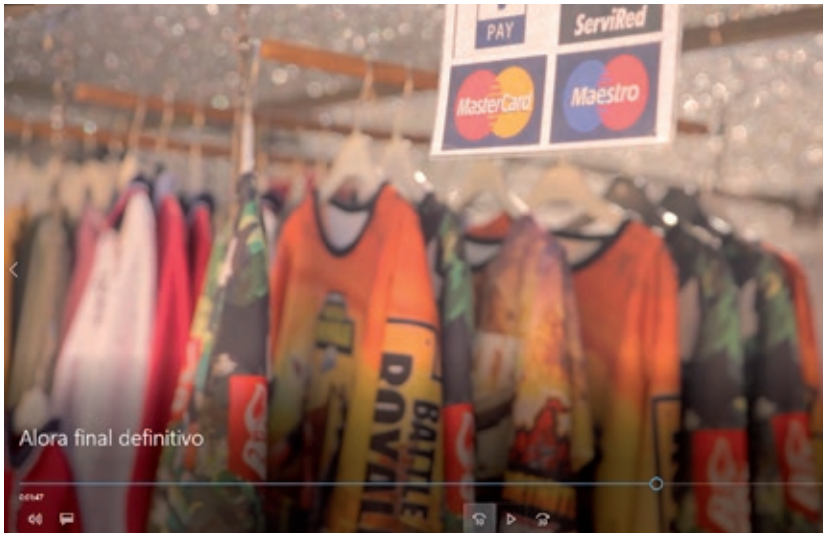
CÁRTAMA

MERCADILLO AMBULANTE DE
CÁRTAMA ESTACIÓN
+ INFO
Ayuntamiento: 952 422 195
www.cartama.es
CON LA COLABORACIÓN
Cámaras
Cámara

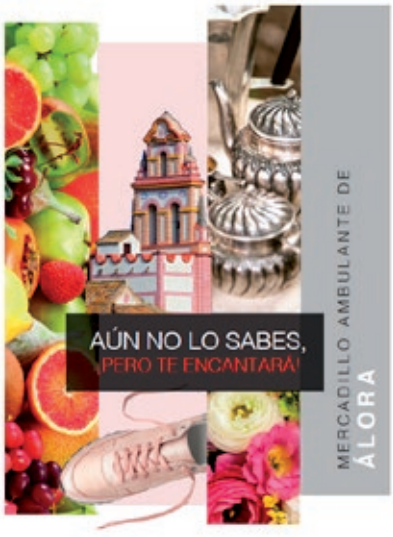
AÚN NO LO SABES,
¡PERO TE ENCANTARÁ!
MERCADILLO AMBULANTE DE
CÁRTAMA ESTACIÓN
Cámaras
Cámara

El lugar donde se mezclan
gustos, culturas y tradición
COMERCIO AMBULANTE ANDALUCIA
LUGAR: ZONA URBANIZACIÓN CHAVEZ, BDA. ESTACIÓN
MUNICIPIO: CÁRTAMA PROVINCIA: MÁLAGA
DÍA DE CELEBRACIÓN: DOMINGO
HORARIO: DE 9,00H. A 14,00H.
TIPO DE PUESTOS
FRUTAS Y VERDURAS, FRUTOS SECOS, MERCERÍA,
CONFECCIÓN TEXTIL, CALZADO, ARTÍCULOS DE REGALO,
MARROQUINERÍA Y OTROS PRODUCTOS.
MERCADILLO
"Tipical spanish"

ÁLORA


PAY
ServiRed
MasterCard
Maestro
Alora final definitivo

MERCADILLO AMBULANTE DE
ÁLORA
+ INFO
Ayuntamiento: 952 496 100
www.alora.es
Cámaras
Cámara


AÚN NO LO SABES,
¡PERO TE ENCANTARÁ!
MERCADILLO AMBULANTE DE
ÁLORA
Cámaras
Cámara

El lugar donde se mezclan
gustos, culturas y tradición

COMERCIO AMBULANTE ANDALUCIA

LUGAR: Aparcamiento municipal prolongación Calle Carmona.
MUNICIPIO: ALORA, PROVINCIA: MÁLAGA
DÍA DE CELEBRACIÓN: LUNES
HORARIO: De 8,00H. A 14,00H.
TIPO DE PUESTOS:
TEXTILES, ALIMENTACIÓN, DECORACIÓN, JARDINERÍA....

ÁLORA
"Llena de vida"

El Mercadillo Ambulante que se celebra semanalmente en Álora viene celebrándose desde hace muchos años, convirtiéndose en una tradición para todos los vecinos. Es típico y común ver todos los lunes por la mañana a multitud de vecinos/as como se desplazan hasta él a realizar sus compras en los pequeños y desmontables puestos del mercadillo, convirtiéndose este lugar en un gran bazar.

Podemos denominarlo como un comercio heterogéneo y doméstico, que ofrece a sus clientes una gama de productos de manera muy directa y cercana.

Existen alrededor de 35 puestos, que nos ofrecen una gran variedad de productos, desde ropa, calzado, decoración hasta fruta, verdura y multitud de alimentos.

Explorar los mercadillos locales suele ser una gran manera para descubrir un pueblo, su gente, colores y sabores. Pasar una mañana o tarde entretenidos en un mercadillo y comprar aquello que nos interesa desembolsando una cantidad más módica.

VÉLEZ-MÁLAGA

Además de las acciones de dinamización de los municipios, hemos realizado unas Jornadas de Formación Tecnológicas del Comercio Ambulante.

El objetivo principal del curso ha sido el de formar a los 19 comerciantes asistentes en nuevos hábitos de compras, formarles en relación a cómo innovar, contabilidad básica, prevención de riesgos laborales en el comercio ambulante, técnicas de venta y canales de aprovisionamiento.

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

V.I.9.- I FERIA DE EMPRENDIMIENTO MARBELLA

V.I.10.-FRANQUISHOP

La Cámara Oficial de Comercio de Málaga, entre otras instituciones, colaboró con FRANQUISHOP para que la Feria de Franquicias Low Cost se pudiera celebrar en Málaga capital.

La feria low-cost de franquicias y emprendedores desarrolló su sexta edición el 14 de junio en el Hotel NH de Málaga, con objeto de promover la creación de empresas y de empleo en régimen de franquicias, ofreciendo alternativas de éxito a los emprendedores malagueños. Los emprendedores contaron además con un amplio asesoramiento por parte de las principales instituciones vinculadas a la creación de empresas y el autoempleo, entre las que se encontraba nuestra Cámara de Comercio, que recibió numerosas peticiones de información sobre los servicios que presta.

V.I.11.- IKEAMALAGATALENTO, IV EDICIÓN

En virtud del acuerdo de colaboración entre IKEA Málaga y La Cámara hemos participado, entre otras acciones, como jurado en la IV Edición IKEAMALAGATALENTO. El objetivo de este proyecto se encuentra en la mejora de la empleabilidad de universitarios de 3º y 4º Grado de la UMA y de emprendedores noveles mediante el acceso a sesiones formativas teóricas y prácticas que imparten profesionales de IKEA durante aproximadamente 9 meses.

Tras varias intensas sesiones de selección, los miembros del jurado eligieron aquellos proyectos de emprendimiento que más se ajustan a la filosofía del proyecto.

V.I.12.- JORNADAS "CÓMO HACER NEGOCIOS EN ESPAÑA"

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS UMA

Como ya es tradición y por duodécimo año consecutivo, en colaboración con la Facultad de Económicas de la Universidad de Málaga se han impartido las Jornadas "Cómo hacer Negocios en España".

Se han realizado dos jornadas el 18 de abril y el 28 de noviembre de 2018 con un total de 25 alumnos.

En ambas ocasiones los estudiantes a los que nos hemos dirigido han sido de, Ciencias Empresariales y Económicas y Comercio Internacional provenientes de distintas universidades de Alemania.

En las jornadas se realizaron una síntesis del sistema fiscal español, de las dificultades de emprender un negocio en España, así como los trámites a seguir para la puesta en marcha del negocio. Asimismo se explicaron las distintas líneas de financiación a las que puede acceder un emprendedor y un empresario en Andalucía a la hora de iniciar o consolidar una actividad económica.

V.I.13.- COMERCIO INTERIOR Y ASESORAMIENTO

En 2018, desde servicios a pymes y autónomos se han atendido unas 60 consultas comercio interior y asesoramiento. Estas consultas han sido muy variadas, ventas en liquidación, contratos de garantía de productos, periodos de rebajas, contratos de arrendamiento de local de negocio, traspasos de locales, horarios comerciales, zonas de gran afluencia turística, registro de patentes y marcas, etc..

V.- DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS

V.II.- ÁREA DE FORMACIÓN

V.II.- ÁREA DE FORMACIÓN

Escuela de Negocios
cámara málaga

ESCUELA DE NEGOCIOS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MÁLAGA

PROGRAMAS FORMATIVOS DESARROLLADOS EN 2018

V.II.1.- 11ª ED. MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

El MBA es un programa de estudios superiores internacionalmente reconocido, basado en el contrastado y práctico método del caso, y la resolución de situaciones empresariales basadas en entornos reales. Este Máster ha sido diseñado con el objetivo de adquirir las habilidades técnicas, los conocimientos prácticos y la confianza necesaria para asumir las responsabilidades generales de la dirección y administración de empresas. El Programa Máster en Administración de Empresas (MBA) de la Cámara de Comercio de Málaga es una experiencia formativa de primer nivel, con profesores de las mejores Escuelas de Negocio y Universidades españolas e internacionales. En esta edición 2017-2018 se graduaron un total de 22 alumnos.

V.II.2.- 7ª ED. MÁSTER EN INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS DE SERVICIOS (MIE)

Diseñado para brindar la mejor formación adaptada a la demanda del mercado laboral y empresarial actual. Avalado por un claustro de prestigiosos profesionales con gran experiencia en el ámbito internacional y formación de directivos.

Vincula al alumno a un entorno global que amplía la visión de negocios y oportunidades empresariales fuera de nuestras fronteras. Estudios de nuevos mercados emergentes, formas de acceso, Regímenes Aduaneros; Contratos y Negociación Internacional, Medios de Pago, Transporte Internacional , Web exportadora, Protocolos Internacionales.....etc.

El MIE incorpora elementos distintos a otros Máster, como es la apertura a empresas de servicios como son Turismo, Construcción, Ingeniería y Sanidad..... Además de estudiar todas las herramientas tecnológicas y Redes Sociales para la Internacionalización. Inteligencia Competitiva. Creación de Filiales y Delegaciones en el Exterior. En esta edición 2017-2018 se graduaron un total de 12 alumnos.

V.II.3.- 2ª EDICIÓN MÁSTER EN INGENIERÍA DE COMUNICACIONES DE REDES MÓVILES

En la actualidad, las comunicaciones móviles ocupan un lugar destacado en todos los ámbitos de la sociedad. El desarrollo tecnológico, el industrial o incluso las relaciones interpersonales no pueden entenderse sin la revolución que supuso la llegada de los smartphones. Las posibilidades que la movilidad y los crecientes ecosistemas de aplicaciones han dado a los usuarios de telefonía móvil son gigantescas, y el uso de las redes que soportan esos servicios se ha multiplicado de manera exponencial.

Estamos asistiendo al despliegue de las redes 4G a nivel global y se menciona continuamente el horizonte de 2020 como el advenimiento de un 5G destinado a continuar transformando nuestra forma de vida como soporte para un Internet de las Cosas (IoT, de sus siglas en inglés) que ya es foco de grandes anuncios por parte de los fabricantes de dispositivos.

- Conscientes del cambio de paradigma en el que nos encontramos, desde la Cámara de Comercio de Málaga hemos desarrollado este máster que aspira a compensar las deficiencias existentes en el sector mediante la creación de un entorno de conocimiento en redes celulares, dentro del cual tiene un lugar prominente el Máster en Ingeniería de Comunicaciones Móviles (MICM). En esta edición 2017-2018 se graduaron un total de 12 alumnos.

V.II.4.- 6ª EDICIÓN EXPERTO EN COMERCIO INTERNACIONAL

El Curso Experto en Comercio Internacional, es un curso introductorio al Comercio Exterior en el que se capacita al alumno en los conceptos básicos de los negocios internacionales desde un punto de vista operativo y documental.

- Capacitar en técnicas de Comercio Exterior.

- Introducir a personal de empresa en el mundo del comercio exterior, aportándole conocimientos técnicos y aplicados.

- Incidir en el manejo de la documentación y en la operativa del comercio exterior.

En esta edición 2017-2018 se graduaron un total de 9 alumnos.

V.II.5.- ACTO DE GRADUACIÓN Y ENTREGA DE DIPLOMAS 2017-2018

El pasado 18 de octubre de 2018 se celebró el acto de entrega de diplomas de todos los programas Másters y de cursos de Experto. En total más de 120 alumnos recibieron el diploma acreditativo de la mano del Sra. Tesorero de la Cámara de Comercio y sus tutores correspondientes.

Cámara

Cámara
Málaga

V.II.6.- PROGRAMA FP DUAL

El objetivo del programa es fortalecer la calidad y la extensión del sistema de Formación Profesional Dual en España mediante la promoción, el asesoramiento y el apoyo a las empresas participantes en el mismo, así como apoyar a las empresas que quieran participar en la Formación Dual con las máximas garantías de calidad.

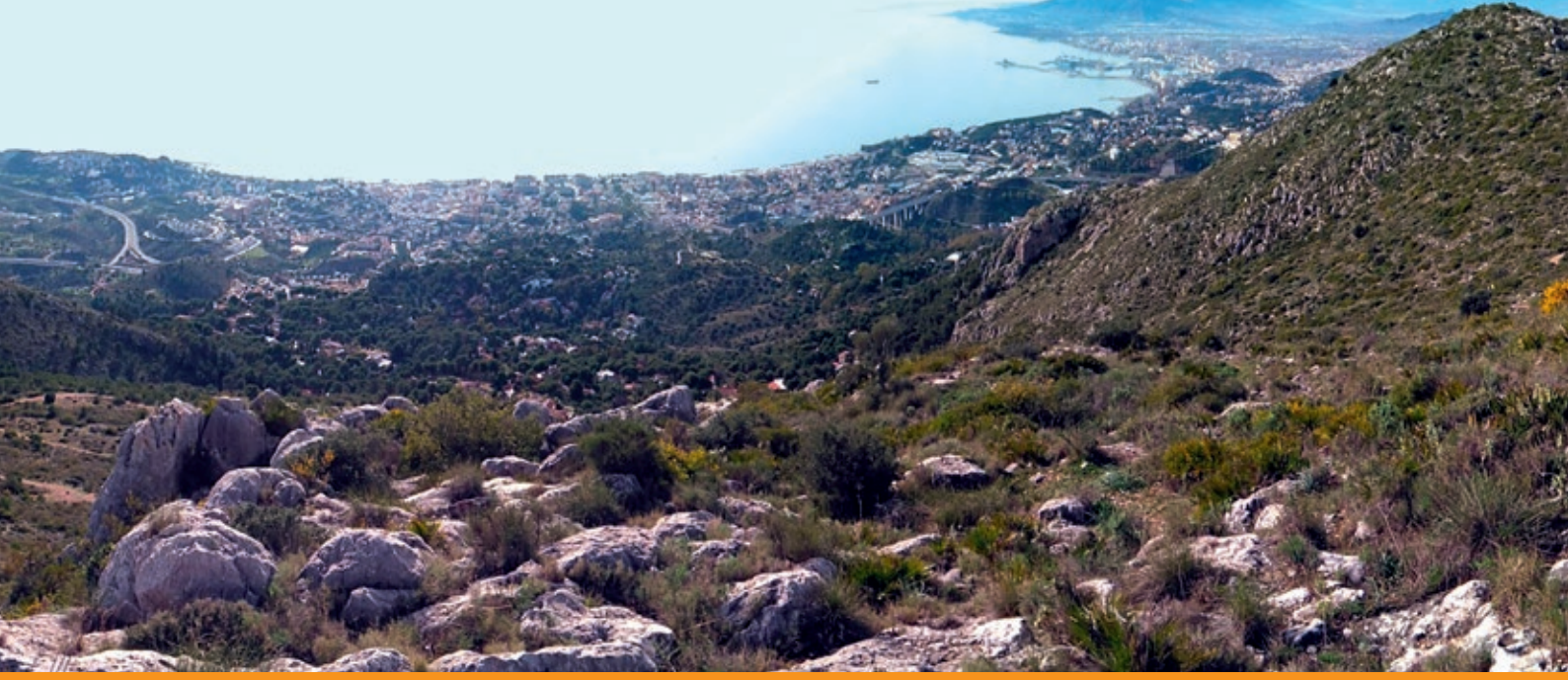
Durante el período 2018 el Departamento de Formación ha asesorado a 100 empresas y ha validado como centros idóneos para realizar la FP Dual a 30 de ellos.

V.II.7.- ALQUILER DE ESPACIOS

El Departamento de Formación pone a disposición del tejido empresarial malagueño distintos espacios para que le saquen todo el partido a sus reuniones y/o formaciones.

Alquilamos nuestras instalaciones pero también todos los servicios que necesiten. Desde un coffe break hasta el más sofisticado catering. Ofrecemos servicios de prensa, fotografía o grabación en vídeo de sus actos; creación de presentaciones a medida o impresión de murales y photo-calls. Incluso azafatas o técnicos en audiovisuales. Ponemos toda nuestra experiencia organizando actos al servicio de nuestras empresas.

Este año hemos realizado 15 eventos corporativos de empresas malagueñas y nacionales en nuestras instalaciones.



V.- DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN, EMPLEO Y SERVICIOS A PYMES Y AUTÓNOMOS

V.III.- ÁREA DE EMPLEO

V.III.- MEMORIA DEL ÁREA DE EMPLEO 2017

V.III.1.- PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO, ENMARCADO EN EL PROGRAMA OPERATIVO DE EMPLEO JUVENIL FSE 2014-2020.

EL PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO

Las Cámaras de Comercio de España desarrollan el Programa Integral de Cualificación y Empleo (en adelante, PICE) en el marco del Programa Operativo de Empleo Juvenil FSE 2014-2020, conformando una serie de medidas destinadas a todo el colectivo de jóvenes destinatarios de la Garantía Juvenil en España (jóvenes menores de 30 años que no estén trabajando ni estudiando en este momento), medidas que cuentan con un enfoque personalizado, con forma de itinerario, y que pretenden abordar tanto la mejora de la educación y la formación como el fomento de la contratación y el autoempleo.

El Programa presta una atención individualizada al participante durante todo el proceso, desde su inscripción inicial hasta su potencial inserción en el mercado de trabajo o el autoempleo. Como el grupo de jóvenes objeto de la Garantía Juvenil es muy heterogéneo, engloba desde jóvenes sin estudios ni formación a titulados superiores con experiencia, el Programa contiene medidas ajustadas a los distintos perfiles.

La Cámara de Málaga desarrolla dentro del programa PICE el plan de capacitación:

El Plan de Capacitación consiste en un conjunto de acciones variadas, diseñadas como un itinerario formativo completo.

1. En primer lugar la Cámara tendrá que realizar un **análisis de las competencias** y características individuales de cada uno de los participantes en el Plan, y así dividir a estos en cuatro grupos diferentes según su nivel de estudios y experiencia laboral.

2. Dicha clasificación del participante determinará para él/ella una hoja de ruta formativa concreta que contará con una parte **troncal y otra específica**. Dentro de la parte específica podrá elegir entre formación presencial o formación on line.

3. Tras la formación se pondrán en marcha una serie de acciones de **acercamiento a las empresas y de incentivos a la contratación** para las empresas, tratando de dar una respuesta de orientación y formación a los ninis y a las empresas, en la mayor brevedad de tiempo.

En definitiva a ambos colectivos se les ofrece:

EMPRESAS:

1. Personal para contratación
2. Incentivo de 4.950 para contrato de 6 meses a jornada completa a añadir a otras bonificaciones existentes
3. Sello de reconocimiento de su contribución al empleo juvenil

Empresa comprometida con el empleo juvenil

Con la cofinanciación de:

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil
El FSE invierte en tu futuro

JÓVENES:

1. Desarrollo de habilidades sociales y para el empleo
2. Mejorar de las competencias tecnológicas
3. Mejora del nivel de inglés
4. Formación específica para el puesto de trabajo: presencial y online
5. Intermediación para la inserción laboral
6. Ayuda al joven emprendedor de 600 a la creación de empresa, tras 1 año de actividad

ACCIONES DESARROLLADAS CON LAS EMPRESAS

Hasta ahora hay 291 empresas colaboradoras en el programa, son empresas que se han adherido al programa y nos han facilitado información sobre sus necesidades de contratación, esta información nos ayuda a planificar las acciones de formación para los jóvenes.

Esta participación les ha valido para obtener el sello de Empresa Comprometida con el Empleo Juvenil, que pueden utilizar en su imagen de su empresa, web, publicidad, etc.

CONVOCATORIA DE AYUDAS A LA CONTRATACIÓN

En 2018 se ha publicado una convocatoria de ayudas a la contratación a través de la cual las empresas podían solicitar una ayuda de 4.950€ a la contratación de jóvenes inscritos en el programa PICE, siempre que el contrato tuviera 6 meses de duración y fuera a jornada completa y 600€ los jóvenes emprendedores beneficiarios de garantía juvenil, que estén al menos 1 año dados de alta como autónomo. Se han concedido un total de 30 ayudas a 23 empresas y emprendedores.

LAS ACCIONES DESARROLLADAS CON LOS JÓVENES ESTÁN DIVIDIDAS POR TRAMOS:

Tramo 0: Atención inicial e inscripción del joven en el PICE.

Tramo 1: Orientación Vocacional. El joven es atendido en orientación profesional para el asesoramiento en la búsqueda activa de empleo y realiza unas pruebas de nivel de competencias digitales e inglés para ajustar la posterior formación a su nivel.

Tramo 2: Formación troncal. 65 horas. Formación común para los/as usuarios/as según nive-

les previos evaluados. Áreas de formación: Empleabilidad y habilidades Sociales, Competencias digitales e Idiomas.

Tramo 3: Formación específica. Comprende dos tipos de formación:

- **Presencial:** entre 90 y 120 horas: Formación adaptada a las necesidades del mercado de trabajo, a elegir una entre la relación del cuadro formativo.

- **Formación on line:** de 100 o 150 horas, tenemos un amplio catálogo para que el joven pueda realizar el curso desde casa.

Tramo 0	Atención inicial	Información e inscripción del joven en el programa.	
Tramo 1	Entrevista de orientación vocacional	En la que recogeremos su experiencia, intereses, etc., mejoramos el currículum y su búsqueda de empleo	
Tramo 2	Formación troncal	Competencias Digitales Empleabilidad y Habilidades Sociales Idiomas	10 h 30 h 25 h
Tramo 3	Formación específica	Nicho de Empleo Formación on line	90/ 120h 150 h
	Posibilidad de inserción laboral	Durante todo el programa se realiza intermediación entre los jóvenes y las empresas	

NÚMERO DE PERSONAS QUE SE HAN BENEFICIADO DE LAS DIFERENTES ACCIONES EN EL 2018:

Tramo 0 Inscripción en PICE	Tramo 1 Orientación vocacional	Tramo 2 Formación Troncal	Tramo 3 Formación Específica	Tramo 3 Formación on line	Tramo 4 Acompaña-miento	Tramo 5 Ayudas a empresas
857	841	383	390	200	59	94 empresas se les aprueba 136

ESTE AÑO SE HAN REALIZADO LOS SIGUIENTES CURSOS DE FORMACIÓN TRONCAL Y ESPECÍFICAS:

Cursos de Formación troncal	Nº de cursos	Alumnos
Empleabilidad, TICs e idiomas	25	381
Formación específica	28	660
Educación infantil	5	78
Auxiliar de comercio	6	67
Ayudante de cocina	2	27
Inglés nivel alto	1	6
Inglés nivel medio	1	10
Mozo de almacén	7	108
Administración empresarial y gestión contable	1	12
Camarero de bar y restaurante	2	32
Instalador de fibra óptica	1	9
Imagen personal	1	11
Auxiliar de restauración	1	12

OPOSICIONES
La estabilidad en el EMPLEO que necesitaba

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.I.- ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

1.- PLAN DE ACCIÓN (PIP) 2018
2.- JORNADAS Y SEMINARIOS 2018
3.- PROGRAMA XPANDE (2014-2020)
4.- PROGRAMA XPANDE DIGITAL (2014-2020)
5.- INFORMACIÓN Y...

1.- PLAN DE ACCIÓN (PIP) 2018

1.- PLAN DE ACCIÓN (PIP) 2018

El Plan Internacional de Promoción (PIP) 2018, dentro del Area de Comercio Exterior, se han realizado 10 acciones de promoción que han consistido en visitas y/o participación agrupada en ferias sectoriales y misiones comerciales directas, participando más de 60 empresas y gestionando ayudas a las empresas por aproximadamente 218.000 euros, ya que todas estas acciones contaban con la cofinanciación Feder (70 -80%) aportando la empresa el 20 – 30 % dependiendo de la acción.

1.1- VISITA A FERIA MIPIM

Uno de los principales motivos de su elección, ha sido la capacidad que tiene esta feria para generar sinergias entre los principales actores del sector, ya sean inversores, entidades especializadas, corporaciones internacionales, representantes de administraciones, por lo que su participación en ella es una buena oportunidad para las empresas que buscan expandir su actividad y para que los nuevos proyectos obtengan financiación.

En su edición de 2018 contó con un 25% más de representación española en el espacio Spanish Cluster, lo que refleja su importancia para nuestro país. La participación española se centró en la inversión y nuevos desarrollos en las grandes ciudades españolas, y las oportunidades y retos que estas ofrecen. Se abordaron los aspectos que convierten a España en un país de referencia para los inversores

internacionales y, en la Spanish Conference, Bilbao y Málaga tuvieron protagonismo y se presentaron como ejemplos de ciudades que aparecen con fuerza en el escenario como espacios que suscitan el interés de los inversores.

En los cuatro días de feria, los empresarios malagueños tuvieron la ocasión de realizar *networking*, negocios, así como adquirir diferentes conocimientos, a través de eventos *premium*, conferencias y zonas de exposición.

Además la ciudad de Málaga contó con un stand en la feria MIPIM que utilizó para desarrollar una amplia agenda de reuniones técnicas con inversores, empresas, consultoras inmobiliarias, representantes institucionales, equipos de arquitectos, entre otros, con el objetivo de ofrecer la máxima información sobre los principales ámbitos de grandes proyectos urbanos, de gran atractivo para inversores residenciales, productivos, comerciales y hoteleros, y que van a suponer la creación nuevas centralidades urbanas y enclaves arquitectónicos vanguardistas; así como las actuaciones de regeneración y planificación del centro histórico, junto con la apuesta decidida en determinadas zonas por la creación de edificios singulares, de uso tanto exclusivo como mixto (residencial y oficinas).

Con lo cual para los participantes malagueños la asistencia a esta Feria en donde Málaga ha sido una de sus protagonistas era fundamental para potenciar sus negocios.

METODOLOGÍA

Cada empresa participante ha realizado visitas y entrevistas con las empresas que participaban como expositores.

Las reuniones que las empresas mantienen durante la feria les permite percibir la situación y las perspectivas del sector, atraer inversores para sus proyectos, conocer las novedades, aprender más, establecer contactos, negociar contratos e, incluso, evaluar los beneficios de convertirse en expositor de esa feria en un futuro.

En conclusión, la participación en MIPIM presenta unas ventajas inigualables al reunir una muestra muy significativa de la demanda y la oferta de un determinado sector, en un corto período de tiempo y en un mismo lugar

SELECCIÓN DE EMPRESAS BENEFICIARIAS

Han participado un total 7 empresas malagueñas. La selección de empresas se hizo por estricto orden de inscripción.

EMPRESA BENEFICIARIA
LARIOS 3 CONSULTORES, S.L.
FM CONSULTING TURISTICO, S.L.
KINOS & PARTNERS, S. L.
JUST 3D, S. L.
FM PROPERTIES REALTY GROUP, S.L
JOSE ENRIQUE TENA, S.L.
TUTTO TERRENI 51 CONSULTAS URB S.L.

1.2.- MISIÓN INVERSA DE IMPORTADORES ALEMANES. SECTOR AGROALIMENTARIO.

La Misión Comercial Inversa de Importadores Alemanes. Sector Agroalimentario tuvo lugar del 10 al 13 de abril de 2018 en el Hotel AC Málaga Palacio, según programa adjunto (ver Anexos I).

Para la selección de importadores y gestión de las invitaciones esta Cámara de Comercio contrató a la empresa Redflexión Consultores SL con el objetivo de conseguir 10 importadores. Finalmente solo consiguieron 5 y 1 de ellos canceló su asistencia 24 horas antes de su salida debido a una huelga de Lufthansa que canceló su vuelo y el invitado no admitió un vuelo alternativo.

LOS IMPORTADORES ALEMANES FINALMENTE PARTICIPANTES FUERON:

DANIELES WEIN PARADIES

Representante: Daniele Klinkhammer.

Danieles Wein Paradies distribuye productos de alimentación y vinos a restaurantes, clientes privados y tiendas especializadas de las áreas de Colonia, Düsseldorf, Wiesbaden, Frankfurt y Aachen.
www.danieles-weinparadies.de

TOTALLY TAPAS

Representante: Dariusz Jan Balawender.

Empresa mayorista importadora de productos españoles, como vinos, jamones, embutidos, quesos, aceite de oliva y productos dulces y salados. La empresa vende sus productos al cliente final a través de su página web de comercio electrónico.
https://totallytapas.com/es/

TAPAS MARKT

Representante: Anke Hussmann.

Empresa mayorista importadora de productos españoles de perfil gourmet como vinos, embutidos, quesos, aceite de oliva.
http://tapasmarkt.com/

SPANISHE QUELLE

Representante: Miguel Rubiales Toca

Spanische Quelle es el portal de compras online de productos alimentarios y abastece a más de 1500 restaurante repartidos por Alemania. Además tienen un supermercado de productos ibéricos (http://superiberico.de) que trabaja con productos delicatessen, vinos, otras bebidas como cervezas y bebidas no alcoholicas, embutidos, etc.

Cuenta con otro portal de venta de productos online en el que ofrece una gama más amplia de productos (vinos, aperitivos, vinagre, conservas, frutas, miel, queso, embutidos, dulces, mariscos, pastas y arroz, etc.) (https://www.spaingourmetshop.com).
www.spanische-quelle.de

Totally Tapas y Tapas Markt compartieron agenda porque querían ver a los mismos contactos y a la vez pero Totally iba enfocado a productos de consumo general y Tapas Markt a productos gourmet.

Las reuniones con las empresas malagueñas tuvieron lugar en el Salón Forum B del Hotel AC Málaga Palacio y tuvieron una duración media de 20 minutos. Participaron 35 empresas malagueñas cuyo listado adjuntamos como Anexo II.

Los cuadrantes de las reuniones fueron los siguientes:

MIÉRCOLES 11 ABRIL			
HORARIO	**DANIELE**	**TOTALLY y TAPAS MARKT**	**SPANISHE QUELLE**
09.00-09.20	BODEGAS QUITAPENAS	VENCHIPA S.L.	SIGFRIDOFRUIT
09.30-9,50	SAFRANTE	ACEITES GIL LUNA, S.L.	BODEGAS QUITAPENAS, S.L
10.00-10.20		ACEITES MÁLAGA	PROCESADOS EN ORT SL
10.30-10,50		FCO. PALOMO VELASCO E HIJOS S.L	
11.00-11.30	DESCANSO		
11.30-11,50	CEZAR VINEDOS	AL-JAQUE S.C.A	ECHEX SPAIN SLU
12.00-12.20		CEZAR	BODEGA F. SCHATZ
12.30-12,50		BODEGAS LUNARES DE RONDA	VITAMINAS DEL CAMPO SL
13.00-13.20		BODEGAS PÉREZ HIDALGO S.L.	SALESGROUP, SL

JUEVES 12 ABRIL			
HORARIO	**DANIELE**	**TOTALLY y TAPAS MARKT**	**SPANISHE QUELLE**
09.00-09.20	SABOR A MANGO	SAVIS	CARNICAS MIGUEL Y ARENAS SL
09.30-9,50	BODEGA DIMOBE	ALMENDRERA	
10.00-10.20	SAT ELABRADOR	BODEGA Y VIÑEDOS DE LA CAPUCHINA SL	BODEGAS DIMOBE
10.30-10,50	BODEGAS CONRAD?	BRAVOLIVA S.L.	
11.00-11.30	DESCANSO		
11.30-11,50	TRISELECTA	BODEGAS CONRAD	ACEITUNA VERDE SL
12.00-12.20	BODEGAS JOSÉ MOLINA?	BODEGAS MÁLAGA VIRGEN, S.A.U.	CHIVO DE CANILLAS
12.30-12,50	BODEGA MALAGA VIRGEN	LY COMPANY	BLACK AND TASTY COMPANY, S.L.
13.00-13.20		BODEGAS JOSÉ MOLINA	LY COMPANY

Se dispusieron unas mesas para la exposición de productos así como del material necesario para las catas de vinos.

Tras las reuniones, los importadores almorzaron con los contactos que fueron de su interés y algunos de ellos realizaron visitas a las instalaciones de empresas como Bodegas Schatz o Al-Jacque en Ronda o Alsur en Antequera (ver programas adjuntos).

La valoración tanto de los importadores invitados como de las empresas malagueñas fue muy positiva y señalaron que el perfil de los invitados era el idóneo pues demandaban productos de alto valor añadido que son los que más les interesa promocionar y expandir en otros mercados.

1.3.- VISITA A LA FERIA DEL LIBRO DE BOGOTÁ

Representantes de las empresas participantes y Nadia Díaz, de la Cámara de Comercio de Málaga.

EL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR DE LA CÁMARA DE COMERCIO HA ORGANIZADO LA VISITA A LA FERIA DEL LIBRO DE BOGOTÁ 2018, CUYAS JORNADAS PROFESIONALES SE DESARROLLAN DEL 18 AL 20 DE ESTE MES DE ABRIL. ACCIÓN FINANCIADA CON FONDOS FEDER

Participan en este evento cuatro editoriales malagueñas: Innovación y Cualificación SL, Interconsulting Bureau, SL, Ediciones Daly SL y Editorial Arguval, S.L.

Esta es la edición nº 31 de la Feria Internacional del Libro de Bogotá, FILBo, organizada por la Cámara Colombiana del Libro y Corferias. La Feria cuenta con más de 500 expositores, organiza más de 1.500 eventos culturales, académicos y profesionales, es sin duda el evento cultural más importante del país.

Colombia es el 5º destino en importancia de las exportaciones de libros de nuestra provincia, por detrás de México, Estados Unidos, Argentina y Chile y es también de los destinos que más crecen entre 2012 y 2017, con una tasa acumulada del 650%.

Este evento les permite a las empresas malagueñas seguir en contacto con las empresas relevantes de su sector y mantenerse al tanto de las novedades más destacadas.

1.4.- PARTICIPACIÓN AGRUPADA FERIA DEL LIBRO BUENOS AIRES

MOTIVO Y ANTECEDENTES DE LA ACTUACIÓN

La Feria del Libro de Buenos Aires es el acontecimiento más importante para la industria del libro en la región y se ha convertido en un referente a nivel mundial.

En sus casi tres semanas de duración reúne a profesionales del libro, además de organismos e instituciones públicas de ámbito internacional, nacional y provincial, instituciones educativas y lectores de todas las edades siendo la feria más concurrida en el mundo de habla hispana y la tercera en términos editoriales, por detrás de la de Frankfurt en Alemania y la de Guadalajara en México. En esta, su 44º edición, participan un centenar de escritores extranjeros de gran envergadura y relevancia entre los que podemos citar Richard Ford , Paul Auster, Yasmina Reza, Mario Vargas Llosa, John M. Coetzee, Juan Villoro, Dan Wells, María Dueñas, Piedad Bonnet, Camilla Läckberg y Elvira Sastre entre otros.

Cada año más de 12.000 profesionales del mundo editorial conforman un espacio único de intercambio entre todos los actores de la industria, con 1200 sellos editoriales representados procedentes de 33 países.

Por otro lado, el sector editorial de la provincia de Málaga se compone de varias empresas activamente exportadoras y que cada año cuentan en sus planes de internacionalización con una serie de actuaciones encaminadas a fidelizar y abrir nuevos agentes dentro del mundo editorial, sobre todo en Latinoamérica. En este caso, debido al éxito de la participación del año anterior, las empresas nos han demandando nuevamente que organizáramos, también en esta edición, un stand conjunto en la Feria del Libro de Buenos Aires.

Participan en este evento cuatro editoriales malagueñas: Innovación y Cualificación SL, Interconsulting Bureau, SL, Ediciones Daly SL y Editorial Arguval, S.L.

1.5.- MISIÓN COMERCIAL INVERSA COMPRADORES SECTOR NUEVAS TECNOLOGÍAS

La Cámara de Málaga forma parte del Comité Técnico de INTEREX y dentro de este Foro vamos a organizar una Misión Comercial Inversa que tendrá lugar el **14 y 15 de junio en el Palacio de Congresos de Málaga.**

En esta ocasión traeremos a **10 empresas del sector tecnológico provenientes de Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Rusia.** Adjuntamos listado de invitados confirmados (han confirmado su interés en asistir y en estos momentos estamos tramitando sus billetes de avión). Estas empresas vienen buscando proveedores o socios para el desarrollo de proyectos conjuntos. El objetivo final de esta Misión Inversa es promover la internacionalización de las empresas malagueñas de nuevas tecnologías.

Las reuniones tendrán lugar durante la mañana del jueves 14 y viernes 15 (adjunto programa previsto) y se estima tendrán lugar **160 reuniones** de aproximadamente 20 minutos cada una. Cada invitado podrá atender un máximo de 16 empresas malagueñas durante los dos días de encuentros.

Esta acción está prefinanciada por la Cámara de Comercio de Málaga y cofinanciada por fondos FEDER y el Ayuntamiento de Estepona

LISTADO EMPRESAS EXTRANJERAS INVITADAS

Nombre de la empresa	País:	Principal actividad de la empresa
MASNET SA	ARGENTINA	Distribuidor mayorista de tecnología.
SES SISTEMAS ELECTRONICOS SA	ARGENTINA	Telecomunicaciones - Tecnologías de la Informacion - Integración de sistemas
MESPPER	BRASIL	Realidad virtual y realidad aumentada.
MV	BRASIL	Software de gestión para sector sanitario
PROYECTO CLIMA	CHILE	Especializados en el diseño de proyectos, suministro, montaje y mantenimiento de sistemas de climatización, ventilación y calefacción para áreas residenciales, comerciales e industriales.
BISA CORPORATION LTDA	COLOMBIA	Sector TIC, desarrollo de Software, desarrollo de sistemas de información, servicios de desarrollo de aplicativos web y mobile.
DATA TOOLS S.A.	COLOMBIA	Servicios misionales de BPO e ITO en contratos con el Estado en 4 verticales: Tránsito y Movilidad, Catastro, Cuentas médicas en Salud y Procesos BPO (front y back office).
ENERTOTAL S.A. E.S.P.	COLOMBIA	Comercialización de energía eléctrica a usuarios finales de cualquier estrato socioeconómico, actividad económica, tipo de mercado y nivel de tensión en Colombia.
NOVASOFT SAS	COLOMBIA	Desarrollo y comercialización de software ERP y de Gestión Humana.
LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY MARINE RESEARCH CENTER (LMSU MRC, LLC)	RUSIA	Investigación y desarrollo en el campo de las ciencias naturales y técnicas: investigación y monitoreo ambiental, encuestas de ingeniería en áreas marinas, cartografía y educación.

1.5.- MISION COMERCIAL DIRECTA A SILICON VALLEY

MOTIVO Y ANTECEDENTES DE LA ACTUACIÓN

Actualmente son miles las compañías que se localizan en este inmenso parque tecnológico Silicon Valley. Desde allí se desarrollan y lanzan a diario muchos de los dispositivos informáticos que se utilizan en todo el mundo.

Silicon Valley cuenta con un gran número de inversionistas, por lo que representa una buena oportunidad de expansión empresarial. No en vano, se posiciona como el centro tecnológico más importante del mundo.

Este viaje se plantea para ayudar a que las empresas malagueñas construyan una visión estratégica del futuro de su industria y definan su estrategia de transformación digital. También para incrementar el conocimiento del mercado americano, apoyar a las empresas en su internacionalización y conocer de primera mano los modelos más innovadores en el ámbito digital y tecnológico e identificar las oportunidades de negocio como así también identificar tendencias y oportunidades que están por venir.

Para ello, está prevista la organización de una agenda conjunta que se basa en tres pilares, visita a empresas punteras y de referencia, asesoramiento (legal, laboral, visado, etc.), start – up (aceleradoras de empresas, viveros de empresas, universidades, etc)

Esta acción ha sido organizada por la Cámara Oficial de Comercio de Málaga, en colaboración con el Parque Tecnológico de Andalucía quién ha propuesto en el inicio esta acción y ha colaborado en su difusión.

METODOLOGÍA

El objetivo de esta acción es conocer de primera mano las nuevas dinámicas empresariales, las tendencias del mercado y los avances en la innovación, para lo cual las empresas tienen un completo programa organizada por la Oficina Comercial de la Embajada de España en Los Angeles que incluye: visitas a las grandes empresas de referencia mundial como Google, Amazón , Apple Twitter, Airbandb, Salesforce entre otras, como así también a las principales aceleradoras de emprendimientos 500 Startups y Plug&Play.

Además de reuniones con empresas de inversiones en capital de riesgo y sesiones informativas con profesionales (emprendedores, abogados y consultoras), sobre como iniciar la aventura en

Silicon Valley, temas de inmigración, temas de propiedad intelectual, estructuras societarias recomendadas, etc. También se visitarán dos de las principales Universidades de la zona: Standford y Berkeley.

Para finalizar este viaje se organizará un Networking para que las empresas tengan contacto cara a cara con los actores principales de la industria y con los empresarios españoles ya instalados en el Silicon Valley.

Concretamente, las empresas que participan en esta acción de la Cámara, que se enmarca dentro del Plan Internacional de Promoción (PIP) y que cuenta con apoyo del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) son las siguientes:

CARNICER Y PERETE ASOCIADOS SL,
RSC TALENT 2016 SL,
PHILOBUSINESS SLNE,
EIFOR CONSULTORIA Y FORMACION SL,
SOLUCIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS SL,
BUFETE DE VELAZQUEZ ABOGADOS SLP,
PARQUE TECNOLOGICO DE ANDALUCIA SA,
FATIMA ACIEN MARTINEZ,
JOSE MANUEL LOPEZ GONZALEZ,
VID DISTRIBUCIONES SL,
VID INVESTMENTS 2016 SL,
BIC EURONOVA SA,
FORMACION PARA EL EMPLEO S.L.,
UNIVERSIDAD DE MALAGA

TESTIMONIOS DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES:

"La presencia en el Silicon Valley hace dimensionar el inconmensurable mundo tecnológico, donde Málaga tiene una fuerte apuesta". Antonia Ruiz Oliva, Formación para el empleo, SL.

"Silicon Valey es sin lugar a dudas el mejor ecosistema de innovacion de mundo del que hemos de aprender cómo participar en sus mercados y cómo atraer alguna de sus Startups al PTA" Felipe Romera director PTA

"Silicon Valley es un ecosistema tecnologico único a nivel mundial e irreplicable, que ofrece impresionantes oportunidades a emprendedores si se cuenta con un buen producto" Fátima Acién, emprendedora con 12 años de experiencia en realidad virtual y que fue becada en Silicon Valley a través de US Mac Access en 2013.

"Conocer el ecosistema de SV en solo unas pocas entrevistas y experiencias te permite reajustar ideas y saber los límites y oportunidades que puede tener una empresa tecnológica española en su internacionalización" Julio Perete , Carnicer y Perete Asociados Sl

"Este viaje a la Meca de la innovación ha permitido conocer y comprender cómo funciona el clúster líder en TIC" David Carnicer ,Philobusiness Slne

"Es interesante ver a empresas y empresarios españoles compitiendo en un mercado de alta tecnología y con una altísima tecnología y calidad." Julio Andrade, SFT SL

"Me ha quedado claro que la alta rotación de personal tecnológico que se está dando actualmente en España/Málaga es infinitamente mayor en Silicon Valley. Para paliarla sólo basta con desarrollar proyectos de alto valor añadido, y en este punto es donde tenemos aún mucho que aprender de este mercado tan peculiar." Pablo Diaz Eifor Consultoría y Formación SL

1.6.- LA VISITA A LA FERIA GLOBAL GAMING EXPO

Esta acción promocional organizada por la Cámara de Comercio, dentro del Plan Internacional de Promoción 2018, financiado por fondos FEDER, ha contado con la participación de 5 empresas andaluzas:

VID DISTRIBUCIONES SL (Málaga)
VID INVESTMENTS 2016 SL (Málaga)
SYNOT GAMING SPAIN SL (Granada)
VISION INNOVATION DIVERSION SL (Málaga)
EL RINCON CHEVERE SL (Málaga)

La Global Gaming Expo (G2E), presentado por la American Gaming Association (AGA) y organizado por Reed Exhibitions, es el evento más grande de profesionalesdel juego en América del Norte. El evento presenta los últimos desarrollos en tecnología de juegos y todo lo que un casino necesita para su puesta en marcha, desde el mobiliario hasta las pantallas digitales más novedosas.

El objetivo de las empresas que participan en esta acción es analizar las últimas tendencias del mercado y mantener un contacto directo con los principales competidores y proveedores.

Valoran muy positivamente el estar presente en esta Feria porque les permite mantenerse a la última en cuanto a novedades del sector y también lo resaltan como un lugar excelente para el intercambio de información con otras personas claves de este ámbito.

1.7.- MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A JAPÓN Y COREA

MOTIVO Y ANTECEDENTES DE LA ACTUACIÓN

La Cámara de Comercio de Málaga viene apostando fuertemente por la realización de acciones de promoción en mercados donde las empresas tienen más dificultad de acceder, bien por ser mercados complejos, distantes geográficamente o culturalmente. Es el caso de estos dos países del lejano oriente, Japón y Corea del Sur, mercados a los cuales pueden acceder pymes malagueñas que cuenten con buenos productos, de excelente calidad, y que estén preparadas para ello. Creemos que en Málaga existen empresas de este tipo y por ello pensamos en organizar esta acción promocional.

Japón es en la actualidad la tercera economía del mundo y representa casi el 5% del PIB mundial. Además, en los últimos años Japón ha mantenido una intensa actividad dirigida a firmar acuerdos de liberalización comercial con los países de Asia-Pacífico. Ya están en vigor los Acuerdos de Libre Comercio (ALC) con Singapur (2002), Malasia (2006), Filipinas (2006), Tailandia (2007), Indonesia (2008), Brunei (2008) y con India (2011). Se ha alcanzado un acuerdo básico para firmar otro con Vietnam, y actualmente se mantienen conversaciones con Corea del Sur. En 2008 firmó un ALC con ASEAN, el primero con una organización regional de estados asiáticos, en 2014 con Australia y en 2015 con Mongolia.

En 2015 finalizaron además las negociaciones del Transpacific Partnership (TTP), que incluye a Japón, Estados Unidos y 10 países de la región del Pacífico.

Los nuevos sectores en los que se espera un mayor crecimiento en Japón durante los próximos años son el sector de cuidados médicos y asistencia social, el sector de telecomunicaciones, la biotecnología, el sector de las energías alternativas y el sector de distribución y logística. Por parte del gobierno se está apostando fuertemente por la inversión en robótica e inteligencia artificial.

Es importante subrayar que en este mercado, más que el sector, el elemento decisivo es la calidad del producto.

Por otro lado, según un informe de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Japón en años recientes se ha producido un proceso de simplificación y consolidación de los canales tradicionales de comercialización.

Se han eliminado algunos intermediarios comerciales con el consiguiente abaratamiento de los coste, con lo cual, en la actualidad hay mayores posibilidades de establecer contratos directos entre los proveedores y los grandes minoristas. En general es un sistema en el que dominan las relaciones de confianza a largo plazo entre los agentes, basadas en cumplimientos estrictos de los plazos de entrega, en cantidades muy precisas y en un cuidadísimo servicio posventa.

De ahí que la empresa malagueña necesite buscar un socio importador o distribuidor adecuado en función del público objetivo y el lugar donde quiera vender el producto. La elección más importante es, como ocurre en otros mercados, la del socio importador – distribuidor ya que las relaciones en Japón se gestan con lentitud pero nacen para perdurar, basadas en la confianza mutua, que va consolidándose a medida que se repiten las operaciones. Además, aunque no se solicite abiertamente los importadores japoneses con el tiempo esperan ser “exclusivos” y no se ve bien en general tener varios importadores, se considera desleal.

Corea, por su parte, es uno de los países con más proyección y oportunidades de su entorno.

Es miembro de la ONU desde 1991. Como país desarrollado y miembro de la OCDE desde 1996, Corea pertenece a todas las instituciones de

Bretton Woods y a la mayoría de los bancos regionales de desarrollo. Naturalmente, tiene especial importancia su participación en el Banco Asiático de Desarrollo. Miembro fundador de la OMC el 1 de enero de 1995.

En relación con los acuerdos plurilaterales, es signataria del Acuerdo General de Compras Públicas y miembro observador del Comité del Acuerdo sobre Comercio de Aeronaves Civiles.

Su papel ha sido relevante también durante 2010 como miembro y organizador de las reuniones del G 20 en el país.

Tiene firmados Acuerdos de Libre Cambio con Chile, Singapur, la EFTA, la ASEAN, India, la EU, Perú, y EEUU. Está negociándolos con México, Canada, Australia, la GCC, Nueva Zelanda, Colombia y Turquia, y considerando hacerlo con China, Japón y MERCOSUR.

En cuanto a la relación de Corea del Sur con otros organismos y asociaciones regionales, destacan:

- Association of South-East Asian Nations (ASEAN): Corea del Sur no es miembro, pero tiene el status de "dialogue partner" y mantiene contactos formales con la organización. En 2005 firmó un ALC con los países integrantes de esta organización, con la excepción de Tailandia, que quedó fuera del acuerdo.

- Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC): Corea del Sur es miembro desde su fundación. Los proyectos de la APEC de constituirse en una ZLC no han llegado a prosperar y su papel sigue siendo constituir un foro de diálogo entre los países que la integran.

- Corea participa también habitualmente en las reuniones del Asia-Europe Meeting (ASEM). Debido a su acuerdo preferencial con la Unión Europea firmado desde el año 2011, muchos productos pueden penetrar en el mercado coreano con un arancel del 0%.

Según un informe de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Seúl, las principales oportunidades de negocio se dan en los sectores de agroalimentario, vinos y zumos, moda, calzado, marroquinería, muebles y hábitat, cosméticos, videojuegos, sector turismo y servicios. Son de subrayar también los cambios que se están produciendo en los gustos y hábitos de consumo, debido a la elevación de los niveles de vida y al mayor contacto con el exterior (especialmente a través del turismo, que viene experimentando un fuerte crecimiento en los últimos años), cambios que están haciendo al consumidor coreano más receptivo a los productos extranjeros.

En el lado de los productos industriales, además de las posibilidades de suministro a la industria dedicada a abastecer el mercado local, es de subrayar el alto componente de importaciones incorporado a algunas de las principales exportaciones coreanas. Corea es uno de los principales exportadores mundiales en sectores como construcción naval, automoción ó electrónica de consumo, pero al mismo tiempo necesita importar una parte importante de los materiales, partes y componentes utilizados. Esta situación abre un interesante mercado para los suministradores de estos productos, especialmente de los que incorporan tecnologías avanzadas.

A ambos mercados pueden acceder pymes malagueñas dado que en el tejido empresarial de la provincia hay empresas con productos y servicios de excelente calidad, y que están preparadas para ello.

METODOLOGÍA

Las agendas de contactos de las empresas han sido realizadas en Japón, por la Consul-

tora recomendada por la Oficinas Económicas y Comerciales en Tokio, Travesia LLC, y en Corea del Sur, por la Oficinas Económicas y Comerciales en Corea. Algunas de las pymes participantes ya tenían algunos contactos en el mercado, con lo que aprovecharon el viaje y trabajaron según una agenda propia y/o combinada, es decir, algunos días vistaron contactos propios y otros los proporcionados por la consultora/Oficina. En ambos países se mantuvieron reuniones con ambas Oficinas Económicas y Comerciales con el fin de informar sobre las peculiaridades de los mercados en cuestión.

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

AGENDA INSTITUCIONAL

AGENDA JAPÓN

Reunión del grupo de empresas participantes con la Oficina Comercial de La Embajada de España en Japón

- Presentación de las peculiaridades del mercado japonés, su diferencia con España, las formas de negociar y las oportunidades de Negocio en Japón a cargo de la Consejera jefe de la Oficina Comercial María de Coriseo González-Izquierdo Revilla.

Reunión Institucional con la Cámara de Comercio Española en Japón. Sra. Gerente Moe Kato

- Información sobre la Cámara de Comercio y los servicios que ofrece a las empresas españolas.

Reunión con Extenda Japón. Sra. Yun Dong-Suk - Directora de Extenda en Japón

- Información los servicios que ofrece a las empresas andaluzas y las acciones que llevan a cabo durante todo el año con el fin de promocionar los productos/servicios andaluces.

Reunión institucional en la Oficina Comercial de La Embajada de España en Japón con la Consejera jefe de la Oficina Comercial Dña. María de Coriseo González-Izquierdo Revilla y el Agregado Comercial D. Fernando del Cubo.

Reunión institucional en la Oficina Comercial de La Embajada de España en Japón con el Excmo. Embajador de España en Japón, Sr. Jorge Toledo.

AGENDA COREA

Reunión del grupo de empresas participantes con la Oficina Comercial de La Embajada de España en Corea

El Sr. Consejero Económico y Comercial D. Antonio Estévez ha hecho una amplia exposición sobre las principales características del mercado coreano, las relaciones con España, y las oportunidades de negocios en este país. Por ejemplo, según nos ha comentado el Sr. Consejero en poco más de 10 años, España ha pasado de recibir 30.000 turistas/año procedentes de Corea a 440.000 en 2018 (cifra similar a los turistas japoneses que llegan a nuestro país cada año). Hay un gran potencial en este sentido en Corea.

Reunión institucional en La Embajada de España en Corea. Reunión con el con el Excmo. Embajador de España en Juan Ignacio Morro Villacián.

A raíz de esta reunión y de la posterior con el Consejero Comercial de la Ofcome Seúl, se ha gestado y comenzado a trabajar en un proyecto de gran envergadura y proyección que implica el trabajo de colaboración entre organismos e instituciones españoles y coreanos para afianzar las relaciones de este país con la provincia de Mála-

ga que esperemos vea la luz y los resultados en breve.

Por otro lado, según nos informa el Consejero Económico y Comercial de la Oficina Comercial de la Embajada de España en Corea Sr. Antonio Estévez, está previstos un acuerdo por el cual Corea enviará a España a 3000 estudiantes a trabajar como becarios en diferentes empresas, se ha puesto de manifiesto el interés de nuestra provincia en recibir la mayoría de estos becarios. Aprovechando además, la excelente relación que tiene la Universidad de Málaga con la Universidad de Incheon, ya que existe en la UMA una cátedra de Coreano, y la Oficina Puente con Corea, además del *e-School Program for Latin America,* el programa en línea de estudios coreanos más importante del gobierno de Corea, y en el cual profesores de la UMA participan –desde 2016- impartiendo cursos.

Reunión Institucional con la Cámara de Comercio Española en Corea. Sr. Secretario General Sr. Roger Royo, vicepresidente y grupo de empresarios españoles y coreanos.

Se ha mantenido una reunión muy interesante en donde se ha hecho una exposición sobre los servicios que brinda la Cámara de Comercio (cuyos trámites para obtener la " oficialidad" ya están en el Ministerio), las acciones que llevan a cabo como por ejemplo networking entre empresas coreanas y españolas cada mes, están organizando para el mes de diciembre un evento de promoción del Flamento en donde cuentan con el apoyo de empresarios coreanos muy relevantes. Además y dado que entre el grupo de personas asistentes a la reunión había dos estudios de abogados,

Resumiendo, en el ámbito institucional, hemos tenido el honor de ser recibidos por el Excmo. Embajador de España en Japón, Sr. Jorge Toledo y por el Excmo. Embajador de España en Corea, Sr. Juan Ignacio Morro Villacián. También se han mantenido reuniones con Cámaras de Comercio Españolas en ambos destinos y organismos de apoyo a la Internacionalización de las empresas españolas, las cuales han sido muy interesantes para el tejido empresarial malagueño y se ha recabado información detallada de las oportunidades de negocio e inversión en Corea y Japón especialmente en los sectores más importantes de la provincia: Turismo, Construcción y Agroalimentario. Se han traído varias propuestas importantes de colaboración para su estudio. La Cámara de Comercio de Málaga como miembro del Grupo de Estrategia Internacional Conjunta que agrupa a las instituciones y entidades más destacadas de nuestra provincia, ha ofrecido una amplia visión del tejido empresarial malagueño.

LAS EMPRESAS PARTICIPANTES EN ESTA ACCIÓN DE LA CÁMARA, QUE SE ENMARCA DENTRO DEL PLAN INTERNACIONAL DE PROMOCIÓN Y CUENTA CON EL APOYO DEL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL (FEDER) SON:

DVINO EXPORT (agroalimentario y turismo gastronómico)
HUTESA (Agroalimentario)
PROCESADOS EN ORT (Agroalimentario)
VID DISTRIBUCIONES
VID INVESTMENTS (sector ocio y recreativo)

Las empresas malagueñas, después de un amplio programa de encuentros de trabajo, han podido concretar o establecer las bases para una serie de posibles acuerdos comerciales con empresas locales de estos países asiáticos, lo que han calificado como muy positivo.

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

"Una Misión Comercial muy productiva ya que gracias a la Cámara de Comercio de Málaga nuestras expectativas comerciales se han sobrepasado con creces. Nuestro producto ha calado entre clientes de gran magnitud y, pese a las peculiaridades del mercado japonés nos vamos con pedidos en firme, siendo esta la primera vez que estamos en este mercado"

Angel Pablo Cabeza Reche
Procesados en Ort SL

"Mercado gigante para empresas que demuestren compromiso y seriedad"

David Fernandez Rodriguez,
Vid Distribuciones SL

"Esta Misión Comercial ha sido una gran oportunidad para consolidar proyectos en los que venimos trabajando hace años"

Pilar Mancilla Pineda
Vid Investments 2016, SL

"Aunque conocíamos el mercado y teníamos experiencia previa en ferias y misiones comerciales, en este viaje hemos conseguido nuevos contactos muy valiosos"

Gabriel García Luengos
Divino Export SL

1.8.- MISIÓN COMERCIAL DIRECTA COLOMBIA Y PERÚ

MOTIVO Y ANTECEDENTES DE LA ACTUACIÓN

La Cámara de Comercio de Málaga viene apostando fuertemente por la realización de acciones de promoción en mercados donde las empresas tienen más dificultad de acceder, bien por ser mercados complejos, distantes geográficamente o culturalmente. Es el caso de estos dos países latinoamericanos, distantes geográficamente y por tanto menos accesibles para las empresas pymes. Si bien es cierto que son dos mercados donde la presencia española es bastante fuerte.

Colombia representa un mercado de más de 49 millones de habitantes y los sectores con mayor oportunidad que señala el ICEX son los siguientes: la exportación de servicios de ingeniería, y todo lo relacionado con sectores afines a infraestructuras; bienes de equipo y tecnológicos para la industria local; productos agroalimentarios y de consumo orientados a clase media, pues se espera un crecimiento económico importante de la demanda interna. También cabe destacar el sector turístico, siendo Colombia el segundo país del mundo en cuanto a biodiversidad se refiere y con muchos proyectos que se están llevando a cabo para desarrollar esta industria.

Colombia es la quinta economía que más crece en la región. Según BBVA Research se espera un mayor dinamismo en la economía Colombiana en el ejercicio 2018/2019. La estimación de crecimiento del PIB para el cierre de 2018 está previsto que sea de un 2,6% y de un 3% a 3,3% para el 2019. Se

espera que la inflación se mantenga baja y prevé un escenario de estabilidad en la tasa de interés del Banco de la República.

Por lo que respecta a Perú, el ICEX señala que el hecho de que se vayan a celebrar los Juegos Panamericanos de 2019 puede generar oportunidades interesantes para nuestro sector constructor y de ingeniería, con un volumen previsto de infraestructura de en torno a 1500M$ según las estimaciones más creíbles publicadas.

Es el momento de invertir en el Perú, porque su economía está creciendo. Es un lugar atractivo para las personas de habla hispana y en general cualquier persona, no solo por el idioma, sino porque se trata de una cultura diversa, abierta y tolerantes. Las tres razones para invertir en el Perú, son los **recursos naturales**, los **climas** y **cultura**. **La demanda interna crece y mejora continuamente**, y **los costos de la tierra y mano de obra son baratos** frente a otras latitudes o incluso países vecinos. Son estas dos características las que nos indican que **es un buen momento para entrar a la economía peruana.**

También los sectores de productos siderúrgicos, equipos y maquinarias para la construcción y OO.PP., maquinaria agroalimentaria (especialmente equipos de riego), envase y embalaje, electrónica e informática, y maquinaria textil como los más prometedores.

Otros sectores interesantes, en los que la presencia española es bastante reducida y que registran un importante volumen de importaciones, serían los de medicamentos, productos químicos, equipamiento de colectividades y equipos y servicios relacionados con la minería.

LAS EMPRESAS PARTICIPANTES HAN SIDO:

- BETTERGY SL
- SANAMAR ALIMENTACION SL
- PARATY HOTELES SL
- AGANOVA SL
- EDICIONES DAY SL
- DVINO EXPORT SL
- VERTICE FORMACIÓN Y EMPLEO SL
- JOSE CARLOS ACQUARONI RODRIGUEZ

METODOLOGÍA

La Cámara de Comercio de Málaga contactó con las Cámaras de Comercio Españolas en Bogotá y Lima con el fin de buscar apoyo para la elaboración de las agendas de las empresas participantes. Las mismas elaboraron agendas de negocios para los participantes a través de las cuales se pudieron mantener reuniones con empresas locales, con el fin de presentar los productos y servicios de las empresas malagueñas.

LLEVARON A CABO AGENDAS PARA LAS SIGUIENTES EMPRESAS:

Cámara de Comercio Hispano- Colombiana:

- BETTERGY SL
- SANAMAR ALIMENTACION SL
- PARATY HOTELES SL
- DVINO EXPORT SL
- JOSE CARLOS ACQUARONI RODRIGUEZ

Cámara de Comercio Española en Lima:

- SANAMAR ALIMENTACION SL
- PARATY HOTELES SL
- AGANOVA SL
- DVINO EXPORT SL
- VERTICE FORMACION Y EMPLEO SL
- JOSE CARLOS ACQUARONI RODRIGUEZ

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.I.- ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

2.- JORNADAS Y SEMINARIOS SOBRE INTERNACIONALIZACIÓN

VI.I.2.- JORNADAS Y SEMINARIOS SOBRE INTERNACIONALIZACIÓN

EN 2018 EN TOTAL SE ORGANIZARON 7 JORNADAS EN LAS CUALES ASISTIERON MÁS DE 230 EMPRESAS.

LAS JORNADAS Y SEMINARIOS SON DE CARÁCTER INFORMATIVO Y GRATUITO PARA LAS EMPRESAS.

Como cada año, se organizaron Jornadas sobre mercado concretos que normalmente coincide con un destino del Plan de Promoción de la Cámara de Comercio (país destino de nuestras Misiones Comerciales Directas)y , donde habitualmente participan como ponentes Embajadores o Representantes institucionales del país, organismos especializados en el mercado objetivo y/o empresarios que exponen su experiencia en el mercado en cuestión. Además ofrecemos una gran ocasión para ellas poder reunirse con representantes de los gobiernos de estos países quienes les exponen las oportunidades que ofrecen estos mercados.

2.1.- JORNADA SOBRE FILIPINAS

2.2- JORNADA SOBRE COLOMBIA

2.3.- JORNADA SOBRE ADUANAS

2.4.- JORNADA LA EMPRESA ESPAÑOLA ANTE EL BREXIT

2.5.- JORNADA SOBRE BRASIL

2.6.- JORNADA OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN PORTUGAL

REPÚBLICA PORTUGUESA · Cámara Málaga · aicep Portugal Global · CEAP

OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN PORTUGAL

Málaga, 6 de junio de 2018
Cámara de Comercio de Málaga

PROGRAMA

12.00 Recepción de asistentes

12.10 Apertura

Sr. D. Juan Cobalea Ruiz
Vicepresidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Málaga
Sr. D. Borja Fal-Conde
Presidente Ejecutivo del Consejo Empresarial Andalucía-Portugal
Profesora. Dra. Dª Julia Martín Armario
Directora de la Cátedra EXTENDA de Internacionalización de la UMA
Excmo. Sr. D. Francisco de La Torre
Alcalde de Málaga

12.40 Conferencia: Oportunidades de Inversión en Portugal

por: **Excmo. Sr. D. Eurico Brilhante Dias**
Secretario de Estado para la Internacionalización

13.20 Coloquio

13.40 Copa de vino y aperitivo

Evento organizado y apoyado por:

Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
Consejería de Economía e Innovación a través de la Cátedra EXTENDA de Internacionalización UMA
Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Málaga
Consejo Empresarial Andalucía-Portugal
Consulado-General de Portugal en Sevilla
Consulado Honorario de Portugal en Málaga

2.7.- JORNADA SOBRE PERU

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.I.- ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

3.- PROGRAMA DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

VI.I.3.- PROGRAMA DE APOYO A LA INTERNACIONALIZACIÓN

PROGRAMA XPANDE (2014-2020)

La Cámara de Comercio de Málaga, junto con la Cámara de Comercio de España, contando con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional / FEDER), ha puesto en marcha el **Programa XPANDE (2014-2020)**, destinado a apoyar la internacionalización de las empresas.

OBJETIVOS:

Fomentar y potenciar la iniciación en internacionalización de la Pyme española, con un asesoramiento personalizado conforme a una metodología moderna y sustentada en técnicas de inteligencia competitiva, ofertando a la empresa un Plan de Internacionalización que le permita abrir nuevos mercados (1 dentro del programa) y mejorar su competitividad. También se ofrecen bajo este programa un conjunto de ayudas económicas para el desarrollo del proceso de internacionalización de la empresa.

BENEFICIARIOS:

Pequeñas y medianas empresas, microempresas y autónomos, de acuerdo con la definición de Pyme de la UE. Éstas pueden ser empresas industriales, comerciales, de servicios y mineras (censo del IAE, sección 1)

DURACIÓN:

Período máximo de 12 meses para llevar a cabo las dos fases.

NÚMERO DE PLAZAS LIMITADAS:

El número de plazas estará sujeto a la disponibilidad presupuestaria. Los criterios para la aceptación en el programa vendrán determinados en función del orden de entrada de la solicitud en la Cámara y de la presentación de la documentación requerida completa.

FASES DEL PROGRAMA

FASE 1: ASESORAMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DE UN PLAN DE INTERNACIONA-LIZACIÓN:

SUBVENCIÓN:

Esta fase se encuentra totalmente subvencionada y es GRATUITA para la empresa, financiándose el 80% por FEDER y el restante 20% por la Cámara de Comercio.

DURACIÓN:

Máximo 4 meses

CONTENIDO:

- PARTE 1a: Selección de mercado objetivo.
- PARTE 2a: Acceso al mercado.

FASE 2: AYUDAS PARA EL DESARROLLO DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

SUBVENCIÓN:

La empresa participante contará con un presupuesto máximo total de hasta 15.000 € + IVA para una serie de gastos elegibles detallados en la convocatoria, con el objeto de implementar el plan de internacionalización (estos gastos están financiados al 80% con fondos FEDER y el restante 20% a cargo de la empresa) La empresa prefinancia los gastos y posteriormente mediante la correcta justificación de los mismos recibirá la ayuda.

DESTINATARIOS:

Pueden acceder a esta Fase 2 las empresas que:

- Hayan realizado la FASE 1 del programa XPANDE
- Aporten un análisis de mercado llevado a cabo por otro organismo público como ICEX o EXTENDA y que este análisis tenga una antigüedad inferior a 2 años.

GASTOS ELEGIBLES:

Los que se detallan en la convocatoria y se realicen en base al mercado objetivo seleccionado en la FASE 1, como por ejemplo, viajes de prospección, participación en ferias internacionales, traducción de material promocional y páginas web, etc.

POR EJEMPLO:

Investigación de mercados: estudios de mercado, viabilidad, etc. realizados por empresas especializadas.

Materiales de difusión / promoción: Elaboración y reimpresión de catálogos, folletos, carteles, expositores punto de venta. Diseño y/o adaptación de envases y etiquetas (tanto de producto como de muestras). Diseño y/o modificación o ampliación de páginas web, incluyendo registro y dominio.

Publicidad: Creatividad del material utilizado para el exterior

EMPRESAS ATENDIDAS EN EL PROGRAMA XPANDE. SE OFERTA QUÍNCE EMPRESAS EN EL PROGRAMA XPANDE ENTRE LAS FASES 1 Y 2.

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.I.- ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

4.- PROGRAMA XPANDE DIGITAL

VI.I.4.- PROGRAMA XPANDE DIGITAL (2014-2020)

La Cámara de Comercio de Málaga, junto con la Cámara de Comercio de España, contando con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional / FEDER), ha puesto en marcha el Programa XPANDE DIGITAL, destinado a ayudar a las empresas a implementar un plan de marketing digital orientado a su internacionalización, centrándose en un determinado mercado objetivo.

OBJETIVOS:

Fomentar y potenciar la utilización del marketing digital como herramienta básica para mejorar el posicionamiento de la Pyme en mercados internacionales, a través de un asesoramiento personalizado, organizado en varias fases, así como un paquete de ayudas a la inversión. El programa XPANDE DIGITAL también persigue:

- Desarrollar una metodología que permita al empresario iniciarse en el marketing digital.
- Permitir a la pyme contar con un análisis pormenorizado de la situación actual de la empresa; objetivos, detección y análisis de competidores, estrategias seguidas por los mismos, recomendaciones, etc.
- Posibilitar la detección de fortalezas y debilidades en base a un análisis completo, sistemático y aplicado de forma objetivo.
- Facilitar a la pyme una orientación estratégica en función del mercado y producto / servicio, desarrollando su estrategia en internet, en el marco de la internacionalización.
- Dotar a la pyme de las herramientas necesarias para fortalecerse en el mercado exterior objetivo, seleccionando y planificando las acciones de marketing digital más adecuadas en función de su cliente, producto, servicio y país.

DIRIGIDO A:

PYMEs de productos o servicios exportables que cumplan con los siguientes requisitos:

- Disponer de página Web operativa.
- Disponer previamente de un producto o servicio seleccionado por la empresa.
- Tener decidido un mercado objetivo para posicionar dicho producto o servicio.
- Cumplir y aportar todos los documentos requeridos establecidos en la convocatoria.

DURACIÓN MÁXIMA: 6 MESES (FASES 1 Y 2)

FASE 1: ASESORAMIENTO:

En esta primera fase, el técnico asesor de la Cámara de Comercio realizará para la empresa:

- Un análisis pormenorizado de la situación actual de la empresa.
- Detección y análisis de competidores: estrategias seguidas por los mismos y recomendaciones.
- Todo ello en materia de marketing digital orientado a un mercado destino.
- Un informe personalizado de recomendaciones.
- Un plan de acción a medida para el mercado de destino.

SUBVENCIÓN:

Esta fase se encuentra totalmente subvencionada y es **GRATUITA** para la empresa (100% financiado con Fondos FEDER y Cámara Málaga)

FASE 2: PAQUETE DE AYUDAS A LA INVERSIÓN:

SUBVENCIÓN:

Hasta el 80% de un presupuesto máximo de 4.000 € (IVA excluido) en gastos elegibles detallados en convocatoria destinados a fortalecer la posición competitiva de la Pyme en el mercado objetivo y para el producto / servicio seleccionado previamente por la Pyme. La empresa prefinancia los gastos y posteriormente mediante la correcta justificación de los mismos recibirá la ayuda.

GASTOS ELEGIBLES:

Se detallan en la convocatoria completa. Como por ejemplo:

- Diseño y creación de campañas en Google AdWords (SEM). Gasto CPC/CPM de Campañas.
- Modificación, ampliación y reforma de la web respecto a posicionamiento orgánico (SEO).
- Preparación de la Analítica web; integración general, configuración de objetivos y conversiones, creación de un panel de control personalizado
- Acciones de generación de contenidos “content marketing”.
- Acciones de E-Mail Marketing; herramientas digitales para reforzar estrategia de captación, desarrollo y fidelización de clientes y potenciales.
- Diseño y creación de campañas en Redes Sociales (SMM). Gasto CPC/CPM de Campañas.
- Creación y diseño de landingpages, microsites
- Alta en directorios y / o market places
- Edición, creación de videos para redes sociales (Ej. Youtube)
- Traducciones

Todos los gastos enumerados con anterioridad deberán destinarse exclusivamente al posicionamiento en el mercado internacional seleccionado previamente por la empresa y editarse al menos en un idioma extranjero (salvo en los casos de empresas cuyos mercados objetivos sean exclusivamente aquellos con idioma oficial Español) bajo la marca y nombre de la empresa española.

EMPRESAS ATENDIDAS EN EL PROGRAMA XPANDE DIGITAL: SETENTA ES LA OFERTA DE PLAZAS PARA EMPRESAS A ATENDER EN EL PROGRAMA XPANDE FASE 1 Y FASE 2.

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.I.- ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR

5.- PROGRAMA INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

VI.I.5.-INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

Acceder a un buen canal de comunicación en lo que a materia de comercio exterior se refiere no es tarea fácil. La Cámara de Comercio de Málaga incrementa cada año sus esfuerzos y recursos en los canales y herramientas de Información, estableciéndose esta materia como pilar básico dentro de los Planes Camerales de Exportación.

El número de consultas sigue una tendencia al alza, lo que nos permite seguir apostando por canales que optimizan las búsquedas de información por un lado y, por otro, la difusión de conocimientos en materia de comercio exterior, todo ello apoyándonos en las ventajas que nos aportan las nuevas tecnologías.

Fundamentalmente, las empresas que comienzan su andadura en la búsqueda de mercados internacionales son las mayores beneficiarias de estos servicios, así como otras con mayor experiencia que requieren en un momento determinado de información más especializada.

La labor de información se complementa con la emisión y legalización de documentos necesarios para la exportación. En este aspecto, y como síntoma de la apertura de las empresas de nuestra demarcación a los mercados internacionales, también estamos recibiendo una mayor demanda.

En 2018, con relación a las consultas, se atendieron aproximadamente 1000 a lo largo de todo el año.

LAS BASES DE DATOS MÁS UTILIZADAS SON LAS SIGUIENTES:

- Estadísticas de Comercio Exterior a nivel: provincial, regional y nacional (ICEX – CSC).
- Base de datos arancelaria Taric
- Estudios de mercados exteriores. (Ministerio de Economía)
- Organismos, tanto en España como en el extranjero, que intervienen en la actividad del comercio exterior. (ICEX – Ministerio de Economía)
- Incoterms (Cámara de Comercio Internacional).

DOCUMENTACIÓN

CUADERNO ATA

La documentación demandada está centrada en los Cuadernos de Admisión Temporal Aduanera (ATA), cuyo uso viene determinado en su utilización durante un año, como máximo, con el objeto de evitar tanto la presentación, en las aduanas de salidas como de entrada, de la documentación habitual para una exportación como los pagos de aranceles e impuestos en destino.

La eliminación de las fronteras interiores en la Unión Europea, redujo su uso por las empresas exportadoras en su conjunto, por lo que su destino se ha centrado en terceros países, así como Ceuta, Melilla y las Islas Canarias y Gibraltar.

En el año 2018 se han emitido un total de 56 cuadernos ATA, emitiéndose un 8 % menos de estos documentos con relación al año anterior, no obstante el valor de la mercancía amparada y garantizada por estos cuadernos aumentó en 245.000 €. El desglose quedaría como sigue:

	Cuadernos Emitidos	Cantidades amparadas por Convenio
Muestras Comerciales	12	1.982.204,33
Material Profesional	34	913.269,37
Ferias y Exposiciones	10	906.441,50
TOTAL	56	3.801.915,20

CERTIFICADOS DE ORIGEN

Es un documento que debe ser adjuntado por el exportador, siendo la certificación que establece el origen del producto. El certificado debe ser cumplimentado por el exportador y presentado en la Cámara de Comercio para su legalización. Durante el año 2018, en nuestra Cámara se han legalizado 3278 certificados de origen suponiendo un descenso con relación al año anterior del 3,5 % y con destino a los siguientes países:

10 PRIMEROS PAÍSES	
CHINA	1179
ARABIA SAUDI	320
EMIRATOS ARABES	165
COREA DEL SUR	163
FILIPINAS	98
ARGELIA	95
MARRUECOS	89
KUWAIT	87
ESTADOS UNIDOS	80
JAPON	70
RESTO DE PAISES	932

LEGALIZACIÓN DE FACTURAS Y OTROS DOCUMENTOS

En total, este año se han legalizado 1212 facturas comerciales y documentos relacionados con el comercio exterior, lo que supone un descenso del 7 % con relación a la demanda de estas legalizaciones durante el año anterior.

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.II.- ÁREA DE TURISMO

1.- ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL REALIZADAS ESPECÍFICAMENTE PARA EMPRESAS DEL SECTOR TURÍSTICO

2.- ACCIONES DE FORMACIÓN: SEMINARIOS Y JORNADAS TURÍSTICAS DESARROLLADAS

3.- PROGRAMAS DE APOYO Y CONSULTORÍA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS PYMES TURÍSTICAS

4.- PROYECTOS DESARROLLADOS Y SOLICITADOS

5.- CONSULTAS E INFORMACIÓN SOLICITADA

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.II.- ÁREA DE TURISMO

1.- ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL REALIZADAS ESPECÍFICAMENTE PARA EMPRESAS DEL SECTOR TURÍSTICO

VI.II.1.- ACCIONES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL REALIZADAS ESPECÍFICAMENTE PARA EMPRESAS DEL SECTOR TURÍSTICO

La Cámara de Comercio de Málaga ha desarrollado las siguientes acciones dirigidas específicamente a empresas del sector turístico, dentro del Programa PIP (Plan Internacional de Promoción), que cuenta con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER):

MISIÓN INVERSA "GREENCITIES"

25 Y 26 DE ABRIL

La Cámara de Comercio de Málaga, junto con el Ayuntamiento de Málaga, ha organizado una misión inversa coincidiendo con el salón internacional GreenCities, que se celebró en el Palacio de Ferias y Congresos de Málaga durante los días 25 y 26 de abril.

De esta manera, la Cámara desarrolló esta misión inversa, trayendo a una serie de agentes compradores / representantes de varios organismos relacionados con el impulso de las ciudades inteligentes con el fin de que pudieran mantener encuentros con varias empresas pymes relacionadas con el sector de Smart Cities de la provincia de Málaga.

El programa desarrollado durante el evento fue el siguiente:

24 DE ABRIL:

- Llegada de los compradores a Málaga desde sus respectivos países de origen.

25 Y 26 DE ABRIL:

- Workshop con empresas malagueñas. Stand del Palacio de Ferias y Congresos de Málaga

27 DE ABRIL:

- Regreso de los compradores a sus países.

El listado de empresas participantes malagueñas fue el siguiente:

NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	WEB
Conecta Turismo S.L.	Tecnologías de la información y la comunicación	www.conectaturismo.com
Sunshine S.E.E. S.C.A.	Tecnologías de la información y la comunicación, Integración de infraestructuras, Movilidad eléctrica y sostenible al servicio del Turismo	www.sunshinesee.com
Bamen S. Coop. And.	Tecnologías de la información y la comunicación	https://sextaplanta.com
Klicstudio Arquitectura y Diseño SLP	Integración de infraestructuras	www.klicstudio.com

NOMBRE DE LA EMPRESA	SECTOR	WEB
ACTISA	Tecnologías de la información y la comunicación, Integración de infraestructuras, Movilidad eléctrica y sostenible al servicio del Turismo	www.actisa.net
WELLNESS TELECOM S.L	Todas (redes, sistemas, smart cities...)	www.wtelecom.es
ARAugmented	Tecnologías de la información y la comunicación	www.araugmented.com
Interexpo EICI. S.L.	Cultura y turismo	interexpo.es
FRINWO SL	Tecnologías de la información y la comunicación	www.shareinternetdata.io
SOLARNUB, The solar market interface SL	Tecnologías de la información y la comunicación, Energía Solar	www.solarnub.com
MOBILIARIO SMART ANDALUCIA SL	Tecnologías de la información y la comunicación	www.iurban.es
Bettergy	Tecnologías de la información y la comunicación, Integración de infraestructuras, Movilidad eléctrica y sostenible al servicio del Turismo	Www.bettergy.es
Datlight S.L.	Telecomunicaciones	www.datlight.es
Byevolution	Tecnologías de la información y la comunicación	www.byevolution.com
Randbee Consuntants SL	Tecnologías de la información y la comunicación	https://randbee.com/
Ingeniería e Integración Avanzadas (INGENIA), SA	Tecnologías de la información y la comunicación, Integración de infraestructuras	www.ingenia.es
Eneso Tecnología de Adaptación SL	Tecnologías de la información y la comunicación, Accesibilidad	www.eneso.es
ETRALUX S.A.	Movilidad eléctrica y sostenible al servicio del Turismo, Alubrado y Eficiencia Energética. Movilidad Urbana e Interurbana. Smarticities.	www.grupoetra.com
PARS ECOTECH	Sistemas de aire acondicionado	http://www.pars-ecotech.com/
URBAN CLOUDS	Medición de la calidad del aire en bicicleta	https://urbanclouds.city/es/

Los organismos compradores internacionales que la Cámara de Comercio invitó y que estuvieron presentes en el evento fueron los siguientes:

ORGANISMOS REPRESENTADOS
PROMEXICO
ENTE DE TURISMO DE LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES
TURISMO DA ITAIPU BINACIONAL BRASIL
CIUDAD INTELIGENTE LIMA, PERÚ

Por parte de los compradores internacionales que asistieron al workshop, la actuación tuvo una valoración muy positiva.

Por otro lado, las empresas vendedoras de productos valoraron también muy positivamente la acción y vieron factible la creación de nuevos canales de comercialización mediante el intercambio de conocimiento entre los diferentes agentes que se dieron cita en el workshop.

VISITA FERIA ATM DUBAI

DEL 21 AL 26 DE ABRIL

La Arabian Travel Market (ATM) es el evento mundial líder para la industria de viajes entrantes y salientes de Oriente Medio durante los últimos 25 años. Esta feria genera más de $ 2.5 mil millones de ofertas de la industria de viajes. La exposición anual de empresa a empresa (B2B) muestra más de 2.800 productos y destinos de todo el mundo a más de 26.000 compradores y visitantes de viajes durante cuatro días en el Centro Internacional de Exposiciones y Convenciones de Dubái (DICEC).

Más de 40,000 profesionales de viajes, ministros de gobierno y prensa internacional, visitan ATM cada mes de abril para conectarse, negociar y descubrir la última opinión y tendencias de la industria en Arabian Travel Market.

Cuatro empresas malagueñas: JJ Asociates Spain Event Management, Hotel PYR Marbella, Marbella Luxury Cars y Otoman Empire asistieron al mismo gracias al apoyo del Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Dentro de la feria España, Andalucía, Costa del Sol y Málaga son un foco de atracción para empresas y clientes directos de Oriente Medio como ponen de manifiesto el elevado número de citas que están manteniendo los empresarios asistentes y la afluencia que tiene el stand de Turespaña.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias fueron las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
JJ ASSOCIATES SPAIN EVENT MANAGEMENT
HOTEL PYR MARBELLA
MARBELLA LUXURY CARS
GALENA INVESTMENTS (OTOMAN EMPIRE)

Estas empresas participantes tuvieron la ocasión de poder visitar esta importante feria de turismo, clave para poder llevar a cabo nuevos contactos en los principales países del Golfo Pérsico.

VISITA FERIA IMEX FRANKFURT

DEL 14 AL 18 DE MAYO

IMEX Frankfurt es la feria más importante para meetings y viajes de incentivo en Alemania. Esta feria está dirigida a organizadores de eventos, empresas, viajes de negocios y profesionales de la mercadotecnia, y presenta nuevas ideas para llevar a cabo los negocios, eventos y demostraciones de productos más interesantes en lo que se refiere al producto MICE (Meetings, Incentives, Congress y Events)

Numerosas conferencias gratuitas, con oradores de alto calibre así como seminarios informativos diarios en inglés y alemán complementan esta exposición.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
MELIA COSTA DEL SOL
INDIGO DMC GROUP
HOTELES SOL DON
RTA GROUP
QUEST CORPORATE TRAVEL
INDIGO DMC GROUP

VISITA FERIA CANNES

DEL 12 AL 16 DE MAYO

En esta feria se pone de manifiesto toda la diversidad de la creación cinematográfica a través de diferentes secciones de cada uno de los países del mundo, cada una de las cuales tiene su propia identidad. Las películas que ilustran el «cine de autor para el gran público» se presentan en este importantísimo evento que se celebra cada año en la ciudad francesa de Cannes.

Paralelamente al festival de cine, tiene lugar un workshop en el cual las empresas productoras y comercializadoras de todo el mundo del cine pueden mantener diversos encuentros y llevar a cabo operaciones de compra, venta y colaboración entre todos los agentes del mercado. Es aquí donde las empresas de la provincia de Málaga pudieron participar y presentar su producción de películas y productos cinematográficos.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido cuatro:

EMPRESA BENEFICIARIA
PRODUCCIONES TRANSATLANTICAS SL
EZEKIEL MONTES PRODUCCIONES SL
DANIEL ORTIZ ENTRAMBASAGUAS

MISIÓN COMERCIAL CHINA

DEL 26 DE MAYO AL 2 DE JUNIO

Durante esta misión comercial, centrada en 2018 en las ciudades de Pekín y Shanghai las empresas participantes mantuvieron encuentros con diversos touroperadores y agencias chinas emisoras de turismo hacia España.

Cada empresa participante contó con una agenda de reuniones que ha sido diseñada por la Cámara de Comercio Española en China, colaborador con el que ya hemos trabajado en años anteriores con un buen resultado por parte de las empresas participantes. Con una antelación de unos dos meses aproximadamente las empresas han estado en contacto con el organismo que ha diseñado la agenda con el fin de ir preparando la visita. Una vez llegada la fecha, la delegación de empresas ha viajado junto con el técnico de la Cámara de Comercio y han desarrollado la acción comercial. Las reuniones se han producido de manera personalizada, aunque varios contactos han sido iguales ya que los agentes chinos relacionados con el turismo son los que son y así han sido seleccionados por el organismo que ha diseñado la agenda.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
ESCAPATE MANIA S.L. (MYOKO)
BIG FAMILY VMC SL
C.P. APARTOTEL MELIA COSTA DEL SOL

MISION COMERCIAL A COREA Y JAPON

DEL 9 AL 17 DE JUNIO

En esta ocasión la Cámara de Comercio de Málaga ha contado con la colaboración de la Oficina de Turismo de España en Tokio, que ha elaborado las agendas en Japón. Y en el caso de Corea, se contrató los servicios de una consultora especializada, por recomendación de la OET, que estableció las citas con los touroperadores y agencias coreanas y las empresas malagueñas.

Las empresas participantes mantuvieron reuniones en Tokio los días 11 y 12 de junio, y en Seúl los días 13,14 y 15 de junio.

Además, el 11 de junio las empresas mantuvieron una reunión con la Oficina de Turismo de España en Tokio en la que el Director de la OET, D. Magi Castelltort, realizó una presentación a los empresarios sobre los mercados de Corea y de Japón.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
TRILLED (HOTEL PYR MARBELLA)
B BOU HOTELS
ESCAPATE MANIA
HOTEL VILLA FLAMENCA
PARATY HOTELES

MISIÓN COMERCIAL ESTADOS UNIDOS

DEL 9 AL 14 DE SEPTIEMBRE

El mercado estadounidense está en crecimiento en cuanto al número de turistas emisores a nuestra Comunidad Autónoma y concretamente a nuestra provincia. Es por ello que la Cámara de Comercio, considerándolo un mercado con aún más potencial, organizó esta acción promocional con el objetivo de que las empresas participantes pudieran presentar su oferta y atraer más turistas procedentes de estos mercados.

Cuatro empresas malagueñas participaron en esta acción: MYOKO DMC, HOTEL RITUAL, GALEOTA TOURISM y PARADISE A LA CARTE, gracias al apoyo del Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

Las empresas tuvieron muy buena acogida en las reuniones que mantuvieron y es que Málaga tiene muchos de los atractivos que buscan: buenas conexiones, buen clima, buena comida y una oferta turística muy amplia y variada.

Durante la misión comercial tuvieron la oportunidad de reunirse con el Consejero de Turismo

de la Oficina de Turespaña en Nueva York, D. José Manuel de Juan Gonzalez, quien explicó la importancia de los destinos, España, Andalucia y Málaga para los estadounidenses.

Estados Unidos continúa siendo uno de los mercados emisores que más crece. En el mes de julio de 2018 visitaron España 357.177 turistas estadounidenses, un 12,7% más que en julio de 2017, mientras que en el acumulado de llegadas, EEUU está creciendo un 11,4% en los siete primeros meses del año (1.734.013 turistas). En el caso de Málaga el acumulado de turistas es un 14% mayor (119.620 turistas).

Respecto al gasto turístico procedente de EEUU, en el mes de julio se superaron los 648 millones de euros, un 9,9% más que en julio de 2017, mientras que en el acumulado, EEUU crece un 10,5% (3.084 millones de euros) según los últimos datos de Turespaña.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
ESCAPATE MANÍA SL
SOCIEDAD ESPECIALIZADA EN DEGOCIOS DECISORIOS Y AVENTAJADOS SL
GALEOTA TOURISM SL
PARADISE A LA CARTE SL

VISITA FERIA IFTM TOP RESA PARÍS

DEL 24 AL 28 DE SEPTIEMBRE

La Cámara de Comercio de Málaga, dentro de su Plan de acción del Área de Turismo de 2018, organizó la visita a la feria IFTM Top Resa que tuvo lugar en Paris del 25 al 28 de Septiembre.

El evento, de carácter profesional, acogió la 40 edición de una feria referente para el mercado francés ya que reúne a más de 160 países y con una afluencia de más de 30.000 participantes, lo que convierte a esta feria en una gran oportunidad para que las empresas malagueñas atraigan al país vecino.

El mercado galo se sitúa a nivel nacional y andaluz en el pódium de principales mercados, siendo el tercer emisor extranjero para Andalucía, con 2.536.850 pernoctaciones en el 2017 y el tercer destino nacional con un 15,3% del total de estancias en España.

Los principales factores de elección de un destino internacional son: descubrimiento de culturas, precio y clima, y España cuenta con todos ellos. De ahí que los franceses consideren a España como su destino preferido para vacaciones en familia y vacaciones, debido a que ofrece servicios e infraestructuras cualitativos, amplia diversidad de actividades en destino y precios asequibles.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
ESCAPATE MANÍA S.L.(MYOKO DMC)
INSUR TRAVEL SA
NEXPROM,SA (HOTELES SOL DON)
TRILLED SA (HOTEL PYR MARBELLA)
TRITRAVEL INCOMING SL
C.P. APARTOTEL MELIÁ COSTA DEL SOL (MELIA COSTA DEL SOL)
PROMOCIONES TURISTICAS SOCIALES S L (MONARQUE HOTELES)

MISIÓN COMERCIAL PAÍSES NÓRDICOS

DEL 21 AL 26 DE OCTUBRE

Durante el mes de octubre tuvo lugar una Misión Comercial a los países nórdicos de Suecia y Noruega, compuesta por empresas pymes del sector turístico de la provincia de Málaga. Concretamente, las ciudades que se visitaron en esta ocasión fueron Estocolmo y Oslo, donde se encuentran las sedes de las principales agencias emisoras de turismo a nuestra provincia.

Esta acción está enmarcada dentro del Plan Internacional de Promoción (PIP) que cuenta con la cofinanciación del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

Gracias a esta acción, las empresas malagueñas participantes mantuvieron reuniones con agencias nórdicas con el objetivo de atraer más turistas de estas nacionalidades a la provincia malagueña.

Según los últimos datos de Turespaña, el perfil del viajero sueco es el de un viajero experimentado y con un alto índice de fidelidad a los destinos escogidos y que considera las vacaciones como un bien necesario, más que como un producto de lujo. Los viajeros suecos no son especialmente temerosos. El 84% declaran que los disturbios políticos o amenazas terroristas no influyen en su decisión de viajar al extranjero (Vagabond Travel Barometer), en cambio el desacuerdo con la política gubernamental del país sí puede influir en la elección del destino (KANTAR – SIFO). El producto más demandado en Suecia es el sol y playa, que se acompaña cada vez más de productos complementarios, como experiencias gastronómicas y escapadas de turismo urbano, estas últimas, cada vez de una mayor duración (5,1 noches en 2018).

En cuanto al noruego, el gasto medio por persona fue de 1.234 euros, el tercero más alto (en el ámbito europeo), solo por detrás de Rusia y Finlandia. Este elevado importe del gasto medio del turista noruega podría deberse al hecho de que Noruega cuenta con una de las rentas por habitante más elevadas del mundo, unido a una prolongada estancia media: 9,3 noches, la tercera más larga, solo por detrás de Finlandia y Rusia. El gasto medio diario ascendió a 133 euros (estimación Turespaña).

En 2017 la principal motivación de los turistas noruegos que visitaron España fue el ocio (91% del total). Pese a que pernoctaron mayoritariamente en hoteles (56%) este mercado destaca por ser aquel en que en mayor medida se utilizó el alojamiento en vivienda propia (13%), hecho que obedece al alto grado de fidelidad que presentan los turistas noruegos, siendo uno de los mercados que más repite visita (un 90%), solo por detrás de Portugal e Irlanda.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
MELIÁ COSTA DEL SOL
HOTEL VILLA FLAMENCA
HOTEL PYR MARBELLA
B BOU HOTELES
MYOKO
RTA SPANISH EVENTS
HOLIDAYS 2 MALAGA (BIG FAMILY)
PARATY HOTELES

VISITA FERIA ICEF BERLIN

DEL 3 AL 7 DE NOVIEMBRE

No hay un evento comparable en términos de tamaño y oportunidad en cualquier parte del mundo: el ICEF Berlin Workshop es el principal foro internacional de redes enfocadas en la educación y un evento obligatorio para todos los profesionales de la industria.

Los participantes de los talleres de Berlín pudieron asistir a diversos seminarios, paneles de expertos y presentaciones, cada uno de los cuales brindó información valiosa sobre las últimas tendencias e investigaciones que afectan la educación internacional.

Además, los asistentes a estos talleres se beneficiaron de numerosas oportunidades de contactos informales que incluyen almuerzos, pausas para el café, un cóctel y una cena de gala oficial. Estos eventos sociales dieron a los participantes la oportunidad de establecer contactos adicionales y ampliar las relaciones comerciales a un nivel más personal.

El ICEF Berlin Workshop es la manera más completa y rentable de mantenerse al día con los desarrollos de la industria, compartir ideas con sus pares y ampliar las redes existentes a través de conocer a los mejores profesionales de la educación internacional, cara a cara, en una ubicación inmejorable.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
MALACA INSTITUTO-CLUB HISPANICO SLU
CERVANTES & CERVANTES DEBLA SL
MARAVILLAS PROGRAMAS INTERNACIONALES S
DEBLA CURSOS DE ESPAÑOL
ONSPAIN LANGUAGES & SERVICES SL
ESCUELA ENTRELENGUAS

VISITA FERIA WTM LONDRES

DEL 4 AL 8 DE NOVIEMBRE

La World Travel Market de Londres es una de las ferias vacacionales más importantes del mundo, con la presencia de más de 5.000 destinos representados. Esta feria ofrece valiosas oportunidades de networking y conexiones de negocios. Está abierta a profesionales. En 2018 celebró su 39 edición.

El pabellón español tuvo una amplia superficie y estuvo abierto a la participación de CCAA, entidades y empresas de todos los sectores relacionados con el mundo del turismo. También hubo una zona especial destinada a empresas de innovación tecnológica.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
TRILLED SA
PRIMA RENT A CAR SL
VIAJES VISTA ALEGRE SL
INSUR TRAVEL SA
BIG FAMILY VMC SL
GALEOTA TOURISM SL
B BOU HOTELS SL
NEXPROM,SA
ESCAPATE MANÍA S.L.
C.P. APARTOTEL MELIÁ COSTA DEL SOL
PARATY HOTELES SL
INDIGO DMC GROUP, SL
TRITRAVEL INCOMING SL
ASTROÁNDALUS SL
BAY MANAGEMENT SL
CALIDA EXPERIENCIAS UNICAS SL

MISIÓN COMERCIAL CANADÁ

DEL 10 AL 17 DE NOVIEMBRE

Es la primera ocasión en la que la Cámara de Comercio de Málaga organiza una acción promocional dirigida al sector turístico en este mercado, pero el interés de las empresas malagueñas por el mismo, y el crecimiento del mercado canadiense en nuestra provincia, han llevado a el Área de Turismo incluyera una acción a este interesante país.

Canadá destaca por tratarse de un mercado con mucho potencial: España está dentro de los cinco primeros destinos de los turistas canadienses en Europa, y desde el 2016 hasta el 2018 se ha duplicado el número de turistas canadiense en España, llegando actualmente casi a 500.000.

El mercado canadiense es especialmente interesante porque viaja a España principalmente en los meses de temporada baja, con los que ayuda a afrontar los meses con menos ocupación, y contribuye a la desestacionalización del destino.

Aprovechando la visita a Toronto, la Cámara de Comercio, junto con las empresas malagueñas han visita a la Directora de la OET de España en Toronto, Dña. Laura Pena, quien realizó una presentación a los empresarios sobre el mercado de Canadá y ha explicado el interés de España por este mercado. La Cámara también mantuvo un encuentro con el Analista de Mercado de la Oficina Económica y Comercial, OFECOME de España en Toronto, el Sr. Jose Luis Atristain, para estudiar las oportunidades que el mercado canadiense ofrece a las empresas de Málaga multisectoriales.

Se han producido diariamente unas 3 a 4 reuniones entre las empresas malagueñas y las agencias de viajes y touroperadores canadienses, siendo positiva la impresión de las empresas y poniendo en valor el interés que el destino Málaga- Costa del Sol supone para estas empresas emisoras de turistas canadienses.

EMPRESAS BENEFICIARIAS:

Tras la convocatoria publicada, las empresas beneficiarias han sido las siguientes:

EMPRESA BENEFICIARIA
ESCAPATE MANIA S.L. (MYOKO)
HOTEL VILLA FLAMENCA
VIAJES EUROAMERICA SA
C.P. APARTOTEL MELIA COSTA DEL SOL
MARAVILLAS PROGRAMAS INTERNACIONALES SL

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.II.- ÁREA DE TURISMO

2.- ACCIONES DE FORMACIÓN, SEMINARIOS Y JORNADAS DESARROLLADAS

VI.II.2.- ACCIONES DE FORMACIÓN, SEMINARIOS Y JORNADAS DESARROLLADAS

Desde el Área de Turismo se organizaron los siguientes talleres especializados en aquellos aspectos de actualidad que más interesan a las empresas turísticas con el fin de mejorar su competitividad de cara a los mercados turísticos emisores más importantes del mundo.

El Área de Turismo se ha ido especializando en diversas temáticas, buscando proveedores de calidad de manera que han sido de pago para las empresas, valorando éstas de forma muy positiva las ventajas de acudir a las acciones que la Cámara de Comercio organiza en materia de formación especializada en turismo.

Durante el año 2018 se han organizado las siguientes acciones formativas:

SEMINARIO / TALLER	FECHA
TALLER SOBRE DISTRIBUCIÓN DIGITAL PARA ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS (HOTELES Y APARTAMENTOS TURÍSTICOS)	10 DE MAYO
TALLER SOBRE REVENUE MANAGEMENT	15 DE MARZO

TALLER

SOBRE CÓMO INTEGRAR LOS CANALES BOOKING, EXPEDIA O AIRBNB EN LA DISTRIBUCIÓN DIRECTA DE HABITACIONES DE HOTEL Y APARTAMENTOS TURÍSTICOS – 5 DE ABRIL

DESCRIPCIÓN:

El Revenue Management es la estrategia de precios más efectiva para maximizar los beneficios de un servicio como el de los alojamientos turísticos. Sin embargo, es necesario también implementar una estrategia digital para controlar el flujo de reservas que debe entrar por cada canal.

DIRIGIDO A:

Revenue managers, directores de marketing, propietarios, profesionales o académicos, relacionados con la gestión de hoteles, hostales, apartamentos turísticos, viviendas turísticas, etc.

PONENTE:

Javier Ortiz es socio director de Sextaplanta, Agencia Digital de Turismo. Sextaplanta es una agencia especializada en el diseño de estrategias digitales y la gestión del Revenue Management de hoteles y apartamentos turísticos.

Participaron 12 personas de diferentes empresas turísticas.

TALLER

SOBRE REVENUE MANAGEMENT – 15 DE MARZO

IMPARTIDO POR:

Zoraida Rando, especialista en Dirección Comercial centrada en Revenue Management con 14 años de experiencia en cadenas hoteleras de 5* y 4* así como en tecnología y servicios externalizados de Revenue Management para hoteles de Europa y Oriente Medio. Actualmente enfocada a la formación y consultoría / coaching para hoteles y docencia en universidades on y offline.

DIRIGIDO A:

Directores generales, Directores Comerciales, Equipos de Ventas, Reservas, Recepción... todo aquel que esté en contacto con el cliente y pueda tener impacto en la rentabilidad del hotel.

SECTOR:

Turismo, Hotelero, Apartamentos, Hostels.

TEMARIO IMPARTIDO:

Estrategia de Revenue Management. Técnicas de Yield Management.

- Plan de acción.
- Entenderemos lo importante que es el trabajo en equipo en un hotel, gestionar la información y desarrollarla.
- Técnicas para optimizar la gestión del inventario como uno de los pilares del RM y de la maximización del ADR.

Ejercicio práctico.

Benchmark
- La influencia de los competidores y la sistematización de su estudio.
- Herramientas de monitorización de la competencia

El pricing hotelero
- Concepto del pricing hotelero.
- Análisis del precio y barreras tarifarias.
- Estructura tarifaria en los hoteles. Floating BAR.
- Estrategias de posicionamiento.
- Ejercicio práctico.

Grupos
- ¿Cogemos este grupo? Sistematización de las decisiones.
- Análisis de la demanda desplazada.
- Ejercicio práctico.

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.II.- ÁREA DE TURISMO

3.- PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA (2014-2020)

VI.II.3.- PROGRAMA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA (2014-2020)

UNIÓN EUROPEA

TurístiCa competitividad

DESCRIPCIÓN

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de España y la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga han puesto en marcha los Diagnósticos a pymes turísticas en el marco del Programa Operativo de Crecimiento Inteligente FEDER 2014-2020 (POCInt), estando cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y por la Cámara de Comercio de Málaga.

¿EN QUÉ CONSISTE?

Este Programa tiene como objetivo principal contribuir a la mejora de la competitividad del sector turístico, mediante la realización de Diagnósticos individualizados e informe de recomendaciones de mejora, a fin de impulsar la adopción, por parte de las empresas del sector de metodologías y soluciones que permitan mejorar su situación competitiva.

- Potenciar el crecimiento de las empresas turísticas mediante la adopción de la cultura de la innovación y el uso de las TIC.
- Proporcionar herramientas y soluciones que promuevan la competitividad en el sector y ayuden a mejorar su productividad.
- Agrupar el conocimiento generado por los diferentes agentes del sector y facilitar el acceso a las mejores prácticas.
- Difundir y analizar las nuevas tendencias de mercado turístico.
- Establecer procesos para la identificación de necesidades de las empresas turísticas y crear herramientas que faciliten la adaptación del sector a las nuevas necesidades.
- Realizar foros y talleres específicos para el sector turístico, que contribuyan a mejorar la capacitación y el conocimiento de las empresas del sector.

DESARROLLO DEL PROGRAMA

Consiste en la realización de un diagnóstico individualizado a las empresas turísticas sobre diferentes aspectos y sus posibilidades de mejora.

En base a la identificación de dichos aspectos estratégicos, se realizará recomendaciones sobre materias prioritarias para la innovación, TIC, Medioambiente y formación, poniendo especial énfasis en conocimiento de idiomas, y una propuesta de TICs específicas. La empresa podrá acceder a la fase 2 de los Programas Innocámaras y TicCámaras de cara a implantar los proyectos seleccionados, sometiéndose a las condiciones de dichos programas.

Como novedad en la anualidad 2018 este programa ha incorporado la fase 2 de ayudas a las empresas participantes. Esta consiste en la puesta a disposición de las empresas que hayan superado la Fase 1 del programa una bolsa de ayudas de hasta el 70% de 7.000 euros para la innovación y mejora de la competitividad de las empresas turísticas. Las empresas informan previamente a la Cámara de Comercio del proyecto / s que desea llevar a cabo dentro del programa.

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.II.- ÁREA DE TURISMO

4.- PROYECTOS DESARROLLADOS Y SOLICITADOS

VII.II.4.- PROYECTOS DESARROLLADOS Y SOLICITADOS

1. ASCAME - ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DEL MEDITERRÁNEO

ASAMBLEA GENERAL DE ASCAME / COMISION TURISMO

El 21 de noviembre se desarrolló la Comisión de Turismo de ASCAME, aprovechando la Asamblea General de ASCAME, que tuvo lugar en Barcelona.

ENCUENTRO INTERREG

La Cámara de Comercio asistió al ENCUENTRO INTERREG de Roma los días 29 y 30 de Mayo, en nombre de ASCAME, donde impartió una conferencia.

MED SUMMER SCHOOL

La Cámara de Comercio asistió a la formación sobre el programa ENI CBC PROGRAMME que se desarrolló en el mes de Noviembre.

2. DELEGACION ICTE

La Cámara de Comercio de Málaga continua siendo sede de la Delegación Territorial del ICTE en Málaga y provincia, fruto de un acuerdo con el Instituto para la Calidad Turística Española y la entidad cameral.

La calidad es el elemento diferenciador por excelencia. Por ello, la Cámara de Comercio de Málaga, desde el Área de Turismo promueve la implantación de la "Q" de Calidad Turística entre todas las empresas del sector turístico la provincia de Málaga."

3.- PRACTICAS MASTER DIRECCION HOTELERA UMA

Por segunda vez la Cámara de Comercio gestiona las prácticas en empresas de los alumnos del II Master de Dirección y Gestión Hotelera organizado por la Facultad de Turismo de la Universidad de Málaga. La Universidad de Málaga remunera por esta labor a la Cámara de Comercio.

4.- PROYECTOS PRESENTADOS

PROYECTO TOURIS-TS

Con este proyecto se prentende reforzar el conocimiento mutuo y la comprensión entre las cámaras turcas y españolas, promoviendo la integración de las comunidades empresariales en la actividad turística y garantizando una mayor conciencia de las oportunidades y desafíos de la futura adhesión de Turquía a la UE.

PROGRAMA DE INMERSIÓN DIGITAL DE EMPRESAS

El objetivo de este programa es el de desarrollar una serie de actuaciones encaminadas hacia la digitalización de las pymes.

PROYECTO FABRICACIÓN AVANZADA

El objetivo principal del proyecto es mejorar la capacidad innovadora y competitiva de las PYMES del territorio SUDOE a través de dinámicas transnacionales para la incorporación de métodos y tecnologías de Fabricación Avanzada.

PROYECTO GRENINMED

Este programa, cuyo socio es la Cámara de España, contara con la colaboración de la Cámara de Comercio de Málaga en caso de ser aprobado. Su objetivo se centra en la mejora de soluciones eco innovadoras en materia de gestión de energía y agua en el sector turístico.

ROADSHOW DIGITALIZACIÓN

Este proyecto contara con los siguientes socios: ASCAME + Afaemme (Association of Organisations of Mediterranean Businesswomen) + CCI Málaga. Este roadshow se llevará a cabo preferentemente durante la Semana de Líderes de la Economía en el Mediterráneo (MedaWeek) 2019, que tendrá lugar en Barcelona, y que se centrará en aspectos clave para el desarrollo económico de nuestra región. Tendrá un enfoque especial en la incorporación de las mujeres en la economía, así como en la digitalización.

PROYECTO INTERNACIONALIZACION TURQUIA-ESPAÑA

El proyecto pretende contribuir en la formación de las empresas turcas en la internacionalización y las relaciones comerciales con la Unión Europea así como fomentar los contactos comerciales entre empresas turcas y españolas.

VI.- DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO

VI.II.- ÁREA DE TURISMO

5.- CONSULTAS E INFORMACIÓN SOLICITADA

VII.II.5.- CONSULTAS E INFORMACIÓN SOLICITADA

Se atendieron más de 100 consultas relacionadas con los diferentes aspectos que más afectan a las empresas turísticas, ayudas y subvenciones en materia turística, cómo registrarse en el Registro de Turismo de Andalucía, normativa sobre las viviendas de uso turístico, etc.

Un servicio que cada vez está siendo más solicitado, es la demanda de información por parte de las empresas turísticas en los diferentes campos dentro del sector turístico.

En este sentido, muchas empresas turísticas se han interesado por cómo obtener listados de información sobre posibles contactos en los mercados internacionales con el fin de encontrar posibles vías de negocio y apertura de nuevos clientes. De esta manera y dada nuestra experiencia en la elaboración de agendas de negocio para empresas en determinados mercados así como el conocimiento de varios de ellos podemos hacer llegar algunos contactos filtrados dentro de algunos subsectores como el MICE (Meetings, Incentives, Congress and Events), Sol y Playa, Aventura, etc.

También se han atendido consultas sobre emprendedores que desean crear una empresa turística y quieren conocer posibles ayudas para llevar a cabo su proyecto, o también conocer la normativa turística que rige en nuestra comunidad.

VII.- DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN

VII.- DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN Y RECAUDACIÓN

Este Departamento tiene encomendadas distintas funciones, todas ellas relativas tanto a la gestión del denominado "recurso cameral permanente", como a la contabilidad y preparación y liquidación de distintos impuestos.

En el mismo están integradas las tres áreas, que se indican a continuación:

VII.1.- ÁREA DE RECAUDACIÓN

VII.2.- ÁREA JURÍDICA DE RECAUDACIÓN

Estas dos áreas tienen encomendadas distintas funciones, entre las que se hallan

toda la gestión del denominado "Recurso Cameral Permanente", referidas exclusivamente a aquellas cuotas no prescritas.

VII.3.- ÁREA DE ADMINISTRACIÓN

Es la encargada de todo lo concerniente a la contabilidad de la Corporación y a la gestión de los distintos impuestos a los que se halla sometida la Cámara (IVA, impuesto sobre sociedades, IRPF, etc.).

El trabajo de la misma consiste en la elaboración de presupuestos ordinarios y extraordinarios, control y contabilización de los distintos ingresos y gastos de la Cámara gestión de la Caja de la Corporación y gestión y emisión de liquidaciones de impuestos con la Agencia Tributaria.

Independientemente de todo lo anterior, lógicamente existe una interrelación y coordinación muy directa con el resto de Departamentos de la Corporación, para permitir que los mismos dispongan de toda aquella información y documentación contable que les son necesarias (documentos, certificados oficiales, informes, justificantes, control de nóminas, etc.), tanto para justificar proyectos, como solicitar subvenciones y liquidar los Planes Camerales de Formación y de Comercio Exterior.

La Memoria de la Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Provincia de Málaga del año 2018, se terminó de maquetar en Málaga, en Gráficas Urania, el 15 de mayo de 2018.