

Cámara Córdoba

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

NÚMERO 11 | enero - febrero - marzo 2014



Nacen las nuevas Cámaras de Comercio

INTERNACIONALIZACIÓN
Programa Xpande

Jorge Oteiza,
el escultor del espacio



EMIRAL

Emiral es una empresa compuesta por un equipo de profesionales, especializada en la gestión integral de entidades, abordando todas las vertientes, desde la organización de jornadas y congresos, hasta la gestión diaria de la propia sociedad. Proponemos un modelo de organización, partiendo del diseño de estrategias, aplicándolas transversalmente en la entidad, con un tratamiento en materia de comunicación imprescindible en nuestro entorno.

Nuestro principal objetivo es otorgar a nuestros clientes un servicio global de gestión, con el fin de simplificarles todos los procesos, desde el nacimiento de la sociedad, hasta su plenitud. Servicios como la identidad visual corporativa, creación de estrategias, diseño y puesta en marcha de campañas de lanzamiento, comunicación (gabinete de prensa, redes sociales, webs, etc), son parte de nuestra propuesta.

Ofrecemos a todos los asociados de la Cámara de Comercio de Córdoba un 10 por ciento de descuento.

Para más información:
www.emiral.es

SUMARIO

NÚMERO 11

enero - febrero - marzo 2014

3 EDITORIAL

Editorial

4 LA CÁMARA RESPONDE

Respuestas a consultas de los empresarios

5 FIRMA INVITADA

El legado de la crisis

6 INTERNACIONALIZACIÓN

Programa de "Apoyo a la expansión internacional de la PYME" XPANDE

7 SEGUROS DE CRÉDITO

Minimizar los riesgos de exportación, clave para el éxito de las PYMES

8 EMPLEO

La Cámara fomenta el empleo con la FP Dual en Alemania

9 CENTRAL DE COMPRAS

La Cámara aprueba la creación de una central de compras y servicios

10 - 11 NUEVA LEY

Nacen las nuevas Cámaras de Comercio

12 - 16 INSTITUCIONALES

La Cámara enseña a tener éxito en los mercados exteriores con la ayuda de la inteligencia competitiva

17 EMPRENDIENDO CON LA CÁMARA

Casos de éxito de emprendedores con ideas brillantes

18 - 19 JORGE OTEIZA

El Escultor del Espacio

Cámara
Córdoba

Sede Central

C/. Pérez de Castro, 1
14003 Córdoba / España
Teléfono 957 29 61 99
Fax 957 20 21 06
www.camaracordoba.com

Presidente

Ignacio Fernández de Mesa
y Delgado

Secretaría General

Carmen Gago

Edita

Cámara Oficial de Comercio
e Industria de Córdoba

Directora

Ana Perea

Diseño y maquetación: Publensa

Imprime Papiro

Depósito Legal CO-123-2012

ISSN 2254-1721

Prohibida la reproducción total o parcial sin autorización. La opinión de la revista se expresa solo en el editorial. Los artículos con firma exponen posturas personales

EDITORIAL

El 2014 trae signos positivos que vislumbran un futuro más esperanzador para la economía cordobesa. Después de tanto tiempo de estancamiento parece que la recuperación está más cerca y pronto llegará la estabilidad y el crecimiento económico gracias a sectores como el agroalimentario, las exportaciones, el turismo y la joyería, que son las bazas para reactivar el tejido productivo cordobés.

Tenemos que conseguir un nuevo modelo productivo basado en la competitividad, la internacionalización y la formación. Por ello, la Cámara es la mejor herramienta que pueden utilizar las empresas para ser más innovadoras y se abran al exterior. Desde esta Corporación apostamos por la formación empresarial y la internacionalización, así como por apoyar a las pymes y fomentar el emprendimiento porque las empresas y los emprendedores constituyen uno de los pilares fundamentales de la actividad económica, su papel es crucial para salir del sistema productivo débil y aletargado que hemos tenido. Esto es lo que hacemos desde la Cámara, trabajar por y para que las empresas y los emprendedores sean más eficientes e innovadoras, ofertándoles servicios y apoyos técnicos muy cualificados, que les ayudan a ser más competitivas en el mercado. el riesgo de operar en mercados distintos del nuestro.

“Debemos usar el tiempo sabiamente y darnos cuenta de que siempre es el momento oportuno para hacer las cosas bien”

Nelson Rolihlahla Mandela

(18 de julio de 1918 - 5 de diciembre de 2013)



www.camaracordoba.com
SÍGUENOS



Cámara Córdoba



LA CÁMARA
RESPONDE

¿Qué son los “distriparks” o parques de almacenamiento o distribución?

Son plataformas de tipo regional y mono-modal por carretera que tienen los servicios de almacenamiento y distribución. Se instalan empresas como los operadores logísticos, empresas de transporte, de almacenaje, de distribución, etc. Ejemplos: Coslada, Sogaris (París), Distripark Botleck del Puerto de Rotterdam.

Estas plataformas consiguen una reducción importante en los costes logísticos de las empresas usuarias del servicio.



¿En qué operaciones es más apropiado utilizar el término CIP?

El CIP es un Incoterm polivalente, aunque no es muy utilizado. Se debería utilizar cuando el transporte principal no es marítimo, o bien cuando existe un transporte combinado, es decir, la combinación de distintos medios de transporte en el recorrido principal.

La utilización de contenedores y cajas móviles en el transporte internacional provoca un incremento de la intermodalidad. Por ello, en los próximos años veremos un incremento en el uso de este Incoterm.



¿Dónde puedo ver los precios de la Lonja de Contratación de productos agrarios de la Cámara?

Semanalmente se cuelga la información en la web de la Cámara www.camaracordoba.com, en la ventana “Lonja de Contratación”.

¿Qué es el PIF?

Es el punto de inspección fronteriza. Es una instalación acondicionada en el puerto para llevar a cabo los reconocimientos físicoveterinarios y sanitarios sobre productos de origen animal y vegetal procedentes de terceros países. Nace por exigencia de la legislación comunitaria para el adecuado control aduanero y sanitario de las mercancías. La utilización del punto de inspección fronteriza (P.I.F.) contribuye de forma decisiva a la mejora y agilización del proceso de inspección física de la mercancía.

Si tiene alguna duda, mándenos su pregunta a mmartinez@camaracordoba.com y nuestros técnicos le contestarán a través de esta sección



**FIRMA
INVITADA**

El legado de la Crisis

José Antonio León Llorente
Diplomado en Relaciones
Laborales



Es fácil entendernos cuando coloquialmente nos comunicamos con frases como: “hay que mirar el bolsillo”, “tengo que apretarme el cinturón” o “eso cuesta dos perrillas”.

Pero lo difícil es, y más aún en estos momentos, saber hablar de economía, y por supuesto, adelantarse a los acontecimientos, manejar sus variables macroeconómicas, conocer en cada momento cuál es el problema y aplicar finalmente la solución. Tan compleja es la economía que si no lo fuese sobraría citar todos los ejemplos que cada uno de nosotros pudiera recordar en este mismo instante, sin pensar demasiado, y ejemplos que aún continúan sin resolverse.

Dicho esto, y alcanzado tal punto de desgaste y agotamiento al que nos está llevando la crisis económica, podríamos hacer balance y concretar cuál es el legado que está dejando en las empresas, o visto de otra manera, qué tenemos que agradecer a esta coyuntura económica atendiendo a las estructuras organizativas.

Lo negativo ya lo conocemos, desgraciadamente miles de despidos, reducciones de salarios, ERES temporales y el cierre total de muchas entidades en el peor de los casos, entre otras. Sin embargo, como dice el refrán “de todo lo malo se aprende” y esta vez no va a ser menos.

No vamos a entrar en cuál ha sido el origen del cambio de mentalidad o de revolución cultural que han tomado las empresas con el único objetivo de sobrevivir, pues no es nuestro cometido; pero podríamos adelantar que la necesidad de salir del pozo, llamémosle impuesta, ha empujado sin contemplaciones provocando la aparición de nuevas

estrategias para mantenerse a flote.

¿Ha tenido que llegar esta “depresión económica” para darnos cuenta que algo no se estaba haciendo bien? No hay mal que por bien no venga. Lo cierto es que las empresas han optado por la horizontalidad en su propio seno, eliminando niveles jerárquicos, possibilitando que los directivos estén más cerca del plano inferior y convirtiendo a la comunicación y al coste en los más beneficiados de este modelo organizativo. Como se suele decir, a pie de obra se ve todo más claro. Hay mayor fluidez entre todos los miembros de la organización y esto repercute indudablemente en la concreción de las funciones, en la definición de las responsabilidades y fundamentalmente en los objetivos, siendo estos últimos más cercanos a la realidad y posiblemente más alcanzables. Quien ya venía haciéndolo de esta manera estará sufriendo la crisis como todo ser mortal, claro está, pero el bache no habrá sido como el de todos.

De igual modo también está cambiando la gestión de los recursos humanos. En este sentido y, salvando excepciones, tenemos que subrayar que se está produciendo una transformación en el concepto que se tenía del reclutamiento de personal. Ya no se busca con tanto

ahínco a un especialista, sino que se intenta encontrar la polivalencia de cada uno para que el coste sea lo más mínimo posible ante un mercado cambiante donde, quien consigue adaptarse mejor y más rápido tendrá como recompensa dominar y posicionarse momentáneamente en la punta del iceberg. Una vez en la cima, no debe olvidar que tiene que seguir fomentando esa flexibilidad de su personal, pues el iceberg puede derretirse.

A veces es necesario que salten las alarmas para romper con los patrones tradicionales que hasta el momento habían dado resultado. Creíamos que eran intocables pero la realidad nos ha delatado.

No hay un modelo organizativo mejor que otro, habrá que identificar cuál se adapta mejor a nuestras necesidades pero en todos ellos se demanda imperiosamente unas relaciones empresariales inmersas dentro del mundo de las telecomunicaciones, de las redes sociales, así como trabajadores amparados en un sistema menos jerárquico donde la creatividad y la innovación puedan primar por encima de otros factores.

Resumiendo, la organización y su estructura, sea la que fuese, al servicio del objetivo.



INTERNACIONALIZACIÓN Programa de "Apoyo a la expansión internacional de la PYME" XPANDE

La Cámara de Comercio e Industria de Córdoba ha abierto, mediante la correspondiente Convocatoria Pública de Ayudas, el plazo para la presentación de solicitudes de participación en el Programa de "Apoyo a la Expansión Internacional de la Pyme", financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea (80%) y la Cámara de Comercio de Córdoba (20%). (BOJA PP. 2690/2013)

La Cámara de Comercio de Córdoba ha puesto en marcha un nuevo servicio para asesorar y acompañar a las empresas que se inician en la internacionalización con el objetivo, no sólo de comenzar un proceso de internacionalización, sino de alcanzar también una posición competitiva sostenible a medio plazo en los mercados seleccionados.

Se trata de un servicio de asesoramiento personalizado que tiene en cuenta la realidad de los mercados y de nuestras pymes que se enfrentan a un mundo globalizado en constante competencia. Este servicio cuenta con una metodología propia y novedosa que combina el asesoramiento cualificado de los técnicos-asesores de la Cámara con modernas técnicas de inteligencia competitiva.

A lo largo de los cuatro módulos que contempla este Plan, la empresa irá analizando junto a su técnico-asesor aspectos claves de un proceso de internacionalización, de esta forma, se seleccionará el mercado objetivo de acuerdo a un completo análisis, se estudiará en detalle la competencia en el mercado seleccionado y las implicaciones que de ella se derivan, se valorarán los distintos canales de distribución de acuerdo al tipo de cliente, etc.

Todo ello con el fin de completar un sólido Plan de Negocio Internacional



que incluye de plan de actuaciones que detalla el conjunto de actividades que hay que realizar para alcanzar los objetivos definidos y un plan económico-financiero destinado a evaluar el impacto e implicaciones financieras de

la apertura de un nuevo mercado.

Este programa está cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y la Cámara de Comercio de Córdoba.

PRESENTACIÓN DE LAS SOLICITUDES DE PARTICIPACIÓN:

Deberán hacerse en persona en la sede de la Cámara de Comercio de Córdoba, vía mail, correo postal certificado y acuse de recibo o por Fax en las siguientes direcciones:

Fax: 957 20 21 06
C/ Pérez de Castro 1, 14003 Córdoba
info@camaracordoba.com

SEGUROS DE CRÉDITO Minimizar los riesgos de exportación, clave para el éxito de las PYMES

Desde hace unos años, la exportación ha pasado de ser una opción a una obligación para muchas empresas. Vender productos más allá de nuestras fronteras se ha convertido en una decisión estratégica necesaria. Así lo reflejan las cifras oficiales según las cuales las exportaciones españolas continuaron con una dinámica al alza durante los diez primeros meses de 2013, al registrar un avance interanual del 6,2%, lo que supone un total de 196.608,2 millones de euros.

Estos datos revelan el gran esfuerzo llevado a cabo por las pymes españolas, aún más notorio si comparamos estas cifras con las de nuestros países vecinos. El caso más representativo es el de Francia, cuyas exportaciones han disminuido un 1,7%. Otros ejemplos son Alemania e Italia, donde la actividad exportadora se redujo en un 0,7% y un 0,2%, respectivamente. Si se tiene en cuenta que el tejido empresarial español está compuesto por un 99,9% de pymes (datos de Eurostat 2013), se trata de unas cifras especialmente relevantes para la economía española.

A pesar de sus muchas bondades, la exportación es una tarea ardua y compleja que encuentra sus principales obstáculos en la distancia y el desconocimiento sobre el funcionamiento de los mercados exteriores, su política y sus usos sociales. La incertidumbre de garantía de cobro es producto de este desconocimiento y puede poner a la empresa en serios aprietos. Según indica Luis Caballero, Director Comercial y de Marketing de Solunion España: “el desconocimiento del país de destino por parte de la empresa exportadora, puede y suele propiciar la toma de decisiones erróneas. El seguro de crédito aporta al asegurado valiosísima información relativa al país de destino sobre el marco legal, la estabilidad política, las tendencias en auge o la solvencia de sus potenciales clientes”.

El seguro de crédito aporta los tres ingredientes más importantes para minimizar los riesgos derivados de los procesos asociados a la exportación: la presencia sobre el terreno, la gestión de la información y la solución aseguradora adaptada a cada compañía. Para las empresas exportadoras es imprescindible contar con la confianza de un proveedor solvente cuya experiencia, infraestructura y conocimientos, permitan resolver con éxito los posibles inconvenientes derivados de las relaciones comerciales con los

gos y el asesoramiento en la elección de clientes que aporta el seguro de crédito, son vitales y deben conformar una tarea continua. “Solunion acompaña al cliente a lo largo de todo el proceso exportador, a menudo más en calidad de socio que de proveedor, gracias al apoyo de informes sobre la evolución de los índices de solvencia y riesgo del país”, asegura Caballero. Asimismo, el recobro o en su defecto la indemnización, son coeficientes imprescindibles para una ecuación comercial perfecta. En caso de que el impago llegase a pro-



socios locales. Por ello, la presencia del operador de seguro de crédito en los países de destino, ofrece un valor añadido a sus clientes, ya que asegura una exhaustiva labor de vigilancia y un análisis permanente de los riesgos, al tiempo que les otorga un profundo conocimiento del mercado.

Otro de los factores más relevantes para establecer relaciones comerciales con resultados satisfactorios es la prevención, elemento clave a la hora de desarrollar la estrategia de internacionalización. Por ello, el análisis de ries-

ducirse, el seguro de crédito inicia un proceso de gestión de recobro por vía amistosa o, si fuese necesario, a través de un proceso judicial, e indemniza a la empresa por las pérdidas sufridas, lo que lo convierte en garantía fundamental en la actividad comercial de la empresa.

“Lo más importante es que la aseguradora trabaje codo con codo con el asegurado y, como socio, le aconseje y acompañe a lo largo de todas las gestiones derivadas de su actividad comercial”, indica Caballero.

EMPLEO La Cámara fomenta el empleo con la FP Dual en Alemania

Es un sistema que permite al aprendiz compaginar los estudios con una formación práctica. Se han ofertado 24 puestos de trabajo para el sector hotelero (12 puestos), informática (7 puestos) y construcción (5 puestos)

Este programa, convocado por la Cámara de Comercio de Córdoba, la Cámara de Comercio de Nuremberg, la AAU de Alemania y la Agencia Federal de Empleo, tiene como objetivo facilitar el acceso al mercado laboral

Ya se realizó en febrero la jornada informativa, con la asistencia de más de 250 jóvenes interesados en trabajar y formarse en Alemania, para dar a conocer el programa. Posteriormente se hizo la selección de participantes que cumplían los requisitos (tener entre 18 y 35 años, tener nivel básico de alemán, haber completado el período de educación obligatoria y estar desempleado) y actualmente los alumnos están recibiendo en la Cámara un curso de alemán preparatorio antes de irse. Del 1 de julio al 1 de septiembre, recibirán un curso intensivo de alemán y tendrán un período de prácticas ya en Alemania. Si al candidato le gusta la profesión y la empresa elegida está de acuerdo se le hará un contrato de formación y en septiembre se comenzará el curso de formación profesional. La Cámara de Comercio de Córdoba en colaboración con diferentes entidades de Alemania ofrece 73 puestos de trabajo para incorporarse en el programa de formación dual o programa de profesionales en Alemania.

Formación Dual:

- 5 puestos para trabajar y formarse como Técnicos Informáticos.
- 13 puestos de trabajo para trabajar y formarse como Técnico Especialista en Hostelería (Hoteles).
- 5 puestos para trabajar y formarse en oficios de la Construcción.

Programa de Profesionales

50 puestos de trabajo para oficios tales como electricistas, fontaneros, carpinteros metálicos, carpinteros de la madera... gracias al proyecto "Especialistas españoles para el sector artesanal del Alta Baviera 2014".

Las selecciones para los diferentes puestos de trabajo y programas han comenzado en enero de 2014 y están publicadas en...

www.camaraemplea.com

www.camaracordoba.com



La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba está desarrollando por segundo año consecutivo el programa "FP Dual. Aprende Alemán trabajando", gracias al cual se han ofertado 24 puestos de trabajo con 3 años de contrato en Alemania, en concreto en las ciudades de Nuremberg y Bielefeld.

alemán combinando la formación en la empresa con la formación en la escuela. La Formación Profesional Dual es un sistema que permite al aprendiz compaginar los estudios con una formación práctica para que posteriormente ese alumno pueda quedarse trabajando en la empresa después de pasar su período de formación.

CENTRAL DE COMPRAS La Cámara aprueba la creación de una central de compras y servicios

Entre los proyectos más destacados que viene realizando la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, está la creación de una Central de Compras y Servicios con el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas cordobesas que podrán optar por comprar con una tarifa preferencial y con igual o mejor servicio. Para el desarrollo de este proyecto se está seleccionando la oferta de una empresa por sector y segmento para ofrecer un mayor abanico de posibilidades.

¿Qué es?

Es un servicio de carácter multisectorial que oferta la Corporación para beneficiar a las empresas que les permitirá tener mayor información de mercado y más servicios cuyos costes no los podrían asumir individualmen-

te. Este proyecto va especialmente dirigido a pymes, autónomos y emprendedores.

¿Cómo funciona?

Esta Cámara está firmando acuerdos de colaboración con empresas suministradoras de productos y servicios de todos los sectores para ofrecerlos a los empresarios a precios competitivos debido a un mayor volumen de negocio.

Empresas participantes

Actualmente, ya se han firmado 14 convenios con empresas interesadas en forma parte de esta Central (AC Viajes, Eccuo Ingeniería SL, Vistalegre SA, Solunion, Cordobesa de Limpieza SL, Eurohogar3 SL, Express 24 SL, Serdental SL, Casesa, Costas al coste, Reinforma, ASM, Climacer y Enrique

Rodríguez). Además, están en fase de negociación empresas como Orange o Bureau Veritas. Lo que la Cámara pretende es cubrir el mayor número de sectores para ofrecer un servicio completo y de calidad.





de la **RUBIA** tu socio tecnológico

Oferta en pago por uso | **Copiadoras en alquiler y renting**

Polígono Tecnocórdoba, parc. 61
14014 Córdoba **957 257 250**



RICOH



Esta revista está impresa con la prensa digital PROC7501

NUEVA LEY **Nacen las nuevas Cámaras de Comercio**

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

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

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

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

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

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

El nuevo marco jurídico consolida la eliminación del canon obligatorio a las empresas. La pertenencia de las empresas a las nuevas Cámaras no va a representar ninguna carga econó-

mica para éstas, que podrán acceder a sus servicios y participar en sus órganos de gobierno.

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

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

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

En su Pleno, máximo órgano de la institución, tendrán representación: Presidentes de Cámaras territoriales, las grandes empresas españolas y la Administración Central. Asimismo,





tendrán participación las organizaciones empresariales, las asociaciones de autónomos y las Cámaras de Comercio españolas en el exterior.

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

Aspectos más destacables de la nueva Ley

1. Nuevo modelo, nueva denominación. Las Cámaras pasan a denominarse de “Comercio, Industria, Servicios y Navegación.
2. Ámbito territorial: Existirá como mínimo una Cámara por provincia.
3. Naturaleza como corporaciones de derecho público. El legislador ha reconocido la importancia y necesidad de contar con unas instituciones básicas para el desarrollo económico y empresarial de España.
4. Ejercicio de funciones público-administrativas. Según el Preámbulo de la Ley estas funciones tienen especial relevancia en la regeneración del tejido económico y la creación de empleo.
5. Sus funciones se centran sobre cuatro ejes estratégicos: Internacionalización ((Plan Cameral de internacionalización), Competitividad (Plan Cameral de Competitividad para las pymes) Formación Profesional Dual y Arbitraje y Mediación.
6. La finalidad de las Cámaras se centran en: la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria, los servicios y la navegación, así como la prestación de servicios a todas las empresas.
7. La Ley establece el principio de que todas las empresas formarán parte de las Cámaras y participarán en sus órganos de gobierno, pero este derecho no comporta obligación económica ninguna.
8. Garantiza su sostenibilidad económica, estableciendo un sistema de ingresos, basado en los servicios que presten las Cámaras y en aportaciones voluntarias de empresas o entidades.
9. Crea la nueva “Cámara de Comercio de España”, que nace con la voluntad de constituirse en un órgano de representación y coordinación de la red territorial nacional y la red internacional entre las empresas y las Administraciones públicas. La Cámara de España será la encargada de gestionar, a partir de acuerdos previstos con el Ministerio de Economía y Competitividad, las actuaciones del Plan Cameral de Internacionalización y el Plan Cameral de Competitividad.



Fernández de Mesa da explicaciones ante su Pleno



Ante las informaciones publicadas en los medios de comunicación acusando al presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, de hacer un presunto uso abusivo e inadecuado de los fondos de la Corporación y ante la solicitud de Comercio Córdoba, la Cámara celebró el pasado 18 de marzo un Pleno extraordinario para aclarar la situación.

Fernández de Mesa explicó en un informe pormenorizado todos los puntos donde se ha puesto en entredicho su gestión así como todas las actividades que se han llevado y se está llevando a cabo desde que está al frente de la institución. Ante todo hizo hincapié en que “se me ha acusado de dilapidar los fondos de la Cámara y es falso. Es incierto que haya hecho un uso abusivo

de los medios de la Corporación. Entré como presidente en mayo de 2010 y tenía claro que mi cargo, por el que no recibo remuneración económica, no era meramente decorativo. Quería trabajar más y mejor y pese a la eliminación de la cuota cameral y la indefinición legal que existía en la Cámaras, que no se sabía si iba a seguir existiendo una Cámara por provincia, la de Córdoba ha seguido manteniendo su actividad en beneficio de las pymes y los emprendedores y no se ha regulado la plantilla, se ha hecho un ajuste salarial”. Además, expresó tanto él como el comité ejecutivo que “optamos por mantener la actividad con normalidad para que la Cámara sobreviviera y ha sido una buena apuesta porque ya sí se sabe que va a haber una Cámara por provincia”.

Las Cámaras de Córdoba e Israel estrechan relaciones



El presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, y la secretaria general de la Cámara, Carmen Gago, recibieron el pasado 25 de febrero en su sede al presidente de la Cámara Hispano Israelí, Gil Gidron, y al vicepresidente de la Cámara y director general para España y Portugal de El Al, Líneas Aéreas de Israel, Walter Wasercier.

En la reunión se proyectó emprender acciones conjuntas en beneficio del empresariado cordobés e israelí. El objetivo es esbozar un plan de actuación para establecer contactos a nivel técnico y buscar formas de contactar con empresas de ambas zonas que pudieran dar lugar a acuerdos empresariales.

Jornada "Orientación y Emprendimiento en la Base Militar de Cerro Muriano"

El pasado 21 de marzo la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba celebró en la Base Militar de Cerro Muriano la jornada "Orientación y Emprendimiento" dirigida a mandos militares.

El responsable del Servicio de Empleo de la Cámara, Eduardo Collantes, presentó la agencia de colocación de la Cámara. Por su parte, las técnicas de Empleo de la Cámara, Ángela Villegas y Marta Moreno, explicaron las herramientas y estrategias para la

búsqueda de empleo, la gestión de la "marca personal" y las nuevas tecnologías aplicadas al empleo. Posteriormente, la técnica de Desarrollo Empresarial, Vanessa Ramos, ofreció su ponencia "Emprender. Cómo elaborar un plan de empresa".

En la segunda parte de la jornada, Villegas y Moreno hicieron una introducción a la Capacitación Técnica de Orientación Profesional para la inserción de mandos militares.



CAMARA EXPORTA La Cámara enseña a tener éxito en los mercados exteriores con la ayuda de la inteligencia competitiva

El Consejo Andaluz de Cámaras, en colaboración con la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, celebró el pasado 11 de marzo la jornada "Como tener éxito en los mercados exteriores con la ayuda de la Inteligencia Competitiva y un plan de Negocio Internacional", organizada dentro del ciclo de jornadas de internacionalización "Camaraexporta" que se está desarrollando en diferentes provincias andaluzas.

El responsable del área de Comercio Exterior de la Cámara de Córdoba, Rafael Reyes, y Eva Ángel del servicio de Comercio Exterior del Consejo Andaluz de Cámaras, fueron los encargados del acto de apertura. Ambos destacaron que "incorporar la inteligencia competitiva a un proceso de internacionalización y desarrollar un Plan de Negocio Internacional permite conocer y analizar al detalle clientes, competencia, productos/servicios, mercados y seleccionar la mejor forma de entrada en cada caso".

El socio director de Redflexión, Anselmo Ríos, trató en su ponencia so-

bre cómo utilizar la Inteligencia Competitiva para conocer cómo actúan los clientes, la competencia y detectar los nichos que seleccionaremos como objetivo en cada mercado, y las ventajas que podríamos utilizar en cada uno. Este será el comienzo del posicionamiento de la marca de una empresa para que esto ayude a maximizar los beneficios de la salida al exterior. Además, presentó la Ventanilla Cameral Internacional.

Rafael Reyes presentó a los empresarios asistentes los servicios que ofrece el área Internacional de la Cámara de Comercio de Córdoba. Por su parte, la coordinadora de la Unidad de Inteligencia del Consejo Superior de Cámaras, Carmen Rodríguez, versó sobre la elaboración de un Plan de Negocio Internacional al alcance de la pyme. Destacó que "desarrollar un Plan de Negocio Internacional permite afrontar la salida al exterior desde una visión estratégica y siguiendo un plan de acción estructurado en el proceso de internacionalización, al que incorporándole la inteligencia competitiva, ayudará a la empresa a

acertar en la selección de mercados objetivo y el canal de entrada".

Para finalizar, Juan Manuel Marzo de la empresa Industrias de tecnologías aplicadas de refrigeración y conservación SL (Intarcon) explicó como caso de éxito el plan de negocio internacional de la firma cordobesa.





El presidente del WIEF se reúne en la Cámara con empresas agroalimentarias



Tun Musa se dio cita con el presidente de la Cámara de Comercio y empresarios que puedan estar interesados en apostar por el mercado musulmán Halal

El presidente de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba, Ignacio Fernández de Mesa, recibió el pasado 19 de febrero al presidente del Foro Económico Islámico Mundial (WIEF) y ex primer ministro de Malasia, Tun Musa. El objetivo de la visita es conocer la oferta de la ciudad y estudiarla como una posible candidata para la organización de la reunión anual del WIEF para el 2015, cuya pasada edición se realizó en noviembre en Londres. El WIEF es el foro de economía islámica más importante del mundo y agrupa a bancos y fondos de inversión fundamentalmente del su-

deste asiático y los países del Golfo.

Fernández de Mesa destacó que “es un honor que Tun Musa esté en la Cámara y estamos abiertos a todo tipo de colaboraciones. El mercado Halal presenta grandes oportunidades para las empresas cordobesas, ya que se encuentra en una tendencia de crecimiento y es un mercado que está poco saturado”. Por su parte, Musa recalcó que su visita con autoridades y empresarios es para conocer las posibilidades que ofrece la ciudad para realizar un futuro encuentro con emprendedores del arco del Mediterráneo y Latinoamérica. Además, resaltó que “en la actualidad los negocios no entienden ni de fronteras ni de ideas ni de religiones”.

La reunión, a la que acudieron una veintena de empresas tanto cordobesas como del resto de España, se promovió

desde la Fundación Agrópolis y el Instituto Halal de la Junta Islámica de España en colaboración con la Cámara. La Fundación Agrópolis y el Instituto Halal están promoviendo un estudio sobre el potencial del mercado Halal y las oportunidades que pueden tener en él empresas cordobesas del sector agroalimentario y turístico. Por ello, en la cita se escogieron seis empresas (Covap, Dcoop, Grupo Pascual, Autoridad Portuaria del Puerto de Algeciras, El Olivo Global y AMS Ingeniería para la Industria Cárnica) para presentar a Tun Musa sus proyectos. Las firmas seleccionadas poseen la certificación Halal o están en vías de conseguirlo (este certificado representa para la empresa la obtención de un estándar de calidad reconocido internacionalmente) y están interesadas en abrir negocio en el mercado musulmán.

La Cámara apoya la transversalidad como elemento de mejora en la búsqueda de empleo para inmigrantes

Esta acción está enmarcada dentro de un programa subvencionado por la Consejería de Justicia e Interior

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba celebró el pasado 13 de febrero en su sede la jornada “Cámara Integra. La transversalidad como elemento de mejora” en el marco de un programa subvencionado por la Consejería de Justicia e Interior de la Junta de Andalucía destinado al arraigo, la inserción y la promoción social de personas inmigrantes.

Es la primera vez que la Cámara colabora en un proyecto de asesoramiento integral dedicado exclusivamente a inmigrantes.

El presidente de la Cámara, Ignacio Fernández de Mesa, destacó en la apertura del acto que “desde esta Corporación ponemos a disposición de los inmigrantes nuestros servicios y re-

ursos para ayudarlos en su inserción laboral”. Además, señaló que “con este tipo de jornadas queremos conseguir una mayor sensibilidad en esta materia por parte del tejido empresarial cordobés”. Por su parte, el director general de Coordinación de Políticas Migratorias de la Junta de Andalucía, Luís Vargas, subrayó que “la realidad es que incluso con la situación económica adversa que existe la población migrada está en una situación estable y nuestro reto en esta última etapa es el de la gestión de la diversidad y la pluralidad”. Asimismo, recalcó que “estas jornadas son muy positivas y queremos que en el 2014 tengan continuidad y se extiendan a la provincia”.

Como ponentes participaron la asesora jurídica de Córdoba Acoge, Cristina Pedrajas, para hablar de la homologación y convalidación de Estudios de inmigrantes en España, la jefa de sección de reconocimiento de presta-

ciones del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), Mercedes del Rey, y la responsable provincial de Servicios Integrados de Empleo de Cruz Roja, Nicoletta Comito. Para finalizar, cerró la jornada el responsable del servicio de Empleo de la Cámara, Eduardo Collantes, explicando los servicios con los que cuenta la Cámara como son la bolsa de empleo y el videocurrículum.



La Cámara analiza el IVA de caja y la Ley de Emprendedores

Jornada gratuita dirigida a asesores fiscales. Contó con la ponencia del jefe de la Dependencia de Gestión Tributaria de Córdoba, Manuel M^a Fernández

La Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba y la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) celebraron el pasado 18 de febrero en la sede de la entidad cameral la jornada “Régimen especial del IVA de caja y novedades fiscales en la Ley de Emprendedores”.

El acto, al que asistieron más de un centenar de asesores fiscales, fue inaugurado por el presidente de la Cámara

de Comercio, Ignacio Fernández de Mesa, que destacó la necesidad de unas jornadas de este tipo para resolver todas las dudas que se les plantean a los asesores fiscales sobre la aplicación del IVA de caja y los beneficios fiscales que contempla la Ley de Emprendedores. Además, hizo hincapié en que la aplicación del criterio de caja en el IVA es una petición que llevan solicitando las empresas mucho tiempo con el objetivo de no tener que ingresar el impuesto de las facturas no cobradas.

El ponente fue el jefe de la Dependencia de Gestión Tributaria de Córdoba, Manuel M^a Fernández, que explicó las posibilidades que ofrece el Régimen especial del IVA de caja, analizando

sus contenidos y exponiendo los beneficios, las dificultades que pueden plantearse y los requisitos formales que requiere su implantación. El IVA con criterio de caja es una nueva modalidad impositiva por la que las empresas que decidan adherirse no tendrán que pagar el IVA hasta cobrar las facturas correspondientes.

Además, Fernández analizó las principales novedades fiscales de la Ley 14/2013 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, como son la deducción por inversión en beneficios, deducciones en IRPF para Actividades Empresariales o los incentivos a la inversión en nuevas empresas en el IRPF.



La Cámara y la Junta reconocen la apuesta por el empleo de siete empresas cordobesas

Reconocer la apuesta por el empleo de siete empresas cordobesas y agradecer su participación en el programa SIAP de la Cámara de Comercio, en el marco del programa Acciones Experimentales del Servicio Andaluz de Empleo, fue el objetivo del acto que se celebró el pasado 13 de enero en la sede de esta entidad y que presidieron el presidente de la Cámara, Ignacio Fernández de Mesa, y el delegado de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, José Ignacio Expósito.

Esta iniciativa, en la que han participado 94 desempleados de colectivos desfavorecidos, trabaja siguiendo dos líneas de actuación. Una primera enfocada a las pymes y empresas donde se les ayuda y asesora en la incorporación de personal con capacitación técnica adecuada a sus necesidades; y una segunda línea dirigida a los demandantes

de empleo con quienes se trabaja para aumentar sus posibilidades de inserción ofreciéndoles información, orientación, formación y prácticas laborales en estas empresas. Además el 36% de los desempleados que han participado han conseguido un contrato de trabajo durante seis meses en algunas de ellas.

Las empresas reconocidas han sido Deza Calidad, Fundación San Andrés y la Magdalena, Cosso Espacio Cultural, Grupo Guadajoz, Rivas y Rivas S.C., Energy Panel y Hotel Las Casas de la Judería.

Para el presidente de la Cámara, esta iniciativa significa “funcionar como intermediarios para que las empresas contraten al personal más preparado a la vez que se les ayuda a la preselección de personal, a la formación en función de sus necesidades, a la realización

de prácticas laborales y la posibilidad de inserción laboral una vez finalizadas las prácticas”. Para el delegado de Economía, esta iniciativa es un claro ejemplo de lo que la Junta persigue con la orientación laboral, que es conseguir que los desempleados mejoren sus capacidades y habilidades a través de la formación para poder optar en mejores condiciones a un contrato de trabajo.

La Cámara lleva desarrollando este programa ininterrumpidamente desde el 2005, y este año volverá a contar con él tras la aprobación de la resolución por parte del Servicio Andaluz de Empleo. Durante este tiempo han participado 518 personas y se han insertado 218. Se han impartido 72.000 horas de formación y realizado 74.000 horas de prácticas.





Ficha técnica

Nombre y apellidos

Jesús Lachica Ortiz

Empresa

A Gusto sin

Cargo en la empresa

Gerente

Sector

Alimentación

Fecha de creación

02/09/2013

Web

www.agustosin.net

Dirección

Calle Cuesta de la pólvora nº6
14010- Córdoba

Teléfonos

957 072 908

¿Qué le motivó a emprender su propio negocio?

Me motivó mucho el hecho de ser independiente en el plano laboral, que aunque requiere de mayor responsabilidad, se recompensa con más libertad y poder conciliar la relación familia/trabajo.

¿Cómo transformó su idea en empresa?

Bueno, la idea la tenía bastante clara, lo que supone un paso importante, así que decidí usar el pago único del INEM, para llevar a cabo la empresa: "A Gusto sin".

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

Destaco de la Cámara de Comercio, la implicación que tuvieron para con mi persona, el trato amable, la valoración y puesta en marcha del proyecto, el asesoramiento y consejos fueron parte vital para la creación de "A Gusto sin".

¿Cuáles fueron sus mayores retos?

Preparar y poner en marcha el conjunto, crear "A Gusto sin" sigue siendo mi mayor reto, el consolidar la empresa fidelizando clientes, hasta hacerla encajar en el mundo comercial.

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

La paciencia, conocimiento y habilidad.

¿Qué valor añadido ofrecen sus productos o servicios?

El valor añadido que ofrecemos en los productos alimenticios apropiados para personas con intolerancia alimentaria y que se traducen en calidad, variedad y marcas de primera calidad. Con respecto al servicio que ofrecemos, destacamos una adecuada en la gestión de la clientela, basada en el asesoramiento y atención especializada y personal al cliente.

ARTE Jorge Oteiza, el escultor del Espacio



El escudo de la fachada, el mostrador en voladizo de la entrada y dos esculturas son la gran aportación de Oteiza al edificio de la Cámara. Las colaboraciones del artista vasco con arquitectos fueron frecuentes desde su regreso de Sudamérica

Jorge Oteiza Embil (Orío, 1908 - San Sebastián, 2003): Escultor español, figura clave de la vanguardia de la década de los cincuenta. Nació en el seno de una familia acomodada que había prosperado en el negocio de la hostelería.

Entre 1914 y 1920 cursó el bachillerato en el Colegio del Sagrado Corazón de San Sebastián y en el de los Capuchinos de Lekaroz, Navarra. En esos años de formación su personalidad cambió radicalmente. Se volvió más extravertido y sociable: no sólo cultivó el boxeo y el teatro amateur, sino que también trabajó amistad con incipientes artistas como el pintor Juan Cabanas o el músico Nicanor Zabaleta.

En 1927 se trasladó a Madrid con el propósito de estudiar arquitectura, aunque, por razones burocráticas, finalmente tuvo que matricularse en medicina. Pese a que nunca terminaría la carrera (la abandonó en el tercer curso para apuntarse en la Escuela de Artes y Oficios), la asignatura de bioquímica despertó su interés por la escultura, por la experimentación de lo que él definió como «biología del espacio».

Sus primeras esculturas nacieron bajo la influencia de artistas como Jacob Epstein, Alberto Sánchez y, sobre todo, Pablo Picasso. Ya en los años treinta, junto a sus amigos los pintores Narkis de Balenciaga y Nicolás de Lekuona, se introdujo en la vida artística de San Sebastián a través de diversas exposiciones y concursos. Así, en 1931 fue galardonado con el primer premio en el IX Concurso de Artistas Noveles Guipuzcoanos, con una escultura

singularmente titulada: Adán y Eva, TgS=A/B (tangente S igual a A partido por B).

Su trayectoria en Sudamérica. En 1935, junto con Balenciaga, viajó a Sudamérica, iniciando un periplo que lo llevaría a Argentina primero y a Chile, Colombia y Perú en los años sucesivos. En los casi quince años que estuvo en tierras americanas el joven Oteiza no dejó terreno por explorar: fue profesor en la Escuela Nacional de Cerámica de Buenos Aires, participó en Santiago de Chile en la creación del teatro político experimental, se imbuó de movimientos de vanguardia como el cubismo y el constructivismo, estudió con devoción la estatuaria megalítica de las culturas amerindias... Y además, conoció a quien fue el gran amor de su vida, Itziar Carreño, con la que se casó en 1938.

A principios de la década de los cuarenta empezó a introducir oquedades en sus esculturas. Aquellas incipientes exploraciones sobre el hueco y el volumen (en la línea del gran escultor británico Henry Moore) habrían de devenir el cauce creativo por el que discurrirían sus producciones posteriores. En 1948 regresó al País Vasco, instalándose en Bilbao. Ideológicamente, Oteiza luchó por cohesionar y revitalizar el decaído mundo artístico vasco, pero se topó con la desidia de las instituciones. En lo artístico, continuó sus especulaciones en torno a la desocupación del espacio escultórico, creando piezas cada vez más esenciales y místicas.

Los 50, su período artístico más fructífero. En 1950 se le adjudicó la estatuaria para la nueva basílica de Aránzazu (Guipúzcoa), proyectada por el arquitecto Francisco Javier Sáenz de Oiza. Su intervención fue polémica desde el principio: la heterodoxa iconografía del friso de los Apóstoles (representó catorce) así como su estética, demasiado vanguardista para el gusto de las instituciones eclesíásticas, provocaron

que la Comisión Pontificia paralizara la ejecución de las piezas por considerarlas sacrílegas. A instancias del papa Pablo VI, el proyecto se reanudó en 1968. Las puertas del templo, realizadas por un joven Eduardo Chillida en hierro y en un estilo geométrico espacialista, causaron una honda impresión en Oteiza. Aunque durante años ambos escultores serían enemigos acérrimos, lo cierto es que la poética desplegada en aquellas puertas, aun sin que él lo reconociera nunca, determinó en gran manera la evolución de su obra. Tanto fue así que en los años cincuenta (su período artístico más fructífero) abandonó definitivamente la figuración y se adentró por un camino de depuración formal y de diálogo entre la materia y el vacío.

El éxito y el reconocimiento internacional no se hicieron esperar y en 1957 ganó el primer premio de escultura de la Bienal de São Paulo, en Brasil, con la serie Propósito experimental. Su particular forcejeo con el volumen y el espacio llegaría a su cenit en series como Desocupación de la esfera (1957-1958) y Cajas vacías o Cajas Metafísicas (1958), en las que el objeto quedaba desmaterializado casi por completo en favor de un espacio que él entendía metafísico y espiritual. A partir de la década siguiente, Oteiza abandonó la práctica escultórica convencional para desarrollar nuevas inquietudes creativas como la poesía, la arquitectura o la filosofía.

Su colaboración en la Cámara.

La sede de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Córdoba fue diseñada, entre 1950 y 1954, por los arquitectos Rafael de la Hoz Arderius y José M^a García de Paredes, con la colaboración de diversos artistas entre los que se encontraba Jorge Oteiza y se concibió como un proyecto integral de arquitectura, escultura y mobiliario.

Obra del escultor vasco es el escudo de bronce de la fachada. En la planta primera, se disponen dos ventanas para iluminar lo que eran en ese momento la sala de reuniones y la biblioteca. Entre ambas ventanas, se colocó el escudo de la institución, de idéntica dimensión que los huecos.

Al fondo de la planta baja (en el hall) hay un mostrador en voladizo, una de las piezas clave del edificio. El mostrador



dor brota del suelo en un único punto para señalar una escultura de hormigón, también de Oteiza. La escalera en caracol, que nace de la planta baja,

conduce a la segunda planta. En el vestíbulo hay otra escultura, de madera de encina, de Jorge Oteiza, que enmarca la entrada de acceso al salón de actos.



logo



Cada día es más importante tener una imagen que hable tan bien de tu empresa como lo haces tú.

En *papiro* podemos ayudarte porque además de ser un centro de impresión con la última tecnología, también somos agencia de publicidad.

Renueva la imagen de tu empresa

imagen corporativa + impresión. **390€**

papiro  **.es**
centro de impresión y diseño

 **300 tarjetas** 2 caras laminadas
250 folios A4 papel 120 gr.
50 subcarpetas 300 gr.

 **diseño logo**
diseño de papelería
imagen redes sociales

Ronda de los Tejares, 18 (pasaje a Reyes Católicos)
95 23 46 56 | Número 11 | enero - febrero - marzo 2014
papiro.es / info@papiro.es

 **PUBLENSA**