

MEMORIA DE ACTIVIDADES 2017

CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA
Y SERVICIOS DE ZARAGOZA

MEMORIA DE ACTIVIDADES 2017

Memoria de actividades 2017

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

ISBN: 978-84-87807-51-0

Depósito legal: Z. 642-2018

ÍNDICE

Información Corporativa	7
Actividad Institucional	15
Actividades por Áreas	36
• Internacional	38
• Formación y empleo	56
• Creación de empresas y competitividad	79
Club Cámara	143



INFORMACIÓN CORPORATIVA

PLENO 2010-2017

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

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

Vocales designados por las organizaciones empresariales:

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

REPRESENTACIONES Y PARTICIPACIONES

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

- Feria de Zaragoza
- Fundación Basilio Paraíso
- Fundación Empresa Universidad de Zaragoza (FEUZ)
- Asociación Aragonesa de Arbitraje y Mediación
- Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano (CIDEU)
- Asociación Aeronáutica Aragonesa (AERA)
- Cluster de Automoción de Aragón
- Cluster de la Salud de Aragón
- Cluster Urbano para el uso eficiente del agua (ZINNAE)
- Cluster de la Energía de Aragón (CLENAR)
- Turismo
 - Patronato Municipal de Turismo (Ayuntamiento de Zaragoza)
 - Oficina de Congresos de Zaragoza (Zaragoza Convention Bureau)
- Innovación
 - Instituto Tecnológico de Aragón (ITA)
 - Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI)
 - Comisión Provincial de Innovación de Zaragoza (Inza)
 - Asociación de Investigación, Desarrollo e Innovación (IDIA)
 - Fundación Parque Científico Tecnológico de Aula Dei
 - Innovaragón (Gobierno de Aragón)
- Internacionalización
 - Consejo Asesor para la Internacionalización de las Empresas (Gobierno de Aragón)

Representaciones institucionales:

- **Gobierno de Aragón:** Junta Arbitral de Consumo / Junta Arbitral de Transportes / Consejo Provincial de Pesca.
- **Ayuntamiento de Zaragoza:** Consejo Sectorial Agenda 21 Local / Consejo Sectorial de Ciencia y Tecnología/ Junta Municipal de Arbitrajes de Consumo / Consejo Sectorial de Seguimiento del Plan Integral del Casco Histórico (PICH)

- **Cámaras de Comercio:** Consejo Aragonés de Cámaras / Cámara de Comercio de España / Instituto Cameral de Creación y Desarrollo de la Empresa (Fundación Incyde) / Camerdata / Camerfirma / Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO).
- **Desarrollo local, comarcal y regional:** Fundación Transpirenaica-Travesía Central del Pirineo / Ebrópolis (Asociación Plan Estratégico de Zaragoza) / Institución Ferial del Ayuntamiento de Caspe / Consejo Sectorial de Industria y Comercio del Ayuntamiento de Calatayud / Mesa de Empleo local de Calatayud / Consejo Socioeconómico de Ejea de los Caballeros / SOFEJEA / Consejo Provincial de Desarrollo Rural y contra la Despoblación / Consejo Provincial de Participación Ciudadana / Consejo Metropolitano de la Movilidad del Consorcio de Transportes del área de Zaragoza (CTAZ).
- **Fundaciones y asociaciones:** Asociación Cultural Los Sitios de Zaragoza / Fundación 2008 / Sindicatonde Iniciativa de Propaganda de Aragón-Centro de Iniciativas Turísticas (SIPA-CIT) / Fundación Canónica San Valero / Avalia Aragón Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) / Asociación de Tiendas Virtuales de Aragón / Fundación Aitiip.

COMITÉ EJECUTIVO

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

- **Presidente:** Manuel Teruel Izquierdo
- **Vicepresidenta 1a:** María López Palacín
- **Vicepresidenta 2a:** Berta Lorente Torrano
- **Tesorero:** 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:** Jesús Sánchez Farraces
- **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).

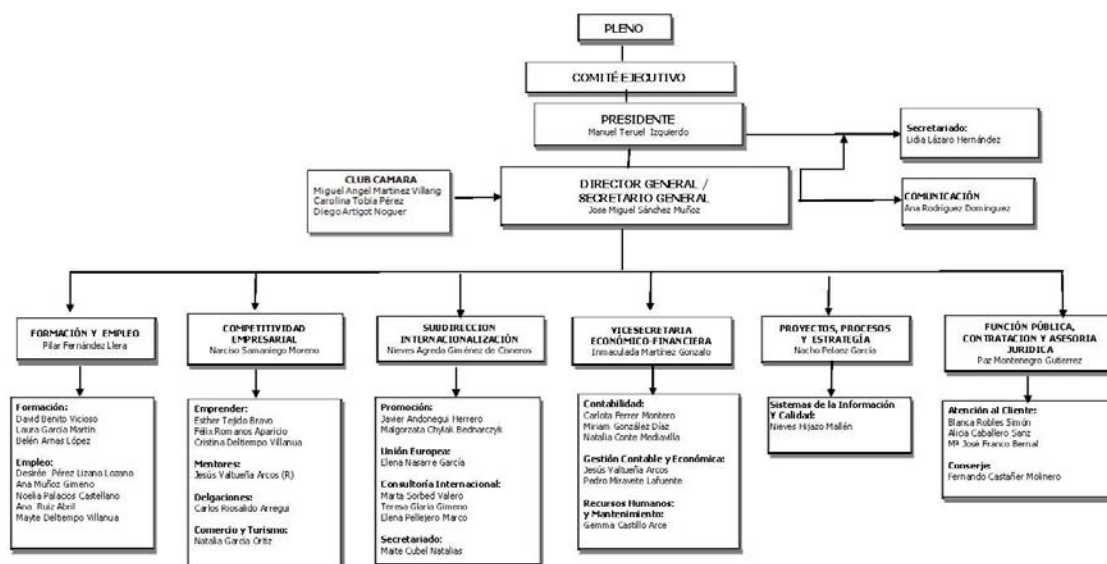
12

COMISIONES 2010-2016	PRESIDENTE
Comercio Interior	Gabriel Morales Ruiz
Creación de Empresas	María Jesús Lorente Ozcáriz
Desarrollo Territorial	Jesús Verón Gormaz
Economía	Jesús Barreiro Sanz
Fiscal	Luis Fernando Mayayo Oloriz
Formación y Empleo	Miguel Marzo Ramo
Industria y Energía	Joaquín Ángel Cezón Monge
Innovación	Jose María Marín Velázquez
Internacional	Fernando Martínez Sanz
Logística, Transporte e Infraestructuras	José Luis Carreras Lario
Medio Ambiente	María López Palacín
Mujer y Empresa	Irene Carmen Lequerica
Política de Pymes	Miguel Angel Compadre Prado
Riesgos Laborales	Ángel Vela Martínez
Sociedad de la Información	José María Marín Bernad
Turismo	Antonio Presencio Fernández
Urbanismo y Construcción	Leopoldo Torralba Bayo

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

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

ORGANIGRAMA 2017



Fecha: 30/09/2017
Aprobado: 15/12/2017
José Miguel Sánchez Muñoz

PRESUPUESTO 2017

INGRESOS

14

CONCEPTO	PRESUPUESTO	LIQUIDACIÓN	EJECUCIÓN
Aportaciones de empresas	512.500,00	301.295,34	58,79%
Recursos no permanentes	3.648.900,00	2.864.587,89	78,51%
TOTAL	4.161.400,00	3.165.883,23	76,08%

GASTOS

CONCEPTO	PRESUPUESTO	LIQUIDACIÓN	EJECUCIÓN
Personal	1.837.500,00	1.704.209,11	92,75%
Local	184.000,00	161.447,88	87,74%
Material	111.000,00	192.613,52	173,53%
Relaciones públicas	9.000,00	11.588,63	128,76%
Publicaciones y suscripciones	17.000,00	11.363,41	66,84%
Viajes	11.500,00	10.916,63	94,93%
Formación y empleo	591.050,00	463.555,10	78,43%
Estudios y asistencia técnica	457.750,00	500.495,26	109,34%
Actividad del Club Cámara	29.000,00	89.486,32	308,57%
Otros servicios	164.000,00	265.991,93	162,19%
Cuotas a distintos organismos	226.000,00	245.924,00	108,82%
Impuestos	166.000,00	171.559,98	103,35%
Amortizaciones financieras	345.600,00	458.840,03	132,77%
Diversos e imprevistos	12.000,00	15.015,63	125,13%
TOTAL	4.161.400,00	4.303.007,43	103,40%



ACTIVIDAD INSTITUCIONAL

Las Cámaras de Comercio aragonesas reclaman inversiones en el trazado Zaragoza - Teruel – Valencia



El Consejo Aragonés de Cámaras, integrado por las Cámaras de Comercio de Huesca, Teruel y Zaragoza, se sumó a la reivindicación del tejido social y empresarial aragonés que clama por un corredor ferroviario de altas prestaciones Cantábrico-Mediterráneo que discurra por Teruel. El pleno del Consejo manifestó así su malestar por la falta de inversiones para mejorar el trazado entre Zaragoza-Teruel-Sagunto que ha desencadenado el traslado del tráfico de mercancías hacia Tarragona. Tanto las comunidades aragonesa como valenciana apuestan por mejorar dicha línea férrea, cuyas deficiencias se traducen en limitaciones de velocidad y carga que condicionan el transporte de mercancías y penalizan el de viajeros, cuando este eje es una clara oportunidad para las exportaciones y un impulso a las plataformas logísticas de Aragón.

La ubicación estratégica de la región es una ventaja competitiva a potenciar, especialmente en unos momentos en los que se decidía el futuro de la planta de Opel España tras su adquisición por parte de PSA. Por ello, el Consejo Aragonés de Cámaras entendió que impulsar de forma inmediata este eje de transporte ferroviario se había convertido en una cuestión de primer orden. El Consejo apuesta por una región vertebrada con un desarrollo empresarial ligado a unas infraestructuras modernas y operativas. Por tanto, reclamó que en los presupuestos generales del Estado se asignara una partida presupuestaria destinada a la mejora de este corredor ferroviario que además se ejecutase de forma inmediata.

18/5/17

Maetel, Arpa, Famesa y Agroveco: Cuatro casos de éxito en internacionalización

Más de 300 empresarios y directivos se sumaron al acto de entrega del Premio a la Exportación de la Cámara de Comercio de Zaragoza

18

Cuatro empresas líderes, referentes en sus mercados, creadoras de empleo y de riqueza recibieron los Premios a la Exportación 2016 de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza. **Maetel** (Gran empresa por su desarrollo internacional) diseña y fabrica proyectos industriales y de energías renovables; **Arpa** (Mediana empresa) desarrolla soluciones integrales de logística de campaña en cualquier lugar del mundo; **Famesa** (Pequeña empresa) produce y comercializa desde hace 40 años productos de plástico para menaje y hostelería; y **Agroveco** (Emprendedor exportador) es una cooperativa agraria que elabora y distribuye piensos compuestos.



Las cuatro llevan a gala el lema de estos premios, #AragónExporta. Así lo destacó en su discurso el presidente de la Cámara, **Manuel Teruel**. “Gracias a su esfuerzo, -aseguró- y al de muchas otras, 2016 ha supuesto un nuevo récord en la internacionalización de la economía aragonesa, contribuyendo a la reducción del déficit comercial del país”. Por su parte, **Marta Gastón**, consejera de Economía, Industria y Empleo del Gobierno de Aragón, encargada de clausurar el acto, resaltó que las firmas premiadas “sirven de ejemplo y ánimo a otras empresas aragonesas para emprender el camino de la exportación”. Los Premios a la Exportación 2016, a los que asistieron más de 300 empresarios y directivos, contaron un año más con el apoyo de Ibercaja, la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) y Globalia Corporate Travel.

16/5/17

Viamed Montecanal recibe el reconocimiento de la Cámara por su X aniversario

19

El centro, miembro del Club Cámara Empresa Red, cumple una década como referente de la sanidad privada aragonesa

La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha otorgado un reconocimiento especial al Hospital Viamed Montecanal al cumplirse una década desde su puesta en funcionamiento. Su director gerente, **Luis Gómez**, recibió la distinción de manos del director general de Cámara Zaragoza, **José Miguel Sánchez**, quien resaltó el compromiso del centro hospitalario con la excelencia.



El centro, inaugurado el 24 de mayo de 2006, se ha convertido en este tiempo en un referente de la sanidad privada aragonesa por la calidad de sus servicios, su avanzada tecnología y su apuesta por la mejora constante.

El Hospital Viamed Montecanal pertenece al Club Cámara en su modalidad Empresa Red. Esta plataforma de negocio y networking de la Cámara de Comercio, orientada a las pymes, reúne ya a más de 200 empresas de Zaragoza y provincia.

Nuevo impulso a los planes camerales de competitividad e internacionalización

El Gobierno de Aragón da luz verde a los nuevos convenios de colaboración con las Cámaras de Comercio aragonesas a los que aportará más de 1 millón de euros

20

El Consejo de Gobierno ha dado luz verde a los tres convenios de colaboración con las Cámaras de Comercio de Huesca, Teruel y Zaragoza para la ejecución de programas de los planes camerales de competitividad e internacionalización, con una aportación total de más de 1 millón de euros.

El primer convenio se destina a la ejecución de diversas actuaciones del Plan General de Competitividad de Aragón en el **Programa de Apoyo Empresarial Directo (PAED)**. En concreto, el desarrollo de iniciativas empresariales de modernización, ampliación o creación; acciones de mejora de la competitividad de las empresas; y la Red de Empresas PAED, una herramienta de comunicación e integración para mejorar la interacción entre empresas, Cámaras y DGA.



El Gobierno de Aragón realizará una aportación máxima de 450.000 euros con cargo a los Presupuestos de este año; 225.000 en Huesca, 135.000 en Teruel y 90.000 en Zaragoza. Las Cámaras cofinancian el resto hasta cubrir el coste mínimo de las actuaciones, de 562.000 euros, con el siguiente reparto: Huesca 56.250 euros, Teruel 33.750 y Zaragoza 22.500 euros.

El segundo convenio tiene por objeto la ejecución de otros programas del Plan Cameral de Competitividad de Aragón, en este caso incluidos en el **Plan General para el Equipamiento Comercial de Aragón**, que establece las grandes líneas de la política de DGA en este sector. En concreto, se trata de los programas para el diseño y ejecución de Planes de Empresa y Excelencia en la gestión, de relevo generacional, de consolidación y expansión del Multiservicio Rural, de introducción de nuevas tecnologías en el comercio minorista y de modernización y mejora de los establecimientos comerciales.

El Gobierno de Aragón continuará colaborando económicamente en estas iniciativas, con una aportación máxima de 124.998 euros distribuidos a partes iguales en las tres provincias, cuyas cámaras cofinanciarán a su vez con el mismo reparto el restante hasta el coste total de los programas, de 156.247 euros.



Finalmente, el tercer convenio aprobado ayer se destina a la ejecución de diversos programas del **Plan Cameral de Internacionalización de Aragón**, aprobado por primera vez en abril de 2016 con un año de vigencia y posibilidad de prórrogas hasta 2019. Tras el análisis de los resultados del año pasado se volvió a elaborar un nuevo Plan a ejecutar este año, igualmente prorrogable hasta 2019.

El Gobierno de Aragón realizará una aportación máxima para la ejecución de estos programas de 480.000 euros: 87.000 en Huesca, 67.000 en Teruel y 326.000 en Zaragoza. Las Cámaras, a su vez cofinanciarán con 21.250 euros, 16.750 y 100.031, respectivamente, el resto del coste total de estos programas del Plan Cameral de Internacionalización, que asciende a 618.031 euros.

Más empleo y de más calidad, objetivo del Plan Estratégico de Internacionalización

Recoge medidas para ayudar a las pymes aragonesas a crecer a exportar regularmente, con las miras puestas en los mercados asiáticos en expansión

22

El primer Plan Estratégico de Internacionalización de Aragón intensificará la colaboración y la coordinación que la empresa pública Aragón Exterior, Arex, y las Cámaras de Comercio e Industria de las tres provincias aragonesas mantienen desde hace un año para fomentar las exportaciones. Incluye un amplio programa de acción, en el que se integran los planes camerales de internacionalización -de periodicidad anual-, que por parte del Gobierno de Aragón se financiará este año con la partida de 5,5 millones de euros consignada para la Estrategia de Promoción Económica e Industrial, y cuya ejecución y planificación se revisará de forma permanente dentro del proceso de Diálogo Social.



Además de dar prioridad al empleo estable y con mejores ingresos, el programa de acción prevé en primer lugar la innovación en sistemas y herramientas de apoyo a la internacionalización, como nuevas fuentes de información para generar oportunidades de negocios; alianzas estratégicas con más departamentos –particularmente con los de Innovación y Universidad y de Desarrollo Rural y Sostenibilidad-, así como con otros socios potenciales; o el acceso a canales de comercialización digitales. En segundo lugar se prevé mejorar la gestión coordinada de los clientes –las empresas aragonesas-, para maximizar la eficiencia e impacto. También mejorar la organización interna para ganar visibilidad y desarrollar una batería de medidas para captar más recursos de fondos nacionales y europeos. Por último, se perfeccionarán los cauces de formación específica, tanto en formación continua para las empresas exportadoras con la participación de los agentes sociales como en la formación de desempleados para la incorporación a la actividad exportadora, o la formación interdisciplinar para vincular la transición a la Industria 4.0 con la internacionalización de las empresas.

El Informe Económico de Aragón constata la creación de empleo y el aumento del PIB

La presentación del IEA a las empresas incluyó una ponencia de Eva Valle, directora de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, sobre la economía española



La economía aragonesa creció un 2,7% en 2016, medio punto por debajo de la media nacional. Es el tercer ejercicio sucesivo de crecimiento y todo indica que en 2017 se mantendrá el mismo ritmo. La continuidad de la recuperación de la actividad productiva se debió principalmente a un excelente año agrícola, al consumo de las familias, a la recuperación de la demanda en la construcción y a un nuevo récord de la cifra de exportaciones. Todo ello repercutió en un significativo aumento del empleo. Este análisis se recoge en el Informe Económico de Aragón, editado por la Fundación Basilio Paraíso de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza e Ibercaja.

A pesar de que la tasa de crecimiento de Aragón fue en 2016 sensiblemente menor a la media nacional, nuestra región es hoy la quinta Comunidad Autónoma en términos de renta por habitante (solo por detrás de Madrid, País Vasco, Navarra y Cataluña), y también la quinta en lo que a menor tasa de paro se refiere (tras País Vasco, Navarra, La Rioja y Baleares). El empleo aumentó en todos los sectores, especialmente en servicios, seguido de industria, agricultura y construcción. Las incertidumbres que empañan un contexto económico favorable son las mismas que en los últimos años: un cambio en la política monetaria del BCE que impulse los tipos de interés al alza y un incremento sostenido del precio de las materias primas -como parecía vislumbrarse a comienzos de 2017-.

Eva Valle, directora de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, fue la encargada de impartir la ponencia 'Situación de la economía española' durante la presentación del Informe Económico de Aragón 2016. La economista aseguró que "la economía española lleva creando empleo desde 2014 y en los dos últimos años hemos crecido a la cabeza a las principales naciones europeas. Es algo que nadie hubiera esperado hace 5 años, cuando estábamos en una crisis profunda". Sin embargo, advirtió que "todavía nos quedan muchos retos por delante: la tasa de paro es muy alta y tenemos que hacer lo posible por seguir creando empleo".



El empleo llegará por el crecimiento, y la economista advierte que en esta senda pueden surgir obstáculos. "En una economía tan abierta como la española, una fuente de incertidumbre es la situación de los socios europeos y no europeos. También es importante tener en cuenta la evolución de los tipos de interés, los precios del petróleo... Para enfrentar estos riesgos, la mejor estrategia es garantizar que la economía española funciona de manera flexible y competitiva", señaló. En este proceso, "el empresariado juega un papel fundamental", afirmó Eva Valle.

11/9/2017

El Cluster de la Energía nace con casi 40 socios

Con él ya son ocho los cluster empresariales de Aragón y, como ellos, aspira a potenciar la internacionalización, la innovación y la cooperación en su sector

25



Un total de 37 socios han constituido el Cluster de la Energía de Aragón con el objetivo de dinamizar el sector energético de la región, impulsando su internacionalización e innovación así como la cooperación entre empresas. La firma del acta fundacional ha contado con la presencia de la consejera de Economía del Gobierno de Aragón, **Marta Gastón**, y del presidente del Consejo Aragonés de Cámaras, **Manuel Teruel**, organismos impulsores de esta iniciativa.

Junto a ambos, otros componentes institucionales del nuevo cluster son Aragón Exterior, la Fundación CIRCE, la Fundación del Hidrógeno y la Universidad de Zaragoza. El resto de miembros corresponde a compañías y firmas de primera línea dentro del sector energético: ASIC XXI, Asociación Aragón Energética, Atalaya Generación Eólica, Cerney, Construcciones Mariano Lopez Navarro, Cooperativa auto-taxis Zaragoza, Enática Energía, Energy Minus, Enerland 2007 Fotovoltaica, Forestalia, Gamesa Corporación Tecnológica, Gas Natural, Grupo Jorge, Grupo Samca, IMS Calefacción, Jalón Oil, Kalfrisa, MAETEL, Multienergía Verde, Parque Solar Ejea, Vea Global, Red Eléctrica Española, Redexis Gas, Servigas SXXI, Sisener Ingenieros, Sistemas Urbanos de Energía Renovables, Syder Comercializadora Verde, Vestas, Zalux y Zoilo Ríos.

Toda una muestra del potencial de Aragón en materia de energía, que cuenta con más de 400 empresas especializadas que facturan unos 3.600 millones de euros al año, cerca del 10% del Producto Interior Bruto (PIB) de la Comunidad, y que de forma

directa o indirecta dan empleo a 7.200 personas. Además, el sector energético, compuesto por empresas generadoras, distribuidoras, representa más del 5% del Valor Añadido Bruto (VAB) de la Comunidad.



Las actividades que desarrollará el cluster abarcan el impulso y colaboración en I+D de productos y procesos, actuaciones agrupadas para acceder a nuevos mercados o segmentos, desarrollo de 'start-up', ventas cruzadas entre los socios, búsqueda de sinergias en los procesos logísticos y de fabricación, así como la mejora de la formación, la difusión de informes especializados y la compra centralizada de productos o servicios.

Ocho clusters en la Cámara

La oficina técnica del nuevo cluster se situará en la Cámara de Comercio de Zaragoza, que se ha convertido en un gran centro de conocimiento innovador y sinergias empresariales. Se une así a los siete clusters integrados en las instalaciones camariales: Automoción (Caar), Agrupación Logística Innovadora (ALIA), Aeronáutico (AERA), Empresas TIC, Electrónica y Telecomunicaciones (Tecnara), Alimentación y Bebidas de Aragón (Innovalimen), Uso Eficiente del Agua (Zinnae) y Salud (Arahealth).

18/9/2017

Amado Franco recibe la Medalla de Oro de la Cámara de Comercio de Zaragoza

27



Amado Franco recogió de manos de Manuel Teruel la Medalla de Oro de la Cámara de Zaragoza en el acto celebrado en el Palacio de Congresos de la capital aragonesa. Con este reconocimiento, la máxima distinción que entrega la institución cameral, se ha querido rendir tributo a la “extraordinaria trayectoria profesional” del expresidente de Ibercaja, en palabras de Teruel, tras más de medio siglo vinculado a la entidad financiera de referencia en Aragón. Unos 400 representantes de la vida social, política y económica de la comunidad arroparon a Amado Franco en este emotivo homenaje.



En su discurso de entrega, Manuel Teruel recordó que Ibercaja y Cámara son “vecinas seculares” que siempre han colaborado de forma conjunta “por la prosperidad de nuestro territorio”. Sobre Amado Franco destacó, entre otros valores, su “generosidad”, y en un símil arquitectónico calificó al expresidente de la entidad financiera como “la clave de bóveda de Ibercaja”.

Tras recibir la Medalla de Oro de la Cámara de Zaragoza entre los calurosos aplausos del auditorio, Amado Franco agradeció “de todo corazón” este reconocimiento, que proviene, según afirmó, de una institución “hermana” de Ibercaja, con la que han colaborado en proyectos tan importantes como la Feria de Muestras.



Quiso aprovechar la ocasión para compartir los “principales aprendizajes” de su larga carrera profesional. Así, aconsejó “visión a largo plazo, como pasaporte para la perdurabilidad”, “sentido común en la toma de decisiones”, “gradualidad en el crecimiento”, “valores de compromiso, esfuerzo y austeridad” y “trabajo en equipo”. “El llanero solitario no triunfa a largo plazo, la gestión es un esfuerzo de equipo”, remarcó sobre este último punto.

En su balance al frente de la entidad, Amado Franco se mostró satisfecho por los logros conseguidos y porque, durante la crisis financiera que se ha llevado por delante a buena parte de las cajas y bancos españoles, “Ibercaja, el banco de los aragoneses, no solo se ha mantenido en pie, sino que tiene un prometedor futuro por delante”. En su discurso quedó patente el compromiso con su tierra, que enfatizó con su deseo de “compartir esta medalla con toda la sociedad aragonesa”.

24/10/2017

Itesal Sistemas celebra en Cámara Zaragoza sus 25 años de historia

La empresa, especializada en perfiles y ventanas de aluminio, organizó una exposición y un acto conmemorativo con empresarios y trabajadores

29



Itesal celebró sus 25 años de trayectoria con una gala en el Salón de Actos de Cámara Zaragoza, en la que estuvieron rodeados de amigos, empleados, clientes y proveedores. También contaron con el calor de otros actores del tejido empresarial y social aragonés, como **Marta Gastón**, consejera de Economía del Gobierno de Aragón, y **Manuel Teruel**, presidente de la institución cameral.

Armando Mateos, director general de la compañía, quiso aprovechar la ocasión para agradecer “la implicación y compromiso de un gran equipo humano, nuestro mejor activo”. Se mostró “satisfecho” y “orgulloso” por la positiva evolución de esta empresa con planta en Pina de Ebro, donde en la actualidad trabajan 160 personas. Su apuesta de presente y futuro pasa por “la calidad global de la empresa”, algo que, como recordó, se ratificó con el Sello de Excelencia Aragón Empresa, que le será otorgado por parte del Gobierno de Aragón.

José María Gómez, socio fundador de Itesal, tomó la palabra para destacar la capacidad de la firma para superar las crisis que han ido surgiendo a lo largo de este cuarto de siglo, la primera de ellas nada más arrancar su actividad, en 1992.

Manuel Teruel recordó la estrecha vinculación de Itesal con Cámara Zaragoza -“la que es también vuestra casa”-, y destacó la gran labor de la firma “en materia de empleo e inversión en el sector de la construcción”. Por su parte, **Marta Gastón** subrayó el compromiso de Itesal con Aragón y recordó el Premio de Excelencia Empresarial que recibieron el año pasado: “La excelencia es un camino y un continuo, os animo a que sigáis siendo referentes”.

Por otra parte, durante unas semanas, la Cámara de Comercio de Zaragoza acogió una exposición temática sobre la trayectoria de Itesal Sistemas a lo largo de los últimos 25 años. La empresa, socia del Club Cámara Empresa Líder, es todo un referente en el diseño, fabricación y distribución de sistemas y soluciones de aluminio para arquitectura e industria. A lo largo de una serie de paneles informativos, la muestra recorre la historia de Itesal, desde sus inicios en 1992 hasta hoy.



Además de la historia de la compañía la exposición recoge la evolución de los materiales constructivos con los que trabaja Itesal y, más en concreto, del aluminio. Así, delante de cada panel se muestra una maqueta real (elaborada con ladrillos, cemento... etc.) de una sección de ventana que sirve para apreciar cómo se construía en cada década. En este recorrido evolutivo también se recogen los hitos más destacados a nivel medioambiental. De hecho la muestra está dispuesta en torno a un árbol central que simboliza la sostenibilidad del aluminio, un metal 100% reciclable que no pierde sus características.

3/11/17

La empresa Magapor, Premio Pyme del Año 2017 de Zaragoza



31

Entertainment Solutions y Efinétika fueron las finalistas de esta primera edición del premio, convocado por el Banco Santander y Cámara Zaragoza

Magapor, empresa especializada en reproducción artificial porcina, es la Pyme del año 2017. El jurado la ha elegido por considerar que es la que “mejor representa el espíritu del premio, al tratarse de una pyme de trayectoria sólida que apuesta por la internacionalización y está comprometida con la innovación y el desarrollo”. En este sentido, el volumen de exportaciones de Magapor (por valor de casi 6’5 millones de euros en 2016), y su inversión en innovación (cerca de 250.000 euros) han sido factores determinantes.



Las finalistas en esta primera edición del Premio Pyme del año fueron Entertainment Solutions y Efinétika Soluciones Energéticas.

La primera es un referente en el desarrollo de sistemas interactivos para la industria hotelera, vende a 46 países e invierte en innovación más de 300.000 euros anuales. Efinética, por su parte, es una empresa del sector de la eficiencia energética, puntera en el diseño de soluciones integrales de gestión energética industrial, cuyo gasto en innovación aumentó el año pasado un 40 por ciento.

Un total de diez empresas pasaron a la fase final de la primera edición del Premio Pyme del año de Zaragoza, convocado para reconocer la labor de las pequeñas y medianas empresas como generadoras de riqueza y creadoras de empleo. Este proyecto de la Cámara de Comercio y del Banco Santander, con la colaboración de Heraldo de Aragón, pretende dar visibilidad al esfuerzo diario de los empresarios y su contribución al desarrollo económico de la comunidad.



El jurado del premio ha estado compuesto por **Narciso Samaniego**, director del área de Creación de empresas y competitividad de Cámara Zaragoza, **Raúl Mínguez**, director del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio de España, **José Antonio Lázaro**, director territorial de Banca Institucional del Banco Santander, **Miguel Ángel Ruiz**, coordinador del área de Economía y Cultura del Ayuntamiento de Zaragoza, y **Sergio Muñoz**, director comercial de Medios Regionales de Henneo.

El Premio Pyme del Año 2017 de Zaragoza ha estado abierto a pequeñas y medianas empresas de menos de 250 empleados, con una facturación anual inferior a los 50 millones de euros en el ejercicio 2016 y con sede social en la provincia de Zaragoza.

15/11/2017

“Reino Unido desea seguir manteniendo una estrecha relación comercial con Aragón”

El embajador de Reino Unido en España, Simon Manley, asegura que su país necesita una asociación especial con la UE que permita un intercambio comercial lo más fluido posible

Manuel Teruel se ha mostrado preocupado por los efectos del ‘Brexit’ sobre las exportaciones aragonesas a este país, que han descendido un 9% a lo largo de 2017

33



El presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, **Manuel Teruel**, ha mantenido un encuentro en su despacho con el embajador británico en España, **Simon Manley**, para conocer de primera mano cómo se plantea el proceso de desconexión de Reino Unido con la Unión Europea y cómo puede afectar a las empresas aragonesas con intereses en este país. “Reino Unido quiere una asociación profunda y especial con la Unión Europea que permita un intercambio de bienes lo más libre y fluido posible. Cuando antes tratemos estos temas, mayor certidumbre podremos conceder a las empresas”, ha explicado Manley. Por su parte, Manuel Teruel se ha mostrado preocupado por el futuro de las relaciones comerciales con Reino Unido, “las empresas necesitan seguridad jurídica para poder hacer negocios en los mercados exteriores”, ha asegurado. Según el embajador británico, los vínculos comerciales entre su país y la comunidad aragonesa siguen siendo muy estrechos y “deseamos seguir manteniendo esta relación durante mucho tiempo”.

En 2016 Aragón exportó a Reino Unido por valor de 871 millones de euros, principalmente vehículos, maquinaria y material mecánico y eléctrico. Esta cifra supone un descenso del 11,7% respecto al año anterior, aunque este país continúa siendo el cuarto mercado exterior de nuestra comunidad. En 2017 el embajador británico visitó en dos ocasiones la Cámara zaragozana, ya durante el mes de febrero mantuvo un encuentro con empresarios, socios del Club Cámara Internacional, a los que detalló las oportunidades de negocio que ofrece Reino Unido.

27/11/2017

El pleno de la Cámara de Comercio apoya al colectivo de autoescuelas, perjudicado por la huelga de examinadores de tráfico

34

La Cámara lamenta que la falta de acuerdo entre los funcionarios y la DGT acarree despidos de profesores y cierres de academias de formación vial

El Pleno de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, en reunión ordinaria, ha expresado su apoyo unánime al colectivo de empresarios de autoescuelas, a quienes la falta de acuerdo entre los examinadores de tráfico y la DGT ha perjudicado gravemente a sus negocios.

El pleno manifestó de esta forma su preocupación por las consecuencias que la prolongada huelga de examinadores ha acarreado a las autoescuelas de Zaragoza, pequeñas empresas familiares en su mayoría. El conflicto ha suprimido ya 12.000 pruebas para obtener el permiso de conducir en Aragón, la mayor parte en Zaragoza.

Al reducirse a la mitad el número de exámenes los alumnos no acuden a recibir clases, de modo que muchas academias han tenido que despedir a profesores por no poder hacer frente a sus nóminas. La situación, unida a la escasez de examinadores en todo el país que viene registrándose hace años, ha abocado a varias autoescuelas al cierre.

La Cámara zaragozana lamenta que estos empresarios se vean afectados por un conflicto interno entre los funcionarios y la Dirección General de Tráfico, y pide a la Administración que resuelva esta situación a la mayor brevedad posible para salvaguardar el futuro del sector de la formación vial.

25/12/17

El Club Cámara sigue creciendo

El club termina el año con 60 grandes compañías aragonesas en su plataforma de liderazgo y casi 400 en el conjunto de la red cameral de empresas

35

Las dos últimas empresas aragonesas en incorporarse al Club Empresa Líder en 2017 fueron Coca-Cola European Partners y Socialnautas, una consultoría estratégica especializada en la gestión de proyectos digitales y sociales. Por su parte el Club Internacional cerró el ejercicio con 120 socios y el Empresa Red reunió a alrededor de 200 pymes y profesionales.



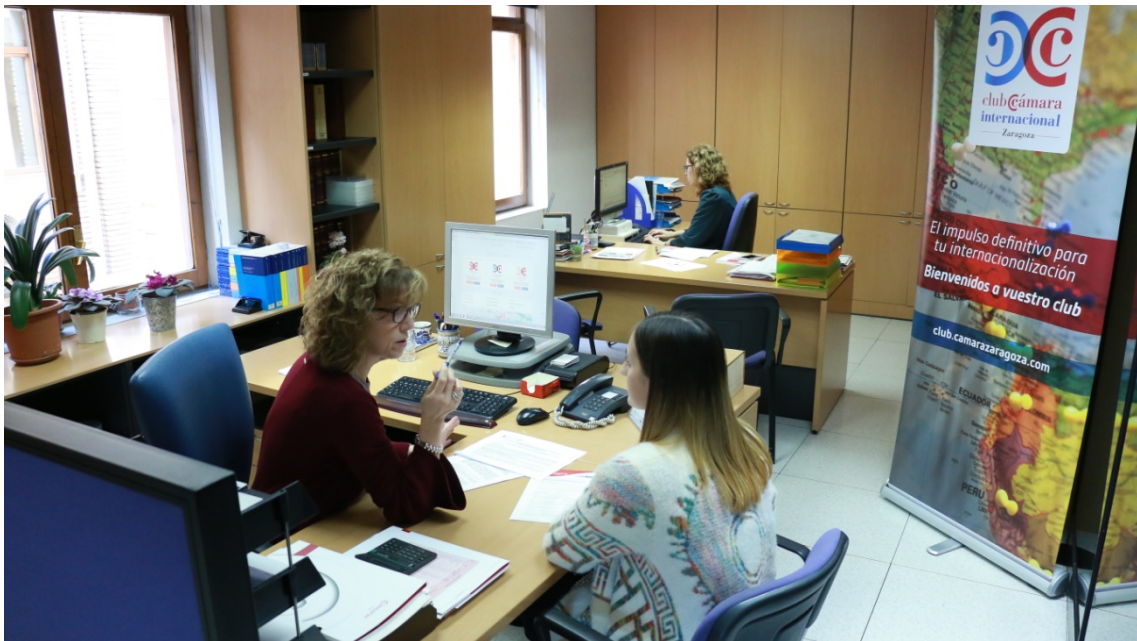
De esta red cameral de empresas ya forman parte Hierros Alfonso, La Zaragozana, Taimwesser, BSH Electrodomésticos, Pikolin, Carreras Grupo Logístico, Grupo Heraldo, Cefa, Airtex Products, Quirónsalud, Ibercaja, Bantierra, Grupo Samca, PwC, Atlas Copco Zaragoza, Grupo Sesé, Industrias Químicas del Ebro, Actio Procesos y Tecnología, Grupo Palafox, Mann Hummel, Alliance Healthcare, Caja Rural de Teruel, Kalibo Correduría de Seguros, Grupo MLN, Martín Martín, Grupo Piquer, Oerlikon, Novaltia, Deloitte, Parque de Atracciones de Zaragoza, Fersa Bearings, CaixaBank, Hiab Cranes, Chocolates Lacasa, CESCE, Grupo López Soriano, Grupo Industrial Ferruz, Itesal Sistemas, Ágreda Automóvil, Grupo San Valero, Banco Santander y Endesa, entre otras.



ACTIVIDADES POR ÁREAS

INTERNACIONAL

ÁREA INTERNACIONAL



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

Con estos fines, la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza presta servicios de **asesoramiento, consultoría y promoción exterior**, orientados al perfil de la empresa exportadora aragonesa, que le permita disponer de las herramientas necesarias para enfrentarse con éxito a su proceso de internacionalización.

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

Acciones realizadas

- Servicio de promoción (Gobierno de Aragón / FEDER)
 - Acciones comerciales
- Servicio de asesoría y consultoría internacional:
 - Asesoría
 - Sesiones Km.0
 - Asesoría operativa y jurídica
 - Asesoría operativa y jurídica (servicios personalizados) *
 - Consultoría internacional
 - Sesiones Inicia-T
 - Talleres de exportación
 - Planes de internacionalización
 - Market Developer *
 - Programa XPANDE
 - Formación e información:
 - Desayunos Club Cámara Internacional
 - Jornadas y Jornadas País
 - Seminarios técnicos
 - Acciones de formación
 - Publicaciones:
 - Boletín Internacional NET
- Otros programas de promoción:
 - Premios Exportación *
 - Dinamización Canal único
- Proyectos europeos

Todas las acciones, salvo las identificadas con un asterisco, son cofinanciadas y están incluidas en el Plan de Internacionalización a firmar en 2018 con el Gobierno de Aragón. En estas actividades la aportación del Gobierno de Aragón no puede superar el 80% del coste de la acción (en el Convenio firmado en el ejercicio 2017 la cofinanciación se ha distribuido con un 76,5% por parte del Gobierno de Aragón y un 23,5% de Cámara). El importe a cofinanciar por la Cámara puede proceder del pago por parte de los destinatarios de los servicios (venta de servicios), como se recoge en el texto del Convenio, con la única excepción de la “Dinamización del Canal único” que

no es acción de venta. El apartado “Servicio de Promoción” incluye también las acciones comerciales incluidas en el Plan Internacional de Promoción – PIP, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Las acciones identificadas con asterisco no se incluyen en convenios y son exclusivamente de venta.

En el presupuesto se han previsto la firma de dos convenios:

- a) Plan Cameral de Internacionalización del Gobierno de Aragón
- b) Plan Cameral de Internacionalización de la Cámara de España

43

En este segundo convenio falta por concretarse los importes, procedimiento, acciones a desarrollar, etc.

1.- SERVICIO DE PROMOCIÓN

El plan de acciones comerciales que anualmente se diseña incluye misiones comerciales directas e inversas y participación en encuentros empresariales. Para la elaboración de esta propuesta se tienen en cuenta las recomendaciones de las administraciones central y autonómica, de la Cámara de Comercio de España y de las empresas, a lo que se suma la experiencia y el conocimiento acumulado por las Cámaras.

Este servicio se ejecuta con los técnicos de comercio exterior de la Cámara, sin perjuicio de contar con la colaboración de especialistas externos para la elaboración de las agendas de trabajo y la coordinación de la acción en el destino.

Acciones comerciales: 10

Países visitados: 16

Empresas participantes: 58

Empresas aragonesas participantes: 44

Acciones y países

Acciones cofinanciadas por Gobierno de Aragón

- Misión Comercial a **República Checa** (Praga)
27/02 - 31/03/2017
Empresas participantes: 6
Aragonesas 3
- Misión Comercial a **Rusia** (Moscú)
3 - 6/04/2017
Empresas participantes: 7
Aragonesas 4
- Misión Comercial a **Arabia Saudí** (Riad)
7 - 10/05/2017
Empresas participantes: 10
Aragonesas 7
- Misión Comercial a **Corea y Taiwán** (Seúl y Taipéi)
15 - 22/07/2017
Empresas participantes: 3
Aragonesas 3
- Misión Comercial a **Letonia, Lituania y Polonia** (Riga, Vilnius y Varsovia)
13 - 17/11/2017
Empresas participantes: 2
Aragonesas: 1

Acciones Plan Internacional de Promoción con cofinanciación FEDER

- Misión Comercial a **México** (México DF)
27/02 - 3/03/2017
Empresas participantes: 5
Aragonesas: 5
- Misión Comercial a **Colombia y Perú** (Bogotá, Medellín y Lima)
25/9 – 04/10/2017
Empresas participantes: 11
Aragonesas: 8
- Feria Internacional **60 Congreso ACODAL** (Medellín – Colombia)
Cluster ZINNAE
31/05 – 02/06/2017
Empresas participantes: 3
Aragonesas: 3

- Misión Comercial a **Kazajistan e Irán** (Astana y Teherán)
Cluster ARAHEALTH
24/06 – 04/07/2017
Empresas participantes: 5
Aragonesas: 5
- Misión Comercial a **EE.UU y Canadá** (Miami, Toronto y Montreal)
8 - 17/11/2017
Empresas participantes: 6
Aragonesas: 5



Misión a Praga

2.- SERVICIO DE ASESORIA

El Servicio de Asesoría e Información ofrece el soporte requerido por las empresas en operativa internacional a través de una Red de expertos en asesoramiento operativo y jurídico internacional. A través de este servicio las empresas reciben asistencia tanto para la planificación de sus operaciones internacionales como para su gestión internacional habitual (políticas arancelarias, fiscalidad, aduanas, logística, contratación internacional, documentación de comercio exterior, etc.).

Sesiones Km.0

Ofrecen a las empresas que no tienen experiencia ni, en muchos casos, conocimientos de cómo se desarrolla una operación de exportación/importación, una visión técnica y práctica sobre los trámites esenciales de la operativa, los agentes que intervienen en el proceso, y como realizar correctamente una oferta comercial.

El Km.0 está diseñado como sesiones formativas de tres horas de duración, impartidas por técnicos del Área de Internacional de la Cámara y, donde opcionalmente, las empresas asistentes pueden solicitar la confección de un informe de exportación o de importación personalizado.

46

- Sesión Km.0 (28/02/2017): 7 asistentes
- Sesión Km.0 (30/03/2017): 8 asistentes
- Sesión Km.0 (01/06/2017): 6 asistentes
- Sesión Km.0 (06/07/2017): 5 asistentes
- Sesión Km.0 (20/10/2017): 6 asistentes
- Sesión Km.0 (01/12/2017): 6 asistentes

Sesiones realizadas: 6

Asistentes: 38



Asesoría operativa y jurídica

De forma específica, el objetivo de este servicio es dar respuesta a la problemática que se le plantea a la empresa en la ejecución de sus operaciones de comercio internacional.

Este servicio se apoya en técnicos de comercio exterior de la Cámara de Comercio, sin perjuicio de contar con la colaboración de especialistas externos cuando se estime conveniente para una mejor prestación del servicio.

La resolución de las consultas, de acuerdo con las necesidades del cliente y las circunstancias y particularidades de cada territorio, puede ser por diferentes vías:

- Entrega de un informe detallado y a medida
- Envío de correo electrónico
- Conversación telefónica
- Entrevista personal

El servicio también incluye las consultas e información sobre mercados exteriores.

Asesorías realizadas: 588

Consultas sobre inteligencia de mercados: 60



Asesoría operativa. Servicios personalizados

Una parte del servicio de asesoría se realiza en el marco estrictamente privado. Se trata de servicios personalizados a grandes empresas (por ejemplo, la consultoría realizada a Acciona).

Informes elaborados: 19

3.- SERVICIO DE CONSULTORÍA EN INTERNACIONALIZACIÓN

Sesiones INICIA-T

Las sesiones INICIA están dirigidas a empresas con vocación internacional pero sin experiencia exportadora. Tienen como objetivo presentar las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales, dar a conocer las claves para competir con éxito en el exterior y afrontar las primeras dudas que se le plantean a la empresa y al emprendedor.

De una forma muy general, en una jornada de tres horas se abordan cuestiones que tienen que ver el compromiso, los recursos necesarios, el producto, la selección de mercados, etc.

- Sesión INICIA-T (09/02/2017) – 8 asistentes
- Sesión INICIA-T (06/04/2017) – 5 asistentes
- Sesión INICIA-T (11/04/2017) – 9 asistentes (curso de Marketing y compra-venta internacional, Módulo de Negociación, impartido por Kairós)
- Sesión INICIA-T (15/06/2017) – 6 asistentes
- Sesión INICIA-T (07/11/2017) – 6 asistentes
- Sesión INICIA-T (21/11/2017) – 80 alumnos (Instituto Los Enlaces)

Sesiones realizadas: 6

Asistentes: 114

Talleres de exportación

Acción dirigida a empresas con vocación internacional pero sin experiencia exportadora, que necesitan conocer en detalle cómo se desarrolla un proyecto de exportación y las herramientas de investigación de mercado. Esta acción se desarrolla en varias sesiones en las que se trabajan aspectos como el diagnóstico del potencial de internacionalización, la identificación de mercados objetivo o la localización de potenciales clientes.

En el ejercicio 2017 se han realizado sesiones con dos contenidos diferentes: “Identificación de clientes” y “Declaración de proveedor y origen”.

- Talleres s/Encontrar clientes en el exterior
 - o Taller “Encontrar clientes en el exterior” (16/02/2017): 4 asistentes
 - o Taller “Encontrar clientes en el exterior” (20/04/2017): 5 asistentes
 - o Taller “Encontrar clientes en el exterior” (05/10/2017): 4 asistentes
 - o Taller “Encontrar clientes en el exterior” (14/12/2017): 7 asistentes
- Talleres s/operativas específicas
 - o Taller “Declaración de proveedor y origen” (30/10/2017): 8 asistentes
 - o Taller “Declaración de proveedor y origen” (06/11/2017): 1 asistentes
 - o Taller “Declaración de proveedor y origen” (14/11/2017): 6 asistentes

Talleres realizados: 7

Asistentes: 35

Planes de internacionalización individualizados

El objetivo de esta acción es elaborar junto a la empresa un Plan estratégico de internacionalización, definiendo las líneas de actuación en el corto y medio plazo. El desarrollo del plan se realizará fase a fase, adaptándose al punto de partida, los recursos y capacidades mostradas por la empresa.

La elaboración del plan requiere del asesoramiento individualizado realizado por un técnico del área internacional de la Cámara durante 4/5 sesiones de trabajo con la empresa (20/25 horas), y de la labor de investigación y elaboración de información y dossiers a lo largo del proceso, que también es facilitada por la Cámara.

El resultado final es un plan de actuaciones realista y manejable para la empresa, basado en una estrategia diseñada y controlada por la empresa y realizado en base a criterios objetivos a partir de un verdadero conocimiento de los mercados.

En este proceso cobra particular importancia el acceso a información de mercados, necesaria para una correcta toma de decisiones.

Planes elaborados: 4

Market Developer

El programa Market Developer ofrece a la empresa un técnico en comercio exterior a tiempo parcial con dominio de idiomas que le permita iniciar o impulsar su proyecto de internacionalización.

El market desarrolla las funciones propias de un técnico de comercio exterior: Análisis de mercados/ Identificación de clientes/ Contactos y seguimiento de clientes/ Definición y selección de acciones comerciales prioritarias/ Contactos institucionales/ Creación de sistemas de información para la empresa/ Acompañamiento puntual a eventos o entrevistas con clientes extranjeros...

50

La Cámara con este servicio está ofreciendo:

- Selección de un profesional cualificado con idiomas y experiencia demostrable en el desarrollo de estrategias de exportación.
- Tutorización permanente del técnico asignado por parte de la Cámara de Comercio.
- Puesta a disposición del market información, medios y recursos para el desarrollo de su trabajo.
- Evaluación y seguimiento continuo del trabajo desarrollado en la empresa.

Empresas participantes: 12

Técnicos: 6



Expande

El apartado “Consultoría para la internacionalización” se incluye también el Programa Xpande de Expansión Internacional para pymes, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), y al cual Cámara de Zaragoza se adhirió para el desarrollo de la segunda fase del mismo, la fase de ayudas.

En la fase de ayudas del Programa Xpande, las empresas que dispongan de un plan de internacionalización elaborado en los términos del apartado 1.3.3 de este documento, pueden acceder a un presupuesto máximo de 9.000€ (subvencionado en un 50% por FEDER), para la realización de actividades de promoción.

Este año 2017, se han incorporado al Xpande 6 empresas (se ha producido una renuncia), que dispondrán de gran parte del ejercicio 2018 para la conclusión de las acciones comerciales.

Empresas participantes: 6

4.- FORMACIÓN E INFORMACIÓN

Desayunos de networking

Aprovechando el marco del Club Cámara Internacional, se han organizado reuniones con grupos de empresas de diferentes perfiles para favorecer el networking empresarial e identificar intereses comunes, necesidades y oportunidades de negocio.

- Desayuno Club Cámara Internacional. Tratados de Libre Comercio (25/01/2017) – 9 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Embajador de Reino Unido en España Simón Manley, situación y consecuencias de la salida de UK de la U.E. (28/02/2017) – 17 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Corea / Embajador de España en Corea (26/04/2017) – 13 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Arabia Saudita y visita a las instalaciones de ARPA EMC (04/05/2017) – 17 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Africa Subsahariana (30/05/2017) – 14 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Colombia (21/06/2017) – 9 asistentes

- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Estados Unidos (21/09/2017) – 19 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Polonia (28/09/2017) – 15 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. Hacer negocios en Canadá (06/10/2017) – 9 asistentes
- Desayuno Club Cámara Internacional. El desplazamiento de trabajadores (10/11/2017) – 13 asistentes

Encuentros: 10

Asistentes: 135

Empresas: 60



Jornadas informativas y jornadas país

Además de las aportaciones realizadas por los expertos, siempre que sea posible estas jornadas incluyen la participación de empresas que puedan aportar información sobre su experiencia en ese mercado en concreto.

- Fórmulas comerciales de éxito, diferentes vías de acceso a mercados exteriores (24/01/2017) – 49 asistentes
- Jornada país Eslovaquia. “Eslovaquia, destino para invertir y hacer negocios” (23/03/2017) – 6 asistentes
- Jornada país República de Corea. “Relaciones de España con la República de Corea” (26/04/2017) – 30 asistentes
- Asean Business Forum “Oportunidades comerciales y de inversión en Asean” (04/07/2017) – 26 asistentes
- Jornada país Serbia. “la Republica de Serbia en Aragón” (27/09/2017) – (sin contabilizar asistentes totales) *
- Jornada país Polonia. “Polonia, destino para invertir y hacer negocios” (28/09/2017) – 14 asistentes

Jornadas: 6

Asistentes: 125

*La jornada sobre Serbia contó con una asistencia cercana a las **300 personas**, aunque no se formalizó inscripción.

Seminarios técnicos

A través de la organización de estos seminarios se presentan novedades en materia de comercio internacional y se revisan temáticas específicas con un alto grado de especialización.

Los seminarios desarrollados han sido:

- Incoterms 2010 avanzados, desmontando falsos mitos (15/02/2017) – 61 asistentes
- Cómo plantear la entrada en mercados exteriores, claves comerciales y legales (15/03/2017) – 18 asistentes
- Operaciones triangulares (25/05/2017) – 58 asistentes
- Transporte aéreo internacional de cargas (14/12/2017) – 31 asistentes

Seminarios: 4

Asistentes: 168

Acciones de formación

Con motivo de la publicación de normativa específica en EEUU que afecta a la comercialización de determinados productos agroalimentarios, se ha programado la formación requerida para la homologación de los profesionales de las empresas responsables de su puesta en marcha.

- Curso PCQI, cualificación en controles preventivos para la alimentación. Ley FSMA/FDA, EEUU (27,28 y 29/03/2017) –13 asistentes

54

Cursos: 1

Asistentes: 13

5.- PUBLICACIONES – BOLETIN INTERNACIONAL NET

El fin de la publicación es facilitar información de interés general sobre comercio internacional, a la vez que trasladar información sobre las acciones y servicios ofrecidos por las Cámaras en materia de internacionalización.

Durante los meses de enero/abril se continuó con la publicación semanal del Boletín NET. A partir de mayo se procedió a modificar tanto el boletín como la plataforma, sustituyéndolo por una publicación nueva, el boletín InternacionalNET.



Cámara
Zaragoza

INTERNACIONAL NET

Boletín de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Boletín quincenal. Noviembre 2017 - Número 12

MARKET DEVELOPER

¿Cómo funciona?

¿Que ofrecemos?

¿Para quién?

**Técnicos especialistas en comercio exterior
Market Developer**

Idiomas, tiempo, formación y experiencia son barreras a las que se enfrenta la empresa a la hora de impulsar su proyecto de exportación. Un técnico especialista puede ayudarte a dar el salto. Conoce las condiciones del programa.

[Más Info](#)

Boletines: 19

Receptores: 6.982



Un producto, un país... Resuelve las primeras dudas



Jornada sobre el Sector de Automoción en Irán

6.- OTROS PROGRAMAS DE PROMOCIÓN

Premios a la Exportación

Galardones que concede la Cámara de Comercio de Zaragoza anualmente en reconocimiento del esfuerzo realizado por las empresas en materia de internacionalización.

55



Las empresas galardonadas en 2017 con los Premios Exportación 2016 de la Cámara de Comercio de Zaragoza fueron:

- **MAETEL** – Premio Exportación Gran Empresa
- **EQUIPOS MOVILES DE CAMPAÑA ARPA** – Premio Exportación Empresa Mediana
- **FABRICANTES DE MENAJE S.A.** – Premio Exportación Pequeña Empresa
- **AGROVECO** – Premio al Emprendedor Exportador

Dinamización del Canal único de internacionalización

Gestión y coordinación de los contenidos del Canal Único de Internacionalización Exportar en Aragón, mediante la actualización y dinamización de la web www.exportarenaragon.com



56

Las acciones a realizar comprenden:

- Dinamización del un blog exportarenaragon.es
- Plan de contenidos propios (texto, vídeo y fotografía)
- Creación y dinamización de una cuenta en twitter
- Publicidad mediante posicionamiento SEO
- Difusión en las webs y las newsletters de los organismos e instituciones de apoyo

La ejecución de esta acción es encomendada la Cámara de Comercio de Zaragoza tal y como se recoge en el Convenio de internacionalización firmado con el Gobierno de Aragón en los dos últimos años. Para ello se cuenta con los recursos personales y técnicos vinculados a su servicio de Comunicación y con el apoyo de profesionales externos.

FORMACIÓN Y EMPLEO

ÁREA DE FORMACIÓN Y EMPLEO

El año 2017 ha permitido desarrollar 154 acciones de formación con cerca de 7.000 horas en las mismas y en las que han participado 1.696 alumnos. Destaca la oferta de **Programas Formativos Executive** y, entre ellos, los realizados como partner de la Escuela de Negocios **ESADE**, con la que nos une una alianza estratégica que cumple su décimo aniversario aportando más de 300 directivos formados en la Cámara de Zaragoza. En esta ocasión el *Programme for Leadership Development – (PLD) - ESADE Business School* 2ª edición y el *Programa de Marketing y Ventas. Dirección Comercial (PDC) – ESADE Business School* 3ª edición han constituido la oferta para los directivos de las empresas aragonesas.

59



En el 2017 también se impartió el Programa Avanzado de Ventas (PAV), el Programa Superior en Procesos. Green Belt en Seis Sigma y lean Advance. 2ª edición, el Curso de Optimización de los procesos: Green Belt en Seis Sigma y Lean Expert y el Programa Experto en Comercio y Management Internacional (PECMI) 3ª edición. Todos ellos de diseño propio. Se completó con Licensed Practitioner of PNL. 2ª edición en colaboración con Human Abilities.

Las propuestas de **formación "a medida"** de las necesidades de las empresas se han incrementado en este 2017, centrándose en tres ejes principales: internacionalización, gestión y desarrollo de personas, y ventas y marketing, proporcionando una alta satisfacción a los participantes y a las empresas clientes. Y todo ello se ha completado con una oferta de formación presencial y online dirigida al profesional de la empresa para implementar nuevos desarrollos en su día a día.

En materia de **Formación Profesional Dual**, además de la participación en grupos de trabajo institucionales junto al resto de actores duales, se ha iniciado una línea en el

entorno del Proyecto JoinVET denominado Proyecto 2+1. Partiendo de la formación reglada española avanza una formación supraempresarial con titulación oficial alemana.



En materia de **empleo**, dos han sido los Programas destacados de este periodo. Por un lado el Programa Integral de Mejora de la Empleabilidad y la Inserción (PIMEI) en colaboración con el Instituto Aragonés de Empleo, y el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) en el entorno de la Garantía Juvenil y de la mano de la Cámara de España. El PICE, que comenzó en 2015 y finalizará en diciembre del 2018, ha ampliado su objetivo inicial de 995 jóvenes a cerca de 1.900 en Zaragoza y la provincia, con acciones de orientación, formación e inserción en empresas. Implicando de manera directa al sector empresarial para la consecución de objetivos con la propuesta de ayudas para la contratación y el autoempleo. Además, la **Agencia de Colocación** de la Cámara de Zaragoza, activa desde 2012, ha registrado en 2017 un total acumulado de 26.623 demandantes, y 798 empresas.

Servicio	Cursos	Horas	Alumnos
Cursos a medida Formación	17	235,5	149
Cursos Empleo	51	3.189,0	668
Cursos Formación	62	3.369,0	427
Cursos Tecnologías	5	92,0	47
Jornadas Empleo	3	9,5	40
Jornadas Formación	16	27,5	365
Total	154	6.922,5	1.696

1.- OFERTA PÚBLICA: ACCIONES DE FORMACIÓN

Acciones subvencionadas por el Instituto Aragonés de Empleo

Formación encuadrada en la Orden EIE/1370/2016, de 5 de octubre, por la que se aprueba la convocatoria para la concesión de subvenciones públicas para la ejecución de acciones formativas dirigidas prioritariamente a trabajadores desempleados del Plan de Formación para el Empleo de Aragón, correspondiente al año 2016, publicada en el “Boletín de Aragón”, número 197, de 11 de octubre de 2016.

Las acciones se imparten desde el mes de febrero y finalizaron en julio de 2017. Se concedieron 3 cursos para un máximo de 47 alumnos que recibieron un total de 940 horas de formación.

- **Inglés: gestión comercial.** 210 horas.
- **Marketing y compraventa internacional.** Módulos del certificado de profesionalidad. 440 horas.
- **Marketing y compraventa internacional.** Módulos del certificado de profesionalidad. 290 horas.

Formación Profesional Dual

Durante el año 2017 se ha participado en proyectos, jornadas y grupos de trabajo, tanto a nivel nacional como internacional en colaboración con empresas, gobiernos y centros educativos.



Jornadas de Formación Profesional Dual. Se ha colaborado con el Gobierno de Aragón y el Consejo Empresarial de CEOE Aragón en la Jornada "FP Dual, clave para la competitividad". Orientada a difundir entre las empresas de Aragón la oportunidad de ser partícipe de este sistema. La Jornada se completó con talleres sectoriales en los que participaron empresas y centros educativos.

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

- Consejo de Educación Permanente de Aragón
 - Grupo de trabajo de III Plan General de Educación Permanente de Aragón 2015-2018
- Pleno del Consejo Aragonés de Formación Profesional
 - Comisión Permanente del Consejo Aragonés Formación Profesional
 - Grupo de trabajo "Indicadores y Seguimiento del III Plan Aragonés de FP"
 - Grupo de trabajo "Formación Profesional Dual"
- Comisión de Formación de la Cámara de España
 - Coordinadores de la subcomisión de Formación de tutores - del centro educativo, de la empresa
 - Miembros de la subcomisión de Coordinación entes implicados - empresa, escuela, Cámaras, administración autonómica
 - Miembros de la subcomisión de Análisis de experiencias de éxito en España y Europa en FP Dual

Proyecto 2+1 Es un proyecto supra empresarial pensado para ayudar a las Pymes en la FP Dual. Se construye sobre la base de la Formación Profesional española aportando a los jóvenes participantes una formación teórico-práctica adicional con una duración similar a los programas FP duales en Alemania. Durante el tercer año (+1) se sigue un esquema dual con alternancia en bloques no muy amplios de prácticas *on the job* y formación.

Da la posibilidad de conseguir la doble titulación española-alemana a los jóvenes. Contribuye a construir una formación dual de éxito garantizado y aumenta la empleabilidad de los jóvenes y la competitividad de las empresas. Existen proyectos activos en Madrid, Barcelona y Valencia. En Zaragoza se ha iniciado una propuesta de colaboración para formar a profesionales de matricería y molde.

El Proyecto 2+1 se encuadra en el Proyecto JoinVET desarrollado por la Cámara de Comercio Alemana y la Fundación JP Morgan Chase para impulsar la inclusión laboral de los jóvenes en España dentro de la Formación Profesional Dual.

A ella se suman los siguientes socios: Cámara de Comercio de Zaragoza, Asociación Nacional de Fabricantes de Bienes de Equipo (Sercobe), Asociación de Profesionales para la Competitividad del Mecanizado (Aspromec), FEDA Formación Empresarial Dual Alemana de Madrid, El Instituto Federal de Formación Profesional Alemán (BIBB) y los Salesianos de Atocha de Madrid.

63

El día 5 de octubre se realizó la siguiente presentación pública del proyecto:

Jornada: Programa de Formación Profesional "2+1"



La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza, la Cámara de Comercio Alemana para España, y Salesianos Zaragoza, le invitan a participar en un encuentro en el que se presentará el Programa de Formación Profesional "2+1".

FECHA: 05/10/2017

DURACIÓN: Una hora y media.

HORARIO: 11:00 h.

LUGAR: Aula Magna, Colegio Salesianos O/ María Auxiliadora 57, Zaragoza.

FINALIZADO

OBJETIVO

Dar a conocer el Programa de Formación Profesional "2+1".

Este programa se basa en la Formación Profesional española de dos años, a los que se añade un **tercer año de aprendizaje**, durante el cual los alumnos alternan módulos específicos de formación con trabajo en las empresas.

De esta manera, las empresas pueden contar con aprendices **altamente cualificados e incrementar su competitividad**.

A su vez, aporta a los jóvenes una **formación teórico-práctica** con una duración final muy similar a los programas de la FP Dual en Alemania, y éstos pueden conseguir la **titulación alemana, y con ello la doble titulación**, a través de la Cámara Alemana para España.

DIRIGIDO A

Empresas que cuenten con perfiles de **mecánica, matricería y mecatrónica**.

PROGRAMA

11:00 h. **Recepción y bienvenida a los asistentes**

11:10 h. **El Programa de FP "2+1" en el marco del proyecto JOINVET**

Tanja Nause

Directora de Formación de la Cámara de Comercio Alemana para España

Juan Carlos Andrés

Coordinador de Formación profesional Dual del Colegio Salesianos de Zaragoza

Merche López

Directora de Formación Profesional del Colegio Salesianos de Zaragoza

Riar Fernández

Directora de Formación y Empleo de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza

12:15 h. **Coloquio con las empresas participantes**



2.- OFERTA PÚBLICA: ACCIONES DE EMPLEO

Programa Integral para la mejora de la empleabilidad y la inserción

El Programa Integral para la Mejora de la Empleabilidad y la Inserción (PIMEI) 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 PIMEI se dirige a personas desempleadas, inscritas como demandantes de empleo en las oficinas del Instituto Aragonés de Empleo, 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, contado a partir del transcurso de 10 días hábiles desde la fecha de la resolución de concesión.

PIMEI 2016-2017 “Todos somos empleo”

La primera convocatoria del PIMEI correspondiente al ejercicio 2016 / 2017 comenzó el día 2 de diciembre de 2016 y finalizó el 1 de diciembre de 2017. Forman parte del nuevo programa de inserción y mejora de la empleabilidad 2016 / 2017 un total de **118 demandantes de empleo**, siendo todos ellos beneficiarios del programa.

El programa tiene un objetivo de inserción del 35 % de los participantes. Durante este ejercicio se ha superado el objetivo logrando un 50% de inserción según convenio.

Con una filosofía de actuación en la que se pone el valor en el papel del coach como facilitador y conductor de la motivación del participante en la consecución de su mejora laboral y su acceso al empleo, se diseña el siguiente programa formativo para el empleo:

a) Competencias transversales para la mejora de la búsqueda de empleo activa

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 (2 horas)

65

Módulo 2 Competencias en Tecnologías de Comunicación e Información (TIC)

- Herramientas de Búsqueda de Empleo 2.0. (5 horas)
- Búsqueda de empleo por internet
- Perfil en redes Sociales – LinkedIn

Módulo 3 Competencia en Lengua extranjera inglesa (30 horas)

- Test de nivel idiomático (30 minutos)

A partir del nivel de cada participante se formarán 3 grupos de acuerdo a su competencia en lengua inglesa.

b) Competencias específicas a los tres perfiles profesionales en la búsqueda de empleo

- Formación técnica para perfil comercial y ventas (20 horas)
- Formación técnica para peones de industria manufacturera. Conducción de carretilla y manejo de puente grúa (25 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 acciones grupales y tutorías individuales con el objetivo de mejorar en el itinerario de proceso de inserción laboral.

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

Sector	Mujeres	Hombres	Total
Agricultura	1	0	1
Industria	4	9	13
Construcción	0	1	1
Servicios	25	15	40
Total	30	25	55

Fuente: Memoria PIMEI 16/17



Cuadro de datos de inserción laboral por tipo de contrato

Tipo de contrato	Mujeres	Hombres	Total
Indefinido	4	3	7
Obra / Servicio	1	0	1
Temporal Tº Completo	11	15	26
Temporal Tº Parcial	13	5	18
Otros	1	2	3
Total	30	25	55

Fuente: Memoria PIMEI 16/17

Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE)

En concordancia con el Plan Nacional de Implantación de la Garantía Juvenil, las Cámaras de Comercio han creado el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) que incluye un conjunto de acciones de orientación, formación y acercamiento a las empresas con el objetivo de mejorar la empleabilidad de los jóvenes. Está diseñado a medida del perfil, intereses y grado de cualificación y capacitación del joven y responde a la demanda actual de las empresas. Es un Programa a desarrollar en cuatro años, que se inicia en enero 2015 y finaliza en diciembre de 2018, y que actuará sobre alrededor de 1.900 jóvenes en este periodo.

67



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

La participación de la Cámara de Comercio de Zaragoza en el desarrollo del PICE en Zaragoza y provincia se justifica en virtud de lo dispuesto en la Ley 4/2014, de 1 de abril, Básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación en la que tiene encomendadas, entre otras, las funciones de participación con las Administraciones Públicas en la organización de la formación práctica en los centros de trabajo incluida en las enseñanzas de Formación Profesional y en las acciones e iniciativas formativas de la Formación Profesional Dual y orientación sobre el procedimiento de evaluación y acreditación para el reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral, así como en la aportación de instalaciones y servicios para la realización de algunas fases del procedimiento, cuando dichas administraciones lo establezca.

Las actuaciones del PICE se realizan de acuerdo al convenio de colaboración entre la Cámara de España y la Cámara de Zaragoza, y se articulan en tres planes: Capacitación, Movilidad y Formación Dual. Dichos planes incluyen medidas de inserción laboral dirigidas al colectivo de jóvenes menores de 30 años pertenecientes al Sistema Nacional de Garantía Juvenil (SNGJ). El PICE está cofinanciado por el Fondo Social Europeo y por cada Cámara territorial que ejecute sus acciones.

OBJETIVOS GENERALES:

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

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Cualificar, insertar y aumentar la empleabilidad
- Capacitar en competencias básicas, TIC's e idiomas
- Brindar oportunidades a quienes que tengan espíritu emprendedor
- Facilitar y promover la movilidad a otros países europeos
- Impulsar la Formación Dual

BENEFICIARIOS:

Jóvenes de entre 16 y 29 años que se encuentran en situación de desempleo o inactivos e inscritos en el Plan Nacional de Garantía Juvenil.

PLAN DE CAPACITACIÓN:

69

Consiste en la realización de un itinerario formativo y de cualificación adaptado al perfil profesional del demandante. Es un Plan que contempla atención, formación y la posibilidad de realizar prácticas no laborales en empresas para tener acceso a un puesto de trabajo u ofertas de empleo. Se desarrolla en varias fases:

a) Orientación vocacional:

Acciones para determinar el perfil profesional del joven en base en su experiencia y estudios, sus conocimientos, habilidades, y competencias personales y profesionales. A partir de ahí trazamos un itinerario para dirigirle a la formación que mejor se adapte a su persona.

b) Formación troncal:

Responde a las necesidades más básicas de los jóvenes, ofreciendo una formación que aumente sus oportunidades de empleo y responda a las directrices principales de la Garantía Juvenil, mediante la capacitación en habilidades para el empleo y refuerzo de competencias TIC's y de idiomas.

c) Formación específica

Complementa las necesidades de cualificación y competencias de cada demandante en función de su perfil, una vez adquiridas las competencias básicas de la formación troncal para acercarle de manera más precisa al mercado laboral. Puede contemplar diferentes temáticas de capacitación:

- Competencias Básicas
- Certificados de Profesionalidad
- Formación específica en puesto de trabajo
- Formación en emprendimiento
- Formación en movilidad

Las duraciones previstas para cualquiera de ellas pueden ser las siguientes: 30, 60, 90, 120, ó 150 horas, presenciales.

Durante el año 2017 las actuaciones desarrolladas en el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) corresponden a las definidas en el Plan de Capacitación.

RESULTADOS:

Los **resultados** alcanzados en el año 2017, en cada uno de los tramos que contempla el Plan de Capacitación son los siguientes:

- o Tramo 1: inscritos en Garantía Juvenil a través de la Cámara de Comercio: **492**
- o Tramo 2: atendidos en Tutoría inicial de Orientación Vocacional: **463**
- o Tramo 3: participantes que han finalizado la Formación Troncal (Habilidades Sociales y para la mejora de la empleabilidad, tic's e inglés / 65h.): **222**
- o Tramo 4: participantes en las diferentes Formaciones Específicas programadas: **197**
- o Tramo 5: participantes en acciones de acercamiento a la empresa, a través de visitas o acciones de procesos de selección: **93**

70

Cree en ti.
En tu ilusión,
en tu capacidad de
esfuerzo, en tus
posibilidades.

Programa integral de
**CUALIFICACIÓN
Y EMPLEO**

**SI TIENES ENTRE 16 Y 29 AÑOS,
INFÓRMATE EN TU CÁMARA Y SOLICITA
TU INSCRIPCIÓN EN EL PROGRAMA PICE**

Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Pº Isabel la Católica, 2. 976 306 176
www.camarazaragoza.com

UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Iniciativa de Empleo Juvenil

Garantía Juvenil

Ministerio de Empleo y Seguridad Social

Cámara de Comercio de España

Cámara de Comercio de Zaragoza

- Acciones de empleabilidad y habilidades sociales realizadas (troncal): **15**
- Acciones de formación específica realizadas: **19**
- Empresas adheridas al programa: **220**
- Procesos de selección tramitados: **29**
- Porcentaje de inserción: **25%**
- Centros educativos contactados e informados: **37**

3. OFERTA PRIVADA: ACCIONES DE FORMACIÓN

En colaboración con la Universidad de Zaragoza

- **Máster en Gestión Internacional y Comercio Exterior.** Es un estudio propio de la Universidad de Zaragoza con el que la Cámara de Zaragoza colabora desde sus orígenes, a través del Departamento de Contabilidad y Finanzas de la Facultad de Economía y Empresa. La Cámara colabora en el diseño de los contenidos del Máster, en la selección del profesorado, en la edición y corrección de exámenes y en la gestión de las prácticas en empresas.

71

El máster, con un programa innovador, de 635 horas de las cuales 435 horas corresponden a clases y 200 horas a prácticas en empresas con actividad internacional. Desde hace 10 ediciones se ha incorporado además un módulo dedicado al desarrollo de las competencias como valor diferencial, que incluye la realización un análisis 360º. La superación del Máster ofrece a los participantes obtener además un diploma homologable al Curso Básico en Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Zaragoza.

Formación de Catálogo. Cursos 2017

- Aprende las claves para ser un product manager eficaz
- Cómo conducir con éxito conversaciones difíciles (2)
- Coordinación eficiente de equipos
- Diploma de “Dirección y gestión de equipos”
- Entrenamiento en oratoria
- Finanzas para no financieros
- Gestión de Recursos Humanos
- Gestión óptima de conflictos en los equipos
- Habilidades comerciales para técnicos no comerciales
- Impulsar a los equipos de trabajo
- Mindfulness: mejorando el rendimiento con una mente más eficaz y feliz (3)
- Negociaciones de éxito
- Reuniones eficaces
- Social Selling: Cómo relacionarte en internet para conseguir + visibilidad + competitividad + leads + ventas
- Storytelling: la fuerza de una buena historia, punto de encuentro entre el cliente y mi marca
- Taller de negociación basado en el método Harvard (2)
- Win: mejora tu productividad de forma sencilla y eficaz (2)

Formación a Medida para Empresas

- Atención telefónica y cierre de venta
- Atención telefónica y gestión de incidencias (2)
- Desarrollo de competencias comerciales
- Desarrollo de competencias para KAM
- Gestión aduanera
- Gestión de equipos (2)
- Gestión documental del comercio internacional I
- Gestión documental del comercio internacional II
- Habilidades comerciales y técnicas de venta
- Iniciación al comercio internacional (2)
- Liderazgo I
- Liderazgo integrado II
- Operativa del transporte marítimo
- Técnicas de negociación avanzada

Formación online

- Administración de SAP Business One
- Cierre fiscal y contable
- Coaching desarrollo laboral y profesional
- Competencia Digital 2.0
- Contabilidad general. Iniciación
- Contabilidad general. Perfeccionamiento
- El “Compliance” que necesitas conocer
- El comercio exterior en 50 documentos (2)
- Especialista en control de gestión y transformación digital – Controller digital
- Excel 2003/2007. Nivel iniciación
- Excel 2003/2007. Nivel medio
- Excel 2013. Nivel medio
- Gestión de los procesos de importación y compra internacional (3)
- Gestión fiscal
- Horizonte 2020
- Iniciación a la exportación
- IVA internacional 360º exterior / intracomunitario
- Manipulador de alimentos
- Marketing táctico
- Microsoft Word 2013. Iniciación
- Nóminas, seguridad social y contratación laboral. Iniciación
- Posicionamiento en buscadores
- Programa ejecutivo en compliance officer y defensa penal corporativa
- Trabajo en equipo
- Transporte y logística internacional

Jornadas

- Claves para hablar en público de forma convincente
- Coaching personal y coaching ejecutivo ¿cuál es la diferencia?
- Cómo puede ayudar la medición de los procesos a mejorar la gestión de tu empresa
- La empresa talentista, gerencia con talento
- La escasez de talento en IT: Reto y oportunidad para Recursos Humanos
- La gestión del cambio y la profesionalización de los estudios y de los directivos ¿qué están haciendo los mejores?
- Master Class: Orientación al mercado y competitividad
- Programa de formación profesional “2+1”
- Social Selling: la nueva herramienta para vender más
- Soluciones tecnológicas de certificación para la competitividad de las empresas
- Taller de coaching ejecutivo: el coach interno
- Taller de coaching personal
- Taller EFPA: finanzas socialmente responsables
- Taller EFPA: Macroeconomía en nuestra vida cotidiana
- Taller EFPA: Planificación de las finanzas personales (I)
- Taller EFPA: Planificación de las finanzas personales (II)
- Taller EFPA: Planificando nuestras inversiones

Programas Superiores

Programme for Leadership Development PLD – ESADE Business School 2ª edición

La Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza consolida su alianza estratégica con ESADE Business School como partner en Aragón, al impartir la segunda edición de este programa en Zaragoza con un total de **18 alumnos**.

El objetivo fundamental de este 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.

El PLD es una oferta innovadora y rigurosa, diseñado para proporcionarle una cartera de conocimientos, habilidades y concienciación individual que le convertirán en un líder mucho más efectivo. El Programa de Dirección Financiera se impartió de octubre a diciembre.

Tiene una duración de 200 horas que se desarrollan en modalidad blended: 15 sesiones presenciales los miércoles en horario de 9:00 a 18:30h complementadas con 80 horas de e-learning.



Programa de Marketing y Ventas. Dirección Comercial PDC – ESADE 3ªedición

La Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza consolida su alianza estratégica con ESADE Business School como Partner en Aragón, al impartir la tercera edición de este programa en Zaragoza con un total de **20 alumnos**.

El Programa de Marketing y Ventas. Dirección Comercial proporciona a los directivos participantes la formación necesaria, teórica y práctica, para que puedan desarrollar y actualizar su conocimiento sobre los métodos y conceptos aplicables en marketing y ventas, sensibilizarse con las estrategias y los planteamientos competitivos en entornos turbulentos, compartir y debatir las tendencias actuales y las futuras evoluciones de la gestión comercial en las empresas y establecer contactos con directivos de otros sectores o industrias que estén afrontando retos similares a los suyos. Tiene una duración de 10 horas que se desarrollan en modalidad blended: 8 sesiones presenciales los miércoles en horario de 9:00 a 18:30h complementadas con 30 horas de e-learning.

Programa Avanzado de Ventas

El programa está enfocado a que los profesionales comprendan y manejen el entorno tecnológico y las habilidades para que sus tareas estén alineadas con los intereses del cliente. Para lograr este objetivo, se realiza un recorrido que abarca materias como la neurociencia para comprender la mente para vender más, técnicas de venta, negociación comercial avanzada, marketing relacional, comunicación, toma de decisiones comerciales y liderazgo ligado a los equipos de venta.

Se desarrolló de noviembre a diciembre con un total de 45 horas repartidas en 9 sesiones, los lunes de 16:30 a 21:30 horas, y un total de **12 participantes**.

Programa Superior en Procesos. Green Belt en Seis Sigma y Lean Advance. 2ª edición

Este Programa aborda diversas técnicas para poder definir, medir y mejorar cualquier proceso. Trabaja con las metodologías más potentes en el diseño y mejora de procesos de negocio como son el SEIS SIGMA. LEAN y establece los mecanismos necesarios para que las personas sean los generadores de las ideas para contribuir en la excelencia de las empresas teniendo la posibilidad de implementar todas las experiencias teóricas en un proyecto real. Al realizar esta formación se obtendrá la Cualificación como Green Belt y Advance lean por la Asociación Española de Seis Sigma y Lean (A6SIGMA).

Tiene una duración de 214 horas, distribuidas de octubre de 2017 a mayo de 2018. Participan un total de **10 alumnos**.



Optimización de los procesos: Green Belt en Seis Sigma y Lean Expert

Dentro del Programa Superior en Procesos Green Belt en Seis Sigma y Lean Advance se encuentra esta formación que trabaja con las metodologías de diseño y mejora de procesos de negocio SEIS SIGMA y LEAN y establece los mecanismos necesarios para que las personas sean generadores de ideas para contribuir en la Excelencia de las Empresas. Al realizar esta formación se obtiene la Cualificación como Green Belt y Advance lean por la Asociación Española de Seis Sigma y Lean (A6SIGMA).

Tiene una duración de 96 horas, distribuidas de abril a octubre, en la que participaron **13 alumnos**.

Licensed Practitioner of PNL

La PNL (Programación Neurolingüística) es un modelo que trata el desarrollo de habilidades a nivel intrapersonal e interpersonal para comunicarnos más eficientemente con nuestro entorno. A través de este programa los participantes incrementan los recursos y herramientas para conocer mejor sus procesos mentales, emocionales y comunicativos pudiendo controlar y sacar mayor provecho a sus capacidades para alcanzar objetivos de manera eficiente. Este curso ofrece la titulación certificada por el Dr. Richard Bandler, co-creador de la PNL. Se trata de un programa blended de 110 horas repartidas en 80 horas presenciales y 30 horas de e-learning.

Se desarrolla de octubre de 2017 a febrero de 2018, cursándose una vez al mes el viernes por la tarde y el sábado completo. Cuenta con **7 alumnos**.

76



Programa Experto en Comercio y Management Internacional (PECMI) 3ª edición

El Programa Experto en Comercio y Management Internacional desarrolla una visión global y compacta del proceso de internacionalización empresarial, mediante el conocimiento de la estrategia y planificación de las acciones comerciales internacionales y las herramientas existentes para la gestión de una operación completa de compraventa internacional.

Partiendo de la recopilación de los datos precisos referentes a los mercados de destino se modela la planificación del desarrollo de las ventas y la promoción internacional; interpretación del tránsito aduanero, gestión de cobro, riesgos de operar en mercados internacionales.

Todo ello con una visión real mediante la realización de casos prácticos diseñados para el Programa tanto en las clases presenciales como a través de las tutorías. Se trata de un programa blended de 110 horas repartidas en 60 horas presenciales y 123 horas e-learning y 50 horas de realización del proyecto. Se desarrolló de enero a abril, cursándose los viernes por la tarde de 9:00 a 20:30 horas, con un total de **8 alumnos**.

Formación Profesional Dual

Durante el año 2017 se ha trabajado en consolidar la participación de la Cámara de Zaragoza en Proyectos y grupos de trabajo, tanto a nivel nacional como internacional en el ámbito de la Formación Profesional Dual. Todo ello en colaboración con empresas, gobiernos y centros educativos.

4.- OFERTA PRIVADA: ACCIONES DE EMPLEO

Red de Empleo: Quiero Empleo

Alta de candidatos	1.189
Alta de empresas	42
Ofertas activas	70

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

En el año 2017 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
- Lecturas individuales de la evaluación 360º

Durante el ejercicio se ha incrementado la demanda de las evaluaciones 360º, siendo **168 evaluaciones** las adquiridas.

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. A final de 2017 se encuentran registrados un total de **26.623 usuarios y 798 empresas** en la Agencia de Colocación.

78

Servicios:

- Intermediación Laboral: Durante el año 2017 la Agencia de Colocación de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza ha publicado a través de www.quieroempleo.com **70 ofertas de empleo y 110 puestos**.
- Tutorías individuales: se han realizado **36 tutorías individuales**. Las tutorías individuales se concertaron por orden de inscripción en la Agencia de Colocación y bajo demanda particular, recibiendo las peticiones de forma presencial, telefónica o por email.
- Sesiones grupales: se realizaron **3 sesiones**, el 27 de junio, 26 de noviembre y 3 de diciembre, a las que acudieron **40 personas**. Se trataron los siguientes puntos:
 - Información, planificación y motivación - resiliencia
 - Todas las vías para buscar trabajo
 - Historias reales de qué hacer y qué evitar en la búsqueda activa
 - Recursos online y presenciales de Zaragoza
 - Formación para el empleo redes profesionales

CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD

ÁREA DE CREACIÓN DE EMPRESAS Y COMPETITIVIDAD

Esta área presta apoyo a los **emprendedores**, que tienen una idea de negocio y necesitan profesionales para su puesta en marcha, y a **empresas**, que buscan afianzar su crecimiento. Sus servicios se orientan hacia una nueva economía de servicios en una atmósfera de cambio tecnológico sin precedentes. La aparición de nuevos modelos de negocio en un paradigma económico distinto hace más necesario que nunca el acercamiento del talento de los profesionales a la empresa.

Surgen nuevas motivaciones para la puesta en marcha de empresas que, además de la mejora profesional y la autorrealización, suman la búsqueda de una alternativa laboral ante la precarización de las condiciones del trabajo por cuenta ajena. Las habilidades tecnológicas e idiomáticas definen al nuevo emprendedor, pero también el desconocimiento sobre cómo poner en marcha y gestionar una empresa. Por ello, los servicios prestados por la Cámara de Comercio de Zaragoza en esta línea de actividad se han adaptado a estas nuevas necesidades.

De la misma manera, las demandas de las empresas consolidadas que se han dirigido a esta institución han requerido herramientas de apoyo en la toma de decisiones que les permitieran enfrentarse al entorno actual. El Área de Creación de empresas y competitividad ha desarrollado su actividad adaptándose a todas estas demandas, prestando servicios de calidad y alto valor añadido, bien de manera individual, bien colaborando con otras instituciones.

ACCIONES DE CARÁCTER PÚBLICO

1.- PROGRAMA DE APOYO EMPRESARIAL A DOMICILIO (PAED)

El PAED es un programa de atención y apoyo para empresas y nuevas iniciativas empresariales, con vocación de alcanzar cualquier punto del territorio aragonés y cuyo objetivo es aumentar la competitividad de nuestras empresas, incrementar su supervivencia y propiciar su crecimiento. Este programa tiene su precedente en el “Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio”, cuya metodología de éxito, revisada y mejorada, ha servido de base para desarrollar el nuevo PAED, el cual pretende ir un paso más allá ampliando los servicios ofrecidos al empresario y adaptándose a sus necesidades actuales. Así, el nuevo programa cuenta con dos ejes de actividad que son complementarios entre sí:

- Desarrollo de Iniciativas empresariales (Modernización, ampliación y creación)
- Competitividad

Objetivos

El Programa de apoyo empresarial a domicilio cuenta entre sus objetivos el de aumentar la competitividad de nuestras empresas, incrementar su supervivencia y propiciar su crecimiento.

A través de las acciones que se desarrollan en él se pretende contribuir a fortalecer el entramado de las Pymes que conforman el territorio, ya que se entiende que éstas, son el elemento fundamental de nuestra economía para generar riqueza y empleo a la sociedad y se contribuye, así mismo, a fijar población en los municipios del territorio a través del empleo generado por estas empresas.

Descripción

Para alcanzar los objetivos citados en el apartado anterior el programa contempla dos ejes de actuación:

1.- Desarrollo de Iniciativas empresariales (Modernización, ampliación y creación)

Esta línea de acción está dirigida, tanto empresas ya en marcha, que quieran ampliar o modernizarse, como a nuevas iniciativas empresariales. En esta fase se realiza un asesoramiento desde una triple perspectiva, analizando la idea desde el modelo de negocio, desde una perspectiva económico-financiera para valorar su Viabilidad y apoyando la puesta en marcha por medio de un Plan de implantación. Cada asesoramiento se plasma en un documento que sirve al promotor como hoja de ruta en su proyecto.

Estos documentos son:

- **Modelo de Negocio.** Esta fase permite centrar la propuesta y dar a conocer los requisitos técnicos, normativos y fiscales que son inherentes al proyecto, y contempla aspectos como la Normativa, Trámites, Forma jurídica, RSE, NNTT, Buenas prácticas, Catálogo de ayudas, además de abordar el planteamiento general de la propuesta.
- **Estudio de Viabilidad.** Este documento aborda desde una perspectiva económico- financiera la posible viabilidad del proyecto, calculando, entre otros parámetros, el Umbral de Rentabilidad del negocio e identificando donde se encuentran los principales riesgos del proyecto en esta materia, así como planteando las mejores alternativas.
- **Guía de apoyo a la implantación.** Ofrece un asesoramiento que abarca desde los últimos pasos antes de implantar una iniciativa a los primeros meses de actividad, que permita al promotor conocer el itinerario administrativo a seguir es uno de los puntos de esta etapa del asesoramiento, así como los recursos públicos a su alcance.

2.- Competitividad

Esta línea de acción está dirigida a actividades ya en funcionamiento hayan o no participado en el eje 1, que busquen apoyo para identificar sus áreas de mejora y propuestas para impulsar su crecimiento. El objetivo de esta fase del servicio es el de mejorar la competitividad de las empresas participantes, analizando la situación y evolución de las mismas para poder ofrecer acciones que mejoren su gestión y contribuyan a su supervivencia. Como resultado de esa Evaluación se realiza el Diagnóstico, que sirve de base para la elaboración del **Informe de competitividad**, documento final que contendrá las recomendaciones clave para paliar los problemas detectados y/o para mejorar su competitividad.

Principales resultados del programa

Cada proyecto atendido ha podido requerir un número distinto de actuaciones, representadas en las distintas fases que se ofrecen al emprendedor para su asesoramiento y que se plasman en un tipo de documento distinto (Modelo de Negocio, Estudio de Viabilidad y Guía de Apoyo a la puesta en marcha). Así, en algunos proyectos solo se habrá realizado una intervención mientras en otros habrá sido necesario realizar cada uno de ellos.

Durante el año 2017 los proyectos atendidos han ascendido a **139 iniciativas** y los técnicos del programa PAED han realizado un total de **224** actuaciones de asesoramiento, que han supuesto 133 atenciones tipo Modelo de Negocio, 81 Estudios de Viabilidad y 10 atenciones de Apoyo a la Puesta en marcha.

Durante este ejercicio se han puesto en marcha **60 empresas**, diseminadas en 20 municipios, cuyos promotores habían sido asistidos por el programa PAED en alguna fase del proyecto, y otros 28 emprendedores han desistido de sus proyectos empresariales. Las nuevas aperturas han supuesto una inversión 5.459.782,46 euros en el territorio y han permitido crear **108 puestos de trabajo**. También en este periodo han cerrado 2 empresas que habían participado en el programa para su creación.

ACTUACIONES REALIZADAS	
Número de actuaciones Fase I	133
Número de actuaciones Fase II	81
Número de proyectos Viables	54
Número de proyectos Viabilidad Condicionada	27
Número de actuaciones Fase III	10
Total de actuaciones	224
PROYECTOS ATENDIDOS	
Número de proyectos atendidos	139
Proyectos Fase III: Inversión prevista (€)	486.359,98
Proyectos fase III: empleos previstos	13
SECTORES ACTIVIDAD DE LOS PROYECTOS ATENDIDOS (%)	
Construcción	1%
Industria	15%
Comercio	24%
Turismo, Ocio y Hostelería	19%
Otros Servicios	41%
PROYECTOS PUESTOS EN MARCHA (%)	
Número de proyectos en marcha	60
Número de puestos de trabajo creados	108
Inversión consolidada (€)	5.459.782,46 €
SECTORES DE ACTIVIDAD DE LOS PROYECTOS EN MARCHA (%)	
Construcción	2%
Industria	23%
Comercio	19%
Turismo, Ocio y Hostelería	13%
Otros Servicios	43%
PROYECTOS DESISTIDOS	
Número de proyectos desistidos	28
EMPRESAS CERRADAS	
Número de empresas cerradas	2
RATIOS DE INVERSIÓN Y EMPLEO DE PROYECTOS PUESTOS EN MARCHA	
Inversión por proyecto	90.996,37
Empleo por proyecto	1,8
Inversión por puesto de trabajo	50.553,53 €
MUNICIPIOS DE ACTUACIÓN	
Número de Municipios de actuación	51
Número de municipios con proyectos en marcha	27

Eje 1: Desarrollo de iniciativas empresariales

Indicadores de actividad, vinculados a objetivos:	Resultados
Informes de modelo de negocio.	133
Planes de viabilidad / financiación / ayudas	81
Apoyo a la Implantación / Puesta en marcha	10

Indicadores vinculados a resultados:	Resultados
Empresas o iniciativas en marcha	57
Inversión realizada por las iniciativas en marcha	4.714.076 €
Puestos de trabajo totales	105
Puestos de trabajo femeninos	46
Puestos de trabajo discapacidad	1
Puestos de trabajo jóvenes	25
Supervivencia de las empresas en marcha (**)	(**)
Retorno de la inversión (**)	(**)

Eje 2: Competitividad

Indicadores de actividad, vinculados a objetivos:	Resultados
Diagnósticos - Informes de mejora de la competitividad realizados	4

Indicadores vinculados a resultados:	Resultados
Satisfacción de los usuarios	4
Evolución de la inversión (*)	-
Evolución del empleo (*)	-
Retorno social de la inversión (*)	-

Eje 3. Red de empresas PAED

Indicadores de actividad, vinculados a objetivos:	Resultados
Jornadas realizadas	1
Nº de empresas asistidas en el Programa PAIP	4

Indicadores vinculados a resultados:	Resultados
Resultados de encuestas de satisfacción de las jornadas	8,66

(*) Las empresas que han participado en el 2017 en eje de Competitividad aun no han realizado inversiones ni ampliado personal como resultado de estos estudios.

(**) La supervivencia empresarial y el retorno de la inversión están ligados a los resultados no solo del 2017 sino de todo el periodo de referencia por lo que aun no están disponibles

Acciones de difusión

Página Web de la institución

Seguimiento y evolución de los Planes Camerales de Competitividad e Internacionalización.



86

Jornadas

“Propiedad Industrial y activos intangibles para las empresas” (22/06/17 - Salón de Actos de Cámara Zaragoza)



A la sesión se inscribieron **45 personas** y los resultados de la encuesta de satisfacción arrojan una puntuación media final de 8,66 sobre 10.

Boletín Empresa Red

EMPRESA RED del 29 de Agosto a 4 Septiembre: ARAGON INDUSTRIA 4.0


Noticias


Ayudas a la Industria aragonesa

[Convocadas las ayudas a la industria aragonesa](#)
Con el objeto de impulsar la transformación digital de la industria aragonesa, se han convocado ayudas en el marco del Proyecto "Industria Conectada 4.0 y "Activa Industria 4.0, para pymes que desarrollen una actividad industrial productiva. El plazo de solicitud finaliza el **22 de septiembre**.
[Leer más](#)

**Cámara**
Zaragoza
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza
Plaza de la Constitución, 2
50001 - Zaragoza
comunicacion@camarazaragoza.com
www.camarazaragoza.com

87

Mailing

Enviado a los usuarios PAED el 8 de Septiembre

Fecha de Envío: 8 de Septiembre



Red de Empresas PAED
Información de Interés: Ayudas Competitividad e Industria 4.0

Estimado/a amigo/a,

Se han publicado recientemente dos convocatorias de Ayudas:

- Programa de crecimiento empresarial del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, en el que la empresa que resulte seleccionada dispondrá de 50 horas de asesoramiento proporcionadas por la Escuela de Organización Industrial (EOI). Publicadas en el [BOE 26/08/2017](#) y fecha de solicitud hasta el 22 de septiembre.
- Ayudas Aragón 4.0 dirigidas a impulsar la transformación digital de la industria aragonesa en el marco del Proyecto "Industria Conectada 4.0 y "Activa Industria 4.0, mediante el asesoramiento especializado e individualizado de al menos 50h., la recepción de un diagnóstico y la elaboración de un plan de transformación digital, talleres demostrativos y benchmarking. Publicadas en el [BOE 14/08/2017](#) y fecha de solicitud hasta el 22 de septiembre.

El próximo **jueves 14 de septiembre a las 12:00h.** se va a realizar una sesión informativa en Walqa (Huesca) por parte del Ministerio y de la DGPYME, del que te adjuntamos la convocatoria.

Un cordial saludo,

[Más información →](#)

Cristina Deltiempo Villanúa
Servicio de Competitividad y Creación de Empresas
Teléfono: 976 306 161 (ext. 151) | cdeltiempo@camarazaragoza.com

2.- LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA EN ZARAGOZA

A) PRESTACIÓN DE SERVICIOS A EMPRENDEDORES EN MATERIA DE PROMOCIÓN DEL EMPLEO Y FOMENTO DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR (CONVENIO INAEM)

88

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

Objetivos. 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.

Metodología. Simplifica la estructura de la empresa en cuatro cuestiones:

- 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 20196, 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.

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.

ACCIONES	Mujeres	Hombres	Total
Talleres de Consolidación de empresas	58	67	125
Informes de calificación	125	124	249
Informe MILE	2	3	5
Jornada formación ADL	16	7	23
Empleo generado en las 8 empresas mentoradas	30	22	52

1.- Talleres para la consolidación de empresas

Los talleres para la consolidación de empresas han abordado aspectos relativos a la toma de decisiones estratégicas que pueden contribuir a hacer el negocio viable y sostenible. El formato de cada uno de los 10 seminarios ha consistido en una jornada de 5 horas de duración, con entre 12 y 16 plazas. El contenido de cada taller se ha conformado por uno o varios módulos de los posibles siguientes:

- Fiscalidad
- Marketing
- Comunicación
- Control Económico
- Nuevas Tecnologías

- Financiación y ayudas
- Mejora del modelo de negocio

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

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

90

En el año 2016 se han realizado **10 talleres** de consolidación de empresas, repartidos de forma constante a ritmo de unos 2 por mes. Del total de personas inicialmente interesadas e inscritas, han asistido **125 alumnos**, una cifra que alcanza el objetivo establecido en convenio de alcanzar no menos de 120 asistentes.

NÚMERO DE TALLERES REALIZADOS	10 talleres
NÚMERO DE ALUMNOS	125 alumnos
NUMERO DE INSCRIPCIONES	2 inscripciones
RESPONSABILIDAD DEPARTAMENTO CREACIÓN DE EMPRESAS.	- Realizar calendario. - Difusión. - Preparación de la documentación. - Impartición.
DURACIÓN POR TALLER	5 horas (en horario de 9:30h a 14:30h)

Calendario y asistencia de los talleres

Fechas de los talleres 2017	Nº de alumnos
27 de abril	10
11 de mayo	10
25 de mayo	12
8 de junio	10
7 de septiembre	18
20 de septiembre	10

5 de octubre	16
19 de octubre	15
9 de noviembre	10
22 de noviembre	14
Nº total	125

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.

- **Boletín Empresa RED.** Esta agenda digital 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.
- **Página web** <http://www.camarazaragoza.com>, a través de la cual se realiza la inscripción de asistencia a los talleres disponibles.
- De forma obligatoria y antes de comenzar cualquier acción, el **técnico informa a los usuarios** sobre el Programa y la participación del INAEM, así como recoge sus documentos de identidad para la fotocopia y sus firmas en la ficha diseñada a tal efecto.
- Información **directa** del programa a los usuarios de los servicios de Creación de Empresas y VUE060 de la Cámara de Zaragoza y en las actividades realizadas por la Cámara de Zaragoza y eventos como el día del emprendedor, participaciones en ferias con temática de emprendedores, etc.
- **Antena** Cameral de Calatayud.
- Redes sociales corporativas de Cámara de Comercio de Zaragoza
<https://www.facebook.com/camarazaragoza>
<https://twitter.com/camarazaragoza>

Conclusiones

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. Las actividades empresariales que han manifestado los asistentes siguen un perfil muy heterogéneo, al igual que las observadas en los talleres de los años anteriores.

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 reforzado 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:** Necesita establecer redes de cooperación desde el principio y el perfil multidisciplinar 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 la seguimos valorando 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.

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

“Construir redes de empresas para generar mejor empleo”.

93

2.- Programa Emprendedores - Plan de Empresa

Esta línea de actuación consiste en la elaboración por Cámara de Comercio de Zaragoza de informes sobre los planes de negocio que presentan los solicitantes de las diferentes líneas de subvención. Se elaboran informes derivados del análisis de dos formatos diferente de planes:

- Planes de empresa elaborados por los solicitantes de la subvención para el establecimiento de trabajadores autónomos y de la subvención financiera.
- Planes de viabilidad de los proyectos de calificación como Microempresa-Iniciativa-Local-Emprendedora (MILE).

El origen de esta actuación tiene como punto de partida la búsqueda de la mayor rentabilidad de los recursos económicos puestos al servicio de apoyo al emprendedor para el desarrollo de nuevos negocios.

Informes de calificación del Plan de Empresa

Los informes de Calificación son una actuación conjunta entre las Cámaras de Comercio de Aragón y el INAEM y completan la documentación que presentan los solicitantes de la subvención para el establecimiento de trabajadores autónomos y de la subvención financiera.

La elaboración de estos informes tiene 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 cuánto dinero va a invertir para la puesta en marcha del mismo.

Número de planes de empresa solicitados	346 planes de empresa
Número de informes de calificación emitidos	306 informes de calificación
Número de planes de empresa rechazados	40 planes de empresa

Para la realización de los **Informes de Calificación** se ha realizado un procedimiento automatizado que permitía al usuario un acceso 24h 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 ocasionados por el correo electrónico o planes incompletos por parte del interesado.

El proceso de solicitud del informe de calificación está automatizado a través de la página web de Cámara Zaragoza. Se inicia con la descarga del plan de empresa en formato pdf y termina con la recepción por parte del promotor del informe de calificación firmado electrónicamente. A continuación se presenta el detalle del proceso de solicitud del informe que se presenta en la siguiente dirección web:

<http://www.camarazaragoza.com/productos/como-solicitar-la-ayuda-de-establecimiento-como-trabajador-autonomo/>

Informes sobre solicitudes M.I.L.E.

Los informes sobre solicitudes de calificación M.I.L.E. son una nueva línea de informes acordados para el 2016. La calificación como empresa M.I.L.E permite a las empresas solicitar una línea de subvenciones especial.

Para conseguir la calificación M.I.L.E la empresa debe cumplir los siguientes **requisitos**:

1. Que la plantilla inicial prevista, al constituirse la empresa, sea inferior a 10 trabajadores.

2. Que la facturación prevista en el primer año de actividad no sea superior a 2 millones de euros.
3. Que se trate de empresas de nueva creación que no proceda de la transformación de formas jurídicas de empresas preexistentes.
4. Que una entidad local aragonesa, la Administración de la Comunidad de Aragón o cualquier otra administración o entidad pública o privada preste su apoyo a la empresa o proyecto empresarial. En el supuesto de que el apoyo se preste por una entidad privada, esta deberá tener entre sus actividades, fines u objeto social la promoción de acciones enmarcadas en el ámbito de fomento y difusión del emprendimiento o de la creación de empresas.
5. Cuando se trate de empresas cuya forma jurídica sea distinta de la cooperativa de trabajo asociado o de la sociedad laboral, deberán contemplar la contratación de trabajadores por cuenta ajena.
6. Que sean viables técnica, económica y financieramente.
7. Que la singularidad de los bienes y servicios o los procesos de comercialización o producción incorporen elementos innovadores, o que, dentro de una actividad tradicional, cubra necesidades no satisfechas en el entorno local en el que se va a desarrollar, o que se trate de una actividad económica que se encuadre en alguno de los siguientes ámbitos:
 - Empresas sociales y de la salud.
 - Actividades vinculadas a la protección del medio ambiente y al tratamiento de residuos.
 - Actividades de rehabilitación y adaptación de viviendas y espacios públicos.
 - Actividades de ocio y cultura.

En el año 2016 se han **realizado 5 informes** sobre los planes de viabilidad de las siguientes iniciativas emprendedoras:

- NEXUS
- BGLOW
- SLIDE & FUNE
- BIANCO
- NEW FOOD

3.- Acción formativa para ADLs

La impartición de la acción formativa: '**Confección de planes de viabilidad**' es una acción recogida en la adenda al convenio para 2017. La jornada del 14 de septiembre tuvo por objetivo complementar la formación sobre confección de planes de viabilidad a la que asistieron 22 trabajadores del INAEM y Agentes de Empleo y Desarrollo Local.

9h- 9,15h	Recepción asistentes
9,15h- 10h	Presentaciones de los equipos de trabajo de ambas instituciones. Planteamiento de las realidades de trabajo de ambos equipos para el fomento de la cooperación institucional y búsqueda de soluciones.
10h-10,30h	Información del contenido de la Adenda para el ejercicio de 2017. Explicación detallada de las actividades y acciones que componen el acuerdo entre las Cámaras e INAEM.
	Pausa- Café.
10,45h-12,30h	Confección de Plan de viabilidad. • Descripción general y objetivos de un Plan de Viabilidad. • Qué es y cómo se elabora un Plan de viabilidad y su contenido. • Inversión, Financiación y amortizaciones, Balance Inicial, Gastos fijos, Costes variables / Márgenes de beneficio, Umbral de rentabilidad, Previsiones de ventas, Previsión de tesorería, Previsión de resultados. • Contextualización del entorno comercial y aspectos no cuantitativos del proyecto.
12,30h-13,00h	Informe de calificación. • Contenidos y criterios de elaboración del Informe de calificación.
13,30-14h	Ruegos y preguntas.

4. - Programa Mentores

A través de las intervenciones realizadas, se han realizado 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:

- Contribuir al mantenimiento y desarrollo de pequeñas y medianas empresas -Pymes- en la CCAA.
- Contribuir al sostenimiento del empleo en sectores, tanto maduros como en crecimiento, por ejemplo el comercio de maquinaria, servicios, transporte, agroalimentario o industrial.
- Contribuir a la consolidación de pequeñas empresas y del empleo por ellas generadas.

El servicio se ha desarrollado 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 flexibles en función de la evolución de la empresa y sus circunstancias.

Metodología del programa

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

El Programa de Mentores se ha desarrollado 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 en la provincia de Zaragoza se ha desarrollado siguiendo las siguientes pautas:

1.- 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.

2.- 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 la situación 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.

3.- Fase diagnóstica:

- En las sucesivas visitas individuales que se planifican con la empresa, se determinan las áreas de intervención.
- Se 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 durante las próximas sesiones individuales... Con ello se obtiene 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.).

4.- Puesta en marcha del Plan de acción: Actuaciones resolutivas.

En las sucesivas visitas e intercambios de información 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.

PLAN DE TRABAJO 2017

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 2017 ha sido llevado a cabo por un mentor con experiencia y conocimiento del sector empresarial.

Durante el año 2017 se han desarrollado las distintas actuaciones en las empresas prestando 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.
- Otras Acciones

100

En el último trimestre del año se realizó una sesión informativa del Programa de Mentores en el Centro Cívico Santa Isabel de Zaragoza. Previamente se difundió la jornada entre las empresas de la zona. A las asistentes se les explicó el desarrollo del Programa, cómo se lleva a cabo, los objetivos del mismo, etc. Igualmente se puso de manifiesto que para las empresas participantes no tenía coste alguno puesto que el Programa cuenta con financiación por parte de INAEM.

EMPRESAS MENTORADAS

- González y Romero Agrocarne S. L.
- María Sancho
- Kililay S.L.
- José M. Ramón Palau S. L.
- Swiss Auto
- Tenadi S. L.
- Josmal S. L.
- Villapeques

EMPRESAS A INCORPORAR

Empresas que han mostrado interés y que podrían incorporarse al programa en 2018.

- Pilor Diseños en Carpintería S.L.
- Centro Audioprotésico Aragón
- Calzados Belu S.L.

RESULTADOS POR SECTORES Y EMPRESAS

- **Comercialización maquinaria: 1 empresa y 4 empleos.** Comercialización de maquinaria y productos de limpieza industrial destinados tanto a industrias como a particulares.
- **Distribución: 1 empresa y 5 empleos.** Distribución de materiales de decoración
- **Agroalimentario: 1 empresa y 24 empleos.** Producción y comercialización de productos agroalimentarios.
- **Comercialización textil: 1 empresa y 2 empleos.** Comercialización de productos textiles
- **Industrias del plástico: 1 empresa y 2 empleos.** Fabricación de cintas adhesivas, masking, cinta carrocera,
- **Industrias reparación del automóvil: 1 empresa y 2 empleos.** Reparación del automóvil y todo tipo de trabajos en general
- **Librería y Ludoteca: 1 empresa y 5 empleos.** Venta de libros infantiles y ludoteca con talleres para niños
- **Hostelería: 1 empresa y 6 empleos.** Hostelería en general, atención al público y dinamización de zonas deterioradas.



B) PUNTO DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR (PAE)

La Ventanilla Única Empresarial ha sido un proyecto conjunto de la administración pública y las Cámaras de Comercio pionero para acelerar la puesta en marcha de las empresas. 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.

102

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

Objetivos

- Informar y orientar al emprendedor de manera que reciba un asesoramiento transversal 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.
- Reducir los tiempos de tramitación de la puesta en marcha de proyectos empresariales, minimizando el número de trámites que de otra manera debería realizar el emprendedor en cada una de las administraciones participantes.
- Durante la vida de la VUE los usuarios la han reconocido por su accesibilidad, facilidad de puesta en contacto y la rapidez de las tramitaciones a través del DUE. Y se han sorprendido por un sistema tan eficaz y rápido en la puesta en alta de las empresas.

EL SERVICIO DEL PAE DE CÁMARA ZARAGOZA:

1.- Orientación y Asesoramiento: Los técnicos de Cámara Zaragoza asesoran 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

2.- Tramitación: La tramitación de los expedientes de puesta en marcha de empresas es realizada por la responsable asignada por la Delegación del Gobierno en Aragón, ubicada en la sede de Cámara Zaragoza. Las Administraciones Públicas ofrecen la posibilidad de realizar, in situ, una tramitación instantánea y sencilla realizada a través del Documento Único Electrónico (DUE), tanto para empresario individual como para Sociedad limitada Nueva Empresa (SLNE) y Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Este tipo de tramitación permite agilizar los trámites administrativos, reduciéndose los tiempos de tramitación y los aranceles notariales y registrales. La tramitación se realiza de forma exclusiva a través del portal CIRCE* que es el sistema de tramitación telemática de expedientes de creación de empresas. En dicho portal, también se ofrece información necesaria, previa a la tramitación. *(<http://portal.circe.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>).

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

Tramitaciones en 2017 en los puntos PAE de la provincia de Zaragoza: 122.

De ellas, 23 se han constituido como sociedades limitadas y 99 han optado por empresarios individuales.

Estas actividades han sido:

- Consultas iniciales sobre creación de empresas, a través de teléfono o email.
- Talleres grupales “Emprende, Paso a Paso” para apoyar a emprendedores que se encuentran en la fase inicial de su proyecto.
- Asesoramientos individualizados a emprendedores sobre el modelo de negocio.
- Realización de Estudios de viabilidad de los proyectos empresariales.
- Jornadas y talleres sobre temáticas concretas del mundo de la empresa.
- Colaboraciones con otras instituciones para fomentar el espíritu emprendedor.

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

Consultas sobre creación de empresas

El área de creación de empresas recibe y resuelve multitud de consultas relativas a los trámites iniciales para la puesta en marcha de una empresa. Estas consultas llegan por vía telefónica o través de correo electrónico. Las cuestiones se refieren a los pasos a dar para poder avanzar en una idea de negocio, las formas jurídicas adecuadas y los trámites iniciales.

104

Durante 2017 se atendieron **169 consultas**

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 **Fundación Aragón Emprende**.

En el marco de las celebraciones del Día de la Persona Emprendedora de la Comunidad Autónoma en 2017 se organizó un taller sobre la Economía Circular en colaboración con la Universidad San Jorge y una ponencia y dos mesas redondas con ecommerces en colaboración con el INAEM:

1.- WORKSHOP EMPRENDIMIENTO EN ECONOMÍA CIRCULAR

A través de un workshop, celebrado el 25 de octubre, se invitó a los emprendedores a integrar el concepto de economía circular en sus proyectos de negocio. El objetivo fue definir las claves de los modelos de negocio en un contexto de economía circular. Para ello se ofreció una visión generalista de la economía circular a través de tres de los grandes temas que agrupan las principales actividades económicas “circulares” que existen. Para cada tema se contó con un experto representante del mismo en el entorno empresarial. Asistieron 25 personas.

Reutilización de materiales

Ponente: María Pérez Sáinz, del Departamento de Empresas y Ecodiseño. ECOEMBES-[vivero CircularLab](#) de La Rioja.

Economía colaborativa

Ponente: Víctor Viñuales Director de [ECODES](#) (Fundación Ecología y Desarrollo).

Movilidad sostenible

Ponentes: David y Fernando de la Cooperativa [La Veloz](#).

Los emprendedores asistentes eligieron uno de los tres temas para profundizar en las oportunidades de negocio con cada experto. En el networking se identificaron los puntos clave para emprender en economía circular.



2.- MESA SOBRE EMPRENDIMIENTO SOSTENIBLE. De la nube a la tierra

La jornada del 26 de octubre presentó dos realidades vinculadas al emprendimiento sostenible. Por un lado el emprendimiento en el ámbito del comercio on-line y de la sostenibilidad de esta opción, y por otro, el emprendimiento social que, por las experiencias elegidas para las ponencias, basa la sostenibilidad en el aspecto social (integración laboral de personas con discapacidad y colectivos en riesgo de exclusión) y en el tipo de actividad desarrollada (reciclaje de aceites, huerta ecológica y recuperación y reciclaje textil).

Asistencia: **120 personas**

Conferencia: Ecommerce, Sostenibilidad y Responsabilidad Social Por Ramón Añaños. Fundador y director de Factor_ID, donde ejerce como consultor especializado en Marketing y negocios en Internet y dirige Redacción del Club Cámara.

Mesa redonda: El ecommerce como factor de sostenibilidad - ACEROS DE HISPANIA Ricardo Liop. - UP&SCRAP Eduardo Hoyo y Eva Álvarez - MARABICO.COM, Judith Kiss

Mesa redonda: Emprendimiento social y empleo sostenible - Carlos Lazaga. Gerente de Inserta SL. Proyecto de emprendimiento social: Huerta ecológica - Marta Lapuente. Gerente de Tinser SL. Proyecto de emprendimiento social: aRopa2. - Francisco López Escura. Naturalmente Social Recikla, contigo completamos el ciclo. Gerente de NS Recikla

Actuación musical: Coro Adebán. Fundación AdislaF

3.- COMERCIO RETAIL

A) CONVENIO DE COLABORACIÓN CON EL GOBIERNO DE ARAGÓN

En colaboración con el Gobierno de Aragón, el servicio de Comercio de la Cámara de Zaragoza tiene marcados unos objetivos para 2017 que se circunscriben a:

106

- Mejorar la eficiencia y competitividad de las pequeñas y medianas empresas comerciales en aras a lograr un equilibrio armónico de la estructura del sector, con la coexistencia de diversos formatos de empresa y establecimientos, y todo ello garantizando la competencia y la libertad de elección de los consumidores y contribuyendo a un desarrollo equilibrado y sostenible de la estructura urbana de nuestras ciudades.
- Promover la consolidación de los comercios, afianzando los aspectos necesarios para que se puedan adaptar a la situación actual de, podríamos denominar, salida de la crisis económica, y mantengan y potencien su dinámico papel en nuestra economía.
- Ayudar a mantener el modelo comercial tradicional español, mediante la mejora de la competitividad de las empresas de distribución y del entorno físico en el que se sienta el comercio de proximidad, de forma que no sólo se evite la destrucción de empleo, sino que se mejore su grado de profesionalidad, permitiendo que los recursos humanos que se vinculan a este sector puedan prestar un mayor valor añadido en cuanto a especialización y calidad del servicio. 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. Este gabinete les servirá para acompañar al comerciante en su expansión a través de los planes de asesoría personalizada.
- Extender y consolidar el programa de relevo generacional y mantenimiento de la actividad comercial.
- Prestar asesoría y asistencia técnica a los comerciantes en el día a día de su actividad, ayudándoles en la resolución de dudas y consultas jurídicas y de otro tipo que les puedan surgir, para completar el asesoramiento integral que, desde este convenio, se tiene como objetivo prestar al comerciante.
- Extender y consolidar el proyecto del Multiservicio Rural como instrumento que sirva para asegurar la distribución de bienes y servicios por municipios con escasa población.
- Ayudar a la introducción de las nuevas tecnologías que supone un factor clave en el actual desarrollo empresarial de los comercios.

Programas ejecutados

Las actuaciones de la Cámara de Zaragoza para el desarrollo de este convenio de colaboración en el año 2017 han sido las siguientes:

ACCIONES	2017
Programa de consolidación y expansión del MultiServicio Rural (MSR)	2
Programa para la introducción de Tecnologías de la Información y Comunicación en el comercio minorista	8
Programa para el diseño y ejecución del Planes de Empresa y Excelencia en la gestión	
Área de Gestión Empresarial	
Gestión de indicadores comerciales	3
Análisis económico-financiero	6
Área de Orientación técnico-comercial	23
Área de orientación Comercial a las empresas	
Cliente Misterioso	7
Comunicación y Publicidad	9
Programa de Relevó Generacional	25
Seguimiento y Dietas	
Difusión	
TOTAL	78

Programa de apoyo al comercio rural

Las actuaciones contempladas este Programa han consistido en el impulso de los establecimientos Multiservicio (MSR) en la Comunidad Autónoma de Aragón. Han sido un total de **12 multiservicios** los que han prestado servicios en los municipios de la provincia durante este año 2017, distribuidos de la siguiente manera:

Multiservicio	Comarca
TORRIJO	Comunidad de Calatavud
GALLOCANTA	Campo de Daroca
VAL DE SAN MARTIN	Campo de Daroca
URRIES	Cinco Villas
PINTANO	Cinco Villas
UNDUES DE LERDA	Cinco Villas
BISIMBRE	Campo de Borja
LAGATA	Campo de Belchite
PLENAS	Campo de Belchite
MURERO	Campo de Daroca
MAINAR	Campo de Daroca
SEDILES	Comunidad de Calatayud

Durante 2017, una vez hecho el seguimiento de los multiservicios abiertos, se valoró la posibilidad de estudiar en profundidad un MSR tipo, elegido de entre algunos, con el objetivo de analizar la cuenta de resultados de un multiservicio tipo y extraer conclusiones extrapolables al resto de establecimientos, proponiendo soluciones que mejoren la rentabilidad para el 2018 en este tipo de negocios.

Nos basamos en el conocimiento y en la experiencia acumulada en la puesta en marcha y seguimiento de los multiservicios. Así, trabajamos con datos reales extraídos de la actividad económica de los promotores de los mismos. Se investigó sobre la base de un estudio de viabilidad teórico, de un multiservicio únicamente dedicado a la actividad de comercio, analizando las desviaciones económicas que se producen.

Programa de calidad y excelencia empresarial, programa de innovación, nuevas tecnologías y comercio electrónico

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

Estas actuaciones serán efectuadas de acuerdo con la metodología desarrollada por las Cámaras de Comercio aragonesas y el Departamento de Economía, 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.

Gestión empresarial

1.- 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.

109

Es importante resaltar con el comerciante el objetivo: valorar su negocio desde un punto de vista estrictamente comercial (lo económico se plantea en otro informe) descubriendo los indicadores claves específicos a su sector de actividad, analizándolos conjuntamente y tomando decisiones sobre acciones a emprender, siempre tomando como base los datos económicos.

Toda esta información se completa con valores e indicadores estadísticos sectoriales o generales obtenidos de diferentes asociaciones y organismos que pueden servir de referencia para calcular o contrastar los resultados del comercio.

2.- ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO:

Evaluación de la situación económico-financiera del comercio con el objetivo de consolidar su posición en el mercado.

Orientación comercial

1.- COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD:

Se trata de analizar nuevas formas de segmentar el mercado en el sector comercial a través del análisis de la orientación al consumidor de un establecimiento.

2.- CLIENTE MISTERIOSO:

Tras la visita de incógnito el consultor 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.

Asesoramiento técnico al comercio

Este servicio consiste en prestar, a la vista de las necesidades detectadas en las empresas de comercio, un asesoramiento técnico variado, en distintas materias que afectan a la actividad del empresario de comercio.

Esta asesoría recaerá sobre diferentes áreas, a demanda del comercio y de sus necesidades. Principalmente, el asesoramiento se centra en la legislación que afecta al desarrollo de la actividad comercial, orientación e información sobre los programas de ayudas y subvenciones existentes, franquicias, horarios comerciales, festivos de apertura autorizados, análisis de mercado...

Programa para la introducción de tecnologías de la información y comunicación en el comercio minorista

Se ha establecido una serie de fundamentos metodológicos en los que se desarrolla la planificación estratégica del comercio electrónico.

Programa de relevo generacional

Se trata de uno de los programas que más años llevase ha desarrollado en la Cámara de comercio de Zaragoza. Los servicios ofertados consisten en ofrecer apoyo a los comerciantes que cesan en su actividad y, por otro lado, a los emprendedores que quieren comenzar su actividad aprovechando las ventajas que ofrece un establecimiento que ya se encuentra en funcionamiento.

traspasos
Aragón

Cámara Zaragoza Cámara Aragón Cámara Huesca Cámara Teruel

Buscador:

Bolsa de traspasos a+ a-

PROGRAMA RELEVO GENERACIONAL Y MANTENIMIENTO DE LA CONTINUIDAD COMERCIAL

Bolsa de Traspasos

Relevo Generacional contigo

Preguntas Frecuentes

Mejora Punto de Venta

¿Quieres traspasar tu negocio?
Asesoramiento jurídico: contratos
Trámites administrativos
Trámites fiscales
Liquidación de existencias por traspaso

¿Estás interesado en quedarte un traspaso?
Asesoramiento jurídico: contratos
Estudio punto de venta
Trámites fiscales
Trámites Administrativos

¿Te jubilas? ¿Tu familia sigue con el negocio?
Trámites fiscales
Espacio Empresa Familiar

MEJORA DEL PUNTO DE VENTA
Contenidos Estudio Punto de Venta

Descárgate el cartel SE TRASPASA

Preguntas Frecuentes

Contacto Mapa Web Privacidad de datos Aviso de cookies

Subvencionado por: GOBIERNO DE ARAGÓN
Departamento de Industria e Innovación

Los servicios ofertados desde el programa de relevo generacional son los siguientes:

1.- Servicios ofertados a quien adquiere el negocio:

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

2.- Servicios ofertados a quienes transmiten el negocio:

- 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.

3.- Posicionamiento de la página web: actualización, ampliación y difusión de la web como herramienta adecuada de gestión del programa (www.traspasosaragon.com).

B) PLAN INTEGRAL DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO MINORISTA

Las medidas del Plan se organizan en 10 líneas de actuación que están orientadas a la innovación y competitividad del pequeño comercio, el fomento de los centros comerciales abiertos y mercados municipales, el apoyo financiero a las empresas, la promoción comercial y la reactivación de la demanda, el impulso del relevo generacional y los emprendedores, el aprovechamiento de las sinergias entre comercio y turismo en beneficio de ambos sectores, la mejora de la seguridad comercial, las medidas legislativas, el impulso a la internacionalización y la mejora de la formación y el empleo en el sector comercial. Desde la Cámara de Zaragoza hemos trabajado para impulsar la adopción por parte de los comercios de metodologías innovadoras y más competitivas en la gestión de sus negocios.

En el ámbito del mencionado plan, el servicio de comercio interior ha organizado una serie de **TALLERES DE FORMACIÓN**, con el objeto de incentivar y mejorar la capacidad de las pymes comerciales en diferentes áreas o materias estratégicas, incidiendo principalmente en temas de digitalización y nuevas tecnologías del comercio. Hemos ejecutado ciclos formativos en Zaragoza y en puntos estratégicos de nuestra provincia.

El índice de asistencia ha sido alto, y de la información recabada de los asistentes podemos concluir que la formación sigue siendo uno de los aspectos que más interesan al comercio.

Un total de **400 comercios** han participado en los talleres

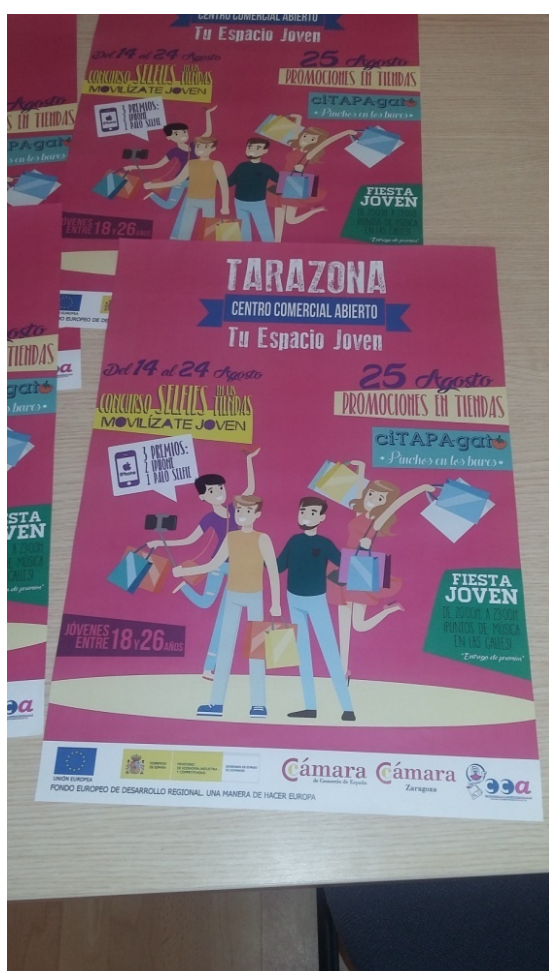


Fecha	Jornada (especificar Lugar celebración)	Área Temática	Nº Asistentes
24/10/2017	Tendencias en Gestión del Comercio: Personal Shopper (Ejea De Los Caballeros)	Técnicas venta, experiencias compra	17
24/10/2017	Tendencias en Gestión del Comercio: Personal Shopper (Calatayud)	Técnicas venta, experiencias compra	29
07/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (Calatayud)	Marketing digital	20
07/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Ejea)	Marketing digital	22
08/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (Utebo)	Marketing digital	8
13/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Tarazona)	Marketing digital	39
14/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Calatayud)	Marketing digital	16
15/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Utebo)	2. Marketing digital	9
16/11/2017	Tendencias en Gestión del Comercio: Personal Shopper (Zaragoza)	6. Técnicas venta, experiencias compra	9
20/11/2017	Tendencias en Gestión del Comercio: Personal Shopper Tarazona	6. Técnicas venta, experiencias compra	27
21/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (Caspé)	2. Marketing digital	12
22/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Borja)	2. Marketing digital	20
23/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Caspé)	2. Marketing digital	16
27/11/2017	Facebook Ads (Ejea)	2. Marketing digital	25
27/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (Tarazona)	2. Marketing digital	37
28/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (La Almunia)	2. Marketing digital	10
28/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (Zaragoza)	2. Marketing digital	14
29/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (Ejea)	2. Marketing digital	20
30/11/2017	Fotografía para Redes Sociales (La Almunia de Doña Godina)	2. Marketing digital	15
30/11/2017	Utilización profesional de Facebook e Instagram (Zaragoza)	2. Marketing digital	27

También durante 2017, y en el marco del Plan de Competitividad, desde la Cámara se decidió trabajar la línea de **DINAMIZACIÓN DE ZONAS COMERCIALES**.



De izquierda a derecha: Ana Tarazona, gerente de ACT; Natalia García, de Cámara de Comercio; Lourdes Sánchez, presidenta de ACT; y Ana Calvo, concejal de Comercio del Ayuntamiento de Tarazona. | N.B.



Se han llevado a cabo tres campañas de dinamización comercial, dos de ellas en Zaragoza capital y una tercera en la localidad de Tarazona. El objetivo principal de estas campañas era fomentar y promocionar la compra en los comercios de proximidad de las zonas comerciales elegidas, recordando a los consumidores que en el centro y barrios de las ciudades y los pueblos se puede encontrar de todo y, teniendo como finalidad el apoyo del consumo, sensibilizando a los residentes de la importancia del equipamiento comercial con el que cuentan, y recordándoles que quien compra en su barrio hace la mejor inversión, porque se mantiene actividad en las calles, no pierden valor las vivienda y además se ahorra en cuanto a tiempo y desplazamiento.

Edición del **CATÁLOGO DE PRODUCTOS DEL COMERCIO ZARAGOZANO.**

El catálogo incluyó más de 300 productos que englobaban moda, complementos, decoración, productos gourmet, etc., representando la calidad y diversidad de oferta del comercio. Los productos se presentaron agrupados por actividades, con la descripción de cada uno de ellos e información del comercio dónde poder adquirirlos. Este catálogo incorporó información sobre características y actividades de algunos de los sectores comerciales más representativos de la ciudad, incluyendo aportaciones realizadas por distintas asociaciones gremiales, sobre las tendencias, características de la oferta y otras recomendaciones de interés para el consumidor.

115



En el barrio de San José se celebró la jornada **EL COMERCIO Y LA ESCUELA PÚBLICA SE MUEVEN EN SAN JOSÉ**, de hermanamiento del comercio del barrio con los vecinos, en la que niños y mayores pudieron disfrutar de numerosas actividades.

"El Comercio y la Escuela Pública se mueven en San José"

Muestra comercial De 10:00 a 10:00 horas	Exposición "LA MOVILIDAD EN SAN JOSÉ" De 10:00 a 20:00 horas	Cuadrangular fútbol sala (Calisto Ariño, 100 niños, 100 niñas y 100 de chicos) A partir de las 10:30 horas
TEATRO de calle ZARAKATRAKA Desde 11:00 horas	CAREZUDOS SAN JOSÉ Salida a las 11:30 horas	Exhibición Baloncesto en silla de ruedas Desde 11:30 horas
CONKAMA CICLISTA Escuela ciclista zaragozana Desde 12:00 horas	MESA REDONDA Comercio-Escuela-Vecindad Desde 12:30 horas asociación vecinal barrio de San José	SWING en el barrio Asoc. Swing en Aragón Desde 13:15 horas
Exhibición y clase de Patinaje Escuela "EN PATINES" Desde 17:00 horas	Actuaciones musicales RAP y CERVEZA GRATIS Desde 18:30 horas	Concierto VINOS CHUECA Desde 19:30 horas

Colegio Público Calixto Ariño

Domingo 24 de septiembre de 2017 - Junto a La Granja



El objetivo principal de las tres campañas era fomentar y promocionar la compra en los comercios de proximidad de las zonas comerciales elegidas, recordando a los consumidores que en el centro y barrios de las ciudades y los pueblos, se puede encontrar de todo y, teniendo como finalidad el apoyo del consumo, sensibilizando a los residentes de la importancia del equipamiento comercial con el que cuentan, y recordándoles que quien compra en su barrio hace la mejor inversión, porque se mantiene actividad en las calles, no pierden valor las viviendas y además se ahorra en cuanto a tiempo y desplazamiento.

4.- COMERCIO ELECTRÓNICO

Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información

Es una iniciativa de las Cámaras aragonesas en colaboración con el Departamento de Innovación, Investigación y Universidad.

SATipyme

117

Se han beneficiado un total de 407 usuarios de acuerdo a los objetivos del Convenio.

LÍNEA-1. COMPETITIVIDAD EN LA ECONOMÍA DIGITAL

Colaboración empresa - universidad

Se colabora activamente en el **Máster MeBA** con la gestión de prácticas de 500 horas de los alumnos en las empresas colaboradoras, con convenios de Universa, en las que han participado 15 empresas y 15 alumnos.



Jornadas

1.- Cómo vender a través de Marketplaces: Alibaba, Amazon y Ebay (28 de abril) con la participación de 45 empresas y los siguientes objetivos:

- Dotar del conocimiento necesario sobre la aplicación de técnicas digitales a la estrategia internacional de la empresa.
- Revisar los factores de éxito para la definición de una correcta estrategia de venta online integrada con la estrategia de exportación.
- Analizar las áreas críticas de conocimiento de un canal de venta online internacional: sus principales costes, beneficios, herramientas y principales plataformas y proveedores.
- Profundizar, mediante ejemplos prácticos, en las nuevas tendencias de integración del ecommerce con las redes sociales y los dispositivos móviles.
- Ofrecer, como valor añadido, un proceso de certificación del alumno en Alibaba.com

118

2.- Transformación Digital y Tecnología (29 de septiembre) con 80 asistentes. Un viaje sobre las tecnologías más emergentes, innovadoras e incluso desconocidas para la mayoría de los profesionales, y que están llegando a nuestras vidas. Con toda seguridad, transformarán definitivamente, nuestra manera de trabajar, de vivir y de relacionarnos con personas e incluso, con máquinas o robots.



3.- Las nuevas reglas de la economía digital. ¿Han cambiado Amazon, Google, Alibaba... las reglas de la economía global? La IX Jornada sobre 'Tener éxito en ecommerce' se celebró el 15 de diciembre con 87 asistentes.



119

En esta jornada, Fernando Aparicio, director en Amvos Digital, habló del oligopolio digital y de cómo Amazon, Google y Alibaba han definido las reglas de la Economía mundial. Además de ésta revolución se analizarán los cambios en los modelos de negocio y los canales de venta tradicionales.

Se vieron las soluciones para mitigar los conflictos entre canales como la estrategia omnicanal, la venta de productos diferentes o complementarios, la venta de productos descatalogados y la creación de una “segunda marca” para la venta online.

Luces y sombras de este creciente fenómeno y principales consecuencias apoyadas con algunos ejemplos prácticos y reales.



Empresas		Fechas
45	Jornada Ecommerce Internacional-MK	28/04/2017
80	Jornada Transformación Digital	29/09/2017
87	Jornada Tener éxito en e-Commerce	15/12/2017*
212		TOTAL

Eventos:

El Servicio ha participado activamente en la XII Feria de Tiendas Virtuales celebrada el 7 de abril en Walqa colaborando con la **Asociación de Tiendas Virtuales** gestión de patrocinadores y difusión y captación de asistentes.

Se ha participado en el **Congreso Web 17, OMEXPO 2017, ADIGITAL, Ecommerce Tour Zaragoza, Ecommerce Retail París, Ensalada SEO** así como en eventos locales relacionados con el comercio electrónico. También se han realizado entrevistas y artículos en diversos medios de comunicación, radio y prensa escrita relacionados con el comercio electrónico.



LÍNEA 2.- CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA DIGITAL

Vivero de e-commerce en colaboración con CIFPA y ATVA

La gestión y promoción del vivero de ecommerce en PLAZA ha posibilitado la participación de 3 empresas de ecommerce en el mismo y la participación de 40 alumnos de la sección Comercio y Marketing del IES Los Enlaces en la XII Feria de Tiendas Virtuales.

121

El vivero se ubica en la sede del CIFPA, Centro de Innovación de la FP de Aragón, donde se comparten espacios, almacenes y servicios para tiendas virtuales. Cuenta con la colaboración de la Asociación de Tiendas Virtuales.

Las empresas disponen de un área de coworking, almacenaje y picking compartido, y acceso a los servicios de SATipyme tanto en Cámara como en el CIFPA.

Beneficiarios		Fechas
3	Tiendas Virtuales vivero	01/01/2017
40	Asistencia alumnos Feria Tiendas Virtuales	15/04/2017
43		TOTAL

Asesoramiento y consultoría

Se han desarrollado 6 consultorías para empresas de ecommerce, con definición de estrategia, selección de CMS y conectividad con el CRM.

A lo largo del ejercicio se ha dado respuesta a diversas consultas e informaciones sobre temas de comercio electrónico, bien presencial, telefónica u online.

Servicios		
6	Consultorías técnicas	
24	Diversas actuaciones informativas sobre aspectos del e-Commerce a lo largo del ejercicio	Info Presencial, telefónica y online

Formación, talleres y seminarios.

Empresas		Fechas
10	Módulo Diseño Visual Web	31/01/2017
11	Módulo Experiencia de usuario en la Web	18/05/2017
7	Curso Social Media	16/02/2017
11	Módulo Posicionamiento SEO	09/05/2017
7	Curso Adwords certificación de Google	23/05/2017
7	Estrategia en Internet	26/09/2017
15	Curso Analytics certificación Google	18/10/2017
11	Workshop SEO by Yoast	02/10/2017
23	Taller ecommerce para artesanos	06/11/2017
9	Workshop Facebook Ads	27/11/2017
8	Workshop Facebook e Instagram	04/12/2017
122	TOTAL	

Los módulos de Google Analytics y Google Adwords capacitan a los inscritos con la certificación oficial



LÍNEA - 3. ANÁLISIS, IMPACTO E INDICADORES

Encuesta Comercio Electrónico en la provincia de Zaragoza 2016

Creación de sistema gestor de base de datos y aplicativo de encuesta para la recopilación de los datos de las empresas ecommerce 2016.

123

Sistema gestor de BBDD MySQL server y aplicativo PHP, jQuery y JFormer.

<https://www.camarazaragoza.com/ecommerce2016/>

Encuesta Ecommerce Aragón 2016

No le llevará más de 5 minutos. Con la información que nos proporcione elaboraremos estadísticas agregadas que serán publicadas y recibirás en tu email.

Completa la encuesta, y [descárgate el informe de 2015](#).



Información general

Nombre o Razón Social: *	Herramientas de gestión utilizadas: ☐ CRM ☐ ERP
NIF: *	URL de su web (principal): *
Dirección E-mail: *	Si tienes más URL en su negocio, introduzcalas una en cada línea:
Número de empleados: * ☐ 1 empleado ☐ De 2 a 5 ☐ De 6 a 20 ☐ Más de 20	

Ficha metodológica encuesta Ecommerce 2016

ESTUDIO

Inputs (recursos, inversión, etc) y outputs (tráfico, ventas, etc) de los ecommerce en el periodo anterior ya finalizado (año 2016).

OBJETIVOS

- Conocer la situación del comercio electrónico desde el punto de vista la empresa en la provincia de Zaragoza
- Valorar los recursos con los que cuenta la empresa y su nivel de inversión
- Conocer el nivel de esfuerzo y competencia de la empresa en el ecommerce
- Conocer el nivel de tráfico y venta, y su vinculación con la inversión y recursos

125

ÁMBITO

Provincia de Zaragoza

POBLACIÓN CENSO

Como paso previo a la selección de la muestra se elaboró un censo de empresas que realizan ecommerce en la provincia de Zaragoza utilizando distintas fuentes:

- Directorio de tiendas online del Observatorio Aragonés de la Sociedad de la Información del Gobierno de Aragón
- Directorios de tiendas online de asociaciones (ATVA, Adigital, etc) y otras entidades
- Fuentes de acceso público en internet
- Información ya recabada por el Servicio de Asesoramiento en Tecnologías de la Información de Zaragoza

La información facilitada y recopilada en este punto, es información pública y no incluye datos de carácter personal.

La población constatada en el censo es de 585 individuos con funcionalidad de carrito de compra online.

MUESTRA Y ERROR MUESTRAL

- Muestra: 76
- Para un nivel de confianza del 95% y siendo $p=q=0,5$ el error muestral es del 10,4%.

TRABAJO DE CAMPO

El período de realización de la encuesta fue comprendido entre el 22 de enero y el 30 de agosto de 2017.

CARACTERÍSTICAS DE LA ENCUESTA

La encuesta se encuentra configurada por un total de 36 preguntas o cuestiones. Dónde pueden diferenciarse por su naturaleza:

- Datos identificativos: 4
- Datos generales del negocio: 8
- Datos ecommerce de la empresa: 24

Sistemas de extracción y procesamiento de datos encuesta Ecommerce 2016

Exportación de datos en bruto de BBDD. Tratamiento mediante script PHP y hojas de cálculo de la información para la correcta tabulación de la información. Procesamiento de datos mediante y generación de gráficos mediante hoja de cálculo.

Resultados encuesta Ecommerce 2016

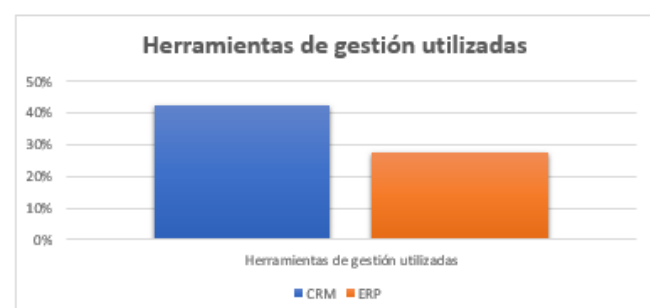
Indicador	Número de empleados
Base	Total de empresas 76

	Número de empleados
1	28%
De 2 a 5	54%
De 6 a 20	9%
Más de 20	9%



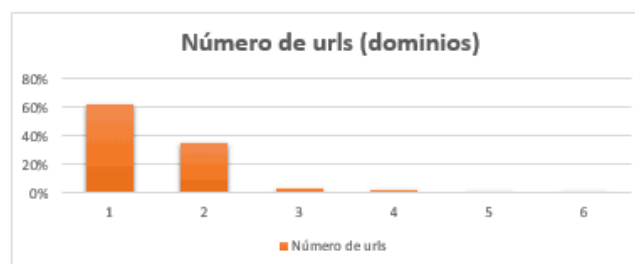
Indicador	Herramientas de gestión utilizadas
Base	Total de empresas 76

	Herramientas de gestión utilizadas
CRM	42%
ERP	28%



Indicador	Número de urls (dominios)
Base	Total de empresas 76

	Número de urls
1	62%
2	34%
3	3%
4	1%
5	0%
6	0%

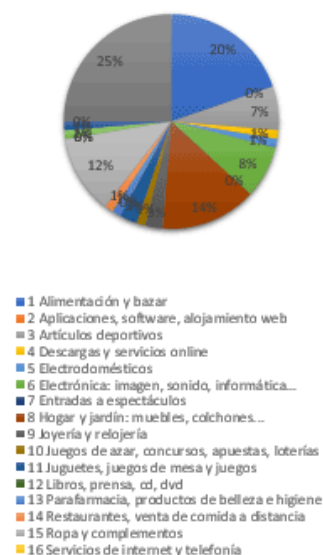


127

Indicador	Principal familia de productos o servicios web
Base	Total de empresas 76

	Principal familia de productos o servicios web
1 Alimentación y bazar	20%
2 Aplicaciones, software, alojamiento web	0%
3 Artículos deportivos	7%
4 Descargas y servicios online	1%
5 Electrodomésticos	1%
6 Electrónica: imagen, sonido, informática...	8%
7 Entradas a espectáculos	0%
8 Hogar y jardín: muebles, colchones...	14%
9 Joyería y relojería	3%
10 Juegos de azar, concursos, apuestas, loterías	1%
11 Juguetes, juegos de mesa y juegos	3%
12 Libros, prensa, cd, dvd	0%
13 Parafarmacia, productos de belleza e higiene	1%
14 Restaurantes, venta de comida a distancia	1%
15 Ropa y complementos	12%
16 Servicios de internet y telefonía	0%
17 Servicios financieros y seguros	0%
18 Servicios personales, experiencias, sensaciones	1%
19 Viajes y alojamientos	1%
20 Videojuegos	0%
21 Otros	25%

Principal familia de productos o servicios web



Indicador	Ventas totales año pasado
Base	Total de empresas 76

	Ventas totales año 2015
1 Menos de 5.000	22%
2 Entre 5.000 y 20.000	9%
3 Entre 20.000 y 50.000	21%
4 Entre 50.000 y 250.000	33%
5 Entre 250.000 y 1.000.000	7%
6 Más de 1 millón	8%



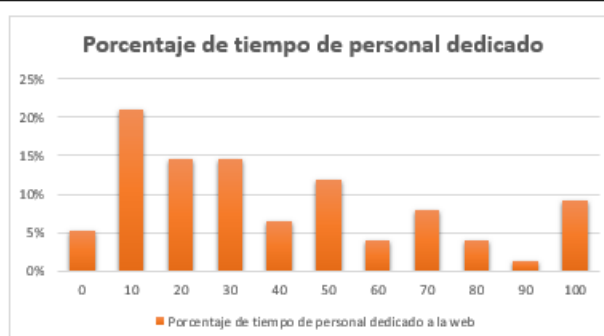
Indicador | Visitas web año pasado
Base | Total de empresas 76

	Visitas web año 2015
1 Menos de 10.000	24%
2 Entre 10.000 y 50.000	37%
3 Entre 50.000 y 250.000	29%
4 Entre 250.000 y 1.000.000	8%
5 Más de 1 millón	3%



Indicador | Porcentaje de tiempo de personal dedicado a la web
Base | Total de empresas 76

	Porcentaje de tiempo de personal dedicado a la web
0	5%
10	21%
20	14%
30	14%
40	7%
50	12%
60	4%
70	8%
80	4%
90	1%
100	9%



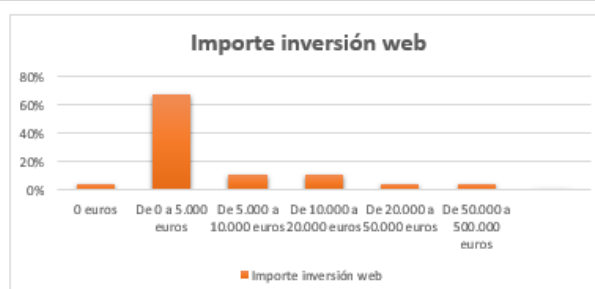
Indicador | Aspectos en los que se ha realizado inversión web el año pasado
Base | Total de empresas 76

	Aspectos en los que se ha realizado inversión web 2015
Redes sociales	53%
SEO	54%
Publicidad en Internet	57%
Publicidad tradicional	17%
Análítica web	22%
Desarrollo y Programación	49%
Sellos Calidad-Confianza	14%
Seguridad	21%



Indicador | Importe inversión web el año pasado
Base | Total de empresas 76

	Importe inversión web
0 euros	4%
De 0 a 5.000 euros	87%
De 5.000 a 10.000 euros	11%
De 10.000 a 20.000 euros	11%
De 20.000 a 50.000 euros	4%
De 50.000 a 500.000 euros	4%
Más de 500.000 euros	0%



Indicador	Tipo de Venta	
Base	Total de empresas	76

	Tipo de Venta
Sólo Online	29%
Mixto: Online y Tradicional	71%



Indicador	Porcentaje de venta online sobre el total de la venta	
Base	Empresas con venta mixta	54

	Porcentaje de venta online sobre el total de la venta
0	13%
10	43%
20	11%
30	11%
40	2%
50	6%
60	2%
70	2%
80	4%
90	2%
100	6%



Indicador	Medios de pago admitidos	
Base	Total de empresas	76

	Medios de pago admitidos
Tarjetas	89%
Paypal	67%
Transferencia	86%
Contraembolso	32%
Otros medios de pago	13%



Indicador	Número de pedidos	
Base	Total de empresas	76

	Número de pedidos
menos de 200	58%
200-500	17%
500-2000	12%
más de 2000	13%



Indicador | Número de productos por pedido
Base | Total de empresas 76

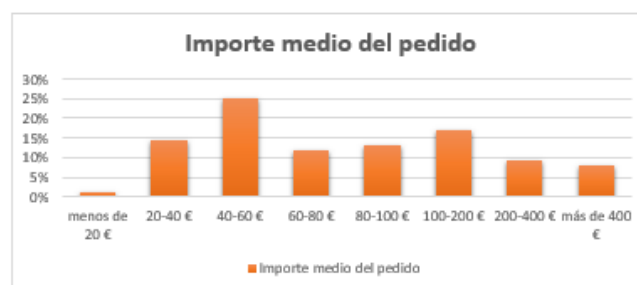
	Número de productos por pedido
1	55%
2	21%
3	11%
4	5%
5	5%
6	3%



130

Indicador | Importe medio del pedido
Base | Total de empresas 76

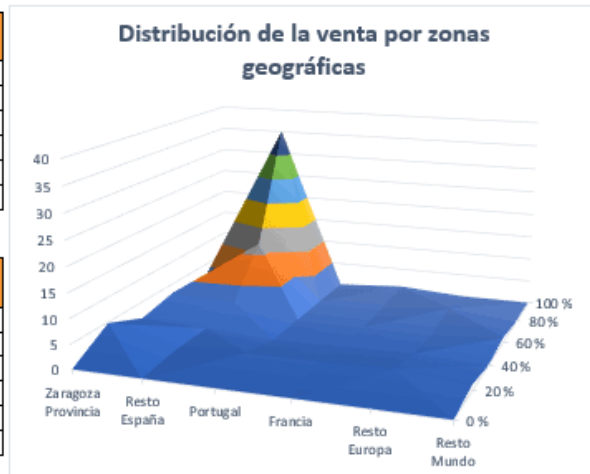
	Importe medio del pedido
menos de 20 €	1%
20-40 €	14%
40-60 €	25%
60-80 €	12%
80-100 €	13%
100-200 €	17%
200-400 €	9%
más de 400 €	8%



Indicador | Ventas online por destino
Base | Total de empresas 76

Ventas online por destino	Zaragoza Provincia	Resto España	Portugal	Francia	Resto Europa	Resto Mundo
0%	12	3	55	52	47	62
1%-20%	48	9	21	22	25	12
20%-40%	5	3	0	1	2	0
40%-60%	6	5	0	0	0	2
60%-80%	1	17	0	0	2	0
80%-100%	4	39	0	1	0	0

Ventas online por destino (acumulación)	Zaragoza Provincia	Resto España	Portugal	Francia	Resto Europa	Resto Mundo
0 %	0	0	0	0	0	0
20 %	5	1	2	2	3	1
40 %	2	1	0	0	1	0
60 %	3	3	0	0	0	1
80 %	1	12	0	0	1	0
100 %	4	35	0	1	0	0



Explotación de servicios online para obtención automatizada de información de sitios web Censo Ecommerce:

Con el objeto de mejorar la información del censo de empresas ecommerce, se definió la utilidad de explotar servicios online disponibles con información relevante, que permita un mejor conocimiento y composición del Censo.

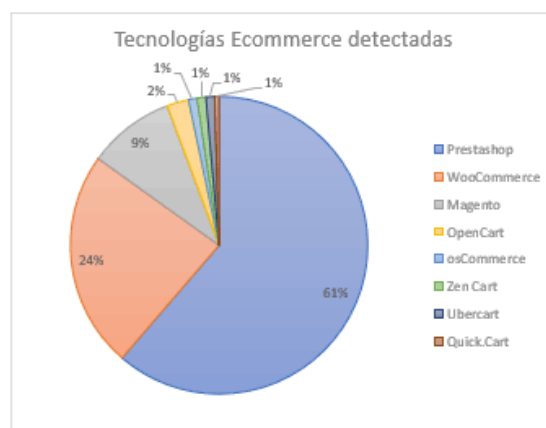
131

Tras analizar los distintos servicios web para determinación de la mejor solución se opta por **Wappalyzer PHP** (<https://github.com/AliaIO/Wappalyzer/wiki/Drivers>) para la obtención de las tecnologías. En el análisis se tuvieron en cuenta los siguientes criterios: solidez y perdurabilidad del servicio utilizado, cuota de mercado, coste operativo y calidad de la información facilitada.

Resultados tecnologías

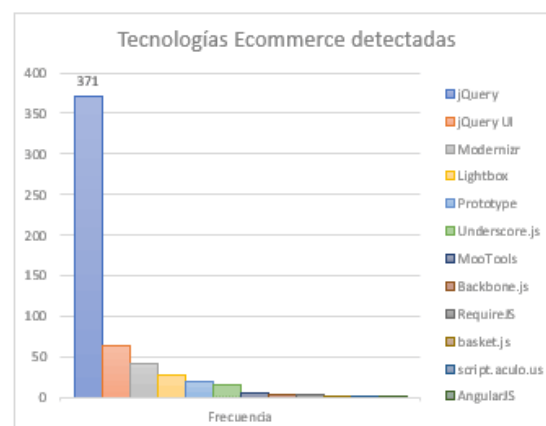
Indicador | Tecnologías Ecommerce detectadas
Base | Total de detecciones 212

	Frecuencia
Prestashop	130
WooCommerce	50
Magento	20
OpenCart	5
osCommerce	2
Zen Cart	2
Ubercart	2
Quick.Cart	1



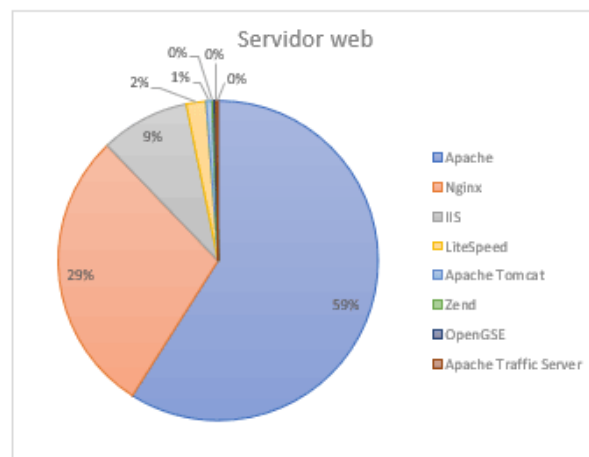
Indicador | Frameworks javascript

	Frecuencia
jQuery	371
jQuery UI	64
Modernizr	42
Lightbox	28
Prototype	20
Underscore.js	15
MooTools	5
Backbone.js	4
RequireJS	3
jQuery Mobile	2
jQuery Validation	1
jQuery UI Datepicker	1



Indicador | Servidor web
Base | Total de detecciones | 500

	Frecuencia
Apache	296
Nginx	144
IIS	45
LiteSpeed	10
Apache Tomcat	3
Zend	1
OpenGSE	1
Apache Traffic Server	1



132

Indicador | Herramientas de analítica web y marcado

	Frecuencia
Google Analytics	332
StatCounter	1
Optimizely	2
Yandex.Metrika	1
Google Tag Manager	47

64.6%
0.2%
0.4%
0.2%
9.1%



Directorio de tiendas virtuales. Análisis de la situación y crecimiento de la economía digital

Se trata de censar y analizar los indicadores de pymes y autónomos que participan en la economía digital de la provincia, que permite un seguimiento y análisis de las empresas que disponen de comercio electrónico.

Se han recopilado **41 nuevas tiendas virtuales**, con las que se ha mejorado el directorio de 2017, que ya cuenta con 710 ecommerces registrados.

5.- ACTIVIDAD DE LA CÁMARA EN LA PROVINCIA

La actividad de atención a usuarios realizada en los puntos de atención de la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza supone una auténtica dinamización de la actividad empresarial, de la internacionalización, del empleo y del emprendimiento en la provincia de Zaragoza.

133

La prestación de servicios a empresas y emprendedores responde a la ejecución de distintos programas y proyectos. La Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza facilita el acceso a los servicios de contenido empresarial en la provincia mediante la asistencia en los siguientes municipios y comarcas:

- Calatayud
- Cariñena
- La Almunia
- Illueca
- Brea
- Ateca
- Daroca
- Tarazona
- Ejea de los Caballeros
- Caspe, Institución Ferial
- Comarca Campo de Belchite

La Cámara de Zaragoza colabora intensamente con Ayuntamientos, grupos de acción local y asociaciones empresariales para generar actividades en las principales localidades de la provincia.

Hay que resaltar que existe una presencia permanente en el territorio y que la asistencia en municipios y a empresas ubicadas en zonas rurales se realiza de forma continua. Básicamente se trata de una extensión de los servicios que desde la Cámara de Comercio se prestan en la capital.

Además, las Antenas ofrecen servicios específicos, no ligados a otros departamentos camerales, como la realización proyectos de dinamización, de estudios económicos locales, la tramitación telemática de sociedades y alta de autónomos mediante su integración en la red de puntos PAE dependiente del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas, etc.

La **Antena Local de Calatayud** en colaboración con el Ayuntamiento de dicha localidad. En el convenio de colaboración suscrito entre ambas entidades se definen las líneas de apoyo de la institución cameral a jóvenes, desempleados, emprendedores y empresas, que se ejecutan en diversas acciones realizadas por la Cámara en la Localidad a través de la Antena Local.

Las actividades realizadas por la Cámara en la provincia han sido planificadas y desarrolladas para conseguir siguientes objetivos:

134

- Impulsar la generación de empleo en los municipios de la provincia y facilitar la búsqueda a los candidatos desempleados.
- Fomentar el emprendimiento y de la creación de empleo por cuenta propia.
- Apoyar a las empresas exportadoras y con potencial exportador.
- Modernizar el comercio en la provincia
- Mejorar la formación especializada de los trabajadores de la provincia en sectores estratégicos.

APOYO A EMPRESAS EXPORTADORAS

- **Soporte** en tramitaciones y legalizaciones **para la internacionalización** de empresas:
 - Cariñena
 - La Almunia
 - Calatayud
- **Asesoramiento individual y recopilación** de documentación para la tramitación de certificados de origen y legalizaciones para nuevas empresas exportadoras que tengan que realizar este tipo de trámites: **6 nuevas empresas.**
- En total se han realizado **más de 400 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.

ACCIONES DE CARÁCTER PRIVADO

1.-PUNTO DE ATENCIÓN AL EMPRENDEDOR (PAE)

Talleres Emprende “Paso a Paso”

135

Estos talleres grupales están dirigidos a personas que no han tenido negocios con anterioridad y se encuentran en una fase inicial del proyecto. Se desarrollan 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 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. En 2017 se impartieron **19 talleres a los que asistieron un total de 119 personas.**

Asesorías Individualizadas

Las Asesorías individualizadas son un sistema de atención personal que permite atender las demandas concretas de su proyecto. Se solucionan dudas concretas y se trabaja con el emprendedor en la definición del modelo de negocio. Se asesora, también, a los emprendedores que lo necesitan sobre los trámites que deberán realizar para el alta de la empresa, así como los lugares dónde deben hacerlo y las posibilidades que tienen a su disposición. Este servicio se complementa con el de la

Ventanilla Única Empresarial, VUE, que la Cámara de Zaragoza ofrece gracias a la colaboración de la Delegación del Gobierno en Aragón. Los técnicos del área realizaron en 2017 un total de **23 atenciones individuales**.

Estudios de Viabilidad. No comprendidos en Programas PAED o INAEM

136

El Estudio de viabilidad 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. En 2017 se realizó **1 estudio de viabilidad**.

2.- COMERCIO-RETAIL Y TURISMO

Comercio – retail

Como actividad originaria del Servicio, realizamos asistencias técnicas tanto a los comerciantes, 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.

137

Facilitamos información sobre las novedades legislativas que afectan al comercio, así como asistencia jurídica en aquéllos supuestos que lo requieran.

Informamos, a través de la página web, de contenidos de interés del servicio de comercio, FAQs, subvenciones, noticias.

Participamos como técnicos en cuestiones relativas al procedimiento de renovación del Mercado Central de Zaragoza, en colaboración con el Ayuntamiento de Zaragoza.

Colaboramos en el V CONCURSO DE ESCAPARATES NAVIDEÑOS organizado por Heraldo de Aragón, formando parte del jurado y cuya gala final se celebró en la Cámara de Comercio, con la asistencia de más de 200 comercios.



Desde el área se participa 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.

Del mismo modo, formamos parte del colegio arbitral de la JUNTA ARBITRAL DE TRANSPORTE.

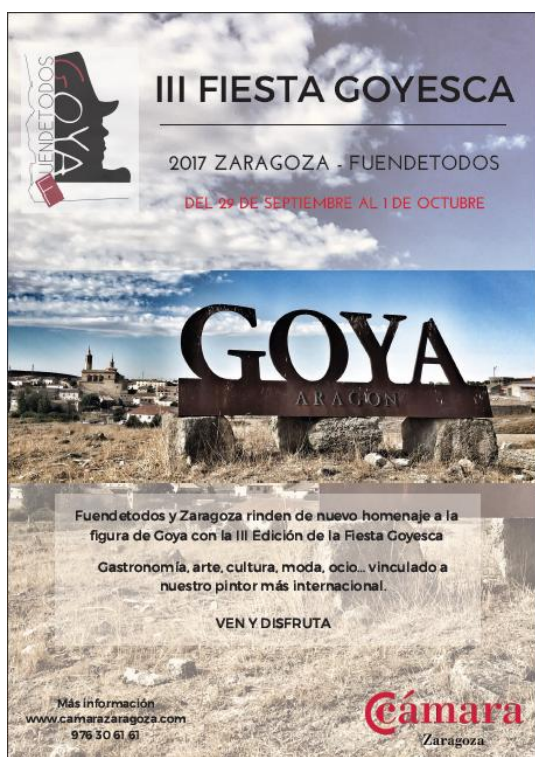
Durante el 2017, en colaboración con una consultora especializada, se ha elaborado un informe de ESTUDIO sobre el IMPACTO que la apertura del espacio comercial outlet, TORREVILLAGE, pueda tener sobre el comercio local de las provincias aragonesas, que se presentó en el mes de noviembre.

138

Turismo

1.- Proyecto Marca Goya

En sus orígenes, el formato de la propuesta de actuación se basaba en una acción importante que tenía por escenario principal la “Fiesta Goyesca”, que se celebra en Fuendetodos y que ha constituido un impulso económico y de promoción para la localidad, con otras actividades dentro del mismo fin de semana que se celebraban en la ciudad de Zaragoza, entre las que se cuentan la visita guiada a museos y espacios con obra de Goya, el paquete turístico Goya-Zaragoza-Fuendetodos, concurso de pintura, etc.



En este 2017, la organización del proyecto, decidió dar un salto cualitativo, proponiendo una semana de actividades que tienen como escenario la localidad de Zaragoza y de Fuendetodos, ampliándose a siete los días de actividad, con un importante incremento que ha tenido a nivel de comunicación y promoción.

Objetivos:

- Impulsar la aparición de nuevos bienes o servicios relacionados con la marca Goya.
- Favorecer el desarrollo regional y de territorios con escasas oportunidades a través de empresas relacionadas con el sector turístico.
- Mejorar la organización de los procesos del sector.
- Fomentar la creación de puestos de trabajo en la zona.
- Fortalecer los recursos existentes que estructuran la Ruta de Goya.

Presentación de la semana de Goya



Recreación goyesca en Fuendetodos



Conferencia sobre Goya



Obras ganadoras del concurso de pintura



Muestra gastronómica Semana Goya



Desfile Moda Aguja Goyesca



2.- Otras acciones

La Cámara es miembro del comité ejecutivo de Zaragoza Convention Bureau, y participa además en las reuniones que se convocan.

Se participó activamente en la acción de Promhotel y hospitalidad de Hoteles de Zaragoza, en colaboración con la Asociación de Empresarios de Hoteles de Zaragoza y provincia.

3.- ESCUELA DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Actividades realizadas e inscripciones

Curso	Asistencia
CURSO DE DISEÑO VISUAL EN LA WEB	10
CURSO SOCIAL MEDIA: COMMUNITY MANAGER PARA PYMES	7
CURSO SENIORS EN RED	12
ECOMMERCE INTERNACIONAL: CÓMO VENDER A TRAVÉS DE MARKETPLACES: ALIBABA, AMAZON Y EBAY	35
CURSO SEO POSICIONAMIENTO EN BUSCADORES	12
CURSO DE EXPERIENCIA DE USUARIO EN LA WEB	11
ACTIVIDADES CURSO ADWORDS PARA CERTIFICADO GOOGLE	7
ESTRATEGIA Y MARKETING EN INTERNET	7
CURSO ANALYTICS. CERTIFICADO GOOGLE	13
MESA GESTIÓN ADMINISTRATIVA	8
FUNNEL: CÓMO DISEÑAR UN EMBUDO DE VENTAS EFECTIVO PARA TU WEB	8
GESTIÓN BECAS MeBA	16
CONSULTORÍAS DESARROLLO COMERCIO ELECTRÓNICO	6





CLUB CÁMARA

CLUB CÁMARA

En 2017 se han cumplido dos años de la puesta en marcha del Club Cámara con la suma de casi 400 empresas socias. La plataforma de empresas impulsada desde la Cámara de Comercio de Zaragoza ha apostado en este tiempo por aportar valor a sus miembros, ofreciendo entornos en los que generar negocio y networking.



Así, se han puesto en marcha con notable éxito distintos formatos para el conocimiento y el encuentro entre los socios, como el 'Vermú de Redacción', 'Lo que dure un jamón' y 'Desayuno internacional'. También se ha reforzado el vínculo entre la Cámara y sus socios a través de las 'Mesas abiertas' y las 'Experiencias de Redacción', y se ha mantenido la organización de conferencias y encuentros con personalidades del ámbito político y económico. Redacción, el portal de comunicación del Club, se ha encargado de dar visibilidad a todas estas acciones en internet y redes sociales.

ACCIONES DEL CLUB

Networking

Vermú de Redacción: Personas clave del panorama empresarial de Aragón se acercaron a Redacción para hablar de su empresa y su visión de los negocios y contestar a las preguntas de un reducido grupo de socios de Club Cámara delante de un vermú diseñado para la ocasión. Los Vermús de Redacción son un formato informal, íntimo y divertido, donde los invitados se relajan y comparten ideas con el auditorio en un clima de confianza y desenfado, propiciado por la cata de vinos y tapas preparada y explicada por un experto.

146



- o 20/01/2017 – Experiencia de usuario con Alfonso Lahuerta y Nacho Torre promotores de CX Meeting. (20 asistentes)
- o 17/02/2017 – Retail con Alberto Fantova y David Santafé, de Yudigar – HMY Group. (20 asistentes)
- o 17/03/2017 – Neuromarketing y neurociencias con María López y Javier Mínguez, de Bitbrain. (20 asistentes)
- o 7/04/2017 – Internet de las cosas con David Gascón, co-fundador de Libelium. (24 asistentes)
- o 28/04/2017 – Comunicación con Enrique Torguet, director de marketing de La Zaragozana. (25 asistentes)
- o 26/05/2017 – Comunicación empresarial con Luis H. Menéndez, jefe de economía del Herald. (22 asistentes)
- o 23/06/2017 – RSE y economía circular con José Longás, ex consejero delegado de BSH. (29 asistentes)

- o 29/09/2017 – Diseño de marca e internacionalización con Nieves Añaños y Cheles Alcalá de Sangrías Lolea. (30 asistentes)
- o 27/10/2017 – Comercio electrónico con Carlos Larraz y Toño Escartín de Funidelia. (30 asistentes)
- o 1/012/2017 – Estrategia digital y RRSS con Lucas Aísa (Calvo con Barba). (29 asistentes)

*el número de asistentes es aproximado



Lo que dure un jamón

- o 19/06/2017 - Lo que dure un jamón con Wendy Vidal y José de Domingo de Bodas de Cuento. (38 asistentes)
- o 10/07/2017 - Lo que dure un jamón con Ricardo Lop de Aceros de Hispania. (40 asistentes)
- o 25/09/2017 - Lo que dure un jamón con... Fernando Moraga (Grupo Hierros Alfonso) y Raúl Benito (Eboca) sobre liderazgo y estilos de gestión. (60 asistentes)
- o 23/10/2017 - Lo que dure un jamón con Itesal, Pardo y CADI sobre gestión de marca y diseño en el sector industrial. (58 asistentes)
- o 13/12/2017 - Lo que dure un jamón con... Taisi, Quesos Sierra de Albarracín y Lou sobre la importancia de cuidar la imagen del producto. (60 asistentes)

Redacción

Mesas abiertas

Empresarios y profesionales de éxito con historias apasionantes que contar conversan durante una hora con expertos de Cámara, que profundizan al máximo en cada tema. La mesa abierta es el formato más técnico y profundo y genera la parte principal de lo contenidos de Redacción.

148



- o JUAN ROYO 13/01/2017
- o RICARDO TAYAR DE FLAT 101 23/01/2017
- o CLARA ARPA DE ARPA EMC 24/01/2017
- o JUAN MANUEL UBIERGO DEL CADI 30/01/2017
- o ZARAGOZA ACTIVA 31/01/2017
- o VALLE GARCÍA DE NOVALES DE A/V ASESORES 07/02/2017
- o MIRIAM MORENO 23/02/2017
- o DANIEL VECINO 02/03/2017
- o CARMEN HERRARTE 09/03/2017
- o FÉLIX ARRIZABALAGA DE ATADES 21/03/2017
- o DANIEL REY DE REY CORPORACIÓN 23/03/2017
- o PETER LOZANO DE IMASCONO 18/04/2017
- o EL CONGRESO WEB 16/05/2017
- o PABLO SANAGUSTÍN DE ONIAD Y NODRIZA 31/05/2017
- o ALFREDO ROY DE PILATES AVENUE 01/06/2017
- o ANA HERNÁNDEZ DE A/V ASESORES 06/06/2017
- o TOÑO RUIZ DE EMOZIONA 13/06/2017
- o M^a JESÚS LORENTE DE ARAME 15/06/2017

- o JAVIER CREUS 30/06/2017
- o LORENZO PASTOR DE MENTALPAGE 04/07/2017
- o KALIBO 06/07/2017
- o MOTOSTUDENT 11/07/2017
- o MAR MARTÍNEZ DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE STORYTELLING 13/07/2017
- o JUAN MONZÓN DE EXOVITE 25/07/2017
- o JOSÉ MARÍA NEVOT DE AVANTI WIND SYSTEM 05/09/2017
- o ESMERALDA DÍAZ – AROCA 07/09/2017
- o ARMANDO MATEOS DE ITESAL14/09/2017
- o GUILLERMO GISTAU DE QUELINKA 03/10/2017
- o RAÚL BENITO DE EBOCA 17/10/2017
- o LAUREANO TURIENZO 25/10/2017
- o SERGIO LÓPEZ, GENERAL MANAGER EN HIBERUS TECNOLOGÍA 31/10/2017
- o PROYECTO KAMPAL UNIZAR 02/11/2017
- o IVÁN ROMERO Y ALEJANDRO CALDERÓN DE HERIZONT 07/11/2017
- o JAVIER BERNE, DATEK SISTEMAS Y MATCH VENUE 21/11/2017
- o PEDRO CANAUT, COLORIURIS 28/11/2017
- o EDUARDO Y EVA, FUNDADORES DE UP AND SCRAP 19/12/2017
- o JORGE ÁLVAREZ Y VÍCTOR GUARDIA DE TEFIPRO 29/12/2017

Experiencias de Redacción:

Un grupo de profesionales, seleccionados y moderados por un experto en la materia a debate, profundizan sobre un determinado aspecto o sector empresarial, en una mesa redonda retransmitida en directo en el canal Youtube de Club Cámara.



- o Gestión de recursos humanos en las operaciones internacionales. (08/06/2017) con la participación de Óscar Landeta, CEO y cofundador de Certest Biotec, Paula Yago, gerente de Bodegas Tempore, Tania Grande, socia directora de Ayanet Recursos Humanos, y Francisco Olivares, director de Desarrollo de Recursos Humanos y Compensación de Saica.
- o Industria 4.0. (09/11/2017) con la participación de Carolina Ciprés (directora de Investigación de Zaragoza Logistics Center – ZLC), Nacho Millán (director de Producción de Agroveco) y Pilar Fernández de Alarcón (consultora de Innovación Tecnológica de ITAINNOVA). Moderado por Jorge Álvarez (director de Desarrollo de Negocio de TEFIPRO Ingeniería).
- o Misiones comerciales. (12/12/2017) con Ignacio Giménez, director comercial de Ebroacero, y Francisco Trullenque, CEO de Amanida. Moderado por Javier Andonegui, jefe de Promoción Exterior de Cámara Zaragoza.



Conferencias

“España 2017: Visiones económicas a debate”

- o José María Marín – 16/01/2017. *Competencia y regulación, dos caras de la misma moneda.*
- o Javier Vega de Seoane – 29/03/2017. *Los cambios que España necesita.*
- o David Vegara – 3/04/2017. *Panorama después de la crisis y Brexit: ¿Qué futuro para la Unión Europea?.*
- o Pedro Schwartz – 3/05/2017. *La reforma pendiente del sistema fiscal español.*

- o José Luis García Delgado – 6/07/2017. *Europa, 2017: ante una nueva encrucijada.*
- o 11/09/2017 - Presentación del Informe Económico de Aragón 2016. Eva Valle, directora de la Oficina Económica del Presidente del Gobierno, fue la encargada de impartir la ponencia 'Situación de la economía española'.
- o José Luis Rodríguez Zapatero – 29/11/2017. *Política y economía en la España europea*



Desayunos Club Internacional

- o 25/01/2017 - Cómo hacer negocios con un Tratado de Libre Comercio Con José Antonio Muñoz Royán, Inspector Jefe de la AEAT. Creador del Servicio de Origen en España.
- o 28/02/2017 - Con Simon Manley, Embajador de Reino Unido en España.
- o 23/03/2017 - ESLOVAQUIA: DESTINO IDEAL PARA INVERTIR Y HACER NEGOCIOS. Con Vladimir Gracz, Embajador de Eslovaquia en España.
- o 26/04/2017 - RELACIONES DE ESPAÑA CON REPÚBLICA DE COREA. Con Gonzalo Ortíz Díez-Tortosa, embajador de España en Seúl.
- o 4/05/2017 - Arabia Saudí: caso de éxito internacional. Desayuno en las instalaciones de ARPA Equipos Móviles de Campaña y visita a la empresa.
- o 30/05/2017 - Hacer negocios en África Subsahariana. Con José Antonio Gómez, director comercial de Atlas Copco.
- o 21/06/2017 - Hacer negocios en Colombia. Con José Cabello, Export Area Manager y Sophie Braso, Back office de Chocolates Lacasa.

- o 18/09/2017 - Hacer negocios en Estados Unidos. Con Arantxa Jordán, subdirectora de la Cámara de la Comercio Española en Estados Unidos (Miami, Florida).
- o 28/09/2017 – Hacer negocios en Polonia.
- o 6/10/2017 - Hacer negocios en Canadá. Con Maite Lou, Export Manager de Hijos de José Lou y Miguel Jiménez, Global Sales Manager de Fersa USA.
- o 10/11/2017 - El desplazamiento de trabajadores: desde la estrategia a la parte operativa. Con Vanessa Iglesias, directora gerente de Mobexma.

Otros

13/09/2017 - Desayuno de trabajo: ARBITRAJE: LA SOLUCIÓN MÁS RÁPIDA, ECONÓMICA Y EFICAZ A LOS CONFLICTOS ENTRE EMPRESAS. (16 asistentes).

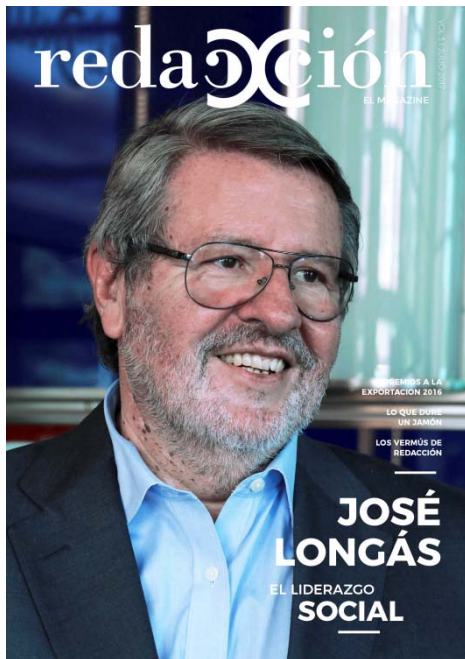
20/09/2017 - DESAYUNO CLUB CÁMARA SOBRE GESTIÓN DE EQUIPOS. LA EXPERIENCIA MINDFULNESS. (17 asistentes).

Publicaciones

Revista Redacción

Durante el año 2017 se han publicado cuatro números de carácter trimestral de la revista de Redacción con contenidos exclusivos del Club Cámara.





Boletín de socios

Cada semana se envía a los socios del Club Cámara un boletín electrónico para informar de los eventos y actividades programadas y de los últimos artículos y reportajes publicados en Redacción.



The background consists of several overlapping triangles in various shades of green and yellow, creating a dynamic, abstract pattern.

Cámara

Zaragoza