

2014

MEMORIA DE
ACTIVIDADES

Cámara
Zaragoza

Memoria de Actividades 2014

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

2014

MEMORIA DE ACTIVIDADES

Cámara
Zaragoza

Índice

INFORMACIÓN CORPORATIVA	7
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL	17
ÁCTIVIDADES POR ÁREAS	45
INTERNACIONAL.....	47
FORMACIÓN, EMPLEO Y TECNOLOGÍAS.....	65
EMPREENDEDORES.....	89
PROMOCIÓN EMPRESARIAL.....	143
FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO.....	157

INFORMACIÓN CORPORATIVA

Pleno 2010-2014

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

	Grupo	Empresas
19	Comercio menor de productos alimenticios, bebidas y tabaco	Cialdos SL Pescados Olmeda SL
20	Comercio menor de textil, confección, calzado, pieles, cuero, joyería y bisutería	Breylo SC 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 SL Simul SL
23	Comercio menor de menaje. Ferretería. Regalos. Automóviles	Automóviles Antoñanzas SL
24	Comercio menor de libros, periódicos, papelería, escritorio, juguetes y artículos de deporte	Veral Software SL
25	Comercio mixto en grandes superficies. Comercio menor bienes usados. Flores	Hipercor SA Sajonia Técnica Florística SL
26	Restaurantes y cafeterías	Yzusa SL
27	Cafés, bares y otros	Monzu SL
28	Servicio de hospedaje	Hernández Martínez Hostelería SL
29	Transportes	Luis Miguel de Torres Segura Transportes Carreras SA
30	Instituciones financieras y de seguros	Ibercaja Barón Corredoría de Seguros SA
31	Sanidad y servicios veterinarios. Servicios sociales y personales	Farm Bio-Control SL
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 SA
34	Educación, servicios culturales y recreativos	Compañía Inmobiliaria y de Inversiones SA

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 Paraíso

Internacionalización

Grupo de Coordinación Autonómico de Aragón para el PIPE 2000

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

Estación Aduanera de Zaragoza y Servicios Complementarios

Turismo

Patronato Municipal de Turismo (Ayuntamiento de Zaragoza)

Oficina de Congresos de Zaragoza (Zaragoza Convention Bureau)

Zaragoza Ciudad de Compras (Ayuntamiento de Zaragoza)

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: Comisión de Equipamiento Comercial / 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)

Diputación Provincial de Zaragoza: Consejo Consultivo de Entidad Zaragoza Cuarto Espacio (Diputación Provincial de Zaragoza) / Comisión Provincial de Participación Ciudadana

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

Desarrollo local, comarcal y regional Fundación Transpirenaica-Travesía Central del Pirineo / Fundación Valle del Ebro / Ebrópolis (Asociación Plan Estratégico de Zaragoza) / Institución Ferial del Ayuntamiento de Caspe

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 / Avalía 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: Juan José Sanz Pérez

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

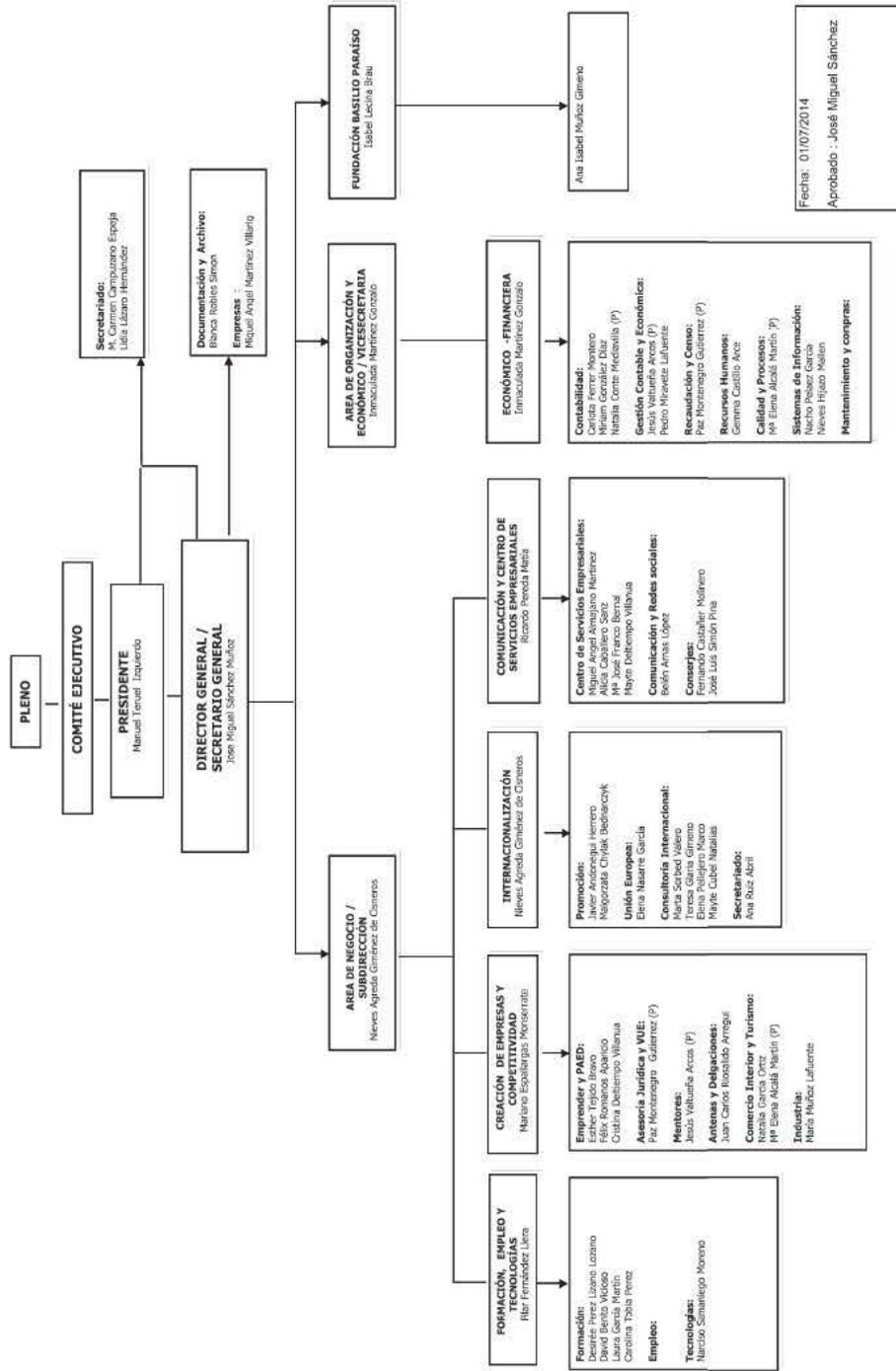
- **Comercio Interior.** Gabriel Morales Ruiz.
- **Creación de Empresas.** María Jesús Lorente Ozcariz.
- **Desarrollo Territorial.** Jesús Verón Gormaz.
- **Economía.** Jesús Barreiro Sanz.
- **Fiscal.** Luis Fernando Mayayo Oloriz.
- **Formación y Empleo.** Miguel Marzo Rano.
- **Industria y Energía.** Joaquín Ángel Cezón Monge.
- **Innovación.** MARIN VELAZQUEZ, JOSE MARIA
- **Internacional.** Fernando Martínez Sanz.
- **Logística, Transporte e Infraestructuras.** CARRERAS LARIO, JOSE LUIS
- **Medio Ambiente.** María López Palacín.
- **Mujer y Empresa.** Irene Carmen Lequerica.
- **Política de Pymes.** COMPADRE PRADO, MIGUEL ANGEL Riesgos laborales
- **Riesgos Laborales.** VELA MARTÍNEZ, ÁNGEL
- **Sociedad de la Información.** MARÍN BERNAD, JOSÉ MARÍA
- **Turismo.** PRESENCIO FERNÁNDEZ, ANTONIO.
- **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.** SERÓN CIERCOLES, JOSÉ .
- **Sanidad.** Francisco Javier Ruiz Poza.
- **Empresa Familiar.** José Ángel Subirá Castellón.
- **Responsabilidad Social Empresarial.** Miguel Ángel Blasco Nogués.

Organigrama

ORGANIGRAMA DE LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE ZARAGOZA



(P) Imputado parcialmente a varios servicios

Presupuesto

EJERCICIO 2014	
CONCEPTO	PRESUPUESTO
INGRESOS	
Aportaciones de empresas	105.000,00
Recursos no permanentes	3.277.100,00
TOTAL	3.382.100,00
GASTOS	
Personal	1.998.100,00
Local	179.700,00
Material	117.500,00
Relaciones públicas	15.000,00
Publicaciones y suscripciones	43.200,00
Viajes y dietas	13.000,00
Formación, empleo y tecnologías	566.100,00
Estudios y asistencia técnica	549.500,00
Lonjas / Ferias / Exposiciones	5.000,00
Gastos de otros servicios	142.000,00
Cuotas a distintos organismos	150.000,00
Impuestos	83.000,00
Amortizaciones financieras	645.000,00
Diversos e imprevistos	15.000,00
TOTAL	4.522.100,00

Memoria de ac

ACTIVIDAD INSTITUCIONAL



Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Zaragoza

Nacen las nuevas Cámaras de Comercio

Las Cámaras de Comercio se felicitan por el amplio consenso alcanzado entre todos los Grupos parlamentarios.

La nueva norma dotará de estabilidad a las Cámaras para centrarse en su auténtica vocación, el apoyo a las pymes y micropymes.

Las Comunidades Autónomas tienen de plazo hasta el 31 de enero de 2015 para adaptar su actual normativa a esta Ley

Zaragoza, 20/3/14. Las nuevas Cámaras de Comercio, Industria, Servicios y Navegación son ya una realidad. El Pleno del Congreso ha aprobado hoy la nueva Ley que regula a estas instituciones con un amplio consenso parlamentario, lo que asegura una estabilidad que permitirá a las Cámaras centrarse en su auténtica vocación: apoyar mediante servicios de alto valor a las empresas, especialmente a las pymes y micropymes, motores decisivos para la recuperación de la economía española y la creación de empleo.

Las mejoras que se han ido incorporando al texto normativo durante su tramitación, tanto en el Congreso como en el Senado, han enriquecido en diferentes aspectos el texto de la Ley. En particular, una enmienda refuerza la capilaridad territorial de las Cámaras al mantener un mínimo de Cámara de Comercio por provincia

La nueva Ley supone una importante apuesta por estas instituciones especializadas en el trabajo directo con las empresas, centrando sus objetivos en el impulso a la internacionalización, la mejora de la competitividad, el desarrollo de la Formación profesional Dual, la implantación de la mediación y el arbitraje y el apoyo a los emprendedores, entre otras funciones que recoge el texto aprobado hoy en el Congreso de los Diputados.

El nuevo marco jurídico consolida la eliminación del canon obligatorio a las empresas. La pertenencia de las empresas a las nuevas Cámaras no va a representar ninguna carga económica para éstas, que podrán acceder a sus servicios y participar en sus órganos de gobierno.

En la exposición de motivos se recoge que el Ministerio de Hacienda estudiará el régimen fiscal más favorable para las aportaciones voluntarias de las empresas. Siempre con el objetivo prioritario de apoyar la competitividad y la internacionalización de las empresas españolas.

Las Comunidades Autónomas tendrán hasta el 31 de enero de 2015 para adaptar sus respectivas normativas a la nueva Ley de Cámaras de Comercio.

Por otro lado, la Ley crea la Cámara de Comercio de España, como órgano coordinador de la red de cámaras en España y en el exterior.

En su Pleno, máximo órgano de la institución, tendrán representación: Presidentes de Cámaras territoriales, las grandes empresas españolas y la Administración Central. Asimismo, tendrán participación las organizaciones empresariales, las asociaciones de autónomos y las Cámaras de Comercio españolas en el exterior.

Durante los más de tres años de indefinición normativa, las Cámaras de Comercio han llevado a cabo importantes ajustes económicos, organizativos y de personal, para anticiparse y adecuarse a la nueva situación. Hoy, con esta Ley, las Cámaras de Comercio, recuperan su estabilidad institucional. De esta forma, colaborarán con la regeneración del tejido económico, buscando la adaptación de las empresas, sobre todo las más pequeñas a las necesidades de un mercado global, a través de la innovación, las tecnologías y el impulso al emprendimiento.

Aspectos más destacables de la nueva Ley

1. Nuevo modelo, nueva denominación. Las Cámaras pasan a denominarse de "Comercio, Industria, Servicios y Navegación".

2. Ámbito territorial: Existirá como mínimo una Cámara por provincia.

3. Naturaleza como corporaciones de derecho público. El legislador ha reconocido la importancia y necesidad de contar con unas instituciones básicas para el desarrollo económico y empresarial de España.

4. Ejercicio de funciones público-administrativas. Según el Preámbulo de la Ley estas funciones tienen especial relevancia en la regeneración del tejido económico y la creación de empleo.

5. Sus funciones se centran sobre cuatro ejes estratégicos: Internacionalización (Plan Cameral de internacionalización), Competitividad (Plan Cameral de Competitividad para las pymes) Formación Profesio-

nal Dual y Arbitraje y Mediación.

6. La finalidad de las Cámaras se centran en: la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria, los servicios y la navegación, así como la prestación de servicios a todas las empresas.

7. La Ley establece el principio de que todas las empresas formarán parte de las Cámaras y participarán en sus órganos de gobierno, pero este derecho no comporta obligación económica ninguna.

8. Garantiza su sostenibilidad económica, estableciendo un sistema de ingresos, basado en los servicios que presten las Cámaras y en aportaciones voluntarias de empresas o entidades.

9. Crea la nueva "Cámara de Comercio de España", que nace con la voluntad de constituirse en un órgano de representación y coordinación de la red territorial nacional y la red internacional entre las empresas y las Administraciones públicas. La Cámara de España será la encargada de gestionar, a partir de acuerdos previstos con el Ministerio de Economía y Competitividad, las actuaciones del Plan Cameral de Internacionalización y el Plan Cameral de Competitividad.

Cámaras



La Cámara de Comercio reconoce con su Medalla de Oro a Joaquín Franco Lahoz

Por sus méritos tanto en la Cámara de Comercio como en Feria de Zaragoza y a su contribución al desarrollo económico de la comunidad autónoma.

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha reconocido en un pleno extraordinario la labor de Joaquín Franco Lahoz tanto en la institución cameral como en el tejido empresarial de Aragón. A propuesta de Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio, Joaquín Franco recibió la Medalla de Oro de la institución empresarial, en atención a sus méritos tanto en la Cámara de Comercio como en Feria de Zaragoza y a su contribución al desarrollo económico de la comunidad autónoma.

La trayectoria de Joaquín Franco en la Cámara arranca en 1991 como vocal del pleno de

la institución, de la que ha sido vicepresidente 2º entre 2006 y 2014. Además de su contribución a la modernización cameral, impulsó el crecimiento de la Feria de Zaragoza como vocal del comité ejecutivo de la entidad ferial. Además de la Cámara de Comercio y de la Feria, ha desempeñado responsabilidades en la Fundación Basilio Paraíso, la Fundación Empresa-Universidad de Zaragoza y el Consejo Aragonés de Cámaras de Comercio. También ha sido presidente de la Comisión de Economía de la patronal CREA y presidente de la Agrupación de Antiguos Alumnos de IESE en Aragón.

Joaquín Franco (Zaragoza, 1947) desarrolló la mayoría de su carrera profesional como alto directivo de Balay y el Grupo BSH Electrodomésticos España. Durante más de 30 años, asumió responsabilidades como la dirección administrativa-financiera de Balay (que se integró en 1989 en BSH), la subdirección gene-

ral y la dirección del área económica de BSH Electrodomésticos España. Ingeniero aeronáutico por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Aeronáuticos de Madrid, también es titulado en Administración de Empresas por EOI y MBA por IESE.

La Cámara de Comercio de Zaragoza renueva su Comité Ejecutivo



Berta Lorente es la nueva vicepresidenta 2ª de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza

Zaragoza (21/3/2014). Berta Lorente es la nueva vicepresidenta 2ª de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza en sustitución de Joaquín Franco, un cambio que es fruto del proceso de renovación del Comité Ejecutivo de la institución empresarial que preside Manuel Teruel. Joaquín Franco deja la vicepresidencia tras su jubilación y recibirá la Medalla de Oro de la Cámara de Co-

mercio tras más de 20 años de trayectoria en la institución. Berta Lorente desempeñaba hasta ahora la tesorería del comité, responsabilidad que asume Juan José Sanz.

Además, cambios en las empresas que forman parte del pleno cameral completan la remodelación del comité ejecutivo. Las novedades se extienden a dos vocalías del Comité Ejecutivo

El Departamento de Industria respalda proyectos de mejora para el comercio y la empresa con 1.125.000 euros



Apoyar al sector comercial, impulsar la apertura al exterior de las empresas aragonesas, ofrecer asesoramiento en la implantación de las nuevas tecnologías y fomentar la introducción de la gestión profesional del diseño son algunos de los objetivos de los convenios de colaboración firmados por el consejero de Industria e Innovación, Arturo Aliaga, con los presidentes de las Cámaras de Comercio de Zaragoza, Huesca y Teruel –Manuel Teruel, Manuel Rodríguez y Jesús Blasco respectivamente- y con el vicepresidente de la Confederación de Empresarios de Zaragoza (CEZ), José María Marín.

Mediante estos acuerdos se podrán poner en marcha y continuar en su caso diversos programas con un presupuesto total de 1.425.646 euros, de los que el Departamento de Industria e Innovación aporta 1.125.000. Conveios queratan los obejtivos:

- Seguir financiando estos programas que desde 2005 desarrollan las Cámaras en colaboración con el Ejecutivo autonómico, lo que permitirá consolidar actuaciones en materia de multiservicios rurales, consolidación y crecimiento empresarial y relevo generacional.

- Apoyar acciones como el servicio de asesoría e información a las empresas (asesoría en operativa internacional y sesiones km. 0, asesoría jurídica internacional e implantación en el exterior e información de mercados), servicio de consultoría

en comercio exterior (sesiones “inicia tu proyecto exportador”, talleres sectoriales “activa tu exportación” y plan de internacionalización individualizado), actuaciones contempladas en el servicio de promoción de las exportaciones, seminarios y jornadas y boletín NET de comercio exterior.

- Apoyar en 2014 y 2015 estos servicios de asesoramiento en nuevas tecnologías a Pymes y autónomos que prestan las tres Cámaras, en especial en todo lo relacionado con el comercio electrónico. Se trata de facilitar a estos profesionales el acceso a las herramientas de la nueva economía digital, asesorándoles sobre las posibilidades existentes para que inviertan con arreglo a sus necesidades y poniéndoles en contacto con las empresas proveedoras de tecnología.

- Favorecer la transferencia de conocimiento a las empresas que en materia de diseño tiene el Centro aragonés de diseño industrial (Cadi) como órgano especializado y con abundante experiencia que es. El diseño es una herramienta estratégica para la innovación y mejora competitiva y por eso este convenio, que no conlleva gasto económico, pretende ofrecer el asesoramiento experto del Cadi en campos como la innovación en productos y servicios, gestión de la identidad de la empresa o adecuación de productos, marcas y soportes a los mercados internacionales.



Banco Popular y Cámara de Comercio de Zaragoza firman un convenio de colaboración

El acuerdo facilitará el acceso a la financiación y cubrirá las necesidades de liquidez del empresariado de Zaragoza y su provincia

Banco Popular y la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza han firmado esta semana un acuerdo de colaboración para facilitar financiación al tejido empresarial zaragozano. En virtud del convenio, las pymes, los autónomos y los emprendedores que desarrollen su actividad económica en Zaragoza y su provincia se beneficiarán de una amplia oferta de servicios diseñados a medida por Banco Popular, así como a una gran variedad de productos personalizados y en condiciones preferentes, entre los que destacan facilidades para acceder a las líneas ICO y tarjetas y cuentas Pyme.

El objetivo es facilitar el acceso a la financiación del sector empresarial zaragozano y cubrir sus necesidades de liquidez. El acuerdo lo han firmado José Miguel Sánchez Muñoz, director general de la Cámara de Zaragoza, y José Sánchez Bermúdez, director Regional de Aragón y La Rioja de Banco Popular.

Banco Popular presenta un modelo de negocio único y diferenciador centrado en la pyme, que le convierte en el banco más especializado en este segmento empresarial. Esta elevada especialización le ha permitido poner 500 millones de euros a disposición de las empresas zaragozanas. Además, a lo largo de 2014, Popular ha vuelto a situarse como líder en disposición de créditos ICO en España, con un 20,48 por ciento de cuota y más de 1.740 millones de euros dispuestos hasta junio.



El sector de la construcción de Zaragoza crea la Mesa de la Rehabilitación

»La Cámara de Comercio impulsa la creación de una plataforma que reúne a 22 colegios profesionales, organizaciones empresariales y entidades financieras

»El objetivo de la iniciativa es desarrollar la reforma de vivienda y locales como principal fuente de la actividad constructora en la comunidad autónoma

Una veintena de colegios profesionales, asociaciones empresariales relacionadas con la construcción y entidades financieras han constituido hoy en Zaragoza la nueva Mesa de la Rehabilitación. El fin de la plataforma impulsada por la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza es impulsar la rehabilitación de viviendas y locales como la principal fuente de actividad del sector de la construcción y su provincia. La Mesa de la Rehabilitación catalizará proyectos y propuestas para el desarrollo de las actividades reformadoras en el sector de la construcción. Su objetivo extender la mesa a todo Aragón.

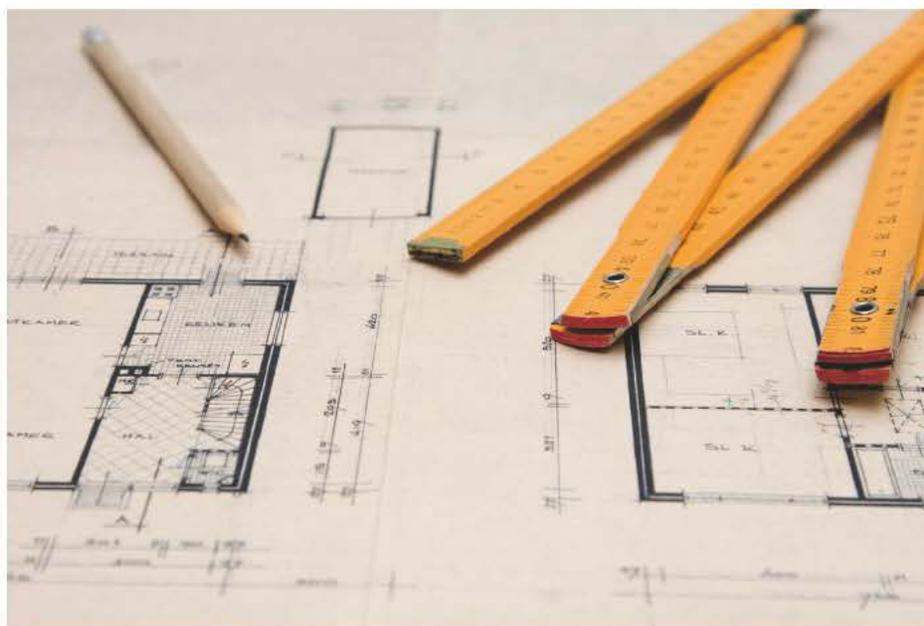
Uno de los propósitos compartidos por los agentes del sector de la construcción es la creación de una ventanilla única para la tramitación de las autorizaciones y ayudas a la rehabilitación, así como la articulación de procedimientos administrativos eficaces y carentes de trabas burocráticas innecesarias. En esta línea, la Mesa de la Rehabilitación de Zaragoza propone la constitución de un sello de calidad y control documental en las ordenanzas municipales y en las normas autonómicas, que favorezcan el concurso de empresas solventes y contribuyan a la eliminación de la economía sumergida y el intrusismo.

Los 22 colectivos de la mesa llaman asimismo la atención sobre la necesidad de que las Administraciones públicas se vuelquen en la rehabilitación, por lo que reclaman un marco normativo claro y de fomento de la actividad reformadora de viviendas y locales en Aragón. Sin embargo, inciden en que la rehabilitación es un deber y una obligación, que no debe supeditarse sólo a la obtención de ayudas. Además, promoverán el cumplimiento del informe de evaluación de edificios por los propietarios de inmuebles y la creación en Aragón del registro integrado único.

La Mesa de la Rehabilitación quiere fomentar también la eficiencia energética de los edificios y la seguridad, ya que es una actividad que conlleva

mejoras en instalaciones eléctricas y energéticas, en filtraciones y en patologías constructivas. Añade la rehabilitación de ascensores y su instalación en edificios que carecen de ellos, ya que mejora la accesibilidad, en especial de las personas mayores.

La iniciativa recoge asimismo la importancia de una financiación estable de las actividades de rehabilitación de viviendas y locales, por lo que plantea el establecimiento de convenios con las entidades financieras. Y recuerda el problema que supone la falta de financiación de las obras de las comunidades de propietarios.



INFORME ECONÓMICO DE ARAGÓN 2013



Marcos Sanso, Berta Lorente y Teresa Fernández en la presentación del Informe Económico de Aragón 2013

Aragón genera un 23% más de empresas exportadoras pese a la crisis económica

El estudio de la Fundación Basilio Paraíso (Cámara de Comercio) e Ibercaja constata el impulso exterior, al que deben sumarse consumo e inversión.

La rentabilidad de las empresas aragonesas asciende al 0,88% anual desde 2000, según el primer análisis sobre la evolución de los resultados

El sector exterior mantiene su aportación positiva al producto interior bruto (PIB) de Aragón, si bien tanto la demanda interna como la inversión en bienes de equipo deben empezar a sumarse a la dimensión internacional en el impulso a la economía de la comunidad autónoma. Así consta en el Informe Económico de Aragón 2013 de Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, realizado con la colaboración de Ibercaja. Un dato constata el dinamismo de las exportaciones aragonesas durante los últimos ejercicios: entre 2011 y 2013, en plena crisis, el número de empresas exportadoras creció el 23,63% (de 3.665 a 4.451).

Tal como resume en la introducción al Informe Económico de Aragón 2013 Manuel Teruel, presidente de la Cámara de Comercio de Zaragoza y del Consejo

Superior de Cámaras, es el momento de "un optimismo responsable". La economía "comenzó a recuperarse de forma evidente en los últimos meses de 2013 y la mejora se ha acelerado a lo largo de 2014. Sin embargo, vivimos en un contexto de incertidumbres que puede afectar a una recuperación aún débil y a la que acechan distintas amenazas", explica Manuel Teruel. "Sin crecimiento no existe empleo; y sin empleo, no podremos hablar de éxito", concluye.

Presentado a los medios de comunicación, en la sede de la Cámara de Comercio de Zaragoza, por la vicepresidenta segunda de la Cámara, Berta Lorente; la directora de la Obra Social de Ibercaja, Teresa Fernández, y el catedrático de Análisis Económico de la Universidad de Zaragoza, Marcos Sanso.

El informe contiene 130 páginas de análisis y 72 cuadros y gráficos sobre la evolución de la actividad en la comunidad. El estudio impulsado por la fundación cameral e Ibercaja analiza desde la perspectiva general de la economía en 2013 al detalle por áreas de interés económico (sectores productivos, actividad exterior, mercado laboral y financiero, precios y salarios y sector público local y autonómico), hasta una visión global desde el segundo trimestre de 2014.

Rentabilidad de las empresas aragonesas

Asimismo, introduce por primera vez un monográfico sobre la rentabilidad de las empresas aragonesas, a partir de una muestra (según la base de datos SABI que recoge las cuentas que las empresas presentan en el Registro Mercantil) que suma activos de más de 50.000 millones de euros y unas plantillas de casi 185.000 empleados. La rentabilidad media anual de las empresas aragonesas entre 2000 y 2012 ascendió al 0,88%,

si bien se observan dos periodos muy diferentes: los resultados crecieron a un ritmo del 2,3% hasta 2007 y se desplomaron hasta el -1,39% entre 2008 y 2012.

El estudio recuerda que la economía aragonesa volvió a contraerse en 2013 (-1,2%), si bien experimentó una mejora progresiva hasta entrar en tasas positivas de crecimiento del PIB en el último trimestre (+0,2%). Los expertos apuntan el incipiente impulso está relacionado no sólo con la evolución del sector exterior, sino con los componentes de la demanda interna. En concreto, citan la recuperación del consumo final de los hogares y de la inversión en bienes de equipo.

Por último, el Informe Económico de Aragón llama la atención sobre la concentración de las exportaciones en cinco empresas que suman el 46% de las ventas de la comunidad al exterior, según los datos del Instituto de Comercio Exterior (Icex). La mayoría de las empresas exportadoras de Aragón cuentan con un volumen de negocio internacional muy pequeño. Sin embargo, aplaude que la concentración se haya reducido en 8 puntos desde el 54% del año 2008 y que además también se esté diversificando por sectores de actividad económica.

PANEL DE OPINIÓN EMPRESARIAL

El 86% de las empresas aragonesas considera que la energía es cara

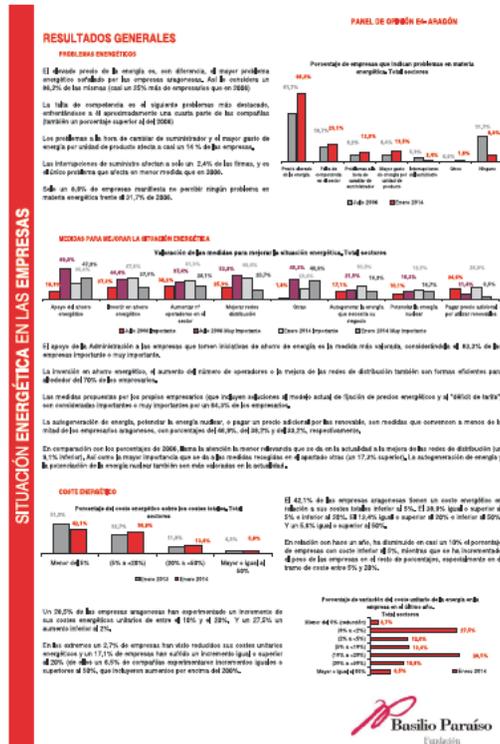
La Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Zaragoza estudia la evolución de los precios entre la industria, el comercio y los servicios de la comunidad

Zaragoza (26/2/2014). Casi un 90% de las empresas de Aragón considera que el elevado precio constituye su principal problema energético, cuando en el año 2006 el porcentaje de compañías preocupadas por el alto coste apenas superaba el 60%. Además, más del 45% de las empresas de la comunidad ha experimentado un incremento superior al 10% en la factura de la energía durante el último año, porcentaje que se eleva hasta el 58% si se incluyen los aumentos superiores al 5%, según un estudio realizado por la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza. El precio incluye electricidad, gas natural y carburantes.

Es el primer panel de opinión empresarial que recoge en Aragón la situación de las empresas ante el progresivo encarecimiento de la energía durante los últimos años. Las firmas aragonesas no sólo constatan los efectos de un precio más caro de la energía, sino que sugieren soluciones: el apoyo de las Administraciones a las compañías que tomen medidas de ahorro aparece como la principal demanda empresarial (83,3% de los encuestados), seguida de la inversión eficiente en el propio ahorro (75,1%) y el aumento del número de operadores en el sector (69,4%). Dos terceras partes de las empresas añaden medidas como el cambio del modelo actual de fijación de precios de la energía y la solución al déficit de tarifa.

También se reflejan en los resultados del informe algunas mejoras del sector energético durante los últimos años, como la situación de las redes de distribución y las interrupciones en el suministro, aspectos que cada vez son menos relevantes y que aseguran un servicio adecuado al tejido empresarial de Aragón. Sin embargo, los resultados invitan a reflexionar sobre la impor-

tancia de llevar a cabo una adecuada planificación inversora en el largo plazo, que permita disponer de unas infraestructuras adecuadas en los mo-



mentos álgidos del ciclo económico.

El estudio de la fundación cameral recoge las impresiones de 289 empresas y segmenta los resultados en dos sectores: industria-construcción y comercio-servicios. El panel se realizó durante el mes de enero de 2006, una vez que numerosas empresas trasladaran a la Cámara de Comercio de Zaragoza su preocupación por el encarecimiento de la energía.

El tejido empresarial propone mejoras como los incentivos a las medidas de ahorro, las inversiones en eficiencia y el aumento de operadores

Esa preocupación resulta ligeramente superior en la industria, si bien los perfiles son algo diferentes según sectores: en el secundario sobresalen los incrementos superiores al 20% (para un tercio de las empresas), mientras en comercio y servicios el mayor rango de subida se da entre el 10 % y el 20 % (para el 31,8% del sector). De cualquier forma, la mitad de las industrias aragonesas ha sufrido aumentos por encima del 10% en la factura energética en sólo un año.

Además de conocer las preocupaciones de las empresas, la Cámara de Comercio de Zaragoza va a organizar un foro de análisis sobre el modelo energético, con el objetivo de definir soluciones.

Las tres jornadas versarán sobre El sistema energético a examen (4 de marzo), Las energías renovables (25 de marzo) y La energía nuclear (10 de abril).

En la sesión del 4 de marzo, el consejero de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón, Arturo Aliaga, explicará el Plan Energético de Aragón, mientras Rafael Sánchez Durán, subdirector de Estudios y Análisis Energéticos de Endesa, analizará el escenario energético para 2030, y el profesor de Ingeniería Eléctrica José María Yusta expondrá cómo reducir el coste de las facturas eléctricas.

La confianza de las empresas de Aragón recupera los niveles de 2008

La recuperación de la economía de Aragón presenta por fin una tendencia sólida al alza y además comienzan a mejorar de forma clara las expectativas para el futuro inmediato. El **Indicador de Confianza Empresarial (ICE)**, que elabora la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, muestra en el primer trimestre de 2014 una tendencia ascendente que sitúa el índice en los niveles del mediados de 2008. Es el mejor indicador desde el inicio de la crisis, si bien todavía arrastra tasas negativas (-13,3) que podrían revertirse a lo largo de 2014.

El Indicador de Confianza ofrece el análisis más actualizado que existe sobre la coyuntura empresarial de Aragón, con una serie histórica de casi una década, y se basa en la opinión aportada por 253 empresas aragonesas.

Así, mientras el 51% de las empresas espera que el año 2014 resulte como mínimo aceptable, el porcentaje se eleva por encima del 70% para los ejercicios de 2015 y 2016. La interpretación de las opiniones empresariales apunta a que el año en curso aún se percibe como ajustado y de estabilización y a que la incertidumbre se va reduciendo de forma progresiva.

La confianza de los industriales aragoneses mejora 10 puntos respecto al anterior ICE. De hecho, el Informe

de Perspectivas apunta que el 62,6% de las industrias aragonesas espera un 2014 aceptable, bueno o muy bueno; el porcentaje de optimismo crece hasta el 72,8% para 2015 y el 79% para 2016.

Por su parte, el ICE del sector servicios presenta una mejora de 3,9 puntos en la confianza. El 90% de las empresas del sector terciario todavía percibe debilidad en la demanda, lo que destaca sobremanera como el principal factor que limita su actividad. En la industria, por ejemplo, ese porcentaje queda en el 83,7%. El Informe de Perspectivas señala que el 48,9% del sector servicios de Aragón espera un 2014 aceptable, bueno o muy bueno, porcentaje que aumenta hasta el 69,7% para 2015 y el 69,3% para 2016.

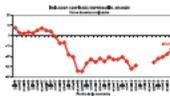
De la mano del impulso industrial a la economía de Aragón, destaca el papel de las exportaciones. El 24% de las empresas ha aumentado sus ventas al exterior en el primer trimestre. Es un impulso exterior que se prevé mantener en el segundo trimestre del ejercicio. También más del 90% de las empresas han mantenido o incluso generado empleo (el 6,6%). Y aparece de forma tímida un dato que sugiere una mejora de las perspectivas a largo plazo y de la financiación: el 13,1% del tejido empresarial aragonés realizó más inversiones.

Indicador de Confianza Empresarial de Aragón

Origen del indicador de Confianza Empresarial

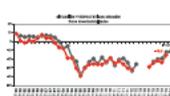
El Índice de Confianza Empresarial de Aragón mide con un barómetro mensual y en una escala de 0 a 100 el nivel de confianza de las empresas de Aragón en el primer trimestre de 2014.

El indicador "Industria y servicios" refleja más confianza que "Industria y comercio". Con todo, el índice de confianza en Aragón, a los 3 trimestres en proceso para 2014.



El índice de Confianza Empresarial de Aragón, en paralelo con el índice de confianza en Aragón, muestra un nivel de confianza en el primer trimestre de 2014.

Por su parte, el Índice de Confianza Empresarial en Aragón en el primer trimestre de 2014.



Perspectivas segundo trimestre 2014
Resultado primer trimestre 2014

PREMIOS A LA EXPORTACIÓN 2013



“Pymes industriales y tecnologías de la información, referentes mundiales de la exportación aragonesa”

Premios a la Exportación 2013 a Industrias AZ, Cigüeñales Sanz y Entertainment Solutions

Dos industrias familiares de larga trayectoria y una empresa de avanzadas soluciones tecnológicas, muestran cómo evoluciona el perfil exportador de Aragón: pymes que mantienen el pulso internacional y nuevas empresas que exportan servicios en tecnologías de la información. Sus estrategias se basan en dos IES: Internacionalización e innovación, que en el caso de Industrias AZ, Cigüeñales Sanz les llevan a facturar casi el 100% de sus ventas en los mercados exteriores, mientras ES roza el 80%.

El acto patrocinado por la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y Banco Sabadell, se celebró el 15 de mayo en el Palacio de Congresos de Zaragoza, La intervención central del acto correspondió a Josu Ugarte,

presidente de Mondragón Internacional, uno de los grandes expertos españoles en internacionalización.

Industrias AZ (fundada en 1973), de La Muela, se dedica al diseño y fabricación de maquinaria y matricería para carpintería de aluminio, mientras Sanz fabrica cigüeñales desde 1947. Por último, Entertainment Solutions (2006) ofrece servicios de alto nivel en tecnologías de la información.

Los premios evalúan méritos como el historial de la empresa, la labor en la apertura de mercados, la asistencia a ferias internacionales y misiones comerciales, las exportaciones durante los últimos tres años y el peso de las ventas al exterior en su facturación.



La Cámara de Comercio analiza 134 nuevos proyectos al año en Aragón

- » La institución empresarial diseña una hoja de ruta para las pymes que abarca desde la primera iniciación hasta técnicos en exportación y planes de internacionalización
- » Las exportaciones aragonesas aumentan el 3,7% en los nueve primeros meses del año 2014 y comienzan a beneficiarse de la depreciación del euro desde agosto

El apoyo a la internacionalización de las pymes aragonesas es uno de los ejes estratégicos de la acción de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, acción que se traduce en resultados: la institución empresarial ha atendido 134 iniciativas de primera exportación en el año 2014. Hoy mismo se celebra una nueva sesión de los talleres Kilómetro Cero, donde una decena de empresas realizará una primera aproximación a la viabilidad de sus proyectos de exportación y se llevarán además un informe personalizado por producto y país. El Kilómetro Cero suma 8 sesiones de trabajo en el ejercicio actual con la participación de 62 empresas.

La Cámara de Comercio ofrece una hoja de ruta completa a las pequeñas y medianas empresas que se plantean su introducción en los mercados exteriores, con el respaldo del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón. El camino parte de las sesiones de introducción (Inicia tu Proyecto y Kilómetro Cero), sigue con los talleres sectoriales Activa tu Exportación y culmina con el programa Market Developer, que pone un técnico en comercio exterior al servicio de la empresa a tiempo parcial, y con los planes individuales de internacionalización. No acaba ahí el apoyo cameral: este año se ha puesto en marcha el **Programa Superior de Comercio Exterior y Management Internacional (PSCEMI)**, que forma directivos de exportación al más alto nivel. **Inicia tu Proyecto** ha atendido a 42 empresas en siete sesiones y además ha llegado hasta Calatayud y Ejea. **Activa tu Exportación** suma 8 compañías, mientras el **Programa de Market Developer** aporta 20 pymes a la estrategia cameral de apoyo a la iniciación en los mercados exteriores. Además, las empresas

pueden participar, dentro de su proceso de introducción en la internacionalización, en los seminarios técnicos y jornadas de información que organiza la Cámara de Comercio, que suman una veintena de acciones al año y cerca de 500 asistentes. Esta misma semana se ha celebrado una jornada-país sobre Japón y la próxima se añadirán dos citas: sobre exportación de productos agroalimentarios (día 26) y sobre Ecuador (día 28).

Interés creciente

La Cámara de Comercio advierte de un creciente interés de las empresas por acceder a los mercados internacionales se está disparando. El perfil del futuro exportador se basa en pymes que desean además exportar fuera de la Unión Europea (UE), a la vez que cada vez resulta más importante la internacionalización de servicios.

La evolución de las exportaciones en los nueve primeros meses de 2014 corrobora la apuesta por la internacionalización de las empresas aragonesas. Entre enero y septiembre, las ventas de empresas de Aragón en el exterior se elevaron a 6.850 millones de euros, el 3,77% más que el año anterior. La depreciación del euro, que comenzó en agosto, está contribuyendo a la mejora de las ventas al exterior, junto a la diversificación constante de las exportaciones aragonesas en los últimos años.

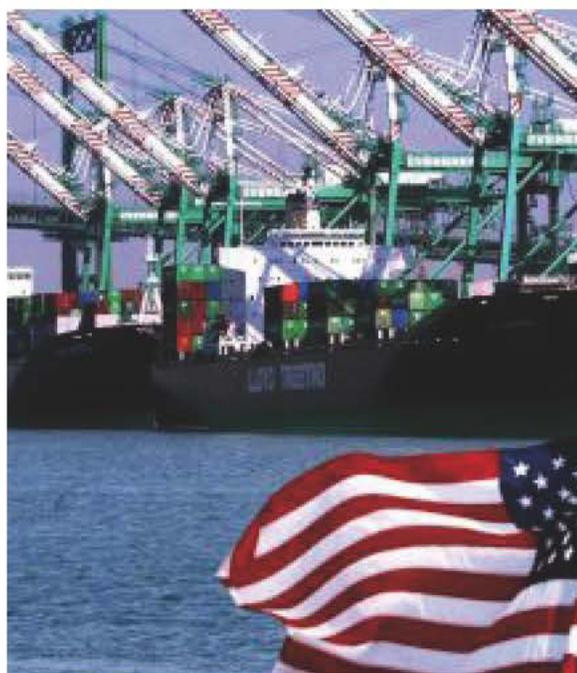
"Es de esperar que se mantenga esta situación durante el periodo que resta, incluso con incrementos ligeramente superiores", apunta Nieves Ágreda, subdirectora de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, en el blog del Canal Único de Internacionalización de Aragón (exportarenaragon.com).

Las exportaciones de Aragón a EEUU crecen a un ritmo del 20% anual

Estados Unidos es ya el primer socio comercial de la comunidad autónoma fuera de la Unión Europea y supone exportaciones de unos 200 millones de euros

EEUU se ha convertido durante los últimos años en un mercado estratégico para las empresas aragonesas. Las exportaciones de Aragón al gigante norteamericano crecen a un ritmo del 20% anual, lo que ha convertido a Estados Unidos en el primer socio comercial de la comunidad autónoma fuera de la Unión Europea. En los siete primeros meses de 2014, las ventas aragonesas en EEUU se elevaron a 114,45 millones de euros (+18,9% respecto al mismo periodo del año anterior), según la Base de Datos de Comercio Exterior de las Cámaras de Comercio. Los productos industriales, el vino y el textil constituyen la base de la exportación de Aragón a EEUU, un mercado de 310 millones de habitantes. Al ritmo actual, 2014 se cerrará con más de 200 millones de euros de ventas de Aragón.

Las exportaciones de empresas aragonesas a EEUU se han triplicado desde el año 2009, al



crecer desde los 59,69 millones de euros hasta los 170,93 millones con los que se cerró el ejercicio de 2013. Además, el impulso se mantiene en 2014, hasta el punto de que el país norteamericano se ha convertido en uno de los mercados de mayor crecimiento para las empresas aragonesas. Las prendas de vestir se han convertido en el principal producto exportado entre enero y julio, con más de 45 millones de euros. Siguen la maquinaria mecánica (casi 29 millones de euros) y el vino (10,78 millones). Otros capítulos destacados apuntan al sector químico y farmacéutico, que en diferentes partidas suman hasta 10 millones de euros.

El **régimen de importación** es libre, con escasas excepciones. No obstante, existen barreras no arancelarias y numerosas normas y disposiciones de carácter técnico y jurídico para productos agroalimentarios, farmacéuticos y destinados a la salud. Las administraciones americanas están poniendo especial énfasis en desarrollar el mercado interno, por lo que aparecen oportunidades para las empresas en sectores como la seguridad, energías renovables, la eficiencia energética, la reforma de las principales redes de autopistas y ferrocarril, energía y telecomunicaciones, la protección del medio ambiente, el reciclaje de productos y el desarrollo de productos biotecnológicos, nanotecnológicos y la administración y gestión de los servicios sanitarios (e-health).

Market Developer: cómo lanzarse a exportar desde Aragón y no morir en el intento

Si su empresa quiere exportar y no está seguro de cómo lanzarse al mercado, Market Developer le ofrece toda la asistencia técnica necesaria para lograrlo. La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza lanza este mes una nueva convocatoria de este programa, que ofrece asistencia integral e individualizada de técnicos en comercio exterior, para empresas que necesitan apoyo en su proyecto de internacionalización.

Desde que la Cámara de Zaragoza lo puso en marcha en 2011, un total de 33 empresas y 10 técnicos han participado en el programa. La primera convocatoria arrancó con sólo un par de empresas y un market developer: desde entonces, el número ha crecido de forma progresiva. En la última convocatoria participaron 12 compañías y se asignaron cinco técnicos (cada uno asesora a un máximo de tres).

La Cámara de Comercio de Zaragoza abre una nueva convocatoria de su programa de asistencia a la internacionalización, para empresas sin recursos o experiencia

Market Developer está pensado para compañías sin experiencia en la exportación, que están empezando o no disponen de personal especializado, las competencias idiomáticas o el tiempo suficiente para diseñar un plan estratégico. O bien aquéllas que precisan

un impulso temporal para desarrollarse en un mercado en el que ya trabajan o implementar un plan de acción concreto. Mediante un cuestionario previo de solicitud, la Cámara evalúa las acciones previstas en el plan de exportación y propone al técnico más adecuado para cada proyecto.

El perfil de las empresas que han participado estos años va desde las que se inician en la exportación a otras que ya tienen experiencias previas y se valen del técnico para abrir nuevos mercados o aprovechar su apoyo en el seguimiento de sus estrategias. Los sectores que más se repiten son el industrial, agroalimentario y de servicios. El programa tiene una duración de seis meses y, después, la empresa puede renovar con el técnico u ofrecerle una contratación definitiva: hasta la fecha 12 empresas han firmado una renovación y dos de ellas han contratado al técnico asignado.

El market developer es un profesional cualificado, con idiomas y experiencia demostrable en el desarrollo de estrategias de exportación. Una vez asignado, el técnico se desplaza de forma periódica a la empresa y participa en la coordinación de planes y acciones. Sus labores incluyen el análisis de mercados, la identificación, contacto y seguimiento de clientes, definición de acciones comerciales, contactos institucionales o acompañamiento puntual a eventos o entrevistas con clientes extranjeros. Siempre bajo la tutela y supervisión del personal de Comercio Exterior de la Cámara, con acceso a todos sus medios y recursos.

Este programa de ayuda a la exportación se inscribe en la línea de propuestas y servicios que la Cámara oferta como proveedor externo de soluciones de internacionalización. Un catálogo en el que también aparecen citas como el Encuentro de Subcontratación Industrial y Aeronáutica, que celebrará mañana y el viernes su quinta edición; o las sesiones Inicia y Km.0 (la próxima tendrá lugar el 10 de julio), que forman y asesoran a empresas en todos los pasos necesarios en operaciones internacionales, ayudándolas a hacer uso de las mejores estrategias y recursos en sus planes de internacionalización.

45 comercios de Zaragoza aprenden hoy cómo rediseñar su comercio a bajo coste

Las tiendas conocerán en la Cámara de Comercio cómo invertir en el punto de venta para vender más y las claves para hacerlo de forma económica

Cómo rediseñar su tienda a bajo coste es el objetivo de los 45 comercios de Zaragoza que participarán esta tarde (20 h.; Cámara de Zaragoza, Pº Isabel la Católica, 2; salón de plenos, 1ª planta) en un taller impartido por la experta en interiorismo y merchandising visual Paula Pisa Martínez. El taller está organizado por la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza en el marco del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad en el Comercio Minorista (Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad).

Paula Pisa, cofundadora del estudio creativo Pisa Moreno, cuenta con una amplia experiencia en la mejora de la imagen de numerosos comercios aragoneses. El objetivo es que las tiendas aprendan cómo invertir en el punto de venta para facturar más, a partir de seis pilares del interiorismo y del merchandising: producto, marca, local, venta, organización y dinamización. Entre los puntos que repasa la experta figuran cuestiones como el escaparate, la ambientación del local, la iluminación, la distribución del espacio, la colocación del producto, los horarios, las redes sociales, la planificación de campañas o las acciones de fidelización.



La Cámara de Zaragoza asesorará en 2014, a través del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad en el Comercio Minorista del Ministerio de Economía, a más de 150 comercios aragoneses. El plan contempla cinco ejes de acción: diagnósticos de punto de venta, apoyo al relevo generacional (asesoramiento jurídico y económico, dossier de venta y tramitación del traspaso) y talleres de formación.

Un total de 102 empresas aragonesas participaron en 2011 en los seminarios 'Kilómetro 0' organizados por la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza. Las pymes que asisten a estas sesiones formativas obtienen una visión técnica y práctica de los trámites esenciales de la operativa de importación y exportación, conocen qué figuras intervienen en el proceso y, en definitiva, logran una aproximación a los datos fundamentales que les permitan conocer la viabilidad de su proyecto de negocio internacional.



Mujeres altamente cualificadas, con estudios universitarios, de entre 25 a 54 años y en paro se lanzan a montar su propia empresa a través de la Cámara de Comercio

El desempleo entre las mujeres impulsa el emprendimiento femenino en Zaragoza

36

El Programa de Apoyo Empresarial a la Mujer (PAEM) de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza atendió 500 demandas de asesoramiento en 2013 e impulsó la creación de 67 empresas, casi un 20% más que el año anterior. En esta línea, la Cámara de Comercio ha comprobado cómo la extensión del paro entre la población femenina durante los últimos años ha impulsado el emprendimiento de las mujeres. Así, crear una empresa se ha convertido en una solución para un perfil muy definido en Zaragoza: mujeres altamente cualificadas, con estudios universitarios, de entre 25 a 54 años, y en situación de desempleo. El 95% opta por la empresa individual. Casi un 60% de las usuarias del programa durante el último ejercicio se encontraban en paro.

Un ejemplo de emprendedoras de éxito en Aragón ha podido verse hoy en el el congreso Conectad@s-Networking para el Emprendimiento, al que han asistido un centenar de personas. Ana Vicente (Gafas de Sol y Más), Cristina Lobera (Goodday) y Eva Huerta (Ten Siempre Flores) han expuesto su experiencia en emprendimiento y han coincidido en destacar el apoyo de la Cámara de Comercio a la hora de poner en marcha una

iniciativa empresarial, desde el plan de viabilidad a los diferentes trámites legales. Tanto el congreso como el PAEM son desarrollados por las Cámaras de Comercio e Industria, Fondo Social Europeo y el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.

La mujer emprendedora que acude al PAEM demanda, fundamentalmente, asesoramiento sobre ayudas, trámites de apertura e información básica de tipo jurídico, fiscal, laboral y administrativo; hasta el 86% de las consultas versan sobre dichos temas. Las emprendedoras zaragozanas presentan una elevada preparación y cada vez mayor madurez en su idea de negocio.

Del total de empresas creadas a través del PAEM en Zaragoza y provincia, la mayoría, más del 65%, corresponde a servicios empresariales y profesionales independientes (abogados, psicólogos, fisioterapeutas...). La tendencia al autoempleo en sectores profesionales liberales y actividades empresariales es creciente. Un 16% pusieron en marcha iniciativas comerciales al por menor (productos textiles, calzado y alimentación) y otro 6% se concentró en hostelería y peluquerías.

La cámara impulsa la competitividad empresarial



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

Un total de nueve citas en cinco días convierten esta semana a la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza en el centro del impulso a la competitividad empresarial en Aragón mediante el emprendimiento, la innovación, la internacionalización y el liderazgo directivo. Más de 300 emprendedores, empresarios, directivos y exportadores participan esta semana en actividades de la institución empresarial de Zaragoza, desde programas directivos de ESADE Business School al Día de la Persona Emprendedora, o desde una misión comercial a Marruecos y Argelia a talleres sobre creación de empresas e innovación.

Una nueva edición del **taller Emprender Paso a Paso**, que orienta a las personas que quieren crear un negocio por primera vez. Los futuros emprendedores conocen cuestiones como los pasos para poner en marcha una empresa, el plan de viabilidad, las formas jurídicas apropiadas para su iniciativa, la existencia de subvenciones o la normativa a aplicar. Un taller de consolidación de proyectos de autoempleo, **Construye tu Modelo de Negocio**, en colaboración con el Instituto Aragonés de Empleo (Inaem).

con la representación de **"La otra Ley de Murphy. La Magia de Emprender en tiempos de crisis"**, una conferencia motivacional para transformar la crisis en oportunidad a través de la innovación y la comunicación.

La internacionalización, otro eje fundamental de la actividad cameral, en este caso, una misión comercial de 12 empresas se encuentra ya en el norte de África para explorar las posibilidades de exportación a Marruecos y Argelia. La actividad se completa con un **taller sobre las alternativas aduaneras para reducir costes** impartido por profesionales de la Agencia Tributaria y con un **seminario sobre el mercado de EEUU** realizado en colaboración con Banco Sabadell y en el que las empresas pueden mantener entrevistas individuales con un experto de la oficina de la entidad financiera en Miami.

El desarrollo de la alta dirección con nuevas sesiones de los dos programas ESADE en la Cámara de Comercio de Zaragoza: **Dirección Financiera y de Leadership Development**.

Por último, un taller de **herramientas creativas para la innovación**.

Contra el desempleo juvenil en Aragón: educación+empresa=empleo cualificado

La Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza impulsa el modelo de FP dual en la automoción, la industria agroalimentaria, las tecnologías industriales y el turismo

Educación+empresa=empleo cualificado. Es la fórmula que propone el sistema de formación profesional (FP) dual que la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza propone a las empresas y a los centros formativos para luchar contra el desempleo juvenil. En colaboración con el Gobierno de Aragón, la Cámara de Comercio ha presentado hoy a las empresas el sistema de FP dual, que combina al mismo tiempo la formación académica con el aprendizaje en una empresa. El objetivo es impulsar la FP dual entre el tejido empresarial, los centros educativos y los agentes sociales de la comunidad autónoma.

La jornada culmina un ciclo de 6 presentaciones del modelo dual en Aragón y ha sido abierta por Marco Rando, director general de Ordenación Académica del Gobierno de Aragón. Ángel Gutiérrez, jefe de servicio de Formación del Instituto Aragonés de Empleo (Inaem), ha hablado sobre los certificados de profesionalidad, mientras José María Marco, jefe de servicio de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial del Departamento de Educación, ha analizado la FP reglada. Jorge Escario, director gerente del Inaem, ha clausurado la cita.

“Aragón necesita formar profesionales con mentalidad empresarial y la formación dual ha demostrado su validez para conseguir este propósito”, ha recordado Berta Lorente, vicepresidenta 2ª de la Cámara de Comercio, en la apertura de la sesión. Para hacer realidad la formación dual en un país, “deben consolidarse

estructuras sólidas que tomen las riendas de este sistema de formación; en Alemania, por ejemplo, son las Cámaras de Comercio las responsables globales de este tipo de formación, existiendo un modelo de trabajo acordado entre todas las partes implicadas para que la FP dual sea la base de la cualificación de los jóvenes, impulsando la competitividad del país”, ha explicado.

Los asistentes han podido conocer el ejemplo de Rothe Erde Ibérica (Roteisa), una empresa industrial aragonesa que ya aplica la formación dual. En esta línea, la Cámara de Comercio impulsa la aplicación del modelo en sectores como la automoción, la industria agroalimentaria, las tecnologías industriales y el turismo y la hostelería. Los agentes implicados en la FP dual, ha añadido Lorente, son las Cámaras de Comercio, las empresas, los centros educativos, las organizaciones empresariales, los sindicatos y la Administración.

»La nueva Ley de Cámaras de Comercio, Industria y Servicios, que introduce la formación dual entre las funciones camerales a desarrollar

Las Cámaras tienen un papel primordial en la formación dual como nexo de unión entre el mundo empresarial y el educativo, ha indicado por su parte Pilar Fernández, directora de Formación de la Cámara. Así lo reconoce la nueva Ley de Cá-



profesiones según el modelo dual, que ofrece una formación de 2-3 años en los que el alumno recibe una remuneración.

Tutores de empresa

Las Cámaras de Comercio se encargan del registro de los contratos de formación, de supervisar la formación en el centro de trabajo (tutores

profesionales. Según el país analizado, entre el 40 y el 70 % de los alumnos optan por la formación dual, reconociendo este modelo de aprendizaje como la vía habitual de capacitación de la mayor parte de las profesiones.

En noviembre de 2012 se publicó el Real Decreto 1529/2012 en el que se establecen las bases de la formación profesional dual en España con el objetivo de reforzar la cualificación de los participantes mediante la formación en centros de trabajo. Así se reducirá la tasa de desempleo juvenil a la vez que aumentará la cualificación profesional de los jóvenes y el prestigio social de la FP en España. "Implantar un sistema dual supone una actividad de formación que sobrepasa al ámbito escolar clásico y se adentra en el empresarial consolidando a la empresa como agente formativo", ha concluido Fernández.



En noviembre de 2012 se publicó el Real Decreto 1529/2012 en el que se establecen las bases de la formación profesional dual en España con el objetivo de reforzar la cualificación de los participantes mediante la formación en centros de trabajo. Así se reducirá la tasa de desempleo juvenil a la vez que aumentará la cualificación profesional de los jóvenes y el prestigio social de la FP en España. "Implantar un sistema dual supone una actividad de formación que sobrepasa al ámbito escolar clásico y se adentra en el empresarial consolidando a la empresa como agente formativo", ha concluido Fernández.

160 directivos y empresarios aragoneses se han formado ya con ESADE y Cámara de Comercio

La Cámara de Comercio y ESADE mantienen una alianza desde 2007, que ha contribuido a formar a directivos y empresarios aragoneses en el management más avanzado del siglo XXI. El desarrollo directivo y el liderazgo son clave en los programas ejecutivos de ESADE, una de las 10 mejores escuelas de negocios del mundo según las clasificaciones de referencia. En Zaragoza, se han realizado tres programas ejecutivos de dirección general, tres del área de marketing y dirección comercial, y cuatro de finanzas (incluido el que comienza hoy). En total, se han ofrecido 1.224 horas de formación de primer nivel internacional.

El objetivo del acuerdo entre la institución empresarial y la escuela de negocios ha sido acercar al tejido empresarial de Aragón una oferta única de programas ejecutivos de gestión. La dinámica metodológica de aprendizaje, basada en el intercambio de experiencias, el análisis de casos y la aplicación de las nuevas tecnologías, combina el desarrollo de las competencias directivas de las personas y la orientación práctica de los conocimientos. La formación de excelencia se convierte así en la mejor estrategia frente a los acelerados cambios del entorno económico y un factor decisivo para la competitividad y el progreso de Aragón. Los directivos y empresarios formados por ESADE en la comunidad autónoma se convierten en el motor del cambio en sus organizaciones.

II Jornada “Presente y futuro del sector TIC aragonés”



En el ejercicio se desarrollaron las II Jornadas “Presente y Futuro del sector TIC aragonés” dando continuidad las aportaciones y reflexiones que se hicieron en la jornada anterior de 2012.

Centradas en las estrategias de crecimiento, fusiones y ventas de empresas del sector y la presentación del estudio del análisis económico financiero de sus empresas.

Se contó con la participación del Instituto Aragonés de Fomento, Tecnara y la Universidad de Zaragoza. La presentación corrió a cargo de la Directora General de Nuevas Tecnologías del Gobierno de Aragón María Ángeles Rincón,

SATIPyme cumple 10 años como referente del comercio electrónico de las pymes de Aragón

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

El Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información (SATIPyme) de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza cumple 10 años, una década en la que se ha convertido en el referente del comercio electrónico para las pymes y los emprendedores de Aragón. SATIPyme, desarrollado con el apoyo del Departamento de Industria e Innovación del Gobierno aragonés, ha generado un pequeño ecosistema de impulso al e-commerce en la comunidad autónoma y ha atendido a casi 15.000 pymes y profesionales.

El ecosistema del comercio electrónico en Aragón se basa en formación de primer nivel, asesoría a proyectos empresariales, ayudas institucionales, plataformas de logísticas (como su primer marketplace), eventos y networkings, la Feria de Tiendas Virtuales y el impulso al Máster de Administración Electrónica de Empresa (MeBA) de la Universidad de Zaragoza, que convierten a la iniciativa en la red de apoyo a la pyme en nuevas tecnologías y venta por internet. SATIPyme ha impulsado asimismo la creación de la Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón, donde participan las iniciativas emprendedoras de referencia en comercio electrónico en la comunidad, como Aceros de Hispania o Central de Reservas.

Narciso Samaniego, responsable del servicio en la Cámara de Zaragoza, señala que el comercio electrónico tiene en Aragón "una capacidad de crecimiento exponencial en cuanto a facturación y creación de riqueza". Hace 10 años, un 10% de los españoles realizaba alguna compra en internet; hoy el porcentaje, en el caso de Aragón, se eleva a casi el 50%, y a más del 30% en España. La media de la Unión Europea se eleva al 47%. En este sentido, incide en la importancia de participar de forma activa en la economía digital desde Aragón, ya que "lo que no vendamos aquí, se venderá desde otros

lugares". El reto reside en mantener el empleo y la riqueza en Aragón gracias a la apuesta por el comercio electrónico en las empresas.

El servicio del SATIPyme, que desde sus primeros años ya se extendió a las Cámaras de Comercio de Huesca y Teruel, ha alcanzado su quinto convenio con el Gobierno de Aragón. Los primeros convenios del SATI tenían un objetivo generalista de adopción e incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la pyme. Esos convenios iniciales fueron dirigidos al asesoramiento y posibilidad de implantar planes de mejora y consolidar los aspectos relacionados con las tecnologías de la información en las pequeñas y medianas empresas.

Evolución

Desde hace 5 años, debido a la evolución de la demanda de productos y servicios en internet, la estrategia se centró en el impulso al comercio electrónico de las pymes y micropymes aragonesas mediante acciones de consultoría y asesoramiento. Talleres como Crea tu Tienda Online, el programa avanzado Mi Web Funciona o la Academia Magento (la primera en España) han sido hitos de la nueva orientación.

SATIPyme insiste a las empresas en la necesidad de lanzarse al comercio electrónico de forma coherente y con el mejor asesoramiento. Todo ello ha generado entre 2004 y 2014 un valor añadido más allá de los objetivos numéricos y presupuestarios, que se traducen en la mejora de la economía digital en Aragón.

Balance 2004-2014: 14.922 pymes y profesionales
 - Información (jornadas y atención presencial, telefónica y online): 10.064
 - Asesoramiento y networkings: 2.388
 - Consultorías, talleres e informes de mejora: 2.470



Cómo reducir hasta un 25% el consumo energético en las empresas

El proyecto europeo STEEEP, lanzado por la Cámara de Zaragoza, asesorará durante dos años a una veintena de pymes aragonesas para optimizar su factura

La gestión de la eficiencia energética como herramienta de ahorro y progreso en las empresas. Así se resumen los objetivos del Proyecto STEEEP (Support & Training for an Excellent Energy Efficiency Performance), un programa de la Unión Europea al que se van a unir 20 pymes aragonesas a través de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. El proyecto ofrece asesoramiento especializado empresa por empresa hasta el año 2017, además de un programa de talleres de formación y apoyo para gestionar de forma correcta la eficiencia energética, y que las empresas implicadas en el proyecto logren ahorros de hasta un 25% en la factura.

La energía es cada vez más escasa y cara. Y la eficiencia se ha convertido en el mejor recurso para que, a corto y medio plazo, las empresas puedan dar respuesta a ese desafío y optimizar la gestión de sus costes en esta materia. En ese contexto, el Proyecto STEEEP ofrece a las pymes de la provincia de Zaragoza el asesoramiento individualizado de un experto en eficiencia energética, con el fin de que optimicen sus recursos y controlen los costes de su actividad.

El objetivo es que las empresas aprendan a gestionar su gasto energético de forma correcta y rentable. Optimizar costes y reducir los consumos hasta un 25%. Y, sobre todo, hacerlo a través de medidas factibles, que no supongan grandes desembolsos para las compañías y que estén adaptadas a cada situación y caso. El proyecto está pensado para aplicar tecnologías individualizadas, que se adapten a las necesidades concretas de cada empresa.

La primera fase del programa de trabajo contempla que los expertos designados lleven a cabo, durante los meses de octubre y noviembre, una serie de visitas a las empresas, para hacerles un diagnóstico energético individualizado y catalogar las medidas necesarias para su mejor funcionamiento. Después, el programa arrancará a partir de enero de 2015. Desde ese momento, un asesor trabajará de forma permanente con cada compañía, durante un período de 24 meses.

Cada empresa irá dando cuenta, a través de informes bimensuales, de sus datos de uso, consumo y gestión. Y tendrá a su servicio una línea de comunicación permanente y exclusiva, a través de la cual plantear sus dudas, consultas o comentarios, con un feedback constante que asegure el mejor funcionamiento del programa.

Además del asesoramiento individual, también habrá otra fórmula grupal, desarrollada a través de un calendario de formación, con talleres prácticos que guiarán a las compañías en materias que afectan al consumo energético y su gestión: financiación, facturación, iluminación, climatización, ajustes de consumo, nuevas tecnologías de medida y monitorización, así como sistemas de gestión energética. El planteamiento será de networking, con el fin de que las empresas presenten en común sus experiencias, inquietudes o preguntas.

Estos workshops arrancarán en el último trimestre de 2014 con dos sesiones: 'Energy Management: introducción bases y herramientas' y 'Tecnología al servicio de la eficiencia energética: análisis de la facturación energética e iluminación'. Este tipo de actividades formativas se extenderán durante los años 2015 y 2016..

Tabla de contenidos por Áreas

INTERNACIONAL	47
1. Servicio de asesoría e información	53
2. Servicio de consultoría en comercio internacional.....	55
3. Promoción	58
4. Seminarios Técnicos y Jornadas sobre países.....	59
5. Publicaciones	61
6. Proyectos europeos.....	62
7. Premios exportacion	63
FORMACIÓN, EMPLEO Y TECNOLOGÍAS	65
1. Resumen de cursos	70
2. Acciones de formación.....	70
3. Acciones de empleo	78
4. Acciones de tecnologías.....	84
EMPRENDEDORES	89
1. La actividad emprendedora en ZARAGOZA	95
2. Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED)	98
3. Talleres de Modelo de negocio. (Inaem)	105
4. Programa MENTORES 2014	112
5. Ventanilla única empresarial 060	118
6. Programa Apoyo Empresarial a lasMujeres (PAEM).....	126
7. Actividad de la Cámara de Zaragoza en la provincia.....	136
PROMOCIÓN EMPRESARIAL	143
1. Industria	146
2. Comercio	149
FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO	157
1. Empresa familiar	160
2. Economía.....	160
3. Formación y empleabilidad.....	161
4. Memoria industrial de aragón	161

ACTIVIDADES POR ÁREAS

INTERNACIONAL

El grueso de los servicios prestados por el Área de Internacionalización se pueden clasificar en la categoría asesoramiento, apoyo a los proyectos de internacionalización, tanto para la iniciación como en la consolidación, y de acciones de promoción colectiva.

La mejora en la posición competitiva de las pymes aragonesas pasa necesariamente por su internacionalización. Desde Cámara se ha diseñado un proceso que, comenzando por la sensibilización y la evaluación del potencial real 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 a las primeras fases de su proceso de internacionalización.

De forma complementaria a este proceso que hemos descrito de apoyo a la internacionalización, el programa de Market Developer ofreciendo recursos humanos cualificados y los servicios de asesoría jurídica, en operaciones y de implantación en el exterior, completarían la oferta que la Cámara pone a disposición de las empresas en materia de consultoría y asesoramiento.

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

Tabla de contenidos

	45
INTERNACIONAL	47
1. Servicio de asesoría e información	53
1.1. Asesoría en operativa de comercio exterior e información de mercados	53
1.2. Asesoría jurídica internacional e implantación en el exterior	53
1.3. Sesiones Km. 0.....	53
1.4. Gestión de documentación de comercio exterior	54
2. Servicio de consultoría en comercio internacional	55
2.1. Sesiones INICIA tu proyecto exportador.....	55
2.2. Talleres sectoriales ACTIVA tu exportación.....	56
2.3. Plan de comercio exterior individualizado.....	56
2.4. Market Developer.....	57
2.5. Proyecto de cooperación GCI Pymes rurales	57
3. Promoción	58
3.1. Misiones Comerciales Directas y Encuentros Empresariales	58
4. Seminarios Técnicos y Jornadas sobre países	59
4.1. Jornadas sobre países	60
4.2. Seminarios técnicos.....	61
5. Publicaciones	61
5.1. Boletín de comercio exterior NET	61
6. Proyectos europeos	62
6.1. Proyectos presentados.....	62
6.2. Proyectos en curso.....	62
7. Premios exportacion	63

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 la Cámara se centra en evaluar la necesidad de la empresa analizando la información aportada, investigar y estudiar 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.

Este servicio ofrece también a la empresa aragonesa estudios de mercado, estadísticas comerciales de importación y exportación; identificar socios comerciales; investigar el estado financiero de empresas extranjeras entre otras. Todo ello con el propósito de que el empresario cuente con información sólida y fiable que le ayude a iniciar sus relaciones comerciales, abordar nuevos mercados y emprender proyectos internacionales con seguridad.

El número de asesorías realizadas ha sido de 482

1.2. Asesoría jurídica internacional e implantación en el exterior

Servicio que tiene como objeto atender los requerimientos de naturaleza jurídica de las empresas 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 55.ç

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 dos/tres 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 2014 se han realizado 8 sesiones con un total de 61 asistentes:

Fecha de la Sesión Km.0	Asistentes
23 de enero	7
27 de febrero	9
20 de marzo	10
30 de abril	8
29 de mayo	5
10 de julio	7
25 de septiembre	8
20 de noviembre	7

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 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 13.338.

Tipo de documento	Número de documentos
Certificados de origen	8.712
Certificados libre venta	129
Emisión de cuadernos ATA	94
Impresos de certificados de origen	781
Legalizaciones embajadas	402
Registro de facturas	2.537
Registro de visados	683

2. Servicio de consultoría en comercio internacional

2.1. Sesiones INICIA tu proyecto exportador

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.

La acción consta de una jornada de sensibilización grupal de dos horas de duración y de consultoría individual. Resultado de esta consultoría es el informe personalizado con el diagnóstico de la empresa y la ruta para planificar adecuadamente su proyecto.

La sesión y la consultoría es realizada por técnicos de comercio internacional de la Cámara con materiales y metodología propia.

En el año 2014 se han realizado 3 sesiones con un total de 14 asistentes:

Fecha de Sesión INICIA	Asistentes
5 de febrero	8
7 de mayo	5
23 de julio	6

2.2. Talleres sectoriales ACTIVA tu exportación

Se trabaja a nivel sectorial con un grupo de empresas en la elaboración de un Plan estratégico de internacionalización, que defina las líneas de actuación de la empresa en el corto y medio plazo.

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.

Es un proceso guiado y secuencial donde el participante durante un período de tres meses aprende, analiza y aplica los conocimientos adquiridos.

Para la elaboración de este plan se cuenta con el asesoramiento de técnicos de la Cámara que apoyan a las empresas a fijar las etapas y puntos críticos que les 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.
- Gestión operativa

En 2014 se han impartido talleres sectoriales con un total de 20 empresas participantes:

Talleres Sectoriales "ACTIVA tu exportación: sector agroalimentario (07/04/2014 12/05/2014)

Taller de internacionalización multisectorial en Calatorao (09/01/2014 30/01/2014)

12 empresas participantes

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 2014 se ha trabajado en la elaboración de 4 planes de internacionalización personalizados.

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 2014 fueron diecinueve las empresas que participaron en el programa, en periodos de seis meses o de un año.

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

2.5. Proyecto de cooperación GCI Pymes rurales

En el marco del proyecto "GESTIÓN, COMPETITIVIDAD E IMPULSO A LAS PYMES RURALES: GCI PYMES RURALES", presentado por ADEFO Cinco Villas al Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente, y en el que participaron los territorios de Cinco Villas, junto con Calatayud y Aranda, Borja y Tarazona, Rioja Suroriental y Ribera Navarra, la Cámara de Comercio de Zaragoza gana y ejecuta la propuesta para la puesta en marcha de acciones de sensibilización, consultoría y networking para la internacionalización de empresas del medio rural en los territorios de Cinco Villas y Calatayud.

En el marco de este proyecto se realizaron las siguientes actividades

Jornadas de información y sensibilización hacia la exportación para la detección de empresas potencialmente exportadoras "INICIA TU EXPORTACIÓN"

- Ejea de los Caballeros (06/03/2014)
- Calatayud y Aranda (07/03/2014)

Diagnostico del potencial de internacionalización de las empresas detectadas

- Ejea de los Caballeros: 11 diagnósticos
- Calatayud y Aranda: 12 diagnósticos

Consultoría para el análisis y planificación de los procesos de internacionalización de las empresas seleccionadas. Creación de itinerarios personalizados de internacionalización

- Ejea de los Caballeros: 7 planes
- Calatayud y Aranda: 7 planes

Acciones de networking entre empresas: "citas exprés para la cooperación"

- Ejea de los Caballeros "Acometer proyectos de obra con éxito en Francia. Experiencias, herramientas y oportunidades de cooperación entre empresas" (05/11/2014)
- Calatayud y Aranda "Jornada de networking sobre internacionalización para empresas del sector agroalimentario" (16/10/2014)

3. Promoción

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 2014 se han organizado 13 acciones comerciales que han conducido a las empresas aragonesa a 24 países. 116 empresas en total han participado en estas acciones.

3.1. Misiones Comerciales Directas y Encuentros Empresariales

- MISIÓN COMERCIAL a **Filipinas, Vietnam y Tailandia** (20/28 febrero 2014)
Empresas participantes: 7 (6 aragonesas)
- ENCUENTRO EMPRESARIAL en **Colombia y Perú** (25/30 mayo 2014)
Empresas participantes: 9 (7 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **República Checa y Rumania** (31 marzo/4 abril 2014)
Empresas participantes: 12 (7 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **Serbia y Polonia** (23/28 junio 2014)
Empresas participantes: 6 (5 aragonesas)
- ENCUENTRO EMPRESARIAL **Hispano - Brasileño** (6/11 abril 2014)
Empresas participantes: 9 (6 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **México y Panamá** (8/12 septiembre 2014)
Empresas participantes: 10 (4 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **Azerbaiyán y Turquía** (5/9 mayo 2014)
Empresas participantes: 6 (5 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **Emiratos Árabes y Qatar** (27 septiembre/2 octubre 2014)
Empresas participantes: 12 (9 aragonesas)

- MISIÓN COMERCIAL a **Estados Unidos** (15/21 octubre 2014)
Empresas participantes: 9 (2 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **Argentina y Uruguay** (12/22 noviembre 2014)
Empresas participantes: 4 (4 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **Argelia y Marruecos** (27/31 octubre 2014)
Empresas participantes: 12 (10 aragonesas)
- ENCUENTRO EMPRESARIAL en **Chile** (16/19 noviembre 2014)
Empresas participantes: 16 (4 aragonesas)
- MISIÓN COMERCIAL a **Rusia** (10/14 noviembre 2014)
Empresas participantes: 4 (0 aragonesas)

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.

4.1. Jornadas sobre países

Las jornadas informativas desarrolladas durante el ejercicio 2014 han sido las siguientes:

Título de la jornada	Fecha	Asistentes
Píldoras de Competitividad Internacional	24/01/2014	25 asistentes / 42 inscripciones
Jornada país: oportunidades de negocio en Azerbaiyán	12/03/2014	13 asistentes / 18 inscripciones
Doing Business in South Africa	09/04/2014	29 asistentes / 47 inscripciones
Jornada país: Malta, oportunidades de negocio e inversión	20/05/2014	14 asistentes / 17 inscripciones
Jornada Zhuhai en Zaragoza	06/06/2014	9 asistentes / 10 inscritos
Presentación del Canal Único para la Internacionalización	23/07/2014	67 asistentes / 67 inscripciones
Claves para alcanzar el éxito comercial en Perú	07/10/2014	23 asistentes / 37 inscripciones
Destino México: un país de oportunidades	14/10/2014	34 asistentes / 48 inscripciones
Jornada país América: un camino abierto a la internacionalización	28/10/2014	17 asistentes / 32 inscripciones
Jornada país Japón, oportunidades de negocio	18/11/2014	21 asistentes / 40 inscripciones
Jornada país Ecuador, oportunidades de negocio	28/11/2014	28 asistentes / 53 inscripciones

4.2. Seminarios técnicos

Los seminarios de contenidos técnicos desarrollados durante el periodo 2014 han sido los siguientes:

Título del seminario	Fecha	Asistentes
Búsqueda de clientes en Latinoamérica	19/02/2014	21 asistentes / 23 inscripciones
Aspectos prácticos de la expatriación internacional	10/04/2014	13 asistentes / 14 inscritos
Proyectos de I+D+I para pymes y nuevos instrumentos de financiación europea HORIZON2020 y COSME	30/04/2014	68 asistentes / 112 inscritos
Búsqueda de clientes en Oriente Medio y norte de África	18/06/2014	14 asistentes / 14 inscritos
Reclamaciones e impagos internacionales. Entrevistas	14/09/2014	15 asistentes / 15 inscripciones
Alternativas aduaneras para reducir costes y optimizar su operativa nacional e internacional	29/10/2014	48 inscripciones
Inteligencia Económica. Implantación y desarrollo en el entorno empresarial.	06,07,20 y 21/11/2014	25 asistentes / 28 inscripciones
Exportación de productos agroalimentarios: procedimientos, dificultades y oportunidades.	26/11/2014	16 asistentes / 21 inscripciones

5. Publicaciones

5.1. 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 8.214 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 Aragonia.

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

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 2013.

Los premios a la exportación 2013 recayeron en:

- **INDUSTRIAS AZ**
- **CIGÜÑALES SANZ**
- **ENTERTAINMENT SOLUTIONS**

FORMACIÓN, EMPLEO Y TECNOLOGÍAS

El año 2014 se ha caracterizado por dos acciones fundamentales: Incremento en la oferta de Programas Formativos Executive y la rotunda apuesta por la Formación Profesional Dual.

Sin obviar, que al mismo tiempo se ha consolidado la línea de formación a medida según necesidades individuales de cada empresa, dirigida de manera preferente a temáticas relacionadas con la internacionalización, la capacitación en idiomas, las herramientas financieras, la gestión de personas y los procesos logísticos.

Actualmente los Programas Formativos Executive constituyen una línea de trabajo en crecimiento. Dirigidos a profesionales con experiencia y responsabilidades en la estrategia de sus empresas, en este año 2014 además de la oferta consolidada como Partner en Aragón de la ESA-DE Business School, que ha permitido formar a 40 directivos en 400 horas, en 3 Programas, se ha realizado la segunda edición del Programa para la certificación del PMP®, en colaboración con la Universidad Pública de Mondragón, el Programa Superior de Coaching para profesionales que aspiran a alcanzar una certificación ICF y se ha iniciado el primer Programa Superior en Comercio Exterior y Management Internacional que combina consultoría formativa de excelencia en internacionalización, refuerzo de la competencia de idiomas, identificación de competencias profesionales mediante evaluación 360º, visitas a plataformas logísticas y seminarios complementarios.

La apuesta por la Formación Profesional Dual se refleja en el desarrollo de los dos Programas de este Sistema: DualCámaras y DualVet, de carácter nacional y europeo, así como por el apoyo al Gobierno de Aragón en su Programa Piloto mediante, entre otras acciones, la realización de Jornadas Informativas en toda la Comunidad, dirigidas a empresas, centros educativos, centros de formación, alumnos y sociedad en general.

En relación a los Proyectos del Servicio de Empleo, la Agencia de Colocación de la Cámara de Zaragoza, ha incrementado su número de demandantes con el fin de ofrecer los profesionales más adecuados a los 16 procesos de selección realizados en el año.

En colaboración con el Gobierno de Aragón se ha finalizado un PIMEI de 100 usuarios superando el compromiso de contratación acordado y logrando un 38%. Y se ha comenzado un nuevo PIME que finalizará en septiembre de 2015 con 90 usuarios.

El Servicio de Tecnologías renueva su colaboración con el Departamento de Ciencia y Tecnología del Gobierno de Aragón, lo que supone un importante impulso hacia el comercio electrónico de las pymes y micropymes aragonesas.

Además la firma de los convenios de colaboración con Anova Consulting, Barrabés Internet e Hiberus Tecnología para la participación en la Convocatoria 2014 de Programa de Mentoring de Comercio electrónico de Red.es, abre mayores posibilidades al servicio en los años 2014 y 2015.

Tabla de contenidos

FORMACIÓN, EMPLEO Y TECNOLOGÍAS.....	65
1. Resumen de cursos	70
2. Acciones de formación	70
2.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades	70
2.2. Formación de catálogo.....	71
2.3. Formación a Medida para Empresas	72
2.4. Formación on-line.....	72
2.5. Jornadas.....	72
2.6. Programas superiores	73
2.7. Formación Profesional Dual	76
3. Acciones de empleo	78
3.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades	78
3.2. Selección de Personal.....	82
3.3. Red de Empleo: Quiero Empleo	82
3.4. Servicios de desarrollo competencial	82
3.5. Agencia Privada de Colocación	83
4. Acciones de tecnologías	84
4.1. SATi Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información	84
4.2. Programas y talleres formativos, información y asesorías	85
4.3. La web camarazaragoza.com / comercioelectronico	86
4.4. Participación en eventos TIC.....	87
4.5. Certificado Digital	87
4.6. Innovación	87

1. Resumen de cursos

Servicio	Cursos	Horas	Alumnos
Cursos a medida Formación	11	392	141
Cursos Empleo	22	396	413
Cursos Formación	84	5.527	438
Cursos Tecnologías	9	196	65
Jornadas Empleo	3	12	70
Jornadas Formación	11	23,5	411
Jornadas Tecnologías	3	26	185
TOTAL	143	6.572,5	1.723

2. Acciones de formación

2.1. Acciones y proyectos en colaboración con instituciones y entidades

Convenio de Colaboración entre el Instituto Aragonés del Empleo y las Cámaras de Comercio, Industria y Servicios de Huesca, Teruel y Zaragoza

En marzo de 2014 se firmó la adenda al Convenio de Colaboración entre el Instituto Aragonés de Empleo y las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Servicios de Huesca, Teruel y Zaragoza, que da continuidad a las acciones para la prestación de servicios a emprendedores y empresas en materia de formación para el empleo, promoción del empleo y fomento del espíritu emprendedor con este Organismo.

Formación ejecutada

La formación ocupacional impartida en el marco del Convenio a lo largo de 2014 ha sido la siguiente:

- Adwords y analytics para certificado de Google
- Community manager

- Competencias lingüísticas para la exportación (inglés)
- Desarrollo de competencias para perfiles comerciales
- Estrategia y gestión del comercio exterior (2 cursos)
- Gestión práctica de marketing para pymes
- Habilidades directivas para técnicos y mandos intermedios
- Inglés básico para restauración y hostelería
- Los documentos clave en las operaciones de comercio internacional
- Operativa y práctica del comercio exterior
- Programa superior de dirección en comercio internacional

Ha sido un total de 12 cursos, en los que han participado 231 alumnos, ejecutando 1.185 horas de formación

Universidad de Zaragoza. Máster en Gestión Internacional de la Empresa

Desde sus orígenes la Cámara colabora con el Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Economía y Empresa en el Máster en Gestión Internacional y Comercio Exterior, programando y diseñando los contenidos sobre comercio internacional, coordinando la impartición, colaborando en la gestión de las prácticas en empresas y patrocinando el mismo.

En su XVIII edición, la Cámara vuelve a colaborar en el Máster de Gestión Internacional de la Universidad de Zaragoza, seleccionando a profesionales del comercio internacional para la impartición de las horas de formación relativas a la internacionalización y las tutorías que las acompañan. En esta edición las dos ramas tradicionales se han fundido en una sola lo que ha obligado a todos los que colaboramos en este proyecto formativo a hacer un esfuerzo de síntesis y priori-

dad de los módulos a impartir, obteniendo como resultado una colaboración experta de 105 horas más tutorías.

Tras superar un examen de evaluación, los alumnos que realicen esta formación deberán, así mismo, presentar un proyecto final que refleje la estrategia y acciones llevadas a cabo por una empresa para la internacionalización de su producto o servicio.

El éxito del programa planteado por Cámara radica en la selección de profesionales expertos con gran capacidad docente, que sitúan al alumno en el contexto real en el que trabaja cada día la empresa.

Desde hace 6 ediciones se ha incorporado además un módulo dedicado al desarrollo de las competencias como valor diferencial, que incluye la realización un análisis 360º.

2.2. Formación de catálogo

Los cursos impartidos durante 2014 han sido los siguientes:

- Aplicación del Coaching a otros ámbitos (ACA)
- Curso de ventas para técnicos no comerciales
- Entrenamiento en oratoria
- Estructura y proceso del Coachi (EPC)
- Finanzas para no financieros
- Gestión de la morosidad y el recobro
- Herramientas y tipos de Coaching (HTC)



2.3. Formación a Medida para Empresas

- Access 2003. Avanzado
- Excel 2003. Avanzado
- Formador de formadores (2)
- Iniciación al comercio internacional (2)
- Liderar y dirigir
- Máster en gestión internacional y comercio exterior
- Oratoria para formar
- Taller "Así comienza tu empleo" (2)
- Taller de consultoría para el fomento del empleo

2.4. Formación on-line

- Atención al cliente (2)
- Comercio exterior
- Community Manager
- Creatividad e innovación en la empresa (2)
- Dirección por objetivos
- Dirección y gestión de pequeñas y medianas empresas
- El comercio exterior en 50 documentos (2)
- El Iva en el comercio exterior. Intrastat (2)
- Gestión administrativa en el comercio exterior. Nivel 1
- Gestión administrativa en el comercio exterior. Nivel 2
- Gestión de conflictos en el trabajo
- Gestión del tiempo y prioridades (2)
- Gestión estratégica de recursos humanos
- Hojas de cálculo Excel 2010. Nivel avanzado
- Iniciación a la exportación
- Los costes de las operaciones en comercio exterior. Incoterms 2010
- Los Incoterms 2010 en el comercio internacional
- Nóminas, seguridad social y contratación laboral. Avanzado
- Nóminas, seguridad social y contratación laboral. Iniciación
- Nuevas técnicas de producción agraria (2)
- Planificación estratégica y operativa del comercio exterior
- Protocolo
- Redes sociales en la comercialización de productos y servicios
- Representación de datos: gráficos y tablas dinámicas. Excel 2007
- Técnico del departamento contable, fiscal y laboral en la empresa (2)
- Transporte y logística internacional
- Visitas comerciales

2.5. Jornadas

- Cata de Coaching. III semana internacional ICF
- Cómo construir una estrategia de marketing digital-Master Class ESADE
- Cristóbal Colón: ¿Jefe o líder?
- Formación Profesional Dual (3)
- Formación Profesional Dual en el sector de la automoción

- Herramientas del líder-coach
- La internacionalización de la empresa española. Retos y nuevos perfiles profesionales.
- Open Day ESADE: "Perspectivas económicas 2014-2015: Consolidando la recuperación"
- Planificación financiera integral
- Project Management Professional-PMP: Una profesión emergente.

2.6. Programas superiores

4ª Edición Programa de Dirección Financiera de ESADE

La Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza imparte en colaboración con la ESADE Business School, como Partner en Aragón, la cuarta edición de este programa en Zaragoza con un total de 15 alumnos.

Este Executive proporciona un enfoque sistemático en el análisis de las operaciones corporativas que permiten la creación de valor desde el punto de vista de la Dirección Financiera. Y, en paralelo, facilita una visión global, que permita analizar estados financieros, tomar

decisiones de inversión, conocer la metodología de valoración de empresas y tomar decisiones de cobertura de riesgos mediante la utilización de derivados financieros.

El Programa de Dirección Financiera se impartió de septiembre a noviembre, con una duración de 100 horas en modalidad blended: 8 sesiones presenciales los martes en horario de 9:00 a 18:30h complementadas con 36 horas de e-learning.

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 12 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 abril a junio 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.

Comenzó en el mes de octubre con 12 participantes y finalizará en febrero de 2015. 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 para la Certificación en Gestión de Proyectos PMP® (Project Management Professional) de la Universidad de Mondragón

La certificación PMP® (Project Management Professional) es una certificación de Competencia Profesional para la Dirección de Proyectos, reconocida internacionalmente, que se otorga a personas individuales.

El objetivo de este programa es que todos los participantes obtengan la certificación PMP®, proporcionarles una sólida formación en Dirección de Proyectos así como alcanzar el éxito en los proyectos que gestionan.

Este programa se hace en colaboración con la Universidad de Mondragón que es centro acreditado por el PMI (Project Management Institute) para dar esta formación.

La II edición de este Programa tuvo una duración de 146 horas repartidas en 64 horas presenciales y 82 horas a distancia. Tuvo lugar de febrero a abril, dedicando una semana intensiva a la preparación del examen. Participaron un total de 9 alumnos.

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 acre-

ditación 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.

Impartido de septiembre a noviembre.

Duración total del curso	210 h
Presenciales	130 h.
A distancia	80 h.
Número de alumnos	12

Programa Superior en Comercio Internacional y Management Internacional

Primera 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 y finalizará en mayo de 2015 con la presentación del proyecto final de cada alumno.

Duración total del curso	210 h
Presenciales	149 h.
e-learning	130 h.
Horas de proyecto	50 h.

Desarrollo de Habilidades Directivas. Desarrollo de Competencias Comerciales. Estrategia y gestión del Comercio Exterior. Community Manager

Agrupamos en este apartado cursos de varias temáticas con una duración de 130 a 140 horas:

- Habilidades directivas para técnicos y mandos intermedios
- Desarrollo de competencias para perfiles comerciales
- Estrategia y gestión del comercio exterior (2 promociones)
- Community Manager

En los dos primeros se aplica una estructura de autoconocimiento, formación y coaching con el objeto de aumentar las habilidades del alumno en el desempeño de su trabajo y, por lo tanto, su empleabilidad. El público objetivo fueron un total de 20 desempleados en cada curso.

Combina módulos formativos con la evaluación 360º propia de nuestra Cámara y que se realiza e interpreta mediante lecturas individuales de los participantes, por personal de nuestra Institución.

El valor añadido que estos programas ofrecen, respecto a otra oferta formativa, es la posibilidad de poder medir y evaluar el nivel competencial de los participantes y el desarrollo posterior de las competencias detectadas como claves para el

perfil al que va dirigido.

Asimismo se impartieron dos promociones del programa de Estrategia y Gestión del Comercio Exterior a un total de 38 alumnos.

Este programa proporciona una sólida formación en comercio exterior de la mano de profesionales, profundiza en los conceptos clave del comercio exterior siguiendo la secuencia lógica de las operaciones de import - export, aplica las nuevas tecnologías y afianza el manejo de las herramientas de búsqueda de empleo e información en Internet.

Por último, la formación en Community Manager tiene como objetivo primordial ofrecer una visión clara sobre redes sociales, sus aplicaciones y posibilidades en el entorno empresarial.

Se trata de transmitir los conocimientos en el uso de las herramientas del Social Media que permitan gestionar con eficacia una campaña en redes sociales con conocimiento profundo de las herramientas, técnicas y métricas. Participaron 20 desempleados.

Estos Programas se imparten en el marco del Convenio firmado con INAEM y son cofinanciados por INAEM y Cámara de Comercio.

Programa Superior de Dirección en Comercio Internacional

La Cámara de Zaragoza ha impartido entre abril y octubre de 2014 el Programa Superior de Comercio Internacional.

El Programa está dirigido a profesionales en activo que deseen ampliar conocimientos y adquirir herramientas que permitan mejorar la competitividad de la empresa en los mercados exteriores. Los alumnos deben elaborar un proyecto final

en el que se defina la estrategia de internacionalización de su empresa.

La duración de curso es de 194 horas y el número de participantes ha sido de 19.

El Programa se imparte en el marco del Convenio firmado con INAEM y es cofinanciado por INAEM y Cámara de Comercio.

2.7. Formación Profesional Dual

El año 2014 ha sido un periodo intenso en materia de Formación Profesional Dual, ya que se ha seguido trabajando en los dos Programas ya iniciados en 2013 generando productos de los mismos, y al mismo tiempo se ha apoyado al Gobierno de Aragón en la difusión de este sistema con el fin de poner en marcha su Proyecto Piloto.

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 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.

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 provendrán 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:**

- Inovação – 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 se desarrollará hasta septiembre de 2015.

Durante el año 2014 se han realizado visitas a empresas participantes en el sistema de formación profesional dual tanto en Alemania como en

Austria. Se han visitado grandes empresas, pero también pequeñas empresas de carácter familiar, y se han conocido sus problemáticas a la hora de implementar el sistema dual en su organización y las ventajas que les ofrece poder hacerlo. Las empresas han sido de los dos sectores seleccionados: Turismo y Automoción.

Se ha consolidado el documento de benchmarking de los sistemas expertos para los sistemas aprendices de España y Portugal, y se ha trabajado intensamente en la captación de miembros para la red, así como para la edición de las guías y manuales de referencia.

Proyecto Piloto Dual Cámaras

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.

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 finalizará en febrero de 2015.

Proyecto Piloto Dual del Gobierno de Aragón

Jornadas de información sobre la Formación Profesional Dual:

Las Cámara de Comercio de Aragón han realizado 6 Jornadas de Formación Profesional Dual (Huesca, Barbastro, Teruel, Alcañiz, Zaragoza, Calatayud) en formato de mesa redonda y en colaboración con el Gobierno de Aragón, para ofrecer información suficiente a empresas, centros

educativos, centros de formación, alumnos, y la sociedad en general, sobre la visión que nuestro país, y en concreto nuestra comunidad autónoma tiene sobre el sistema de formación profesional.

El objetivo último era desarrollar una red de colaboradores que permitieran al Gobierno de Aragón emprender el Proyecto Piloto con mayores garantías.

Cada Jornada seguía un esquema similar a este de Zaragoza, sustituyendo únicamente el representante cameral y la experiencia de empresa según localidad.

Además, la Cámara de Zaragoza ha colaborado activamente con el Centro de Formación Profesional Salesianos Virgen del Pilar y la Asociación ATARVEZ con el fin de llevar a cabo en este Proyecto Piloto, una experiencia de Formación Profesional Dual de "Técnico de Automoción"

Programa

- 10.30 h. Apertura.
Berta Lorente
Vicepresidenta 2ª de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
Marco Rando
Director General de Ordenación Académica del Gobierno de Aragón
- 10.45 h. El sistema FP Dual en Aragón.
Certificados de profesionalidad.
Ángel Gutiérrez
Jefe de Servicio de Formación del Instituto Aragonés de Empleo.
- FP reglada
José María Marco
Jefe de Servicio de Formación Profesional y Enseñanzas de Régimen Especial del Departamento de Educación, Universidad, Cultura y Deporte del Gobierno de Aragón.
- 11.05 h. Experiencia de empresa: Rothe Erde Ibérica, S.A.U.
Carmen Navarro
Responsable de Recursos Humanos
- 11.20 h. El papel de las Cámaras de Comercio en la FP Dual.
Pilar Fernández
Directora de Formación, Empleo y Tecnologías de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza
- 12.00 h. Clausura
Jorge Escario
Director Gerente del Instituto Aragonés de Empleo

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 2013-2014 "Todos somos empleo"

Se ha concluido el PIMEI 2013 / 2014 superando los objetivos de inserción laboral marcados y que eran del 35% de los usuarios atendidos. El umbral de usuarios era de 100, aunque la Cámara de Zaragoza admitió 12 personas más como reservas. La inserción laboral alcanzada fue del 38%, de los cuales 30 han obtenido una contratación superior a 6 meses de duración. Asimismo lograron una contratación laboral durante el periodo de ejecución del programa 68 participantes.

Sector	Mujeres	Hombres	Total
Agricultura	0	0	0
Industria	2	1	3
Construcción	0	2	2
Servicios	21	12	33
Total	23	15	38

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

Tipo de contrato	Mujeres	Hombres	Total
Indefinido	0	6	6
Obra / Servicio	9	5	14
Temporal Tº Completo	4	2	6
Temporal Tº Parcial	7	2	9
Otros	3	0	3
Total	23	15	38

Cuadro de datos de inserción laboral **por tipo de contrato**

Es un programa ambicioso en el que el desempleado participante es parte activa y responsable de su mejora de la empleabilidad e inserción laboral.

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.



3.2. Selección de Personal

Durante el ejercicio 2014 se han realizado 16 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.

3.3. Red de Empleo: Quiero Empleo

Al finalizar el año 2014 el alta de nuevos registros en Quiero Empleo en la Cámara de Zaragoza son los siguientes:

Red de empleo 2014	
Alta de candidatos	2.117
Alta de empresas	53
Ofertas activas	86

3.4. Servicios de desarrollo competencial: Quiero ser mejor profesional / Quiero al mejor profesional

En el año 2014 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 2014 se han realizado 214 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:

- Desarrollo de competencias para perfiles comerciales
- Estrategia y gestión del comercio exterior (2 ediciones)
- Habilidades directivas para técnicos y mandos intermedios
- Operativa y práctica del comercio exterior
- Programa superior de dirección en comercio internacional
- Universidad de Zaragoza: Máster de gestión internacional y comercio exterior

Cámara
Zaragoza

Publicar oferta de empleo es fácil y rápido en www.quieroempleo.com

1 Da de alta a tu empresa entrando en www.quieroempleo.com



Rellena los datos de la oferta de empleo **2**



- ✓ Durante tres meses la oferta estará visible en www.quieroempleo.com
- ✓ Publicación GRATIS de la oferta www.camarazaragoza.com/ofertas-de-empleo

3 Visualiza tus candidatos con tu clave de acceso

- Puedes ver todos los CV suscritos a la oferta vía tabla de contacto
- O CV GRATIS con los datos de contacto
- "Track contact" por 10 euros y muestra todos CV con sus datos de contacto

4 Solicita el "Servicio de Selección" para tu empresa y elige en qué fase del proceso te ayudamos:

- ✓ Selección por competencias, dinámicas de grupo
- ✓ Pruebas de inglés, test psicológicos
- ✓ Evaluación 360º, plan de desarrollo competencial

empleo@camarazaragoza.com 974 304161 ext. 120

www.camarazaragoza.com - Tu agencia de colocación

3.5. Agencia Privada de Colocación

La 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.

Intermediación Laboral

Durante el año 2014 se han publicado 86 ofertas de empleo a través de www.quieroempleo.com

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.

Durante el año 2014 se han realizado 50 tutorías individuales.

Sesiones grupales

En estas sesiones grupales se han tratado 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

Durante el año 2014 se realizaron 2 sesiones grupales: siendo la primera el 05 de febrero y la última el 19 de marzo. A ellas acudieron cerca de 90 personas en total.

Selección de personal

La selección de candidatos se ha realizado de forma automática por las empresas que insertaron ofertas de empleo, siendo apoyadas en este proceso por los técnicos de la Cámara para que pudieran proseguir con el proceso completo de entrevistas y pruebas necesarias.

A final de 2014 se encuentran registrados un total de 22.019 usuarios y 672 empresas en la Agencia de Colocación.

4. Acciones de tecnologías

4.1. 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:

- a) Cuestionario a realizar por las entidades
- b) Cuestionario Automatizado

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 la primera fase del Proyecto de creación de un vivero de emprendedores de comercio electrónico en colaboración con el Centro de Innovación de Formación Profesional de Aragón, CIFPA, que tendrá continuidad en el próximo ejercicio 2015, y que propone un impulso a las iniciativas de e-commerce 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 IX Feria de Tiendas Virtuales en Walqa y en el Congreso Web del 15-17 de mayo.

Se ha desarrollado la Jornada "Tener éxito en e-commerce" el 27 de noviembre, con 90 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 seis becas de los alumnos con las empresas colaboradoras.

La Comisión para la Sociedad de la Información, de la Cámara, organizó II Jornada Presente y Futuro del sector TIC en Aragón, con 39 participantes.

Se colaboró y participó con el Congreso Web en el Palacio de Congresos de la Expo.

Coordinación SATipyme Huesca y Teruel

Se han mantenido varias reuniones de coordinación con SATi de Huesca y de Teruel, se ha coordinado la puesta en marcha del Censo de e-commerce del nuevo Convenio de Colaboración con el Departamento de Industria e Innovación.

Se ha coordinado la participación de las tres Cámaras en la IX Feria de Tiendas Virtuales en Walqa

4.2. Programas y talleres formativos, información y asesorías

Se ha atendido durante 2014 a más de 500 usuarios

Información y asesoramiento

En el ejercicio se han generado 403 informaciones a pymes (Presencial, telefónica y online) y 35 consultas relacionadas con aspectos tecnológicos, software, legales, certificados digitales, comercio electrónico, ayudas y subvenciones, presenciales, telefónicas y online.

Consultorías e informes de mejora

Se han desarrollado 16 consultorías tecnológicas a otras tantas empresas, principalmente de aspectos relacionados con implementación de software para tiendas virtuales y factura electrónica.

A lo largo del año se han firmado tres convenios de colaboración con Anova Consulting, Barrabés

Internet e Hiberus Tecnología para la participación en la Convocatoria 2014 de Programa de Mentoring de Comercio electrónico de Red.es, organizando una sesión informativa y captación de candidatos al programa, que se ejecutará en 2014/2015.

Se han desarrollado 15 Informes de Consolidación de Comercio minorista para otras tantas empresas, en colaboración con el Servicio de Comercio de Cámara y Gobierno de Aragón.

Networkings y cursos

Se han desarrollado 8 networkings sobre ecommerce y 5 Cursos avanzados (E-commerce, Prestashop, Analytics y Adwords)

Fecha	Título	Empresas
10/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Marketing Online	6
10/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Aspectos legales	6
11/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Posicionamiento SEO	6
11/02/2014	Networking Cómo vender por Internet SEM Adwords	6
17/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Experiencia usuario	6
17/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Diseño Web	6
18/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Social Media	6
18/02/2014	Networking Cómo vender por Internet Google Analytics	6
10/01/2014	Curso Experto Comercio electrónico Módulos II y III	4
03/03/2014	Curso gestores tiendas en Prestashop	6
20/10/2014	Curso gestores tiendas en Prestashop	8
13/11/2014	Curso Analytics Certificate Google	12
11/11/2014	Curso Adwords Certificate Google	12
	TOTAL	90

Programa Academia MAGENTO

Fecha	Título	Empresas
16/06/2014	Taller Crea tu tienda online con Magento	6
	Consultorías específicas Magento	6
	TOTAL	12

Jornadas TIC

Organización de Jornadas TIC en 2014, con 184 participantes

Fecha	Título	Asistentes
28/05/2014	II Jornada Presente y futuro del sector TIC en Aragón	30
27/11/2014	Jornada Tener éxito en ecommerce	100
24/07/2014	Jornada Mentoring Comercio electrónico Red.es	55
	TOTAL	185

4.3. La web [camarazaragoza.com / comercioelectronico](http://camarazaragoza.com/comercioelectronico)

Las visitas que se han contabilizado en la www.camarazaragoza.com/comercioelectronico han alcanzado 23.014 visitantes distintos, y 45.158 páginas vistas, posicionando la herramienta web como referente informativo sobre comercio electrónico para las pymes.

La media de las páginas vistas por visitante (1,97) 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, Docs y potenciado las redes sociales en Facebook y Twitter.

La herramienta Marketplace sólo es utilizada para la relación con cerca de 300 empresas del sector TIC, a los que se informa de programas, ayudas y noticias de interés.

Se han publicado 20 entradas en el blog en noticias y artículos y 44 productos y landing pages.



4.4. 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 2014, OME expo Ecommerce 2014, VIII JCEL, y en diversos programas de TV y Radio.

Se organizó junto con el Observatorio Aragonés para la Sociedad de la Información la IX Feria de Tiendas Virtuales en Walqa, se desarrolló la web de la Feria y el apoyo durante las jornadas y talleres programados.

A lo largo del año se han mantenido numerosas reuniones y se ha desarrollado las numerosas acciones de la Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón, como los proyectos de logística, seguridad y pagos, cupones descuento.

La Cámara ejerce el cargo de Secretaría de la ATVA.

4.5. 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.

4.6. Innovación

Innovación interna

Se ha coordinado el grupo de Trabajo con Dirección General, Comunicación e Informática para el desarrollo de la web 2.0 de Cámara de Zaragoza.

Se ha seguido desarrollando la Web 2.0 de camarazaragoza.com en base al proyecto presentado.

Se ha renovado el formulario web para el

apoyo a las pequeñas empresas y autónomos proveedores de Cámara que genera la factura en el formato XML solicitado y que permite su firma con el Certificado Camerfirma.

Se mantiene la asistencia técnica del sistema y las consultas técnicas de proveedores.

Innovación externa

Este objetivo se canaliza desde el Consejo Aragonés de Cámaras desde finales de 2008.

El Servicio participa junto con el Servicio de Informática de la Cámara en la Asociación IDIA, la Asociación Investigación, Desarrollo e Innovación de Aragón, que la constituyen cuarenta grandes empresas y entidades y sus responsables de tecnologías y sistemas.

Se ha participado en varios grupos de trabajo con IDiA: Formación, Herramientas web y Factura electrónica.

EMPRENDEDORES

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 seis 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

EMPRENDEDORES	89
1. La actividad emprendedora en ZARAGOZA	95
1.1. Taller Emprende "Paso a Paso":.....	95
1.2. Asesorías Individualizadas.....	96
1.3. Estudios de Viabilidad. (EVI).....	96
1.4. Tutorización.....	96
1.5. Jornadas y talleres.....	96
1.6. Colaboraciones	97
2. Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED)	98
2.1. Resultados anuales del programa por Comarcas.....	99
2.2. Evolución del número de proyectos atendidos por año.....	100
2.3. Puestos de trabajo generados por Comarcas	101
2.4. Inversión consolidada por Comarcas.	101
2.5. Ratios de inversión y empleo	102
2.6. Número total de proyectos en marcha por sectores de actividad	103
3. Talleres de Modelo de negocio. (Inaem)	105
3.1. Introducción	105
3.2. Acciones realizadas.....	106
4. Programa MENTORES 2014	112
4.1. Introducción	112
4.2. Metodología.....	112
4.3. Plan de trabajo 2014.	114
4.4. Resultados	115
4.5. Evaluacion	116
5. Ventanilla única empresarial 060	118
5.1. Estructura y funcionamiento	119
5.2. Evolución de la Ventanilla Única Empresarial.....	120
5.3. Servicios de refuerzo a la VUE060	120
5.4. Análisis de resultados.....	121
5.5. Los Puntos PAIT.	123
5.6. Resumen y conclusiones de los resultados.	125
6. Programa Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)	126
6.1. Resultados básicos	127
6.2. Información y asesoramiento. Empresas creadas.	128
6.3. Creación de empleo y tipo de contrato	132
6.4. Creación de redes y cooperación empresarial.....	132
6.5. Metodología de trabajo	133
6.6. Conclusiones.....	134
7. Actividad de la Cámara de Zaragoza en la provincia.	136
7.1. Actividades desarrolladas en las antenas.....	137

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.

Así, en líneas generales, los resultados del área son los siguientes:

	Num. actividades	Num. participantes
CREACION EMPRESAS		1.716
Acciones grupales	34	487
Acciones individuales	1229	1229
COMPETITIVIDAD		196
Acciones grupales	12	134
Acciones individuales	62	62
TOTALES	1.337	1.912

Adicionalmente, los resultados de la página web de contenidos relacionados con Creación de empresas, competitividad y comercio durante 2014, muestran los contenidos relacionados con esta temáticas han obtenido en 72.727 visitas y han sido vistas 136.727 veces.

Nota: Dentro de las acciones grupales se consideran los talleres/seminarios participativos y jornadas informativas. Las acciones individuales consisten en entrevistas y consultorías individuales

En las páginas siguientes se detallan la procedencia de los resultados por cada uno de los servicios del área.

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 060 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.

Durante el año 2014 se han impartido un total de 27 talleres que han dado servicio a 278 emprendedores.

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, VUE060, que la Cámara de Zaragoza ofrece gracias a la colaboración con la Administración General del Estado.

Durante el año 2014 se ha asesorado de manera individualizada a 141 personas que valoraban emprender un negocio en la ciudad de Zaragoza.

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 ob-

tener 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.

Desde el área los técnicos han realizado 101 Estudios de Viabilidad entre Zaragoza y la provincia.

1.4. Tutorización.

Este servicio cubre al otro colectivo empresarial del territorio, las Pymes ya en funcionamiento.

Este servicio apoya a aquellas empresas en funcionamiento que necesitan afianzar su crecimiento o mejorar su posicionamiento.

El objetivo del 2014 era conseguir aumentar el tamaño de las Pymes mediante procesos de sucesión, fusiones y adquisiciones. Se emitieron 39 informes con orientaciones para cada empresa.

Estas acciones se realizaron en colaboración con el Instituto Aragonés de Fomento.

1.5. 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:

- Navidad: Escaparates que Venden -->Plan Integral de Apoyo al Comercio Minorista.
- Taller Plan Competitividad: Los 7 Pilares en Ventas
- Taller Iniciación Comercio Electrónico
- Taller Rediseña tu Tienda a Bajo Coste
- Taller Desarrollo Competencias Comercio
- Jornada Ayudas al Comercio 2014

Jornadas relacionadas con la consolidación de empresas:

- Aprende a Realizar tu Plan de Negocio
- La otra Ley de Murphy, la Magia de Empezar.
- Instrumentos de Financiación Para la Industria y Pyme

En total se han organizado 9 jornadas de diferentes perfiles que han reunido a 404 usuarios, durante el ejercicio 2014.

1.6. 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 de Zaragoza

Se han impartido distintos seminarios a los alumnos del Grado de Administración y Dirección de Empresas, como ya se viene haciendo en los últimos cinco años y otras facultades:

- Participación en el Master de Gestión del Patrimonio Cultural (3 sesiones, 24 horas)
- Segundo Seminario Sobre Aspectos Jurídicos
- Primer Seminario Sobre Aspectos Jurídicos
- Primer Seminario "Financiación en La Pyme"
- Segundo Seminario "Financiación en La Pyme"

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 otra ley de Murphy. La magia de emprender..."

Diputación provincial de Zaragoza:

- Análisis de la reactivación de matadero de Calatayud

Delegación del Gobierno en Aragón:

- Jornada portal FAcE

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)

El Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio es un servicio que ofrecen los técnicos del Área de creación de empresas y competitividad de la Cámara de comercio e industria de Zaragoza como resultado de un convenio de colaboración con el Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón.

El Gobierno de Aragón tiene entre sus objetivos favorecer la puesta en marcha de iniciativas empresariales en Aragón y la Cámara Oficial de Comercio e Industria de la provincia de Zaragoza dispone de un amplio conocimiento de la estructura social y económica, y del tejido empresarial, de su ámbito territorial.

En esta línea, ambas entidades han mantenido distintos convenios de colaboración desde el año 2004 que han permitido ofrecer y consolidar un servicio que apoye el emprendimiento en mundo rural, adaptándose a las condiciones concretas de éste entorno.

El PAED se fundamenta en un servicio de asesoría individualizada, prestado por un equipo de profesionales en materias relacionadas con la creación de empresas y la gestión empresarial, y su prestación se diferencia en la posibilidad de que sean los técnicos los que se desplacen hasta las localidades donde se pondrá en marcha la iniciativa facilitando el acceso al servicio.

Este asesoramiento se acompaña de tres tipos distintos de estudios sobre definición de plan de negocio, estudios de viabilidad y planes de evaluación de proyectos empresariales, denominados estudios de fase I, estudios de fase II y estudios de fase III.

Los **estudios de fase I** presentan un análisis preliminar de la iniciativa, una descripción de la misma donde se orientará sobre el marco legal, el análisis el sector, las formas jurídicas posibles, el marco de subvenciones y apoyos institucionales que existan, entre otros aspectos.

El **estudio de fase II**, se realizará un estudio de viabilidad económico financiera del proyecto resultante de la fase I, planteando modificaciones necesarias al proyecto o la recomendación de abandono del mismo.

Finalmente, para los estudios fase III se realiza una guía de apoyo sobre la realización de los trámites administrativos necesarios para la puesta en marcha y/o solicitud de las subvenciones disponibles.

En el año 2014 el programa PAED en Zaragoza ha atendido un total de 156 proyectos promovidos por emprendedores que han supuesto la realización 143 estudios de Fase I, 85 Estudios de Fase II y 20 Estudios de Fase III.

2.1. Resultados anuales del programa por Comarcas

Se muestra a continuación el resumen general del programa PAED por Fases y por Comarcas a lo largo del periodo 2014.

- **En Marcha:** Empresas creadas bajo la metodología del Programa
- **Fase I:** Proyectos atendidos en fase inicial. Definición de la idea de negocio
- **Fase II:** Proyectos a los que se les ha efectuado Estudio de Viabilidad
- **Fase III:** Proyectos cuya viabilidad evaluada es positiva y se encuentran en elaboración de trámites administrativos para la creación del proyecto empresarial
- **Desistidos:** Proyectos analizados que se han clasificado como "No Viables".

PROGRAMA DE ASISTENCIA AL EMPRENDEDOR EN SU DOMICILIO (PAED) 31/12/2014			
Nº DE PROYECTOS	ZARAGOZA		
	Proyectos	Empleados	Inversión
DESISTIDOS	32		
FASE I: Asesoría y orientación	30		
FASE II: Estudios de viabilidad	36		
FASE III: Tramitación administrativa	6		
EN MARCHA	52	70	1.946.020,81 €
TOTAL	156	70	4.875.437,04 €

A fecha de finalización del año 2014 se han atendido a un total de 156 proyectos, de los cuales, 52 proyectos se encuentran ya en marcha y han generado 70 puestos de trabajo y una inversión en el territorio de 1.946.020,81 euros.

De los 156 asistidos durante el año 2014, al final del ejercicio la situación de los proyectos es la siguiente:

- 30 se han quedado en la primera fase y está valorando si continuar adelante con la iniciativa o detenerla.
- 36 están analizando los resultados del estudio de viabilidad.
- 6 están valorando los trámites que deben realizar y las vías de financiación.
- 52 han iniciado su actividad.
- 32 han desestimado la idea de poner en marcha el proyecto.

2.2. Evolución del número de proyectos atendidos por año

Comarca	Fase I	Fase II	Fase III	En marcha	Desistidos	Total
ARANDA	0	1	0	0	0	1
BAJO ARAGÓN-CASPE	2	0	0	2	1	5
BAJO CINCA	0	0	0	0	0	0
CAMPO DE BELCHITE	2	0	0	2	0	4
CAMPO DE BORJA	4	2	0	6	1	13
CAMPO DE CARIÑENA	0	0	1	0	2	3
CAMPO DE DAROCA	0	1	0	1	0	2
CINCO VILLAS	3	1	0	3	3	10
COM. DE CALATAYUD	1	31	3	7	0	42
D.C. ZARAGOZA	5	0	0	8	6	19
HOYA DE HUESCA	0	0	0	0	0	0
JACETANIA	0	0	0	0	0	0
MONEGROS	0	0	0	0	0	0
RIBERA ALTA DEL EBRO	0	0	1	3	2	6
RIBERA BAJA DEL EBRO	1	0	1	1	0	3
TARAZONA Y EL MONCAYO	8	0	0	10	15	33
VALDEJALÓN	4	0	0	9	2	15
TOTALES	30	36	6	52	32	156

Si observamos estos datos por comarcas, Calatayud y Tarazona y el Moncayo han sido las comarcas con mayor actividad emprendedora, siendo la Tarazona y El Moncayo la que mayor número de iniciativas ha puesto en marcha

2.3. Puestos de trabajo generados por Comarcas

Una vez conocido el número de iniciativas que se han puesto en marcha se presenta ahora la distribución de los 70 puestos de trabajo creados por las empresas en el marco del programa PAED.

A pesar de ser Tarazona la comarca con mayor volumen de aperturas, son **Zaragoza y Valdejalón** las que han creado mayor número de puestos de trabajo con sus proyectos.

Comarca	Puestos totales		
ARANDA	0		
BAJO ARAGÓN-CASPE	3	D.C. ZARAGOZA	14
BAJO CINCA	0	HOYA DE HUESCA	0
CAMPO DE BELCHITE	3	JACETANIA	0
CAMPO DE BORJA	7	MONEGROS	0
CAMPO DE CARIÑENA	0	RIBERA ALTA DEL EBRO	5
CAMPO DE DAROCA	1	RIBERA BAJA DEL EBRO	1
CINCO VILLAS	3	TARAZONA Y EL MONCAYO	10
COM. DE CALATAYUD	9	VALDEJALÓN	14
TOTALES			70

2.4. Inversión consolidada por Comarcas.

Se refleja, a continuación, la distribución de la inversión privada consolidada, es decir, la inversión efectuada por los promotores de los proyectos de empresa creada.

Si se atiende al volumen de inversión privada que se ha realizado en cada comarca para la puesta en marcha de sus empresas, es Valdejalón aquella que ha realizado un mayor desembolso, seguida por el campo de Belchite.

Como se observa en la tabla contigua, a pesar de que Zaragoza ha creado el mismo número de puestos de trabajo que Valdejalón, dista mucho el volumen de inversión realizado en cada una de las comarcas para poner en marcha sus empresas.

Comarca	En marcha
ARANDA	-
BAJO ARAGÓN-CASPE	60.000,00 €
BAJO CINCA	-
CAMPO DE BELCHITE	407.265,50 €
CAMPO DE BORJA	149.000,00 €
CAMPO DE CARIÑENA	-
CAMPO DE DAROCA	75.000,00 €
CINCO VILLAS	26.000,00 €
COMUNIDAD DE CALATAYUD	149.020,00 €
D.C. ZARAGOZA	189.927,71 €
HOYA DE HUESCA	-
JACETANIA	-
MONEGROS	-
RIBERA ALTA DEL EBRO	47.500,00 €
RIBERA BAJA DEL EBRO	40.811,10 €
TARAZONA Y EL MONCAYO	136.684,50 €
VALDEJALÓN	699.812,00 €
TOTALES	1.981.020,81 €

2.5. Ratios de inversión y empleo

En total las iniciativas empresariales promovidas dentro del programa PAED de la provincia de Zaragoza han desplegado una inversión de casi 2 millones de euros que han permitido crear 70 puestos de trabajo.

Por comarcas, son con diferencia Valdejalón y Campo de Belchite, las Comarcas que mayor volumen de inversión han realizado para poner en marcha sus proyectos, siendo Valdejalón y Zaragoza aquellas comarcas que mayor número de empleos han creado con la apertura de esas empresas.

La inversión media por proyecto para el periodo analizado es de 38.096 € y cada puesto de trabajo creado requiere una inversión media de 28.300 €. Campo de Belchite ha sido la Comarcas que mayor inversión ha realizado por puesto de trabajo creado.

Comarca	Proyectos	Empleo	Inversión
ARANDA	0	0	-
BAJO ARAGÓN-CASPE	2	3	60.000,00 €
BAJO CINCA	0	0	-
CAMPO DE BELCHITE	2	3	407.265,50 €
CAMPO DE BORJA	6	7	149.000,00 €
CAMPO DE CARIÑENA	0	0	-
CAMPO DE DAROCA	1	1	75.000,00 €
CINCO VILLAS	3	3	26.000,00 €
COMUNIDAD DE CALATAYUD	7	9	149.020,00 €
D.C. ZARAGOZA	8	14	189.927,71 €
HOYA DE HUESCA	0	0	-
JACETANIA	0	0	-
MONEGROS	0	0	-
RIBERA ALTA DEL EBRO	3	5	47.500,00 €
RIBERA BAJA DEL EBRO	1	1	40.811,10 €
TARAZONA Y EL MONCAYO	10	10	136.684,50 €
VALDEJALÓN	9	14	699.812,00 €
TOTALES	52	70	1.981.020,81 €

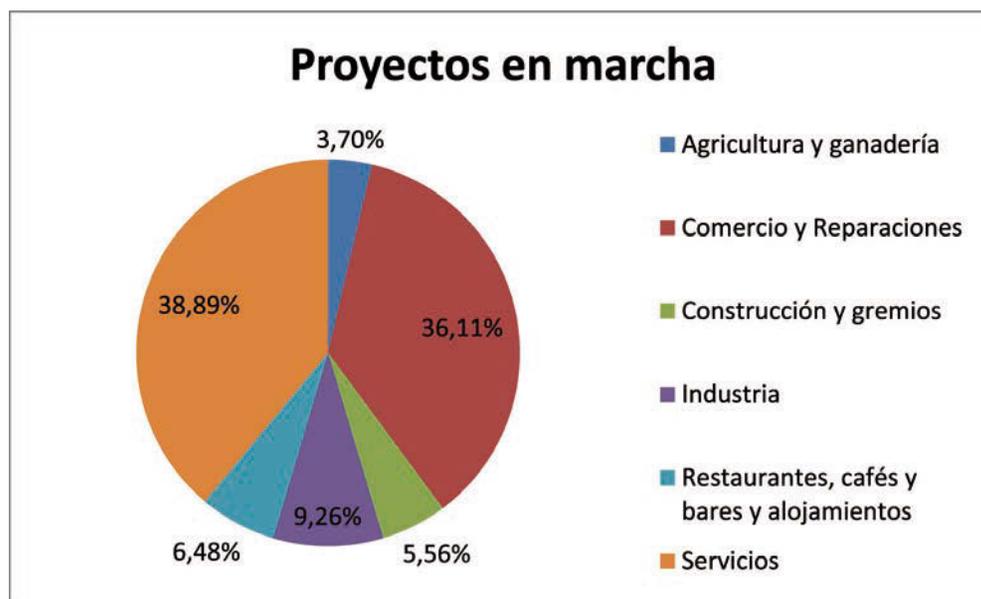
2.6. Número total de proyectos en marcha por sectores de actividad

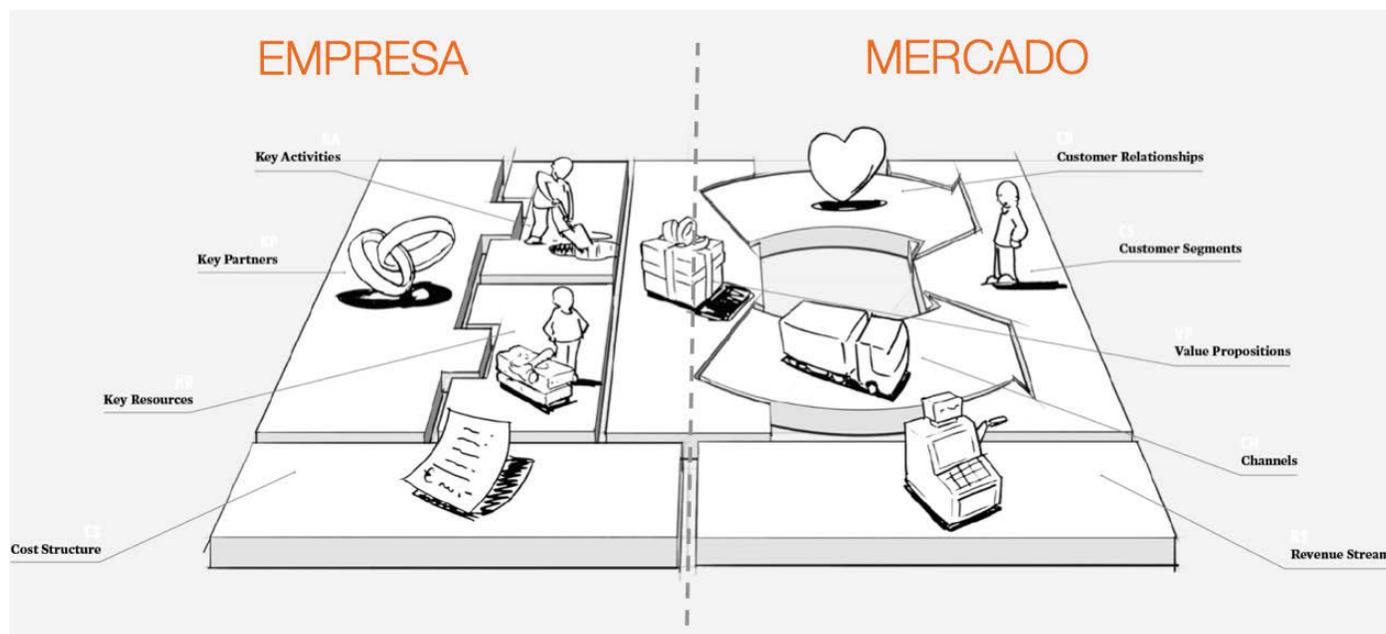
Aquí se presenta el reparto según sectores de actividad del total de los proyectos en marcha con su representación sobre el total.

Sectores	Proyectos	%
Agricultura y ganadería	2	1,0%
Comercio y reparaciones	20	6,6%
Construcción y gremios	3	33,1%
Industria	2	15,4%
Restaurantes, cafés- bares y alojamien.	3	43,9%
Servicios	22	
Total	52	

En el gráfico siguiente puede observarse la distribución por sectores de actividad de los proyectos puestos en marcha:

De los 52 proyectos que se han puesto en marcha en este periodo el 42% se encuadra en el sector Servicios, que es el sector que menor inversión requiere para su puesta en marcha.





3. Talleres de Modelo de negocio. (Inaem)

3.1. Introducción

La Cámara de Zaragoza considera que el desarrollo de las capacidades emprendedoras es una manera de crear clima empresarial y contribuir al desarrollo de la Comunidad Autónoma.

Para este fin, se ha suscrito 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 formación ocupacional, promoción del espíritu emprendedor y promoción del empleo con el siguiente contenido:

PLAN DE ACTUACIÓN GENERAL.

Instituto Aragonés de Empleo y Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza se unen para fo-

mentar 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 2014, 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.

3.2. 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 2014

Impulso del espíritu emprendedor

Talleres para la consolidación de proyectos de autoempleo

Los talleres han abordado la cuestión de empresa fraccionado en partes haciendo entender cuáles son los mecanismos que activan cada una de ellas y cómo se configuran las relaciones entre las mismas.

Por lo tanto, a través de una comunicación sencilla, comprensible a todos los niveles de funcionamiento para un colectivo tan heterogéneo como son los emprendedores, se ha abordado la empresa como modelo de negocio.

Un modelo de negocio es la forma en que una organización crea, distribuye y captura valor. Un modelo de negocio no sólo describe las bases para que la empresa cree y proporcione valor, también es utilizado por los administradores dentro de las empresas para explorar las posibilidades de desarrollo futuro.

Por ello la metodología de desarrollo de modelo de negocio se adapta a cualquiera que sea el momento de desarrollo del negocio, desde el momento de estudio previo hasta cualquier otro punto de madurez.

El formato de cada uno de los 10 seminarios ha consistido en jornadas de 10 horas de duración cada uno, con entre 10 y 15 plazas, más una tutoría individual en fecha posterior acordada en función de la necesidades del asistente.

Ficha técnica:

Número de usuarios	94 (Dic 2014)
Responsabilidad departamento creación de empresas.	Realizar calendario
Duración	Organización, preparación de la documentación e impartición de los seminarios.
Documentos a utilizar	10 horas. (2 sesiones/ 5 horas por sesión / día)

Calendario de las sesiones y asistentes:

Fechas	Número de asistentes
12 y 13 de junio	3 asistentes
3 y 4 de julio:	4 asistentes
24 y 25 de julio	14 asistentes
11 y 12 de septiembre	16 asistentes
25 y 26 de septiembre	7 asistentes
16 y 17 de octubre	13 asistentes
30 y 31 de octubre	7 asistentes
13 y 14 de noviembre	10 asistentes
27 y 28 de noviembre	12 asistentes (finalizando citas)
2 y 3 de diciembre	8 asistentes (En realización)

Se han observado muchas incidencias de "No asistencia" a los talleres de consolidación de Modelo de negocio, después de la preinscripción en nuestra web. Muchos de ellos no se han presentado al taller esgrimiendo múltiples excusas. No consideramos que sea por falta de utilidad, porque en las encuestas anónimas recogidas las opiniones son buenas o muy buenas.

Se está intentando corregir este problema, interesándonos en las causas de "no asistencia"

por parte de los posibles interesados. Muchos de ellos no dan valor a lo que pueden acceder de forma gratuita y además, tienen la opción de poder elegir la fecha de asistencia a lo largo del año.

La flexibilidad que hemos trasladado al usuario con la esperanza de que pudiera encontrar una mejor manera de ajustar sus tiempos a nuestros talleres, no se ha visto correspondida, y se ha utilizado esta facilidad, para ir posponiendo la cita hasta incluso no llegar a producirse.

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:

- Difusión realizada por INAEM a través de carta enviada al público objetivo, (aquellos que han recibido ayuda económica).
- A través de la **Agenda de la Cámara** se han dado a conocer acciones del Programa Aprender a Emprender. 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.
- 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

Si no visualiza correctamente este mensaje pulse [aquí](#)

agenda digital
Boletín para la empresa

Nº 272 - del 25 de junio al 2 de julio

Cámara Zaragoza

Taller de desarrollo de modelo de negocio

27 de junio. Un modelo de negocio es la forma en que una organización crea, distribuye y captura valor. El taller está dirigido a aquellos emprendedores que se establezcan como empresarios individuales (autónomos) o constituyan micro-empresas en la Comunidad Autónoma. [+ info](#)

[- Consulte nuestros servicios para emprendedores](#)

IV Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial y Aeronáutica de Aragón (2013)

27 de junio. El objetivo de estos encuentros es impulsar la internacionalización de nuestras empresas promoviendo reuniones de 30' con responsables de compras de importantes empresas europeas interesadas en identificar potenciales proveedores en España. [+ info](#)

10 de julio. Misión comercial a México. Último día de inscripción. [+ info](#)

Taller "Crea tu tienda online" 32 horas

1 de julio. Adquiera los conocimientos técnicos que le permitan contratar una página web con la garantía de exigir lo que necesita, o llegar a ser el propio administrador y gestor de su tienda online con la plataforma Magento. [+ info](#)

Inicio 22 de julio. Curso para Gestores de Tiendas en Magento. [+ info](#)

La pyme de la que todos hablan

3 de julio. Taller de estrategias de comunicación para emprendedores y microempresas que resuelve con nuestros profesionales las principales cuestiones de qué decir, a qué cliente y por qué canal. [+ info](#)

Inicio: 5 de septiembre. Curso Superior en Información y Comunicación 2.0. [+ info](#)

Misión comercial del 8 al 13 de septiembre ¿Por qué México?

28 de junio. Finaliza el plazo de inscripción. Con un crecimiento del PIB estimado por el FMI para 2013 del 3,4%, y para 2014 del 3,4%, México representa un mercado de 112 millones de habitantes, con una población muy joven. [+ info](#)

el día del emprendedor, participaciones en ferias con temática de emprendedores, etc.

- Difusión del programa en las Antenas Camerales de Calatayud, y Tarazona.
- El proceso de inscripción se ha realizado a través de la web de Cámara Zaragoza.
- 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 datos en la ficha diseñada a tal efecto.

Resultados obtenidos

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 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.

Los participantes toman el protagonismo en las sesiones, potenciándose el trabajo en equipo, la empatía y la percepción de que, en un entorno como el actual, las empresas de pequeña estructura pueden mejorar su posicionamiento cuando no actúan solas ni de manera aislada, siendo capaces de pertenecer a una red de empresas del mismo o distinto sector. El trabajo realizado en los seminarios ha tratado de reforzar los siguientes valores fundamentales:

EMPRENDEDOR LÍDER:

El verdadero protagonista de la idea de negocio es cada emprendedor, gerente, trabajador y motor de su propia empresa.

EMPRENDEDOR EN RED:

El emprendedor necesita establecer redes de cooperación desde el principio y la multidisciplinariedad de cada grupo ha facilitado los contactos previos y el trabajo en equipo, lo cual ha favorecido la creación de una conciencia de grupo de reflexión.

EMPRENDEDOR CREATIVO:

Esforzarse en identificar cada uno de los elementos que componen la empresa ha ayudado a los emprendedores a generar ideas nuevas para potenciar su propuesta de valor, sus relaciones con sus clientes y sus recursos y actividades clave.

EMPRENDEDOR INNOVADOR:

El esfuerzo creativo ha animado a los emprendedores a reflexionar sobre los cimientos de su proyecto y sobre nuevos mercados a los que podrían dirigirse.

La experiencia podemos valorarla como buena. Generar otra cultura empresarial en la economía de base es una ardua tarea con resultado a medio y largo plazo, que permitirá crecer a estas nuevas empresas con una base más sólida.

Una tarea interesante a realizar, que trasladamos como idea de mejora en este tipo de tareas conjuntas, sería realizar un seguimiento a algunas de estas empresas que se han formado y han comenzado a trabajar de forma conjunta entre pequeñas empresas, observando los resultados y trasladando las buenas prácticas a nuevos proyectos emprendedores.

Desde la Cámara de Zaragoza proponemos que la mejor estrategia para el crecimiento de nuestra comunidad es:

**Crear mejores empresas,
para generar empleo de calidad.**

*Nota: Estas encuestas están archivadas para su consulta en la sede de Cámara de Comercio de Zaragoza.

Informes de Calificación.

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

El origen de esta actuación ha sido el de buscar la mayor rentabilidad de los recursos económicos puestos al servicio de apoyo al emprendedor para el desarrollo de nuevos negocios.

Con estos informes, se ha buscado un doble objetivo:

- 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.

En la reunión de seguimiento a realizar al final del periodo se deberá evaluar entre las partes si el objetivo se ha sido conseguido.

Por parte de Cámara Zaragoza se han realizado en el periodo de las ayudas de 2014:

- **561 informes** de Calificación.
- Se ha tramitado **676 solicitudes** de informe.
- Han sido **rechazados** por diferentes causas **116** informes.

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

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.

Como conclusión a la efectividad de esta nueva acción, podemos comentar que, este sistema debería continuar enriqueciéndose, para incrementar el valor aportado al usuario y a la entidad de gestión.

Evaluación de los informes de Calificación para la provincia de Zaragoza.

Una vez revisados los informes de calificación recibidos para la provincia de Zaragoza, podemos determinar unos rasgos genéricos a tener en cuenta para próximas convocatorias. De forma general podemos afirmar que:

- **Innovación, diferenciación:**
En torno al 70% de los proyectos presentados no se manifiestan rasgos diferenciales o propuestas de valor diferenciales; que en la mayoría no se presentan sistemas que innoven dentro de los sectores donde se va a desarrollar esa actividad.
- **Formación:**
Hasta en un 60% manifiesta tener la preparación suficiente como para llevar adelante ese tipo de actuaciones. Es preocupante ese 40% que omite o manifiesta que no conoce el sector donde va a desarrollar la actividad.
- **Experiencia profesional:**
Casi el **70%** de los promotores manifiesta tener una experiencia profesional previa a esta nueva aventura empresarial. Quedando un poco más de un 30% en manos de emprendedores noveles, que puede tener formación adecuada, pero no la experiencia.

- Sector de Actividad:

El mayor número de solicitudes se han concentrado en el sector **comercio y reparaciones**, alcanzando más de un 37%.

El siguiente sector por relevancia en número de iniciativas manifestadas es el de **servicios** con más de 33%.

La hostelería en un tercer lugar de importancia, alcanzando un 21% y seguido ya muy de lejos, y en orden de importancia, construcción y gremios (5%), actividades relacionadas con la agricultura (3%) y por último la industria.



Procedimiento estandarizado de funcionamiento:

Programa de INAEM 2014. Plan de Empresa

Informes de calificación de expedientes.

Procedimiento interno de trabajo para la emisión de los informes: **6 pasos**

1. Desde el [Formulario de la WEB de Cámara Zaragoza](#) que rellena el usuario se recibirá una solicitud de realización de Informe.
2. Un correo electrónico a emprender@camarazaragoza.com avisa de la llega del expediente y contiene un enlace a Aplicam con un número de ID de actividad. Ese ID es importante y servirá como número de referencia para emitir los informes para el usuario.
3. Una vez abierto el documento (PDF adjunto al servicio) que está almacenado en Aplicam, procederemos a su lectura crítica volcando la información relevante en el siguiente [formulario de Valoración de Expedientes](#): Un vez relleno este formulario queda almacenado en un archivo de respuestas en el DRIVE de la dirección de empredendercamarazaragoza@gmail.com donde habremos incluido la información de ID de Aplicam en dicho formulario. (Emprender2014)
4. Ahora quedan **TRES** cosas importantes a realizar: Emitir el informe (combinar correspondencia), firmar digitalmente y registrar el informe:
 5. Emitir el informe. ¿Cómo realizamos esa tarea? Mediante la función **combinar correspondencia (1)** en el DRIVE de la cuenta de empredendercamarazaragoza.com. Ahí, hay almacenado una plantilla prediseñada que realiza dicha función y almacena un nuevo archivo con el nombre del usuario y el ID de Aplicam que se almacena en una carpeta, llamada "SALIDAS INAEM".
 6. Tan sólo queda **REGISTRAR (3)** el email que envías al usuario desde el sistema de registro de emails de Aplicam. (Registro/registro de mail de salida).

4. Programa MENTORES 2014

4.1. Introducción

El presente informe se elabora respondiendo al requerimiento del Instituto Aragonés de Empleo (INAEM) y las Cámaras de Comercio de Aragón, con el fin de obtener una evaluación general de los resultados obtenidos durante el desarrollo del Programa de Mentores llevado a cabo en un conjunto de empresas PYMES de las tres provincias aragonesas a lo largo del año 2014.

A través de las intervenciones realizadas, se realizan acciones de identificación y propuestas de soluciones a las necesidades de las empresas que han participado en el programa, que les ayudaran a responder en una mejor situación a las potenciales amenazas que ponen en peligro su actividad.

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.

(Si bien los objetivos específicos son comunes para las tres Cámaras el trabajo realizado en cada una de las provincias varía en función de la propia realidad provincial.)

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.

4.2. Metodología

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.

ÁREAS DE LA EMPRESA

Se establecen como áreas de actuación esenciales estas cinco áreas de funcionamiento en la empresa:

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:

Actuaciones resolutivas.

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. Plan de trabajo 2014.

El servicio de "Mentorado" realizado por la Cámara de Zaragoza en el marco del Convenio de colaboración con el INAEM, para las acciones del ejercicio 2014 (Adenda 2014) ha sido llevado

a cabo por un mentor con experiencia y conocimiento del sector empresarial.

Las actividades se han centrado especialmente en PYMES con una plantilla media de entre 10-30 empleados, en sectores diversos como Calzado, Logística y Transporte, Madera, Agroalimentario, Comercio, Distribución de revestimientos de decoración, Fabricación de cintas autoadhesivas, Fabricación de cantos de PVC y perfiles, energías renovables, e Inyección de Plásticos

La importancia del programa mentores tiene sentido más allá de las empresas asesoradas, ya que debe de ser entendido que en estos casos no sólo supone el impacto del cierre de la empresa (que en si ya es grave), sino que implica a los talleres auxiliares relacionados o dependientes de la misma, que desafortunadamente seguirían los mismos pasos que las principales.

A la vez, se debe resaltar el número de autónomos que dependen del buen rumbo de la actividad de estas Empresas y que a efectos estadísticos no se cuantifican para este informe.

La razón de focalizar el trabajo en esta tipología de empresa se debe al hecho de que dada la situación actual se intenta llegar al máximo de sectores económicos puesto que todas están expuestas a la crisis económica y financiera actual, intentando evitar el alto coste que esto supone en términos de desempleo como el impacto social que puede ocasionar en la zona donde desarrolla su actividad.

Este año, durante el desarrollo de las distintas actuaciones en las empresas se ha prestado especial atención a los siguientes aspectos:

- Planificación financiera
- Mejoras en los sistemas de gestión.
- Optimización de los costes de producción y mejoras en la productividad.
- Posicionamiento comercial.
- Internacionalización.



Durante el desarrollo del programa de Mentores en 2014 se han establecido dos niveles de actuación que responden al grado de intervención que se ha llevado a cabo en la empresa:

1. Empresas Pre-mentoradas: Empresas de distintos sectores económicos que tras un contacto inicial dentro del Programa de Mentores, en ese momento, no podían o no tenían la capacidad para preparar la información requerida para iniciar un asesoramiento completo dentro del programa. Igualmente empresas que requerían consultas puntuales para el desarrollo de su actividad.

2. Empresas Mentoradas: Son las empresas que cumplen los requisitos deseables para participar en el programa.

Las empresas participantes en el Programa Mentores se han ido renovando con el paso del tiempo y las necesidades de las mismas. En el año 2014 se ha continuado trabajando con Empresas que ya estaban en el programa de Mentores en el año 2013, a la vez que se han ido incorporando otras Empresas a lo largo del año 2014.

4.4. Resultados

EMPRESAS Prementoradas.

Las localidades donde se han llevado a cabo este tipo de actuaciones han sido Pinseque, Zaragoza, Pomer y Ricla

Los sectores a los que pertenecen estas Empresas son:

- Energías Renovables,
- Inyección de Plástico,
- Muebles,
- Comercio.
- Industria Alimentaria

Se ha detectado que hay Empresas que dado el tiempo que vienen soportando el descenso de ventas y con medidas de ajuste adoptadas solicitan un asesoramiento concreto en Financiación y Organización de Ventas, que implica con una reorganización de la estructura productiva, desviando capacidades al refuerzo del equipo de ventas.

Igualmente se encuentran con unas necesidades de tesorería y una reordenación de la deuda basada en la negociación con los bancos, donde se constata la preferencia a la reordenación de la deuda con unos plazos de carencia sobre el aumento de la misma ante la incertidumbre de la evolución de la situación económica.

EMPRESAS mentoradas

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.

Los sectores a los que pertenecen estas Empresas son:

SECTORES Y EMPRESAS

- **Calzado:** 2 empresas y 35 empleos

Fabricantes: Suministro de productos destinados a cliente final.

Auxiliares: suministro al fabricante de productos destinados a cliente final.

Participantes: Cartonajes Antón SL., Cartonajes Refusta SL.

Resultados obtenidos: Diversificación sectores y clientes.

- **Logística y Transporte:** 1 empresa y 10 empleos

Servicios auxiliares: Diversos servicios a lo largo de la cadena de distribución.

Participantes: Trailer 10 SL.

Resultados obtenidos: Mantenimiento actividad por reorganización plantilla.

- **Madera y Mueble:** 1 empresas y 15 empleos

Fabricantes: Suministro de productos destinados a cliente final y comercialización de mueble.

Participantes: CTejero Decoración SL.

Resultados obtenidos: Mejora de la gestión y mayor control de inventarios.

- **Distribución:** 2 empresas y 65 empleos

Distribuidores: Distribuidores de alimentos y de Materiales de Decoración.

Participantes: DisAragón SL. Tenadi S.L.

Resultados obtenidos: Implantación sistemas de gestión y de planes de tesorería.

- **Agroalimentario:** 2 empresas y 85 empleos

Productores: Producción y comercialización de productos agroalimentarios como vinos, forrajes, y similares.

Participantes: González y Romero-Agro-Carne SL. y José María Lázaro SL (Taisi), Valdepomer, S.L.

Resultados obtenidos: Mejora de márgenes debido a una revisión de escandallos y reestructuración de la plantilla sin necesidad de amortizar ningún puesto de trabajo.

- **Industrias del plástico:** 2 empresas y 15 empleos

Productos: fabricación de cintas adhesivas, masking, cinta carrocera, etc., cantos de pvc y perfiles por extrusión.

Participantes: Josmal, S.L, Cantos y Perfiles S.A.L.

Resultados obtenidos: Instauración de un control de costes para poder aplicar una política de precios correcta.

El Programa ha contribuido al sostenimiento en este año 2014 a un volumen total de empleo neto de 225 puestos de trabajo en 10 empresas pertenecientes a los sectores del Calzado, Logística y Transporte, Madera, Agroalimentario, Comercio y Distribución Inyección de Plásticos, situadas en los municipios de Illueca, Brea, Calatayud, Ariza, Zaragoza, y Cuarte.

4.5. Evaluacion

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 un 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.

En todas las actuaciones descritas anteriormente, prima el MANTENIMIENTO DEL EMPLEO. Se pretende 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.

Se ha recomendado la potenciación de programas de MENTORADO CON UNA ORIENTACIÓN DE GENERAR CULTURA EMPRESARIAL y así dotar de las capacidades estratégicas necesarias para afrontar con éxito los mercados en los que trabajan.

5. Ventanilla única empresarial 060

En éste informe se ofrece un análisis de las acciones desarrolladas en la Ventanilla Única Empresarial (VUE) de Zaragoza integrada en la Red 060 empresas y los resultados obtenidos desde el 1 de enero al 31 de diciembre de 2014.

La VUE actualmente está situada en las oficinas de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, Pº Isabel La Católica, 2, durante el periodo al que corresponde el presente informe.

La Cámara de Zaragoza es uno de los centros de referencia para los emprendedores de Zaragoza y su provincia, donde además de recibir asesoramiento y analizar la viabilidad de su negocio, pueden realizar los trámites de puesta en marcha para crear su empresa.

Desde el inicio de la actividad de la VUE en el año 2002, la Ventanilla Única Empresarial ha atendido 11.200 consultas de emprendedores y ha tramitado la creación de 3.287 empresas.

El año 2014 ha registrado el mejor dato en tramitaciones de nuevas empresas desde que la VUE 060 cambió su sistema de tramitación a lo puramente telemático, es decir, sin contar con la intervención presencial de los funcionarios de la Agencia Tributaria, la Tesorería General de la Seguridad Social.

Con la reciente creación de los puntos PAE (Puntos de Atención al Emprendedor), a través de recientes normas estatales, se espera poder ofrecer nuevos servicios a los emprendedores y las empresas derivados sobre todo del desarrollo reglamentario de la ley de emprendedores.

La Ventanilla Única Empresarial surge con la finalidad de apoyar a los emprendedores desde un único espacio destinado y preparado para facilitar el asesoramiento empresarial y agilizar la creación de empresas.

En febrero de 2008 la Ventanilla Única se integró en la Red de Oficinas Integradas 060, y en la actualidad, desde el 1 de Enero de 2012, este servicio se reinstaló en las oficinas de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza y la integración con los servicios del área de Creación de Empresas.

Los objetivos de la Ventanilla Única Empresarial son:

- Informar y orientar al emprendedor de manera que reciba un asesoramiento integral en los diversos aspectos que comporta la creación de una empresa.
- Unificar la información desde la Ventanilla Única Empresarial para simplificar y reducir el tiempo de constitución de una empresa.
- Optimizar la cooperación entre las distintas instituciones y órganos de la Administración para mejorar día a día los servicios de la Ventanilla Única Empresarial.
- Tramitación de la puesta en marcha de proyectos empresariales en el menor tiempo posible y reduciendo los trámites que de otra manera debería realizar el emprendedor en cada una de las administraciones participantes.

060
Ventanilla Única Empresarial

5.1. Estructura y funcionamiento

La Ventanilla Única Empresarial 060 cuenta con una persona dedicada, proveniente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, y que es apoyada por personal del área de Creación de Empresas y Competitividad de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. (En adelante, Cámara Zaragoza).

La VUE 060 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 las actividades empresariales

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 tercera de las acciones fundamentales que realiza la VUE060 es la tramitación para la puesta en marcha de los negocios de los emprendedores. La tramitación de los expedientes de puesta en marcha de empresas son realizados 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 como para Sociedad limitada Nueva Empresa (SLNE) y Sociedad Limitada.

Este tipo de tramitación, permite agilizar los trámites administrativos, reducir los tiempos de tramitación y rebajas en los costes notariales y registrales .

La tramitación se realiza de forma exclusiva a través del portal CIRCE (<http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>) 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.

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 del portal <http://www.ipyme.org> y el portal: <http://www.paelectronico.es>

La VUE 060 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 060), estar al día de noticias del sector, que permitan ofrecer un servicio personalizado y adaptado a las necesidades del usuario.

5.2. Evolución de la 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.

Ventanilla Única Empresarial en la WEB.

Para seguir cubriendo la necesidad, ya detectada otros años, de los emprendedores en lo concerniente a la información sobre la legislación vigente que regula el sector de actividad donde desean iniciar su empresa, se han redactado diferentes guías de proyectos 2014, (Guías de normativas para la puesta en marcha de una actividad empresarial) y que se han actualizado y que pueden ser consultadas en la web de la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza:

<http://www.camarazaragoza.com/actualidad/guias-de-proyectos-de-negocio/>

5.3. Servicios de refuerzo a la VUE060

La oficina de VUE060 Empresas está integrada junto con los servicios a emprendedores y empresas de la cámara de Zaragoza. Junto con la VUE060 se ofrecen otros servicios que pueden ser

complementarios para las empresas que solicitan un apoyo en el desarrollo de su proyecto o ayuda para su iniciativa empresarial.

Diversos servicios refuerzan el servicio Ventanilla Única Empresarial 060:

Talleres “Emprende paso a paso”, dirigidos a emprendedores en situación inicial.

Se trata de sesiones en grupos donde los emprendedores noveles pueden obtener información general sobre la metodología para realizar un completo plan de negocio, las subvenciones en vigor en cada momento, cómo conocer los requisitos legales del sector en el que van a entrar, las principales formas jurídicas y cómo hacer el trámite de alta a través de la VUE 060. Además los emprendedores tienen la oportunidad de conocerse entre ellos, lo que en muchos casos les genera posibilidades de cooperación.

A lo largo del año 2014 se han atendido en estos talleres a 201 emprendedores.

Estudios de Viabilidad económico-financiera.

El Estudio de Viabilidad permite hacer una reflexión juiciosa sobre la viabilidad del proyecto, con los datos aportados por el emprendedor a la vez que un técnico informa y asesora sobre los aspectos más relevantes a tener en cuenta de su modelo de negocio. El objetivo es ofrecer una valoración de las posibilidades de éxito que puede tener la nueva actividad.

Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM)

Este programa está promovido por el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, las Cámaras de Comercio y el Fondo Social Europeo, y tiene como objeto sensibilizar a las mujeres y su entorno hacia el autoempleo y la actividad empresarial.

El PAEM es un complemento de la VUE 060, que permite, a través del mismo, contactar con perfiles emprendedores también mujeres emprendedoras y/o

empresarias, informándoles de todas las novedades que pueden ser interesantes en relación con su proyecto, y por tanto que refuercen la creación de su empresa. Además, se mantiene el contacto con las emprendedoras y empresarias a través del seguimiento y apoyo de los proyectos atendidos.

Programa de Ayuda a Emprendedores a Domicilio (PAED)

Es una iniciativa impulsada por el Departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón y gestionado por las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, Huesca y Teruel. Cada Cámara tiene como ámbito de actuación el que abarca su respectiva provincia.

El objetivo principal del mismo es realizar un apoyo directo a iniciativas empresariales en el territorio, un seguimiento integral y continuado a proyectos empresariales de la provincia de Zaragoza a través de un servicio cualificado, gratuito y próximo.

El programa está estructurado en tres fases: La primera consiste en un asesoramiento inicial, la segunda en la realización de un Estudio de Viabilidad y por último, la tercera es la ayuda a la tramitación administrativa y subvenciones. Estas iniciativas empresariales, cuando llegan a conformarse como empresa, se pueden beneficiar de la tramitación de puesta en marcha de la empresa desde los puntos PAIT ubicados en las Antenas de Cámara Zaragoza.

Programa Mentores

Mentores es un programa que da un paso más en el apoyo a los emprendedores y supone una ayuda en la consolidación de las PYMES.

El programa cuenta con un equipo con experiencia de gestión y dirección de empresas y con formación en el ámbito de la empresa, que tienen como objetivo el transmitir sus conocimientos a las empresas tutoradas con la idea principal de

conseguir evitar errores en los primeros meses de vida de la nueva empresa o de subsanarlos en el caso de que existan.

Antenas Locales

Las Cámaras de Comercio, en colaboración con los ayuntamientos, pusieron en marcha el programa Servicios de Proximidad para la Pequeña y Mediana Empresa. Las Antenas locales han sido una iniciativa que permite acercar los servicios de la Cámara a las empresas de la provincia de Zaragoza.

Las oficinas, situadas en Calatayud y Tarazona, han ofrecen servicios orientados a las empresas, como pueden ser formación, tramitación de documentación para el comercio exterior, y asesoramiento integral a emprendedores, entre muchos otros.

En las antenas de la Cámara de Zaragoza están ubicados los puntos PAE, (puntos de atención a emprendedores) donde se realizan la tramitación telemática de la puesta en marcha de la empresa para los casos de Sociedades limitadas, Sociedades Limitada Nueva empresa, (SLNE, ahora en extinción tras la entrada en vigor de la Ley 14/2013 de Emprendedores), y el empresario individual. (Autónomo).

Talleres de desarrollo y consolidación de empresas.

Convenio de colaboración suscrito entre el Instituto Aragonés de Empleo y las Cámaras Oficiales de Comercio e Industria de Huesca, Zaragoza y Teruel para la prestación de servicios a las empresas en materia de promoción del espíritu emprendedor centrado en generar desarrollo y estrategia empresarial

5.4. Análisis de resultados

Los datos que vamos a detallar son los obtenidos para el periodo del 1 de Enero al 31 de Diciembre de 2014.

Datos generales.

Se detallan a continuación los datos cuantitativos de las tramitaciones realizadas desde la VUE 060 Empresas de Zaragoza.

Análisis de las tramitaciones

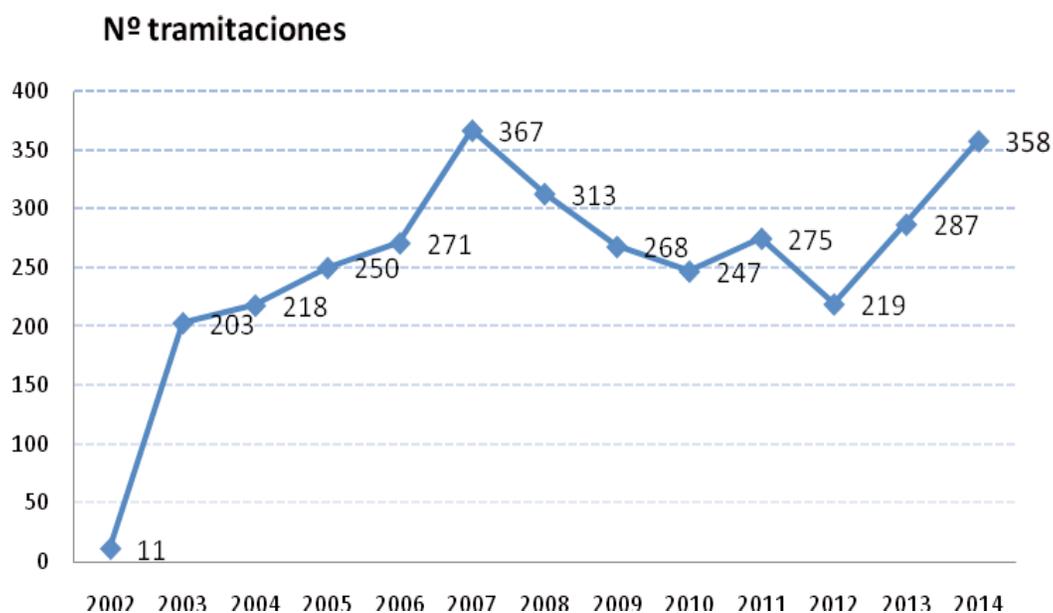
Las tramitaciones realizadas en la VUE 060 en el año 2014 suman un total de 358 empresas y suponen la mejor cifra de la historia de la VUE desde que es VUE 060. Además es la segunda mejor cifra de toda la historia de la VUE (12 años), después de la conseguida en 2007.

Las tramitaciones realizadas en la VUE 060 han supuesto un 24,74% más que en el año 2013.

	2013	2014
Tramitaciones	287	358
Tasa de variación	+31,05%	24,74%

En el gráfico siguiente se observa la línea temporal de la evolución de las tramitaciones desde el año 2002.

Evolución anual de las tramitaciones en la VUE 060



5.5. Los Puntos PAIT.

Cómo ya se ha indicado anteriormente, los Puntos de Inicio a la Tramitación (PAIT) son espacios dónde los emprendedores pueden poner en marcha su iniciativa empresarial sin tener que desplazarse a todos los centros de la administración competente.

Hacer más accesible la administración al ciudadano se hace tangible con los puntos PAIT. Son la información y los datos los que viajan por las diferentes administraciones públicas y el administrado dispone de más tiempo para dedicarse a su actividad empresarial.

Los puntos PAITs en la Provincia de Zaragoza son: Calatayud y Tarazona .

Tramitaciones para 2014 en los puntos PAITs.

Se han puesto en marcha 16 empresas de forma telemática a través de los puntos PAE de la provincia de Zaragoza.

Calatayud: 6 Empresas

Tarazona: 10 Empresas

Los puntos PAE han supuesto un importante refuerzo del posicionamiento de la VUE en la provincia de Zaragoza. En suma, las tramitaciones de empresas de fuera de Zaragoza Capital suponen un 22% del total.

Detalle del mismo:

CALATAYUD

AÑO	SRL	SLNE	AUT
2014	-	1	5

TARAZONA

AÑO	SRL	SLNE	AUT
2014	-	-	10

Datos de las empresas creadas

El análisis de los datos de tramitaciones de 2014 según características y tipologías, arrojan las siguientes informaciones:

3.2.1 – Datos por forma jurídica.

Actividades	Empresas creadas
Artísticas	0,30%
Profesionales	60,90%
Comercio mayor	2,80%
Comercio menor	8,90%
Hostelería y Turismo	1,40%
Servicios a Empresas	6,10%
Servicios personales	16,80%
Industria y transporte	1,70%
Construcción y otros	1,20%

Las actividades profesionales (agentes comerciales y de seguros, arquitectos, informáticos programadores, ingenieros, sanitarios y fisioterapeutas, psicólogos, RRHH, coaches...) siguen siendo en 2014 los negocios que más han utilizado los servicios de tramitación de la VUE060. Los servicios personales (gremios relacionados con rehabilitación de viviendas, peluquerías, formación, publicidad, etc.) siguen en segunda posición en protagonismo (16,8%), aunque bajan peso respecto del año 2013. Además el comercio (mayor y menor) sigue en tercer puesto con un 10%.

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.

Datos por género

Género	Empresas creadas
Femenino	42,20%
Masculino	57,80%

El 57,8% de las empresas creadas han sido iniciadas por hombres, un porcentaje muy similar al del año anterior, cuando las mujeres recuperaron peso y se empezó a disminuir la desigualdad numérica por género de quien inicia una empresa desde la VUE 060

Datos por rango de edad

Rango de edad	Empresas creadas
← 25 años	7,30%
26 - 35 años	45,00%
36 - 45 años	33,00%
→ 46 años	14,50%

Las personas de entre los 26 y 35 años han recuperado el protagonismo en emprendimiento por edades, en detrimento principalmente del grupo de los menores de 25, que han pasado en un año del 24,10% al 7,3% en 2014, recuperando así una tendencia más normalizada.

Análisis por nivel de estudios.

Nivel de estudios de los emprendedores que crearon empresa en el año 2014

Nivel de estudios	Empresas creadas
Estudios universitarios	57,70%
Formación profesional	24,60%
Bachillerato, COU, BUP, ESO, EGB	15,40%
Otros (certificado escolar, otros)	2,60%

La formación superior va ganando terreno año tras año situándose en el 57,7% en 2014, frente al 55% en 2013 y al 53,5% de 2012.

Además, este ascenso se ha producido en detrimento de todos los demás segmentos formativos.

Análisis por situación laboral.

Situación laboral de los emprendedores que crearon una empresa en 2014.

Situación Laboral	Empresas creadas
Por cuenta propia	3,40%
Por cuenta ajena	9,20%
Parado menos de 1 año	49,20%
Parado más de 1 año	6,70%
Otros (no inscritos, estudiantes, trabajo doméstico)	31,50%

El porcentaje de emprendedores provenientes del desempleo sigue siendo cercano al 90%. El porcentaje tiene en cuenta tanto a inscritos como a no inscritos como demandantes de empleo.

Análisis por ubicación.

Empresas creadas de enero a diciembre de 2014 según su ubicación

Localidad	Empresas creadas
Zaragoza capital	81,30%
Municipios provincia	18,70%

La Cámara de Comercio cuenta con oficinas en Calatayud y Tarazona que desde el año 2007 se incorporaron a la red de puntos PAIT en España, ahora PAE, y que permiten al emprendedor de dichos municipios evitar el desplazamiento a la capital de provincia para poder tramitar el alta de su actividad

Análisis por nacionalidad.

Nacionalidad	Empresas creadas
Española	99,70%
Comunitaria	0,30%
No comunitaria	0,00%

La VUE 060 ha atendido tramitaciones de personas con nacionalidad española, en su inmensa mayoría. Tan sólo personas de origen comunitario y muy pocas han iniciado una empresa en la VUE durante el 2014.

5.6. Resumen y conclusiones de los resultados.

En el año 2014 continuó el crecimiento en tramitaciones de nuevas empresas.

La forma jurídica predominante a la hora de tramitar en la VUE060 sigue siendo el empresario individual (93% de los casos).

Las actividades profesionales (agentes comerciales y de seguros, arquitectos, informáticos programadores, ingenieros, sanitarios y fisioterapeutas, psicólogos, RRHH, coaches...) siguen siendo en 2014 los negocios que más han utilizado los servicios de tramitación de la VUE060. Los servicios personales (gremios relacionados con rehabilitación de viviendas, peluquerías, formación, publicidad, etc.) siguen en segunda posición en protagonismo (16,8%), aunque bajan peso respecto del año 2013. Además el comercio (mayor y menor) sigue en tercer puesto con un 10%.

En cuanto al género, el 57,8% de las empresas creadas son iniciadas por hombres, un porcentaje muy similar al del año anterior. En consecuencia, en el 2014 las mujeres mantienen el terrero recuperado en el 2013.

El grupo de edad más dinámico en 2014 en la creación de empresas sigue siendo el comprendido entre los 26 y 35 años y además ha ascendido un 12% pasando a estar en el 45 %. Este crecimiento se ha producido en detrimento principalmente del grupo de los menores de 25, que han pasado en un año del 24,10% al 7,3% en 2014.

El grupo de más de 45 años se mantiene estable en torno al 15%. En definitiva, el perfil por edades ha recuperado la distribución más normal.

El emprendedor tipo de la VUE 060 sigue teniendo formación superior mejorando cada año el porcentaje, 57,7% en 2014, frente al 55% en 2013 y al 53,5% de 2012.

Por último, el porcentaje de emprendedores provenientes del desempleo sigue siendo cercano al 90%. 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 2014.

Propiciar el espíritu emprendedor y empresarial de las mujeres en Zaragoza, 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.

El año 2014 ha cerrado en todo Aragón con cifras de paro inferiores a las de 2013.

Según consta en las estadísticas de paro registrado del Instituto Aragonés de Estadística, el número total de mujeres paradas en la provincia de Zaragoza ascendía en diciembre de 2014 a 40.805, un 5% menos que en el año anterior.

Esta disminución no ha sido en términos proporcionales según el criterio de análisis que se elija. En concreto, si se observan los datos de paro por quinquenios de edad cabe destacar que en general el mercado de trabajo no está absorbiendo a las personas de 55 años o más, y en particular ha aumentado el número de mujeres paradas de esas edades a lo largo del 2014.

Tampoco el mercado de trabajo ha absorbido a los parados y paradas con menores niveles de estudio, arrojando cifras muy importantes para

aquellos y aquellas que no han terminado la ESO. En concreto, del total de mujeres paradas en Zaragoza, el 47% pertenece a este grupo.

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 cuanto a la antigüedad en la situación de desempleo cabe señalar que la mujer alarga 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, siendo en este caso los porcentajes muy desiguales (63% las mujeres frente a 53% los hombres).

Aún con un mercado laboral algo más dinámico que el año 2013, el pleno empleo está todavía muy lejos y muchas mujeres optan a 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.

Se mantiene colaboración para la conclusión de los fines que recoge el programa con el

Instituto Aragonés de la Mujer (I.A.M) y su Departamento de Asesoría Empresarial, la Casa de la Mujer, con distintas Asociaciones de Mujeres: ARAME (Asociación de Mujeres Empresarias y profesionales), AFAMMER (Asociación de Familias y Mujeres en el Medio Rural) y con la asociación de desarrollo rural de la comarca de Belchite (ADECOP).

6.1. Resultados básicos

Usuaris del Programa.

El número de usuarias desde el 1 de enero de 2014 al 31 de diciembre de 2014 ha sido de 284 mujeres. 234 emprendedoras y 50 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 93,24% 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 perdido peso respecto del año anterior, y como venía ocurriendo en años anteriores.

Rango de edad	Usuaris	Representación
Menores de 25 años	7	2,49%
Entre 25 y 54 años	262	93,24%
Mayor de 54 años	12	4,27%
Total		100 %

Cuadro de edad de las usuarias del PAEM 2014

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 va en disminución en los últimos años, sobre todo en este último 2014.

El segmento de desempleadas con más de dos años de permanencia ha ganado peso sobre los dos segmentos de desempleadas restantes que se mantienen en descenso. Esto puede ser signo de la aversión al riesgo que tienen muchas mujeres. Ello les conduce a plantearse poner su propia empresa solo cuando tras pasar al menos dos años buscando trabajo por cuenta empiezan a percibir fuertes dificultades para conseguirlo.

Por otra parte, las usuarias menos comunes en el PAEM de Zaragoza siguen siendo aquellas que siendo ya empresarias, deciden montar otro negocio, pero cabe señalar su crecimiento en el gabinete PAEM en el 2014.

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.

Situación laboral	Usuaris	Representación
Desempleadas (1 y 2 años)	36	12,81%
Desempleadas (< 1 año)	78	27,76%
Desempleadas (> 2 años)	31	11,03%
Ocupadas en Pymes	61	21,71%
Cuenta propia	56	19,93%
Otra situación	19	6,76%

Cuadro de situación laboral de las usuarias del PAEM 2014

Nivel formativo

Más del 54 % de las mujeres atendidas tenía formación universitaria, seguida con diferencia del segmento de formación en bachillerato y en grado superior. El porcentaje va en descenso en correspondencia con el nivel de formación alcanzada.

Queda patente que a mayor formación mayor iniciativa en formar una empresa y en utilizar los recursos de las Cámaras de Comercio para ser asesoradas.

Formación académica	Usuaris	Porcentaje
Estudios universitarios	154	54,80%
C. F. de Grado Superior	37	13,17%
Bachillerato	40	14,23%
C. F. de Grado Medio	25	8,90%
Ninguno de los anteriores	25	8,90%

Cuadro de formación académica de las usuarias del PAEM 2014

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, mayoritariamente entre 25 y 54 años y con situación laboral muy repartida entre el desempleo de corta duración y el trabajo por cuenta ajena.

Es cierto que cada vez más, se denota una cierta preparación y madurez en la idea de negocio ya que muchas de las mujeres necesitan emprender para salir de una situación laboral desfavorable o de un desconcierto laboral aunque estén trabajando por cuenta ajena.

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 3.329 los proyectos existentes desde comienzos del PAEM en Zaragoza.

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

Proyectos existentes	Proyectos	Porcentaje
En elaboración	2.167	65,27%
Finalizado con empresa abierta	720	21,69%
Finalizado sin empresa	206	6,20%
Interrumpido o suspendido	227	6,84%

Cuadro situación proyectos existentes en el PAEM 2014

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 2014 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.

Tipo de asesoramiento	Demandas	Porcentaje
Genérico	65	9,97%
Trámites	202	30,98%
Ayudas y subvenciones	219	33,59%
Información de mercados	78	11,96%
Formación	18	2,76%
Cooperación	70	10,74%

Demandas de asesoramiento por las usuarias del PAEM 2014.

En el apartado de consultas Genéricas se contabiliza 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 2014 un total de 57 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 2014.

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 el 33,3% de las empresas creadas por mujeres son actividades empresariales y el 66,66% son actividades profesionales.

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.

Actividad Profesional	Proyectos	Porcentaje
Dr. Ldo. Físicas, Geológ, Geográf.	3	7,89%
Técnicos en artes gráficas	1	2,63%
Agentes Comerciales	1	2,63%
Profesional del comercio, hostelería, ncop	3	7,89%
Corredor seguros	2	5,26%
Abogados	1	2,63%
Economistas	1	2,63%
Diplom. CC. Empresariales	1	2,63%
Dr. Ldo. Informática	1	2,63%
Dr. Ldo. Psicología	6	15,79%
Actividades financieras	2	5,26%
Profesores	5	13,16%
Medicina y Enfermería	4	10,53%
Naturópatas, acupuntores, ...	1	2,63%
Pintores, escultores, ceramistas, ...	3	7,89%
Maquilladores, esteticistas	1	2,63%
Otros profesionales	2	5,26%
total	38	100,00%

Detalle de las actividades profesionales 2014

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.	2	3,51%
Comercio menor productos industriales no alimenticios.	5	8,77%
Comercio mayor e interm. Comercio	2	3,51%
Comercio on line		0,00%
Industria, instalac y reparaciones	2	3,51%
Hostelería	0	0,00%
Servicios empresariales	4	7,02%
Servicios relacionados con educacion y sanidad	1	1,75%
Peluquería y estética	2	3,51%
otros	1	1,75%
Actividades Profesionales	38	66,67%
Actividades Artísticas	0	0,00%
total	57	

Sectores de actividades empresariales. PAEM 2014.

La proporción de mujeres en los sectores profesionales y de servicios empresariales es mayoritaria y creciente respecto a años anteriores, abarcando entre los dos sectores casi un 74% del total (16 puntos porcentuales más que el año 2013).

Las actividades tradicionalmente femeninas, es decir, la comercial y de servicios personales

destaca en el total ya que abarca casi un 20%, habiendo crecido respecto del año 2013.

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. La expulsión del mercado laboral y la mayor autoconfianza les está animando a vender sus servicios cualificados de forma independiente.

Diferenciación por forma jurídica.

Con respecto a la forma jurídica elegida por las mujeres a la hora de constituir su empresa un 98,25% adoptan la forma de empresaria 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 una sola sociedad limitada, debido a que era 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	Porcentaje
Otras formas mercantiles	0	0,00%
Sociedad de responsabilidad limitada	1	1,75%
Empresa individual	56	98,25%
Sociedad Civil	0	0,00%

Formas jurídicas. PAEM.2014

Seguimiento de las empresas creadas en el 2013.

Se ha realizado un seguimiento telefónico y por correo electrónico de las empresarias PAEM que iniciaron su actividad económica en 2013.

Se ha logrado contactar con 41 mujeres. De ellas, 37 siguen en marcha y tan sólo han tenido que cerrar la empresa 4 de ellas.

Las empresas cerradas consistían en empresas de servicios personales y profesionales, en concreto, una diseñadora gráfica, una asesora en comercio exterior, una artesana y una peluquera y esteticista sin establecimiento.

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. Esto es debido a que por lo general, las mujeres no quieren renunciar a su vida personal y familiar, en favor de la laboral, y el trabajo por cuenta propia les proporciona en algunos casos flexibilidad pero más dedicación en tiempo, sobre todo al principio.

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

En el año 2014, como ocurrió en 2013, 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 autoemplearse exclusivamente, dejando para tiempos mejores la contratación de personal.

6.4. Creación de redes y cooperación empresarial

Este año 2014 han ascendido muy notablemente las demandas de cooperación, pasando en un año de 3 a 70.

Desde el Gabinete se ha hecho un esfuerzo especial 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.

Cabe señalar la buena experiencia formativa de la técnica PAEM en los webinars de noviembre, ya que le reportaron de nuevas herramientas de apoyo para la mejora del asesoramiento en el día a día en el gabinete PAEM.

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 esfuerzo importante en fomento de la cooperación ha sido la celebración, el 11 de noviembre, de la jornada formativa sobre aprender a realizar un plan de empresa, y que tenía por título: "El plan de empresa: Garantía hacia el éxito"

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 la jornada para apoyar a las participantes en destrezas comunicativas, y por ello se terminó la jornada con un "Elevator Pitch" real, con un ascensor real cuyo recorrido duraba medio minuto. Fue una experiencia muy bien valorada por su talante eminentemente práctico y motivador.

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 2014 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

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 técnica 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 2014 ha sido el de mujer en situación de desempleo desde hace menos de un año o con trabajo por cuenta ajena poco estable; con estudios universitarios y con demandas de asesoramiento principalmente relacionadas con cuestiones genéricas, de trámites y subvenciones.

Los proyectos empresariales propuestos por las usuarias PAEM de 2014 y que han finalizado en la creación de una empresa han sido mayoritariamente relacionados con las actividades profesionales, seguidos por las de servicios empresariales y por las de comercio y la forma jurídica elegida ha sido la de empresaria 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 2014 se ha reducido de la presencia de la Cámara Zaragoza en el territorio. La disminución de la presencia de la Cámara ha influido directamente en el número de servicios realizados con respecto al año anterior.

Usuarios totales año 2014: 1.116.

La presencia física y permanente en los municipios de Calatayud, Tarazona y La Alfranca se ha visto reducida a una presencia permanente en Calatayud y periódica en Cariñena, Tarazona y La Alfranca. En el resto de los municipios de la provincia se han prestado servicios de forma puntual, principalmente relacionados con emprendedores, asistencia al comercio o internacionalización de empresas.

Hay que resaltar que, aunque la presencia permanente en el territorio se ha visto reducida, esta atención se mantiene respondiendo a las solicitudes de participación en proyectos de empresas y emprendedores.

Además, las Antenas ofrecen servicios específicos, no ligados a otros departamentos camerales, como la realización de estudios económicos locales o 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.

La colaboración con la Diputación Provincial de Zaragoza es un pilar fundamental para la prestación de servicios a los usuarios de la provincia. En el marco de esta colaboración se han desarrollado acciones en las siguientes áreas:

- **Empleo: Actividades** de asesoramiento y tutorización para la búsqueda de empleo: A través de talleres presenciales grupales y difusión de la plataforma "quieroempleo" para candidatos y empresas en la provincia.
- **Emprendedores:** Acciones de dinamización y sensibilización de emprendedores: Puesta en marcha de un servicio de asesoramiento y estudios económicos para emprendedores y actividades del sector primario.
- **Internacionalización:** Asesoramiento y tramitación de documentos de exportación para empresas de la provincia, evitando desplazamientos a Zaragoza para realizar tramitaciones.
- **Desarrollo económico:** Estudios, informes y proyectos en sectores de actividad generadores de empleo.

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 en la provincia.

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	99		80	19 (2)			
Cariñena	403		403				
Calatayud	451	115	153	44(3)	46	3	93
Tarazona	163	47	12	12(1)	37	3	55
Totales	1.116	162	648	75	83	6	148

Detalle de número de actividades por Antena y tipo de servicio.

7.1. Actividades desarrolladas en las antenas

Empleo

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 Quiero Ser Mejor Profesional.

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):

Candidatos activos	2.024
Empresas usuarias	340

A lo largo del 2014 se han realizado dos actividades formativas teórico-prácticas denominadas “**Así Comienza tu Empleo**” dirigidas a desempleados.

Esta acción ha sido diseñada para el Ayuntamiento de Calatayud y su Concejalía de Servicios Sociales.

Cada una de las acciones tenía seis horas de duración distribuidas en tres días, con el objetivo de mejorar la empleabilidad de los participantes mediante la mejora del curriculum y la simulación de entrevistas de trabajo.

Además, en la parte práctica, cada uno de los participantes elaboró su propio curriculum con el acompañamiento y la tutorización del profesor. En cada una de las acciones han participado diez alumnos.

Emprendedores

Además de la atención y asesoramiento a emprendedores a través del programa PAED, a través del cual se realiza un asesoramiento completo tanto desde el punto de vista jurídico como económico-financiero y en el área de marketing, se han realizado otras actividades dirigidas a los emprendedores de la provincia:

Curso: “Cómo dirigir una Pyme y hacerla crecer”. Se trata de una formación diseñada e impartida por los técnicos del Dpto. de Creación de

Empresas de Cámara de Comercio. Estos programas se han desarrollado en Calatorao y Calatayud con financiación de FEDIVALCA y del Ayuntamiento de Calatayud, respectivamente.

Taller: “Recursos económicos para emprender”, en Tarazona. En la sesión se describieron las ayudas públicas y la financiación privada para emprender, así como la asesoría para su solicitud. También se describieron las nuevas técnicas de mecenazgo para la financiación de proyectos a través de aportaciones de particulares. (Tarazona, 18 de Junio de 2014).

Jornada “SER Empresarios. En femenino puede SER”. Participación en la jornada organizada por la Cadena SER y los 40 Principales en Tarazona. (Tarazona, 15 de Octubre de 2014).

Tramitaciones PAE (Antiguo PAIT). Para facilitar el apoyo a quienes desean iniciar una actividad económica por cuenta propia, las antenas se han integrado 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 aumenta paulatinamente y 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 Tarazona	10
Antena Local de Calatayud	5
Total tramitaciones	15

Tramitaciones Sociedades Limitadas

Antena Local de Calatayud	1
Total tramitaciones	1

Internacionalización

Actividades realizadas:

Soporte en tramitaciones y legalizaciones para la internacionalización de empresas en Cariñena, La Almunia, Tarazona y Calatayud. Se han realizado un total de 648 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 de las Antenas.

Asesoramiento individual en procesos de internacionalización. Resolución de consultas relativas a acceso a mercados, operativa, documentación y gestión comercial.

Taller de exportación para pymes de Calatayud. A través de esta acción de formación-consultoría se ayuda a las pymes locales con potencial exportador a trazar un plan de internacionalización que les permita a medio plazo acometer la incursión en mercados exteriores. Se traslada la metodología habitual de los talleres de exportación sectoriales a la realidad heterogénea de las empresas de una pequeña localidad del medio rural aragonés. El programa fue financiado por FEDIVALCA (Grupo de Acción Local de Valdejalón y Cariñena)

Iniciativa “Exporta R”: Programa desarrollado en la provincia de la mano de los Grupos de Acción Local de la provincia de Zaragoza. Estas acciones han incluido:

- Jornadas de sensibilización. Charlas informativas “Inicia tu exportación”. Calatayud y Ejea de los Caballeros. Marzo 2014
- Diagnóstico de empresas con potencial exportador.
- Consultoría y networking para la internacionalización de empresas del medio rural.

Jornada Networking sobre internacionalización para empresas agroalimentarias. Calatayud, octubre 2014.

Jornada Networking sobre internacionalización para empresas del sector de la construcción. Ejea de los Caballeros, octubre 2014

Formación

Actividades realizadas:

Jornada: “La Formación Profesional Dual en Aragón. (Calatayud, 3 de abril de 2014)

Jornada: Financiación de la I+D+i en empresas del sector agroalimentario. Novedades de la financiación CDTI para fomentar la I+D+i empresarial en el ámbito agroindustrial. (Calatayud, 18 de junio de 2014)

Comercio

Realización en Calatayud del **Programa de Apoyo al Pequeño Comercio**, de la Fundación INCYDE. Financiado por la Fundación INCYDE y el Ayuntamiento de Calatayud. En el programa han participado 21 empresas.

Dentro de las actividades relacionadas con la **promoción del comercio local** se han realizado diversas colaboraciones (concurso de escaparates, mes de enero, Tarazona, y en el Día del Comercio en Tarazona, 7 de junio)

Durante 2014 se ha seguido trabajando en el marco del **Programa de Consolidación y Crecimiento del Comercio**. Es un programa financiado por el Gobierno de Aragón y cofinanciado por la Cámara de Comercio. Nueve comercios de fuera de Zaragoza han participado en este programa que incluye acciones de Consultoría personalizada, en los siguientes apartados:

- Orientación comercial – Cliente Misterioso
- Estudio sobre comunicación y publicidad
- Análisis punto de venta
- Recursos humanos
- Comercio electrónico
- Gestión empresarial informatizada
- Análisis Económico- Financiero
- Benchmarking

Difusión de ofertas de alojamiento y restauración a través de la **APP Móvil Ofertón**, de forma gratuita para empresas. (Aplicación desarrollada por la Cámara de Comercio).

PROMOCIÓN EMPRESARIAL

Tabla de contenidos

PROMOCIÓN EMPRESARIAL	143
1. Industria	146
1.1. Introducción	146
1.2. Subcontratación industrial.....	146
1.3. Energía	147
1.4. Automoción	147
1.5. Aeronáutica	148
1.6. Defensa	148
1.7. Análisis	148
1.8. Asesoría y otras actividades	148
2. Comercio	149
2.1. Multiservicios rurales	149
2.2. Crecimiento y consolidación de comercios	151



1. Industria

1.1. Introducción

En el año 2014 el Servicio de Industria sigue centrado en mejorar la rentabilidad de los servicios prestados.

En el ámbito de la Subcontratación Industrial el número de oportunidades de negocio que se facilitaron a las empresas inscritas a la bolsa de subcontratación ascendió a 343 (en clara progresión ascendente desde las 46 oportunidades ofrecidas en 2012 y las 182 ofrecidas en 2013). Este hecho corrobora un año más el acierto de trabajar en la red de Cámaras, red que permite generar sinergias y economías de escala y en la que Cámara Zaragoza participa de forma muy activa,

Por lo que se refiere a los encuentros, este año se han celebrado el V Encuentro Europeo de Compradores de Subcontratación Industrial y Aero-náutica de Aragón, en colaboración con el Consejo Aragonés de Cámaras y el Gobierno de Aragón. En este ejercicio han participado un total de 21 empresas compradoras y 49 vendedoras.

Se ha seguido muy de cerca la convulsa situación del sector energético, organizándose un ciclo de jornadas que abordó la problemática desde diversas perspectivas. Se ha continuado con el asesoramiento y mediación en conflictos relacionados con facturación eléctrica.

En automoción se ha colaborado con Feria Zaragoza en las ferias del sector como interlocuto-

res con el sector de concesionarios y compraventas, y como consultores. Y se continúa trabajando en el proyecto del nuevo parque industrial de Kenitra (Marruecos).

En el ámbito de estudios se ha analizado el sector energético, concluyéndose que la problemática energética en Aragón se ha incrementado intensamente desde los años de bonanza.

1.2. Subcontratación industrial

La Bolsa de Subcontratación Industrial, accesible desde www.subcont.com, está compuesta por empresas del sector auxiliar industrial capaces de realizar actividades de subcontratación para otras empresas.

Desde el Comité de Subcontratación Industrial del Consejo Superior de Cámaras se coordinan todas las Bolsas nacionales. En 2014 se ha mantenido la cuota anual para la participación de cada empresa en su bolsa de 350€/año + IVA, cuota que permite acceder a las oportunidades de negocio recogidas en la docena de ferias monográficas que constituyen el plan anual de subcontratación industrial.

Integrados en este acuerdo, las oportunidades de negocio recogidas en las ferias se han circulado entre aquellas empresas que se han integrado como socias de la Bolsa de Zaragoza.

En el 2014 se alcanzaron las 343 demandas, cifra casi siete veces superior a las oportunidades de negocio recogidas en 2012.

Encuentros de subcontratación

El V Encuentro Europeo de Compradores de Subcontratación Industrial y Aeronáutica de Aragón, organizado por las Cámaras de Comercio e Industria de Aragón se celebraron los días 3 y 4 de julio de 2014 en Zaragoza.

El día 3 tuvo lugar la apertura a cargo del director general de Comercio y Artesanía del Gobierno de Aragón D. Juan Carlos Trillo, el Presidente de la Comisión de Industria y Energía de Cámara de Zaragoza y D. Joaquín Cezón. A continuación, y a lo largo de todo el día, se celebraron en las mismas instalaciones las entrevistas entre los 21 compradores y los 49 subcontratistas inscritos.

Un total de 218 reuniones entre compradores y subcontratistas, que tuvieron lugar en el Centro de Negocios del Hotel Hiberus.

La media de reuniones por empresa compradora fue de 10,4 mientras que cada empresa subcontratista tuvo una media de 4,5 entrevistas. A esta cifra habría que sumar los contactos informales realizados a lo largo del día, se planificaron espacios y tiempos para tal fin.

Durante la mañana del día 4 se coordinaron las visitas para que cada comprador viera las instalaciones de las empresas subcontratistas, en este caso únicamente para las de la Comunidad de Aragón. Las visitas surgían como consecuencia de las reuniones de la jornada anterior y sirvieron para que las empresas subcontratistas pudieran mostrar sus recursos y capacidades a los compradores, reforzando de esta forma las impresiones positivas tras el primer contacto.

1.3. Energía

Se siguió muy de cerca la convulsa situación del sector energético, con cambios muy significativos en todo lo que tiene que ver con regulación, generación, distribución y transporte.

Se realizó un ciclo de jornadas energéticas con el objeto de profundizar en la materia. Estas se centrarán en el análisis del sistema energético, en la problemática de las energías renovables y en las peculiaridades de la energía nuclear.

En la misma participaron más de 10 ponentes que consiguieron atraer a un público de más de 250 personas.

Toda la documentación generada ha quedado recogida en el apartado de industria de la web de Cámara Zaragoza

Por otro lado, se continúa ayudando a pymes en la gestión de reclamaciones eléctricas para aquellos problemas derivados del cambio de compañía comercializadora o errores en su facturación.

1.4. Automoción

Se sigue realizando un papel consultivo en los certámenes del sector como Stock Car y Feria General de Feria Zaragoza. A tal fin, entre otros, se realiza un estudio de rentabilidad del salón Stock Car, cuyo objetivo es difundir los beneficios del Salón y, más concretamente, resaltar el fuerte retorno de la subvención vía impuestos recaudados.

Se sigue trabajado con el equipo para la creación de un centro de formación en el nuevo parque industrial de Kenitra (Marruecos) con el objeto de explotar las posibilidades comerciales que ofrece el centro de formación, así como de rentabilizar las oportunidades que pueden aparecer en el entorno derivadas de la construcción del propio parque y de la instalación de empresas.

1.5. Aeronáutica

Las expectativas en este sector son buenas con el aumento de la demanda por parte de Airbus y la consiguiente necesidad de los Tier 1 de incorporar nuevos proveedores para cubrir ese exceso de producción. Por este motivo se siguió trabajando en que la aeronáutica, dentro de los Encuentros Europeo de Compradores de Subcontratación Industrial y Aeronáutica de Aragón, ganen alcance a nivel nacional.

Asimismo, se organizó una jornada sobre aeronáutica comercial que contó con la participación de Airbus y de Aernnova.

Se siguieron trabajando las relaciones con la Base Aérea.

1.6. Defensa

Se continúan trabajando las relaciones con instituciones que permitan ampliar el negocio de las empresas zaragozanas alrededor del sector de la defensa.

1.7. Análisis

Se ha analizado la energía en la empresa, concluyéndose que Aragón ha experimentado una fuerte caída de las empresas que no tienen ningún problema en materia energética desde el ejercicio 2006. Y que el elevado precio de la energía es el mayor problema energético señalado por las empresas (así lo considera un 86,2% de las mismas

1.8. Asesoría y otras actividades

Forman parte de las actividades habituales del Servicio de Industria el asesoramiento de empresas en diferentes temas como ayudas, subvenciones, legislación, normativa,...

Otra actividad continua es el seguimiento de la problemática industrial y la búsqueda de soluciones: asesorando, informado y contactando con los interlocutores precisos para tal fin.

También se mantiene, gestiona y actualiza la información para el sector industrial disponible en la web de la Cámara.

2. Comercio

El convenio en comercio interior firmado entre la Cámara de Zaragoza y el departamento de Industria e Innovación del Gobierno de Aragón, ha marcado una profesionalización de los servicios ofrecidos al sector de la distribución minorista en Aragón, que se han consolidado en este último año.

Por tanto, en base a la continuidad de colaboración con el Gobierno de Aragón, el Departamento de Comercio Interior de Cámara de Zaragoza trabajó unos objetivos para 2014 destinados a:

- Promover la consolidación de los comercios, afianzando en esta época de crisis económica aquellos aspectos necesarios de reformar para que los comercios puedan adaptarse a la situación actual y prepararse para la fecha de salida de la misma.
- Las empresas comerciales que, a pesar de la situación crítica, puedan encontrar vías de crecimiento tendrán un gabinete especializado que les ayude en este crecimiento controlado, que además, les servirá para acompañar al comerciante en su expansión a través de los planes de asesoría personalizada.
- Consolidar el programa de relevo generacional y mantenimiento de la actividad comercial.
- 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.

- Analizar las acciones y estudios realizados en el marco de convenios anteriores, para comprobar el resultado de los mismos, así como conocer el grado de ejecución de las indicaciones recomendadas a la finalización de cada diagnóstico.

En una línea continuista con la experiencia demostrada durante los años anteriores, se decidió proseguir el mismo convenio que abarca tres pilares de actuación:

- Multiservicios rurales
- Crecimiento y consolidación del comercio establecido
- Relevo generacional y cesión de negocios

2.1. Multiservicios rurales

El proyecto de Multiservicios Rurales desarrolló los puntos y actividades marcados y acordados por las tres provincias:

- Reforma y actualización de la imagen del concepto msr
- Manual informativo dirigido a ayuntamientos
- Página web actualizada con todos los msr de aragon
- Estandarización de informe de cumplimiento de requisitos para ayuntamientos
- Valoración de cada uno de los nuevos msr adheridos y utilización para el otorgamiento de subvenciones

Han sido un total de **18 Multiservicios** los que han prestado servicios en los municipios de la provincia de Zaragoza durante este año 2014:

Comarca del Campo de Belchite	Comarca del Campo de Daroca
Plenas	Manchones
Lagata	Romanos
D.C de Zaragoza	Gallocanta
Jaulín	Anento
	Mainar
Comarca del Campo de Borja	Val de San Martín
Bisimbre	Murero
	Comarca de las Cinco Villas
Comarca de Comunidad de Calatayud	Undués de Lerda
Sediles	Undués - Pintano
Torrijo de la cañada	Urriés
	Orés
	Castejón de Valdejasa

Funciones desarrolladas:

- Informe dirigido a Ayuntamientos sobre la adecuación de un MSR en su población.
- Informe sobre la viabilidad del MSR dirigido a al Ayuntamientos de su localidad.
- Asesoramiento en la construcción, acondicionamiento e imagen del MSR.
- Asesoramiento en la selección del Gestor: Bases, Informe de Selección.
- Apoyo al Gestor sobre actuaciones de aprovisionamiento y gestión.
- Seguimiento, supervisión y resolución de problemas.
- Hacer hincapié en la formación de Gestores y en la comunicación entre ellos como forma de intercambio de experiencias exitosas que pueden ser intercambiadas entre los operadores. La recién creada **Asociación de Gestores de Multiservicio** puede dar cobertura y apoyo a este objetivo.

En 2014, se publicó la Orden de 11 de Febrero de 2014, del Consejero de Industria e Innovación, por la que se convocaron para el pasado año, 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 desarrolladas en 2014 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

2.2. Crecimiento y consolidación de comercios

Las actuaciones contempladas en estos programas consistieron en la realización de estudios estratégicos y planes de actuación para la consolidación y el crecimiento empresarial.

Estas actuaciones se desarrollan 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.

A continuación, se detalla la relación de informes y servicios que se han prestado a los comercios zaragozanos:

Análisis del 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 por último 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.

Análisis en recursos humanos (“quiero”)

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:

- Análisis de competencias del personal a través de diversas técnicas.
- Propuestas de mejora para la plantilla.
- Dinámica de grupo o “Coaching” grupal.

Planificación estratégica en 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:

- Entrevista personal con responsable/s del comercio
- Análisis de los datos extraídos de dicha entrevista y análisis de la competencia, en especial de comercio electrónico
- Elaboración de propuestas
- Redacción del informe
- Entrega del informe
- Presentación del informe al comerciov

Gestion empresarial: gestion economico financera

Objetivos:

Con el Informe Económico Financiero se pretende Realizar una revisión de las prácticas del empresario de comercio en cuanto a la gestión económico 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

Gestion 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.

Benchmarking

El benchmarking se define como un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo en las empresas.

La actuación consiste en tomar empresas que, en determinados aspectos (productos, servicios y procesos de trabajo), evidencian las mejores prácticas sobre el área de interés, con el propósito de que transfieran el conocimiento de las mejores prácticas y su aplicación a otras empresas; es "copiar al mejor".

El objetivo es lograr un impacto de esas comparaciones sobre los comportamientos. Es proceso útil de cara a lograr el impulso necesario para realizar mejoras y cambios y consolidar y/o crecer la empresa.

Este proceso continuo de comparar actividades, lleva a encontrar la mejor; para luego intentar copiar esta actividad generando el mayor valor agregado posible. Hay que mejorar las actividades que generan valor y reasignar los recursos liberados al eliminar o mejorar actividades que no generen valor (o no sea el deseado).

El **objetivo** de esta acción es crear grupos de trabajo de empresas que puedan impulsar la realización de mejoras y cambios en el establecimiento comercial a la vista de la experiencia de empresas similares de su sector ya consolidadas en el mercado.

Las Cámaras de Aragón realizamos todos los años viajes a ciudades con conceptos comerciales interesantes, innovadores o vanguardistas para reflexionar sobre los nuevos hábitos de un consumidor cada vez más globalizado y sobre las experiencias que se están implantando en otros lugares y que pueden llegar a nuestras ciudades. Pero sobre todo, este viaje sirve para adquirir habilidades de retail que podremos incorporar a nuestra gestión diaria y fomentar una creatividad estratégica.

Ruta Comercial 2014

Se propusieron dos rutas comerciales, totalmente distintas y a destinos diferentes: la visita a un POP-UP en Igualada (Barcelona) y una ruta comercial a AMSTERDAM.

Concepto comercial: comunicacion y publicidad y cliente misterioso

El trabajo en esta área se divide en dos sub-áreas: cliente misterioso y comunicación y publicidad.

El **informe de Cliente misterioso** analizará los siguientes aspectos:

1. Con objeto de evaluar de manera objetiva y fiable el trato que brinda un establecimiento al cliente, se realiza la visita del cliente misterioso al establecimiento. Se estudia la capacidad del establecimiento y del personal que se encuentra en el mismo, para satisfacer las expectativas y requisitos del cliente durante la actividad de venta y la prestación de los servicios adicionales que se puedan facilitar en el establecimiento.
2. Tras la visita 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.

El **informe de comunicación y publicidad** es una novedad incorporada al servicio que se venía prestando desde Cámara Zaragoza en los últimos años.

Su finalidad es proporcionar al comerciante una herramienta que le permita identificar, detectar sus puntos fuertes y débiles, para así conseguir una mejora continua hacia la satisfacción de sus clientes.

De este modo, será posible analizar nuevas formas de segmentar el mercado en el sector comercial a través del análisis de sus vías de comunicación.

Relevo generacional

Es uno de los programas que más años llevamos desarrollando desde la Cámara. Los servicios ofertados son los originarios y 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:

Servicios ofertados a quién adquiere el negocio:

- Asesoramiento jurídico, económico y financiero.
- Estudio de viabilidad.

Servicios ofertados a quienes transmiten el negocio:

- 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.
- Servicio a la persona que cesa en su actividad comercial: asesoramiento jurídico y económico, además de ofrecerle asistencia personalizada en valoración de traspasos.

Todo ello apoyado por una página web donde aparecen publicitados los establecimientos participantes en el programa.

Como conclusión, destacar que se han efectuado 172 acciones en el ámbito de este convenio.

Además de todo lo anterior:

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.

Se ha trabajado sobre todo en el apoyo a la solicitud de subvenciones por parte de los comerciantes y se han mantenido contactos periódicos para la realización de diferentes actividades con las asociaciones de comerciantes.

Hemos participado de nuevo en el II Concurso de Escaparates Navideños organizado por el Herardo 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.

Por otro lado, hemos continuado con la línea de trabajo que mantuvimos el pasado año con el Cuerpo Nacional de Policía, dentro del Plan Comercio Seguro, facilitando al comerciante información sobre medidas de seguridad a tener en cuenta en sus establecimientos

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**, con excelentes resultados para los participantes.

Además, dentro de este mismo Plan, hemos trabajado la línea **Relevo Generacional y Emprendedores**, para promover el emprendimiento en el sector comercial y la continuidad de las empresas viables y el relevo en el comercio, así como concienciar y educar a la sociedad y emprendedores del comercio sobre la importancia y utilidad de la transmisión de negocios, asegurar la continuidad de los negocios que se transmiten, evitar que una empresa solvente y que dispone de una importante cartera de clientes desaparezca, facilitar la transmisión de empresas comerciales y contribuir al mantenimiento del empleo derivado de estas empresas.

Se han asesorado a un elevado número de emprendedores y se han elaborado dossier de empresa como carta de presentación para los comercios que querían ser vendidos.

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.

Otra de las actuaciones del servicio de comercio interior ha sido participar en dos importantes proyectos legislativos: el Plan de Equipamiento Comercial de Aragón y la Ley de Comercio de Aragón. En ambos casos, se ha trabajado en colaboración con el Gobierno de Aragón y se han presentado documentos con alegaciones a los anteproyectos, además de asistir a reuniones y debates sobre los mismos.

También participamos en el sistema arbitral de consumo de Gobierno de Aragón, asistiendo a las vistas que se celebran, como árbitros designados en representación del sector empresarial

FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO

Tabla de contenidos

FUNDACIÓN BASILIO PARAÍSO	157
1. Empresa familiar	160
2. Economía	160
3. Formación y empleabilidad	161
4. Memoria industrial de aragón.....	161

1. Empresa familiar

A lo largo del ejercicio 2014 la Fundación ha continuado apoyando el Plan de desarrollo y continuidad empresarial en Aragón (PDCEA), impulsado por el Instituto Aragonés de Fomento del Gobierno de Aragón a través de su difusión y la atención de consultas.

2. Economía

En 2014 la Fundación Basilio Paraíso ha firmado un convenio de colaboración con ESI, para la elaboración de pronósticos y diagnósticos sobre la situación económica y el seguimiento y actualización de los indicadores económicos durante el año 2014-2015. Fruto de esta colaboración ha sido la edición del Informe Económico 2014, en colaboración con la Obra Social de Ibercaja, que analiza el panorama económico y la actividad en Aragón: sectores productivos, exterior, mercado laboral y financiero, precios y salarios y sector público local y autonómico



Con ESI también se elabora el Boletín de Coyuntura Semestral al que damos amplia difusión a través de los medios de comunicación.

La Fundación se responsabiliza, desde este año, de la realización del Índice de Confianza Empresarial que trimestralmente elaboramos y publicamos.

sado por el Instituto Aragonés de Fomento del Gobierno de Aragón a través de su difusión y la atención de consultas.

Todos estos documentos pueden consultarse en la web de la Fundación www.basilioparaíso.com

Otras actividades vinculadas al ámbito económico han sido :

Colaboración con la Asociación para el Progreso de la Dirección, el Colegio de Economistas de Aragón y el BBVA para la organización y difusión de la Jornada sobre Coyuntura Económica en Aragón 2014.

Participación en las actividades de la Cátedra Ernest Lluch en las que se analiza y reflexiona sobre la actualidad económica y en las que participan figuras de reconocido prestigio en cada materia que pueden dar lugar a debates de la máxima actualidad. En 2014, la Fundación Basilio Paraíso ha estado presente en las siguientes:

III Conferencia “Enrique Fuentes Quintana”, organizada en colaboración con el Colegio de Economistas de Aragón.

III Ciclo “Primera Plana de la Economía” organizado por la Cátedra Ernest Lluch de la Universidad de Zaragoza y la Obra Social de Ibercaja.

17 Edición de la Summer School on History of Economic Thought, Economic Philosophy and Economic History, celebrada en Zaragoza

3. Formación y empleabilidad

En el ámbito de la Formación, destacan las acciones desarrolladas en colaboración con la Fundación INCYDE, para favorecer la profesionalización de las Industrias Culturales de nuestra Comunidad, y la celebración de la III edición del Programa de Mejora de la

Empleabilidad para mayores de 45 años, que desde el año 2010 se desarrolla en colaboración con la Obra Social de Ibercaja, y en el que por primera vez se han desarrollado sesiones formativas en Guadalajara y La Rioja, además de Zaragoza y Huesca.



INICIATIVA EMPLEA DE IBERCAJA
PROGRAMA
**EMPLEABILIDAD
IBERCAJA +45**

Centro Ibercaja La Rioja, Portales, 48. Logroño.
5 de noviembre, de 9 a 13 h.



JORNADA **LA EMPLEABILIDAD COMO PROYECTO PERSONAL**

La empleabilidad es el conjunto de capacidades y valores personales que nos hacen ser aptos para desempeñar un puesto de trabajo. Si tienes más de 45 años y estás desempleado, le proporcionamos una oportunidad de aumentar tu empleabilidad, ofreciéndote los recursos necesarios para una búsqueda activa de empleo, optimizando tu tiempo y potenciando tus habilidades.

CONTENIDOS:

- Competencias clave para la empleabilidad.
- Inteligencia emocional y la confianza en uno mismo.
- Motivación.
- Capacidad de elaboración de un plan de acción personal para la búsqueda de empleo.

Adicionalmente, los asistentes recibirán información sobre el Servicio de Orientación Laboral de Ibercaja.

DIRIGIDO A:

Cualquier persona que se encuentre en situación de búsqueda activa de empleo y que tenga cumplidos 45 años antes del 31 de diciembre de 2013.

Entrada gratuita, previa inscripción en:
iniciativa.ibercaja.es/empleabilidad45
o en el teléfono 941 286 826.



REG. 2720/19.13. Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Zaragoza, Aragón y Rioja.
N.º 1. 0.00000003. S. de A. de Zaragoza S. 1798. 0. 20.11. C.º P.º.º. 50000.º.º.
Domicilio Social: Plaza de Basilio Paraíso, 2. 50008 Zaragoza. Teléfono en octubre de 2013.

4. Memoria industrial de Aragón

La Fundación continúa con la ampliación y difusión del Archivo documental vinculado a la figura de Basilio Paraíso, así como en la recuperación y conservación de otros archivos documentales de empresas significativas de Aragón. En 2014, se ha catalogado el Archivo

documental de una empresa centenaria de Aragón, La Zaragozana, en colaboración con el Servicio de Documentación de la Cámara de Comercio y de los documentalistas de la propia empresa.

5. En este mismo ámbito, la Fundación Basilio Paraíso, las empresas Averly y Brial, y la Fundación CEZ firmaron un acuerdo para la creación del Museo de la Industria en las instalaciones de la factoría Averly.

Cámara

Zaragoza

www.camarazaragoza.com