

**Cámara**  
Zaragoza

**memoria**

**de actividades**

**2015**



# MEMORIA DE ACTIVIDADES 2015

## Memoria de actividades 2015

Edita: Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza  
Pº Isabel La Católica, 2 50009 Zaragoza  
Tlfn. 976 30 61 61 Fax 976 35 79 45  
secretaria@camarazaragoza.com  
www.camarazaragoza.com

**Cámara**  
Zaragoza

# Índice

INFORMACIÓN CORPORATIVA	7
ACTIVIDAD INSTITUCIONAL	17
ACTIVIDADES POR ÁREAS	45
INTERNACIONAL .....	49
FORMACIÓN, EMPLEO Y TECNOLOGÍAS.....	67
CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD.....	87
FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO.....	159

# **INFORMACIÓN CORPORATIVA**

---

# Pleno 2010-2015

	Grupo	Empresas
1	Energía eléctrica. Extracción y preparación de minerales metálicos	Arcelormittal Zaragoza, S.A. Energías de Aragón I, S.L.
2	Extracción de minerales no metálicos ni energéticos	José María Gallizo, S.L.
3	Industria química	General de Antioxidantes, S.L.
4	Fabricación de primeras materias plásticas	Celulosa Fabril S.A.
5	Fabricación de productos metálicos (excepto máquinas y material de transporte)	Industrias Emilio Díaz, S.A. Pikolín, S.A.
6	Construcción mecánica, de máquinas para minería y construcción, y agrícola. Fabricación de joyería y bisutería	Básculas Sorribes, S.L. Enarco, S.A. Taim Weser, S.A.
7	Construcción de máquinas de oficina y ordenadores. Maquinaria y material eléctrico y electrónico	Avanti Wind Systems, S.L. BSH Electrodomésticos España, S.A.
8	Construcción de automóviles y repuestos	General Motors España, S.L. Airtex Products, S.A. Seguridad de Servicio Móvil, S.L.
9	Industrias de productos alimenticios y bebidas	Grandes Vinos y Viñedos, S.A. La Zaragozana, S.A. Magdalenas Lázaro, S.A.
10	Industria textil, cuero, calzado y transformación de caucho	Cardenal Internacional, S.A. Innovación 2000, S.L.
11	Industria de la madera, del corcho y del mueble	Industrias Monzón XXI, S.L. Jacinto Usán, S.A.
12	Industria del papel. Artes gráficas y edición	SAICA Voca Comunicación, S.L.U.
13	Construcción	Construcciones Navascués Zalaya, S.L. Construcciones Rubio Morte, S.A. Jesús Benavente, S.L.
14	Auxiliares de construcción	Electricidad Amaro, S.A. Emiliano Marcén, S.A.
15	Promoción y venta de edificaciones y terrenos. Alquileres. Servicios inmobiliarios	Agustín y Barranco, S.L. Edificaciones Torrena, S.L. Inmobiliaria Manuel Asín, S.L.
16	Comercio mayor de materias primas agrarias, productos alimenticios, bebidas y tabaco	Jesús Verón y Cía., S.A.
17	Comercio mayor interindustrial	Distribuidora Internacional Carmen, S.A. Firex, S.L.
18	Comercio mayor no comprendido en los grupos 25 y 26. Comercio mayor de joyería y bisutería	Ferpil, S.L. Industrias López Soriano, S.A.

	Grupo	Empresas
19	Comercio menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	Cialdos, S.L. Pescados Olmeda, S.L.
20	Comercio menor de textil, confección, calzado, pieles, cuero, joyería y bisutería	Breylo S.C. Manuel Viver Godina
21	Comercio menor de productos farmacéuticos, de droguería y limpieza	Francisco Javier Ruiz Poza
22	Comercio menor de muebles y de material, y aparatos eléctricos y electrodomésticos	Centro de Estudios San Miguel de Zaragoza, S.L. Simul, S.L.
23	Comercio menor de menaje. Ferretería. Regalos. Automóviles	Automóviles Antoñanzas, S.L.
24	Comercio menor de libros, periódicos, papelería, escritorio, juguetes y artículos de deporte	Veral Software, S.L.
25	Comercio mixto en grandes superficies. Comercio menor bienes usados. Flores	Hiperacor, S.A.
26	Restaurantes y cafeterías	Yzusa, S.L.
27	Cafés, bares y otros	Monzu, S.L.
28	Servicio de hospedaje	Hernández Martínez Hostelería, S.L.
29	Transportes	Luis Miguel de Torres Segura Transportes Carreras S.A.
30	Instituciones financieras y de seguros	Ibercaja Barón Corredoría de Seguros, S.A.
31	Sanidad y servicios veterinarios. Servicios sociales y personales	Farm Bio-Control, S.L.
32	Telecomunicaciones. Servicios a empresas. Servicios profesionales comprendidos en el artículo 6 de la Ley 3/93	A3 Corporación Aragonesa de Servicios SCoop Miguel Ángel Domínguez Blasco
33	Reparaciones, limpieza y servicios agrícolas	Cuéllar Concesionario, S.A.
34	Educación, servicios culturales y recreativos	Compañía Inmobiliaria y de Inversiones, S.A.

## Vocales designados por las organizaciones empresariales

- » Miguel Ángel Compadre Prado
- » José María de Lasala Lobera
- » Berta Lorente Torrano
- » María Jesús Lorente Ozcariz
- » José María Marín Velázquez
- » Miguel Marzo Ramo
- » Gabriel Morales Ruiz
- » José Ángel Subirá Castellón
- » Marga Verón Jarque

# Representaciones y participaciones

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios impulsa el desarrollo económico y social de Zaragoza y su provincia, a través de su participación y representación en iniciativas institucionales:

## **Feria de Zaragoza**

## **Fundación Basilio Paráiso**

## **Internacionalización**

Consejo Asesor para la Internacionalización de las Empresas (Gobierno de Aragón)

## **Turismo**

Patronato Municipal de Turismo (Ayuntamiento de Zaragoza)

Oficina de Congresos de Zaragoza (Zaragoza Convention Bureau)

## **Innovación**

Instituto Tecnológico de Aragón (ITA)

Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI)

Comisión Provincial de Innovación de Zaragoza (Inza)

Asociación de Investigación, Desarrollo e Innovación (IDIA)

Fundación Parque Científico Tecnológico de Aula Dei

Innovaragón (Gobierno de Aragón)

## **Fundación Empresa Universidad de Zaragoza (FEUZ)**

## **Asociación Aeronáutica Aragonesa (AERA)**

## **Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU)**

## **Cluster de Automoción de Aragón**

## **Asociación Aragonesa de Arbitraje y Mediación**

## **Asociación Aragonesa para el desarrollo de la Responsabilidad Social Empresarial (ARARSE)**

## **Cluster de la Salud de Aragón**

## **Representaciones institucionales:**

Gobierno de Aragón: Junta Arbitral de Consumo / Junta Arbitral de Transportes / Consejo Provincial de Pesca.



Ayuntamiento de Zaragoza: Consejo Sectorial Agenda 21 Local / Consejo Sectorial de Ciencia y Tecnología / Junta Municipal de Arbitrajes de Consumo / Consejo Sectorial de Seguimiento del Plan Integral del Casco Histórico (PICH)

Cámaras de Comercio: Consejo Aragonés de Cámaras / Cámara de Comercio de España / Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de la Empresa (Fundación Incyde) / Camerdata / Camerfirma / Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO).

Desarrollo local, comarcal y regional: Fundación Transpirenaica-Travesía Central del Pirineo / Ebrópolis (Asociación Plan Estratégico de Zaragoza) / Institución Ferial del Ayuntamiento de Caspe / Consejo Sectorial de Industria y Comercio del Ayuntamiento de Calatayud

Fundaciones y asociaciones: Asociación Cultural Los Sitios de Zaragoza / Fundación 2008 / Sindicato de Iniciativa de Propaganda de Aragón-Centro de Iniciativas Turísticas (SIPA-CIT) / Fundación Canónica San Valero / Avalia Aragón Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) / Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón / Fundación Aitiip

# Comité Ejecutivo

El Comité Ejecutivo, cuyos miembros son elegidos por el Pleno, es el órgano permanente de gestión, administración y propuesta de la Cámara.

**Presidente:** Manuel Teruel Izquierdo  
**Vicepresidenta 1ª:** María López Palacín  
**Vicepresidenta 2ª:** Berta Lorente Torrano  
**Tesorero:** Fernando Fernández Cuello  
**Vocales:**

- Miguel Marzo Ramo
- Gabriel Morales Ruiz
- Francisco Javier Ruiz Poza
- Leopoldo Torralba Bayo
- Jesús Verón Gormaz

**Representante del Gobierno de Aragón:** Juan Carlos Trillo Baigorri  
**Secretario:** José Miguel Sánchez Muñoz

# Comisiones asesoras

Las Comisiones Asesoras y Sectoriales tienen carácter consultivo e informan a los órganos rectores de la Cámara (Pleno y Comité Ejecutivo).

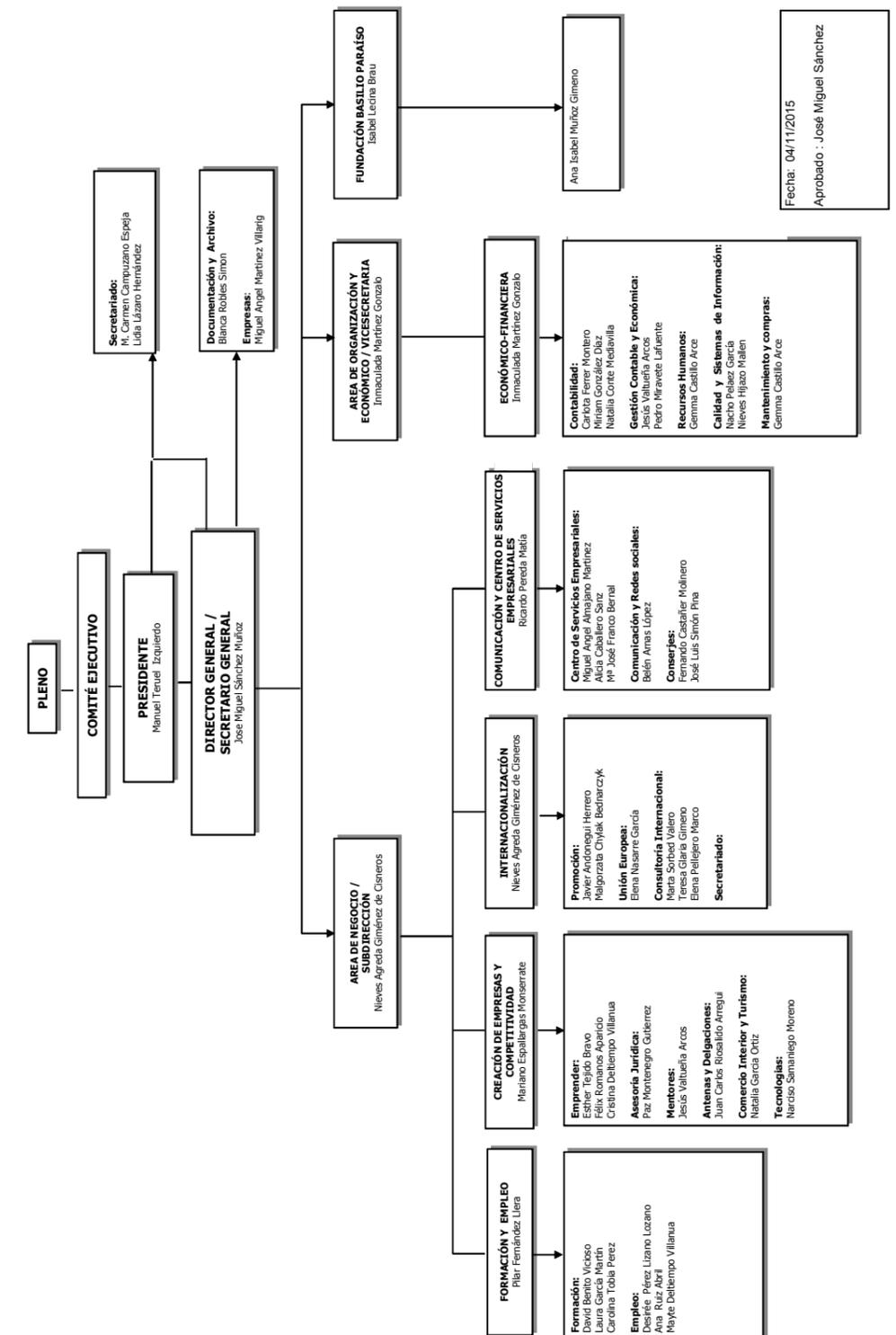
## Comisiones 2010-2014 / Presidente

- **Comercio Interior.** Gabriel Morales Ruiz.
- **Creación de Empresas.** María Jesús Lorente Ozcariz.
- **Desarrollo Territorial.** Jesús Verón Gormaz.
- **Economía.** Jesús Barreiro Sanz.
- **Fiscal.** Luis Fernando Mayayo Oloriz.
- **Formación y Empleo.** Miguel Marzo Rano.
- **Industria y Energía.** Joaquín Ángel Cezón Monge.
- **Innovación.** Jose María Marín Velazquez.
- **Internacional.** Fernando Martínez Sanz.
- **Logística, Transporte e Infraestructuras.** Jose Luis Carreras Lario.
- **Medio Ambiente.** María López Palacín.
- **Mujer y Empresa.** Irene Carmen Lequerica.
- **Política de Pymes.** Miguel Ángel Compadre Prado.
- **Riesgos Laborales.** Ángel Vela Martínez.
- **Sociedad de la Información.** José María Marín Bernad.
- **Turismo.** Antonio Presencio Fernández.
- **Urbanismo y Construcción.** Leopoldo Torralba Bayo.

Asimismo, las comisiones sectoriales de la Cámara de Comercio y las correspondientes a la Fundación Basilio Paraíso quedan de la siguiente forma, con sus respectivos presidentes:

- **Agroindustrial y consumo.** José Antonio Briz Sánchez.
- **Automoción.** José Serón Ciércoles.
- **Sanidad.** Francisco Javier Ruiz Poza.
- **Empresa Familiar.** José Ángel Subirá Castillón.
- **Responsabilidad Social Empresarial.** Miguel Ángel Blasco Nogués.

# Organigrama



# Presupuesto

EJERCICIO 2015	
CONCEPTO	PRESUPUESTO
INGRESOS	
Aportaciones de empresas	48.500,00
Recursos no permanentes	5.859.270,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.382.100,00</b>
GASTOS	
Gastos de personal	2.022.600,00
Gastos de local	185.500,00
Gastos de material	139.000,00
Relaciones públicas	12.000,00
Publicaciones y suscripciones	32.700,00
Viajes	10.000,00
Formación y empleo	470.700,00
Estudios y asistencia técnica	431.600,00
Gastos de otros servicios	104.500,00
Cuotas a distintos organismos	420.000,00
Impuestos	1.121.000,00
Amortizaciones financieras	946.170,00
Diversos e imprevistos	12.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>5.907.770,00</b>

**ACTIVIDAD  
INSTITUCIONAL**

## Nacen los Clubs Cámara: Empresa Red, Internacional y Empresa Líder



Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, e Isabel Lecina, gerente de la Fundación Basilio Paraíso, en la presentación del Club Cámara

**La Cámara de Comercio de Zaragoza lanza tres plataformas para ayudar a las empresas a generar más negocio, impulsar la internacionalización y mejorar su competitividad**

**Los socios se benefician de actividades exclusivas, tendrán descuentos en servicios empresariales y podrán participar en redes de networking**

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza lanzó el 1 de octubre de 2015 el Club Cámara, una iniciativa integrada por tres plataformas de negocio que servirá de punto de encuentro para las empresas zaragozanas. Los miembros del club se beneficiarán de servicios empresariales exclusivos, descuentos y, sobre todo, del networking entre sus socios. Ese es uno de los principales objetivos del Club Cámara: fomentar el intercambio de contactos, información, experiencias y conocimientos entre las propias empresas tanto para crecer empresarialmente como para mejorar su competitividad.

El Club Cámara se subdivide en tres plataformas con unos objetivos específicos:

### Club Cámara Empresa Red

Se dirige a empresas industriales, comerciales o de servicios, micropymes y autónomos,

prestando especial atención a las empresas recién constituidas. El objetivo es impulsar su crecimiento empresarial a través de la digitalización del negocio, la mejora de su imagen, el asesoramiento y la formación para vender por internet, el impulso a la cualificación profesional de sus trabajadores, así como la valoración de su potencial de internacionalización, entre otros servicios bonificados.

La cuota de pertenencia al Club Cámara Empresa Red es de 200 euros anuales más IVA, importe que tiene la consideración de gasto fiscalmente deducible, tanto en el Impuesto de Sociedades como en el IRPF. La primera anualidad será gratuita para nuevas empresas con menos de dos años desde su constitución.

### Club Cámara Internacional

Las empresas zaragozanas que se unan a este club y que carezcan de experiencia internacional

recibirán asesoramiento sobre cómo dar los primeros pasos y cómo resolver la operativa del día a día del comercio exterior. Por su parte, aquellas que ya exportan pero quieren incrementar su presencia exterior contarán con las herramientas y apoyos necesarios para conseguirlo más rápido.

Entre otras ventajas, los socios del Club Cámara Internacional contarán con un gestor personal, podrán participar en reuniones exclusivas con embajadores y consejeros económicos o dispondrán de un descuento de 500 euros en planes de Internacionalización. La inscripción anual es de 700 euros más IVA, incluye todos los servicios del Club Empresa Red y el importe también es fiscalmente deducible tanto en el Impuesto de Sociedades como en el IRPF.

### Club Cámara Empresa Líder

El tercer club se dirige a las grandes empresas de Zaragoza, que podrán participar en grupos de trabajo sobre temas de influencia empresarial (economía, fiscalidad, infraestructuras, logística,

energía o medio ambiente, entre otras materias) para presentar propuestas públicas. Además, podrán asistir a reuniones, conferencias y almuerzos con personalidades empresariales e institucionales y se trabajará para impulsar la Responsabilidad Social Empresarial o la promoción social en ámbitos culturales y sociales. La cuota para participar en el Club Cámara Empresa Líder parte de 4.000 euros más IVA, también deducibles, e incluye las ventajas tanto del Club Cámara Empresa Red como del Club Internacional. Hierros Alfonso, La Zaragozana y Taimwesser arrancan como las primeras sociedades del club que reúne a las empresas líderes de Zaragoza y su provincia

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza también firmó varios acuerdos de colaboración con empresas punteras en sus respectivos sectores para ofrecer descuentos y condiciones especiales a las empresas zaragozanas que participan en el Club Cámara. En 2016, se unieron como empresas colaboradoras el grupo hotelero Meliá, Correos, Iberia y Feria de Zaragoza.



## Las Cortes aprueban por unanimidad la Ley de Cámaras de Comercio de Aragón

**La norma reconoce a las Cámaras una importancia contrastada y consolidada en el apoyo al tejido empresarial a través de una actuación profesional de todo su personal.**

Las Cortes de Aragón aprobaron el 26 de marzo por unanimidad la Ley de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Servicios de Aragón, tras un proceso de diálogo con las Cámaras aragonesas, donde se ha recogido el compromiso y colaboración del Gobierno aragonés y de todos los grupos que componen las Cortes aragonesas, con estas instituciones que son un eficaz instrumento de apoyo a los sectores económicos aragoneses

Entre sus principales características se encuentran algunas como las siguientes:

—Listado amplio de funciones potestativas, que permiten su desarrollo en función de la voluntad del Gobierno de trabajar con las Cámaras, pero sin obligación concreta.

—Potestad del Gobierno de Aragón para impulsar y financiar los Planes Camerales Autonómicos.

—Reorganización del pleno, contemplando y priorizando la figura de la empresa con cuota voluntaria.

—Mejora en las funciones del Consejo Aragonés de Cámaras, posibilitando su desarrollo posterior para asumir actividades y funciones de las Cámaras provinciales.

—Elevado nivel de transparencia y rendición de cuentas que asegure la separación entre la parte pública y privada de las Cámaras.

Respecto a las funciones que podrán realizar las Cámaras, se amplía el catálogo previsto en la legislación estatal, incorporando algunas nuevas

relativas a la colaboración con la Administración en labores de asesoramiento y atención a emprendedores y pymes; apoyo a la expansión nacional e internacional de las empresas aragonesas y elaboración, desarrollo, ejecución y seguimiento de los planes camerales autonómicos. Serán los plenos de las Cámaras los que supervisen las actividades privadas que desarrollen estas entidades. Los planes camerales autonómicos son una hoja de ruta con una detallada descripción de las actividades previstas, valoradas económicamente.

### Nueva composición

La Ley de Cámaras de Aragón también desarrolla con detalle la organización de las mismas, donde se recogen la composición y atribuciones de los principales órganos de gobierno: el Pleno, el Comité Ejecutivo, el Presidente, así como la figura de los Vicepresidentes y del Secretario General o Secretaría General y del Tesorero. Las novedades más relevantes en este aspecto están en la definición de los Plenos, que en el caso de Zaragoza queda así: 40 vocales con voz y voto, repartidos de la siguiente manera, 27 elegidos a partir del censo general de empresas, 9 elegidos a partir del censo de empresas que pagan cuota voluntaria y 4 designados por las organizaciones empresariales. A éstos se suman con voz pero no voto: 1 representante de la administración tutelante, 3 colaboradores nombrados a propuesta del Presidente y 1 Secretario General. Se introduce como novedad la limitación a dos mandatos consecutivos en la figura del Presidente de Cámara, iniciándose el cómputo tras la entrada en vigor de la Ley

### Consejo Aragonés

La Ley de Cámaras deroga la Ley 10/2004, de 20 de diciembre, por la que se crea el Consejo Aragonés de Cámaras Oficiales de Comercio e Industria e incorpora la regulación del Consejo Aragonés de Cámaras Oficiales de Comercio e Industria, Corporación de Derecho público con personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines, como órgano de coordinación de las tres Corporaciones de Derecho público de ámbito provincial, y como órgano consultivo de colaboración con el Gobierno de Aragón y con otras instituciones autonómicas de administración y representación de los intereses de los empresarios, del comercio y de la industria.

De esta manera, se amplían las funciones del Consejo Aragonés de Cámaras respecto las contempladas en la Ley 10/2004 y se definen las funciones y el régimen jurídico del Consejo Aragonés de Cámaras, la composición de sus órganos de gobierno y las funciones respectivas, así como el sistema de aprobación de acuerdos, con el fin de que el Consejo sea una entidad con capacidad para realizar de manera eficiente acciones de ámbito autonómico.

## La Cámara de España nombra presidente honorario a Manuel Teruel

**El Pleno le confiere funciones de representación nacional e internacional por su demostrada capacidad como interlocutor durante su etapa al frente de las Cámaras**

El Pleno de la Cámara de Comercio de España nombró Presidente honorario de la institución al aragonés Manuel Teruel, anterior presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio y actual presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. La designación de esta distinción confiere a Teruel funciones de representación institucional, tanto a nivel nacional como internacional, en todos aquellos actos para los que sea requerido o en los que delegue el presidente de la Cámara de España, así como para los que sea comisionado por el Pleno.

Entre los motivos para esta designación, el Pleno de la Cámara de Comercio de España ha valorado el trabajo de Manuel Teruel como artífice de la nueva Ley de Cámaras y su capacidad como interlocutor, ya que durante su legislatura supo concitar el consenso de las Cámaras de Comercio, del Gobierno, partidos políticos y organizaciones empresariales para la consecución de este importante objetivo.



## Zaragoza impulsa el primer encuentro empresarial iberoamericano



### México, Perú, Chile y Colombia presentaron las oportunidades de inversión y negocio en sus países

México, Perú, Chile y Colombia, cuatro de las economías mundiales más dinámicas de los últimos años, protagonizaron el 13 de octubre en Zaragoza el primer encuentro empresarial iberoamericano, que organizó la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. Representantes de los cuatro países explicaron las oportunidades de negocio e inversión en cada una

de sus economías, en un foro que culminó con el análisis del impacto de la Asociación Transpacífica (TTP) para la integración de América Latina. Más de 50 empresas aragonesas participaron en el encuentro. Tras el foro empresarial, los embajadores y diplomáticos visitaron la Feria de Zaragoza, donde inauguraron la Plaza de Iberoamérica.

El bloque comercial formado por la Alianza del Pacífico (México, Perú, Chile y Colombia) se ha convertido en una de las áreas mundiales de mayor crecimiento de las exportaciones de las empresas aragonesas. La Alianza del Pacífico alcanzó en 2014 un volumen de exportación de 187,62 millones de euros en Aragón, con un crecimiento del 95% que casi duplica las cifras de 2010 (96 millones de euros). Tal como resumió en la apertura del acto Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio, "es la década de Iberoamérica", lo que además brinda "grandes oportunidades" para las pymes aragonesas. El encuentro de la capital aragonesa contó con la participación de los embajadores de México y Chile, Roberta Lajaus y Francisco Marambio, además del asesor de inversión extranjera de ProColombia en España, Pascual Martínez Munárriz, y el jefe de Cancillería de la Embajada de Perú, Javier Sánchez Checa. Los representantes de los cuatro países de la Alianza del Pacífico expusieron, ante un centenar de empresas aragonesas, las oportunidades de negocios e inversión en sus economías. También participó en la apertura Pablo Gómez de Olea, director general para Iberoamérica del Ministerio de Asuntos Exteriores español, y cerró el encuentro el director para Europa del Banco de Desarrollo de América Latina, Guillermo Fernández de Soto, quien analizó el papel de la Alianza del Pacífico para la integración de América Latina.

Manuel Teruel destacó la "estabilidad política y jurídica" y el crecimiento económico de los componentes de la alianza, y lanzó "una apuesta clara y decidida" desde Aragón hacia Iberoamérica. En esta línea, indicó que las pymes iberoamericanas y españolas deben tener la capacidad de aliarse y constituir joint ventures para afrontar los retos económicos del siglo XXI.

Por su parte, Gómez de Olea destacó que la Alianza del Pacífico es "un modelo de integración que está haciendo las cosas muy bien", además de apuntar su papel como "puente entre Europa y Asia" y de ratificar "el compromiso de España con el bloque". Colombia, Chile, México y Perú forman un bloque que representa el 35% del PIB total de Iberoamérica, suma una población de 210 millones de habitantes.





Marcos Sanso, Luis Lanaspá, María López Palacín, Antonio Martínez y Ángel Ubide en la presentación del Informe Económico de Aragón 2014

## Aragón aprovecha la buena coyuntura económica para crecer con estabilidad

### El Informe Económico de Aragón constata el aumento del PIB y el empleo, pero alerta de la dependencia del crecimiento de factores exógenos

Tras el segundo y más grave episodio de la crisis, la economía aragonesa por fin dejó de deteriorarse y creció un 1,7% en 2014, sentando las bases para que el crecimiento continúe -con más fuerza- tanto en el presente ejercicio como en 2016. Eso sí, con permiso de una coyuntura favorable auspiciada por la moderación de precios y costes de las empresas, políticas de expansión monetaria, la depreciación del euro y bajos precios del petróleo. El análisis se recoge en el Informe Económico de Aragón 2015, editado por la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza e Ibercaja.

A lo largo de más de 100 páginas, el informe analiza los factores que conforman la realidad económica de la Comunidad Autónoma. En el lado positivo de la balanza, el crecimiento del PIB, el empleo, la mejora de la demanda interna, las exportaciones y la moderación de precios; en el otro, la contención del crédito y la evolución de determinados sectores como la construcción o el comercio minorista. El Informe Económico presta además especial atención a las empresas aragonesas, de las que analizan tanto resultados sobre rentabilidad como de productividad.

En el acto, Ángel Ubide Querol, senior fellow en el Peterson Institute for International Economics de Washington D.C. y miembro del Grupo de Expertos Asesores del PSOE, impartió la conferencia "La economía española en un contexto global incierto". En la sesión también intervinieron Manuel Teruel, presidente de la Fundación Basilio Paraíso y de la Cámara de Zaragoza, Antonio Martínez, director financiero de Ibercaja, y Marcos Sanso, catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Zaragoza, quien presentó el informe. El director general de Economía del Gobierno de Aragón, Luis Lanaspá, clausuró el acto.

La principal novedad de la edición de este año es un monográfico sobre la relación entre la crisis y la productividad de los trabajadores de las empresas aragonesas. Para el estudio se ha analizado una muestra de casi 18.000 empresas (Sociedades Anónimas y Sociedades Limitadas) con sede en Aragón, durante el periodo 2000-2013. La productividad se ha calculado como el valor añadido generado en promedio por un trabajador

de cada empresa. La productividad media para todo el periodo analizado fue de 38.550 euros por trabajador. Si se distingue entre periodo pre-crisis (2000-2007) y crisis (2008-2013), la productividad apenas varía, pero sí hay diferencias provinciales. Mientras Huesca y Teruel mejoran el nivel de productividad entre los dos subperiodos, Zaragoza lo empeora al pasar de un promedio de 41.280€ a 38.210€. Esta caída se traduce, para la provincia, en un retroceso de este indicador del nivel de vida a largo plazo.

Los sectores más afectados por la caída de la productividad durante la crisis han sido la construcción, actividades financieras y de seguros, así como actividades inmobiliarias. En el polo opuesto se encuentran agricultura, ganadería, industria de alimentación y bebidas, textil, industria química, fabricación de productos farmacéuticos, suministro de energía o agua, saneamiento, gestión de residuos, transporte o actividades sanitarias y de servicios sociales, entre otros.



## Cómo implantar la Formación Profesional Dual en Aragón

### El programa DualVET impulsa desde Zaragoza la transferencia de conocimiento a España y Portugal desde países experimentados en FP Dual, como Alemania y Austria

Zaragoza acogió en abril un encuentro de socios europeos del programa DualVET, una iniciativa que busca traspasar el conocimiento en Formación Profesional Dual de países experimentados como Alemania y Austria a España y Portugal. Coordinado por la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, en este programa participan cámaras de comercio alemanas y españolas y proveedores de formación como la Fundación San Valero, entre otros. En el encuentro se analizó cómo se está implantando este modelo educativo, entre otras acciones, y se visitaron las instalaciones de la empresa Mann+Hummel Ibérica, que ya trabaja con alumnos de FP dual, y de la escuela de hostelería TOPI, que compagina la teoría formativa con la práctica.

La formación dual combina la formación académica con el aprendizaje en una empresa al mismo tiempo. La iniciativa DualVET, enmarcada en el Programa de Formación Permanente de la Comisión Europea, busca promover esta formación e implicar en el aprendizaje de los alumnos a las empresas, con especial incidencia en los sectores de la automoción y el turismo. Para lograr sus objetivos, DualVET cuenta además con una red abierta de colaboradores para compartir conocimientos, experiencias y buenas prácticas. Más de 30 empresas e instituciones participaban

en el proyecto.

Otra de las iniciativas enmarcadas en el programa es un curso de formación para tutores de empresa, que son quienes se encargarán de supervisar la labor formativa y orientadora de los propios trabajadores en su labor diaria con los alumnos. Un total de 8 responsables de empresa participaron en Zaragoza en este curso de 30 horas de duración. Entre otras materias, los asistentes aprendieron habilidades de comunicación para relacionarse con los alumnos, empatía, liderazgo, resolución de conflictos o cómo concretar un plan de actividades en la empresa.

Los trabajos realizados a lo largo de los dos últimos años en el programa DualVET también permitirán que se edite un manual sobre cómo organizar la formación en el marco de un sistema de formación dual en España y Portugal; una guía práctica para instructores sobre habilidades y competencias transversales; un manual sobre las cuestiones clave y requerimientos para los instructores que tengan que formar a los aprendices; así como guías prácticas para las empresas de los sectores turístico y de la automoción sobre cómo llevar a cabo la formación dual.

### Reducir el desempleo juvenil

Para hacer frente a una tasa de desempleo que supera el 50% de la población activa menor de 25 años en España, el valor de los sistemas de formación dual para reducir el desempleo juvenil, facilitar la transición del aprendizaje al empleo y responder a las necesidades de cualificación del mercado de trabajo ha quedado altamente contrastado en países como Alemania o Austria.

En España, la FP Dual ya está experimentando un crecimiento muy significativo: el número de alumnos matriculados se ha duplicado en apenas un año, pasando de 9.550 en 2013 a 18.000 el año pasado. El Gobierno de Aragón desarrolla este curso 14 proyectos de Formación Profesional Dual (3 proyectos en la provincia de Teruel, 5 en la de Huesca y 6 en la de Zaragoza) con la implicación de cerca de 40 empresas y 10 centros educativos.



## La Cámara envía a los partidos 71 propuestas para mejorar la competitividad de Aragón

### Las iniciativas inciden en materias como internacionalización, educación, logística y energía

La Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza envió a los partidos políticos, ante la celebración de las elecciones autonómicas y locales de 2015, un documento que recoge más de 70 medidas para mejorar la competitividad de Aragón. Entre otras medidas, el informe anima a las Administraciones a adquirir un rol activo para ayudar a impulsar programas de iniciación a la internacionalización, la formación dual y facilitar que las pymes ganen tamaño y, en consecuencia, competitividad.

El documento se estructura en 10 bloques con propuestas en diversos ámbitos estratégicos: fiscalidad; sector público; formación, educación e innovación; infraestructuras y logística; energía y uso eficiente de los recursos; internacionalización; promoción empresarial; financiación; y acciones concretas para el sector industrial, la construcción y las empresas de servicios.

Pese a que el número de empresas exportadoras aragonesas crece en los últimos años, no más de un 30% se pueden considerar como regulares (aquellas que durante los últimos cuatro años han vendido en el exterior más de 50.000 euros/año) y más de la mitad exportan por un valor inferior a 25.000 euros. El plan de mejora de la competitividad de Aragón recoge propuestas para reforzar los programas de iniciación y

consolidación en la internacionalización, así como la cooperación institucional.

Otras iniciativas se dirigen a incentivar un aumento del tamaño de las pymes para que ganen competitividad, tanto en España como en mercados internacionales. La propuesta se dirige especialmente a empresas que desarrollan su actividad en sectores productivos sensibles para Aragón, como el tecnológico, el agroalimentario o el de productos metálicos y maquinaria.

A falta de un pacto de estado para la educación, la Cámara de Comercio también aboga por un acuerdo regional que permita incrementar la conexión entre las empresas y el sistema educativo, fomente el espíritu emprendedor y potencie la formación continua y empresarial. Especial importancia tiene la formación dual, para la que se solicita desarrollar e implantar un sistema que abarque los dos subsistemas que lo posibilitan: la formación profesional reglada y formación para el empleo.

Otras medidas para la competitividad hacen hincapié en la necesidad de apoyar a las empresas que adopten medidas de ahorro energético, contribuir a desarrollar el comercio electrónico y la innovación tecnológica, así como buscar sinergias logísticas a nivel internacional.

Respecto a la fiscalidad, el documento apuesta por rebajar la actual carga fiscal de las empresas y por armonizar los impuestos nacionales para evitar desigualdades territoriales. Se aboga por rebajar el IAE, bonificar la cuota del IBI donde se desarrollen actividades económicas de especial interés, eliminar completamente el impuesto sobre sucesiones y donaciones para empresas familiares y revisar el impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana.

También se recuerdan las necesidades en infraestructuras de Aragón. El informe menciona la necesidad de transformar en autovía los diversos tramos de la Nacional 232 hasta el Mediterráneo; desdoblarse o liberalizar peajes; terminar el eje pirenaico N-26 y los tramos de las autovías A-21, A-22 y A-23, trabajar para que la Travesía Central de los Pirineos sea una realidad a medio plazo, así como apostar por un modelo de gestión público-privado para los aeropuertos.

### 71 PROPUESTAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD ARAGONESA

Fiscalidad	Sector público
1. Instar al Gobierno Central a realizar una profunda reforma del sistema fiscal autonómico.	11. Transparencia en la administración pública con el menor uso de recursos posibles.
2. Supresión total del impuesto sobre sucesiones y donaciones para las familias empresarias.	12. Simplificación administrativa y aplicación de la ley de mercado único. Creación de espacios facilitadores de los trámites administrativos.
3. Subvenciones, deducciones en el tramo autonómico del IRPF, premios económicos, ayudas, consideraciones en criterios de contratación para el fomento de actividades estratégicas.	13. Crear una oficina de seguimiento y valoración de resultados de las ayudas e incentivos empresariales.
4. Coordinación respecto al impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.	14. Aplicar los criterios de la Estrategia Española de Responsabilidad Empresarial en la contratación pública.
5. Capacitación y no penalización. Pasar de una fiscalización punitiva a otra educativa y de reinversión.	15. Mejora de la eficiencia de la administración y en especial del empleado público.
6. Rebajar la carga fiscal de las empresas.	16. Uso eficiente de los recursos públicos. Proyectos desacoplados temporalmente con el ciclo político.
7. Bonificación al Impuesto sobre Bienes Inmuebles.	<b>Formación / educación / innovación</b>
8. Rebaja del Impuesto sobre Actividades Económicas.	17. 17. Desarrollar e implantar un sistema de formación dual.
9. Replanteamiento del impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana.	18. 18. Incluir la cultura emprendedora en las enseñanzas regladas.
10. Subsancar el insuficiente servicio de recogida de basuras existente en los polígonos industriales.	19. Conformar una sociedad altamente competitiva en competencias digitales.

20. Conformar una sociedad altamente competitiva en competencias en lengua extranjera.
21. Formación para al aprendizaje en la aplicación de los conocimientos adquiridos.
22. Impulso a la innovación tecnológica y gestión interna.
23. Coordinar proyectos de I+D+i.
24. Complementar la actividad de los centros tecnológicos.
25. Ajustar las necesidades tecnológicas a las empresas.
<b>Infraestructuras y logística</b>
26. Subsanan las necesidades en infraestructuras de carretera.
27. Mejorar y potenciar las Infraestructuras ferroviarias
28. Mejora en la modalidad y ancho de banda y de su cobertura.
29. Apostar por un modelo mixto de gestión público-privado para la promoción y especialización de nuestros aeropuertos.
30. Consolidación y gestión de las áreas logísticas ya realizadas.
<b>31. 31.</b> Introducir la logística dentro de la cultura empresarial de todas las empresas.
32. Priorizar la política de logística municipal (de comunicaciones, mercancías y personas), recogiendo con una visión de medio largo plazo, y si es posible bajo el paraguas del consenso.
33. Búsqueda de sinergias logísticas a nivel internacional.
<b>Energía y uso eficiente de los recursos</b>
<b>34. 34.</b> Apoyo a las empresas que tomen iniciativas de ahorro energético.

35. Promover planes de renovación de equipamientos e infraestructuras en hogares y empresas.
36. Impulso a la movilidad sostenible por parte de la Administración autonómica y municipal.
37. El Gobierno de Aragón debe posicionarse claramente en la defensa del mix energético que no se traduzca en pérdida de su competitividad.
38. Apoyo a nuevas fuentes de energía.
39. Consolidar la apuesta de la administración en materia de energías renovables y eficiencia energética mediante la colaboración empresa-universidad-administración.
40. Potenciar el mercado de valorización de residuos. Favorecer el desarrollo de un mercado de subproductos.
<b>Internacionalización</b>
41. Reforzamiento de los programas de iniciación para la internacionalización.
42. Medidas para superar los problemas derivados del reducido tamaño de las empresas.
43. Fortalecer el Canal Único para la Internacionalización.
44. Reforzar y evitar duplicidades en la cooperación institucional.
45. Realizar un mapa de la distribución de la cadena de valor intersectorial de Aragón y su distribución geográfica.
<b>Promoción empresarial</b>
46. Información, orientación y asistencia técnica en la creación de empresas y su tramitación.
47. Implementar servicios de tutorización, seguimiento y acompañamiento a la pequeña empresa.

48. Apoyar a la pyme familiar en el momento de su relevo generacional.
49. Incentivar el aumento del tamaño de las empresas.
50. Acompañar a las pymes en su tránsito hacia empresas digitales.
51. Apoyar a las empresas en la apertura de su canal de comercio electrónico.
52. Potenciar el conocimiento del tejido empresarial aragonés, especialmente entre las propias empresas.
53. Poner en valor la empresa, mejorando la percepción de su importancia como generadora de riqueza y bienestar para el conjunto de la sociedad.
<b>Financiación</b>
54. Impulsar fuentes alternativas de financiación.
55. Impulsar el uso de sociedades de garantía y avales.
56. Segunda oportunidad. Acompañamiento y ayuda a pymes.
<b>Sectores: industria y construcción</b>
57. Dar a la industria la importancia presupuestaria que requiere para poder implementar una política industrial.
58. Incluir los productos metálicos y maquinaria como actividad estratégica, potenciando, entre otras cosas, su internacionalización.

59. Promocionar y apoyar la profesionalización, internacionalización y crecimiento de las empresas de subcontratación industrial.
60. Incrementar la productividad industrial a través del cierre de gaps de la demanda interna de Aragón.
61. Potenciar la internacionalización industrial.
62. Desarrollo integral de sector ferroviario.
63. Fomentar la rehabilitación de viviendas.
<b>Sectores: servicios</b>
64. Promover la conversión de los mercados municipales en centros especializados: Plan de mercados municipales.
65. Favorecer la consecución de los objetivos y propuestas señalados en los Planes Locales de Equipamiento Comercial.
66. Potenciar los Multiservicios Rurales.
67. Actuaciones de dinamización en el comercio.
68. Mejorar la regulación comercial.
69. Introducir la innovación en las pymes comerciales.
70. Potenciar la marca "Aragón" a través del Turismo.
71. Potenciar Goya como recurso turístico.

## PREMIOS A LA EXPORTACIÓN 2014



## La innovación convierte a cuatro empresas en Premios a la Exportación

### La Cámara concede las distinciones a la internacionalización a ABB, Magapor, Decan Sports Equipment y al Grupo Pikolin

El patrón es común e inalterable: con innovación en los productos o procesos, los mercados internacionales están dispuestos a escuchar y a comprar. Bien lo saben las cuatro empresas a las que la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza concedió los Premios a la Exportación en 2014: ABB, Magapor, Decan Sports Equipment y Grupo Pikolin. Las premiadas no solo han logrado abrir mercados gracias a la I+D+i, también han conseguido convertirse en referentes internacionales de sus respectivos sectores.

En una economía cada vez más internacionalizada y con mayor competencia, empresas de Zaragoza llevan el nombre de Aragón por todo el mundo: ABB (Premio en la categoría gran

empresa) es líder tecnológico mundial de los transformadores de distribución tipo seco encapsulado al vacío; Magapor (Premio a la pyme exportadora) es una de las tres empresas mundiales de referencia en cuanto a tecnologías para la reproducción porcina; la joven Decan Sports Equipment (Premio al Emprendedor Exportador) suministra equipamiento deportivo que desarrolla con medios de producción tecnológicamente avanzados que incluyen la nanotecnología; y Grupo Pikolin (Premio Extraordinario a la Proyección Internacional), que lidera la I+D en las principales tecnologías del descanso con el mayor número de patentes de su categoría, se ha convertido en el segundo grupo europeo del descanso y en líder en España, Francia y Portugal.

¿Los resultados? Las empresas premiadas cuentan con presencia en los países más importantes del mundo y, en algunos casos, los mercados exteriores representan más del 70% de su facturación. Los Premios a la Exportación de la Cámara de Zaragoza reconocen la labor de internacionalización de las empresas de la provincia durante el año anterior y pretenden contribuir a fomentar el espíritu de internacionalización e incrementar el volumen de exportación aragonés. Entre las principales novedades de la edición de este año destaca la creación de la categoría 'Emprendedor exportador'.

Para designar a los ganadores, el jurado de los premios tiene en cuenta el historial de la empresa, su volumen de exportación, la labor realizada en la apertura de mercados, el porcentaje de exportaciones con relación a la cifra de producción o la asistencia a ferias internacionales y misiones comerciales. Más de 90 empresas

como General Motors España, SAICA, Taimwesser, BSH Electrodomésticos o Siemens han sido premiadas con alguno de estos galardones, pero también numerosas pymes. Constituyen la distinción empresarial de trayectoria más extensa en Aragón.

El acto de entrega de los Premios a la Exportación, que patrocinaron la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y Banco Sabadell, se celebró el 7 de mayo en la sede de la Cámara de Comercio, con la asistencia de más de 300 directivos, empresarios y profesionales implicados en el sector exterior de la economía aragonesa. Contó con las intervenciones del presidente de la Cámara, Manuel Teruel, del consejero de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón, Arturo Aliaga, y del director de Riesgo País y Gestión de Deuda en CESCE, Ricardo Santamaría, quien impartió la conferencia "Oportunidades de la internacionalización en un escenario post-crisis".

Entrega de los Premios a la Exportación 2014			
			
Premio a la gran empresa exportadora	Premio a la pyme exportadora	Premio al emprendedor exportador	Premio extraordinario a la proyección internacional
ABB	Magapor	Decan Sports Equipment	Grupo Pikolin

## La Cámara ayuda a 1.700 jóvenes a entrar en el mercado laboral

**El presidente de la Cámara de España, José Luis Bonet, presentó en Zaragoza los primeros resultados del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)**

Las Cámaras de Comercio, Industria y Servicios aragonesas ayudarán, durante los próximos cuatro años, a mejorar la empleabilidad de más de 1.700 jóvenes de la Comunidad Autónoma (392 en Huesca, 342 en Teruel y 976 en Zaragoza), a través del Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE), creado por las Cámaras. Esta iniciativa se enmarca dentro del Sistema Nacional de Garantía Juvenil del Ministerio de Empleo y Seguridad Social, que se financia a través del Fondo Social Europeo y que pretende que todos los menores de 25 años reciban una oferta de empleo, educación continua, formación de aprendiz o unas prácticas tras acabar la educación formal o quedar desempleados.

El presidente de la Cámara de España, José Luis Bonet, presentó en Zaragoza el programa acompañado por los presidentes de la Cámara de Huesca, Manuel Rodríguez Chesa, Teruel, Jesús Blasco, y Zaragoza, Manuel Teruel. A través del Programa Integral de Cualificación y Empleo, las Cámaras se encargan de orientar y formar a los jóvenes, además de facilitarles un acercamiento a las empresas.

El Programa Integral de Cualificación y Empleo se dirige a los jóvenes de entre 16 y 25 años o menores de 30 años en el caso de personas con un grado de discapacidad igual o superior al 33%.



Los candidatos deben encontrarse en situación de desempleo o inactivos y estar inscritos en el Plan Nacional de Garantía Juvenil, un trámite que también pueden realizar en las propias Cámara de Comercio. Una vez inscritos, las Cámaras elaboran un calendario de actuaciones personalizadas para el desarrollo de cada joven. El proceso se estructura en un plan de capacitación de fases: orientación vocacional, formación troncal, formación específica y, por último, acciones de intermediación e inserción laboral.

Cada participante recibirá atención y formación adecuada a su experiencia profesional y estudios realizados. Además, se les ofrecerá la posibilidad de realizar prácticas no laborales en empresas y acceder a ofertas de empleo. Para mejorar su capacitación, todos los jóvenes reciben formación en competencias digitales, herramientas de empleabilidad, habilidades sociales e idiomas. Una vez superada esta fase, recibirán formación específica adaptada a su perfil como competencias básicas en lengua y matemáticas, formación para emprender, certificados de profesionalidad, formación en movilidad o específica en puestos de trabajo.

En la última fase, las Cámaras realizan acciones de intermediación y/o inserción laboral. Entre las distintas posibilidades al alcance de los jóvenes se encuentran prácticas no laborales en empresas -dirigidas a aquellos con menos experiencia laboral-, y acompañamiento en visitas a empresas para que conozcan diferentes puestos de trabajo y su funcionamiento en el día a día. Además, se ayudará tanto a los jóvenes que deseen emprender su propio negocio como a la inserción laboral en las empresas que participen en el programa.

Las empresas también pueden adherirse al Programa Integral de Cualificación y Empleo. Todas las participantes recibirán el sello de empresa comprometida, una distinción de las Cámaras enmarcada en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil. Con esta colaboración, las empresas contarán con ventajas como la selección de talento a través de prácticas no laborales y podrán mantener entrevistas con los jóvenes para mostrarles diferentes puestos de trabajo y cómo es el funcionamiento de su empresa en el día a día.

# El sector de la construcción apuesta por la rehabilitación

## Nace la Mesa por la Rehabilitación de la Construcción en Aragón, que agrupa a más de 30 asociaciones e instituciones



De izquierda a derecha, Juan Carlos Bandrés, presidente de la Asociación de Constructores Contratistas de Obras, Rafael Fernández de Alarcón, consejero de Obras Públicas, Urbanismo, Vivienda y Transportes del Gobierno de Aragón, y Leopoldo Torralba, presidente de la Comisión de Urbanismo y Construcción de la Cámara de Zaragoza

Constructores, ingenieros, arquitectos, administradores de fincas, pintores, instaladores eléctricos... Los principales actores del sector de la construcción de Aragón constituyeron el 19 de marzo en Zaragoza, junto a las Cámaras de Comercio y otras entidades colaboradoras, la Mesa por la Rehabilitación de la Construcción en Aragón. Nace así esta iniciativa, impulsada por el Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio, Industria y Servicios y la Confederación de Empresarios de la Construcción de Aragón (CEAC), que busca potenciar la rehabilitación como fuente de actividad del sector, sin perjuicio de la obra nueva privada y de la obra pública.

La Mesa de la Rehabilitación en Aragón está integrada por 31 colegios profesionales, asociaciones empresariales y otras entidades colaboradoras. Presentaron la iniciativa Rafael Fernández de Alarcón, consejero de Obras Públicas, Urbanismo, Vivienda y Transportes del Gobierno de Aragón, Leopoldo Torralba, presidente de la Comisión de Urbanismo y Construcción de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, y Juan Carlos Bandrés, presidente de la Asociación de Constructores Contratistas de Obras en representación de la CEAC.

Entre los objetivos de la Mesa de la Rehabilitación de Aragón se encuentran mejorar el acceso a la financiación para que los propietarios puedan acometer estas obras, impulsar una ventanilla única para la tramitación de autorizaciones y ayudas, constituir un sello de calidad y control tanto como herramienta de garantía de obra como para combatir la economía sumergida, eliminar trabas burocráticas y fomentar la elaboración de informes de evaluación de edificios por parte de los propietarios.

Más del 56% de las viviendas de Aragón fueron construidas antes de 1980, por lo que muchos edificios no cumplen con las actuales normas de calidad y eficiencia energética. La rehabilitación y el correcto mantenimiento de los edificios garantiza, a medio y largo plazo, la seguridad y el bienestar de las personas, la eficiencia energética, el ahorro económico y la sostenibilidad medioambiental, además de la revalorización de los mismos.

Entre los principales ámbitos de actuación de la rehabilitación se encuentran el de la eficiencia energética de los edificios, el de la seguridad y la eliminación de barreras arquitectónicas. Estas acciones se plasman en la mejora de las instalaciones eléctricas y energéticas (calderas, gas...), patologías estructurales, fachadas, tejados e instalación de ascensores, entre otras. La rehabilitación genera el triple de puestos de trabajo que los generados por la construcción de nueva planta;

en Aragón, rehabilitando 7.000 viviendas al año, se generarían 21.000 empleos. Además del empleo directo, la rehabilitación también impulsaría la actividad en otros sectores aragoneses como el de materiales de construcción, metal, pintura o servicios. La participación del sector de la construcción en el ámbito de la rehabilitación en España sólo alcanza el 28% del total del sector, un porcentaje que contrasta con el 41% en Europa y el 56% en Alemania.

### Miembros de la Mesa por la Rehabilitación de la Construcción en Aragón

- Federación Aragonesa de Instaladores Eléctricos
- Asociación de Comercios de Muebles de Zaragoza
- Colegio Profesional de Decoradores de Aragón
- Colegio Oficial de Ingenieros Técnicos Industriales de Aragón
- Asociación de Constructores Contratistas de Obras
- Asociación de Empresarios de Ascensores de Aragón
- Asociación de Empresarios Pintores de Aragón
- Colegio Oficial de Arquitectos de Aragón
- Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja
- Federación de Industriales de la Madera de Zaragoza
- Confederación de Empresarios de la Construcción de Aragón
- Federación Aragonesa de Asociaciones Provinciales de Fontanería, Calefacción, Gas y Afines
- Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Zaragoza
- Federación de Industrias y Empresas de la Construcción
- Colegio de Administradores de Fincas de Aragón
- Asociación de Instaladores de Aislamientos y Yesos Laminados de Aragón
- Asociación de Excavadores de Aragón
- Federación de Empresas de la Construcción de Zaragoza
- Asociación de Constructores Promotores de Zaragoza
- Consejo Aragonés de Cámaras
- Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
- Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Huesca
- Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Teruel
- Cepyme
- Confederación de Empresarios de Zaragoza
- Ibercaja
- Bantierra
- Avalia Aragón SGR
- Endesa
- Circe
- Fundación Laboral de la Construcción

## Impulso a la mediación como medio de resolución de conflictos

### La Cámara colabora con la Corte de Arbitraje y Mediación y el Gobierno de Aragón para difundir la alternativa a los tribunales, que ahorra tiempo y dinero a los implicados

La mediación es una vía de resolución de conflictos entre personas o empresas con la ayuda de un profesional neutral e imparcial. Esta solución se caracteriza por su rapidez, confidencialidad, voluntariedad de las partes implicadas y neutralidad del mediador. Para que las empresas y los aragoneses conozcan las ventajas de este procedimiento, el Gobierno de Aragón y la Corte Aragonesa de Arbitraje y Mediación –impulsada por las Cámaras de Comercio aragonesas y colegios de abogados, notarios, procuradores, economistas e ingenieros- están colaborando y realizando una campaña para promocionar esta alternativa a los tribunales ordinarios.

Frente a otras vías de resolución de conflictos, la mediación ofrece ocho ventajas específicas: facilita el diálogo entre los implicados en un conflicto, impulsando así la comunicación; mejora y fortalece la relación entre las partes; promueve la responsabilidad de cada uno de los afectados; aporta ventajas para todos ya que no existen perdedores; favorece el cumplimiento de los acuerdos; ahorra tiempo y dinero en relación a los trámites judiciales; garantiza la confidencialidad del proceso; y, además, salvaguarda la imagen empresarial.

Son muchos los conflictos que se pueden resolver a través de la mediación: socios de una empresa que ya no comparten una visión común y deciden separarse, problemas de sucesión en empresas familiares, desavenencias en una relación contractual, conflictos empresariales y civiles que requieran especial confidencialidad...

La mediación puede proporcionar una solución extrajudicial económica y rápida mediante procedimientos adaptados a las necesidades de las partes.

En un proceso de mediación, las partes conservan la responsabilidad y el control respecto de la controversia y no transfieren el poder de la toma de decisiones al mediador: el resultado se determina por la voluntad de las partes. Esta circunstancia permite tener en cuenta todos los intereses empresariales y personales que las partes consideren importantes.

En 2015 se materializaron diversas iniciativas para impulsar la mediación en Aragón. El Gobierno de Aragón aprobó en febrero un decreto por el que se crea el Centro Aragonés de Coordinación en materia de Mediación, dependiente de la Dirección General de Administración de Justicia, y el Registro General de Mediadores e Instituciones de Mediación de Aragón. Además, con el objetivo de fomentar el uso de la mediación, el Decreto establece un programa de gratuidad de la mediación en asuntos civiles y mercantiles para aquellos interesados en la mediación que reúnan las condiciones materiales para el reconocimiento del derecho de asistencia jurídica gratuita.

Por otra parte, más de 70 personas asistieron a una jornada sobre mediación civil y mercantil “Encuentro de jueces y mediadores”, organizada por la Corte Aragonesa de Arbitraje y Mediación.

## Aragón aún precisa de un impulso inversor para sus infraestructuras

### Talleres de emprendimiento e innovación, formación directiva de excelencia, una misión comercial al norte de África y seminarios de exportación componen la oferta

Las Cámaras de Comercio e Industria aragonesas recuerdan que la logística y la competitividad de la comunidad depende de sus conexiones

Si Aragón no dispone de unas infraestructuras de transporte acordes con el siglo XXI, la competitividad de sus empresas, la accesibilidad, la intermodalidad y la vertebración territorial supondrán un lastre en un próximo futuro. Así lo ha expresado el tejido empresarial de la comunidad en la última reunión de 2015 de la Comisión de Logística, Transporte e Infraestructuras del Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio e Industria, que demanda un impulso inversor muy importante en las conexiones por carretera y ferrocarril.

El tejido empresarial constata que la logística ya constituye uno de los sectores más dinámicos de la economía de Aragón, gracias tanto al desarrollo de plataformas de primer nivel como a la existencia de compañías líderes, además de contar con uno de los congresos en la materia más importantes a escala mundial, con una feria dedicada a la actividad, con la colaboración en conocimiento con el Massachusetts Institute of Technology (MIT), y con la presencia de la Academia Logística del Ejército de Tierra en Calatayud. Sin embargo, recuerdan las Cámaras aragonesas, la logística y la competitividad empresarial requieren de infraestructuras de transporte como uno de los ejes fundamentales e imprescindibles de su actividad.

Aragón cuenta con su conocida posición geográfica excelente, en el centro del 70% del producto interior bruto (PIB) de España, pero que

es necesario valorizar con infraestructuras de transporte que permitan llegar a cualquier sitio lo más rápido posible. Hoy ya no se mide en unidades de longitud, sino de tiempo, señala la Comisión de Logística de las Cámaras.

Las infraestructuras de transporte de Aragón se han quedado en el siglo XX, por lo que es necesario ese impulso inversor. Aragón es una comunidad fronteriza, pero sus conexiones por carretera y ferrocarril son pésimas. Proyectos como la reapertura de la línea Zaragoza-Canfranc-Pau o la Travesía Central de los Pirineos siguen sin ver un horizonte temporal claro, concreto y preciso, añaden las empresas.

Y más: existen autovías que siguen sin finalizarse, como la Mudéjar A-23, la del Pirineo A-21, la A-22 Huesca-Lérida y la Daroca-Calatayud-Soria. También está pendiente la comunicación entre Madrid y Teruel, sin olvidar que deben solucionarse los problemas de la N-II y N-232, carreteras con un gran volumen de tráfico y una elevada siniestralidad. Las conexiones ferroviarias también tienen un déficit significativo. A la conexión internacional con Francia se une la necesidad de invertir en el corredor Cantábrico-Mediterráneo o en la implantación del ancho europeo en las vías aragonesas.

En esta línea, las Cámaras de Comercio considera necesarias las propuestas sobre partidas presupuestarias que el Gobierno de Aragón está negociando con Renfe, si bien recuerda que algunas se encontrarían resueltas si la comunidad tuviera unas mejores infraestructuras ferroviarias que permitieran optimizar y mejorar los servicios actuales.

## Emprendedores, autónomos y pymes de Aragón aprenden a financiarse

**La web del programa “Aprende a financiarte” integra toda la oferta pública y privada, da recomendaciones y facilita un dossier para el banco en menos de 20 minutos**

Las pymes, autónomos y emprendedores aragoneses pudieron participar en 2015 en el programa “Aprende a financiarte”, impulsado por las Cámaras de Comercio. La iniciativa nace con el objetivo de dar soluciones a las empresas para superar uno de los problemas que frenan su competitividad: la falta de financiación. A través de la web [www.aprendeafinanciarte.com](http://www.aprendeafinanciarte.com), cofinanciada por la Unión de Europea a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), las pequeñas y medianas empresas pueden conocer toda la oferta pública y privada de financiación, obtener un diagnóstico de su situación económica-financiera o conseguir un dossier para solicitar financiación a una entidad bancaria en menos de 20 minutos.

El programa busca minimizar las dificultades para acceder al crédito, fomentar la cultura financiera, dar a conocer vías alternativas de financiación y orientar a las pymes, autónomos y emprendedores para que escojan la opción que mejor se adecúe a sus necesidades reales.

¿Dónde pedir financiación? La web del programa ejerce como ventanilla única e integra toda la oferta pública (préstamos, subvenciones, ayudas e incentivos fiscales) y privada (productos bancarios, capital riesgo y business angels), así como nuevos mecanismos emergentes como el crowdfunding, crowdlending o el Mercado Alternativo Bursátil (MAB).

Las empresas que se den de alta en la plataforma podrán acceder a cinco herramientas para tener más opciones a la hora de buscar financiación: un informe personalizado de la salud financiera y contable de la empresa o negocio; una herramienta de autoevaluación del nivel de riesgo

### Dos iniciativas de Aragón, finalistas del premio nacional de emprendedores

Dos iniciativas emprendedoras ganaron la fase de Aragón del Concurso de Emprendedores Aprende a Financiarte y resultaron además finalistas de la distinción a nivel nacional del programa de las Cámaras de Comercio. Una decena de ideas de negocio se presentaron en Aragón al concurso. HiperexperienciaDeusens (hiperexperiencias a través de las últimas tecnologías) y El Baúl de Cookie & Chic (tienda on line que traslada los diseños de alta costura al mundo de las más pequeñas a un coste razonable) fueron los negocios emprendedores aragoneses elegidos por el jurado, compuesto por representantes de la Asociación Aragonesa de Mujeres Empresarias (Arame), la Fundación Emprender en Aragón, la Fundación Aragón Invierte y la propia Cámara de Comercio.

### Semana de la Persona Emprendedora

El ejemplo de dos inventores geniales, Tesla y Edison, sirvió el 28 de octubre para celebrar la Semana de la Persona Emprendedora en la Cámara de Comercio de Zaragoza. Así, una conferencia sobre la historia oculta de la bombilla mostró a los emprendedores zaragozanos cómo transformar las crisis en oportunidades y desarrollar sus capacidades.

## Más facilidades para que las empresas aragonesas hagan negocios en Francia

**La Cámara de Comercio Franco-Española firma un convenio con la de Zaragoza que mejora la cooperación y el acceso a información y oportunidades comerciales**

Las exportaciones aragonesas a Francia en 2014 superaron los 1.620 millones de euros, cifra que sitúa al país galo como el principal socio comercial de la Comunidad Autónoma. Para impulsar todavía más las relaciones económicas entre ambos territorios, los presidentes de la Cámara Franco-Española de Comercio e Industria, Domingo San Felipe, y de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, Manuel Teruel, firmaron el 15 de junio un convenio de colaboración que ayudará a mejorar los flujos comerciales y de inversión.

El acuerdo permitirá que se realicen en Aragón jornadas periódicas sobre el mercado

### Las claves de la internacionalización

En el ejercicio se desarrollaron las II Jornadas NuLa internacionalización se ha convertido en una estrategia clave para el futuro de las empresas de Aragón. Así, un centenar de empresas conocieron el 5 de noviembre las claves para encarar un proceso de internacionalización con éxito, en una organizada por las Cámaras de Comercio de Aragón y el Banco Santander. Las claves para el éxito de una estrategia empresarial internacional fueron explicadas por Juan Manuel Cendoya, director general de Comunicación, Marketing Corporativo y Estudios del Banco Santander.

francés, reuniones de empresas aragonesas con expertos galos y se mejorará el intercambio de información técnica, económica y comercial que permita conocer a tiempo las oportunidades de negocio que ofrecen ambos mercados. Además, se programarán acciones bilaterales de promoción e información y las empresas contarán con apoyo logístico en las misiones empresariales que se realicen en ambos territorios. Estos apoyos consistirán en la identificación de potenciales clientes y empresas de interés para las compañías visitantes, así como la gestión de reuniones y entrevistas en las ciudades donde se desarrollen las misiones. El convenio también presta especial atención a la inversión y cooperación empresarial.

### Nuevas herramientas de financiación llegan a las pymes

En el ejercicio se desarrollaron las II Jornadas Nuevas herramientas de financiación llegan a las pymes

Las pymes aragonesas con potencial de crecimiento y de innovación conocieron el 6 de octubre nuevas herramientas e instrumentos de financiación, en una presentación en la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza de los programas europeos Iniciativa Pyme e Invest Horizon.

## Avalia y Cámara de Zaragoza facilitan el acceso a la financiación

### El Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información de la Cámara de Comercio de Zaragoza ha atendido a casi 15.000 empresas y profesionales

Más capacidad financiera, más negocio, más crecimiento. Las pymes, autónomos y emprendedores de Zaragoza contaron con más facilidades y mejores condiciones para acceder a financiación para sus negocios gracias al convenio que firmaron el 15 de junio la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza y Avalia Aragón SGR.

El objetivo del convenio es facilitar a pymes y autónomos el acceso a fuentes de financiación que les permitan cubrir sus necesidades financieras en las condiciones más adecuadas de precio y plazo, así como impulsar la creación de nuevas empresas, posibilitar el desarrollo y formación de las ya existentes y ayudar a la internacionalización de las pymes.

Las empresas adscritas al censo público de la Cámara de Zaragoza contarán además con medidas de apoyo adicional para acceder a financiación, ya que Avalia aplicará condiciones especiales:

- En operaciones de financiación a emprendedores por importe igual o inferior a 15.000 euros no se requerirá garantía adicional a la del propio titular.
- Avalia Aragón SGR asumirá el coste impositivo derivado de la constitución de las garantías hipotecarias requeridas para la prestación del aval en el supuesto de que los bienes a hipotecar radiquen en la Comunidad Autónoma de Aragón.
- Reducción de la comisión de apertura en 0,10 puntos, fijándola en el 0,50 por ciento.
- Reducción a un 10 por ciento del porcentaje de aportación de fondos propios a los proyectos de inversión a financiar.

## Tabla de contenidos por Áreas

<b>INTERNACIONAL</b> .....	<b>49</b>
1. Servicio de asesoría e información .....	<b>55</b>
2. Servicio de consultoría en comercio internacional .....	<b>57</b>
3. Promoción de exportaciones .....	<b>60</b>
4. Seminarios Técnicos y Jornadas sobre países.....	<b>60</b>
5. Publicaciones .....	<b>63</b>
6. Proyectos europeos.....	<b>64</b>
7. Premios exportacion .....	<b>65</b>
<b>FORMACIÓN Y EMPLEO</b> .....	<b>67</b>
1. Resumen de cursos .....	<b>72</b>
2. Acciones de formación.....	<b>72</b>
3. Acciones de empleo .....	<b>80</b>
<b>CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD</b> .....	<b>87</b>
1. La actividad emprendedora en ZARAGOZA .....	<b>93</b>
2. Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED) .....	<b>95</b>
3. Talleres de Modelo de negocio. (Inaem) .....	<b>109</b>
4. Programa MENTORES 2015.....	<b>116</b>
5. Ventanilla única empresarial .....	<b>121</b>
6. Programa Apoyo Empresarial a lasMujeres (PAEM).....	<b>126</b>
7. Actividad de la Cámara de Zaragoza en la provincia.....	<b>138</b>
4. Acciones de tecnologías.....	<b>146</b>
2. Comercio .....	<b>149</b>
4. Turismo .....	<b>159</b>
<b>FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO</b> .....	<b>162</b>
1. Memoria Industrial de Aragón .....	<b>162</b>
2. Economía.....	<b>163</b>
3. Club 50.....	<b>164</b>
3. Formación y empleabilidad.....	<b>164</b>
3. Acción social y RSE .....	<b>165</b>
4. Acción Cultural.....	<b>165</b>

# **ACTIVIDADES POR ÁREAS**

---

**INTERNACIONAL**

La mejora de la posición competitiva de las pymes aragonesas pasa necesariamente por su internacionalización. Para ello, desde Cámara se están desarrollando proyectos que, pensando siempre en el perfil de la empresa y en su potencial de internacionalización, contribuyan a hacer crecer el número de empresas exportadoras de nuestra Comunidad, incrementando su cifra de negocios, ampliando el número de mercados de destino y consolidándolas como exportadoras habituales.

Con estos fines, desde el Area de Internacionalización de la Cámara, se están presentando servicios de asesoramiento, consultoría en iniciación y consolidación y acciones de promoción comercial internacional. Estos servicios se enmarcan en un proceso que, comenzando por la sensibilización y la evaluación del potencial de internacionalización de la empresa y continuando con la formación y el acompañamiento para la elaboración de su estrategia, le permita disponer de las herramientas necesarias para enfrentarse con éxito a su proceso de internacionalización.

Para apoyar este proceso, se dispone también de otros servicios como son el programa de Market Developer, que ofrece recursos humanos cualificados, y los servicios de asesoría jurídica en operaciones o implantación en el exterior.

Durante este año, los programas colectivos de promoción comercial han continuado siendo uno de los referentes del Area de Internacionalización, contando con una importante participación de empresas.

## Tabla de contenidos

<b>INTERNACIONAL</b> .....	<b>47</b>
<b>1. Servicio de asesoría e información</b> .....	<b>55</b>
1.1. Asesoría en operativa de comercio exterior e información de mercados .....	<b>55</b>
1.2. Asesoría jurídica internacional e implantación en el exterior .....	<b>55</b>
1.3. Sesiones Km. 0.....	<b>55</b>
1.4. Gestión de documentación de comercio exterior.....	<b>56</b>
<b>2. Servicio de consultoría en comercio internacional</b> .....	<b>57</b>
2.1. Sesiones INICIA-T en la internacionalización .....	<b>57</b>
2.2. Talleres sectoriales “TARDES GO&EXPORT” y “Encontrar clientes en el exterior” ....	<b>58</b>
2.3. Plan de internacionalización individualizado .....	<b>58</b>
2.4. Market Developer.....	<b>59</b>
<b>3. Promoción de exportaciones</b> .....	<b>60</b>
3.1. Misiones comerciales directas y Encuentros empresariales.....	<b>60</b>
<b>4. Seminarios Técnicos y Jornadas sobre países</b> .....	<b>61</b>
4.1. Jornadas sobre países .....	<b>62</b>
4.2. Seminarios técnicos.....	<b>63</b>
<b>5. Publicaciones - Boletín de comercio exterior NET</b> .....	<b>63</b>
<b>6. Proyectos europeos</b> .....	<b>64</b>
6.1. Proyectos presentados.....	<b>64</b>
6.2. Proyectos en curso.....	<b>64</b>
<b>7. Premios exportacion</b> .....	<b>65</b>

# 1. Servicio de asesoría e información

## 1.1. Asesoría en operativa de comercio exterior e información de mercados

El objetivo de este servicio es orientar y apoyar a las empresas en sus operaciones de comercio internacional respondiendo a consultas de diferente índole: localización de partidas arancelarias, identificación de derechos arancelarios y regímenes comerciales, exposición de reglamentación aduanera, información sobre transporte y logística, recomendación sobre el Incoterm más conveniente, argumentación sobre la normativa y documentación específica para la prestación de un servicio o comercialización del producto en el país, exposición de los medios de pago más usualmente utilizados en el país y posibles coberturas del riesgo entre otras.

La labor de los técnicos de la Cámara se centra en evaluar la necesidad de la empresa analizando la información aportada, investigar y trasladar las opciones más convenientes y trasladar al empresario la resolución mediante la entrega de un informe a medida, envío de correo electrónico, conversación telefónica o entrevista personal.

La prestación de este servicio guarda una estrecha relación con el servicio de información de mercados que facilita a la empresa información fiable que contribuya en la iniciación y consolidación de sus relaciones comerciales. En general la información que se elabora tiene relación con el análisis de mercados, la identificación de socios comerciales, ó la elaboración de estadísticas y análisis comerciales y financieros.

El número de asesorías realizadas ha sido de 348.

## 1.2. Asesoría jurídica internacional e implantación en el exterior

Servicio que tiene como objeto atender los requerimientos de naturaleza jurídica de las empre-

sas en procesos de implantación e inversión en el exterior, así como en sus relaciones con operadores internacionales.

Entre otras, las cuestiones más frecuentemente planteadas por las empresas tienen relación con incentivos a la inversión durante la creación de una empresa en otro país, tipos de sociedades, fiscalidad, contratos mercantiles comerciales, protección de los derechos a la propiedad industrial, registro de patentes y marcas, contratación de trabajadores y gestión de expatriados, resolución de conflictos comerciales, legislación comunitaria.

Número de asesorías realizadas ha sido 79.

## 1.3. Sesiones Km. 0

Es una acción directamente relacionada con la asesoría operativa y dirigida hacia el colectivo de empresas que no tiene experiencia ni en muchos casos conocimiento de cómo se desarrolla un operación de exportación/importación.

El Km. 0 son sesiones formativas de tres/cuatro horas de duración, impartidas por técnicos del Área de Internacional de las Cámaras de Comercio, que tienen como objetivo ofrecer a las empresas una visión técnica y práctica sobre los trámites esenciales de la operativa de import/export, conocer qué figuras intervienen en el proceso y aprender a realizar correctamente una oferta comercial.

Se programa una acción mensual, elaborando un calendario anual que facilita la prestación del servicio a los usuarios al disponer en todo momento de una oferta abierta.

En el año 2015 se han realizado 8 sesiones con un total de 48 asistentes:

#### 1.4. Gestión de documentación de comercio exterior

Es competencia de las Cámaras de Comercio en España la emisión de determinados documentos oficiales que se requieren para realizar exportaciones. Este es el caso de los Certificados de Origen, documento que acredita cuál es el país de origen o de procedencia de las mercancías exportadas y que la Administración del país del comprador exige por motivos de política comercial.

De igual forma, en función de la tipología del producto, de las políticas comerciales vigentes en los diferentes países compradores, del tipo de cobro ó de los términos en que se ha negociado la operación, puede ser necesario realizar la emisión o legalización por parte de las Cámaras de documentos

Fecha de la Sesión Km.0	Asistentes
25 de febrero	4
26 de marzo	8
30 de febrero	8
04 de junio	4
09 de julio	6
24 de septiembre	4
29 de octubre	6
03 de diciembre	4

destinados a acompañar las exportaciones: facturas comerciales, packing list, certificados de honorabilidad y solvencia profesional, certificados de inscripción en el Censo de la Cámara, certificados de libre venta, de actividad, etc.

Son también las Cámaras de Comercio las competentes para la elaboración de los Cuadernos ATA que permiten exportar temporalmente mercancías (muestras, material profesional y mercancías destinadas a ferias y exposiciones), evitando la realización de otros trámites aduaneros y el depósito de fianzas en las aduanas de los países que se visiten.

Son también las Cámaras de Comercio las competentes para la

El total de documentos emitidos y/o visados por la Cámara fue de 14.634

Tipo de documento	Número de documentos
Certificados de origen	9.940
Certificados libre venta	137
Emisión de cuadernos ATA	87
Impresos de certificados de origen	768
Legalizaciones embajadas	282
Registro de facturas	2.847
Registro de visados	573

## 2. Servicio de consultoría en comercio internacional

### 2.1. Sesiones INICIA-T en la internacionalización

Las sesiones INICIA están dirigidas a empresas con vocación internacional pero sin experiencia exportadora. Tienen como objetivo darles a conocer las claves para competir con éxito en el exterior y elaborar el Diagnóstico del Potencial de Internacionalización de la empresa.

En el año 2015 se han realizado 11 sesiones con un total de 97 asistentes:

Fecha de Sesión INICIA-T	Asistentes
19 de febrero	10
12 de marzo	13
15 de abril	4
16 de abril	7
14 de mayo	8
18 de junio	10
16 de julio	10
17 de septiembre	7
22 de octubre	17
19 de noviembre	6
16 de diciembre	5

## 2.2. Talleres sectoriales "TARDES GO&EXPORT" y Talleres "Encontrar clientes en el exterior"

Acción dirigida a empresas con vocación internacional pero sin experiencia que tiene como objeto conocer en detalle cómo se desarrolla un proyecto de exportación y manejar las herramientas de investigación de mercado.

El programa persigue acompañar a las empresas en el desarrollo y ejecución de un plan estructurado para acceder a mercados exteriores, con unos objetivos concretos y accesibles previamente definidos.

Acción grupal que se desarrollan a lo largo de cinco sesiones de trabajo con la participación de un grupo homogéneo de empresas y, siempre que es posible, del mismo sector de actividad.

Los Talleres "go&export" realizados en 2015 han sido dos y han participado 11 empresas:

Fecha de Talleres Sectoriales "Tardes Go & Export"	Empresas participantes
4 de mayo	8
26 de octubre	3

En el último trimestre del año se ha comenzado a impartir un nuevo tipo de talleres centrado en la identificación de clientes en el exterior, Jornadas de trabajo "Encontrar clientes en el exterior". Se ha impartido un taller con 7 asistentes:

Fecha de Jornada de trabajo "Encontrar clientes en el exterior"	Empresas participantes
1 de diciembre	7

## 2.3. Plan de comercio exterior individualizado

El objetivo es asesorar a la empresa de manera individual y específica en la realización de un Plan estratégico de internacionalización, que definirá las líneas de actuación de la empresa en el corto y medio plazo.

Para la elaboración de este plan se cuenta con el asesoramiento de un técnico de comercio exterior de la Cámara que le ayuda a fijar las etapas y puntos críticos que le permitan tomar las decisiones necesarias para:

- Establecer el punto de partida de su plan de acción
- Identificar en qué mercados queremos actuar
- Definir las formas de entrada en los mismos
- Elaborar el plan de promoción comercial
- Definir las líneas de actuación y los recursos que la empresa comprometerá en el corto/medio plazo en su proceso de internacionalización.

En 2015 se ha trabajado en la elaboración de 1 plan de internacionalización personalizado.

## 2.4. Market Developer

El programa ofrece personal cualificado a empresas que estén iniciando un proceso de internacionalización, o que requieran recursos humanos especializados para apoyar un proyecto de internacionalización.

El Market Developer desarrolla las funciones propias de un técnico de comercio exterior para el desarrollo de las líneas estratégicas de internacionalización de la empresa. Entre estas destacan por ser las más habituales: análisis de mercados, identificación de clientes, contacto y seguimiento de clientes, definición y selección de acciones comerciales, contactos instituciones, creación de sistemas de información para la empresa, acompañamiento en acciones comerciales, etc.

En 2015 fueron quince las empresas que participaron en el programa, en periodos de seis meses ó de un año.

Para la prestación de este servicio se ha dispuesto de 7 técnicos de comercio exterior.



## 3. Promoción de exportaciones

El Plan Cameral de Promoción de las Exportaciones persigue que los empresarios establezcan relaciones comerciales con importadores, distribuidores o agentes a través de entrevistas previamente concertadas.

Mediante un programa individualizado de reuniones con compañías extranjeras la empresa podrá no sólo buscar importadores o socios locales, sino también subcontratar, transferir tecnología o know-how, o valorar la implantación en el país.

Todo esto desemboca en la organización de misiones comerciales directas e inversas, encuentros empresariales, exposiciones y participaciones agrupadas en ferias internacionales.

El año 2015 se han organizado 10 acciones comerciales que han conducido a las empresas aragonesas a 17 países. 101 empresas en total han participado en estas acciones.

### 3.1. Misiones Comerciales Directas y Encuentros Empresariales

- Encuentro Empresarial Iraní (27 enero 2015)  
Empresas participantes: 14 (asistentes 22)
- Misión comercial a Bolivia y Perú (1/5 junio 2015)  
Empresas participantes: 22/ Aragonesas: 5
- Misión comercial a República Checa y Hungría (15/19 junio 2015)  
Empresas participantes: 10 / Aragonesas: 5
- Misión comercial a Estados Unidos (7/14 julio 2015)  
Empresas participantes: 5 / Aragonesas: 4
- Misión comercial a Argelia y Marruecos (14/18 septiembre 2015)  
Empresas participantes: 5 / Aragonesas: 4
- Misión comercial a Malasia, Vietnam y Tailandia (21/29 septiembre 2015)  
Empresas participantes: 8 / Aragonesas: 6
- Misión comercial a Guinea Ecuatorial (5/9 octubre 2015)  
Empresas participantes: 9 / Aragonesas: 5
- Misión comercial a México (19/23 octubre 2015)  
Empresas participantes: 6 / Aragonesas: 5
- Misión comercial a Emiratos Árabes y Qatar (23/26 noviembre 2015)  
Empresas participantes: 8 / Aragonesas: 7
- Misión comercial a Eslovaquia y Austria (9/13 noviembre 2015)  
Empresas participantes: 5 / Aragonesas: 3

## 4. Seminarios Técnicos y Jornadas sobre países

Las jornadas informativas sobre países y mercados se desarrollan contando con ponentes de primer orden, y tienen como objetivo exponer los aspectos relevantes sobre los países prioritarios para los intereses comerciales de nuestras empresas

Los seminarios técnicos versan sobre novedades legislativas, operativa de gestión, trámites documentales, fiscalidad, transporte y logística y diversas temáticas específicas de interés en el área del Comercio Internacional.

Desde la Cámara de Comercio se identifican los contenidos de mayor interés, para lo cual se realiza el seguimiento de los aspectos relacionados con la operativa de exportación más demandados por las empresas, así como cualquier otra novedad legislativa que le pueda afectar, en el momento actual ó en un futuro cercano. Se procede de forma similar en el caso de las jornadas sobre países, aunque en este caso también se tiene en cuenta cual es el calendario de acciones comerciales previsto



#### 4.1. Jornadas sobre países

Las jornadas informativas desarrolladas durante el ejercicio 2015 han sido las siguientes:

Título de la jornada	Fecha	Asistentes
Mesa Redonda con el Embajador de Irán y el Consejero de la Oficina Comercial	16/04/2015	13 asistentes y 13 inscripciones
Jornada país: Costa de Marfil. África Occidental, un mercado con grandes oportunidades	11/05/2015	24 asistentes y 36 inscripciones
Almuerzo coloquio con el Embajador de España en Colombia	27/05/2015	12 asistentes y 13 inscripciones
Encuentro con Delegación de empresarios Chinos de la provincia de Hangzhou	29/06/2015	14 asistentes / 17 inscripciones
Jornada país: Alemania	15/09/2015	66 asistentes e inscripciones
Exportar a Estados Unidos: nueva Ley del FDA para productos agroalimentarios, cosméticos y médicos	16/09/2015	19 asistentes y 28 inscripciones
Jornada país: Filipinas	22/09/2015	15 asistentes y 22 inscripciones
Desayuno de trabajo sobre África Subsahariana	07/10/2015	15 asistentes y 16 inscripciones
I Encuentro Empresarial Iberoamericano	13/10/2015	85 asistentes y 85 inscripciones
Destino Perú. Un país de oportunidades	03/11/2015	4 inscripciones
Conferencia: "Claves para una internacionalización de éxito"	05/11/2015	70 asistentes
Jornada país: República Dominicana	12/11/2015	26 asistentes, 30 inscritos

#### 4.2. Seminarios técnicos

Los seminarios de contenidos técnicos desarrollados durante el periodo 2015 han sido las siguientes:

Título del seminario	Fecha	Asistentes
Operaciones triangulares: documentación, transporte y medios de pago	05/05/2015	50 asistentes / 56 inscripciones
¿Cómo calcular el precio de la exportación?	02/06/2015	38 asistentes / 45 inscritos
IVA e Internacionalización: cuestiones conflictivas y novedades 2015	17/06/2015	56 asistentes / 59 inscritos
Aprenda a optimizar su gestión con la aduana	27/10/2015	49 asistentes / 49 inscritos

## 5. Publicaciones - Boletín NET

El objetivo es facilitar que todas las empresas aragonesas, con independencia de su localización, tengan la posibilidad de acceso a la información y a los servicios ofrecidos por las Cámaras en materia de internacionalización, en igualdad de condiciones y coste de oportunidad.

Las acciones se concretan en el desarrollo y mantenimiento de una herramienta con tecnología web, que facilita el acceso on-line a la información y servicios en materia de internacionalización. Boletín de comercio exterior y otras herramientas con finalidad similar.

El **Boletín de comercio exterior NET** se elabora con una periodicidad semanal, a excepción del mes de agosto, y se remite todos los lunes a más de 8.775 direcciones de correo electrónico de empresas de todo Aragón.



## 6. Proyectos europeos

### 6.1. Proyectos presentados

Durante este año se presentaron 6 nuevos proyectos en el ámbito de la formación, la internacionalización y la economía verde.

### 6.2. Proyectos en curso

**Connect.** Creación de una nueva red de tecnología para coches eléctricos. Programa LIFE+ <http://www.lifeconnect.eu>

El objetivo principal del Proyecto Connect es promover el despliegue progresivo de vehículos eléctricos como un medio alternativo de movilidad urbana. El Proyecto establecerá una red piloto de 5 puntos de recarga eléctrica de "emisión-cero", para estos vehículos. Estos puntos serán abastecidos totalmente por la energía renovable y proporcionarán una mejora en el "balance ecológico global" del 75% con respecto a los principales surtidores.

Estos 5 puntos de recarga abastecidos de energías renovables se han instalado en ubicaciones de pública concurrencia: un punto en el Colegio de Ingenieros técnicos Industriales de La Rioja, un punto en las instalaciones de Fundación San Valero, un punto en la feria de muestras de Zaragoza, un punto en el parking del Carmen en Zaragoza y el último, en el centro comercial Aragón.

**Dualvet.** Transferencia del modelo de éxito y guía para la implementación del sistema de formación dual. Formando a los tutores de empresa. Programa LEONARDO DA VINCI / TOI. <http://www.dualvet.eu>

La promoción de la formación dual es un objetivo primordial en el marco de la cooperación europea y, con este proyecto, promovido y liderado por la Cámara de Comercio de Zaragoza, los socios

esperan poder contribuir también a lograrlo mediante la sensibilización entre la sociedad, las administraciones públicas y las empresas, de las ventajas que un sistema de formación profesional como el dual puede tener para facilitar el acceso al empleo de nuestros jóvenes.

Pero nuestro objetivo específico es ejecutar una transferencia real de conocimiento desde sistemas experimentados de formación dual en Alemania y Austria a España y Portugal, centrándonos en la formación de los instructores de empresa en habilidades y competencias transversales.

**STEEEP**, Support and Training for an Excellent Energy Efficiency performance. Programa Energía Inteligente. <http://www.steeep.eu>

Apoyo y orientación en materia de eficiencia energética a 100 pymes en España (630 en el conjunto de Europa) mediante la asistencia individualizada a las empresas participantes analizando su consumo de energía, orientándolas y proponiendo medidas para la mejora de sus procesos, y la organización de talleres con objeto de orientar, formar y concienciar sobre la necesidad de mejorar la eficiencia energética en la empresa

**GreenS Match.** MATCHING GREEN SKILLS SUPPLY WITH GREEN LABOUR MARKET NEEDS, Aproximando la oferta de competencias verdes a la necesidades del mercado de empleo verde. [www.greensmatch.eu](http://www.greensmatch.eu)

El proyecto GreenS Match tiene como objetivo apoyar el crecimiento de la economía verde a través de estrategias de formación alineadas con las necesidades de las PYMEs y con itinerarios de formación que eviten desajustes entre la oferta y la demanda de destrezas verdes.

## 7. Premios exportación

Este año se celebró una nueva edición de los Premios Exportación, con los que se premiaron a empresas que destacaron por su actividad exportadora durante el año precedente 2014

Los premios a la exportación 2013 recayeron en:

- **ABB – Premio a la Gran Empresa Exportadora**
- **MAGAPOR – Premio a la Pyme Exportadora**
- **DECAN SPORTS EQUIPMENT – Premio al Emprendedor Exportador**
- **PIKOLIN – Premio Extraordinario a la Proyección Internacional**



**PREMIOS  
A LA EXPORTACIÓN**



**#exportamos**

# FORMACIÓN Y EMPLEO

La actividad desarrollada durante el 2015 ha centrado nuestra estrategia en disponer de una oferta formativa diferenciada, de implementación real y adecuada a las necesidades de los perfiles humanos de las empresas de nuestro territorio con el objeto de impulsar su competitividad.

Así en materia de formación destaca la oferta de Programas Formativos Executive, la línea de formación a medida según necesidades individuales de cada empresa y las acciones y proyectos relacionados con la Formación Dual.

La oferta de Executive Programs da respuesta a las necesidades de los profesionales con experiencia y responsabilidades en la estrategia de sus empresas. Sobresalen las propuestas fruto del partenariado en Aragón con la ESADE Business School, como es el Programa de Marketing y Ventas – Dirección Comercial y el PLD – Programme for Leadership Development entre ambos han participado un total de 27 directivos que han ejecutado 300 horas de formación. Pero también se han desarrollado propuestas de diseño propio como la 2ª edición del Programa de Excelencia en Coaching (PCE), la 2ª edición del Programa Superior en Comercio Exterior y Management Internacional (PSCEMI).

Adicionalmente, y como acciones de formación a medida, se han diseñado propuestas de internacionalización, idiomas, finanzas, recursos humanos y logística según necesidades individuales de cada empresa.

Y todo ello se ha completado con una oferta de formación on line dirigida al profesional de la empresa apoyada por entidades de reconocido prestigio como Wolters Kluwer, Nebrija Business School, y los programas de Autor de Executive by Cámara.

De manera transversal y apoyando la estrategia del área, se ha hecho una apuesta importante por la participación en Programas Europeos. Muestra

de esto son los Programas DualVet y GreeNS Match, sobre los que se han llevado a cabo diversas actuaciones en este año y que están coordinados por la Cámara de Zaragoza.

Ambos Programas completan la evolución ya iniciada en el año 2012 en materia de formación dual, y que en 2015 se evidencia no sólo en los Programas referidos, sino en la participación del área de formación y empleo en grupos de trabajo institucionales en colaboración con el resto de actores duales. Además se ha reforzado la colaboración con Cámaras europeas, como la de Dortmund (Alemania) para avanzar en los modelos experimentados de formación dual.

En materia de empleo, dos han sido los Programas destacados de este periodo. Por un lado el Programa Integral de Mejora de la Empleabilidad y la Inserción (PIMEI) en colaboración con el Instituto Aragonés de Empleo. En este año han coincidido dos Programas: El comenzado en 2014 con 90 beneficiarios y que ha finalizado en el mes de septiembre con un porcentaje de inserción del 50% y el iniciado septiembre de 2015 y que finalizará en 2016 en el que se está trabajando en la empleabilidad de 110 beneficiarios.

Y por otro lado el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) en el entorno de la Garantía Juvenil de la mano de la Cámara de España. El PICE comienza en enero de 2015 y finalizará en diciembre del 2018 actuando sobre, al menos 975 jóvenes en Zaragoza y provincia con acciones de orientación, formación, prácticas no laborales, inserción en empresas, autoempleo, movilidad o formación dual. E implicando de manera directa al sector empresarial para la consecución de objetivos.

Por otro lado la Agencia de Colocación de la Cámara de Zaragoza, activa desde 2012, ha registrado en 2015 un total de 2.030 demandantes, 55 ofertas de empleo y 2 jornadas de empleabilidad con 117 asistentes..

## Tabla de contenidos

<b>FORMACIÓN Y EMPLEO</b> .....	<b>67</b>
<b>1. Resumen de cursos</b> .....	<b>72</b>
<b>2. Acciones de formación</b> .....	<b>72</b>
2.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades .....	<b>72</b>
2.2. Formación de catálogo.....	<b>73</b>
2.3. Formación a Medida para Empresas.....	<b>74</b>
2.4. Formación on-line.....	<b>74</b>
2.5. Jornadas.....	<b>75</b>
2.6. Programas superiores .....	<b>75</b>
2.7. Formación Profesional Dual .....	<b>76</b>
<b>3. Acciones de empleo</b> .....	<b>80</b>
3.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades .....	<b>80</b>
3.2. Red de Empleo: Quiero Empleo .....	<b>84</b>
3.3. Servicios de desarrollo competencial .....	<b>84</b>
3.4. Agencia Privada de Colocación.....	<b>85</b>

# 1. Resumen de cursos

Servicio	Cursos	Horas	Alumnos
Cursos a medida Formación	15	400	134
Cursos Empleo	48	909	530
Cursos Formación	68	4.985	307
Cursos Tecnologías	14	354	140
Jornadas Empleo	3	11	121
Jornadas Formación	9	19	254
<b>TOTAL</b>	<b>157</b>	<b>6.678</b>	<b>1.486</b>

# 2. Acciones de formación

## 2.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades

### Acciones formativas subvencionadas por el Instituto Aragonés de Empleo

Formación encuadrada en la Orden de 17 de febrero de 2015, del Consejero de Economía y Empleo, donde se aprobó la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de acciones formativas dirigidas prioritariamente a trabajadores desempleados, del Plan de Formación para el Empleo de Aragón correspondiente al año 2015, publicada en el "Boletín Oficial de Aragón", número 38, de 25 de febrero de 2015.

Las acciones se imparten desde el mes de septiembre de 2015, finalizando en marzo de 2016.

### Formación ejecutada

La formación ocupacional impartida en el maLa formación ocupacional impartida a lo largo de 2015 ha sido la siguiente:

- Alemán: gestión comercial. Especialidad formativa
- Gestión comercial de ventas. Certificado de profesionalidad
- Marketing y compraventa internacional. Módulos del certificado de profesionalidad

Se han concedido 3 cursos para un máximo de 48 alumnos que recibirán un total de 1.190 horas de formación.

### Universidad de Zaragoza. Máster en Gestión Internacional y Comercio Exterior

El Máster en Gestión Internacional y Comercio Exterior es un Estudio Propio de la Universidad de Zaragoza con el que la Cámara de Zaragoza colabora desde sus orígenes, a través del Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Economía y Empresa.

La Cámara colabora en el diseño de los contenidos del Máster, en la selección del profesorado, en la edición y corrección de exámenes y en la gestión de las prácticas en empresas.

El máster, con un programa innovador, de 635 horas de las cuales 435 horas corresponden a clases y 200 horas a prácticas en empresas con actividad internacional.

Desde hace 8 ediciones se ha incorporado además un módulo dedicado al desarrollo de las competencias como valor diferencial, que incluye la realización un análisis 360º.

La superación del Máster ofrece a los participantes obtener además un diploma homologable al Curso Básico en Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Zaragoza

## 2.2. Formación de catálogo

Los cursos impartidos durante 2015 han sido los siguientes:

- Compras, aprovisionamientos y gestión de stocks con Excel
- Curso de ventas para técnicos no comerciales (2)
- Entrenamiento en oratoria 10ª edición
- Finanzas para no financieros
- Mediación práctica: comunicación, herramientas y cuestiones prácticas
- Microsoft Dynamics Navision
- Microsoft Dynamics Navision. Sector producción
- Programa habilitante en mediación civil y mercantil

### 2.3. Formación a Medida para Empresas

- Capacitación lingüística en español
- Cómo hacer entender: comunicación
- Curso de iniciación al comercio internacional
- Desarrollo y crecimiento de mandos y directivos
- Dirección de equipos
- Formador de formadores
- Gestión de equipos (2)
- Gestión de proyectos
- Iniciación al comercio exterior
- Lean Expert y Green Belt en Seis Sigma
- Liderazgo y trabajo en equipo
- Microsoft Excel 2013. Iniciación (3)
- Microsoft PowerPoint 2013. Iniciación (2)
- Talk to focus: Financial English

### 2.4. Formación on-line

- Administración de SAP Business One
- Aduanas e impuestos en el comercio internacional
- Almacenamiento y gestión de stocks
- Alto rendimiento y efectividad personal
- Bases de datos y lenguaje SQL
- Community manager
- Contabilidad
- Contratos, nóminas y seguros sociales
- Dirección de equipos de trabajo
- Dirección de reuniones eficaces de trabajo
- El comercio exterior en 50 documentos
- Gestión administrativa en el comercio exterior. Nivel 1
- Gestión aduanera (3)
- Gestión de la cadena de suministro
- Gestión de proyectos
- Herramientas para la planificación y generación de ideas
- Iniciativa y toma de decisiones
- Logística del transporte y aprovisionamiento (3)
- Mandos intermedios
- Marketing
- Marketing y diseño publicitario
- Microsoft Excel 2013
- Nóminas
- Nóminas
- Programa para la certificación EFA II - European Financial Advisor
- Riesgos específicos en oficinas y despachos
- Sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008 (2)
- Técnicas de producción agraria (10)
- Técnicas de venta
- Técnico en el departamento contable, fiscal y laboral en la empresa

### 2.5. Jornadas

- ¿Cómo utilizar los indicadores para mejorar la gestión de mi farmacia? Ideas claves
- Conoce las claves del coaching de calidad
- Jornada informativa Real Decreto Ley 4/2015, de reforma del sistema de formación profesional para el empleo
- Máster Class: el nuevo mundo globalizado y sus relaciones internacionales
- El coaching como profesión o complemento profesional
- El estado de la formación profesional dual: presente y futuro. Resultados del proyecto Dualvet
- Experiencias en el proceso de internacionalización
- Taller 1 EFPA: objetivos financieros y punto de partida
- Taller 2 EFPA: los preparativos antes del viaje
- Taller 3 EFPA: previsión y planificación de nuestras finanzas

### 2.6. Programas superiores

#### Programa de Marketing y Ventas – Dirección Comercial de ESADE

Programa encuadrado en la alianza estratégica de la Cámara de Comercio de Zaragoza con ESADE Business School, sumando 15 participantes más a los programas impartidos en la ciudad de Zaragoza.

Este programa Executive permite fortalecer la posición competitiva de la empresa en el mercado

además de diseñar un plan comercial específico para la empresa del participante.

El Programa de Dirección Comercial se impartió de octubre a diciembre con una duración de 100 horas en modalidad blended: 8 sesiones presenciales los lunes de 9:00 a 18:30 h complementadas con 36 horas de e-learning.

#### PLD – Programme for Leadership Development de ESADE

El objetivo fundamental del programa es el desarrollo integral de los conocimientos y competencias de los directivos participantes con el fin de permitir una mejora sustancial en el proceso de consecución de sus retos profesionales.

Finalizó en febrero con un total de 12 participantes que iniciaron la formación en

octubre del año previo. Comprende un total de 200 horas, impartándose las sesiones presenciales los miércoles, de 9:00 a 18:30 horas.

Este Programa de Alta Dirección es el eje de la alianza estratégica de la Cámara de Comercio de Zaragoza con ESADE Business School en la ciudad de Zaragoza.

### Programa Superior de Coaching

Programa dirigido a personas que quieren dedicarse al Coaching profesionalmente o que buscan herramientas que faciliten el desarrollo de competencias personales y profesionales.

Una vez finalizado el programa, el participante está capacitado para superar el examen de acreditación de ICF (International Coach Federation) de nivel ACTP, reconocida como la entidad reguladora de esta profesión más

destacada a nivel mundial, con presencia en 90 países.

La segunda edición se celebró de septiembre a diciembre con una duración de 169 horas distribuidas en 130 horas presenciales y 39 horas a distancia. Recibieron esta formación 10 personas.

### Programa Superior de Dirección en Comercio Internacional y Management Internacional

Segunda edición de este programa que tiene como objetivo desarrollar una visión global y compacta del proceso de internacionalización empresarial, mediante el conocimiento de:

- La estrategia y planificación de las acciones comerciales internacionales.
- Las herramientas existentes para la gestión de una operación completa de compraventa internacional.

Se inició en octubre con un total de 9 participantes y finalizará en mayo de 2016 con la presentación del proyecto final de cada alumno.

Las 282 horas del programa se distribuyen en 159 horas presenciales, 73 horas de e-learning y 50 horas de proyecto.

### El mundo de las ventas, una carrera profesional de éxito

Las ventas son el gran objetivo en toda organización empresarial. Vender más, pero vender bien, para así conseguir fidelizar. El curso se basa en adquirir conocimientos y trabajar de un modo práctico la realidad de las distintas fases de la venta.

Se impartieron 60 horas de septiembre a diciembre con un total de 5 alumnos.

## 2.7. Formación Profesional Dual

Durante el año 2015 se ha trabajado en consolidar la participación de la Cámara de Zaragoza en Proyectos y grupos de trabajo, tanto a nivel nacional como internacional en el ámbito de la Formación Profesional Dual. Todo ello en colaboración con empresas, gobiernos y centros educativos.

### Proyecto Europeo DualVet

El objetivo general del Proyecto es la promoción de la formación dual en el marco de la cooperación europea y la sensibilización entre la sociedad, las administraciones públicas y las empresas de este sistema de formación.

El objetivo específico es el de ejecutar una transferencia real de conocimientos desde sistemas experimentados de formación dual en Alemania y Austria, a España y Portugal, centrándonos en la formación de los instructores de empresa en habilidades y competencias transversales.

Así los trabajadores de las empresas que se han implicado en este sistema van a aprender a enseñar y van a ser entrenados en competencias comunicativas, metodológicas y personales.

Se trabaja de modo preferente sobre dos sectores: automoción y turismo.

Los resultados tangibles de este Proyecto son:

- Un manual sobre cómo organizar la formación en el marco de un sistema de formación dual en España y Portugal.
- Una guía práctica para instructores sobre habilidades y competencias transversales.
- Una acción piloto de formación en habilidades y competencias transversales.
- Una red europea compuesta por 50 actores con experiencia en la materia.
- Un manual sobre las cuestiones clave y requerimientos especiales para los instructores que tendrán que formar a los aprendices.
- Una guía práctica para las empresas del sector del automóvil sobre cómo llevar a cabo la formación dual.
- Una guía práctica para las empresas del sector turístico sobre cómo llevar a cabo la formación dual.

En este Proyecto DualVet se cuenta con todos los actores clave del sistema dual de formación profesional: Instituciones, Cámaras de Comercio e Industria, Centros de formación y Empresas.

La representación empresarial en este proyecto estará integrada por un 'grupo piloto' de 15 empresas que provienen principalmente del sector del automóvil y del turismo.

Los socios del programa son:

En **Alemania:**

- IHK-Projektgesellschaft mbH
- Akademie für Welthandel AG

En **Austria:**

- ABIF – Wissenschaftliche Vereinigung für Analyse Beratung und Interdisziplinäre Forschung

En **Portugal:**

- Inovaformação – Prestação de Serviços de Formação Profissional Lda.

En **España:**

- Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza (promotor y coordinador)
- Cambra de Comerç i Industria de Terrassa
- Fundación San Valero

Este proyecto finalizó en septiembre de 2015.

Durante este año se finalizaron y editaron las Guías y Manuales, resultado del Proyecto, y se realizaron tres cursos de "Tutor de Empresa en la Formación Dual. Dual Vet" con la participación de más de 20 empresas en Matosinhos (Portugal), Tarrasa (España) y Zaragoza (España). La acción tuvo una duración de 30 horas. A todos los participantes se les acreditó con el certificado correspondiente.

Y también fue el año de la conferencia final del Proyecto DualVet, en septiembre de 2015

**Jornada:** El estado de la formación profesional dual: Presente y futuro. Resultados del proyecto Dualvet. Fecha: 24/09/2015

**Objetivo.** La Formación Profesional Dual es el conjunto de las acciones e iniciativas formativas, mixtas de empleo y formación, que tienen por objeto la cualificación profesional de los trabajadores en un régimen de alternancia de actividad laboral en una empresa con la actividad formativa recibida en el marco del sistema de formación profesional para el empleo o del sistema educativo.

El proyecto DualVET es un proyecto europeo, liderado por la Cámara de Comercio de Zaragoza, financiado por el Programa de Aprendizaje.

### Proyecto Piloto DualCámaras

El proyecto tiene como objetivo el fomentar la inserción de los jóvenes a través de la combinación de enseñanza y de aprendizaje en la empresa, mediante el desarrollo de seis experiencias de formación dual lideradas por seis Cámaras y coordinadas por el Consejo Superior de Cámaras, con una metodología común para poder obtener conclusiones y transmitir las. Basado en el RD 1529/2012 y formando a los desempleados en certificados de profesionalidad.

### Colaboración con la Cámara de Comercio de Dortmund

Desde el año 2012, la Cámara de Comercio de Dortmund y la Cámara de Comercio de Zaragoza han estrechado relaciones con el fin de desarrollar con éxito un sistema de formación profesional dual en Aragón.

En el año 2015 ambas entidades han firmado un acuerdo de cooperación en donde los técnicos de Dortmund están formando a los de las Cámaras de Aragón.

Concretamente este acuerdo comprende trabajar acerca de:

Permanente en el que han trabajado siete socios de cuatro países durante dos años con el objetivo de transferir el conocimiento en materia de formación profesional dual desde países experimentados en este modelo como Alemania y Austria a España y Portugal.

En esta jornada se realizará una revisión del estado actual de la formación profesional dual en Aragón y cómo ha evolucionado en Alemania y Austria. Además, se presentarán los resultados y conclusiones del proyecto Dualvet.

La Cámara de Comercio de Zaragoza está sensibilizando para este proyecto al sector de automoción, mediante reuniones con empresas del sector, convocatorias en asociaciones y clusters y la elaboración de proyectos específicos para las empresas que lo demandan.

Todo ello desarrollado con una metodología propia de las Cámaras.

El proyecto finalizó en febrero de 2015.

- Especificación de la idoneidad de las empresas de formación (empresas duales)
- Mantener un registro de sociedades / empresas que corresponda al modelo dual establecido
- Procedimientos para el seguimiento de la formación de aprendices en las empresas
- Disposición del contrato para la formación y registro del mismo

### Colaboraciones Institucionales

La Cámara de Zaragoza forma parte de diferentes entornos institucionales a través de los cuales trabaja de manera coordinada con todos los actores de la formación profesional dual y de la educación en general.

Estos son:

- 1.- Consejo de Educación Permanente de Aragón
  - 1.1. Grupo de Trabajo De III Plan General de Educación Permanente de Aragón 2015-2018
- 2.- Pleno del Consejo Aragonés de Formación Profesional
  - 2.1.- Comisión Permanente Consejo Aragonés Formación Profesional

2.1.1.- Grupo de Trabajo Indicadores y

### Proyecto europeo GreenS Match

La Cámara de Zaragoza propuso en la convocatoria del Programa Erasmus + en la Convocatoria 2014 el Proyecto "GreenS Match: Sobre competencias para el empleo verde"

El mismo se incluye en la Acción clave 2: Asociaciones Estratégicas en el campo de la Formación Profesional.

El Proyecto trabaja sobre el: "Suministro de habilidades verdes de acuerdo con las necesidades del mercado laboral verde."

Se desarrolla de enero de 2015 a septiembre 2016, siendo los socios del mismo:

- Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios De Zaragoza

Seguimiento Del III Plan Aragonés de FP

2.1.2.- Grupo de Trabajo "Formación Profesional Dual".

3.- Comisión de Formación de la Cámara de España

3.1.- Coordinadores de la Subcomisión de Formación de tutores - del centro educativo, de la empresa

3.2.- Miembros de la Subcomisión de Coordinación Entes Implicados - empresa, escuela, cámaras, administración autonómica

3.3.- Miembros de la Subcomisión de Análisis de Experiencias de Exito en España y Europa en FP Dual

- Fundación Cultural Privada Empresa - Universidad de Zaragoza
- Inovamais Serviços de Consultoria Em Inovacao Tecnologica S.A. (Matosinhos, Portugal)
- Ihk-Projektgesellschaft MBH (Frankfurt Oder, Alemania)
- EEO GROUP (Atenas, Grecia)

Las Tareas a realizar por los socios son:

- **Identificar las medidas** que aplican los Estados que participan en el proyecto (Alemania, Portugal, Grecia y España) para el desarrollo de la economía verde y el diseño de su marco conceptual.

- **Identificar y recopilar las necesidades laborales del mercado** verde actual en las empresas ubicadas en las regiones que participan en el proyecto (Frankfurt (Oder), Matosinho, Atenas, y Zaragoza).
- **Identificar 15 ocupaciones verdes** y sus correspondientes perfiles competenciales en los sectores de: gestión y reciclaje de residuos, transporte (incluyendo la logística), fabricación de vehículos e industria agroalimentaria.
- **Identificar y agrupar las mejores prácticas** detectadas en todas las regiones enfocadas a disminuir la brecha entre las habilidades existentes y las necesidades reales del mercado de trabajo. Estas mejores prácticas pueden estar relacionadas con esquemas tradicionales de formación, pero también con otros desarrollos: como e-formación, formación incompany, experiencias de trabajo, intercambio de profesionales, aprendizaje en el puesto de trabajo...
- **Crear 15 itinerarios** para satisfacer las necesidades de empleo y formación de estas ocupaciones identificadas, de acuerdo con su perfil de aptitudes, planteadas por las empresas.
- **Realizar una publicación final** en la que se resuman las actividades y los resultados, así como un informe de difusión.
- **Organizar una conferencia final europea** en la que se den a conocer diferentes puntos de vista sobre los desafíos y las oportunidades de una Europa más verde, y en la que se detallen los resultados del proyecto.

## 3. Acciones de empleo

### 3.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades

#### Programa Integral para la mejora de la empleabilidad y la inserción

El Programa Integral para la Mejora de la Empleabilidad y la Inserción tiene como objeto el desarrollo de actuaciones, en función de las necesidades y características de cada participante, que mejoren sus condiciones de empleabilidad y/o su cualificación profesional, para facilitar y conseguir un resultado cuantificado de inserción laboral, de al menos el 35%.

El Programa Integral para la Mejora de la Empleabilidad y la Inserción tiene como destinatarios las personas desempleadas inscritas como demandantes de empleo en las Oficinas de Empleo del Instituto Aragonés de Empleo de la Comunidad Autónoma de Aragón y que tengan especiales dificultades de integración

en el mercado de trabajo.

Para el desarrollo del Programa, será necesario elaborar un itinerario integral y personalizado de inserción en el que se combinen diferentes servicios, tales como la orientación profesional, la mejora de competencias personales, profesionales y técnicas, la formación para el empleo, la prospección empresarial, y el apoyo y seguimiento a la inserción laboral para el mantenimiento del empleo.

El período de ejecución de las actuaciones previstas en el Programa será de 12 meses como máximo, contados a partir del transcurso de 10 días hábiles desde la fecha de la Resolución de concesión.

#### PIMEI 2014-2015 “Todos somos empleo”

Segunda convocatoria del PIMEI correspondiente al ejercicio 2014 /2015. Comenzó el 26 de septiembre de 2014 y finalizará el 25 de septiembre de 2015 (inclusive).

Forman parte del nuevo programa de inserción y mejora de la empleabilidad 2014 / 2015 un total de 97 demandantes de empleo de los cuales 90 demandantes son considerados titulares y 7 demandantes reserva. Siendo beneficiarios del

programa todos ellos de igual manera y forma.

Con una filosofía de actuación en el que se pone el valor el papel del coach como facilitador y conductor de la motivación del participante en la consecución de su mejora laboral y consecución de empleo.

Se diseña el siguiente programa formativo para el empleo:

#### Desarrollo de Competencias transversales para la mejora de la búsqueda de empleo activa

##### I. Módulo 1 Competencias personales (20 horas)

- Nuevo modelo de aprendizaje Evaluación Competencial 360º al comienzo y al final del programa (3 horas)
- Motivación, Autoestima y Autoeficiencia (5 horas)
- Herramientas de Mejora CV y Entrevista de Trabajo (10 Horas)
- Optativo Asesoramiento de Proyectos empresariales (2horas)

##### II. Módulo 2 Competencias en Tecnologías de Comunicación e Información (TIC) (20 horas)

- Taller de Internet y Redes Sociales para el empleo. Enviar y recibir mensajes de correo (10 horas)
- Herramientas de Búsqueda de Empleo 2.0. (10 horas)

##### III. Módulo 3 Competencia en Lengua extranjera inglesa (30 horas)

- Test de nivel idiomático (30 minutos) Desarrollo de Competencias específicas a los tres perfiles profesionales en la búsqueda activa de empleo

#### Desarrollo de Competencias específicas a los tres perfiles profesionales en la búsqueda activa de empleo

- 1.-Formación técnica para Perfil Comercial y ventas (20 horas)
- 2.-Formación técnica para Peones de Industria Manufacturera (25 horas)
- 3.-Formación técnica para Camareros (15 horas incluye 5 horas CMA)
- 4.-Taller de marca personal (5 horas)
- 5.-Proyecto Jóvenes “NiNi” “Proyecto Objetivo Si” (10 horas)

El Proyecto se ejecuta en el marco del convenio entre el Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) y la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza para la puesta en práctica de Programas de Inserción en el empleo.

Completa la formación para la búsqueda de empleo la realización de Workshops en grupos reducidos, acciones grupales y tutorías individuales con el objetivo de mejorar en el itinerario de proceso de inserción laboral.

A Cuadro de datos de inserción laboral por sector de actividad y género

B Cuadro de datos de inserción laboral por tipo de contrato

### **PIMEI 2015-2016 “Todos somos empleo”**

Tercera convocatoria del PIMEI correspondiente al ejercicio 2015 / 2016. Comenzó el 30 de septiembre de 2015 y finalizará el 29 de septiembre de 2016 (inclusive).

Forman parte del nuevo programa de inserción y mejora de la empleabilidad 2015 / 2016 un total de 118 demandantes de empleo de los cuales 110 demandantes son considerados titulares y 8 demandantes adicionales. Siendo beneficiarios del programa todos ellos de igual manera y forma.

#### **Desarrollo de Competencias transversales para la mejora de la búsqueda de empleo activa**

- I. Módulo 1 Competencias personales (20 horas)
- II. Módulo 2 Competencias en Tecnologías de Comunicación e Información (TIC) (20 horas)
- III. Módulo 3 Desarrollo de Competencias específicas a los tres perfiles profesionales en la búsqueda activa de empleo
  - 1.-Formación técnica para Perfil Comercial y ventas (20 horas)
  - 2.-Formación técnica para Peones de Industria Manufacturera (25 horas)
  - 3.-Formación técnica para Camareros (15 horas incluye 5 horas CMA)
  - 4.-Taller de marca personal (5 horas)
  - 5.-Proyecto Jóvenes “NiNi” “Proyecto Objetivo Si” (10 horas)
- IV. Módulo 3 Competencia en Lengua extranjera inglesa (30 horas)
  - Test de nivel idiomático (30 minutos)

Este programa finalizará en 29 de septiembre de 2016.

### **Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)**

En concordancia con el Plan Nacional de Implantación de la Garantía Juvenil, las Cámaras de Comercio han creado el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) que incluye un conjunto de acciones de orientación, formación y acercamiento a las empresas con el objetivo de mejorar la empleabilidad de los jóvenes.

Está diseñado a medida del perfil, intereses y grado de cualificación y capacitación del joven y responde a la demanda actual de las empresas.

Es un Programa a desarrollar en cuatro años, que se inicia en enero 2015 y finaliza en diciembre de 2018, y que actuará sobre, al menos 975 jóvenes en este periodo.

El PICE se sustenta en el acuerdo entre la Cámara de España y el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Cuenta con la concesión del apoyo financiero del Fondo Social Europeo (FSE) para financiarlo, con cargo a los fondos comunitarios del período 2014 - 2020 y en el marco del Programa Operativo de Empleo Juvenil, Eje 5: “Integración sostenible en el mercado de trabajo de las personas jóvenes que no se encuentran empleadas, ni participan en actividades de educación ni formación, en particular en el contexto de la Garantía Juvenil”, Objetivo Temático 8 “Promover la sostenibilidad y la calidad del empleo y favorecer la movilidad laboral” y en la Prioridad de Inversión 8.2 “Integración sostenible en el mercado de trabajo de los jóvenes, en particular de aquellos sin trabajo y no integrados en los sistemas de educación o formación, así como los jóvenes que corren riesgo de sufrir exclusión social y los procedentes de comunidades marginadas, también a través de la aplicación de la Garantía Juvenil”.

La participación de la Cámara de Comercio de Zaragoza en el desarrollo del PICE en Zaragoza y provincia se justifica en virtud de lo dispuesto en la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación en la que tiene

encomendadas, entre otras, las funciones de participación con las Administraciones Públicas en la organización de la formación práctica en los centros de trabajo incluida en las enseñanzas de Formación Profesional y en las acciones e iniciativas formativas de la Formación Profesional Dual y orientación sobre el procedimiento de evaluación y acreditación para el reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral, así como en la aportación de instalaciones y servicios para la realización de algunas fases del procedimiento, cuando dichas administraciones lo establezca.

Las actuaciones del PICE se realizan de acuerdo al convenio de colaboración entre la Cámara de España y la Cámara de Zaragoza, y se articulan en tres planes: Capacitación, Movilidad y Formación Dual. Dichos planes incluyen medidas de inserción laboral dirigidas al colectivo de jóvenes menores de 30 años pertenecientes al Sistema Nacional de Garantía Juvenil (SNGJ).

El PICE está cofinanciado por el Fondo Social Europeo y cada Cámara territorial que ejecute sus acciones.

Los objetivos generales del Programa van en concordancia con el de la Garantía Juvenil:

- Garantizar que todos los jóvenes menores de 30 años reciban una oferta de empleo, educación continua, formación de aprendiz o periodo de prácticas tras acabar la educación formal o quedar desempleados.
- Además, fomentará el espíritu emprendedor y la movilidad entre nuestros jóvenes para la creación de empresas y las experiencias europeas que permitan su inserción laboral.
- Conseguir la participación y el compromiso del sector empresarial e industrial con la lucha por el empleo juvenil, mediante acciones de acogida y contratación de los jóvenes desempleados, ofreciéndoles unas

condiciones que les permitan acercarse al mercado laboral y desarrollarse profesionalmente.

Los objetivos específicos del PICE son:

- Cualificar, insertar y aumentar la empleabilidad
- Capacitar en competencias básicas, TIC's e idiomas
- Brindar la oportunidad de crear su empresa a todos aquellos que tengan espíritu emprendedor
- Facilitar y promover la movilidad a otros países europeos
- Impulsar la Formación Dual

Los beneficiarios del PICE son:

El PICE va dirigido a los jóvenes, entre 16 y 29 años, o menores de 30 años en el caso de personas con un grado de discapacidad igual o superior al 33 %, que se encuentran en situación de desempleo o inactivos e inscritos en el Plan Nacional de Garantía Juvenil.

Se encuentra articulado en tres Planes:

#### Plan de Capacitación

El Plan de Capacitación, consiste en la realización de un itinerario formativo y de cualificación adaptado al perfil profesional del demandante.

Es un Plan que contempla atención, formación y la posibilidad de realizar prácticas no laborales en empresas para tener acceso a un puesto de trabajo u ofertas de empleo

#### Plan de Movilidad

El Plan de Movilidad facilita al joven una estancia de tres meses en un país europeo o le acompañamos durante una semana en su búsqueda activa de empleo. Se complementa con acciones de formación en el idioma y la cultura del país.

#### Plan de Formación Dual

El Plan Formación Dual permitirá al joven participar en un plan formativo nuevo en España que alterna la formación teórica con la práctica en el puesto de trabajo. Quienes realicen este Plan también tienen acceso a ofertas de empleo o un contrato de trabajo para la formación y el aprendizaje.

Durante el año 2015 las actuaciones desarrolladas en el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) únicamente han estado comprendidas en el Plan de Capacitación, en los sucesivos periodos se desarrollarán el resto de Planes descritos

#### 3.2. Red de Empleo: Quiero Empleo

Al finalizar el año 2015 el alta de nuevos registros en Quiero Empleo en la Cámara de Zaragoza son los siguientes:

<b>Alta de candidatos</b>	<b>2.025</b>
<b>Alta de empresas</b>	<b>44</b>
<b>Ofertas activas</b>	<b>55</b>

#### 3.3. Servicios de desarrollo competencial: Quiero ser/al

En el año 2015 continúa la prestación de servicios diseñados en el marco del Modelo Cameral de Gestión y Desarrollo de Competencias "Quiero ser mejor profesional / Quiero al mejor profesional".

La oferta de servicios del Área en el marco de la Gestión de Competencias es la siguiente:

- Evaluación y desarrollo de competencias
- Coaching
- Certificación de competencias
- Desarrollo Competencial in company
- Incorporación de competencias en Programas Formativos propios y externos

A lo largo de 2015 se han realizado

evaluaciones 360º con sus correspondientes lecturas individuales a cargo de los técnicos del servicio.

Continuamos incorporando procesos de evaluación y desarrollo de competencias en varios programas formativos, entre los que destacan:

- Programa Superior de Comercio Exterior y Management
- Programa Convenio Interior 2015
- Programa de desarrollo y Crecimiento de Mandos y directivos

#### 3.4. Agencia Privada de Colocación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza

La Cámara de Comercio está autorizada por el SerLa Cámara de Comercio está autorizada por el Servicio Estatal de Empleo a través del Instituto Aragonés de Empleo desde el 3 de septiembre de 2012 como agencia privada de colocación, ejercitando para ello las siguientes acciones con el objetivo de apoyar la búsqueda de empleo: la orientación, e información laboral, intermediación laboral, tutorías individuales, sesiones grupales y selección de personal.

En el final del año 2015 se encuentran registrados un total de 23.222 usuarios y 720 empresas en la Agencia de Colocación.

**Intermediación Laboral:** Durante el año 2015 la Agencia de Colocación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha publicado a través de [www.quieroempleo.com](http://www.quieroempleo.com) 55 ofertas de empleo.

**Tutorías individuales:** Durante el año 2015 se han realizado 71 tutorías individuales.

Las tutorías individuales se concertaron por orden de inscripción en la Agencia de Colocación y bajo demanda particular, recibiendo las peticiones de forma presencial, telefónica o por email.

**Sesiones grupales:** Durante el año 2015 se realizaron 2 sesiones grupales: siendo la primera el 20 de mayo y la última el 07 de julio. A ellas acudieron cerca de 117 personas en total. En ambas sesiones grupales se trataron los siguientes puntos:

- Información, planificación y motivación - resiliencia
- Todas las vías para buscar trabajo
- Historias reales de qué hacer y qué evitar en la búsqueda activa
- Recursos online y presenciales de Zaragoza
- Formación para el empleo redes profesionales

**Selección de Personal:** Durante el ejercicio 2015 se han realizado procesos de selección en Cámara de Comercio relacionados con perfiles especializados en comercio internacional, responsables comerciales, administrativos, ingenieros, secretaria, jefes de tráfico, camareros y comerciales.

# CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD

El Área de Creación de Empresas y Competitividad presta un servicio de apoyo a emprendedores que tienen una idea de negocio, y necesitan profesionales para su puesta en marcha, y a empresas que buscan afianzar su crecimiento.

El Área de Creación de Empresas y Competitividad dirige sus servicios a dar soporte a dos perfiles de usuarios.

Por un lado, desde éste área, se ofrece soporte a emprendedores que tienen una idea de negocio y necesitan del apoyo de profesionales para su puesta en marcha. Por otro, se apoya a las empresas que ya están en funcionamiento. Los servicios del área dan respuesta a aquellas cuestiones que deben contemplarse para reducir el riesgo en el contexto empresarial.

Así, éste Área ha desarrollado su actividad en aras de dinamizar y regenerar el tejido económico de Zaragoza y su provincia, y se ha concentrado en torno a dos líneas fundamentales:

- Creación de empresas.
- Competitividad.

La difícil situación económica que nos ha acompañado en los últimos años ha generado una nueva motivación para la puesta en marcha de negocios que, más allá de la mejora profesional y la autorrealización, pasa por una alternativa laboral ante la dificultad de muchos emprendedores para incorporarse a éste mercado por otras vías.

El desconocimiento de cómo llevar adelante la puesta en marcha, y en muchos casos la gestión, de una empresa define el perfil actual del emprendedor.

Este hecho ha motivado la adaptación de los servicios prestados por la Cámara de Comercio de Zaragoza en esta línea de actividad.

De la misma manera, también las demandas de las empresas en funcionamiento que se han dirigido a esta institución, han requerido la creación de líneas de apoyo en la toma de decisiones empresariales que les permitan enfrentarse al entorno actual.

En el mismo contexto, también se ha respondido a las demandas, tanto de aquellas empresas, como instituciones, que han solicitado su apoyo para afianzar conocimientos que les hayan ayudado a mejorar la competitividad empresarial o a través de formaciones y colaboraciones a medida con instituciones educativas de distinto grado.

El equipo de Creación de Empresas y competitividad ha desarrollado su trabajo adaptándose a todas estas demandas, prestando servicios de calidad y alto valor añadido, bien de manera individual, bien colaborando con otras instituciones.

En las páginas siguientes se detallan los resultados alcanzados, tanto de manera global como individualizados por proyectos conveniados con diferentes instituciones públicas.

# Tabla de contenidos

<b>CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETIVIDAD</b> .....	<b>89</b>
<b>1. La actividad emprendedora en ZARAGOZA</b> .....	<b>93</b>
1.1. Taller Emprende "Paso a Paso":.....	93
1.2. Asesorías Individualizadas.....	94
1.3. Estudios de Viabilidad. (EVI).....	94
1.4. Colaboraciones .....	94
<b>12. Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED)</b> .....	<b>95</b>
2.1. Introducción.....	95
2.2. Objetivos.....	95
2.3. Exposición de los principales resultados del programa .....	96
2.4. Resultados obtenidos en 2015.....	96
2.5. Resultados globales del programa.....	99
2.6. Ratios de inversión y empleo .....	100
2.7. Supervivencia de las empresas bajo la metodología PAED .....	105
2.8. Comparación de la supervivencia de empresas creadas PAED.....	107
2.9. Conclusiones del estudio.....	108
<b>3. Talleres de Modelo de negocio. (Inaem)</b> .....	<b>109</b>
3.1. Introducción .....	109
3.2. Plan de actuación general .....	109
3.3. Acciones realizadas .....	110
<b>4. Programa MENTORES 2015</b> .....	<b>116</b>
4.1. Introducción .....	116
4.2. Metodología.....	116
4.4. Resultados del programa Mentores 2015 .....	118
<b>5. Ventanilla única empresarial</b> .....	<b>121</b>
5.1. Análisis de resultados de empresas creadas.....	121
5.2. La VUE de Zaragoza en el último periodo .....	124
5.3. Resumen y conclusiones de resultados .....	125
<b>6. Programa Apoyo Empresarial a lasMujeres (PAEM)</b> .....	<b>130</b>
6.1. Resultados básicos .....	132
6.2. Información y asesoramiento. Empresas creadas. ....	134
6.3. Creación de empleo y tipo de contrato .....	134
6.4. Creación de redes y cooperación empresarial.....	134
6.5. Metodología de trabajo .....	135
6.6. Conclusiones.....	136
<b>7. Actividad de la Cámara de Zaragoza en la provincia.</b> .....	<b>138</b>
7.1. Actividades desarrolladas en las antenas.....	139
<b>8. Acciones de Tecnologías</b> .....	<b>146</b>
8.1. SATi Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la información:.....	146
8.1. Programas y talleres formativos, informativos y asesorías.....	146
<b>9. Comercio</b> .....	<b>149</b>
9.1. Introducción .....	149
9.2. IProgramas desarrollados en 2015 .....	149
9.3. Otras Actividades .....	155
<b>10. Turismo</b> .....	<b>156</b>

## Resultados globales del área

Los servicios de creación de empresas están compuestos por talleres grupales, asesoramiento personalizado y jornadas temáticas sobre creación de empresas desde los que se aborda un primer acercamiento a la realidad del mundo empresa ofreciendo la visión global de cómo afrontar este proceso.

En las asesorías individualizadas se trabaja sobre cada uno de los proyectos apoyando la definición del modelo de negocio y trazando un itinerario individualizado para cada proyecto. Este tipo de actuaciones implican, en muchos casos, la elaboración de estudios de viabilidad y de otros de informes que faciliten minimizar el riesgo de la inversión.

Además, se ofrece apoyo a empresas en funcionamiento. Este acompañamiento incluye acciones orientadas al mantenimiento y mejora de la actividad de las empresas. Otras acciones formativas de carácter grupal se han realizado bajo la modalidad de jornadas o talleres, cuando tenían una corta duración o cursos cuando implicaban mayor duración.

También se ha trabajado de manera individualizada y específica con las empresas que así lo han solicitado, llevando a cabo procesos de mentoring y estudios sobre áreas concretas de negocio, como análisis de punto de venta, recursos humanos, etc.

<b>Formación, emprendimiento y empleo</b>	
Nº de empresas creadas a través de la Cámara	257
Nº de empleos generados	488
Nº de asesoramientos y orientaciones para la creación de empresas	2185
Nº de cursos impartidos de formación empresarial (excluir internacionalización)	176
Nº de horas impartidas de formación empresarial (excluir internacionalización)	6677
Nº de asistentes a acciones de formación empresarial (excluir internacionalización)	1309
Nº de jóvenes atendidos en planes de formación y empleo	433
Nº de jóvenes asistentes a cursos de formación	237
Nº de jóvenes que han realizado prácticas en empresas	1
Nº de jóvenes que han participado en Formación Dual	7
Nº de jóvenes que han conseguido inserción laboral	24
Nº de empresas participantes en planes de empleo y formación para jóvenes	102
<b>Innovación y Tic,s</b>	
Nº de diagnósticos en Nuevas Tecnologías (ejemplo FASE I de Plan de desarrollo tecnológico o similares)	334
Nº de Planes implantados en Nuevas Tecnologías (ejemplo FASE II de Plan de desarrollo tecnológico o similares)	152
<b>Comercio y turismo</b>	
Nº de acciones para el Comercio	186
Nº de comercios participantes	482
Nº de acciones para la financiación	1
Nº de empresas participantes en acciones para la financiación	72
Nº de acciones de Turismo	1
Nº de empresas participantes en acciones de Turismo	300

## 1. La actividad emprendedora en ZARAGOZA

Los técnicos del área de Creación de Empresas atienden a todos los usuarios que lo solicitan en la ciudad de Zaragoza que tiene una iniciativa o un proyecto empresarial y que no quedan encuadrados por ninguno de los programas que se ejecutan por medio de convenios de colaboración.

Estas actividades han sido:

- Talleres grupales **“Emprende, Paso a Paso”** para apoyar, a emprendedores que se encuentran en la fase inicial, en la creación de empresas.
- **Asesoramientos individualizados** a emprendedores sobre el modelo de negocio.
- Orientación sobre la **tramitación administrativa** para la puesta en marcha del proyecto empresarial (**VUE Zaragoza**).
- Realización de **Estudios de viabilidad** de los proyectos empresariales en la ciudad de Zaragoza.
- **Jornadas y talleres** sobre temáticas concretas del mundo de la empresa.
- Contribuir a la mejora de las condiciones competitivas de las pymes zaragozanas.

Para adaptar el nivel de atención que se requiere en cada fase del emprendimiento, la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza ha diseñado un procedimiento de atención a emprendedores capaz de identificar las necesidades del emprendedor en cada una de estas etapas.

Así, las acciones que se desarrollan dentro del programa son:

### 1.1. Taller Emprende “Paso a Paso”:

Estos talleres grupales están dirigidos a personas que no han tenido negocios con anterioridad y se encuentran en una fase inicial del proyecto.

El taller se desarrolla en una sesión de 2/3 horas de duración y se imparten de manera periódica a lo largo de todo el año.

Estas sesiones tienen por objeto que los participantes puedan organizar la información de la que disponen y conozcan los pasos que deberán seguir para poner en marcha su idea de negocio.

En los talleres se abordan los siguientes aspectos:

- Cuáles son los pasos para poner en marcha una empresa.
- Qué es una forma jurídica, para qué sirve y cuáles son los criterios para seleccionar la que más le interese.
- Dónde consultar la normativa que debe cumplir para obtener las licencias correspondientes.
- Qué datos deben empezar a trabajar para poder valorar la viabilidad de su proyecto.
- Qué subvenciones existen para su proyecto y dónde puede ir a solicitarlas.

Estas sesiones se han realizado para ayudar a los emprendedores a trazar el itinerario que deberán seguir para poner en marcha un negocio y qué información deben conseguir para abordar su Plan de Negocio. Asimismo, favorecemos el intercambio de impresiones entre ellos, generando así interesantes sesiones de networking que fomentan la cooperación empresarial y el clima adecuado para encontrar sinergias entre los emprendedores participantes.

### 1.2. Asesorías Individualizadas.

Las Asesorías individualizadas son un sistema de atención personal que permiten atender las demandas concretas de su proyecto. Se solucionan dudas concretas y se trabaja con el emprendedor en la definición del modelo de negocio. Se asesora,

también, a los emprendedores que lo necesitan sobre los trámites que deberán realizar para el alta de la empresa, así como los lugares dónde deben hacerlo y las posibilidades que tienen a su disposición.

Este servicio se complementa con el de la Ventanilla Única Empresarial, VUE, que la Cámara de Zaragoza ofrece gracias a la colaboración de la Delegación del Gobierno en Aragón .

### 1.3. Estudios de Viabilidad. (EVI)

El Estudio de Viabilidad es la principal herramienta de análisis del emprendedor sobre su proyecto empresarial.

El EVI es un documento que le ayuda a medir las posibilidades de que su negocio se convierta en un medio de generación de ingresos, así como, en la mayor parte de los casos, el instrumento que permite acceder a fuentes de financiación ajena.

El Estudio de Viabilidad que realiza la Cámara de Zaragoza contiene dos informes, uno comercial y otro económico financiero, que permiten obtener una visión global del proyecto y de sus posibilidades de éxito.

Así, en un primer Informe Comercial se realiza un análisis preliminar de la actividad basándose en los aspectos cualitativos del negocio. En segundo lugar, se elabora un Informe Económico Financiero que permite al emprendedor conocer el umbral de rentabilidad de su actividad, es decir, la facturación mínima que debe alcanzar el negocio para no incurrir en pérdidas, sino también obtener una remuneración que le permita vivir de él.

Esta información permite al emprendedor valorar las posibilidades de éxito del proyecto así como realizar los cambios necesarios para enfrentarse con las máximas garantías al mercado.

### Jornadas y talleres.

Además de los talleres Emprende Paso a Paso, desde el área de Creación de Empresas y Competitividad también se han organizado

jornadas orientadas a temáticas específicas del mundo de la empresa que dan respuesta a demandas concretas tanto, de quienes están en el proceso de creación, como de quienes ya están en funcionamiento.

- Jornadas relacionadas con el comercio
- Jornadas relacionadas con la consolidación de empresas

### 1.4. Colaboraciones

Se ha colaborado con otras instituciones, participando en actividades en aras de fomentar el espíritu emprendedor dentro de la ciudad. Entre estas colaboraciones destacan las realizadas con:

#### Universidad San Jorge

Se han impartido distintos seminarios a los alumnos del Grado de Administración y Dirección de Empresas, Sesiones de Emprendimiento Universidad San Jorge "Emprendimiento. Cómo Transformar Ideas En Negocio" San Jorge

#### Fundación Aragón Emprende.

La celebración del Día de la Persona Emprendedora de la Comunidad Autónoma requiere del acuerdo y la participación de todas las organizaciones de la Fundación Aragón Emprende, de la que la Cámara de Zaragoza es patrón y para la que ha organizado distintas sesiones. Este año con el título de "La historia oculta de la bombilla"

Participación en el desarrollo del programa "Aprende a financiarte"

Con el desarrollo de la jornada Nuevas Herramientas e Instrumentos Financieros de Inversión para Pymes.

Desarrollo del concurso "Aprende a Financiarte"

Finalmente también es necesario mencionar a otras entidades como **colegios mayores, entidades bancarias, colectivos de autónomos**, etc, con quien se ha colaborado en la celebración de jornadas dentro de la ámbito del emprendimiento, participando como jurado en distintos premios y concursos...

## 2. Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED)

### 2.1. Introducción

El Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED), es un proyecto que pretende evitar que la falta de información, asesoramiento o apoyo en determinados trámites se conviertan en frenos a la creación de empresas en el territorio.

A través del programa se prestará un asesoramiento que permitirá al emprendedor tomar las decisiones sobre el futuro del proyecto en base a una información detallada sobre el propio proyecto, donde las únicas cuestiones que determinen el abandono del proyecto se deban a una imposibilidad legal, a una posible inviabilidad económica o financiera, o la decisión personal del emprendedor de no asumir el riesgo.

**En el periodo de estudio 2004-2015 el programa PAED en Zaragoza ha atendido un total de 2.660 proyectos promovidos por emprendedores y 341 consultas. De estos proyectos, 926 han culminado como empresa en marcha en el periodo de referencia, y se han contabilizado 1.766 puestos de trabajo creados al amparo de dichas nuevas empresas.**

### 2.2. Objetivos

El Programa de Atención a Emprendedores en su Domicilio cuenta, entre sus objetivos prioritarios, fomentar el desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas así como ampliar y perfeccionar el entramado de las Pymes del territorio, ya que se entiende que éstas, son el elemento fundamental de nuestra economía para generar riqueza y empleo a la sociedad.

Entre los objetivos específicos de este programa, para facilitar la creación de empresas, pode-

mos mencionar los siguientes:

- La realización de diferentes estudios individualizados donde se refleje el asesoramiento prestado al emprendedor en todas aquellas cuestiones que haya requerido sobre la posible puesta en marcha de una nueva actividad empresarial, tales como: información, reglamentación y normativa específica, formas jurídicas de empresa, ayudas y subvenciones, análisis económico financiero, apoyo en trámites administrativos, planes de empresa, etc.
- Evitar a los emprendedores y empresas desplazamientos y empleo de tiempo, pres-tándoles en su propio domicilio o en la sede de su empresa servicios de información, asesoramiento y realización de trámites administrativos necesarios para el inicio de nuevas actividades y con otras cuestiones relacionadas con la gestión empresarial.
- Contribuir a desarrollar económicamente zonas de la provincia de Zaragoza de caracterización rural y reducida población, a través de la creación de nuevas actividades y con otras cuestiones relacionadas con la gestión empresarial.
- Contribuir a asentar la población de municipios de escasa dimensión demográfica a través del empleo generado por las empresas de nueva creación o ampliación de las actuales.
- Resolver la diversa problemática relacionada con la gestión diaria empresarial, a través de una asesoría individualizada y su consiguiente estudio personalizado.

- Realización de un estudio específico sobre las diferencias entre las empresas creadas en el marco del Programa y el resto de iniciativas empresariales puestas en marcha en la provincia de Zaragoza.

### 2.3. Exposición de los principales resultados del programa

En este apartado se van a exponer los principales resultados alcanzados por el programa en el periodo 2004-2015.

A lo largo de los doce años, que el Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio ha estado en marcha en la provincia de Zaragoza, se han atendido un total de 2.660 proyectos que han dado lugar a la realización 4.336 actuaciones.

Cada proyecto atendido ha podido requerir un número distinto de actuaciones, representadas en las distintas fases que se ofrecen al emprendedor para su asesoramiento (Fase I, Fase II y Fase III), de manera que es posible que en algunos proyectos solo se haya realizado una intervención y en otros se hayan realizado tres.

De los proyectos atendidos, 1.080 iniciativas se han desistido mientras se han puesto en marcha 926 empresas, que han supuesto una inversión en el territorio 96.568.604,78 y han permitido crear 1.766 puestos de trabajo.

De entre las empresas puestas en marcha 99 han cerrado sus puertas a lo largo de estos 12 años.

Los proyectos atendidos pertenecen mayoritariamente al sector servicios, excluyendo la actividad de hostelería, (un 40%), que a su vez también representa el 43% de las empresas puestas en marcha.

Cada empresa que se ha puesto en marcha dentro del Programa PAED ha supuesto un promedio de inversión de 104.285 y ha conllevado la creación, de media, de 1,9 puestos de trabajo por empresa.

### 2.4. Resultados obtenidos en 2015

A continuación se ofrecen los principales resultados del programa durante el año 2015.

A lo largo del año se han atendido un total de 123 proyectos que han dado lugar a 182 actuaciones en 44 municipios de la provincia.

Las actuaciones representan las distintas intervenciones que los técnicos del programa PAED han realizado para atender las necesidades de cada uno de los proyectos. Así, la atención requerida por los 123 proyectos del año 2015 ha supuesto 109 atenciones tipo Fase I, 56 Fases II (de las cuales se consideraron viables 30 proyectos mientras los 26 restantes mostraban variables sobre las que se recomendaban cambios para reducir el riesgo empresarial), y por último se realizaron 17 actuaciones en Fase III.

De los 123 proyectos atendidos, aquellos que habían requerido apoyo para la tramitación arrojaban una cifra de inversión de 200.830 y su puesta en marcha generaría 24 puestos de trabajo.

La mayor parte de los proyectos atendidos pertenecían a los sectores de Comercio (36%) o al de Otros Servicios (33%), que no contempla las actividades de Hostelería y Turismo.

Durante este ejercicio han abierto 17 empresas, diseminadas en 9 municipios, cuyos promotores habían sido asistidos por el programa PAED en alguna fase del proyecto y otros 20 emprendedores han desistido de sus proyectos empresariales.

Las nuevas aperturas han supuesto una inversión 577.077 en el territorio y han permitido crear 33 puestos de trabajo.

También en este periodo han cerrado 15 empresas que habían participado en el programa para su creación.

Resumen de resultados obtenidos en 2015

ACTUACIONES REALIZADAS	
Número de actuaciones Fase I	109
Número de actuaciones Fase II	56
Número de proyectos Viables	30
Número de proyectos Viabilidad Condicionada	26
Número de actuaciones Fase III	17
Total de actuaciones	182
PROYECTOS ATENDIDOS	
Número de proyectos atendidos	123
Proyectos Fase III: Inversión prevista (euros)	200.830,00
Proyectos fase III: empleos previstos	24
SECTORES ACTIVIDAD DE LOS PROYECTOS ATENDIDOS (%)	
Construcción	1%
Industria	7%
Comercio	43%
Turismo, Ocio y Hostelería	16%
Otros Servicios	33%
PROYECTOS PUESTOS EN MARCHA (%)	
Número de proyectos en marcha	17
Número de puestos de trabajo creados	33
Inversión consolidada (euros)	577.077,00

SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS PROYECTOS EN MARCHA (%)	
Construcción	0%
Industria	0%
Comercio	47%
Turismo, Ocio y Hostelería	24%
Otros Servicios	29%
PROYECTOS DESISTIDOS	
Número de proyectos desistidos	20
EMPRESAS CERRADAS	
Número de empresas cerradas	15
RATIOS DE INVERSIÓN Y EMPLEO DE PROYECTOS PUESTOS EN MARCHA	
Inversión por proyecto (euros)	33.945,71
Empleo por proyecto	1,94
Inversión por puesto de trabajo (euros)	17.487,18
MUNICIPIOS DE ACTUACIÓN	
Número de Municipios de actuación	44
Número de municipios con proyectos en marcha	9

Desglose por comarcas de la asignación de proyectos según la situación en la que se encontraban a cierre del ejercicio

COMARCA	Fase I	Fase II	Fase III	En marcha	Desistidos	Total
Aranda	0	2	0	0	0	2
Bajo aragón-caspe	1	0	0	1	1	3
Bajo cinca	0	0	0	0	0	0
Campo de belchite	2	0	0	3	2	7
Campo de borja	3	1	0	0	0	4
Campo de carriñena	3	3	1	0	1	8
Campo de daroca	0	0	0	0	0	0
Cinco villas	6	1	0	0	0	7
Comunidad de calatayud	2	23	0	5	5	35
D.C. Zaragoza	13	0	1	5	0	19
Hoya de huesca	0	0	0	0	0	0
Jacetania	0	0	0	0	0	0
Monegros	0	1	0	0	1	2
Ribera alta del ebro	4	0	0	1	1	6
Ribera baja del ebro	3	0	0	1	2	6
Tarazona y el moncayo	7	2	3	0	3	15
Valdejalón	3	1	0	1	4	9
<b>Totales</b>	<b>47</b>	<b>34</b>	<b>5</b>	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>123</b>

Durante el año 2015 los proyectos atendidos por los técnicos del programa PAED han ascendido a 123 iniciativas.

Al finalizar el ejercicio, 47 de esos proyectos se encontraban en Fase I. Es decir, los técnicos del programa habían ofrecido un asesoramiento inicial a esos emprendedores, y emitido un informe resumen de conclusiones sobre las principales cuestiones, y sus promotores estaban decidiendo, en base a esa información, sobre la continuidad del proyecto.

A otros 34 emprendedores se les había realizado un estudio de viabilidad durante el año y a cierre del mismo seguían valorando los resultados de dicho informe para la toma de decisiones.

A 5 emprendedores más se les había asistido en materia de tramitación y se encontraban en Fase III. Finalmente 37 proyectos resolvieron su situación durante este ejercicio, de los cuales 17 pusieron en marcha la empresa y 20 decidieron no continuar adelante con sus proyectos empresariales.

## 2.5. Resultados globales del programa

Los resultados obtenidos a 31 de Diciembre de 2015 en el programa PAED han permitido asistir a 2.660 proyectos en la provincia de Zaragoza, desde su puesta en marcha en el año 2004.

El estado de los proyectos PAED de cada uno de ellos a fecha de 31 de Diciembre de 2015 es el siguiente:

- 341 promotores se han puesto en contacto con los técnicos del programa para plantear alguna cuestión relativa al funcionamiento de la empresa, que no suponía su creación o su ampliación, como, por ejemplo temas medioambientales...

- 1.080 proyectos han desistido su intención de ponerse en marcha tras recibir el apoyo del programa PAED, ya haya sido por motivos económicos, financieros, personales...

- 394 nuevos emprendedores recibieron un asesoramiento inicial para la definición del modelo de negocio y, tras él, se encuentran valorando la idoneidad de llevar adelante el proyecto, o bien están recabando datos para continuar avanzando en el asesoramiento que les ofrece el programa PAED.

- 157 emprendedores poseen un Estudio de Viabilidad realizado por la Cámara de Comercio dentro del programa y están valorando su posible continuidad en función de los resultados del informe.

- 103 proyectos han sido atendidos para apoyarlos en la tramitación para la puesta en marcha en del proyecto

- 926 proyectos han concluido con la apertura de una empresa tras participar en el programa

Así, a 31 de diciembre de 2015, la situación de los proyectos atendidos en el programa, según la última atención recibida por el programa es la siguiente.

Programa de asistencia al emprendedor en su domicilio (Paed) 31/12/2015			
Nº de proyectos	Proyectos	Empleados	Inversión
Consultas	341		
Desistidos	1080		
Fase I: asesoría y orientación	394		
Fase II: estudio de viabilidad	157		
Fase III: tramitación administrativa	103	336	6.952.529
En marcha	926	1.766	96.568.604
Total	3.001		

Tabla 2. Resumen de proyectos atendidos por Comarca y fase de atención

Comarca	Fase I	Fase II	Fase III	En marcha	Desistidos	Total
ARANDA	4	3	1	12	19	39
BAJO ARAGÓN-CASPE	19	3	7	35	67	131
BAJO CINCA	0	0	0	0	0	0
CAMPO DE BELCHITE	4	1	7	15	27	54
CAMPO DE BORJA	25	4	3	41	38	111
CAMPO DE CARIÑENA	7	5	5	41	42	100
CAMPO DE DAROCA	4	3	3	15	12	37
CINCO VILLAS	25	15	4	118	76	238
COMUNIDAD DE CALATAYUD	72	94	33	154	209	562
D.C. ZARAGOZA	89	9	13	170	234	515
HOYA DE HUESCA	0	0	0	0	1	1
JACETANIA	0	0	0	0	0	0
MONEGROS	0	3	0	6	5	14
RIBERA ALTA DEL EBRO	24	3	11	76	91	205
RIBERA BAJA DEL EBRO	11	0	7	39	40	97
TARAZONA Y EL MONCAYO	68	10	4	70	104	256
VALDEJALÓN	42	4	5	134	115	300
TOTALES	394	157	103	926	1080	2660

Atendiendo a la concentración de proyectos por comarcas se puede observar como la Comunidad de Calatayud y la Mancomunidad de Zaragoza son las áreas más dinámicas de la provincia de Zaragoza, mientras en sentido contrario, y descartando la Hoya de Huesca, Jacetania y Monegros, que son comarcas compartidas por provincias de Huesca y Zaragoza, y atendidas, por tanto por las Cámaras de Huesca y Zaragoza, Aranda y Campo de Daroca son las que menor número de proyectos presentan.

## 2.6. Ratios de inversión y empleo

A continuación se muestran los datos globales del programa que reflejan, de media, la inversión que representa poner en marcha un proyecto en cada comarca de la provincia, así como el número de empleos, promedio, que genera cada proyecto puesto en marcha en estas comarcas.

De la misma manera, también se calcula en función de las mismas cifras, cuánto dinero es necesario invertir por proyecto para la creación de un puesto de trabajo en cada una de dichas comarcas de la provincia de Zaragoza.

Para realizar este cálculo se han tomado como referencia todas las empresas que, habiendo participado en el programa entre los años 2004 y 2015, han abierto sus puertas.

### • Ratios globales

Comarca	Proyectos	Empleos	Inversión en euros
ARANDA	12	22	1.237.860
BAJO ARAGÓN-CASPE	35	66	2.518.176
BAJO CINCA	0	0	0
CAMPO DE BELCHITE	15	28	1.659.319
CAMPO DE BORJA	41	74	5.487.534
CAMPO DE CARIÑENA	41	104	8.428.933
CAMPO DE DAROCA	15	33	2.157.052
CINCO VILLAS	118	194	13.796.222
CMD DE CALATAYUD	154	308	20.726.568
D.C. ZARAGOZA	170	341	14.592.970
HOYA DE HUESCA	0	0	0
JACETANIA	0	0	0
MONEGROS	6	16	531.100
RIBERA ALTA DEL EBRO	76	121	5.662.374
RIBERA BAJA DEL EBRO	39	103	3.869.491
TARAZONA Y EL MONCAYO	70	98	4.306.043
VALDEJALÓN	134	258	11.594.963
TOTALES	926	1766	96.568.605

Las 926 empresas que, habiendo participado en el programa PAED, han iniciado su actividad empresarial, han desplegado una inversión de más de 96 millones de euros en el territorio y han permitido crear 1766 puestos de trabajo en la provincia de Zaragoza.

Comarca	Inv. Media/ proyecto	Empleo medio/proy.	Inversión media/ pto. Trabajo
Aranda	103.155	1,8	56.266
Bajo aragón-caspe	71.948	1,9	38.154
Bajo cinco	-	-	-
Campo de belchite	110.621	1,9	59.261
Campo de borja	133.842	1,8	74.156
Campo de carriñena	205.584	2,5	81.047
Campo de daroca	143.803	2,2	65.365
Cinco villas	116.917	1,6	71.115
Cmd de calatayud	134.588	2,0	67.294
D.C. Zaragoza	85.841	2,0	42.795
Hoya de huesca	-	-	-
Jacetania	-	-	-
Monegros	88.517	2,7	33.194
Ribera alta del ebro	74.505	1,6	46.796
Ribera baja del ebro	99.218	2,6	37.568
Tarazona y el moncayo	61.515	1,4	43.939
Valdejalón	86.530	1,9	44.942
Totales	104.286	1,9	54.682

Tal como se refleja en la tabla, la inversión media por proyecto puesto en marcha en la provincia de Zaragoza, bajo el apoyo del Programa PAED, ha supuesto unos 104.286€, y ha dado lugar de media a la creación de 1,9 puestos de trabajo por empresa puesta en marcha. El coste medio de cada uno de esos puestos de trabajo ha ascendido a 54.682€.

La comarca donde mayor inversión promedio ha representado la puesta en marcha de empresas ha sido la del Campo de Cariñena, mientras es

#### • Evolución del ratio de inversión por proyecto

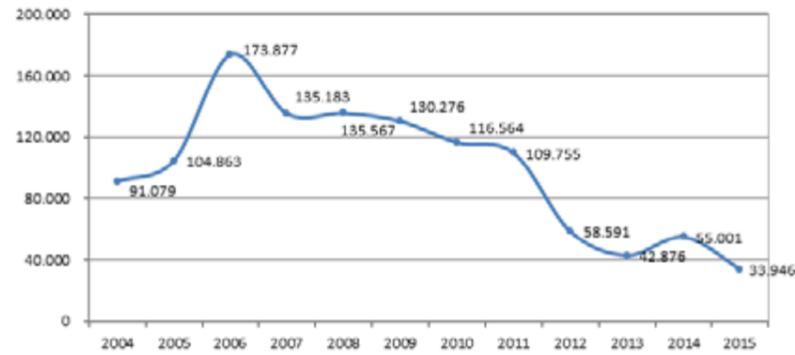
Si bien en el apartado anterior comentamos los ratios de inversión globales, sin atender a su evolución temporal, en este apartado se analiza

la del Tarazona y El Moncayo es aquella que ha requerido menor inversión para arrancar sus proyectos.

Sin embargo, la que mayor empleo ha generado, por empresa puesta en marcha, ha sido la de Monegros, mientras que el Moncayo es aquella cuyos proyectos están más vinculados al autoempleo. Finalmente es Cariñena aquella a la que mayor inversión parece requerir para crear un puesto de trabajo.

cómo han ido variando los importes medios invertidos para poner en marcha una empresa, en cada comarca, cada uno de los años.

Comarca	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	TOTAL
ARANDA	0	534.905	0	105.989	114.000	0	0	86.000	26.333	0	0	0	103.155
BAJO ARAGÓN-CASPE	70.000	82.000	70.000	32.500	140.125	0	63.250	19.917	36.667	31.536	30.000	300	71.948
BAJO CINCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-
CAMPO DE BELCHITE	0	0	0	36.000	105.000	0	20.000	0	54.729	158.771	160.997	54.096	110.621
CAMPO DE BORJA	207.667	0	207.667	130.000	764.667	342.200	96.000	16.500	13.906	14.675	24.833	0	133.842
CAMPO DE CARIÑENA	0	65.000	0	168.963	224.554	85.518	566.230	109.101	72.744	45.195	270.810	0	205.584
CAMPO DE DAROCA	23.000	10.000	23.000	158.030	145.667	165.000	1.500	0	0	0	75.000	0	143.803
CINCO VILLAS	115.987	142.250	115.987	135.526	131.256	163.595	158.382	94.302	87.973	60.818	19.866	0	116.917
CMD DE CALATAYUD	394.485	130.862	394.485	110.258	102.759	89.250	78.238	114.660	120.479	16.600	38.216	18.000	134.588
D.C. ZARAGOZA	77.576	92.050	77.576	248.321	132.494	81.224	37.267	47.654	27.113	47.945	27.608	8.765	85.841
HOYA DE HUESCA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-
JACETANIA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-
MONEGROS	0	0	0	0	0	0	98.000	0	14.500	39.533	0	0	88.517
RIBERA ALTA DEL EBRO	35.800	18.934	35.800	57.856	88.346	102.667	72.111	111.220	99.758	67.067	12.125	76.712	74.505
RIBERA BAJA DEL EBRO	128.500	67.211	128.500	134.792	163.333	0	95.250	15.000	26.500	0	104.531	26.450	99.218
TARAZONA Y EL MONCAYO	40.000	181.021	40.000	95.043	31.986	26.638	29.000	508.550	44.447	23.924	13.410	0	61.515
VALDEJALÓN	38.875	11.500	38.875	103.833	100.606	130.350	37.096	175.805	50.181	43.198	113.604	177.500	86.530
TOTALES	91.079	104.863	173.877	135.183	135.567	130.276	116.564	109.755	58.591	42.876	55.001	33.947	104.286



Si se observa la evolución temporal de la inversión media por proyecto puesto en marcha resalta como, hasta el pasado ejercicio 2006, la inversión media por proyecto tenía una trayectoria ascendente, mientras, desde ese momento, los importes medios dedicados a la apertura de las empresas han ido descendiendo paulatinamente.

Resulta especialmente relevante observar como el pasado ejercicio los recursos medios invertidos para poner en marcha un proyecto representaban prácticamente la quinta parte de los que se empleaban en el año 2006.

#### • Evolución del ratio de empleo por proyecto

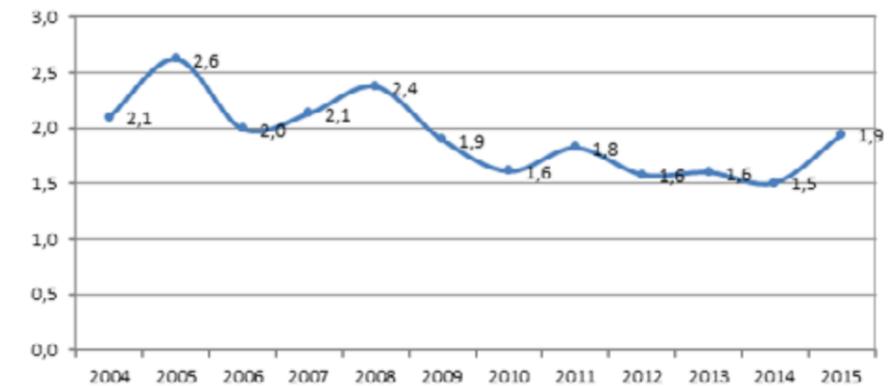
Al igual que se presentaba el apartado anterior, en éste se muestra la evolución de los puestos de

trabajo promedio creados por empresa puesta en marcha por años y comarcas

Comarca	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	TOTAL
ARANDA	0,0	4,0	0,0	2,3	1,0	0,0	0,0	1,0	1,7	1,0	0,0	0,0	1,8
BAJO ARAGÓN-CASPE	3,0	3,0	2,5	1,5	2,0	0,0	1,5	1,0	1,0	1,7	1,5	1,0	1,9
BAJO CINCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
CAMPO DE BELCHITE	0,0	0,0	0,0	4,0	2,0	0,0	1,0	0,0	1,0	2,0	1,8	1,7	1,9
CAMPO DE BORJA	0,0	0,0	1,7	1,0	4,3	3,0	2,0	1,5	1,3	1,2	1,5	0,0	1,8
CAMPO DE CARIÑENA	0,0	3,0	0,0	2,3	3,3	2,0	2,8	3,4	2,3	1,8	2,0	0,0	2,5
CAMPO DE DAROCA	7,0	1,0	1,0	1,8	2,3	3,0	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	2,2
CINCO VILLAS	1,3	2,3	1,2	2,1	2,5	1,6	1,4	1,4	1,2	1,8	1,3	0,0	1,6
CMD DE CALATAYUD	1,3	2,1	2,3	2,5	2,0	1,3	2,0	2,0	2,3	1,6	1,4	2,0	2,0
D.C. ZARAGOZA	2,0	2,9	1,9	2,4	2,7	2,2	1,5	1,7	1,4	1,7	1,9	1,4	2,0
HOYA DE HUESCA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
JACETANIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-
MONEGROS	6,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,0	0,0	1,0	1,3	0,0	0,0	2,7
RIBERA ALTA DEL EBRO	0,0	1,0	1,6	1,4	1,8	1,3	1,3	2,1	2,2	1,4	1,3	1,0	1,6
RIBERA BAJA DEL EBRO	2,0	5,3	3,8	2,8	2,8	0,0	1,0	1,0	2,0	0,0	1,5	3,0	2,6
TARAZONA Y EL MONCAYO	1,5	3,3	1,8	1,6	1,0	1,0	1,0	1,0	1,4	1,4	1,0	0,0	1,4
VALDEJALÓN	3,0	1,5	2,3	2,0	2,8	1,8	1,2	2,1	1,4	1,9	1,8	6,0	1,9
<b>TOTALES</b>	<b>2,1</b>	<b>2,6</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>	<b>1,9</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>

Si bien el ratio global muestra una media de 1,9 puestos de trabajo por empresa iniciada por el programa PAED, ese ratio ha ido oscilando cada año entre un valor máximo de 2,6 y uno mínimo de 1,6.

En particular, fue en 2005 el momento en el que mayor valor alcanzó el ratio de creación de empleo por proyecto en marcha, cuando llegó a situarse en 2,6 puestos de trabajo creados por empresa como media. El pasado ejercicio 2015 muestra una recuperación al alza, abandonando la tendencia descendente del último periodo económico.



#### 2.7. Supervivencia de las empresas creadas bajo la metodología PAED

A continuación se muestran los resultados de supervivencia de las empresas creadas al amparo del Programa de Atención a Emprendedores en su Domicilio.

Esta variable mide el número de años que una empresa, creada en el programa, se mantiene en funcionamiento. Este número de años se conoce en función de los seguimientos telefónicos que se realizan a los participantes del programa.

Para ello se adjunta en la tabla posterior, en las filas, el número de empresas que abrieron cada uno de los años de vigencia del programa y, en las columnas, se irá descontando las empresas que no han superado el año de vida en cuestión (1º, 2º...).

De esa manera, una empresa que inició su actividad, por ejemplo en Enero del año 2004 y la cesó en Febrero del año 2005 ha permanecido activa un año y un mes o, lo que es lo mismo, ha muerto en su segundo año de vida.

Así, dado que el programa se puso en marcha en el año 2004, la vida máxima que, actualmente, puede alcanzar una empresa creada dentro del programa, asciende a doce años. Conforme avanza el tiempo es menor el horizonte temporal que tenemos como referencia, hasta llegar al extremo contrario, las creadas el ejercicio 2015, donde todavía no se ha podido comprobar su supervivencia más allá del primer año de vida.

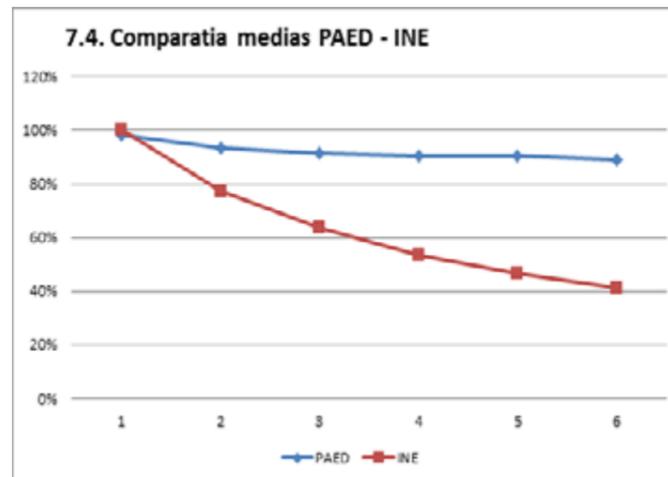
Una vez que, todas las que se conoce que han cerrado, han sido asignadas a su año de cierre se calcula la media aritmética que permite observar cómo, el 96.76% de las empresas creadas con el apoyo del Programa PAED superan su primer año de vida, el 92.72% de ellas superan el segundo, y así sucesivamente hasta llegar al duodécimo año de vida, donde aparece como el 80.65% de ellas se mantienen en funcionamiento.

Para detallar esta media aritmética se toma como referencia los porcentajes de "vivas" cada uno de los años, y se divide entre el número de



Comparados los mismos periodos anuales entre INE y PAED podemos observar con mayor detalle las incidencias económicas regionales como afectan a la supervivencia de las empresas

PAED en la provincia de Zaragoza, siendo la serie de 2009 la que alcanza valores más bajos de supervivencia y una pendiente de mayor descenso frente el resto de series observadas.



Los valores medios de las series PAED e INE nos permiten apreciar como la nacional tiene una pendiente mayor a la del programa PAED, probablemente porque el asesoramiento específico permite que las empresas del programa PAED nazcan con una base más sólida y una mayor adaptación a los recursos endógenos del territorio

## 2.9. Conclusiones del estudio

El programa PAED ha permitido apoyar 2.660 proyectos empresariales desde su puesta en marcha el año 2.004.

Este apoyo se ha traducido en la realización, por parte de los técnicos del programa, de 4.336 actuaciones a los promotores de los proyectos.

Estas actuaciones han permitido facilitar la puesta en marcha de 926 empresas que han generado 1.766 puestos de trabajo y han invertido 96.568.064 € en la provincia de Zaragoza.

2) Comparativa medias anteriores

Otros 1080 emprendedores han desistido sus proyectos evitando los riesgos que pudiera conllevar la iniciativa, y 654 (394 en Fase I, 157 en Fase II y 103 en Fase III) están decidiendo sobre la continuidad del proyecto gracias a la información y el asesoramiento que han recibido.

En los últimos cuatro años la inversión media por proyecto ha disminuido, con especial intensidad en los dos últimos, sin embargo el empleo medio generado por estas empresas ha comenzado a recuperarse en este ejercicio.

Tan solo el 10.7% de las empresas que se han puesto en marcha en el programa han cesado su actividad posteriormente, y estas empresas muestran una tasa de supervivencia superior al de resto de empresas según los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística.

El programa PAED ha permitido acercar a los emprendedores de 219 municipios de la provincia los servicios de apoyo a la creación de empresas, evitando que la distancia geográfica a los centros de información se convirtiera en un freno para las iniciativas emprendedoras del ámbito rural.

## 3. Prestación de servicios a emprendedores y empresas en materia de promoción del empleo y fomento del espíritu emprendedor (Inaem)

### 3.1. Introducción

La Cámara de Zaragoza considera que el desarrollo de las capacidades emprendedoras es una manera de mejorar el clima empresarial y contribuir al desarrollo económico de Aragón.

Para este fin, se suscribe el Convenio de colaboración entre el Instituto Aragonés de Empleo y las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de Huesca, Zaragoza y Teruel para la prestación de servicios en materia de promoción del empleo y fomento del espíritu emprendedor.

### 3.2. Plan de actuación general.

Instituto Aragonés de Empleo y Cámara Zaragoza se unen para fomentar el espíritu emprendedor y poner a disposición del usuario herramientas de conocimiento, aprendizajes prácticos, orientación inicial, etc. con el objetivo de despertar la actitud necesaria para emprender un proyecto, despertar la creatividad, el riesgo y el compromiso.

#### OBJETIVOS:

Mediante las acciones se pretende ayudar a las personas con iniciativa emprendedora a:

- Identificar y consolidar la estrategia llevada a cabo por el negocio en ideas simples.

- Identificar las zonas de mejora que impacten en el modelo de ingresos del negocio.
- Identificar los puntos claves que permitan diferenciarse en el mercado.
- Priorizar las actividades internas que le permitan mantener dicha diferenciación.
- Saber comunicar fácilmente los nuevos planteamientos a su equipo de trabajo que no sea un freno al desarrollo.

#### METODOLOGIA:

La metodología pretende simplificar la estructura de la empresa en cuatro cuestiones: ¿Cómo?, ¿Qué?, ¿Quién?, ¿Cuánto?:

- El "Cómo" hace referencia a la infraestructura: Actividades, recursos claves y colaboradores.
- El "Qué" hace referencia a la oferta, es decir, a la propuesta de valor que se ofrece al cliente.
- El "Quién" responde a conocer a tus clientes y usuarios y de qué manera se pueden establecer relaciones con todos ellos.
- El "Cuánto" se refiere directamente a la gestión financiera, es decir, saber cuánto cuesta producir y cómo se ingresará.

**BENEFICIARIOS:**

Las acciones van dirigidas a empresarios autónomos beneficiarios de las ayudas convocadas para el fomento del empleo autónomo 2015, o derivados desde el Servicio de Apoyo a la Creación de Empresas del INAEM (SACE).

Los beneficios de esta metodología pueden trasladarse tanto a emprendedores como a empresas, atendiendo al recorrido que ha tenido la idea de negocio trabajada.

El objetivo principal para un emprendedor con una idea de negocio es poder identificar cuál es la propuesta de valor de su idea de negocio, que la hace única. Además deberá definir quiénes serán sus clientes y consumidores. El objetivo es generar modelo de negocio. El objetivo para una empresa es reinventar su producto, reorientar la empresa, explorar nuevos sectores, identificar ineficacias o buscar estrategias de expansión. Consiste en averiguar las expectativas de los futuros clientes, para adaptarse e intentar satisfacer las necesidades de estos de la mejor forma posible. El resultado para las empresas será identificar cuáles son los problemas reales que han llevado a la desaparición del antiguo modelo de negocio y valorar las capacidades reales de readaptar la empresa a un modelo de negocio capaz de volver a dar beneficios.

**3.3. Acciones realizadas**

La Cámara de Zaragoza ha desarrollado las siguientes actuaciones en materia de Impulso del Espíritu Emprendedor en el periodo de ejecución indicado en el convenio.

A continuación se describen las acciones realizadas en el año 2015

**TALLERES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS**

Los talleres para la consolidación de empresas han abordado aspectos relativos a la toma de decisiones estratégicas que pueden contribuir a hacer el negocio viable y sostenible. El formato de cada uno de los 12 seminarios ha consistido en una jornada de 5 horas de duración, con entre 12 y 16 plazas.

El contenido de cada taller se ha conformado por dos módulos de entre los siguientes cuatro posibles:

- Control Económico
- Nuevas Tecnologías
- Financiación y ayudas
- Mejora del modelo de negocio

La metodología seguida en todos ellos ha sido participativa con los objetivos de:

- Ayudar a los alumnos a tomar distancia de su singularidad para abordar la estrategia de su empresa de forma global y profunda.
- Generar sinergias entre los alumnos con el fin de potenciar las posibilidades de cooperación empresarial entre ellos. **Detalle de las actuaciones**

En el año 2015 se han realizado desde los meses de abril a octubre **12 talleres** de consolidación de empresas, repartidos de forma constante a ritmo de unos 2 por mes. Del total de personas

inicialmente interesadas e inscritas, han asistido **156 alumnos**, una cifra que supera el objetivo establecido en convenio de alcanzar no menos de 144 inscripciones.

Número de talleres	12 talleres
Número de alumnos	156 alumnos
Numero de inscripciones	282 inscripciones
Responsabilidad departamento creación de empresas.	- Realizar calendario - Difusión. - Preparación de la documentación. - Impartición.
Duración por taller	5 horas (en horario de 9:30h a 14:30h)

**Comunicación, difusión y control.**

Para el buen desarrollo de los **Talleres de consolidación de modelo de negocio**, se ha hecho necesaria la difusión a través de varios medios que permitan acceder al público objetivo de las acciones.

Se ha realizado una difusión de los talleres de las siguientes formas:

- A través de la **Agenda digital de la Cámara** se han dado a conocer las acciones del Programa. Esta Agenda es enviada a través de las bases de datos de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Zaragoza. En todas ellas, INAEM es nombrado como cofinanciador del Programa.
- Difusión a través de la página **web** <http://www.camarazaragoza.com>, a través de la

cual se realiza la inscripción de asistencia a los talleres disponibles

- Información **directa** del programa a los usuarios de los servicios de Creación de Empresas y VUE060 de la Cámara de Zaragoza y en las actividades realizadas por la Cámara de Zaragoza y eventos como el día del emprendedor, participaciones en ferias con temática de emprendedores, etc. Difusión del programa en las Antenas Camerales de Calatayud, y Tarazona.
- Difusión del programa en la **Antena Cameral de Calatayud**
- De forma obligatoria y antes de comenzar cualquier acción, el técnico informa a los usuarios sobre el Programa y la participación del INAEM, así como recoge sus documentos de identidad para la fotocopia y sus firmas en la ficha diseñada a tal efecto.

## Resultados obtenidos en 2015

La motivación para iniciar una nueva actividad económica ha cambiado y muchas personas en situación de desempleo están optando por la solución de auto emplearse.

Estas personas no suelen tener un conocimiento del mundo empresa, ni mucho menos capacidades de gestión empresarial, que es la primera causa de cierre de las empresas "micro" españolas. Generar conocimiento y cultura sobre el mundo empresa, ayudar a elaborar estrategias, no sólo de forma individual, sino estrategias de desarrollo de empresa de forma colectiva y multisectorial es una de las formas de asegurar el mantenimiento de estas pequeñas iniciativas empresariales en sus primeros momentos de vida.

La metodología empleada para dar respuesta

### PROGRAMA EMPRENDEDORES- PLAN DE EMPRESA: INFORMES DE CALIFICACIÓN

Los informes de Calificación son una actuación conjunta entre las Cámaras de Comercio de Aragón y el INAEM.

El origen de esta actuación tiene como punto de partida, la búsqueda de la mayor rentabilidad de los recursos económicos puestos al servicio de apoyo al emprendedor para el desarrollo de nuevos negocios. La elaboración de estos informes tiene un doble objetivo:

a esta casuística se ha puesto en marcha a través de los talleres de **desarrollo de modelo de negocio**, donde se ha creado un ambiente de colaboración entre los distintos proyectos que permita facilitar la creación de sinergias y de asociaciones clave que generen valor a sus participantes.

**Conocer las necesidades de los demás, las propuestas, eliminar falsas ideas de competencia, generar clima de cooperación y búsqueda de clientes-proveedores entre participantes y colaboradores de los mismos ha sido los objetivos perseguidos con estos talleres y sus posteriores entrevistas.**

Podemos afirmar que esta metodología ha tenido muy buena acogida por parte de los asistentes a la vista de las encuestas recopiladas. Los asistentes acogen muy bien el trabajo en grupo y aprovechan el momento para tomar distancia y generar estrategia para su negocio.

- Por un lado, dotar de mayor información y conocimiento al órgano gestor de la ayuda (INAEM) para que tuviera mejores criterios de aplicación en la resolución de las ayudas.

- Por otro lado, ayudar al emprendedor a generar un documento de mínimos, en el que reflexionara sobre el qué quiere hacer, cómo lo va a realizar y cuanto dinero va a invertir para la puesta en marcha del mismo.

## Detalles de las actuaciones.

Número de planes de empresa solicitados	436
Número de informes de calificación emitidos	380
Número de planes de empresa rechazados	56

Para la realización de los Informes de Calificación se ha establecido un procedimiento automatizado que permitía al usuario acceso las 24 h a la solicitud del informe y un tiempo de respuesta inferior de una semana.

El procedimiento ha soportado bien la presión de incremento de solicitudes, la recepción ordenada y la trazabilidad de la documentación

## Resultados obtenidos y evaluación en 2015

### • Inversión de los proyectos

La inversión total manifestada en los proyectos de autoempleo del 2015 ha superado los 12,5 millones de euros, con una media de inversión por proyecto de 33.258 euros.

De esas inversiones, la financiación mediante aportación propia, promedio,

entre las partes intervinientes: El solicitante, la Cámara de Zaragoza como emisor del informe y el receptor del mismo, el INAEM.

No se han identificado errores en el sistema más allá de algún problema de recepción del informe por parte del interesado por causas técnicas, normalmente atribuibles al cliente de correo electrónico.

a los proyectos ha sido de 51,46%. La financiación propia por proyecto ha sido de 17.115,23 euros.

En la Tabla 1 se muestran dichos datos, así como otros datos económicos relacionados con la inversión acometida total

Partidas presupuestarias	Cantidad en euros	% sobre la inversión total
Inversión total realizada	12.638.358,95	100%
Gastos totales de puesta en marcha	341.292,08	2,70%
Activo no corriente total	10.446.090,21	82,65%
Activo corriente total	1.850.976,66	14,65%
Informaciones elaboradas:		
Inversión media por proyecto	33.258,84	
Aportación propia a la financiación total	6.503.789,14	51,46%
Aportación propia media por proyecto	17.115,23	

- **Sectores de actividad**

Las actividades de autoempleo a las que se dedican los proyectos se han concentrado en el sector servicios, seguido del sector del comercio y las reparaciones, y la hostelería.

A continuación, en la tabla 2 se muestran estos porcentajes ordenados de mayor a menor presencia:

Sectores de Actividad	Unidades	% sobre total
Servicios	160	42,11%
Comercio y reparaciones	115	30,26%
Hostelería	86	22,63%
Construcción y gremios	11	2,89%
Agro-ganadera	5	1,32%
Industria	3	0,79%
TOTAL	380	100,00%

El sector servicios predominante, abarca un abanico muy diverso de actividades dirigidas a dar servicio a las personas y las empresas. Como por ejemplo, podemos citar: academias de formación, gestorías, peluquerías, servicios de paquetería y transporte, de salud, de reparación de vehículos y del transporte público de viajeros por taxi, entre otros.

El siguiente sector por relevancia en nú-

mero de iniciativas es el de comercio y reparaciones con 115 proyectos.

La hostelería queda en tercer lugar de importancia, con un 21% de los proyectos registrados.

A éste le siguen ya muy de lejos, y en orden de importancia: la construcción y gremios (5%), las actividades relacionadas con la agricultura (3%) y por último la industria (0,79%).

- **Reparto geográfico de los proyectos y las actividades**

Zaragoza es la ciudad que ha sido preferida para instalar el proyecto de autoempleo. La distribución por zonas de las actividades dedicadas al comercio obedece al

mismo reparto que la distribución del total de actividades: En torno al 75% se instalaron en Zaragoza capital. La tabla 3 muestra el detalle de este reparto

Zona geográfica	Total sectores	% sobre total	Sólo sector comercio y reparaciones	% sobre total
Zaragoza capital	284	74,74%	88	76,52%
Zaragoza provincia excepto la capital	96	25,26%	27	23,48%
TOTAL	380		115	

- **Innovación, diferenciación:**

En torno al 86% de los proyectos presentados no manifiestan rasgos diferenciadores o propuestas de valor diferenciales. La falta de estrategia en su proyecto les hace confundir el concepto de low cost con el de low price.

El grado de innovación percibido ha disminuido desde el año 2014, en un 16 %.

- **Formación:**

Un 44% de los promotores manifiesta tener la preparación suficiente como para llevar adelante su proyecto; es un porcentaje menor que en 2014.

Además existe un alto porcentaje (56%) que omite o manifiesta que no conoce el sector donde va a desarrollar la actividad.

- **Experiencia profesional:**

El 64% de los promotores manifiesta tener una experiencia profesional previa a esta nueva aventura empresarial, un poco menos que en el año 2014.

El resto de los proyectos, un 36%, está en manos de emprendedores noveles, que pueden tener formación adecuada, pero quizá no la experiencia requerida.

- **Aspectos de mejora**

La falta de experiencia en el sector está íntimamente ligada a la falta de capacidad de gestión. Los fallos de planificación recurrentes en los planes de empresa son:

- o Apenas se tiene en cuenta la liquidación de impuestos trimestrales.
- o La previsión de ventas rara vez contempla la posible estacionalidad de las mismas.
- o Escasa previsión de beneficios, que está normalmente ligada a cubrir una partida mensual destinada a "sueldo" de unos 1.000 euros.

En resumen, los proyectos presentados son el resultado del intento de los emprendedores de dar respuesta principalmente a la necesidad de un empleo que no consiguen por cuenta ajena y optan por iniciar un proyecto de autoempleo que cubra sus necesidades personales.

En su mayoría los promotores realizan actividades en sectores económicos que requieren poca inversión cuya cuantía obedece a la capacidad de autofinanciación de que se dispone, que en muchas ocasiones deriva de la posibilidad de capitalizar la prestación por desempleo.

La escasez de experiencia profesional y en muchos casos, de formación y conocimiento del sector, pueden ser las razones de que la innovación manifestada se corresponda con intentar diferenciarse de la competencia en precio y producto pero no en la propuesta de valor.

## 4. Programa MENTORES 2015

### 4.1. Introducción

La principal tarea del Mentor es capacitar a las Empresas para dar respuesta a las demandas cada vez mayores de sus clientes y de sus proveedores; prestar servicio a un mercado más global, buscando nuevos clientes tanto dentro como fuera de la Comunidad Autónoma; diversificar su actividad hacia otros sectores/mercados; y, por todo ello, alcanzar una dependencia progresivamente menor de un único sector/mercado y en muchas ocasiones un único cliente.

Los resultados se enmarcan en el cumplimiento de los objetivos específicos concebidos en el Programa de Mentores:

1.- Contribuir al mantenimiento y desarrollo de pequeñas y medianas empresas -Pymes- en la CCAA.

2.- Contribuir al sostenimiento del empleo en sectores, tanto maduros como en crecimiento: (p.e. como el calzado, transporte, agroalimentario, madera, industrial, energías renovables).

3.- Contribuir a la consolidación de pequeñas empresas y del empleo por ellas generadas.

El servicio se desarrolla a través de un proceso planificado de acompañamiento a la empresa, basado en la relación mentor-empresa directo e individualizado, que permite proporcionar un apoyo totalmente personalizado, centrado en sus necesidades reales y específicas y flexible en función de la evolución de la empresa y sus circunstancias.

El tiempo, conocimiento y compromiso del mentor se orienta a que la empresa disponga de nuevas perspectivas para abordar sus problemas y desarrollar su potencial.

Durante el año 2015 se ha constatado una estabilización de la actividad que ha repercutido de forma positiva en la evolución de las empresas, rompiendo la línea descendente de los últimos años

### 4.2. Metodología del programa

La metodología utilizada ha sido ya contrastada con éxito a través de las experiencias de campo llevadas a cabo en empresas de diversos sectores a lo largo de los años que lleva en vigor el Programa de Mentores.

El Programa de Mentores se desarrolla fundamentalmente en las instalaciones de la empresa a lo largo de un conjunto de visitas/sesiones que varían en función de las necesidades o en su caso requerimientos de la Empresa.

El proceso de Mentores en la provincia de Zaragoza se desarrolla sobre la base de las siguientes pautas:

- Toma de contacto con la Empresa candidata.
- En esta primera interacción con la empresa se hace una breve presentación del servicio consultoría-asesoría que se espera ofrecer y se determinan las expectativas que tiene la empresa en relación a este tipo de servicio.
- Se detectan las necesidades y se priorizan en función del Plan de actuación que se abordarán en el resto de las sesiones.
- A su vez la empresa se compromete a facilitar toda la información relevante

que se le solicite a los efectos de poder analizar cada una de las áreas de su negocio.

- Primera Inmersión in situ:
  - Visita de inspección general a las instalaciones de la empresa donde se obtiene una primera visión de la situación a la vez que se determina globalmente la situación existente sobre gestión de producción, costes, gestión financiera, procesos de marketing y comercialización y recursos humanos, etc.
  - Se detalla a la empresa cómo se desarrollarán por áreas las actuaciones de los mentores.
- Fase Diagnóstica:
  - En las sucesivas visitas individuales que se planifican con la empresa, se determinan las áreas de intervención.
  - Se le entrega a la empresa documentación que incluye plantillas relativas a la implantación de un sistema de gestión en los que se contempla control de costes, producción, estados financieros y tesorería, inventarios a cumplimentar por la empresa durante las próximas sesiones individuales; con ello se va obteniendo un conocimiento preliminar de la situación de la empresa en diferentes áreas. Establecidas en:



- **Área de Producción y Tecnología.** Se evalúa el tipo y grado de tecnología aplicado en los procesos, capacidad disponible, productividad, ciclos de estacionalidad productiva –si los hubiere– procesos de fabricación, calidad del producto, estado de los equipamientos y maquinaria.
- **Área de Organización y Métodos.** Se analizan los objetivos de la empresa (cuantitativos y cualitativos), el estilo de dirección, el organigrama o esquema general de responsabilidades, los sistemas de información, los circuitos administrativos, la planificación y el control de gestión.
- **Área Económico Financiera.** Se hacen análisis detallados de costes y márgenes, condiciones de pago a proveedores, impagados, inventarios de existencias, balances de situación, cuentas de resultados, presupuestos generales, previsión de tesorería (la base de información y análisis toma como partida a la plantilla anteriormente facilitada al cliente).
- **Comercial y Marketing.** Se analiza cuantitativa y cualitativamente toda la gama de productos, la fase de desarrollo de cada uno de ellos y perspectivas, clientes y segmentos a los que se dirigen con las diferentes estrategias que utilizan en comunicación e interacción con ellos, estacionalidad en los ciclos de venta, el plan de marketing y política comercial de la empresa (si es que la hubiera formalmente establecida), técnicas de servicio y atención al cliente,

se valora impacto en la imagen de marca o características del posicionamiento de la marca. Se revisan políticas de precios /productos y distribución.

- **Recursos humanos.** Se revisan los costes laborales, tanto en la fase productiva como en la comercial y administrativa. Se comprueba el impacto respecto a los gastos y se intenta determinar la productividad. Se valora la cualificación de la plantilla de personal y se analiza el estilo de dirección que tiene establecido la empresa (estilo personalista, ausencia de personal para delegar, etc.).

- Puesta en marcha del Plan de acción:
  - En las sucesivas visitas e intercambios de información que se van programando con la empresa, se recomiendan actuaciones orientadas a solucionar las claves de conflicto que se han detectado durante el desarrollo analítico de la Fase Diagnóstica en las distintas áreas del negocio.
  - Al tiempo que se diseñan e implantan estrategias de consolidación y desarrollo de la empresa a corto y medio plazo.

#### 4.3. Resultados del Programa Mentores 2015.

Para realizar el análisis detallado de los resultados del Programa Mentores en las empresas participantes, se han agrupado por sectores y clasificadas en función de su posición dentro de la cadena de valor.

Calzado: 2 empresas y 17 empleos.	Suministro de productos destinados a cliente final.
Logística y Transporte: 1 empresa y 10 empleos.	Diversos servicios a lo largo de la cadena de distribución.
Comercialización maquinaria: 1 empresas y 4 empleos.	Comercialización de maquinaria y productos de limpieza industrial destinados tanto a industrias como a particulares.
Distribución: 2 empresas y 15 empleos.	Distribución de materiales de decoración y material deportivo
Agroalimentario: 1 empresas y 24 empleos	Producción y comercialización de productos agroalimentarios.
Industrias del plástico: 1 empresa y 3 empleos	Fabricación de cintas adhesivas, masking, cinta carrocera,
Hostelería: 1 empresa y 6 empleos	Hostelería en general, atención al público y dinamización de zonas deterioradas.

El Programa durante el ejercicio 2015, ha contribuido al sostenimiento de un volumen total de empleo neto de 79 puestos de trabajo en 9 empresas pertenecientes a diversos sectores como Calzado, Logística y Transporte, Agroalimentario, Comercio y Distribución, y Hostelería situadas en los municipios de Brea, Calatayud, Ariza, Zaragoza, y Cuarte.

Se ha logrado una mejora en la gestión de la actividad, lo cual redundo en una mayor control de márgenes y precios, gracias a una fijación de los mismos en base a los distintos indicadores que se han implantado, logrando una estabilización del empleo y una racionalización de la actividad.

El balance de los principales temas tratados con las empresas en el programa Mentores podemos agruparlo en las siguientes categorías de información:

##### **Introducción de Sistemas de control de gestión.**

En Empresas que durante los últimos años han notado un descenso de ventas y se encuentran en un punto prácticamente de equilibrio entre beneficios y pérdidas se comienza por analizar los Escandallos en función de los análisis de gestión que se les implantan, donde se analiza el impacto de los distintos costes en que se incurre.

En un primer momento la idea del gerente de la Empresa es aligerar la carga de personal: se aconseja efectuar una reestructuración antes que realizar despidos. Antes de tomar una decisión tan drástica, se debe de analizar la composición de los costes. Muchas veces la política de precios no es la correcta, están mal imputados los costes o el porcentaje de beneficio no está correctamente aplicado. En ocasiones existe un desconocimiento por parte de los responsables de la empresa del correcto cálculo de los mismos.

##### **Internacionalización.**

No todas las empresas están preparadas o no tienen un producto exportable o adecuado a los mercados que ellos interpretan como válidos. En según qué casos, se les enfoca a la diversificación del producto si técnicamente tienen posibilidad para ello. Si trabajan en un solo sector, se les ayuda en la búsqueda de otros mercados y sectores que les ayuden a mantener su actividad y con ello aumentar el número de empleos.

Se intenta que las Empresas, una vez se ha determinado que tienen tanto capacidad financiera como productiva, y tienen posibilidades para ello comiencen a valorar la posibilidad de exportar, analizando mercados, tipos de producto, costes, procesos administrativos y gestión de la exportación, es decir, que comiencen a conocer los primeros pasos.

##### **Productividad.**

En algunas empresas se ha llevado a cabo una valoración de los puestos de trabajo, determinando la productividad del personal en función de los puestos ocupados. Hoy en día cada vez las empresas cada vez más buscan una racionalización de los puestos de trabajo, introduciendo estándares que hasta ahora no se habían planteado.

##### **Diversificación comercial.**

Nos encontramos que empresas que dependían de un único cliente al cerrar o bajar la actividad de éste por un efecto dominó, se han visto afectadas con un descenso de ventas, repercutiendo negativamente en su cuenta de resultados; se procura que busquen una diversificación de clientes y que no tengan una excesiva dependencia de un solo cliente. Se les ayuda en la implantación de una estructura comercial que lleve a la captación de nuevos clientes.

De la misma manera dentro de lo posible, si la estructura de la empresa y el producto lo permite, se orienta a una diversificación no sólo de clientes sino de sectores económicos en el que interactúa, dado que se constata que hay sectores que están remontando la crisis a distintas velocidades.

#### Financiación.

La financiación sigue siendo hoy uno de los principales problemas con los que se encuentran las empresas. Dentro del Programa de Mentores se implantan previsiones de tesorería que ayuden a tomar decisiones que permitan reaccionar a tiempo ante problemas puntuales de liquidez, con este ejercicio se ha posibilitado acudir a ampliaciones transitorias de créditos, negociación de pagos a proveedores y otras vías que han permitido salvar esas tensiones de tesorería. Las empresas optan por una reestructuración de la deuda, prefiriendo negociar unos períodos de carencia sobre una mayor endeudamiento, todo ello por la incertidumbre de la evolución de la situación económica y cómo afectará a sus ventas.

#### Valoración de incentivos a la contratación.

En la situación actual respecto a programas o políticas de contratación, como subvenciones, bonificaciones de Seguridad Social, etc..., suelen valorar otras ayudas directas ya que una nueva contratación sólo se producirá si es verdaderamente necesario para la empresa derivado de un aumento de la actividad o en su caso motivado por la sustitución de otro trabajador en activo que por diversas circunstancias causa baja en la empresa y es necesaria su sustitución.

#### Competitividad de la Empresa aragonesa.

Puede decirse que aumentar la productividad de las empresas con el uso intensivo de tecnologías, desde el ámbito de la gestión, de la comunicación, de la recogida de datos y el análisis de los mismos, y de la diversificación de canales de comercialización es un objetivo para seguir trabajando desde el programa de MENTORES.

En todas las actuaciones descritas anteriormente, se ha primado el MANTENIMIENTO DEL EMPLEO. Se ha pretendido que a través del conocimiento de los costes y análisis de otras alternativas se mantenga la plantilla, y en todo caso, se lleve a cabo una reestructuración de los puestos de trabajo.

Recomendamos la potenciación de programas de mentorado con una orientación de generar cultura empresarial, incrementar el valor añadido en los productos y servicios y la aplicación de tecnologías para avanzar en la dotación de capacidades estratégicas necesarias para afrontar con éxito los mercados en los que se actúa.

## 5. Ventanilla única empresarial



La Ventanilla Única Empresarial 060 en Zaragoza en la actualidad, coordina sus servicios con los del Área de Creación de Empresas de la Cámara de Comercio e Industria y Servicios de Zaragoza.

Además de ofrecer información, asesoramiento y tramitación, completa sus actividades ofreciendo una mayor carta de servicios con valor añadido relacionados con la creación de empresas.

A lo largo del 2015 **la Ventanilla Única de Zaragoza ha cambiado su nombre para llamarse Punto PAE**. Esto es así desde la publicación del Real Decreto 127/2015, de 27 de febrero de 2015, desarrollador de la Ley 14/2013, por el que se integran los centros de ventanilla única empresarial y la ventanilla única de la Directiva de Servicios en los Puntos de Atención al Emprendedor (BOE núm. 62, de 13 de marzo de 2015).

El sistema **PAE**, dicho de una manera muy simplificada, busca mantener el servicio de la tramitación rápida para el emprendedor a través de la aplicación de sistemas expertos de administración electrónica al ciudadano y a las empresas, disminuyendo la presencia de los recursos presenciales de la Administración Pública en el proceso.

A continuación se ofrece un análisis de las acciones desarrolladas en la Ventanilla Única Empresarial de Zaragoza y los resultados obtenidos desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2015.

La Cámara de Zaragoza es uno de los centros de referencia para los emprendedores de Zaragoza y su provincia, donde además de recibir ase-

soramiento y analizar la viabilidad de su negocio, pueden realizar los trámites de puesta en marcha

para crear su empresa.

El año 2015 ha sumado 257 tramitaciones a la actividad de la VUE, que desde el inicio de su actividad en el año 2002 hasta 31 de diciembre de 2015, ha atendido 11.310 consultas de emprendedores y ha tramitado la creación de 3.544 empresas.

El servicio que se viene ofreciendo desde hace catorce años sigue atrayendo el interés de los emprendedores debido a que aporta un valor añadido diferencial basado en la atención personalizada y la rapidez.

#### 5.1. Tramitaciones 2015 en los puntos PAE de la provincia de Zaragoza

Se ha puesto en marcha 1 empresa de forma telemática a través del punto PAE de la Cámara de Comercio de Zaragoza en Calatayud. La forma jurídica es sociedad limitada.

A lo largo de los 14 años que lleva en funcionamiento, la Ventanilla Única se ha ido adaptando a las necesidades y planteamientos que iban surgiendo en el marco de los diferentes convenios de colaboración que la han sustentado.

#### 5.2. Análisis de resultados de empresas creadas en 2015

Los datos que vamos a detallar son los obtenidos para el periodo del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2015 en el punto PAE de Cámara de Comercio de Zaragoza.

Los datos mensuales permiten comprobar un comportamiento similar al de los años precedentes con puntos de mayor tramitación en mayo-junio y septiembre-octubre. Si bien los datos del primer bimestre de 2015 han sido algo más tibios que en años precedentes a causa de la extrema reducción de los servicios propios de Cámara Zaragoza en ese período

Año 2015	Nº de tramitaciones mensuales
enero	11
febrero	26
marzo	18
abril	25
mayo	25
junio	23
julio	17
agosto	22
septiembre	24
octubre	30
noviembre	21
diciembre	15
<b>Suma anual</b>	<b>257</b>

#### Resultados analizados por forma jurídica :

Las altas de empresarios individuales han acaaparado la mayoría de la actividad de la VUE. Esto se debe entre otras razones a que el 57% de las actividades que se dan de alta a través de la VUE son actividades profesionales por cuenta propia y todas eligen la fórmula jurídica de empresario individual.

Forma jurídica	Empresas creadas 2015
Empresario Individual	92%
Sociedad limitada	8%

#### Resultados clasificados por actividad:

Las actividades profesionales (comunicación y marketing, agentes comerciales y de seguros, arquitectos, informáticos programadores, ingenieros, sanitarios y fisioterapeutas, psicólogos, RRHH, coaches...) siguen siendo en 2015 los negocios que más han utilizado los servicios de tramitación de la VUE. Los servicios a empresas y servicios personales (organizadores de eventos y comunicadores, gremios relacionados con rehabilitación de viviendas, peluquerías, formación, publicidad, etc.) siguen en segunda y tercera posición en protagonismo (14% y 10%, respectivamente), aunque siguen bajando peso desde el año 2013. Además el comercio (mayor y menor) sigue en tercer puesto con un 9,6%.

Las iniciativas lideradas por más de una persona y que exigen forma societaria son poco abundantes. Esto no sólo ocurre en la VUE, en la que el abanico de posibilidades societarias viene limitado por las que permite la plataforma del DUE (documento único electrónico) y que son dos (SRL y SLNE). También son poco abundantes según las estadísticas de los notarios. Empresas creadas en 2015 por actividad profesional

Actividades	Empresas creadas 2015
Profesionales	57%
Servicios a Empresas	14%
Servicios personales	10%
Comercio menor	9%
Construcción	3%
Hostelería y Turismo	2%
Otros	1%
Artísticas	1%
Comercio mayor	1%
industria	0,40%
Agricultura / Ganadería/ Pesca	0,40%
Transporte	0,40%

#### Resultados por género:

El 58% de las empresas creadas han sido iniciadas por hombres, un porcentaje muy similar al del año anterior y precedentes.

Género del emprendimiento en 2015

Género	Empresas creadas 2015
Masculino	58%
Femenino	42%

#### Resultados por rango de edad.

En el 2015 las personas con edad inferior a 25 años han alcanzado un protagonismo inusual en emprendimiento por edades, en detrimento del grupo de entre 26 y 45 años.

El segmento de mayores de 45 ha permanecido estable en torno al 15%.

Rango de edad de los emprendedores que crearon una empresa en el año 2015

Rango de edad	Empresas creadas 2015
← 25 años	36%
26 - 35 años	25%
36 - 45 años	23%
→ 46 años	15%

#### Análisis por nivel de estudios.

La formación superior ha perdido el peso mayoritario que venía teniendo en los últimos años. A cambio han ganado terreno las titulaciones de formación profesional y de bachillerato. En cualquier caso, la mayor parte de las iniciativas que se ponen en marcha son lideradas por personas con estudios universitarios.

Nivel de estudios	Empresas creadas 2015
Estudios universitarios	49%
Formación profesional	30%
Bachillerato, COU, BUP, ESO, EGB	18%
Otros (certificado escolar, otros)	3%

#### Análisis por situación laboral.

El porcentaje de personas desempleadas que se auto-emplean en el punto PAE de Cámara Zaragoza sigue la tendencia de crecimiento de los últimos años, alcanzando ya el 91%. El porcentaje tiene en cuenta tanto a inscritos como a no inscritos como demandantes de empleo.

Situación Laboral	Empresas creadas 2015
Por cuenta propia	2%
Por cuenta ajena	7%
Parado menos de 1 año	52%
Parado más de 1 año	3%
Otros (no inscritos, estudiantes, trabajo doméstico)	36%

#### Análisis por localización.

El punto de tramitación de Cámara Zaragoza, resulta interesante para emprendedores de toda la provincia, y en 2015 el porcentaje de tramitaciones con sede en algún municipio ha aumentado ligeramente, destacando los municipios de Utebo, Tarazona, María y Cuarte de Huerva, por este orden.

Localidad	Empresas creadas 2015
Zaragoza capital	80%
Municipios provincia	20%

### Análisis por nacionalidad.

La práctica totalidad de las personas que han tramitado en la VUE han sido de nacionalidad española.

Nacionalidad	Empresas creadas 2015
Española	99%
Comunitaria	1%
No comunitaria	-

### 5.3. La VUE de Zaragoza en el último periodo

La Ventanilla Única Empresarial de Zaragoza en el último periodo ha contado con una persona, (proveniente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas) dedicada a la atención y la tramitación, y que ha sido apoyada por personal del área de Creación de Empresas y Competitividad de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. (Cámara Zaragoza).

La VUE tiene tres líneas de atención orientadas al emprendedor que desarrolla mediante recursos materiales y humanos propios y que pone a disposición del usuario para facilitar la creación de la empresa. Las líneas de actuación y el personal que las desarrolla son:

- **Información y direccionamiento:**  
La coordinadora del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, Ana Claver, proporciona al usuario informaciones básicas, orienta al emprendedor según sus necesidades de información y coordina los servicios prestados en la oficina VUE060 para favorecer una buena organización.
- **Orientación y Asesoramiento:**  
Los técnicos de Cámara Zaragoza pueden asesorar, además, sobre los siguientes temas:
  - Trámites para la constitución de una empresa
  - Formas jurídicas
  - Fiscalidad
  - Legislación y normativas
  - Información de subvenciones
  - Otras relacionadas con actividad empresarial

Por último, para completar la información dirigida al emprendedor, la Cámara de Zaragoza puede ofrecer un estudio económico-financiero realizado por un equipo de técnicos expertos en el caso de que sea necesario para llevar adelante el proyecto empresarial.

Para asesorías concretas relacionadas con la Seguridad Social y la sección de censos de la Agencia Tributaria, se cuenta con contacto telefónico para resolución de consultas puntuales (9010335533 y 976218899).

- **Tramitación:**

La tramitación de los expedientes de puesta en marcha de empresas es realizada por la responsable asignada por la Delegación del Gobierno en Aragón, ubicada en la sede de Cámara Zaragoza.

Las Administraciones Públicas ofrecen la posibilidad de realizar, in situ, una tramitación instantánea y sencilla realizada a través del Documento Único Electrónico (DUE), tanto para empresario individual y Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Este tipo de tramitación, permite agilizar los trámites administrativos, reduciéndose los tiempos de tramitación y los aranceles notariales y registrales.

La tramitación se realiza de forma exclusiva a través del portal CIRCE\* que es el sistema de tramitación telemática de expedientes de creación de empresas. En dicho portal, también se ofrece información necesaria, previa a la tramitación. \*(<http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>).

Dicha información se puede complementar con la información que se ofrece desde el portal <http://www.eugo.es>, creado para dar respuesta a la directiva europea de servicios. Dicho portal ofrece información actualizada sobre los requisitos legales de acceso y ejercicio de las actividades económicas de servicios y se complementa con la información que ofrece el canal emprendedor de los portales <http://www.ipyme.org> y <http://www.paelectronico.es>

La VUE en Zaragoza apuesta por continuar mejorando los servicios que se ofrecen al usuario. Desempeñar un asesoramiento al emprendedor / empresario implica el conocimiento de los cambios legislativos, normas, requisitos específicos, así como la actualización en materias tecnológicas (programas de aplicación VUE-Red), estar al día de noticias del sector, que permitan ofrecer un servicio personalizado y adaptado a las necesidades del usuario.

### 5.4. Resumen y conclusiones de resultados

En el año 2015 se ha producido un aumento de puntos PAE de la provincia en Zaragoza tanto públicos como privados, que han ejercido como competencia del punto PAE de Cámara Zaragoza. Los puntos PAE públicos en Zaragoza somos 5 y los privados son 36. Los puntos PAE están en toda la provincia, en concreto en Zaragoza capital, Ejea de los Caballeros, Ainzón y Tarazona, siendo estos dos últimos, muy poco significativos. Además este año se han producido varias incidencias que han detenido o dificultado el servicio:

- Expediente de Regulación de trabajo en Cámara Zaragoza, ha impedido el normal desarrollo de las actividades de atención a emprendedores en los primeros meses, que hubieran impulsado las tramitaciones.
- Traspaso de sistemas de comunicación de la empresa BT a telefónica, que supuso el corte de los sistemas de comunicación y la imposibilidad de realizar las tareas de tramitación.
- Reciente paro de la Red SARA para la transformación del sistema a PAE.

A pesar de todo ello las **tramitaciones de la VUE Zaragoza en 2015 han sido de 257** empresas

En el año 2015 la VUE ha seguido la tendencia constante de tramitar en su gran mayoría empresarios individuales, quedando relegada la tramitación de Sociedades Limitadas a un porcentaje del 8%.

Las actividades profesionales (comunicación y marketing, agentes comerciales y de seguros, arquitectos, informáticos programadores, ingenieros, sanitarios y fisioterapeutas, psicólogos, RRHH, coaches...) siguen siendo en 2015 los negocios que más han utilizado los servicios de tramitación de la VUE060. Los servicios a empresas y servicios personales (organizadores de eventos y comunicadores, gremios relacionados con rehabilitación de viviendas, peluquerías, formación, publicidad, etc.) siguen en segunda y tercera posición en protagonismo (14.10% y 10,40%, respectivamente), aunque siguen bajando peso desde el año 2013. Además el comercio (mayor y menor) sigue en tercer puesto con un 10%.

En cuanto al género, el 58% de las empresas creadas son iniciadas por hombres, un porcentaje muy similar al del año anterior. En consecuencia, en el 2015 las mujeres siguen manteniendo el terrero recuperado en el 2013.

En el 2015 las personas con edad inferior a 25 años han alcanzado un protagonismo inusual en emprendimiento por edades, en detrimento del grupo de entre 26 y 45 años. El segmento de mayores de 45 ha permanecido estable en torno al 15%. La formación superior ha perdido el peso mayoritario que venía teniendo en los últimos años. A cambio han ganado terreno las titulaciones de formación profesional y de bachillerato. En cualquier caso, la mayor parte de las iniciativas que se ponen en marcha son lideradas por personas con estudios universitarios.

El porcentaje de personas desempleadas sigue la tendencia de crecimiento de los últimos años, alcanzando ya el 91%. El porcentaje tiene en cuenta tanto a inscritos como a no inscritos como demandantes de empleo.

**El perfil tipo de la persona que tramita en el VUE de ZGZ es un varón de entre 25-45 años con formación superior, que desarrolla una actividad profesional y que opta por el trabajo por cuenta propia para abandonar el desempleo.**



## Apoyo Empresarial a las Mujeres

### 6. Programa Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)

A lo largo de este informe se ofrece un análisis de las acciones realizadas en el Programa de Apoyo Empresarial a Mujeres Emprendedoras y Empresarias y los resultados obtenidos en el periodo del 1 de enero a 31 de diciembre de 2015.

Propiciar el espíritu emprendedor y empresarial de las mujeres en Zaragoza es uno de los objetivos principales del programa. Significa desarrollar la creación de empleo, la innovación en nuestras empresas y el fomento de competitividades que favorecen el crecimiento económico y la cohesión social en todo Aragón, dado que Zaragoza alberga a la mayoría de población aragonesa.

Según el estudio de perspectivas empresariales y coyuntura de la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, elaborado por ESI Economic Strategies and Initiatives, la economía de Aragón cerró el ejercicio de 2015 con un crecimiento del 3,1%, impulso que se mantendrá en el año actual con un ritmo de entre el 3% y el 3,4%. El desarrollo de la economía aragonesa se traducirá además

en una reducción de dos puntos de la tasa de paro durante 2016, hasta el 13% (frente a un 18% a nivel nacional). Entre las mejores noticias que ha dejado 2015 a la economía aragonesa, figuran la aceleración del sector servicios en el segundo semestre, el despertar de la construcción tras años de crisis y la superación de la atonía que sufría el pequeño comercio. Asimismo, una aproximación a la evolución sectorial a través de la afiliación a la Seguridad Social confirma el incremento en actividades como construcción, transporte e industria manufacturera.

Según constaba en las estadísticas de paro registrado del Instituto Aragonés de Estadística, el número total de mujeres paradas en la provincia de Zaragoza descendía un 5% respecto al año 2014, situándose en diciembre de 2015 en 40.805 mujeres paradas.

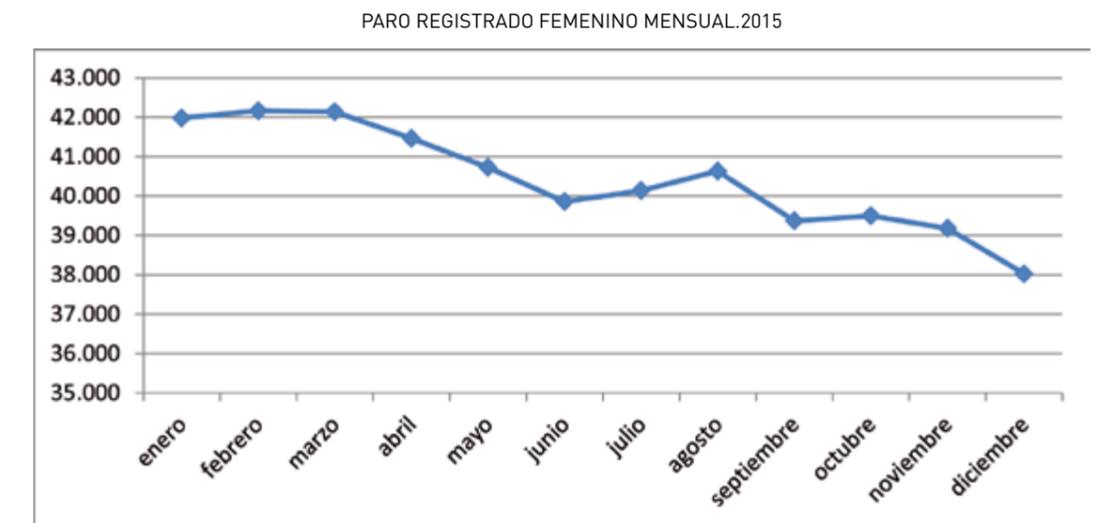
La evolución del paro en los últimos años es descendente e implica tanto la mayor ocupación por cuenta ajena como por cuenta propia.

**En el año 2015 los datos del paro registrado femenino en la provincia de Zaragoza siguen descendiendo, alcanzando en diciembre su mínimo en 38025 paradas.**

A continuación se muestra un gráfico de la evolución trimestral de las mujeres paradas extraída de la Encuesta de Población Activa (EPA) desde el año 2012 hasta el 2015:



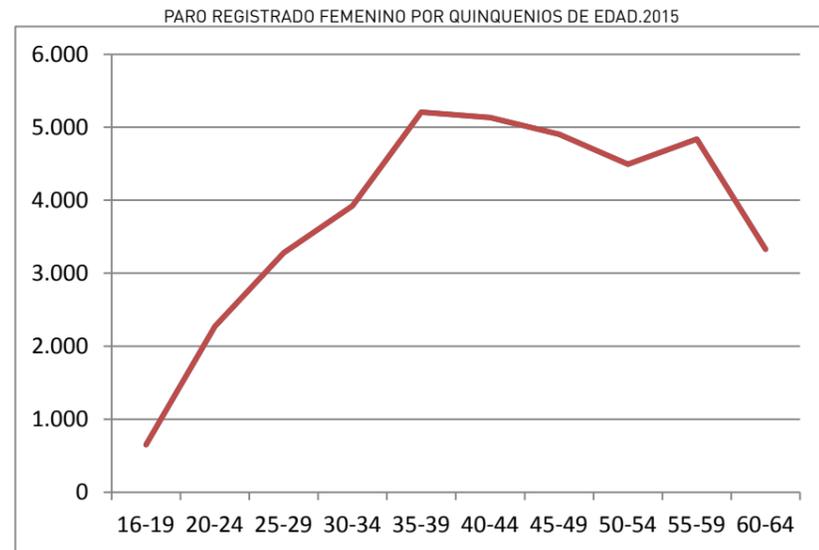
El gráfico siguiente muestra la evolución mensual durante el 2015



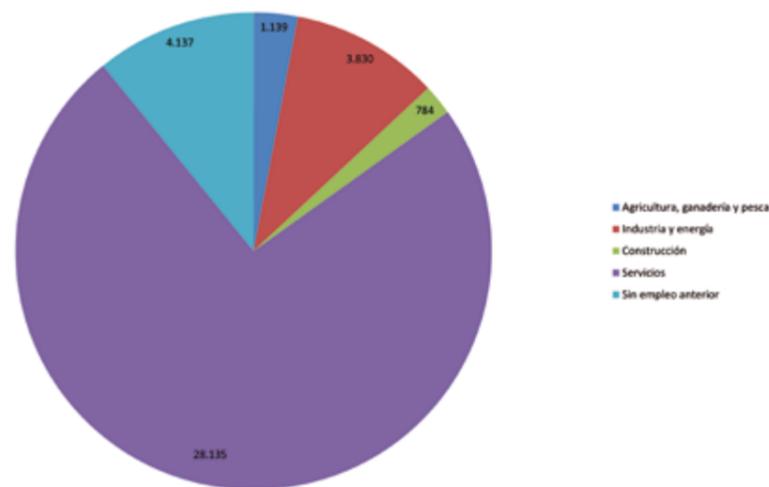
El paro femenino se reparte de diferente manera en función de la edad de las mujeres, el sector preferente en el que demandan trabajo, y el nivel de formación alcanzado.

A finales del 2015 el paro femenino por quinquenios de edad dibujaba un perfil desfavorable para las mujeres entre 35 y 39 años, con 13% del total del paro femenino. A lo largo de la mayor parte del año 2015 este ha sido el grupo de edad

más desfavorecido por la situación de desempleo, quinquenios de edad: solo superado en los meses desde septiembre a noviembre por el quinquenio de entre 40 y 45 años. Se puede comprobar en el gráfico elaborado por



Por sectores de actividad económica, el sector servicios sigue siendo el que acapara la mayoría del paro femenino en Zaragoza, destacando las actividades de comercio al por menor y las administrativas



En el gráfico siguiente se pueden ver los datos por sectores mencionados:

En cuanto a la antigüedad en la situación de desempleo cabe señalar que la mujer sigue alargando su estancia en paro más que los hombres y ello influye directamente en que haya un porcentaje mayor de mujeres que de hombres en paro sin prestación de ningún tipo.

En cuanto a la afiliación en el RETA, si observamos la distribución por género, tenemos que el 34% del total de auto-empleados de Zaragoza provincia son mujeres. Por tramos de edad, las mujeres entre 25 y 54 años acaparan el 71% del total de autónomas, quedando el 28% en el tramo de las mujeres mayores de 54 y el 2% para el tramo de menores de 25 años.

La afiliación en el RETA tanto total, como por géneros ha disminuido en el 2015 respecto del 2014.

El reparto por sectores de los afiliados al RETA no ha cambiado. Los servicios acaparan el 59%, la agricultura el 25% la industria el 5% y la construcción el 11%.

Aún con un mercado laboral algo más dinámico que en años precedentes, el pleno empleo está todavía muy lejos y muchas mujeres optan a intentar trabajar por su cuenta, buscando así unos ingresos y un reconocimiento que no consiguen en el mercado laboral por cuenta ajena.

Como veremos en el informe, el perfil de las mujeres que reciben los asesoramientos, presentan sus proyectos y crean empresas es muy parecido al perfil mayoritario de la mujer desempleada zaragozana.

**Colaboraciones en el marco del convenio PAEM:**

- Con el Instituto Aragonés de la Mujer (I.A.M) y el Departamento de Asesoría Empresarial del Instituto Aragonés de la Mujer.
- Con la Casa de la Mujer a través de la cual llegan al Gabinete usuarias.
- Con distintas Asociaciones de Mujeres como ARAME (Asociación de Mujeres Empresarias y profesionales), AFAMMER (Asociación de Familias y Mujeres en el Medio Rural), cooperando con las mismas para prestar un servicio más completo a las empresarias y a las emprendedoras.
- Con la asociación de desarrollo rural de la comarca de Belchite (ADECABEL), en el apoyo y difusión de los recursos especiales para mujeres empresarias y emprendedoras del mundo rural.
- Con el Instituto Aragonés de la Juventud (I.A.J) en la difusión de los servicios de intermediación relacionados con los microcréditos de MICROBANK.
- Con la Delegación del Gobierno de Zaragoza en los servicios de tramitación de certificados digitales y altas de autónomos y sociedades mercantiles.
- Con la fundación Aragón Invierte en la difusión de actividades de fomento de las formas de financiación.
- Con el Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) en la difusión de las ayudas que dicho organismo emite, con especial atención a las ayudas destinadas a mujeres emprendedoras y empresarias.

## 6.1. Resultados básicos

### Usuaris del programa.

El número de usuarias desde el 1 de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2015 ha sido de 266 mujeres. 251 emprendedoras y 14 empresarias las que se han acercado a solicitar información al Gabinete PAEM de Zaragoza.

### Edad y situación laboral.

Segmentando los datos del periodo respecto a la edad de las usuarias, se observa un claro predominio de éstas en el rango de edad entre 25 y 54 años, con un 87,22% respecto del total y ha continuado aumentando de forma importante respecto del año anterior.

Esto no es más que un reflejo de la situación laboral mencionada en la introducción, de tal modo que se produce una relación directamente proporcional entre el segmento de edad mayoritario que reflejan las cifras del paro registrado y el segmento mayoritario de las mujeres que se acercan al gabinete PAEM.

Los otros dos segmentos, es decir, el de las mujeres menores de 25 años y el de las mujeres mayores de 54 años, han ganado peso respecto del año anterior, cambiando así la tendencia descendente de los últimos años.

Edad	Usuaris	Representación porcentual
Menores de 25 años	17	6,39%
Entre 25 y 54 años	232	87,22%
Mayores de 54 años	17	6,39%

Cuadro de edad de las usuarias del PAEM 2015

La situación laboral de las usuarias cuando se acercan al gabinete PAEM a recibir asesoramiento es mayoritariamente en desempleo, con un 51,6 %. Este porcentaje es el mismo que en 2014.

El segmento de desempleadas con más de dos años de permanencia ha perdido peso sobre los dos segmentos de desempleadas restantes que ascienden. Por otra parte, y como viene siendo habitual las usuarias menos comunes en el PAEM de Zaragoza son las empresarias.

Las empresarias necesitan apoyo para crear un negocio que goce de una mayor demanda y rentabilidad que el que un día emprendieron o bien una reorientación de dicho negocio y ante la todavía incertidumbre económica derivada de la tímida recuperación económica, están más preocupadas por mantener su cuota de mercado.

Situación Laboral	Usuaris	Representación porcentual
Desempleadas (1 y 2 años)	41	14,59%
Desempleadas (< 1 año)	80	28,47%
Desempleadas (→ 2 años)	23	8,19%
Cuenta propia	22	7,83%
Otra situación	25	8,90%

Cuadro de situación laboral de las usuarias del PAEM 2015

### Nivel formativo

La formación universitaria ha perdido peso en este último año. Dicha pérdida se ha compensado por una subida del porcentaje de mujeres con formación en bachillerato y en grado superior.

Queda patente que cada vez más las mujeres con formación no universitaria pierden el miedo a emprender.

Formación académica	Usuaris	Representación porcentual
Estudios universitarios	115	40,93%
Ciclo Formativo de Grado Superior	46	16,37%
Bachillerato	54	19,22%
Ciclo Formativo de Grado Medio	28	9,96%
Ninguno de los anteriores	23	8,19%

Cuadro de formación académica de las usuarias del PAEM 2015

### Características de la mujer emprendedora.

La mujer emprendedora que se acerca a solicitar información al Gabinete PAEM de Zaragoza es una mujer preparada, con estudios medios, mayoritariamente entre 25 y 54 años y en desempleo.

Se denota menos aversión al riesgo dado que las emprendedoras cada vez son más jóvenes y con menor nivel de formación.

Aunque las cifras de cambio relativo del paro femenino son positivas, todavía hay muchas que buscan trabajo y que barajan la posibilidad de convertirse en sus propias jefas con mayor fuerza cuando terminan sus estudios

Como en el año anterior, se puede seguir afirmando que la población de usuarias que acude al gabinete PAEM de Zaragoza son mujeres preparadas, ya que al menos el 91,10% de la misma tiene un nivel de formación como mínimo de ciclo formativo de grado medio.

### Situación de los proyectos existentes.

En total son **3.561** los proyectos existentes desde comienzos del PAEM en Zaragoza.

Analizando la situación actual del proyecto se obtienen los siguientes datos cuantitativos:

Proyectos existentes	Proyectos	Representación porcentual
En elaboración	2.342	65,77%
Finalizado con empresa abierta	782	21,96%
Finalizado sin empresa	209	5,87%
Interrumpido o suspendido	228	6,40%

Cuadro situación proyectos existentes en el PAEM 2015

Se aprecia que la mayoría de los proyectos permanecen en elaboración, en la fase de maduración de la idea de negocio, búsqueda de locales, recogida de información, efectuando análisis del sector y sobre todo observando la situación económica en estos momentos así como la decisión final de la entidad bancaria a prestar el dinero para montar el negocio.

El seguimiento de las usuarias es continuo por lo que se espera que finalmente los proyectos salgan del estado en elaboración.

## 6.2. Información y asesoramiento. Empresas creadas

### Asesoramientos realizados y áreas

El total de demandas de asesoramiento atendidas desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre de 2015 ascienden a 652 solicitudes.

Cabe recordar que también las emprendedoras reciben asesoramiento por mail y de forma telefónica debido a los beneficios de este tipo de comunicación: rapidez, economía, fácil accesibilidad.

Por esta razón el número de consultas a mujeres si se contabilizaran las atenciones por mail se vería aumentado.

Existen varios tipos de demandas de asesoramiento. Las Genéricas son todas las consultas que no tienen cabida en los otros apartados y tienen contenido diverso (jurídico, fiscal, laboral, administrativo, etc).

Las consultas sobre Trámites, Ayudas y Subvenciones son las más numerosas, ya que son de vital importancia a la hora de plantearse iniciar una actividad empresarial, conocer los pasos que hay que seguir para su creación.

En general la nota común de todas las usuarias es la demanda de asesoramiento sobre la viabilidad de su proyecto, la forma de constituir la empresa, ayudas y subvenciones que pueden obtener; también solicitan información sobre cursos, seminarios y jornada formativas, que puedan ser el complemento para un buen desarrollo de su proyecto empresarial aunque este tipo de consulta la suelen realizar una vez que ya han madurado un poco más su idea de negocio.

### Empresas creadas en el periodo.

El Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres ha creado a lo largo del año 2015 un total de 60 empresas, cifra que se verá incrementada conforme se vaya avanzando en el seguimiento

ya que se realiza con cierta periodicidad. En los puntos siguientes se presentan varios análisis de las empresas que se han creado en 2015.

### Empresas creadas por actividad económica.

Gracias a la continua incorporación de la mujer al mundo laboral, las actividades a desarrollar son cada vez más diversas. Este hecho viene dado por la continua formación y capacitación de la mujer actual para afrontar todo tipo de trabajos polivalentes.

Se aprecia que las actividades empresariales han crecido frente a las actividades profesionales. Esto es así porque son más las que ejerciendo en el fondo igualmente una actividad destinada a las empresas, lo hacen sin la titulación que exige las actividades profesionales, lo que les lleva a optar por las empresariales.

La mujer va integrándose, cada día más, en trabajos desempeñados tradicionalmente por hombres, aunque muy lentamente, esto implica la existencia de sectores denominados femeninos y masculinos, siendo en la actualidad el comercio menor mayoritariamente donde se denota la mayor presencia de la mujer como se refleja en la tabla anterior.

Cada vez más, las empresas creadas por mujeres se encuentran en sectores de alta cualificación personal y técnica, en la actualidad se ha elevado considerablemente el número de universitarias en carreras técnicas, lo que implica que la participación de la mujer en estos sectores irá en aumento en la medida que se incorporen al mundo laboral, ya sea creando su propio negocio o por cuenta ajena ocupando puestos técnicos o de dirección.

### Sectores de actividades empresariales.

Los sectores que concentran el mayor número de empresas creadas por mujeres este año respecto a las actividades empresariales son los siguientes:

Proyectos existentes	Proyectos	Porcentaje
Comercio menor productos industriales alimenticios.	3	5,00%
Comercio menor productos industriales no alimenticios.	6	10,00%
Comercio mayor e interm. Comercio	1	1,67%
Comercio on line		0,00%
Industria, instalaciones y reparaciones		0,00%
Hostelería	1	1,67%
Servicios empresariales	9	15,00%
Servicios relacionados con educación y sanidad	11	18,33%
Peluquería y estética		0,00%
otros	3	5,00%
Actividades Profesionales	25	41,67%
Actividades Artísticas	1	1,67%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Sectores de actividades empresariales. PAEM 2015

La proporción de mujeres en los sectores profesionales y de servicios empresariales es mayoritaria y creciente año a año.

Las actividades tradicionalmente femeninas, es decir, la comercial y de servicios personales destaca en el total, como suele ocurrir.

Las emprendedoras siguen creando su empresa en aquellos sectores en los cuales tienen cierta experiencia como puede ser en el comercio menor (productos textiles, calzado, alimentación) y también en el ámbito de los servicios personales (peluquería, estética, enseñanza).

Es creciente año a año el número de mujeres que optan por desarrollar sus carreras profesionales por su cuenta. Esas carreras generalmente las han iniciado por cuenta ajena partiendo de una situación laboral de cierta cualificación.

### Diferenciación por forma jurídica

Con respecto a la forma jurídica elegida por las mujeres a la hora de constituir su empresa un 97% adoptan la forma de empresa individual debido a la sencillez de la constitución de la empresa, las subvenciones y que al ser una única socia, la otra opción existente más cercana es la S.L., que requiere un gasto inicial mucho más elevado, por lo que otra de las causas sería la economía en la elección de la figura del empresario individual.

El resto ha consistido en cuatro sociedades limitadas, debido a que es la forma societaria preferida en caso de tener socias, por su transparencia y limitada responsabilidad.

El porcentaje de empresarias individuales sigue en aumento desde los últimos años. Esto se debe en gran medida a que las iniciativas empresariales consistían en ofrecer servicios profesionales directos y unipersonales, para cuya prestación desestimaban cualquier otra opción jurídica de mayor coste inicial de constitución ya que la forma de empresario individual y profesional independiente es una forma jurídica sencilla en obligaciones contables y fiscales.

Forma jurídica	Empresas creadas	Representación porcentual
Otras formas mercantiles	0	0,00%
Sociedad de responsabilidad limitada	4	7%
Empresa individual	56	93%
Sociedad Civil	0	0,00%

Formas jurídicas. PAEM.2015

### Seguimiento de las empresas creadas

Se ha realizado un seguimiento telefónico y por correo electrónico de las empresarias PAEM que iniciaron su actividad en años precedentes.

Del total de mujeres contactadas, el 50% cerró su negocio, y el 50% siguen en marcha.

Las empresas cerradas consistían en empresas de comercio, tanto de alimentación como de enseres, con canal on y off line. Las empresas que más perduran son las del sector servicios profesionales con menor coste de estructura y capaz de flexibilizar su situación en función de la demanda del mercado.

Las mayores dificultades a la hora de la puesta en marcha del negocio han sido principalmente económicas, pero también de formación y capacidades de gestión de sus negocios. En definitiva, son dificultades de adaptación al nuevo perfil laboral.

En definitiva, todas han manifestado su miedo a no ser capaz de llegar a todas las necesidades personales y empresariales y han valorado muy positivamente los servicios de apoyo empresarial obtenidos a través del gabinete PAEM de la Cámara de Comercio de Zaragoza.

### 6.3. Creación de empleo y tipo de contrato

Como vienen siendo habitual, el empleo generado ha sido el autoempleo exclusivamente. El reducido número de empresas creadas y la coyuntura económica que arrastramos desde hace unos años han venido empujando a las emprendedoras a contemplar negocios con los que auto emplearse exclusivamente, dejando para tiempos mejores la contratación de personal

### 6.4. Creación de redes y cooperación empresarial

#### Porcentaje de mujeres que demandan cooperación

Este año 2015 siguen aumentando las demandas de cooperación, pasando en un año de 70 a 96.

Desde el Gabinete se mantiene el esfuerzo iniciado en 2014 en dar a conocer mejor a las usuarias el concepto de cooperación y sus beneficios, lo cual ha tenido muy buena acogida e interés creciente.

De este modo, se ha intentado poner en contacto a emprendedoras y empresarias del PAEM con el objeto de que den a conocer sus empresas, experiencias, y puedan llegar a contactar y establecer algún tipo de relación comercial.

En cualquier caso, sigue ocurriendo que las usuarias del servicio cada vez se animan más a solicitar algún tipo de cooperación sobre todo cuando ya se ha iniciado el negocio, es decir, como empresa creada.

Una de las actividades que ha supuesto un refuerzo importante en fomento de la cooperación ha sido la celebración, el 11 de noviembre, de la jornada formativa sobre marketing on line.

En dicha jornada, pudimos comprobar cómo el talante femenino incita a la cooperación ya que se relaciona con la necesidad de apoyo tanto moral como en gestión.

Aprovechamos el amplio conocimiento de Cámara Zaragoza en el marketing on line y se desarrolló una jornada llena de buenas prácticas, técnicas y experiencias por parte de ponentes y asistentes.

#### Tipo de cooperación más solicitada

Las usuarias del PAEM han demandado mayoritariamente cooperación en temas relacionados con aspectos comerciales (búsqueda de proveedores, acreedores, productos...).

Este año 2015 muchas usuarias han manifestado un interés por la cooperación desde el principio, perdiendo así el miedo a perder cartera de clientes potenciales, hecho que les venía frenando en los últimos años.

Sigue ocurriendo que en la medida en que avanzan en su proyecto empresarial, son más conscientes de la importancia de la cooperación. Es decir, conforme van madurando la idea de negocio, e incluso se convierte en empresa real, las mujeres optan de forma activa por buscar la cooperación entre negocios, conscientes de que ello reporta beneficios no sólo a nivel económico a corto y medio plazo sino también a largo plazo ya que experimentan la importancia de generar más negocio cuanto mayor sea su red de contactos y con ello su potencial red comercial.

### 6.5. Metodología de trabajo

Las demandas de asesoramientos se plantean en función del tipo de usuarias, distinguiendo entre las mujeres que tengan un proyecto empresarial definido o sin definir (emprendedoras) o las que ya tengan en marcha y en funcionamiento su empresa (empresarias).

La usuaria es atendida en el Gabinete PAEM de Zaragoza donde se le ofrece un asesoramiento inicial para tantear, conocer la madurez del proyecto e indicar los primeros pasos para constituir el negocio.

A todas las emprendedoras se les hace reflexionar sobre la viabilidad de su proyecto, por lo que generalmente se informa y asesora sobre aquellos aspectos que son importantes y que hay que tener en cuenta a la hora de hacer un plan de empresa y estudiar la viabilidad económica y financiera.

Las emprendedoras acuden al gabinete con una o varias ideas de posibles actividades empresariales, se hace una valoración de las mismas, y en una visita posterior se les informa a la vista de su esquema empresarial, principalmente sobre los siguientes puntos:

- Formas jurídicas de la empresa
- Trámites de constitución de la empresa
- Información fiscal
- Ayudas y subvenciones
- Marcas y nombre comercial
- Fuentes de financiación.
- Información en el área urbanística.
- Estudio de viabilidad

Las empresarias demandan un tipo de información y asesoramiento más especializada que afecta al desarrollo de su actividad empresarial, tales como: información comercial, subvenciones para ampliación de negocio ó cambio de local, líneas de financiación, contratos de arrendamiento (traspasos, rescisión de contrato, prorrogas...), contratos mercantiles, cooperación, intercambio con empresas de

En general se responden a las consultas relacionadas con el emprendizaje y el inicio de una actividad empresarial en las siguientes temáticas:

- General de carácter socio-económico.
- Oportunidades de autoempleo.
- Legislación laboral.
- Trámites administrativos.
- Redes empresariales.
- Publicaciones especializadas.
- Direcciones de interés.
- Autoempleo y gestión empresarial.
- Planes de viabilidad.
- Comercio interior y exterior.
- Estudios de mercado: interno y externo.
- Asesoría jurídica, fiscal y financiera.
- Yacimientos de empleo.
- Nuevas tecnologías en gestión empresarial.
- Instrumentos financieros.

Esta información se completa con un Estudio de Viabilidad que tiene como objetivo ofrecer una valoración de las posibilidades de éxito que puede tener el nuevo establecimiento, para ello es necesario analizar aquellos factores que van a determinar la viabilidad económica. Este estudio es muy solicitado por diferentes Organismos e Instituciones de Zaragoza (Entidades bancarias, INAEM, Sociedades de Garantía recíproca ...).

A las usuarias del Programa se les continúa informando a través de unos boletines periódicos del PAEM donde se les mantiene al día de noticias de su interés (subvenciones y ayudas resaltando las que favorecen a la creación de empresas por mujeres o a su contratación, cursos, jornadas, microcréditos, concursos, noticias), el servicio on-line de empresarias.net y del Ministerio de Sanidad, Política Social e Igualdad.

El gabinete presta actualmente un completo servicio para cubrir las demandas de las usuarias, ya que no sólo es el propio Gabinete el que ayuda a nuestras emprendedoras y empresarias, sino que tienen a su disposición todo el apoyo técnico necesario de los distintos departamentos de la Cámara. Además, desde el Gabinete, se intenta poner en contacto a las usuarias con otras Instituciones con las que la Cámara mantiene estrecha relación.

El seguimiento se realiza mediante contacto telefónico con aquellas emprendedoras que cuentan con un proyecto empresarial en marcha, para ver en qué situación se encuentra, y ofrecerles nuevamente los servicios. También suele ser presencial porque son las propias usuarias las que se acercan al Gabinete para comunicarnos cómo va su proyecto.

Como canales de difusión del Programa se indican los siguientes:

Principalmente, el canal de difusión del Programa se encuentra en el servicio de Creación de Empresas de la Cámara de Comercio, en el departamento de estudios de viabilidad ya que el número de emprendedoras que pasa por el

servicio es muy elevado y a través de éste es posible captar un mayor número de usuarias. También se realiza a través de la Ventanilla Única Empresarial. De igual forma se da a conocer a las mujeres del entorno rural a través de las Antenas y Delegaciones Camerales de Zaragoza.

El año pasado, se creó un espacio en la Web de Cámara para dar a conocer e interactuar con las usuarias.

La Cámara de Comercio, a través de todos sus departamentos, lleva a cabo una publicidad constante de los servicios prestados por el PAEM. Así, desde la propia Cámara, se guía a las mujeres del Programa. También a través de diversas ferias como la Feria de Zaragoza, en el Salón de Educación, Formación y Empleo en Aragón, dando a conocer el programa ante este público.

Por otro lado, desde el propio Gabinete se lleva a cabo rigurosamente esta labor de difusión, participando en entrevistas de radio a la técnico del PAEM exponiendo los objetivos del programa, a través de noticias en prensa, o a través del envío de circulares a empresarias y emprendedoras registradas en la base de datos, manteniéndolas al día de todo lo que pueda ser de interés para las mismas.

## 6.6. Conclusiones

El gabinete PAEM de Zaragoza mantiene una intensa actividad en asesoría a mujeres con iniciativa empresarial y a otras que ya iniciaron antes y buscan apoyo para crecer.

El perfil tipo de las usuarias del gabinete PAEM de Zaragoza del año 2015 ha sido el de mujer en situación de desempleo, con estudios medios y con demandas de asesoramiento principalmente relacionadas con cuestiones genéricas, de trámites y subvenciones.

Los proyectos empresariales propuestos por las usuarias PAEM de 2015 y que han finalizado en la creación de una empresa han

sido mayoritariamente relacionados con las actividades empresariales y profesionales, seguidos por las de comercio y la forma jurídica elegida ha sido la de empresa individual.

Las cifras anteriores acreditan la actividad del Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres, ganando en calidad de los servicios prestados. El número de empresas creadas en el presente año favorece el tejido empresarial de Zaragoza y motiva a los empresarios y futuros empresarios a invertir en la economía aragonesa.

No obstante, seguimos en continua evolución esperando y deseando que cada año se eleven las cifras de emprendedoras o empresarias orientadas y el servicio continúe satisfaciendo la demanda existente.

Entre los objetivos marcados para el próximo periodo, se pretende fomentar la apertura de empresas, ayudando a cerrar los proyectos lo mejor posible y esperando que las nuevas legislaciones fomenten los incentivos económicos al autoempleo y, disminuyan en alguna medida las barreras a la entrada debidas a la escasa financiación ajena.

Asimismo queremos seguir aumentando la cooperación empresarial para consolidar una red de empresarias y emprendedoras que se puedan beneficiar mutuamente.

Se intentará ampliar en la medida de lo posible los canales de difusión para recoger la totalidad de mujeres emprendedoras y empresarias que se acercan a la Cámara de Comercio en busca de asesoramiento y que buscan satisfacer las necesidades que el PAEM ofrece.

El servicio se encuentra estabilizado y consigue la finalidad para la cual se creó el programa PAEM: facilitar a la mujer asesoría referente a la empresa, asesorando y ayudando en todo lo posible a través de profesionales preparados para llevar a cabo esta labor.

## 7. Actividad de la Cámara de Zaragoza en la provincia.

La actividad de atención a usuarios generada en las Antenas de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza supone una auténtica dinamización de la actividad empresarial, de la internacionalización, del empleo y del emprendimiento en la provincia de Zaragoza.

A lo largo de 2015 no sólo se han mantenido sino que ha aumentado el número de usuarios de los servicios prestados por la Cámara Zaragoza en el territorio.

En general, la prestación de servicios a empresas y emprendedores responde a la ejecución de distintos programas y proyectos.

Usuarios totales año 2015: 1.241.

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza facilita la prestación de servicios en la provincia mediante la presencia permanente en Calatayud y la asistencia puntual en el resto de municipios, principalmente en los siguientes.

- Cariñena
- La Almunia
- Illueca
- Brea
- Ateca
- Daroca
- Tarazona
- Ejea de los Caballeros
- Caspe

La colaboración con la Diputación Provincial de Zaragoza es un pilar fundamental para la prestación de servicios a los usuarios de la provincia.

Los Ayuntamientos, los Grupos de Acción Local y las Asociaciones Empresariales son otras instituciones con las que se produce una intensa

colaboración para la generación de actividades gracias a la presencia en la provincia.

Hay que resaltar que existe una presencia permanente en el territorio y que la asistencia en municipios y a empresas ubicadas en zonas rurales se realiza de forma continua.

Básicamente se trata de una extensión de los servicios que desde la Cámara de Comercio se prestan en la capital.

Además, las Antenas ofrecen servicios específicos, no ligados a otros departamentos camerales, como la realización proyectos de dinamización, de estudios económicos locales, la tramitación telemática de sociedades y alta de autónomos mediante su integración en la red de puntos PAE dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, etc.

Las actividades han sido planificadas y desarrolladas para conseguir siguientes objetivos:

- Impulsar la generación de empleo en los municipios de la provincia y facilitar la búsqueda a los candidatos desempleados.
- Fomentar el emprendimiento y de la creación de empleo por cuenta propia.
- Apoyar a las empresas exportadoras y con potencial exportador.
- Modernizar el comercio en la provincia
- Mejorar la formación especializada de los trabajadores de la provincia en sectores estratégicos.

Antenas y delegaciones Zaragoza (2014)	Usuarios	Emprendedores	Internacionalización	Asistentes a cursos de formación (nº cursos)	Otras consultas (industria, comercio, turismo...)	Charlas-jornadas organizadas	Asistentes a charlas, jornadas y seminarios
La Almunia	103	2	94		7		
Cariñena	341		339		2		
Calatayud	502	68	153		53	7	221
Caspe	90					3	87
Tarazona	205			205(28)			
<b>TOTALES</b>	<b>1241</b>	<b>70</b>	<b>586</b>	<b>205(28)</b>	<b>62</b>	<b>10</b>	<b>308</b>

Detalle de número de actividades por Antena y tipo de servicio.

### 7.1. Actividades desarrolladas en las antenas

#### Empleo

Actuaciones vinculadas directamente al asesoramiento, la orientación, información profesional y la intermediación laboral a través de la Agencia de Colocación de la Cámara y su plataforma "Quieroempleo".

En materia de inserción en el Empleo, la red de antenas presta un servicio de proximidad gratuito para demandantes de empleo (bien sean desempleados o interesados en mejorar su estatus laboral) así como a otros usuarios con perfil polivalente como emprendedores, receptores de formación de Cámara o usuarios de la plataforma Quieroempleo.

A los demandantes de empleo se les ofrece la posibilidad de insertar su currículum vitae en la plataforma Quiero Empleo que, paralelamente se oferta a las empresas de la zona para que contraten la inserción de anuncios de ofertas de trabajo.

Los candidatos, además, tienen la posibilidad de realizar un análisis de 5 competencias básicas de su perfil.

Además, desde la red de Antenas se difunde entre su red de usuarios información relevante como subvenciones o ayudas para la contratación laboral o para el autoempleo, tanto mediante la atención personalizada como a través de difusiones masivas a través de mailings o aparición en medios locales de prensa.

La plataforma "quieroempleo" facilita un acercamiento de las empresas a los candidatos de la zona en la que están instaladas.

Una de las prioridades de las empresas de las zonas rurales es la captación de candidatos cuyo domicilio de residencia sea el mismo o esté cerca del lugar de realización de la actividad.

El motivo de esta cuestión es principalmente porque a medio plazo los trabajadores desplazados de otras localidades (principalmente de la capital) terminan encontrando empleo en la Zaragoza y abandonan los trabajos en las empresas instaladas fuera de la capital, con el consecuente perjuicio económico, formativo, etc.

La plataforma "Quieroempleo" facilita a las empresas la selección de candidatos en el radio de búsqueda elegido, o en las poblaciones cercanas a la ubicación de la empresa.

A continuación se muestran los indicadores de uso de la plataforma de usuarios, empresas y ofertas de la provincia de Zaragoza (excluyendo la capital):

Ofertas activas	10
Candidatos inscritos en ofertas	142 (de 47 localidades)

## Talleres y acciones de dinamización para emprendedores y para la creación de nuevas líneas de actividad, así como para desempleados con una idea de negocio

### 1. Talleres y jornadas

- Taller: "**¿Quieres montar un negocio?**", en Calatayud. En la sesión se expusieron todos los aspectos a tener en cuenta por las personas que se planteen poner en marcha una empresa. También se desgranaron las líneas de ayudas y subvenciones de los distintos organismos públicos. (Calatayud, 28 de octubre de 2015).

- El Taller sobre **Factura Electrónica** consiste en una sesión de trabajo dónde se obtiene una visión general y técnica de la e-factura, las herramientas disponibles para facturar electrónicamente, la generación de facturas y el uso del portal FAcE para empresas y autónomos. (Calatayud, 10 de marzo de 2015)

- Se realizó una colaboración con Adri Calatayud Aranda en la "**I Jornada sobre la cereza**" celebrada en **Aniñon** el día 14 de mayo del 2015.

En la jornada se expusieron los requisitos necesarios para implantar la norma Global Gap en las explotaciones agrarias, se habló sobre variedades y parámetros de Calidad y sobre mercados internacionales de interés potencial.

En el apartado correspondiente a la exposición de Cámara de Comercio se realizaron conferencias vía skype con agentes colaboradores de las Cámaras en los mercados de **BENELUX** y mercado inglés.

### 2. Apoyo a empresas con potencial exportador en sectores con posibilidades de generación y consolidación de empleo y estratégicos en el mundo rural

Actividades realizadas:

- **Soporte** en tramitaciones y legalizaciones **para la internacionalización** de empresas en:
  - Cariñena
  - La Almunia
  - Calatayud.
- **Asesoramiento individual** en procesos de **internacionalización**. Resolución de consultas relativas a acceso a mercados, operativa, documentación y gestión comercial. También sobre medios de pago internacionales y dudas puntuales documentos bancarios relacionados con cobros internacionales.
- **Asesoramiento individual y recopilación** de documentación para la tramitación de certificados de origen y legalizaciones para nuevas empresas exportadoras que tengan que realizar este tipo de trámites: 7 nuevas empresas.

- En total se han realizado **586 atenciones** relacionadas con aspectos relativos a la internacionalización de empresas. La mayoría de ellas han sido tramitaciones presenciales de documentos para la exportación, bien en visitas a las empresas o bien en los puntos de atención.

**La presencia de los técnicos de la Cámara de Comercio de Zaragoza en la provincia evita desplazamientos a la empresa para la realización del trámite presencial en Zaragoza, mejorando la competitividad de las empresas.**

### 3. Actividades orientadas a la modernización del comercio:

- Participación en las distintas convocatorias del Comité Ejecutivo de la Institución Ferial de Caspe, órgano de planificación y gestión de los distintos certámenes feriales que se organizan en la localidad.
- Presencia en la Feria de Calatayud (5 al 9 de septiembre) en el stand de ADRI Calatayud-Aranda.
- Colaboración con la Feria de Belchite. Inserción publicitaria sobre Internacionalización de Empresas.
- Participación activa en la definición del Diagnóstico de los Territorios y de las Estrategias de Desarrollo Local Participativo de los grupos de Acción Local de Valdejalón-Cariñena, Calatayud-Aranda y Jiloca Gallocanta 2014-2020.
- Colaboración en la organización del II Mercadillo Navideño de Calatayud, del 6 al 8 de diciembre.

### 4. Estudios, informes y proyectos a fin de detectar sectores de actividad económica que generen empleo o consoliden el ya existente, así como propuesta de acciones encaminadas a la generación o consolidación de empleo

Los cambios en los hábitos de compra, los cambios en la distribución comercial, el comercio electrónico y una falta de modernización, en general, de los establecimientos provoca una paulatina disminución de su cuota de mercado.

La fuga de gasto comercial en los pequeños municipios y cabeceras de comarca a la capital tiene que ver, entre otros factores, con:

- La escasa modernización.
- Imagen del establecimiento antigua y/o descuidada
- Falta de integración de la tecnología en la actividad diaria de los negocios

El apoyo a los establecimientos comerciales de la provincia, ya sean nuevos emprendedores o comercios ya establecidos, debería rotar en torno a la profesionalización de la actividad en el comercio minorista y en la mejora de los establecimientos, y recoger las siguientes líneas:

- Apoyo para el refuerzo de la comunicación visual y mejora de la imagen.
- Apoyo para la modernización de los comercios (mobiliario estándar o mobiliario a medida)
- Apoyo a la utilización intensiva de las TIC (gestión del negocio, gestión comercial y marketing)

Para reforzar estas líneas de trabajo, la Cámara de Comercio de Zaragoza ha abierto desarrollado un proyecto para tratar de estandarizar el apoyo a estos establecimientos, muchos de ellos en situación crítica.

El resumen de esta intervención es el siguiente:

1. Definir una localidad con intención de poner en marcha el proyecto piloto.
2. Definir la financiación del proyecto y la cofinanciación que aportarían los establecimientos.
3. Definir una zona comercial, un sector comercial o un perfil de establecimiento que requiera la intervención.
4. Proponer alguna de las cuatro líneas de intervención:
  - Refuerzo de comunicación visual
  - Proyecto de tienda especializada con mobiliario estándar.
  - establecimientos especializados con mobiliario a medida.
  - Implantación de terminales de punto con software de gestión de punto de venta, impresora de tickets y lector de código de barras

#### 5. Fichas de estadística socioeconómica de los principales municipios de la provincia, a fin de analizar tendencias y evoluciones de empleo, desempleo y actividad económica

El trabajo en este apartado ha tenido dos vertientes:

1. Se ha colaborado con los grupos de Acción Local en la fase de Diagnóstico del Territorio de las Estrategias de Desarrollo Local Participativo proporcionando la información estadística sobre la evolución de empresas y autónomos de las distintas demarcaciones, información necesaria para la realización de estos diagnósticos, tanto información estadística del momento actual como evoluciones trimestrales de los epígrafes de actividad (ver contenido digital anexo):

- Informe estadístico "Evolución de actividad económica Comarca del Aranda 2007-2014 autónomos y sociedades. IAE 4 dígitos"
- Informe estadístico "Evolución de actividad económica Comarca Comunidad de Calatayud

2007-2011 autónomos y sociedades. IAE 4 dígitos"

- Informe estadístico "Evolución de actividad económica Comarca Comunidad de Calatayud 2011-2014 autónomos y sociedades. IAE 4 dígitos".
- Informe estadístico "Autónomos y sociedades a 31/12/2014 Comarca Comunidad de Calatayud. IAE 3 dígitos"
- Informe estadístico "Autónomos y sociedades a 31/12/2014 Comarca del Aranda. IAE 3 dígitos"
- Informe estadístico "Autónomos y sociedades a 31/12/2014 Comarca Campo de Daroca por municipios. IAE 3 dígitos"
- Informe estadístico "Autónomos y sociedades a 31/12/2014 Comarca Campo de Daroca por municipios. IAE 5 dígitos"
- Listado general de empresas de la Comarca Comunidad de Calatayud con IAE principal y secundario y descripción de actividad a junio de 2015.
- Listado general de empresas de la Comarca del Aranda con IAE principal y secundario y descripción de actividad a junio de 2015

2. Por otro lado se han plasmado en diferentes informes los datos e indicadores que se han considerado relevantes en cuanto a actividad económica y datos de contratación.

- Informe sobre la evolución de la facturación y los sectores de actividad de las 20 principales empresas de los grandes municipios de la provincia (ver documento anexo).
- Informe sobre movilidad laboral en los principales municipios de la provincia. Estos datos nos ayudan a comprender:
  - El volumen de contrataciones de un municipio
  - La necesidad de mano de obra procedente de otras poblaciones.

dente de otras poblaciones.

- La movilidad de trabajadores dentro de la provincia.

#### 6. Tramitaciones PAE (Antiguo PAIT).

Para facilitar el apoyo a quienes desean iniciar una actividad económica por cuenta propia, las antenas se i en la red de puntos PAE dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas. Disponen así de un servicio de tramitación telemática de Sociedades Limitadas y altas de autónomo-empresario individual en un único acto presencial mediante conexión por internet con las diferentes administraciones que intervienen en estos procedimientos.

Este servicio es totalmente gratuito para el usuario en el caso de tramitaciones de empresarios individuales y, en el caso de sociedades limitadas, el/los emprendedores únicamente tienen que asumir el coste de la solicitud de certificación negativa de denominación social, del notario.(reducido a través de éste procedimiento), inscripción en el Registro Mercantil Provincial.

La demanda de este servicio confiere al emprendedor que así lo desee, la posibilidad de no tener que realizar tareas burocráticas en varias administraciones, distantes en la provincia, para poder realizar el alta de una empresa.

Tramitaciones Empresario Individual	
Antena Local de Calatayud	1

Tramitaciones Sociedades Limitadas	
Antena Local de Calatayud	1

La utilización de este servicio es muy baja, debido seguramente a que una gran parte de las asesorías fiscales-laborales-contables ofrecen la tramitación inicial de forma gratuita con la única condición de realizar la gestión fiscal/contable/laboral ordinaria de la empresa.

#### 7. Formación

##### Apoyo a través de la formación a grandes proyectos generadores de empleo.

El objetivo de esta línea de trabajo es apoyar proyectos empresariales que mejoren la cualificación de los trabajadores y permitan la creación de puestos de trabajo en sectores estratégicos, mediante actividades de localización de proyectos empresariales y coordinación en la formación y cualificación.

Las acciones consistirán en actividades la identificación en el territorio de proyectos con previsión de generación de un número importante de empleos, la coordinación de acciones para la formación de estos colectivos y la formación y cualificación de estos trabajadores para consolidar estos empleos.

A lo largo del año 2015 desde Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza se ha tenido conocimiento de varios proyectos empresariales de crecimiento o de nueva creación, con importantes cifras de inversión y de creación de empleo.

Alguno de estos proyectos estaban vinculados a sectores no considerados estratégicos en Aragón, como la fabricación de mueble o mobiliario, industrias transformadoras de la madera, y, o bien disponían de otras medidas de apoyo a la inversión o a la consolidación de empresas o se trataba de creación de puestos de trabajo eventuales.

La Cámara de Comercio e Industria, a través de la línea de apoyo a la formación en grandes proyectos generadores de empleo, seleccionó el proyecto de Faurecia (planta de Tarazona) como uno de los apoyables, por los siguientes motivos:

1. Se trata de un sector estratégico, recogido como tal en la Estrategia Aragonesa de Competitividad y Crecimiento.
2. Se trata de un sector ultracompetitivo, en el que con un apoyo a la cualificación de los trabajadores se puede mejorar la competitividad de la planta y por tanto, no sólo crear nuevos empleos sino consolidar y afianzar los existentes.
3. A través de una formación cualificada se puede mejorar la competitividad de la planta y mejorar las perspectivas futuras de la misma, en un sector que está en permanente amenaza de deslocalización.

Uno de los cuatro planos fundamentales de carácter transversal de la Estrategia Aragonesa de Competitividad y Crecimiento es la Competitividad.

“La Competitividad es la capacidad de las empresas para conquistar mercados, nacionales y / o internacionales, que les permita aumentar sus volúmenes de facturación y ratios de rentabilidad, alimentando así el círculo virtuoso de la inversión, el crecimiento y la ampliación de plantillas. En un contexto de exceso de oferta y limitada utilización de la capacidad productiva instalada en múltiples sectores industriales y de servicios, sólo los modelos de negocio más sólidos pueden consolidarse y seguir con trayectorias de crecimiento.”

Uno de los puntos que favorecen de forma directa la competitividad de las empresas es la capacitación de los Recursos Humanos mediante herramientas complementarias a la formación reglada, que favorezcan la adecuación de las competencias y conocimientos de los trabajadores a las necesidades de las empresas.

#### Acciones de formación y mejora de cualificación realizadas:

	Nº	Nombre Curso	Nº Horas	Nº Personas	Departamento
<b>TÉCNICAS</b>	1	Basico IRC5 (ABB)	32	0	0
	2	Servicio electrico (ABB)	32	2	1
	3	Nivel I (TIA PORTAL SIEMENS)	128	32	Mantenimiento Técnicos Ingeniería
	4	Nivel II (TIA PORTAL SIEMENS)			
	5	Profibus (SIEMENS)			
	6	Profinet (SIEMENS)			
	7	Formacion tecnologia corte laser	20	6	Técnicos Ingeniería Mantenimiento
	8	Automata BRANSON (programacion)	32	12 (2grupos)	Mantenimiento Técnicos Ingeniería
	9	Inyección desde el punto de vista del molde	24	4	Técnicos de inyeccion
	10	Soldadura TIG	40	6	Matriceros

	Nº	Nombre Curso	Nº Horas	Nº Personas	Departamento
<b>SISTEMA INFORMATICOS</b>	1	Microsoft Excel Avanzado	23 (4grupos)	6	Ingeniería (1) , Logística (3) , Produccion (5) , RRHH(1)
		Microsoft Excel Avanzado	23 (4grupos)	6	-
		Microsoft Excel Avanzado	23 (4grupos)	6	-
	2	Microsoft Excel Avanzado	23 (4grupos)	6	Ingeniería (4) , Logística (6) , Calidad (2) RRHH (1) , Produccion (7) , -3Acab+3 iny-
	4	AutoCAD 2D (2009) Avanzado	60	10	Ingeniería

	Nº	Nombre Curso	Nº Horas	Nº Personas	Departamento
<b>IDIOMAS</b>	1	Inglés (nivel elementary)	2/semana (4 meses)	9	Produccion, Logística, Calidad, Ingeniería, RRHH
	2	Inglés (nivel pre-intermediate)	2/semana (4 meses)	8	Produccion, Logística, Calidad, Ingeniería
	3	Inglés (nivel intermediate)	2/semana (4 meses)	6	Produccion, Logística, Calidad, Ingeniería
	4	Inglés (nivel avanzado)	2/semana (4 meses)	8	Produccion, Logística, Calidad, Ingeniería
	5	Clases por teléfono individual (ingles)	2 /semana (30')	2	Inyeccion Acabados Ingeniería
	6	Clases por teléfono individual (ingles)	3 /semana (30')	1	Direccion
	7	Clases por teléfono individual (aleman)	2 /semana (30')	2	Calidad Ingeniería

	Nº	Nombre Curso	Nº Horas	Nº Personas	Departamento
<b>HABILIDADES</b>	1	Gestion de equipos	12	16	Supervisores planta
	2	Desarrollo y cremiento de mandos y directos	38	10	Comite direccion
	3	Como hacerme entender. Competencia: Comunicación	7	15	Diversos departamentos
	5	Desarrollo de Gap Leaders	120	10	UAP Acabados Inyeccion Logística
	7	Experto certificado en seguridad de las maquinas	32	1	Coordinador de HSE
	8	SEIS SIGMA Green Belt	4 meses	2	Calidad Ingeniería

## 8. Acciones de Tecnologías

### 8.1. SATi Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información

El último Convenio 2014-2015 del SATi con el Gobierno de Aragón se estructura en tres acciones relacionadas con el comercio electrónico:

#### Creación, mantenimiento y gestión del censo de empresas de comercio electrónico

Censar y analizar indicadores de pymes y autónomos que participan en la economía digital en la provincia, que permite un seguimiento y análisis de las empresas que disponen de comercio electrónico.

Se ha estructurado la siguiente Bases de Datos en base a dos fuentes de información:

- Cuestionario a realizar por las entidades
- Cuestionario Automatizado

La primera encuesta se envió a 430 ecommerce y se realizó el Primer Informe del Comercio electrónico en Zaragoza. Los resultados pueden consultarse en la web

#### Actuaciones de fomento de iniciativa emprendedora y competitividad del comercio electrónico. Desarrollo del proyecto Vivero de empresas e-commerce

Durante este ejercicio se ha trabajado en el Proyecto del vivero de ecommerce de PLAZA para emprendedores de comercio electrónico en colaboración con el Centro de Innovación de Formación Profesional de Aragón, CIFPA, que tendrá continuidad en el próximo ejercicio 2016, y que propone un impulso a las iniciativas de ecommerce con la adecuación de espacios, mentorado, consultoría y formación a los emprendedores.

#### Actuaciones para el impulso del comercio electrónico, eventos y colaboraciones

Actuaciones de sensibilización, información, networking, participación y colaboración en eventos, ferias, congresos, jornadas e Instituciones para el impulso del comercio electrónico:

El Servicio ha participado activamente en la organización de la X Feria de Tiendas Virtuales en Walqa y en el Congreso Web del 4-5 de junio.

Se ha desarrollado la Jornada "Tener éxito en ecommerce" el 18 de diciembre, con 101 asistentes.

En la colaboración que se viene manteniendo con la Universidad de Zaragoza en la impartición de sesiones y gestión de becas del MeBA, este ejercicio ha supuesto la participación de los consultores del SATi en seis sesiones de formación, así como la participación de una becaria en el Servicio y la gestión de cuatro becas de los alumnos con las empresas colaboradoras.

Se ha coordinado la participación de la Asociación de Tiendas Virtuales y de las tres Cámaras en la X Feria de Tiendas Virtuales en Walqa Coordinación SATipyme Huesca y Teruel

### 8.2. Programas y talleres formativos, información y asesorías.

Se han superado los 400 beneficiarios

#### Información y asesoramiento

En el ejercicio se han generado 334 informaciones a pymes (Presencial, telefónica y online) relacionadas

con aspectos tecnológicos, software, marketing, Posicionamiento SEO, CMS, legales, Social Media certificados digitales, comercio electrónico, ayudas y subvenciones, e.factura.Consultorías e informes de mejora

		Empresas
Información Presencial, telefónica y online	Diversas actuaciones informativas sobre aspectos del e-Commerce a lo largo del ejercicio	117
	Empresas colaboradoras prácticas MeBA de UNIZAR	16
	Empresas participantes EEC15 y Congreso Web	12

#### Consultorías e informes de mejora

Se han desarrollado 10 consultorías tecnológicas a otras tantas empresas, principalmente de aspectos relacionados con implementación de software para tiendas virtuales.

	CONSULTORIAS	
05/05/2015	Consultoría UX	1
10/06/2015	Consultoría CMS	1
17/06/2015	Consultoría Estrategia	1
09/07/2015	Consultoría Legal	1
29/09/2015	Consultoría Estrategia	1
21/09/2015	Consultoría CMS	1
26/10/2015	Consultoría Estrategia	1
10/12/2015	Consultoría Magento	1
11/12/2015	Consultoría Legal	1
20/12/2015	Consultoría Wordpress	1
	TOTAL	10

Se han desarrollado 16 Informes de Consolidación de Comercio minorista para otras tantas empresas, en colaboración con el Servicio de Comercio y Turismo de Cámara y Gobierno de Aragón.

#### Cursos y Talleres

Se han desarrollado 11 Cursos y Talleres avanzados con 90 asistentes (e-commerce, Prestashop, Wordpress, Legal, SEO, Analytics y Adwords):

Fechas	CURSOS Y TALLERES:	Empresas
20/10/2015	Curso Experto Comercio electrónico Módulos I-V	4
30/04/2015	Seminario Quiero vender por Internet	5
28/05/2015	Seminario Quiero vender por Internet	12
16/06/2015	Curso Iniciación al SEO	7
30/06/2015	Seminario Quiero vender por Internet	6
24/09/2015	Estrategia y Marketing para vender por Internet	6
06/10/2015	Taller Creación de Web con Wordpress	8
21/10/2015	Taller Gestor de Tienda en Prestashop	7
03/11/2015	Curso Adwords certificación de Google	15
24/11/2015	Curso Analytics certificación Google	9
16/12/2015	Aspectos legales en Internet	11
TOTAL		90

## Jornadas TIC

Organización de Jornadas TIC en 2015, con 189 participantes

Fechas		Empresas
10/03/2015	Jornada eFactura Ayuntamiento de Calatayud	40
20/05/2015	Jornada eFactura Colegio Economistas	24
28/09/2015	Jornada e-Commerce en China	23
18/12/2015	Jornada Tener éxito en e-Commerce	101
TOTAL		189

## La web [camarazaragoza.com / comercioelectronico](http://camarazaragoza.com/comercioelectronico)

Las visitas que se han contabilizado en la [www.camarazaragoza.com/comercioelectronico](http://www.camarazaragoza.com/comercioelectronico) han alcanzado 23.318 visitantes distintos, y 41.565 páginas vistas, posicionando la herramienta web como referente informativo sobre comercio electrónico para las pymes.

La media de las páginas vistas por visitante (1,79) refuerza la función de información y asesoramiento que la web ofrece a los visitantes.

Se han mantenido las funcionalidades Web 2.0, utilizando las herramientas, Slide Share, Google Calendar, Drive y Slack y potenciado las redes sociales en Facebook y Twitter.

Se han publicado 16 entradas en el blog en noticias y artículos y 40 productos y landing pages.

## Participación en eventos TIC

A lo largo del año, el Servicio ha estado presente en los eventos TIC más destacados de Aragón, ha colaborado con asociaciones, apoyo en distintos cursos, conferencias y foros, así como en diferentes encuentros relacionados con las nuevas tecnologías: European Conference eCommerce 2015, OMExpo Ecommerce 2015, y en diversos programas de TV y Radio.

Se organizó junto con el Observatorio Aragonés para la Sociedad de la Información la X Feria de Tiendas Virtuales en Walqa, se desarrolló el programa de ponentes de la Feria y el apoyo durante las jornadas y talleres programados.

A lo largo del año se han mantenido varias reuniones y se han desarrollado las numerosas acciones de la Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón, como los proyectos del Plan Estratégico y el ecommerceDay en Calatayud.

La Cámara ejerce el cargo de Secretaría de la ATVA.

## Certificado Digital

Durante 2012 se trasladó la competencia y gestión de los Certificados digitales de Camerfirma al Área de Atención al Cliente, aunque se sigue colaborando en la comercialización y apoyo técnico y en la resolución de incidencias de la factura electrónica.

# 9. Comercio

## 9.1. Introducción

La Cámara de Comercio y el Departamento de Economía, Industria e Innovación del Gobierno de Aragón, mantienen desde hace unos años un convenio de colaboración en materia de comercio, que ha marcado una profesionalización de los servicios ofrecidos al sector de la distribución minorista en Aragón, que se han consolidado en este último años.

Este año 2015, se ejecutaron unas actuaciones cuyos objetivos eran los siguientes:

- **Mejorar la eficiencia y competitividad** de las pequeñas y medianas empresas comerciales, en aras a lograr un equilibrio armónico de la estructura del sector, con la coexistencia de diversos formatos de empresa y establecimientos, todo ello garantizando la competencia y la libertad de elección de los consumidores, y contribuyendo a un desarrollo equilibrado y sostenible de la estructura urbana de nuestras ciudades
- **Promover la consolidación de los comercios**, afianzando los aspectos necesarios para que se puedan adaptar a la situación actual de, podríamos denominar, salida de la crisis económica, y mantengan y potencien su dinámico papel en nuestra economía.
- **Ayudar a mantener el modelo comercial** tradicional español, mediante la mejora de la competitividad de las empresas de distribución y del entorno físico en el que se sienta el comercio de proximidad, de forma que no sólo se evite la destrucción de empleo, sino que se mejore su grado de profesionalidad, permitiendo que los recursos humanos que se vinculan a este sector puedan prestar un mayor valor añadido en cuanto a especialización y calidad del servicio.

**Un gabinete especializado** para el crecimiento controlado. Este gabinete les servirá para acompañar al comerciante en su expansión a través de los planes de asesoría personalizada.

- Extender y consolidar el programa de **relevo generacional** y mantenimiento de la actividad comercial.
- **Prestar asesoría y asistencia técnica** a los comerciantes en el día a día de su actividad, ayudándoles en la resolución de dudas y consultas jurídicas y de otro tipo que les puedan surgir, para completar el asesoramiento integral que, desde este convenio, se tiene como objetivo prestar al comerciante.
- Extender y consolidar la figura del **Multiservicio Rural** como instrumento que sirva para asegurar la distribución de bienes y servicios por municipios con escasa población.
- Ayudar a la **introducción de las nuevas tecnologías** que supone un factor clave en el actual desarrollo empresarial de los comercios.

## 9.2. Programas desarrollados en 2015

- Programa de apoyo al comercio rural (multiservicios rurales)
- Programa de modernización y mejora de los establecimientos, de calidad y excelencia comercial, programa de innovación, nuevas tecnologías y comercio electrónico
- Programa de apoyo al relevo generacional
- Asesoramiento técnico al comercio
- Seguimiento

**PROGRAMA DE APOYO AL COMERCIO RURAL**

Las actuaciones contempladas este Programa consistirán en el impulso de los establecimientos Multiservicio (MSR) en la Comunidad Autónoma de Aragón.

Las actividades para el año 2015 contempla la realización de

- **Informes de Viabilidad Económica y Comercial** para los Ayuntamientos que así lo pidan y para aquellos que vayan a solicitar la subvención a las ayudas para entidades locales que quieran abrir un Multiservicio Rural.
- **Seguimiento y supervisión** de la construcción e implementación de los establecimientos adheridos (acondicionamiento, imagen del MSR, etc.).

- **Asesoramiento a los Ayuntamientos** en la selección del gestor (bases, informe de selección, puesta en contacto ...) y apoyo personalizado a quienes vayan a gestionar un nuevo MultiServicio o, en los supuestos de MultiServicios que hayan cambiado de gestor (gestión comercial, aprovisionamiento, proveedores...)
- **Seguimiento, supervisión y resolución** de incidencias.
- **Dotar de imágenes y contenidos** actualizados a la web [www.multiserviciorural.com](http://www.multiserviciorural.com) y realizar la publicidad, promoción y difusión de la red de MSR (redes sociales ...).
- **Acciones de networking y formación** entre gestores de multiservicios rurales.

Han sido un total de 20 Multiservicios los que han prestado servicios en los municipios de la provincia de Zaragoza durante este año 2015:

Comarca del Campo de Belchite	Comarca del Campo de Daroca
Plenas	Romanos
Lagata	Mainar
Moneva	Gallocanta
Jaulín	Anento
	Murero
Comarca del Campo de Borja	Val de San Martín
Bisimbre	
	Comarca de las Cinco Villas
Comarca de Comunidad de Calatayud	Undués de Lerda
Manchones	Undués - Pintano
Sediles	Urriés
Torrijo	Orés
Berdejo	Castejón de Valdejasa
	Pintano

El 11 de marzo de 2015, se publicó la Orden por la que se convocaron ayudas para la realización, por las entidades locales, de actuaciones para la instalación y equipamiento de Multiservicios Rurales en la Comunidad Autónoma de Aragón. Desde Cámara Zaragoza y el Gobierno de Aragón, se trabajó conjuntamente para realizar los informes que permitieran analizar y valorar la implantación de nuevos Multiservicios rurales en diferentes municipios de la provincia de Zaragoza, así como facilitar a los ya implantados la adquisición de mobiliario y otros para la adecuación de sus instalaciones.

.- Las actuaciones concretamente desarrolladas en el pasado año han consistido en la realización de informes previos a la implantación de nuevos MSR, seguimiento y supervisión personalizada de los MSR ya existentes dos veces en este año, un seguimiento personalizado y otro telefónico, y asesoría y apoyo técnico en la resolución de problemas que han planteado, así como la inclusión en la página web de las incorporaciones de los MSR

**ACCIONES DE DIFUSIÓN de los MSR**

La página web de MSR de Aragón, esta unificada para las tres Cámaras aragonesas, que acuerdan el contenido de la misma. Así, cualquier persona podrá acceder a la información de los MSR existentes en Aragón a través de una única web de referencia: [www.multiserviciorural.com](http://www.multiserviciorural.com)

**PROGRAMA DE CALIDAD Y EXCELENCIA EMPRESARIAL, PROGRAMA DE INNOVACIÓN, NUEVAS TECNOLOGÍAS Y COMERCIO ELECTRÓNICO**

Las actuaciones contempladas en estos programas consisten en la realización de estudios estratégicos y planes de actuación para la consolidación y el crecimiento empresarial.

Estas actuaciones fueron desarrolladas de acuerdo con la metodología desarrollada por las Cámaras de Comercio aragonesas y el Departamento de Industria e Innovación durante la ejecución de convenios anteriores en las mismas materias.

El objetivo de esta metodología parte del análisis de la percepción de cambios y tendencias y de la madurez de las empresas para establecer una estrategia de mejora para su consolidación comercial o, en su caso, el impulso y crecimiento empresarial.

**DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA**

Metodología.- La forma de trabajo, después de la captación, consiste en una primera visita a la tienda donde se cumplimenta la ficha de datos, se toman fotografías y se conoce la voluntad del comerciante. Posteriormente se lleva a cabo un trabajo de campo en el que se estudian las propuestas a presentar al comerciante, se plasman en el Informe Final y finalmente se presentan en otra entrevista entre el consultor y el comerciante. Generalmente se sigue manteniendo un contacto posterior vía mail o teléfono o, si es necesario, presencial, en el que el comerciante puede consultar sus dudas o cuestiones que desee plantear sobre cualquier punto del Informe.

**RECURSOS HUMANOS**

Es la consultoría para la mejora de la gestión de los Recursos Humanos de la empresa de comercio basada en el análisis de competencias. El objetivo es, por tanto, evaluar las competencias del personal para conocer su potencial.

El objetivo de este servicio es descubrir las potencialidades de los empleados, ponerlas en valor y reforzarlas, a la vez que detectar aquellas otras que precisen de una atención especial para ponerlas en sus niveles deseables.

Incluye, en función de las necesidades de la empresa, al menos una de las siguientes acciones:

1. Análisis de competencias del personal a través de diversas técnicas.
2. Propuestas de mejora para la plantilla.
3. Dinámica de grupo o "Coaching" grupal.

**BENCHMARKING**

Definido como un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo en las empresas, se ha aplicado de la forma siguiente:

Metodología.- Elaboración de una ruta comercial con destino dentro o fuera de nuestra comunidad autónoma, incluso valorando la opción de viajar fuera de España, para que los comerciantes de nuestra Comunidad Autónoma, puedan visitar y analizar una serie de comercios seleccionados previamente, por algún aspecto (productos, servicios y procesos de trabajo), en el que puedan considerarse referentes y que evidencian mejores prácticas sobre el área de interés.

**GESTIÓN EMPRESARIAL:  
ECONÓMICO-FINANCIERA****Objetivos:**

Con el Informe Económico Financiero se pretende realizar una revisión de las prácticas del empresario de comercio en cuanto a la gestión económica financiera de la empresa y de las herramientas y conceptos que maneja, con el fin de que una vez realizado el Informe presentar tanto las fortalezas como debilidades detectadas y plantear una serie de recomendaciones.

Como anexos a estos informes, figura una ampliación de la información donde se ha tratado de reflejar un resumen de argumentos técnicos, que orienten sobre su implementación, así como sobre los beneficios que ésta reporta. Se recomienda su lectura y análisis con respecto a la situación de análisis recogida en este informe y junto con las recomendaciones que figuran en cada apartado

**GESTIÓN EMPRESARIAL:  
PROGRAMA DE INDICADORES COMERCIALES**

Metodología.- Tras la captación se realiza un proceso de captura de datos, información del comerciante y de su programa informático; posteriormente se realiza un arduo trabajo de investigación de datos y planteamiento de recomendaciones y finalmente una entrega en el comercio y aclaración de los puntos incluidos en el informe.

**ORIENTACIÓN COMERCIAL****1. Comunicación y publicidad**

Metodología.- Se trata de analizar nuevas formas de segmentar el mercado en el sector comercial a través del análisis de la orientación al consumidor de un establecimiento

**2. Cliente misterioso**

Metodología.- Tras la visita (de incógnito y sin avisar del día ni la hora) del profesional se elabora un informe en el que se plasman las conclusiones obtenidas tras la realización de una compra realizada por un cliente simulado, por tanto el personal del establecimiento que atiende la venta desconoce su identidad, consiguiendo en todo momento la máxima naturalidad durante la visita.

**INNOVACIÓN, NUEVAS TECNOLOGÍAS Y  
COMERCIO ELECTRÓNICO**

Metodología.- Se han establecido una serie de fundamentos metodológicos en los que se funda la planificación estratégica del comercio electrónico. En el proceso de consultoría se han establecido una serie de fases:

1. Entrevista personal con responsable/s del comercio
2. Análisis de los datos extraídos de dicha entrevista y análisis de la competencia, en especial de comercio electrónico
3. Elaboración de propuestas
4. Redacción del informe
5. Entrega del informe
6. Presentación del informe al comercio

**PROGRAMA DE RELEVO GENERACIONAL**

Relevo generacional es uno de los programas que más años llevamos desarrollando desde la Cámara de Zaragoza. Los servicios ofertados consisten en ofrecer apoyo a los comerciantes que cesan en su actividad y, por otro lado, a los emprendedores que quieren comenzar su actividad aprovechando las ventajas que ofrece un establecimiento que ya se encuentra en funcionamiento. Los servicios ofertados desde este programa son los siguientes:

1.- Servicios ofertados a quien adquiere el negocio:

Asesoramiento jurídico, económico y financiero. Estudio de viabilidad.

2.- Servicios ofertados a quienes transmiten el negocio:

a) Transmisión de negocios: acciones dirigidas a fomentar y facilitar la cesión de negocios entre personas que pertenecen o no a un mismo núcleo familiar. El fin último es que el negocio en cesión pueda mantener su actividad el máximo tiempo posible.

b) Servicio a la persona que cesa en su actividad comercial: asesoramiento jurídico y económico, además de ofrecerle asistencia personalizada en valoración de traspasos.

3.- Posicionamiento de la página web: actualización, ampliación y difusión de la web como herramienta adecuada de gestión del programa ([www.traspasosaragon.com](http://www.traspasosaragon.com))

**ASESORÍA TÉCNICA AL COMERCIO**

Como novedad a los servicios ofrecidos a través de este convenio, este año se incorpora una línea de actuación que denominaremos asesoramiento técnico al comercio, que consistirá en prestar, a la vista de las necesidades detectadas en las empresas de comercio, un asesoramiento técnico variado, en distintas materias que afectan a la actividad del empresario de comercio.

Esta asesoría recae sobre diferentes áreas, a demanda del comercio y de sus necesidades.

Se ha valorado positivamente la inclusión de este servicio, pues es muy frecuente la demanda del mismo por las empresas del sector comercio

Actuaciones ejecutadas en 2015

Acciones/programas	Participantes - informes
Difusión	
MSR	27
Calidad y excelencia comercial	
Modernización y Reforma de establecimientos comerciales	10
Análisis RRHH	17
Gestión Empresarial:	
Económico-Financiero	14
Indicadores Comerciales	5
Innovación, nuevas tecnologías y e_commerce	18
Benchmarking	7
Orientación Comercial:	
Publicidad-Marketing	13
Cliente Misterioso	15
Relevo Generacional	35
Asesoría técnica comercio	25
Seguimiento	
<b>TOTAL</b>	<b>190</b>

#### PLAN INTEGRAL DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO MINORISTA

Las medidas del Plan se organizan en 10 líneas de actuación que están orientadas a la innovación y competitividad del pequeño comercio, el fomento de los centros comerciales abiertos y mercados municipales, el apoyo financiero a las empresas, la promoción comercial y la reactivación de la demanda, el impulso del relevo generacional y los emprendedores, el aprovechamiento de las sinergias entre comercio y turismo en beneficio de ambos sectores, la mejora de la seguridad comercial, las medidas legislativas, el impulso a la internacionalización y la mejora de la formación y el empleo en el sector comercial. Desde la Cámara de Zaragoza hemos trabajado para impulsar la adopción por parte de los comercios de metodologías innovadoras y más competitivas en la gestión de sus negocios.

Se han elaborado DIAGNÓSTICOS DE PUNTO DE VENTA Y PLANES TUTORIALES, con excelentes resultados para los participantes.

Como novedad, este año, y en el ámbito del mencionado plan, el servicio de comercio interior ha organizado una serie de TALLERES con el objeto de incentivar y mejorar la capacidad de las Pymes comerciales en diferentes áreas o materias estratégicas.

A través de estos talleres se pretenden alcanzar tres objetivos básicos:

1) Sensibilizar a las pymes del comercio, especialmente a las más pequeñas, hacia la innovación, divulgando metodologías y herramientas aplicables al sector y difundiendo buenas prácticas en este ámbito.

2) Mejorar la capacitación de los empresarios, directivos y empleados del comercio minorista en la gestión del negocio, con una clara orientación hacia la mejora competitiva y la adaptación y retos a los cambios que afectan actualmente al sector (crisis económica, nuevos hábitos y perfiles de consumidores, comercio electrónico, etc.).

El índice de asistencia ha sido altísimo y hemos superado con creces nuestras expectativas.

Este año 2015, y en el marco del Plan de Competitividad, desde Cámara se decidió trabajar la LÍNEA DE DINAMIZACIÓN DEL COMERCIO.

Desde el 16 hasta el 30 de noviembre, se realizó una campaña en el Sector comercial Delicias. "Compra en tu barrio, en Delicias lo tienes todo".

El objetivo de esta campaña, ha sido fomentar y promocionar la compra en los comercios de proximidad de este barrio zaragozano, recordando a todo los habitantes de esta zona que en el barrio de Delicias se puede encontrar de todo y, teniendo como finalidad el apoyo del consumo, sensibilizando a los residentes de la importancia del equipamiento comercial con el que cuentan, y recordándoles que quien compra en su barrio hace la mejor inversión, porque se mantiene actividad en las calles, no pierden valor las viviendas y además se ahorra en cuanto a tiempo y desplazamiento.

#### 9.3. Otras actividades

Como actividad originaria del Servicio, realizamos **Asistencias Técnicas** tanto a los comerciantes, en todas sus versiones, franquiciados presentes o futuros que tienen dudas sobre el funcionamiento de este tipo negocios, como a las Asociaciones de Comerciantes colaborando con ellas en el diseño de algunas de sus actividades.

Además, hemos trabajado facilitándoles información de última hora sobre las novedades legislativas que afectan al comercio, así como asistencia jurídica en aquéllos supuestos que lo requieran.

Asimismo, mantenemos contacto con el comerciante on-line, a través de nuestra página web en la que el servicio de comercio tiene su propio espacio en el que colgar toda aquella información relevante para el comercio, noticias de interés, preguntas frecuentes, ayudas y subvenciones... y a través del cual, pueden formular las cuestiones que necesiten.

Hemos participado de nuevo en el **III Concurso de Escaparates Navideños** organizado por el Herald de Aragón, formando parte del jurado y cuya gala final se celebró en la Cámara de Comercio. Este concurso contó con un alto porcentaje de participantes y la gala fue un éxito por el público asistente.

## 10. Turismo

En el ejercicio 2015, desde la Comisión de Turismo de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, se celebró la primera edición de **LA FIESTA GOYESCA**, con el objetivo fundamental de atraer turismo a Aragón, reactivar y potenciar la actividad turística de una manera integral relacionando aspectos culturales, sociales, medioambientales y, por supuesto, económicos, se decidió organizar un evento turístico en torno a la figura de Goya, con los objetivos de

- Crear una imagen de marca “Zaragoza, ciudad de Goya”, que vincule a Aragón con la figura de Goya y con un evento singular de proyección internacional que perdure en el tiempo.
- Incrementar el número de visitas presentando a Zaragoza y, por ende, a la localidad de Fuendetodos, unidos a la figura de Goya, como un destino turístico atractivo para familias, parejas, artistas y grupos de amigos incrementando la oferta de Turismo cultural en Aragón.

- Conseguir que los propios aragoneses participen en el evento, participando en las distintas actuaciones con motivos goyescos inspirados en sus pinturas y grabados, haciendo de la fiesta goyesca algo altamente creativo y participativo.
- Conseguir revitalizar la Ruta de Goya, desestacionalizar el turismo en Aragón y generar flujo de visitantes más allá de la ciudad de Zaragoza haciendo partícipes a los municipios y comarcas periféricas. En este caso, donde hay presencia de la obra o vida de Goya.

El éxito de la jornada, con más de 500 personas participantes, fue la culminación de un proyecto que deseamos se consolide en el tiempo

# FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO

## Tabla de contenidos

<b>FUNDACIÓN BASILIO PARÁISO .....</b>	<b>162</b>
1. Memoria Industrial de Aragón .....	162
2. Economía .....	163
3. Club 50 .....	164
4. Formación y Empleabilidad .....	164
5. Acción social y RSE.....	165
6. Acción Cultural .....	165

# 1. Memoria Industrial de Aragón

La Fundación Basilio Paraíso impulsa y promueve la puesta en valor del patrimonio cultural de las empresas aragonesas y reivindica el valor documental de los archivos empresariales para conocer nuestro pasado y situarnos en nuestro presente.

Este objetivo ha impulsado la organización, en cada ejercicio, de actividades encaminadas a la creación de un **Espacio para la Memoria Industrial y Comercial de Aragón** en el que divulgar este valioso patrimonio.

En el año 2015 se realizó en este ámbito la **Exposición: "Érase una vez Balay"**.

La muestra estuvo dividida en temáticas que repasaban: los principales hitos históricos, la gente que ha formado parte de Balay estos años, las fábricas antiguas, los electrodomésticos más representativos de la marca y la publicidad que Balay ha realizado a través de televisión, radio y prensa.



Se programaron 8 talleres infantiles, numerosas jornadas para proveedores y distribuidores de la marca y otros actos y vistas guiadas para diferentes colectivos.

Permaneció abierta del 22 de mayo al 27 de noviembre y fue visitada por más de 15.000 personas.

Durante este año, se han realizado presentaciones a diferentes colectivos sociales y culturales del proyecto de creación del Museo de la Industria de Aragón, que se enmarca dentro del acuerdo de recuperación de la Factoría Averly cuyo protocolo firmamos en el año 2014 junto a la Familia Hauke, la empresa Brial, actual propietaria del conjunto y la Fundación Cez.

# 2. Economía

## 2.1. Publicaciones.

La Fundación, en colaboración con la Obra Social de IberCaja, han llevado a cabo los estudios sobre la evolución de la actividad económica en Aragón. Con ellos se ha editado el Informe Económico de Aragón, correspondiente a 2014 que analiza la actividad y el panorama económicos: sectores productivos, exterior, mercado laboral y financiero, precios y salarios y sector público, local y autonómico.

El informe se presentó a las empresas en una jornada en la que Ángel Ubide Querol (Socio del Instituto Peterson de Economía Internacional, en Washington DC., experto en bancos centrales, asuntos europeos, finanzas y política macroeconómica y que actualmente trabaja en el Grupo de Expertos del PSOE como encargado de los asuntos económicos y políticos internacionales), impartió la conferencia **"La economía española en un contexto global incierto"**.

En la jornada también intervinieron Manuel Teruel, presidente de la Fundación Basilio Paraíso y de la Cámara de Zaragoza, Antonio Martínez, director financiero de Ibercaja, y el profesor Marcos Sanso. La clausura del acto estuvo en manos del director general de Economía del Gobierno de Aragón, Luis Lanaspá.



María López Palacín, patrona de la Fundación Basilio Paraíso y vicepresidenta primera de Cámara Zaragoza, y Marcos Sanso, catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Zaragoza

Así mismo, gracias a su relación directa con el empresariado, y de acuerdo al convenio de colaboración firmado con el ESI, ha realizado estudios específicos sobre la coyuntura económica en nuestro territorio, ofreciendo información permanente y actualizada.

Esta información es publicada en los Boletines de Información Económica Semestral donde se incluyen las previsiones de PIB y tasa de paro para España y para Aragón. Todos los documentos editados por la Fundación están disponibles y pueden consultarse en la página web de la entidad.



**Indicador de Confianza Empresarial de Aragón**

Edición del Indicador de Confianza Empresarial

También en el ámbito económico destaca la **Encuesta de Coyuntura Empresarial** en base a la cual se elabora el indicador de Confianza Empresarial (ICE), que permite prever el comportamiento agregado de la economía y adoptar las decisiones empresariales con mejor información.

La publicación del **ICE-Aragón** acompaña al elaborado a nivel nacional. Recoge información sobre la economía aragonesa, a dos sectores de desagregación, permitiendo la comparación con resultados nacionales.

## 2.2. Otra actividades

Previo a la campaña política de las elecciones autonómicas y municipales, se envió a los partidos políticos un documento que recoge más de 70 medidas para mejorar la competitividad de Aragón. Entre otras, el informe anima a las Administraciones a adquirir un rol activo para ayudar a impulsar programas de iniciación a la internacionalización, la formación dual y facilitar que las pymes ganen tamaño y, en consecuencia, competitividad.

En colaboración con la Asociación para el Progreso de la Dirección, el Colegio de Economistas de Aragón y el BBVA, se organizó la jornada sobre **Coyuntura Económica en Aragón 2015**, que tuvo lugar en la sede de la Cámara de Comercio



## 3. Club 50

Coincidiendo con la presentación del Informe Económico de Aragón, los Patronos de la Fundación celebraron un encuentro con el ponente del acto Ángel Ubide Querol. En él hubo ocasión de analizar aspectos de la globalización y sus efectos no sólo en la economía sino también en los ámbitos sociales y políticos.

En el mes de noviembre se organizó un encuentro privado entre los patronos de la Fundación y empresarios socios del Club Líder con Enrique Barón, expresidente del Parlamento Europeo, quien fue también ministro en el Gobierno socialista de Felipe González; y Joan Majó que fue Ministro de Industria y Energía durante la II Legislatura de España y Diputado al Congreso por la provincia de Barcelona. El encuentro sirvió para debatir y tratar asuntos de la actualidad política económica española y europea, con especial atención a la evolución del sector industrial



## 4. Formación y Empleabilidad

### 4.1. Colaboración Fundación INCYDE

Colaboración con la Fundación INCYDE, en la difusión y organización del **Programa de creación y consolidación de empresas culturales y creativas** de formación, orientación y consultoría empresarial en noviembre - diciembre 2015: 25 participantes

### 4.2. Empleabilidad IBERCAJA +45

La colaboración con Ibercaja en el área de empleabilidad se ha definido en este ejercicio en el apoyo a los Servicios de Orientación Laboral que Ibercaja tiene en Zaragoza, Logroño, Huesca y Guadalajara. Se ha concretado en la realización de 3 talleres en los que participaron los Orientadores y también por primera vez, voluntarios de la entidad. Los contenidos de los talleres han sido los siguientes:

- Herramientas para la búsqueda de empleo.
- Empleo 2.0
- La gestión del cambio
- Inteligencia emocional
- Herramientas de coaching para orientación laboral

## 5. Acción social y RSE

La Fundación Basilio Paraíso ha colaborado en 2015 con las siguientes asociaciones, fundaciones y otros colectivos sin ánimo de lucro de Aragón: Cruz Roja, Hermandad del Santo Refugio, Hermandad de Donantes de Sangre, UNICEF Aragón, Ateneo de Zaragoza y con la Fundación La Caridad, de cuyo patronato forma parte.

El 3 de marzo se presentó, en la Sala de Plenos de la Cámara, la Campaña Publicitaria de la Fundación La Caridad.

La Fundación colabora también en actividades organizadas por la Asociación Aragonesa para el desarrollo de la RSE (ARARSE), cuyo Patronato está presidido por la Cámara de Comercio de Zaragoza. En 2015 ha participado en las siguientes:

### Seminario: Introducción a la Norma ararse NGI/101

Ponente: Juan José Cubero Marín  
5 de mayo de 2015

### IV Congreso Nacional de la Responsabilidad Social en la Empresa.

"RSE Hacia un territorio socialmente responsable".  
12 y 13 de febrero.  
Conferencia inaugural: Manuel Teruel  
"Las alianzas dentro del territorio para el desarrollo de la RSE"

## 6. Acción cultural

**Colaboración con la Cámara de Comercio en las acciones culturales desarrolladas durante "La noche en blanco" 20 de junio:**

- Subida a la torre de la Cámara de Comercio.
  - Visita a la exposición en el edificio Cámara: "Érase una vez Balay".
- Asistentes: 675 personas



# Cámara

Zaragoza

