



Memoria Anual

2021

ÍNDICE

Carta del Presidente	pag.	3
Información Corporativa	pag.	4
Red Cameral	pag.	13
Internacionalización y Turismo	pag.	20
Formación y Empleo	pag.	41
Creación de Empresas	pag.	62
Competitividad e Innovación	pag.	69
Arbitraje	pag.	113
Comunicación	pag.	115



Ángel Juan Pascual
Presidente de la Cámara

El año 2021 ha sido nuevamente un año difícil para todos debido a las diferentes olas de la pandemia del COVID-19 que vamos padeciendo, y de las que la Cámara de Comercio no ha sido ajena a esta situación.

Pese a las diferentes alternativas que ha sufrido la actividad económica por los motivos expuestos, la Cámara no ha reducido su actividad y la colaboración, que quiero destacar y agradecer, con los diferentes estamentos de las Administraciones Públicas, ha hecho posible la puesta en marcha de proyectos de apoyo a la industria, el comercio, los servicios y la navegación, y que gracias a la rápida adaptación de todos a la nueva realidad virtual, ha permitido la realización de numerosas actuaciones para las empresas, en forma de webinar, reuniones on-line, información, etc.

Igualmente, pero no menos importante, expreso mi agradecimiento a las empresas que siguen confiando en nosotros y son atendidas mediante los diferentes programas públicos que hemos ejecutado.

Por último, indicar que, con la información que exponemos en este documento, se puede conocer con detalle a cuantas empresas atendemos por vocación y obligación, y las diferentes actividades que desarrollamos, tanto en el ámbito público como privado.

INFORMACIÓN CORPORATIVA

NORMATIVA APLICABLE

La Cámara de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Cádiz, es una Corporación de derecho público, cuyo objeto es la representación, promoción y defensa de los intereses generales de la actividad económica en su ámbito territorial, que es el de la provincia de Cádiz, excepto el término municipal de Jerez de la Frontera, que corresponde a la Cámara de Comercio de Jerez, y los municipios de Algeciras, San Roque, Los Barrios, La Línea y Tarifa, que corresponden a la Cámara de Comercio del Campo de Gibraltar.

Censo de empresas a 1 de enero de 2021: 70.821 empresas.

Las normas que rigen su funcionamiento son:

Ley núm. 4/2014 de 1 de abril, básica de las Cámaras de Comercio, Industria, Servicios y Navegación.

Ley 4/2019 de 19 de noviembre, de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Andalucía.

Decreto 189/2018, de 9 de octubre, por el que se regula la composición de los órganos de gobierno de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Andalucía y el procedimiento electoral.

Orden de 9 de febrero de 2021, por la que se aprueba el Reglamento de Régimen Interior de la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Cádiz, para su adaptación a lo establecido en la Ley 4/2019, de 19 de noviembre, de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Andalucía.

Conforme establece la referida ley 4/2019 de 19 de noviembre, el funcionamiento de las Cámaras de Comercio está sometido a la tutela de la Dirección General de Comercio de la Junta de Andalucía.

ÓRGANOS DE GOBIERNO

Los órganos de gobierno de la Cámara son:

El Pleno

El Comité Ejecutivo

El Presidente

PLENO

Es el órgano supremo de gobierno y representación de la Cámara.

Está compuesto por veintiocho vocales, determinados en los siguientes grupos:

a).- Veintidós representantes de todas las empresas pertenecientes a la Cámara en atención a la representatividad de los distintos sectores económicos.

Estos vocales son elegidos mediante sufragio libre, igual, directo y secreto, entre todas las personas físicas y jurídicas que ejercen una actividad comercial, industrial, de servicios y de navegación en la demarcación.

La elección se realiza de acuerdo con la clasificación en grupos atendiendo a la importancia económica relativa de los diversos sectores de la economía de la demarcación, en base a los indicadores del producto interior bruto, número de empresas y de ocupados de cada uno de ellos.

b).- Seis representantes de empresas y personas de reconocido prestigio en la vida económica de la demarcación, designados a propuesta de la Confederación de Empresarios de la provincia de Cádiz.

El Pleno determina la política de la Cámara y designa al Comité Ejecutivo y al Presidente

VOCALÍAS DEL PLENO:

Representante	Empresa
Ángel Juan Pascual	AUTOS RICO RENT A CAR, S.L.
José Andrés Santos Cordero	HABLACOM S.L.
Antonio de María Ceballos	CEC
Miguel González Saucedo	GONSA S.L.
José Luis Ferrer Rossi	LIMPIEZAS EL SOL S.L.
Carmen Romero Matute	CEEI BAHÍA DE CÁDIZ
José Eusebio Romero Hernández	
Enrique Juan Pascual	VIAJES RICO, S.A.
Bernardino Copano Gil	BERNARDINO ABAD S.L.
Rafael Fernández Bernal	BAYPORT GLOBAL SUPPLIES S.A.
Javier Sánchez Rojas	AIRTIFICIAL AEROSPACE & DEFENSE S.A.U.
José Luis Ballester Almadana	AUTOCARES Y SERVICIOS S.A.
Bernardo Ramírez Holgado	COMUNIDAD REGANTES LLANOS DE VILLAMARTÍN
Rosario Sánchez Ramírez	PIPESPAIN S.L.
José Fernando Plaza Jorge	OETIKER ESPAÑA, S.A.
Francisco Yuste Brioso	
Juan Núñez Moreno	JOSÉ ESTÉVEZ S.A.
Laura Bahamonde García	LA MAGA TRABAJO SOCIAL S.L.
Antonio Trigo Ibáñez	EMPRESA TÉCNICA DE CÁDIZ S.R.L.
Manuel Luna Verdugo	
Josefa Díaz Delgado	CORTES DE CÁDIZ 1812 S.L.
Salvador Durán Pérez	TINCASUR SUR S.L.
María Begoña Romero Hita	TRANSFRUTALLA S.L.
Cristina Romero Morenilla	UNIVEN CAPITAL S.A.
Manuel Queiruga Delgado	ITAPUAN S.L.
Fco. Manuel Maestre Barrajón	SEREMFOR S.L.U.
José Muñoz Flores	FEDERACIÓN DE COMERCIO DE CÁDIZ
Isabel Gallardo de Torre	CLUB CARBALLO

COMITÉ EJECUTIVO

Es el órgano permanente de gestión, administración y propuesta de la Cámara. Lo conforman, el Presidente, el Vicepresidente primero, el Vicepresidente segundo, el Tesorero, y seis vocales del Pleno elegidos entre sus miembros.

Propone al Pleno los programas anuales de actuación y gestión corporativa, y una vez aprobados por el Pleno realiza y dirige su ejecución.

Presidente:	D. Ángel Juan Pascual
Vicepresidente 1º:	D. José Andrés Santos Cordero
Vicepresidente 2º:	D. Antonio de María Ceballos
Tesorero:	D. Miguel González Saucedo
Vocales:	D. José Luis Ferrer Rossi
	D ^a . Carmen Romero Matute
	D. José Eusebio Romero Hernández
	D. Enrique Juan Pascual
	D. Bernardino Copano Abad
	D. Rafael Fernández Bernal

Autoridad Tutelante:	D. Alberto Cremades Schulz
	Delegado de la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades

PRESIDENTE

D. Ángel Juan Pascual, ostenta la Presidencia desde las Elecciones celebradas en 1998, y la representación de la Cámara y la Presidencia de todos sus órganos colegiados, siendo responsable de la ejecución de sus acuerdos, de conformidad con lo establecido en el artículo 12 de la Ley 4/2014, Básica de las Cámaras Oficiales, y artículos 21 y 22 de la Ley 4/2019, de 19 de noviembre, de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Andalucía.

REPRESENTACIONES

La Cámara impulsa el desarrollo económico y social de su demarcación, a través de su participación y representación en las siguientes iniciativas institucionales.

Consorcio Zona Franca de Cádiz

Autoridad Portuaria Bahía de Cádiz (APBC)

EXTENDA (Agencia Andaluza de Promoción Exterior)

Patronato de Turismo de la Diputación de Cádiz

Fundación INCYDE

Fundación CEEI Bahía de Cádiz

Junta Arbitral de Transporte

Asociación para la Promoción del Puerto de la Bahía de Cádiz
(CADIZPORT)

Fundación del Carnaval del Ayuntamiento de Cádiz

Consejo Económico y Social del Ayuntamiento de Cádiz

Consejo Económico y Social del Ayuntamiento de Conil

Consejo Económico y Social del Ayuntamiento de Puerto Real

Consejo Económico y Social del Ayuntamiento de Ubrique

FUNCIONES PÚBLICO-ADMINISTRATIVAS

La Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Cádiz, es una corporación de derecho público con personalidad jurídica y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines, que se configura como órgano consultivo y de colaboración con las Administraciones Públicas de Andalucía, y tiene como finalidad la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria y los servicios de su ámbito territorial, así como la prestación de servicios a sus empresas.

Por ello, su principal actividad se enmarca en el cumplimiento de las funciones público-administrativas que la Ley le asigna, y señala, para la financiación de sus actividades, que las Cámaras de Andalucía dispondrán, entre otros, de las subvenciones públicas consignadas, en su caso, en la correspondiente Ley de Presupuesto anual de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Atendiendo a su solicitud, la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades de la Junta de Andalucía, resolvió conceder una subvención nominativa a la Cámara Comercio de Cádiz, destinada a financiar el desarrollo de funciones público-administrativas, excluidas las financiadas por los Fondos Europeos, durante el ejercicio 2021.

CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS

El Código de Buenas Prácticas se aprobó por el Pleno el 10 de diciembre de 2015, y tiene por objeto establecer las normas de conducta y obligaciones que deben respetar los miembros de los Órganos de Gobierno de la Cámara y, en general, toda la organización, con el fin de garantizar la imparcialidad y transparencia en el desarrollo de sus funciones público-administrativas, y ofrecer una mejor representación, promoción y defensa de los intereses generales de la industria, el comercio, la navegación y los servicios en su demarcación.

El Código de Buenas Prácticas se aplica a todos aquellos actos y relaciones de los miembros de los Órganos de Gobierno de la Cámara, directivos y demás trabajadores internos, entre sí y con otras organizaciones, Administración Pública, los medios de comunicación y el resto de personas o instituciones con las que se relacionen, en el desarrollo de sus funciones público-administrativas.

La Comisión del Código de Buenas Prácticas está formado por las siguientes personas:

Ángel Juan Pascual	Presidente.
Antonio de María Ceballos	Vicepresidente 2º.
Miguel González Saucedo	Tesorero.
Isabel Gallardo de Torres	Vocal del Pleno.
Josefa Díaz Delgado	Vocal del Pleno.
Miguel Urraca Pinzón	Secretario General.

La Comisión del Código de Buenas Prácticas es el órgano al que las personas sujetas a su ámbito de aplicación deben dirigirse para comunicar posibles incumplimientos, tanto si les afectan personalmente como a terceros; y tiene por finalidad fomentar la difusión, conocimiento y cumplimiento del Código en toda la organización, así como su difusión externa.

Es la encargada de facilitar los canales de información y denuncia y de tramitar las denuncias.

En caso de que se compruebe que se han incumplido alguna de sus pautas, propondrá la correspondiente sanción, que será ratificada y aplicada por los Órganos de Gobierno de la Cámara.

Asimismo, interpretará las dudas sobre el Código y realizará informes anuales sobre su cumplimiento, con las recomendaciones oportunas para su actualización.

RED CAMERAL



La Cámara despliega su actividad en sus tres edificios en la ciudad de Cádiz, y los Centros de Empresas de El Puerto de Santa María y Puerto Real.

ANTONIO LÓPEZ 4



Este edificio que conforma la **Sede Cameral**, con el edificio anexo de Ahumada 2, fue adquirido por la Cámara de Comercio en 1982 al Ministerio de Hacienda al trasladarse la sucursal del Banco de España al exterior del casco histórico de la ciudad; se construyó en 1801 por D. Luis Gargollo Munar, famoso hacendado en el comercio con las Indias, y que llegó a ser Alcalde de Cádiz.

En 1854, los Gargollos venden la casa palacio a D. Antonio Vinent y Vives, marqués de Vinent quien, en 1873, la alquiló al Banco de España, que la adquirió en 1877.



Adquirida por la Cámara de Comercio en 1902, fue levantada hacia 1860 por el opulento capitalista y brigadier D. Ángel Urzáiz.

**AHUMADA 6
ANTONIO LÓPEZ 4 (PLANTAS 2ª Y 3ª)**



Se tiene concertado un contrato de arrendamiento con la Diputación Provincial de las plantas segunda y tercera del edificio de calle Antonio López 4, al Área de Bienestar Social Desarrollo de la Ciudadanía e Igualdad, y la totalidad del edificio de calle Ahumada 6 para la ubicación de los Servicios Centrales de Asistencia a Municipios.

EL PUERTO DE SANTA MARÍA



Adquirido en 2001, el edificio consta de:

14	Despachos	Ocupados
7	Locales	Ocupados
2	Naves	Ocupadas
1	Aula	

PUERTO REAL



Inaugurado en 2010, el edificio consta de:

18 Despachos Ocupados

INTERNACIONALIZACIÓN Y TURISMO



Con el objetivo de promocionar comercialmente a nivel internacional los productos y servicios de las empresas, facilitándote la cercanía a potenciales clientes, se han programado las siguientes acciones:

ACTIVIDADES DE SENSIBILIZACIÓN E INFORMACIÓN

Y

ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

**ACTIVIDADES DE SENSIBILIZACIÓN
E
INFORMACIÓN**



SEMINARIO ONLINE BRANDING: Sin marca no hay paraíso

Fecha: 24 de marzo de 2021

Financiado por FEDER, y con objeto de atender las necesidades de los departamentos de ventas, exportación, compras, logística, financiero, y back office, se dio a conocer de forma práctica :

- ¿Cuáles son las marcas más valoradas del mundo?
- ¿Qué tienen en común?
- ¿Qué podemos aprender de ellas?
- Las estrategias de éxito para identificar oportunidades y aspectos de mejora en nuestras organizaciones.
- Análisis de las top 100 Brands por sectores.
- ¿Qué tienen en común las marcas de éxito con la innovación y sostenibilidad?
- El Rebranding: ¿moda o una necesidad para atraer nuevos perfiles de clientes?
- La importancia del propósito y los valores en una marca del siglo XXI.
- Identificación de puntos de mejora del Branding Corporativo.

Asistentes: 57

Mujeres: 37

Hombres: 20



TENDENCIAS 2021: FOCUS EN INNOVACIÓN

Fecha: 14 de abril de 2021

Financiado por FEDER, y con objeto de atender las necesidades de los departamentos de ventas, exportación, compras, logística, financiero, y back office, D. Javier Plazas, Consultor en innovación y tendencias especializado en el sector del Lujo, se dio a conocer de forma práctica:

- La selección y análisis de los insights más relevantes de 2021.
- Las diferencias entre Megatrends y Microtrends, la adaptación de los insights a nuestro modelo de negocio.
- El consumidor en el punto de mira de la innovación.
- La necesidad de innovar en productos y la obligación de innovar en servicios.

Asistentes: 42

Mujeres: 30

Hombres: 12



RECONQUISTAR AL CONSUMIDOR 2021

Fecha: 21 de abril de 2021

Financiado por FEDER, y con objeto de atender las necesidades de los departamentos de ventas, exportación, compras, logística, financiero, y back office, D. Javier Plazas, Consultor en innovación y tendencias especializado en el sector del Lujo, se examinaron las características del nuevo comprador, atendiendo a su edad, necesidades y valores así como el peso de la digitalización en nuestro día a día y el auge de las compras online.

Asistentes: 46

Mujeres: 34

Hombres: 12



COLABORACIONES: ESTRATEGIAS CREATIVAS DE ÉXITO

Fecha: 5 de mayo de 2021

Financiado por FEDER, y con objeto de atender las necesidades de los departamentos de ventas, exportación, compras, logística, financiero, y back office, D. Javier Plazas, Consultor en innovación y tendencias especializado en el sector del Lujo, se examinó la colaboración entre marcas de distintos sectores, ya que se ha convertido en una herramienta muy valorada por el consumidor del siglo XXI.

Asistentes: 44

Mujeres: 30

Hombres: 14



SEMINARIO ONLINE GENERACIÓN Z: “THINK GLOBAL, DO LOCAL”

Fecha: 19 de mayo de 2021

Financiado por FEDER, y con objeto de atender las necesidades de los departamentos de ventas, exportación, compras, logística, financiero, y back office, D. Javier Plazas, Consultor en innovación y tendencias especializado en el sector del Lujo, se examinaron:

- Las Características de la Generación Z.
- El papel fundamental de la tecnología: herramientas clave.
- Los valores de una generación global.
- La relevancia del contenido en redes sociales: Instagram, TikTok, Twitch, etc.
- Casos de éxito de adaptación de estrategias para el target.

Asistentes: 30

Mujeres: 24

Hombres: 6

PROMOCIÓN INTERNACIONAL



IGTM LINKS-ON LINE MEETING PLACE

Fecha: 23 a 25 de marzo de 2021

Suspendida la Feria en 2020, se celebró telemáticamente en el primer trimestre de 2021, dirigida a empresas del sector del turismo de golf de la provincia de Cádiz, y cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco del "Programa Operativo Pluriregional de España FEDER 2014-2020", y la Cámara de Comercio de Cádiz.

Ante la imposibilidad de celebrar presencialmente esta Feria mundial de profesionales del golf, provocado por las limitaciones de la Covid-19, se celebró la IGTM Links, una sofisticada plataforma online que permitió a cada empresa participante acceso a:

Reuniones pre programadas que brindan a los destinos de golf, resorts y campos la oportunidad de conectarse con los principales agentes de viajes y turoperadores.

Presentaciones de destinos y paneles de discusión de los mejores campos de golf y resorts a escala mundial.

Paneles de discusión y resultados de investigación para ayudar a planificar la futura estrategia comercial después del Covid-19.

Empresas participantes: 6



PARTICIPACIÓN AGRUPADA FERIA IGTM (GALES)

Fecha: 18 a 21 de octubre de 2021

Dirigida a empresas del sector del turismo de golf de la provincia de Cádiz, y cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco del "Programa Operativo Pluriregional de España FEDER 2014-2020", y la Cámara de Comercio de Cádiz.

En esta Feria mundial de Golf, las empresas participantes pudieron, en sus stand individualizados, celebrar reuniones con los principales agentes de viajes y turoperadores, y asistir a presentaciones de destinos y paneles de discusión de los mejores campos de golf y resorts a escala mundial

Empresas participantes: 3



PARTICIPACIÓN AGRUPADA EUROPORT (ROTTERDAM)

Fecha: 2 a 5 de noviembre de 2021

Dirigida a empresas del sector marítimo de la provincia de Cádiz, y cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco del "Programa Operativo Pluriregional de España FEDER 2014-2020", y la Cámara de Comercio de Cádiz.

La Feria celebra su 40th edición y es un referente europeo para las empresas vinculadas al sector naval.

Empresas participantes: 14



MISIÓN COMERCIAL DIRECTA A EE.UU. (CENTRO+COSTA ESTE)

Fecha: 29 noviembre a 10 diciembre 2021

Con el objetivo de mejorar la propensión a exportar y la base exportadora de la economía de la provincia, diversificar los mercados de destino de la exportación e incrementar la competitividad de la economía, se desarrolló esta acción de promoción exterior cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco del "Programa Operativo Pluriregional de España FEDER 2014-2020", y la Cámara de Comercio de Cádiz.

Empresas participantes: 4



VISITA DEL EMBAJADOR DE LA INDIA

Fecha: 13 de abril de 2021

La Cámara de Comercio de Cádiz recibió la visita protocolaria del Embajador de la India, Sanjay Verma, acompañado por su segundo secretario, Suman Shekhar

Durante el encuentro se han analizado las perspectivas del comercio bilateral, así como las relaciones internacionales y de negocio que actualmente se mantienen con la provincia. El intercambio comercial entre India y Cádiz sumó entre diciembre de 2019 y enero de 2021 un total de 4.286 importaciones.



VISITA DEL EMBAJADOR DE CUBA

Fecha: 27 de mayo de 2021

La Cámara de Comercio de Cádiz recibió la visita protocolaria del Embajador de Cuba, Gustavo Machín Gómez, acompañado de la Consejera Económico-Comercial, Janet Fernández, y la Cónsul General en Sevilla, Ireliá López Díaz.

Durante la visita, el Embajador y la Consejera expusieron las oportunidades de negocios en los sectores agroalimentario, energías renovables, industria petrolera, servicios de ingeniería y consultoría, industria química, entre otros.



PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD TURÍSTICA

El Programa de Competitividad Turística tiene como finalidad mejorar la competitividad de las pymes del sector turístico atendiendo a las diferentes áreas de las empresas y sus posibilidades de mejora.

Se caracteriza por su orientación hacia las demandas específicas de las PYME del sector, mediante el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico individualizado de su actividad, y la elaboración de un informe de recomendaciones de mejora, a fin de impulsar la adopción, por parte de las empresas del sector de metodologías y soluciones que permitan mejorar su situación competitiva.

La cuantía máxima para la realización del Diagnóstico de Turismo se fija en 4.900.-€, financiada al 100% mediante subvención con cargo a FEDER.

Empresas atendidas: Fase I: 14

Empresas subvencionadas: Fase II: 12



PROGRAMA EXPANDE 2021

Programa de apoyo individualizado a empresas que tiene como objetivo el apoyo a la internacionalización de las empresas participantes.

El Programa consta de una fase de asesoramiento y una fase de ayudas.

Fase 1: Asesoramiento a la PYME – Diagnóstico Asistido.

Durante la fase de asesoramiento las empresas participantes trabajan conjuntamente con un asesor especializado que le irá guiando y asesorando en la elaboración de un Plan de Internacionalización que le permita abrir nuevos mercados con carácter estable, así como mejorar su competitividad a nivel global.

Este asesoramiento es totalmente gratuito para la empresa.

Fase 2: Plan Personalizado e Implantación.

En esta fase, proveedores externos a las Cámaras, realizan la implantación de las soluciones establecidas en el punto anterior.

Supone una inversión mínima para la empresa: el importe máximo financiable es de 9.000 € (IVA no inc.), si bien las implantaciones pueden ser de mayor cantidad.

El importe total elegible por el Programa (cuantía de la ayuda) será del 70% del coste financiable en que haya incurrido la empresa destinataria, siendo por tanto, la cuantía máxima por empresa de 6.300 €.

Empresas participantes: 4

EMISIÓN DE DOCUMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR



CERTIFICADOS DE ORIGEN

Documento que acredita el origen de las mercancías despachadas, (fabricadas, o donde han sufrido la última transformación sustancial), y permite a la empresa beneficiarse de un tratamiento aduanero preferente.

Certificados expedidos: 762



CUADERNOS ATA (Admisión Temporal de Mercancías)

Documento de admisión temporal de mercancías que sustituye a los documentos nacionales de exportación e importación temporal, y permite a las empresas operar de forma ágil, sencilla y segura.

Cuadernos expedidos: 17



DOCUMENTACIÓN PARA OPERACIONES COMERCIALES Y DE EXPORTACIÓN

- Legalizaciones
- ICATT's: Documentos para la exportación de atún de almadraba
- Certificados de pertenencia al censo
- Certificados de tamaño empresarial (micro, pequeña, mediana o gran empresa)
- Certificados de reconocimiento y notoriedad de marca
- Certificados de libre venta y consumo

Legalizaciones: 283

ICATT's: 25

Certificaciones: 38

FORMACIÓN Y EMPLEO



PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO

(PICE)

El objetivo de este Programa consiste en insertar en el mercado laboral a desempleados de entre 16 a 29 años, inscritos en el Programa de Garantía Juvenil del Ministerio de Trabajo.

El colectivo al que se dirige el Programa diferencia cuatro tipologías de beneficiarios:

- Sin Estudios ni Experiencia
- Sin Estudios y con Experiencia
- Con Estudios y sin Experiencia
- Con Estudios y Experiencia

Las Acciones a desarrollar se ejecutan de acuerdo a los siguientes tramos:

- 1.- Análisis de las capacidades de cada beneficiario.
- 2.- Orientación Profesional
- 3.- Formación Troncal en:
 - Idiomas
 - Empleabilidad y Habilidades Sociales
 - Competencias digitales
- 4.- Formación Específica
- 5.- Acompañamiento

- 6.- Formación Práctica
- 7.- Movilidad

La financiación del Programa se realiza a cargo del FSE.

La ejecución del Programa durante 2021 arroja las siguientes cifras de beneficiarios:

- 1.- Captación: 517
- 2.- Orientación Profesional: 490
- 3.- Formación Troncal: 2
- 4.- Formación Específica: 447
- 5.- Acompañamiento: 84

El catálogo de formación online estaba compuesto por 142 cursos agrupados en 9 familias profesionales.



III FERIA DE EMPLEO VIRTUAL

Fecha: 26 de mayo de 2021

El objetivo de la III Feria de Empleo Virtual se centró en crear un punto de encuentro entre empresas interesadas en conocer personas cualificadas para sus procesos de selección, y jóvenes beneficiarios del Sistema Nacional de Garantía Juvenil interesados/as en conocer las expectativas que ofrece el mercado laboral y su incorporación al mismo.

Se enmarca en el Programa Integral de Cualificación y Empleo (Programa PICE) y está cofinanciada por el Fondo Social Europeo y la Iniciativa de Empleo Juvenil en el Marco del Programa Operativo de Empleo Juvenil 2014-2020 y las Cámaras de Comercio.

Organizada por la Cámara de Comercio de Cádiz, y con una asistencia telemática de 200 jóvenes y 31 empresas, se celebró de 09:00 a 18:00 horas ofreciendo el siguiente programa de ponencias, talleres, orientación laboral e intermediación con empresas oferentes de empleo:

Ponencias online:

Con consejos de expertos en marca personal y en el conocimiento de lo que buscan las empresas.

Talleres prácticos online:

En los que se abordaron distintas cuestiones orientadas a la búsqueda de empleo como rentabilizar los perfiles personales en redes sociales, prepararse para un proceso de selección o conocer cuáles son las competencias más demandadas en la actualidad.

Asesoramiento y orientación:

Durante el transcurso de la feria, los asistentes virtuales pudieron reservar cita con un experto para el asesoramiento sobre aspectos relacionados con la elaboración del currículum, la búsqueda de empleo o las empresas participantes.

Stands virtuales de empresas:

En los que los asistentes virtuales pudieron conocer cuáles son sus demandas de empleos y presentar sus candidaturas.

Ponencias:

"Cómo convertir tu capacidad de aprendizaje en tu mayor aliado profesional"

A cargo de Alejandro Durán Diplomado en Turismo (UNED), Máster en Gestión del Talento y RRHH (ESCO), Máster en Metodologías Ágiles (IEBS) y Programa Executive en Chief Happiness Officer (UNIR). Certificado en Coaching Ejecutivo (AECOP), Experto en Emogestión (ICF) y Eneagrama (EFIC). Facilitador de Art of Hosting y con formación complementaria en Coaching de equipos (AECOP) Gestión de proyectos de Formación (CEA), Dirección y Gestión de proyectos (UOC) y Facilitación gráfica.

Su experiencia personal se centra en el desarrollo del talento de profesionales y equipos y en el desarrollo de procesos de transformación cultural. Ha dirigido y ejecutado proyectos formativos (impartiendo más de 10.000 horas de formación) en empresas como Endesa, Caixabank, Tiendanimal, Grupo BBVA, IKEA España, IKEA México, UNEI, Aguas de Barcelona, IKN Spain, COCEMFE, Lactalis

Puleva, Cruz Roja Española, Leroy Merlin, Ayuntamiento de Málaga, Ayuntamiento de Zaragoza, Fundación Telefónica, Grupo Inditex o Cáritas Diocesana entre otros.

"Claves para la búsqueda de empleo en entornos de incertidumbre"

A cargo de Miguel Ángel Serralvo MBA por la Escuela de Negocios ESESA y Master en Dirección de Recursos Humanos por el Instituto de Empresas. Está certificado por el Centro de Estudios Garrigues y Hudson para la realización de Assessment Centers. Consultor Certificado Belbin Roles UK.

Director de Contalento Strategy For People, empresario con más de 20 años de experiencia en el área de recursos Humanos, ocupando posiciones de dirección y gestión, suele participar como ponente y conferenciante en diferentes aspectos relacionados con el ámbito de los Recursos Humanos y la mejora de competencias directivas (especialmente en el área de comunicación y trabajo en equipo).

"LinkedIn para la mejora de la marca personal"

A cargo de Águeda Ruiz. Consultora Senior de Recursos Humanos en Contalento Strategy For People, consultoría de RRHH, formaciones a medida, y reclutamiento y procesos de selección para buscar empresas y candidatos idóneos.

"Nuevas formas de presentar tu Curriculum a un proceso de selección"

A cargo de Beatriz Castillo Consultora de Formación y Empleo en HRTalks, facilitadora de procesos de desarrollo profesional. Formadora en SOFT Skills para diferentes entidades de carácter público, social y empresarial. Con formación en trabajo social y antropología, es agente de igualdad, experta en formación, desarrollo de personas y organizaciones, y cuenta con posgrados en gestión ágil de proyectos en RRHH, gamificación, storytelling y herramientas innovadoras para la gestión de equipos.

"Simulación de entrevista de trabajo", "Simulación: cómo enfrentarse a una dinámica de grupos", y "Simulación entrevista telefónica y online"

A cargo de Agueda Ruiz y María Jiménez, de Contalento Strategy For People.

Stands virtuales de empresas

Buscaron en la Feria de Empleo candidatos que puedan adaptarse a sus necesidades y ofertas de empleo, las siguientes Empresas, Entidades y Actividad:

Aktios (Consultoría, servicios tecnológicos y outsourcing)

Asansull (Servicios para personas con discapacidades)

Armada Española

Clece (Servicios empresariales)

Cycle (Servicios empresariales)

Decathlon (Tienda de deportes, ropa y material deportivo)

El Fontanal (Servicios funerarios)

El Gato Jazz (Bar, crepería)

España S.A. (Compañía nacional de seguros)

Felipe Castellano (Construcciones)

Grupo Crit (Servicios empresariales)

Grupo Ceres (Construcción & Rehabilitación)

Grupo Eulen (Servicios empresariales)

Grupo Fissa (Servicios empresariales)

Faster (Servicios empresariales)

Highlander Recruitment (Consultora de selección de personal)

Industrias Lekue (Suministros industriales)

Ingenia (Soluciones y servicios en tecnologías de la información, comunicaciones e Internet)

Innyse (Inmobiliaria y seguros)

Inserta (Servicios de intermediación laboral, captación y desarrollo de talento con discapacidad)

IFEF Instituto de Fomento, Empleo y Formación

Leroy Merlin (Bricolaje, decoración, construcción y jardín)

Limpiezas El Sol (Servicios de limpieza)

Macpherson (Servicios subacuáticos)

Mapfre (Seguros)

Salvafamily (Buscador de Cuidadores)

Servigestión (Agencia inmobiliaria)

Surcontrol (Ingeniería, automatización industrial y robótica)



PROGRAMA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL EN LA EMPRESA

El objetivo del programa es fortalecer la calidad y la extensión del sistema de Formación Profesional Dual, mediante la promoción, el asesoramiento y el apoyo a las empresas participantes en el mismo, así como apoyar a las empresas que quieran participar en la Formación Dual con las máximas garantías de calidad, mediante una orientación personalizada adaptada a las peculiaridades de tu empresa, y la asistencia a jornadas y talleres, potenciando la relación entre los centros formativos y las empresas, tanto para realizar programas formativos como para cualquier necesidad dentro del acercamiento escuela-empresa.

El Programa está cofinanciado por el Fondo Social Europeo, en el marco del Programa Operativo de Empleo, Formación y Educación FSE 2014-2020 (POEFE).

Empresas asesoradas: 18



INCORPORACIÓN DE ALUMNADO DE FORMACIÓN PROFESIONAL EN PRÁCTICAS.

En el primer trimestre de 2021 se ofrecieron a las empresas la posibilidad de solicitar alumnos de FP dual a los centros educativos para el próximo curso.

Algunas titulaciones disponibles:

- Profesional básico en servicios comerciales (mozo de almacén y reponedor) para empresas de El Puerto
- Técnicos de grado medio en actividades comerciales para empresas de Cádiz, El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado medio de electromecánica de vehículos para empresas de El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado medio en gestión administrativa para empresas de Cádiz, El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado medio de instalaciones de telecomunicaciones para empresas de Cádiz
- Técnicos de grado medio de instalaciones eléctricas y automáticas para empresas de Cádiz y alrededores
- Técnicos de grado superior de asistencia a la dirección para empresas de El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado superior de educación infantil para empresas de El Puerto y alrededores

- Técnicos de grado superior de programación de la producción en fabricación mecánica para empresas de El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado superior de química industrial para empresas de El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado superior de sistemas de telecomunicaciones e informáticos para empresas de El Puerto y alrededores
- Técnicos de grado medio de soldadura y calderería para empresas de El Puerto y alrededores



JORNADA ONLINE: COMO INICIAR UN PROYECTO DE FP DUAL EN LA EMPRESA-NOVEDADES ANDALUCÍA 2021

Dirigido a Pymes y Autónomos y Cofinanciado por FSE, se celebraron las siguientes Jornadas con el objetivo de dar a conocer la oportunidad para este tipo de empresas y autónomos, de la formación Dual.

Fecha: 18 de marzo de 2021

Ponente:

José María Muriel Yélamos, Coordinador Pedagógico de FP Dual. Servicio de Planificación y Escolarización, Delegación Territorial de Cádiz, Consejería de Educación y Deporte.

Temario:

- ¿Cómo se pone en marcha en la empresa? El proyecto de FP dual.
- Requisitos y características de los proyectos: la remuneración del alumnado.
- Evolución de la FP dual en Andalucía: el incremento anual de proyectos por familias profesionales.

Cristina Galán Gámez, Asesora Técnica en Alianza para la FP Dual.

Temario:

- Presentación de la Alianza para la FP Dual.
- Ventajas que aporta la remuneración en proyectos de FP dual.
- El proceso administrativo de la remuneración.
- Experiencias reales de empresas que están remunerando al alumnado.
- Descarga de la guía informativa sobre la remuneración al alumnado en proyectos de FP dual en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Asistentes: 19

Mujeres: 14

Hombres: 5



JORNADA ONLINE: INCORPORA ALUMNADO DE FP DUAL EN TU EMPRESA. NUEVOS PROYECTOS DEL SECTOR DE HOSTELERÍA Y TURISMO

Fecha: 3 de diciembre de 2021

Dirigido a Pymes y Autónomos del sector de la Hostelería y Turismo, y Cofinanciado por FSE, se celebró esta Jornada para dar a conocer los nuevos proyectos de FP Dual de los ciclos de Restauración, Cocina y Gastronomía, y Gestión de Alojamientos Turísticos., con el siguiente contenido:

Funcionamiento, requisitos y características de los proyectos. ¿Cómo pueden participar las empresas?

La remuneración del alumnado.

Mapa de proyectos activos de FP Dual en la Provincia de Cádiz.

Nuevos proyectos 2022 de FP Dual en la Escuela de Hostelería de Cádiz:

“Servicios de Restauración”, “Cocina y Gastronomía”, “Dirección en Cocina” y “Gestión de Alojamientos Turísticos”.

Beneficios para las empresas y tareas que podrá desempeñar el alumnado.

Actualidad y novedades de la FP Dual en España.

Asistentes: 19

Mujeres: 12

Hombres: 7



PROGRAMA +45.

Enfocado a los desempleados o en inactividad con edad comprendida entre 45 y 60 años, a los efectos de mejorar tu formación, se ha diseñado un itinerario formativo con el objetivo de mejorar sus habilidades y competencias en el ámbito digital, con el objetivo de favorecer las posibilidades de inserción laboral.

El Programa se articula en las siguientes Fases:

FASE I: Orientación:

El orientador de la Cámara definirá a través de una entrevista personal el perfil (cualificación profesional, nivel en competencias digitales, formación en función de la actividad profesional) del participante.

En este análisis se profundizará en las siguientes 5 competencias digitales, por tratarse en la actualidad de un conocimiento básico e imprescindible para acceder al mercado laboral.

- 1.- Alfabetización digital**, con la búsqueda de la información digital, organización y almacenamiento.
- 2.- Comunicación y colaboración**, compartiendo recursos para crear posteriormente contenidos digitales.
- 3.- Creación de contenidos digitales**, teniendo en cuenta principios de programación informática, creación de contenidos digitales.

4.- Seguridad, utilizando la tecnología y la información digital para la elaboración de datos de manera segura.

5.- Resolución de problemas, según las necesidades tecnológicas de cada perfil.

El orientador determinará, de forma conjunta con el participante, el itinerario a seguir y la formación más adecuada a realizar en el marco del programa.

FASE II: Formación en Competencias Digitales:

Tras la primera fase de orientación y para facilitar la empleabilidad del participante, el programa ofrece formación en competencias digitales ajustadas a diferentes perfiles laborales, niveles de capacitación de las 5 competencias analizadas en la fase de orientación.

La Cámara podrá realizar formación modalidad presencial, en modalidad on-line, o en ambas modalidades.

FASE III: Intermediación laboral:

Una vez terminada la formación, la Cámara realizará un trabajo de intermediación laboral, de forma que los participantes cuenten con las mejores herramientas para enfrentarse al mercado de trabajo (elaboración/actualización del curriculum, simulación de entrevistas de selección de personal, etc), favoreciendo así las posibilidades de reinserción en el mercado de trabajo.

La ejecución del Programa durante 2021 arroja las siguientes cifras de beneficiarios:

1.- Orientación Profesional:	120
2.- Formación en Competencias Digitales:	126
3.- Diagnósticos de Reconversión:	75



PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO, MARKETING DIGITAL Y BRANDING

Fecha: 12 de abril a 21 de mayo 2021

Cofinanciado por FSE e INCYDE, el objetivo de estas actividades formativas es proporcionar una visión global de las distintas áreas funcionales de la empresa para poder determinar oportunidades de mercado y desarrollar el Plan de Empresa/Plan de Mejora, siempre con la ayuda de las herramientas de gestión para favorecer su puesta en marcha.

Además, el curso ayudará a los participantes a definir su propia estrategia de comunicación en los nuevos medios sociales (redes sociales, blogs, buscadores, etc.), el plan de marketing digital y la ejecución de acciones para mejorar la reputación y el posicionamiento de sus productos/servicios en internet.

Asistentes: 20

Mujeres: 12

Hombres: 8



PROGRAMA DE CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA MARÍTIMA

Fecha: 11 de octubre a 19 de noviembre 2021

Cofinanciado por FSE y Zona Franca Cádiz, se ejecutó por INCYDE este Curso Online con el objetivo de apoyar y formalizar el desarrollo de negocios vinculados a la Economía Azul y mejorar la formación y la empleabilidad de las personas relacionadas con el ámbito marítimo, poniendo énfasis en las TIC y su aplicación práctica.

El contenido del curso se desarrollo mediante los siguientes módulos:

- Módulo 1: Dirección de proyectos
- Módulo 2: Marketing digital, comercialización y promoción
- Módulo 3: Operaciones e innovación
- Módulo 4: Aplicaciones informáticas y gestión de la información
- Módulo 5: Finanzas y aspectos jurídico-fiscales
- Módulo 6: Dirección de proyectos

Asistentes: 19

Mujeres: 6

Hombres: 13



CURSO ONLINE: EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR DE LA BIOTECNOLOGÍA

Fecha: 25 de octubre a 3 de diciembre 2021

Cofinanciado por FSE y Zona Franca Cádiz, se ejecutó por INCYDE este Curso Online con. el objetivo de que las empresas biotech adapten su ciclo de vida a la innovación en procesos y productos, sin olvidar la vigilancia tecnológica o la gestión de patentes, e identifiquen las oportunidades de negocio en torno al sector biotecnológico.

El contenido del curso se centró en:

- Analizar los diferentes esquemas de financiación, ayudas e incentivos para proyectos de base tecnológica.
- Conocer cómo gestionar la fiscalidad relacionada con la I+D+i en el sector de las biotecnológicas.
- Conocer el marco jurídico y normativo a nivel internacional y nacional en materia de ciberseguridad, gestión de riesgos y protección de datos.
- Entender cómo funciona la propiedad industrial e intelectual en empresas de base biotecnológicas.

- Realizar y enfocar un Plan de Marketing y de Comunicación eficaz.
- Aprender a elaborar y a interpretar un plan financiero.
- Comunicar y presentar un proyecto biotecnológico de manera eficaz ante posibles inversores, clientes u otros grupos de interés.

Asistentes: 24

Mujeres: 16

Hombres: 8

CREACIÓN DE EMPRESAS



PROGRAMA ESPAÑA EMPRENDE

Con el apoyo financiero del Fondo Social Europeo y cofinanciado por el Instituto de Empleo y Desarrollo Socioeconómico y Tecnológico de la Diputación de Cádiz, (IEDT), el objetivo de este Programa es fomentar el espíritu emprendedor y la creación de empresas, , proporcionando los siguientes servicios gratuitos:

- Información empresarial.
- Asesoramiento y orientación empresarial.
- Desarrollo de una estrategia de sensibilización y animación para emprender.
- Apoyo a la creación y consolidación de redes europeas y nacionales.

Datos de ejecución del Programa:

Usuarios atendidos: 107
Empresas creadas: 33



CURSO PRÁCTICO DE REDES SOCIALES PARA TU PROYECTO

Fecha: 20-22-27-29 de abril de 2021

Dentro del Programa España Emprende, se celebró este curso práctico con el objetivo de posicionar al emprendedor en la nueva era de vender y hacer negocios en Internet.

El contenido de las sesiones se centró en:

Introducción al curso y dinámica de trabajo.
Social Media y Marketing de contenidos.
Community Manager.
Herramientas de gestión y monitorización.
Planificación y creación de contenidos.
Formatos.
TWITTER para el comercio. Casos de éxito.
Desarrollar una estrategia digital.
Herramientas de gestión y cómo elaborar informes.
Práctica.

3ª SESIÓN:

FACEBOOK para el comercio. Casos de éxito.
Perfil vs Fanpage.
Herramientas de gestión y cómo elaborar informes.
Práctica.
INSTAGRAM para el comercio. Casos de éxito.
Cuentas personales vs cuentas profesionales.
Marketing de influencers. Herramientas de medición.
LINKEDIN para empresas. Promoción de productos.

Asistentes: 54



CURSO DE IMAGEN DIGITAL PARA E-COMMERCE Y REDES SOCIALES

Fecha: 18-20-25-27 de mayo de 2021

Dentro del Programa España Emprende, se celebró este curso práctico con el objetivo de introducir a los participantes en los conceptos básicos de la fotografía y vídeo digital y como utilizarlos; y acercar el uso de fotografía y vídeo comercial, como herramienta de promoción y publicidad para nuestro negocio.

El contenido de las sesiones se centró en:

Introducción al curso y dinámica de trabajo.
Conceptos básicos de fotografía aplicada al móvil.
Reglas de composición en fotografía y vídeo.
La importancia de la iluminación y sus esquemas.
Accesorios: Trípodes, Gimbals y Estabilizadores.
Técnicas para la toma fotográfica con smartphones.
Preparación del bodegón para la toma fotográfica.
Aplicaciones móviles (APPs) de interés.
Técnicas para fotografías de interiores con el móvil.

Edición de fotografías y vídeos.

Formatos de fotografía y vídeo en las redes sociales.

Optimización de archivos para las distintas plataformas.

Herramientas para publicación rápida.

Asistentes: 51



WEBINAR CÓMO FINANCIAR TU PROYECTO

Fecha: 10 de diciembre de 2021

Dentro del Programa España Emprende, se celebró este curso práctico con el objetivo mostrar a los participantes las diferentes fuentes de financiación de sus negocios, en concreto, las siguientes:

-Fuentes de financiación privada:

Business Angels.

Crowdfunding.

Fuentes de financiación públicas:

-Plan de Recuperación Europeo:

Next Generation

Programa Marco 2021 – 2027.

-Programa TICCámaras

-Programa KIT Digital

-Convocatoria de Reindustrialización y Fortalecimiento de la Competitividad Industrial.

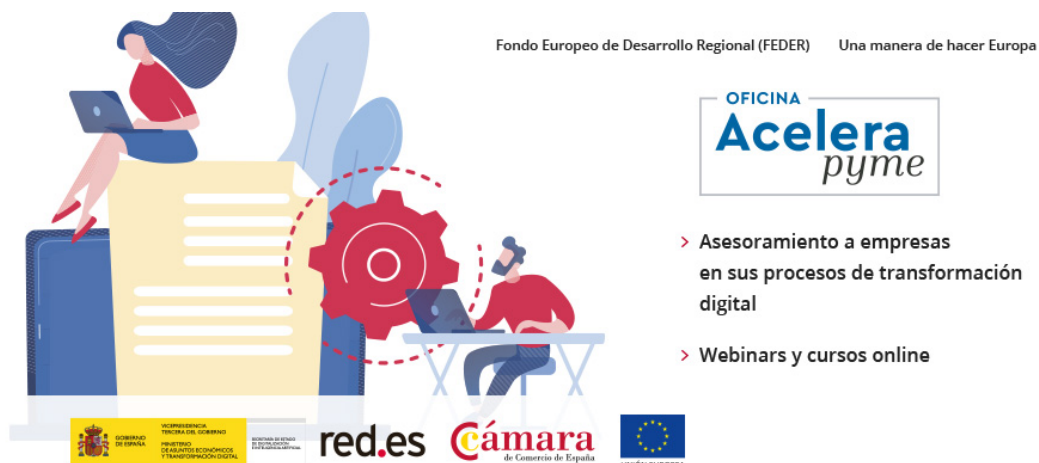
-Orden de Incentivo de la Agencia IDEA de la Junta de Andalucía.

-GDR.

-ENISA, Empresa Nacional de Innovación, S.A.

Asistentes: 45

COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN



PROGRAMA ACELERA PYME

En colaboración con [Red.es](https://www.red.es) y la Cámara de España, ha puesto en marcha el Programa Acelera Pyme, con el objetivo de impulsar la transformación digital de pymes y autónomos/as.

El Programa se configura como un punto tanto físico como virtual para el asesoramiento e impulso digital de pymes y autónomos/as, así como para la resolución de dudas en sus procesos de transformación digital y para la realización de acciones de sensibilización y apoyo en este ámbito. Todos los servicios que se presten serán gratuitos para los/as usuarios/as.

A través de este Programa se prestan los siguientes servicios de asesoramiento:

- Implantación de soluciones tecnológicas (ciberseguridad, teletrabajo, comercio electrónico, CRM, ERP, etc.)
- Búsqueda de proveedores tecnológicos
- Información sobre ayudas públicas
- Búsqueda de financiación

En la puesta en marcha del servicio se han atendido 102 empresas, con consultas relacionadas con distintos ámbitos de sus procesos de digitalización.

Como actividad complementaria, cada dos semanas aproximadamente, se organizaron webinars y cursos online en materias relacionadas con el Programa



WEBINAR: CÓMO DESARROLLAR TU CANAL DE EMPRESA EN YOUTUBE

Fecha: 10 de junio de 2021

En el marco del Programa Acelera Pyme, cofinanciado por el Fondo europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco 2014-2020 y por la entidad pública empresarial Red.es. Una manera de hacer Europa, se analizaron los siguientes temas:

1. Importancia del vídeo marketing para tu marca.
 - Alinear el contenido audiovisual con la marca.
 - Definición de objetivos.
 - El vídeo en la estrategia de contenidos.
2. Creación de un canal en YouTube. Primeros pasos.
 - Canal de empresa vs. canal personal.
 - Secciones.
 - Listas de reproducción.
 - Comunidad.
 - Canales.

- Diseño y presentación del canal.
- Navegación en YouTube Studio.

3. Lenguaje audiovisual y puesta en escena.

- Conseguir una buena imagen.
- Composición de la imagen.
- Iluminación.
- Conseguir un buen sonido.
- Algunos conceptos de edición de vídeo.
- Expresión no verbal, actitud.

4. Marketing de vídeo.

- Presentación del vídeo.
- Creación de la miniatura.
- Cómo hacer un buen título sin caer en el clickbait.
- La caja de descripción.
- Marcas de agua.
- Posicionamiento de videos (SEO).
- Frecuencia de publicación de vídeos.
- Cómo subir un vídeo optimizado.
- Facebook e Instagram como nuevos canales multimedia.

Asistentes: 71



WEBINAR INSTAGRAM ADS Y FACEBOOK ADS: CREA CAMPAÑAS PARA POTENCIAR TU MARCA O NEGOCIO

Fecha: 24 de junio de 2021

Dentro de las actividades del Programa Acelera Pyme, cofinanciado por el Fondo europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco 2014-2020 y por la entidad pública empresarial Red.es, y con el objetivo de que se pueda aprender a desenvolverse con las últimas tecnologías y mejores prácticas del panorama online actual. Introducirse en el mundo del Marketing Digital y dar a conocer los beneficios que ofrece para los negocios. Conocer las ventajas de realizar una buena segmentación, y enseñar a los asistentes a mover su negocio online, posicionarlo y optimizarlo para llegar a la audiencia deseada en Facebook e Instagram. Se analizaron los siguientes temas:

- Introducción a Facebook e Instagram.
- Tipologías de campañas en la plataforma publicitaria de Facebook.

Tipos de audiencias.

- Cómo utilizar Facebook Business Manager.
- Estructurar una campaña en Facebook e Instagram Ads.
- Formatos de anuncios y creatividades.
- Mejores practicas.
- Seguimiento de resultados.

Asistentes: 133



WEBINAR: WHATSAPP MARKETING PARA SUMAR CLIENTES Y FIDELIZARLOS

Fecha: 8 de julio de 2021

En el marco del Programa Acelera Pyme, cofinanciado por el Fondo europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco 2014-2020 y por la entidad pública empresarial Red.es. Una manera de hacer Europa, y debido a que WhatsApp se ha convertido en una de las apps más usadas del mundo, se desarrolló esta Jornada de formación con el objetivo de aprender a hacer un correcto uso profesional de esta herramienta que ayude a ganar clientes y lo más importante: Fidelizarlos y que visiten nuestro comercio con asiduidad

Se analizaron los siguientes temas:

- Importancia del contacto y atención al cliente.
- WhatsApp Business: instalación y configuración.
- Recomendaciones de uso y comunicación.
- WhatsApp como recurso para la venta.
- Estrategias de marketing en WhatsApp.

Asistentes: 143



WEBINAR: DISEÑO GRÁFICO PARA REDES SOCIALES

Fecha: 22 de julio de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, cofinanciado por el Fondo europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco 2014-2020 y por la entidad pública empresarial Red.es. Una manera de hacer Europa, se analizaron los siguientes temas:

- La importancia de la imagen para vender.
- Comunicación y diseño en redes sociales.
- Nuevos formatos, tamaños y herramientas.
- Rentabiliza tus recursos – Contenido multiformato.
- Consejos concretos que funcionan.

Asistentes: 104



WEBINAR: DIGITALIZACIÓN Y EMPRESA, UN CAMBIO POSIBLE

Fecha: 16 de septiembre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, cofinanciado por el Fondo europeo de Desarrollo Regional (FEDER) en el marco 2014-2020 y por la entidad pública empresarial Red.es. Una manera de hacer Europa, se analizaron ejemplos concretos para entender que una transformación digital no consiste solo en tener una web, además de herramientas y consejos sencillos para incorporarlo al día a día de nuestra empresa como aliado y no como reto. En concreto, se analizó:

- El nuevo contexto para las empresas.
- La digitalización exprés sin riesgos.
- Los pasos para la digitalización.
- Las herramientas gratuitas y útiles para su incorporación a la empresa.

Asistentes: 77



WEBINAR: LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL COMERCIO TRADICIONAL

Fecha: 23 de septiembre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, debido a que la digitalización se ha convertido en la principal forma de adaptarse al nuevo mercado mejorando su competitividad, se trataron los siguientes temas:

- Análisis de las necesidades del comercio en transformación digital.
- Trazado de un itinerario inicial, con herramientas de gestión para el pequeño comercio.
- Evolución y tendencias del comercio electrónico.
- Ayudas para la transformación digital de las Cámaras de Comercio.
- Otras líneas de ayuda para comercio.

Asistentes: 51



WEBINAR: LA FOTOGRAFÍA EN LA VENTA ONLINE

Fecha: 14 de octubre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, se analizó la importancia que tienen las fotografías de los productos en la tienda online, ya que el hecho de tener fotografías de buena calidad aporta valor al producto o servicio y hacen que la página web tenga un aspecto más seguro para la compra y puede ser trascendental para el éxito del negocio.

En concreto se analizaron los siguientes temas:

- Importancia del contenido visual en eCommerce.
- La tendencia visual que estamos viviendo.
- Cómo se enfoca en los sectores de: moda, alimentación, electrónica y hogar.
- Tipos de contenido visual.

Asistentes: 108



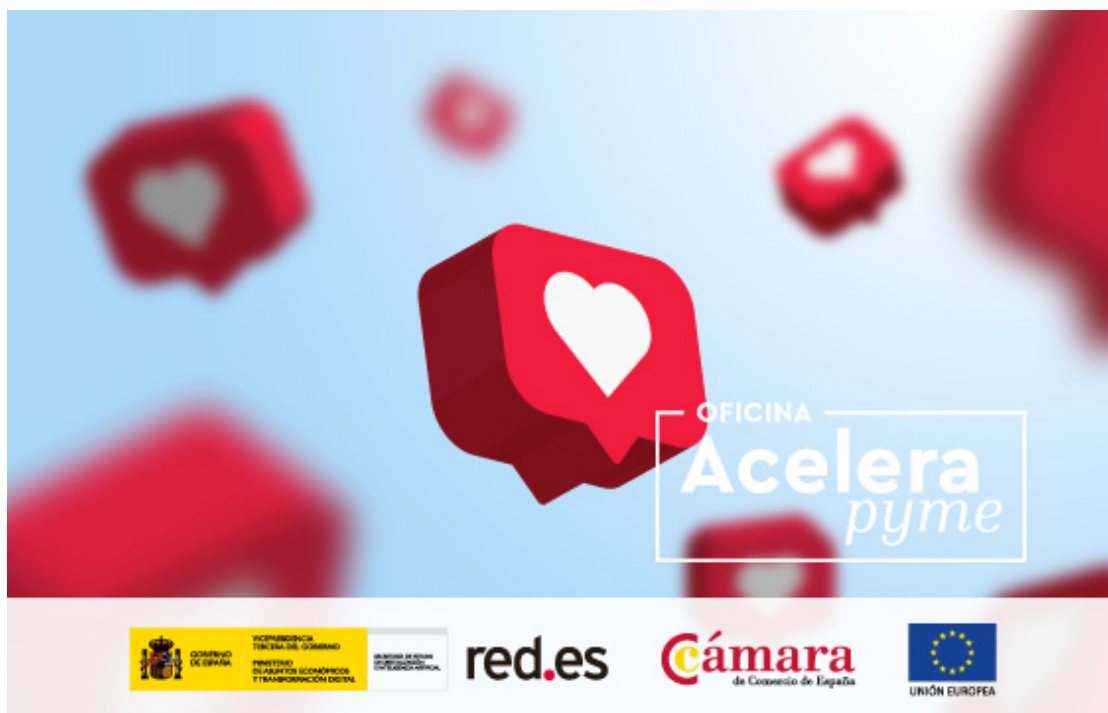
WEBINAR MARKETING DE CONTENIDOS: CÓMO MOSTRAR TU NEGOCIO EN LAS RRSS

Fecha: 28 de octubre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, se analizaron las herramientas y las destrezas necesarias para generar contenido de valor para atraer clientes y mostrar de una forma diferente las ventajas de tu marca o negocio, mediante los siguientes contenidos:

- Pasos para crear una estrategia de marketing de contenido: Determinar los objetivos. Identificar la audiencia. ¿Para qué sirve segmentar? Crear y administrar el blog. El contenido de valor agregado. Optimizar el contenido. Promocionar el contenido. Medir y mejorar
- Copywriting para RRSS: (redactar un buen texto publicitario).
- Cómo crear imágenes atractivas.

Asistentes: 117



WEBINAR: REPUTACIÓN DIGITAL, LO PRIMERO QUE SUPE DE TI

Fecha: 4 de noviembre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, y en un contexto donde los consumidores son cada día más digitales, se analizó controlar nuestra reputación online y mejorarla en la medida de lo posible es fundamental, mediante los siguientes contenidos:

- Qué es tu reputación online.
- Gestión y mejora de la reputación.
- Gestión de opiniones.
- Crisis de reputación.
- Consejos útiles.

Asistentes: 54



WEBINAR: POSICIONAMIENTO LOCAL PARA COMERCIO (SEO)

Fecha: 18 de noviembre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, y debido a que aparecer en los primeros puestos es la mejor forma de ganar visibilidad y clientes, pero en algunas ocasiones puede ser tarea complicada. En esta formación se mostraron los puntos clave para gustar a los buscadores y que nos premien con los mejores resultados.

En concreto se analizó:

- La presencia local y digital en buscadores.
- Los factores del SEO Local.
- El Marketing de contenidos.
- Las Herramientas para gestión de presencia online.
- Recomendaciones para pymes.

Asistentes: 89



WEBINAR: SECRETOS DEL INBOUND MARKETING

Fecha: 2 de diciembre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, durante esta jornada se aportó una visión general de la importancia actual de los datos en el proceso de toma de decisiones de un negocio, analizándose los siguientes temas:

- El consumidor actual y su suso del marketing digital).
- Principales formas de conseguir resultados en marketing digital.
- El inbound marketing: qué es y cómo puede ayudar a tu negocio.
- ¿Qué resultados puedo esperar si pongo en marcha un proyecto de marketing digital?
- Cómo obtener visibilidad para una organización (contenidos, posicionamiento en buscadores, redes sociales, publicidad online...).
- Cómo generar una base de datos.
- Cómo obtener nuevos clientes (lead scoring, CRM,..)
- Cómo puedo empezar: alternativas reales que puedes usar para generar más negocio online.

Asistentes: 63



WEBINAR: COMO SOBREVIVIR EN EL MUNDO DE LOS CIBERATAQUES

Fecha: 16 de diciembre de 2021

Como actividad del Programa Acelera Pyme, durante esta jornada se aportó una visión general de la importancia actual de los datos en el proceso de toma de decisiones de un negocio, se trataron aspectos como el refuerzo de la seguridad, el fomento de la prevención frente a incidencias y problemas de seguridad, así como la promoción del uso de buenas prácticas y hábitos en el entorno digital, con el siguiente contenido:

- Conceptos básicos.
- Análisis de riesgos.
- Principales ataques.
- Cumplimiento legal.

Asistentes: 33



COORDINACIÓN Y DESARROLLO
ESTRATÉGICO, PRODUCTIVO Y SOCIAL
Planificación y Estrategia
en Sectores Económicos



PROGRAMA TICCÁMARAS

El Programa TICCámaras tiene como objetivo principal contribuir a la mejora de la competitividad de las PYMES, microempresas y autónomos, mediante la adopción de una cultura, uso y aprovechamiento permanente de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en sus estrategias empresariales, para lograr un crecimiento económico sostenido.

El programa se materializa a través de las siguientes actuaciones:

1.- Acciones de Apoyo a empresas

Consiste en el desarrollo de una serie de actuaciones para sensibilizar y apoyar a las Pymes y a los autónomos en la asimilación de la cultura de innovación en sus estrategias de actuación.

2.- Acciones de Sensibilización y Promoción

Los planes de apoyo son reforzados por un conjunto de acciones de sensibilización, comunicación, difusión y fomento de la ejecución de proyectos de innovación, sobre temáticas y avances que mejoren la competitividad de las pymes y autónomos y sirvan como vehículo para establecer nuevas vías de comercialización.

Las acciones de sensibilización a nivel local las realiza esta Cámara de Comercio, y las acciones de sensibilización a nivel regional o nacional se realizan desde la Cámara de Comercio de España.

Las Acciones de Apoyo a las Empresas se materializan mediante la ejecución de los siguientes tramos:

Fase I:

Consiste en la realización de un análisis exhaustivo del nivel de digitalización de la empresa y de sus posibilidades de mejora, mediante el estudio de su Cadena de Valor, que permite conocer el esquema y situación del nivel de competitividad en su entorno económico y de mercado, así como identificar sus necesidades tecnológicas (alineadas con sus necesidades estratégicas y operativas).

En base a estas necesidades y a la identificación de las áreas estratégicas donde las TIC pueden convertirse en oportunidades de mejora de la competitividad, tanto a nivel interno, (procesos, información y personas), como a nivel externo, (relaciones con clientes, proveedores y colaboradores), se realizan una serie de recomendaciones de implantación de soluciones pertenecientes a las tres líneas de actuación que contempla el Programa:

- 1.- Utilización de las TIC para la gestión empresarial y mejora de la competitividad: herramientas de productividad, ERP, CRM,... con clara orientación a la nube (cloud computing).
- 2.- Comercio Electrónico.
- 3.- Marketing Digital: SEO, SEM, email marketing, analítica web, social media, reputación online, aplicaciones móviles o cualquier otra herramienta, buena práctica o tendencia tecnológica que aparezca en el mercado que contribuyan eficazmente al logro de mayores niveles de eficiencia, productividad y competitividad.

Fase II:

Tras su participación en la primera fase del Programa, una vez que la empresa cuenta con el diagnóstico y el correspondiente Plan Personalizado de Implantación consensuado, las empresas que se encuentren interesadas en avanzar en el proceso iniciarán una

segunda fase en la que, proveedores registrados, externos a las Cámaras, realizarán la implantación de las soluciones que las empresas beneficiarias deseen implantar, recogidas en el Plan Personalizado de Implantación.

Esta fase es prefinanciada y cofinanciada por las empresas beneficiarias, incluyendo los gastos directos de los servicios e inversiones asociados al desarrollo del Plan.

Del coste total de esta fase en que haya incurrido la empresa destinataria, que supone un máximo de 7.000,00 € (IVA no incluido), la cuantía de la ayuda es el 70% del coste financiable, siendo por tanto, la cuantía máxima por empresa de 4.900,00 €.

La Financiación del Programa se concreta:

En la **Fase I**, subvención del 80% con cargo a FEDER, y el 20% con cargo al IEDT de la Diputación Provincial.

En la **Fase II** subvención del 70% con cargo a FEDER, y el 30% con cargo las Empresas beneficiarias.

Empresas beneficiarias del Programa:

Fase I: 18 DAT realizados.

Fase II: 16 Empresas con ayudas directas.



PROGRAMA TICCÁMARAS SECTOR AGROALIMENTARIO

La crisis actual derivada de la pandemia de la COVID-19 ha puesto de manifiesto la necesidad urgente de avanzar en la transformación digital de las pymes y asegurar así su capacidad para operar plenamente en un entorno digital.

Dirigido exclusivamente a empresas del sector agroindustrial, este Programa, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, ha tenido como objetivo la incorporación sistemática de las TIC a la actividad habitual de las pymes, integrando herramientas competitivas claves en su estrategia

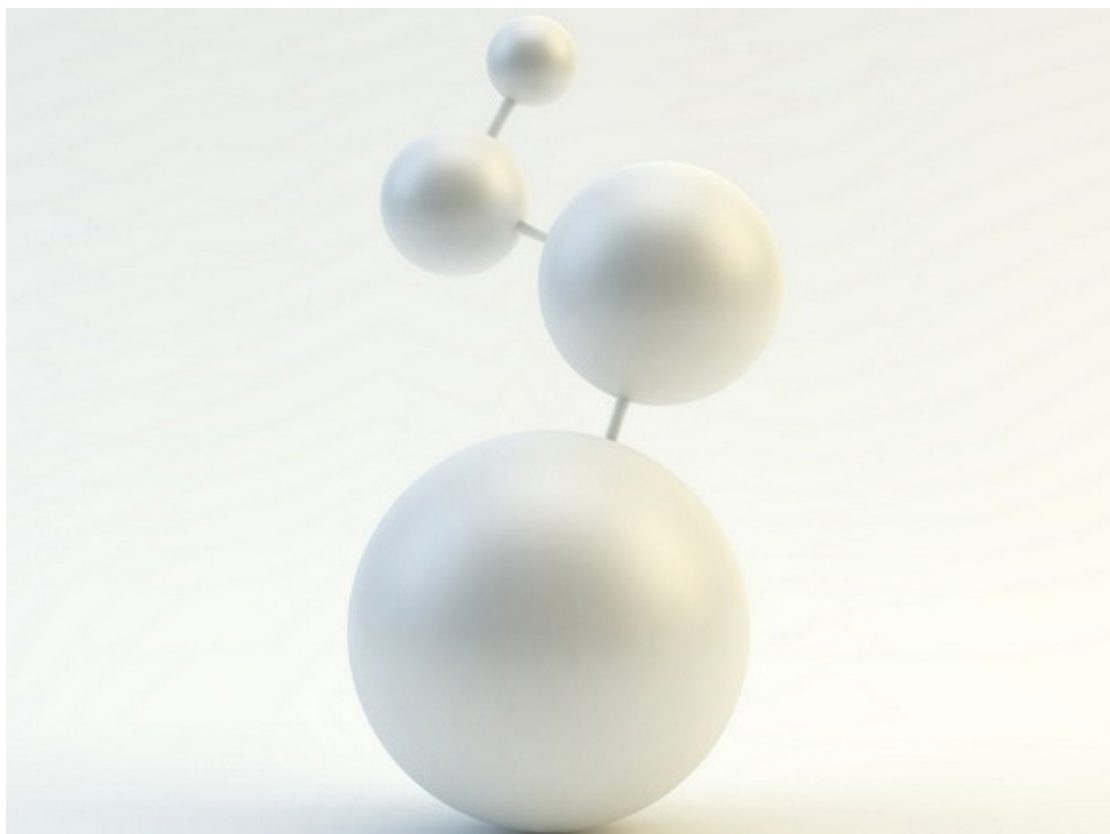
y maximizando las oportunidades que ofrecen para mejorar su productividad y competitividad.

Para acceder al Programa se exigió que la empresa solicitante estuviera dada de alta en los epígrafes del Censo del IAE – Sección 1, Agrupación 41 y Agrupación 42 de Industrias de Productos Alimenticios y Bebidas, quedando exceptuadas aquellas empresas que operen en los sectores de la pesca, la acuicultura, el carbón y la producción primaria de los productos agrícolas, que figuran en la lista del Anexo I del TFUE.

En la práctica el Programa se materializa conforme a las pautas establecidas en el Programa TICCámaras.

Empresas beneficiarias:

Fase I: 1
Fase II: 1



PROGRAMA INNOCÁMARAS

El Programa InnoCámaras financiado por los Fondos FEDER y cofinanciado por la Diputación Provincial, tiene por objeto la incorporación de la innovación, como herramienta competitiva clave, en la estrategia de las PYMES, impulsando la adopción de metodologías que permitan incorporar la innovación de modo sistemático a su actividad habitual.

Se caracteriza por su orientación hacia las demandas específicas de las PYMES, mediante el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico, apoyo en el proceso innovador y difusión del conocimiento.

El programa se materializa a través de las siguientes actuaciones:

1.- Acciones de Apoyo a empresas

Desarrollo de una serie de actuaciones directas de diagnóstico y apoyo a las Pymes y a los autónomos en la asimilación de la cultura de innovación en sus estrategias de actuación.

2.- Acciones de Sensibilización y Promoción

Los planes de apoyo son reforzados por un conjunto de acciones de sensibilización, comunicación, difusión y fomento de la ejecución de proyectos de innovación, sobre temáticas y avances que mejoren la competitividad de las pymes y autónomos y sirvan como vehículo para establecer nuevas vías de comercialización.

Las acciones de sensibilización a nivel local las realiza esta Cámara de Comercio, y las acciones de sensibilización a nivel regional o nacional se realizan desde la Cámara de Comercio de España.

Las Acciones de Apoyo a las Empresas:

Fase I: En esta fase se le realiza un diagnóstico asistido en materia de innovación a la empresa, que permite conocer el nivel de competitividad, en su entorno económico y de mercado.

Fase II: Finalizada la fase anterior con resultado positivo, se ejecuta el Plan de Implantación, en la que se apoya a las pymes y autónomos en la incorporación de soluciones y métodos de gestión de la innovación, derivados de las recomendaciones efectuadas en el diagnóstico.

Esta fase es prefinanciada y cofinanciada por las empresas beneficiarias, incluyendo los gastos directos de los servicios e inversiones asociados al desarrollo del Plan.

Del coste total de esta fase en que haya incurrido la empresa destinataria, que supone un máximo de 7.000,00 € (IVA no incluido), la cuantía de la ayuda es el 70% del coste financiable, siendo por tanto, la cuantía máxima por empresa de 4.900,00 €.

Empresas beneficiarias del Programa:

Fase I: 15 Diagnósticos.
Fase II: 11 Ayuda directa.



PROGRAMA INNOCÁMARAS SECTOR AGROALIMENTARIO

La crisis actual derivada de la pandemia de la COVID-19 ha puesto de manifiesto la necesidad urgente de avanzar en la transformación digital de las pymes y asegurar así su capacidad para operar plenamente en un entorno digital.

Dirigido exclusivamente a empresas del sector agroindustrial, este Programa, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y la Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, tiene por objeto la incorporación de la innovación, como herramienta competitiva clave, en la estrategia de las PYME españolas, impulsando la adopción, por parte de estas, de metodologías que permitan incorporar la innovación de modo

sistemático a su actividad habitual, con orientación hacia las demandas específicas de las PYME españolas, mediante el desarrollo de una metodología mixta de diagnóstico, apoyo en el proceso innovador y difusión del conocimiento.

Para acceder al Programa se exigió que la empresa solicitante estuviera dada de alta en los epígrafes del Censo del IAE – Sección 1, Agrupación 41 y Agrupación 42 de Industrias de Productos Alimenticios y Bebidas, quedando exceptuadas aquellas empresas que operen en los sectores de la pesca, la acuicultura, el carbón y la producción primaria de los productos agrícolas, que figuran en la lista del Anexo I del TFUE.

En la práctica el Programa se materializa conforme a las pautas establecidas en el Programa InnoCámaras.

Empresas beneficiarias del Programa:

Fase I: 2 Diagnósticos.
Fase II: 2 Ayuda directa.



FORO DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL CÁDIZ DIGITAL 2021

Fecha: 1 de julio de 2021

Organizado por la Cámara de Cádiz con la financiación del Área de Coordinación y Desarrollo Estratégico, Productivo y Social de Diputación de Cádiz, y la colaboración del Ayuntamiento de Cádiz, se abordó la situación de la economía tras la crisis Covid-19 y cómo han apostado las empresas por acelerar su transformación digital para afrontar este reto.

Por Ramón Barrera, Licenciado en Derecho, Experto en Coaching, Especialista Universitario en Marketing, Postgrado en Diseño y Dirección de Proyectos, se analizó el cambio de paradigma.

Por el tenor José Manuel Zapata, se trató sobre la nueva gestión de las organizaciones, basándose en sus experiencias en la lírica se expuso como aprender utilizar la diferenciación como herramienta de competitividad, identificar las reglas básicas para alcanzar el éxito, y .entender que el arte es una empresa y que hacer empresa en un arte.

A continuación, y como ejemplos de digitalización, se analizaron los proyectos Muylocal.es y EPC Tracker, en una mesa coloquio por el público asistente y a través de redes sociales.

Asistentes: 182

Presencial: 47

Streaming: 135



FORO CÁDIZ DIGITAL

Fecha: 19 de abril de 2021

En el ámbito del Programa de Dinamización digital del Comercio. Ciclo Cádiz Digital 2021, se celebró en el Espacio de Cultura Contemporánea (ECCO) esta actividad con el objetivo de fomentar el uso de la tecnología en los sectores del comercio, la hostelería, las empresas turísticas y la artesanía local a fin de mejorar su competitividad y sus servicios.

El foro contó con la participación de los expertos comunicadores José Antonio Pérez Moral de la empresa Covermanager, y Rubén Buendía de Wit Creativo, que han debatido y resuelto dudas de los asistentes.

Asistentes: 48



CURSO COMERCIO ELECTRÓNICO ¿OPORTUNIDAD O NECESIDAD?

Fecha: 4, 6, 11, 12 y 13 de mayo de 2021

En el ámbito del Programa de Dinamización digital del Comercio. Ciclo Cádiz Digital 2021, se impartió un Curso con el objetivo de introducir a los participantes en el canal de la venta online de productos a través de distintas plataformas, ofreciendo opciones para su desarrollo según se trate de productos físicos, digitales o servicios y en función del nivel de conocimientos informáticos, disponibilidad e inversión económica, ya que la digitalización de la economía se ha acelerado, y en el caso del comercio tradicional, ya se venía produciendo un cambio de comportamiento en los hábitos del consumidor, con un llamativo crecimiento de la compra online.

Se trata de un modelo de consumo que se aceleró en Estados Unidos y llegó a nuestro país más tarde pero que ha mostrado unos índices de crecimiento.

Según datos de la CNMC, en España los últimos datos hablan de un crecimiento en 2020 que supera el 32% de las ventas totales y una facturación que superó los 53 millones de euros en 2019.

Se analizaron los siguientes temas:

- Introducción al curso y dinámica de trabajo.
- Conceptos básicos: B2B, B2C, plataformas, ...
- Marketplaces vs canal de ventas propietario.
- Dropshipping.
- Tendencias actuales.
- La importancia de las redes sociales y la imagen.
- Aspectos claves: distribución, garantías y devoluciones.
- Vender en Amazon, Facebook, vía Instagram.
- Desarrollos propietarios: Woocommerce, Prestashop.
- Cumplimiento legal: LSSI, LOPDGDD, Consumo.
- Reputación social e importancia de opiniones de usuarios.
- Posicionamiento digital en buscadores: SEO & SEM.
- Pasarelas de pago: Paypal, Stripe, Bizum, ...
- Atención al cliente: canales vía Whatsapp, chat, tickets...
- Gestión digital de stocks y TPVs.
- Análisis de datos, seguimiento de pedidos, fidelización.
- Conclusiones y aclaración de dudas.

Asistentes: 62



CURSO MICROSOFT OFFICE: SUITE MULTI HERRAMIENTA

Fecha: 1, 3, 8 y 10 de junio 2021

En el ámbito del Programa de Dinamización digital del Comercio. Ciclo Cádiz Digital 2021, se impartió un curso con el objetivo de que los participantes aprendieran el manejo y conceptos (básicos, intermedios y avanzados) de las herramientas Ms-Word, Ms-Excel y Ms-PowerPoint, y acercarlos a otras herramientas alternativas y complementarias.

Se analizaron los siguientes temas:

- Introducción al curso y dinámica de trabajo.
- Suite MS-Office.
- Ms-Word. Entorno gráfico y formatos de archivo.
- Creación de documentos y plantillas.
- Pedidos, albaranes, facturas...
- Ms-Excel. Entorno gráfico y formatos de archivo.
- Funciones y cálculos. Documentos tipo: inventario, ...
- Tablas y tablas dinámicas. Gráficos y complementos.
- Macros y automatización de tareas.

- Ms-Power Point. Entorno gráfico y formatos de archivo.
- Integración de documentos de Ms-Excel y otros objetos.
- Presentaciones, cartelera y otros usos.
- Generar documentos con potencial de impacto.
- Open Office vs Ms-Office vs Google Drive.
- Software propietario vs SaaS.
- Herramientas online.
- Planificación y gestión de tareas: Trello.
- Resolución de dudas y ejercicios prácticos.

Asistentes: 32



PROGRAMA COMERCIO MINORISTA

El Programa, cuyo objetivo es la mejora del comercio minorista para hacerlo más competitivo, supone un conjunto de actuaciones de apoyo al pequeño comercio, para fomentar la innovación y mejorar su competitividad.

Todas las acciones son gratuitas para los comercios participantes, al estar financiadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, (FEDER), y cofinanciadas por la Secretaría de Estado de Comercio, del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

El conjunto de actuaciones propuestas en la Comunidad Autónoma Andaluza, están alineadas con la estrategia de comercio, de la Consejería de Transformación Económica, Industria, Conocimiento y Universidades de la Junta de Andalucía.



WEBINAR HERRAMIENTAS DIGITALES DE VENTA

Fecha: 15 de julio de 2021

En coordinación con el Consejo Andaluz de Cámaras, dentro de las actividades programadas en el ámbito del Plan de ayuda al Comercio Minorista, y con el objetivo de enseñar a que los comerciantes sepan desenvolverse con las últimas tecnologías y mejores prácticas del panorama online actual, se introduzcan en el mundo del Marketing Digital, conozcan los beneficios que ofrece para su negocio, y como mover un negocio online, posicionarlo y optimizarlo para llegar a la audiencia deseada.

Se analizaron los siguientes temas:

1. Introducción: ¿Por qué debo estar presente en Internet?

-Tu web es tu mejor comercial.

-Prepara tu web para atraer clientes.

-Pequeñas nociones de buenas prácticas de SEO.

-E-commerce vs. marketplace ¿cuál es la mejor opción para mi negocio? Amazon, Ebay, AliExpress... Marketplaces locales.

2. Mi web ya vende... ¿y ahora qué? Estrategias de fidelización de clientes.

3. Marketplace “COMPRAS DEL SUR”: ¿Cómo funciona?

Asistentes: 45



TALLER PRESENCIAL: ESPACIO COMERCIAL PARA POTENCIAR LAS VENTAS

Fecha: 6 de octubre de 2021

En coordinación con el Consejo Andaluz de Cámaras, dentro de las actividades programadas en el ámbito del Plan de ayuda al Comercio Minorista, se desarrollo esta Formación dirigida a profesionales del sector retail, dando a conocer las estrategias de comunicación visual para potenciar las ventas en un establecimiento, incrementando el nivel de ventas y el impacto visual de su comercio.

En especial se analizó: La psicología del consumidor. El visual merchandising. La distribución espacial del establecimiento. Las disciplinas y técnicas más innovadoras que se han desarrollado en los últimos años en el sector del marketing.

Asistentes: 17



WEBINAR: MANUAL DE MARKETING PARA EL MEJOR BLACK FRIDAY EN TU COMERCIO

Fecha: 21 de octubre de 2021

En coordinación con el Consejo Andaluz de Cámaras, dentro de las actividades programadas en el ámbito del Plan de ayuda al Comercio Minorista, al ser la venta estacional una oportunidad de oro para el pequeño comercio ya que el consumidor está preparado para la compra en estos períodos y hace inversiones considerables sabiendo que se beneficia de condiciones mejoradas, se plantea para los comercios los grandes retos:

-¿Cómo hacer que se fijen en mí?. ¿Cómo llegar a los consumidores?.
¿Cómo idear una estrategia atractiva?

Para atender estas preocupaciones, se ha ideado este Curso en el que se han tratado los siguientes contenidos:

- Bases para entender el Black Friday.
- Black Friday online.
- Black Friday en tienda.

Asistentes: 37



WEBINAR: PACKAGING ESPECÍFICO DE NAVIDAD

Fecha: 11 de noviembre de 2021

En coordinación con el Consejo Andaluz de Cámaras, dentro de las actividades programadas en el ámbito del Plan de ayuda al Comercio Minorista, teniendo en cuenta que la campaña de Navidad es un momento estratégico para el diseño del packaging, porque supone el mayor pedido estival de ventas a nivel anual. El objetivo de esta jornada se centró en el que el comerciante pueda diferenciar su marca a través de técnicas novedosas de packaing de productos.

A tal fin se estudiaron ejemplos actuales de packaging.

Asistentes: 44

CÁDIZ VALE+ APOYO A LA HOSTELERÍA

VALE 10€
GASTA 20€, PAGA 10€

- > Regístrate y consigue 50 € en vales de 10 € para consumir en establecimientos de hostelería
- > Si eres establecimiento, únete a la campaña para que tus clientes puedan disfrutar sus vales

Diputación de Cádiz COORDINACIÓN Y DESARROLLO ESTRATÉGICO, PRODUCTIVO Y SOCIAL Promoción y Estrategia en Sectores Económicos

Cámara Campo de Gibraltar Cámara Jerez de la Frontera Cámara Cádiz

PROGRAMA CADIZ VALE+

Fecha: 15 de octubre a 10 de diciembre de 2021

Aprobado por la Diputación Provincial y ejecutado por la Cámara de Comercio de Cádiz, el Programa tiene por objetivo el fomento del consumo en la hostelería con el fin de paliar, en parte, las consecuencias económicas de la crisis del COVID-19.

Cada establecimiento beneficiario, de los Epígrafes de IAE: 671, 672, 673, 674.6, 675, 676, y 677.9, obtuvo una subvención de 6.000 €, que se incremento a un total de 9.000€ a su solicitud.

Los ciudadanos residentes en la provincia mayores de 18 años, pudieron adherirse al Programa obteniendo 5 bonos de 10 €, a canjear en los establecimientos adheridos, descargando la aplicación mediante un código QR.

La campaña se inició el 15 de octubre y finalizó el 5 de diciembre, generando un importe total de 3.248.448€ en ventas de los establecimientos de hostelería, siendo el total de vales canjeados 36.763.

Los bares y restaurantes participantes fueron un total de 423, de los siguientes municipios:

Algeciras,
Arcos
Benalup
Benaocaz

Chiclana de la Frontera
Chipiona
Conil
Cádiz
El Puerto de Santa María
Jerez de la Frontera
La Línea de la Concepción
Los Barrios
Media Sidonia
Prado del Rey
Puerto Real
Puerto Serrano
Rota
San Fernando
San José del Valle
San Roque
Sanlúcar de Barrameda
Tarifa
Trebujena
Ubrique
Villamartín.

**V PREMIO
PYME DEL AÑO
CÁDIZ
2021**

El premio que impulsa a las empresas

Si eres una pequeña y mediana empresa que:

- Innova
- Crea empleo
- Internacionalizada
- Apuesta por la formación
- Es socialmente responsable

Mención especial reinención COVID

Puedes ser la
Pyme del año de Cádiz
Inscríbete antes del 15 de mayo

DIARIO DE CADIZ **Cámara** **Cámara** **Cámara** **Cámara** **Santander**

PREMIO PYME DEL AÑO 2021

La Cámara de Comercio de España, junto con las Cámaras de Comercio de Cádiz, Jerez de la Frontera, y Campo de Gibraltar, y la colaboración del Banco Santander han otorgado el Premio Pyme del Año de Cádiz 2021, en reconocimiento al desempeño de las pequeñas y medianas empresas con menos de 250 empleados y/o menos de 50 millones de facturación anual en el último ejercicio, con sede social en la provincia de Cádiz.

Resultaron elegidas las siguientes Empresas:

Premio Pyme del Año:
EL BOTICARIO EN CASA (BLADEFAR S.L.)

Premio a la internacionalización:
EMATRA S.L.

Premio a la digitalización y la innovación:
SALAZONES HERPAC S.L.

Premio a la formación y empleo:
FORMACIÓN PROFESIONAL ALBOR S.L.U.

Premio a la empresa responsable:
CADIGENIA S.L.

Menciones Especiales:
HERMEPIEL S.L.
MARLA GOBAL EVENTS S.L.U.
HOTEL HURRICANE S.L.



CAMERFIRMA

Emisión de Certificados digitales, para facilitar sus relaciones con la Administración Pública, mejorando la gestión y competitividad de las empresas.

El certificado digital emitido por Camerfirma utiliza dos claves criptográficas: una privada, conocida únicamente por el titular, y otra pública, vinculando a ambas entre si.

TIPOS DE CERTIFICADOS:

- De Pertenencia a Empresa.
- De Representante.
- De Persona Jurídica.
- Para Factura Electrónica.
- De Cifrado.
- De Servidor Seguro.
- De Apoderado.
- De sello de Empresa.
- De Firma de Código.

Certificados emitidos y/o renovados: 130



BASES DE DATOS EMPRESARIALES CAMERDATA

Bases de datos empresariales, para facilitar el acceso a la información comercial, permitiendo discriminar según distintos campos y con un alto nivel de detalle en las búsquedas.

La información cumple con la normativa LOPD y cuenta con la garantía del censo de empresas de la Cámara, según ley 4/2014.

Consultas atendidas: 12



ARBITRAJE

La Cámara acoge la Corte de Arbitraje para la resolución de conflictos civiles y mercantiles, evitando que las partes tengan que acudir a los tribunales.

La Corte de Arbitraje administra los expedientes que le son encomendados, siendo sus funciones:

- Organizar y administrar el arbitraje.
- Designar los árbitros
- Efectuar el seguimiento
- Velar por la ejecución de los laudos

Las ventajas de utilización de este procedimiento, son las siguientes:

Rapidez:

La duración de los tramites está fijada previamente, acortándose notablemente los establecidos en la justicia ordinaria y substanciándose en una única instancia sin posibilidad de recursos.

Economía:

Las tarifas están previamente definidas y a disposición de los interesados en la Secretaria de la Cámara de Comercio.

Profesionalidad:

El árbitro o los árbitros son especialistas en la materia objeto del litigio, de reconocido prestigio personal e independencia pudiendo, además las partes, elegir al arbitro que estimen más adecuado.

Para realizar esta función, la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio, realiza la administración de arbitrajes de equidad y de derecho.

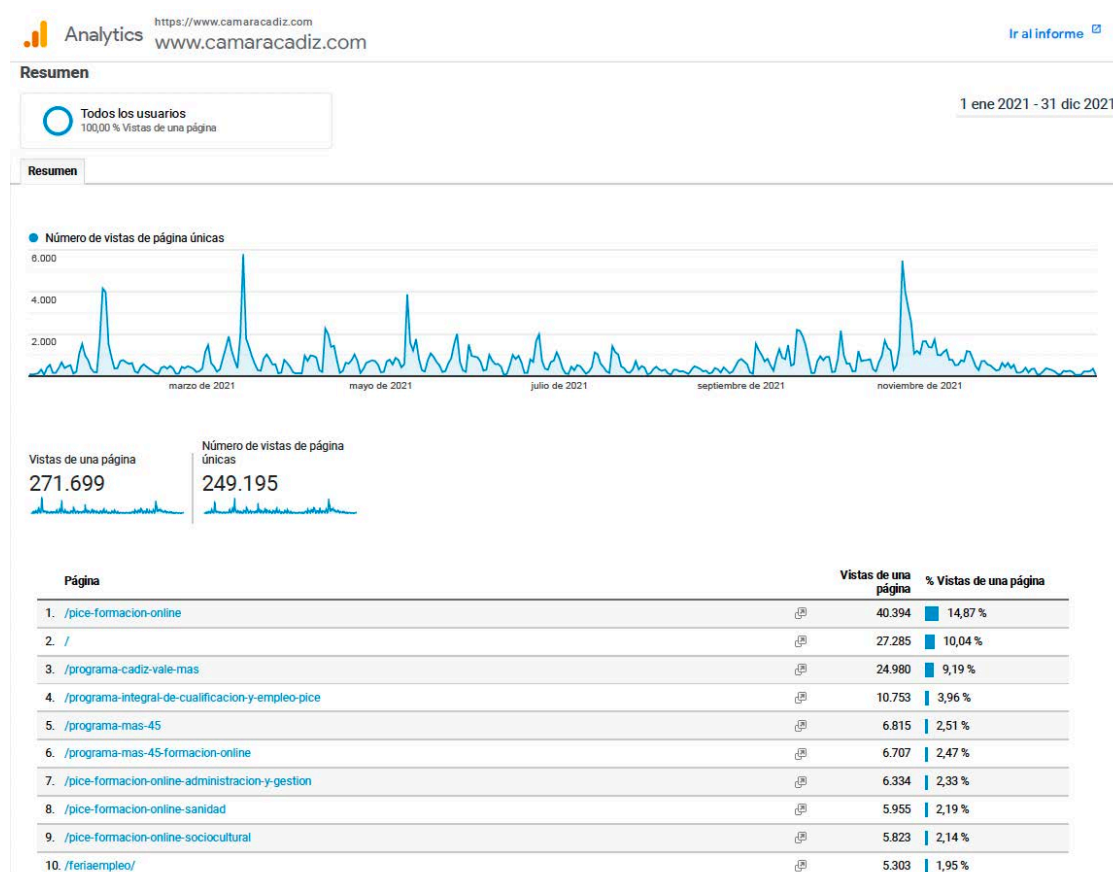
Arbitrajes tramitados: 3

COMUNICACIÓN Y REDES SOCIALES

La Comunicación constituye un elemento estratégico para la Cámara, para reforzar su posicionamiento institucional, informando a la sociedad en general, y al tejido empresarial en particular, de los programas que desarrolla y de los servicios que presta a las empresas, especialmente a las pymes, en la ejecución de los diferentes programas y campañas en los que participa la institución, bien en solitario bien en colaboración con otras organizaciones públicas y privadas.

En síntesis, política de comunicación de la Cámara se ejecuta a través de diversas herramientas, mediante acciones con los medios de comunicación, organización de actos, y gestión de las redes sociales.

La Cámara ha reforzado su presencia digital y ha puesto en marcha una nueva estrategia online, con el objetivo de incrementar el tráfico, la captación de registros y la fidelización de usuarios.



A continuación, se muestra información sobre los diferentes perfiles sociales de la Cámara:

Suscriptores en newsletter y evolución: 6.411

- Home
- Create
- Audience
 - Audience dashboard
 - All contacts
 - Signup forms
 - Tags
 - Segments
 - Surveys
 - Preferences center
 - Inbox
- Campaigns
- Automations
- Website
- Content Studio
- Integrations
- Search

webmaster@camaracádiz.com
 webmaster@camaracádiz.com

Audience

Current audience
 Cámara de Comercio de Cádiz

Your audience has 7,192 contacts. 6,411 of these are subscribers.

Overview Manage contacts Add contacts Signup forms Preferences center Settings Inbox Surveys

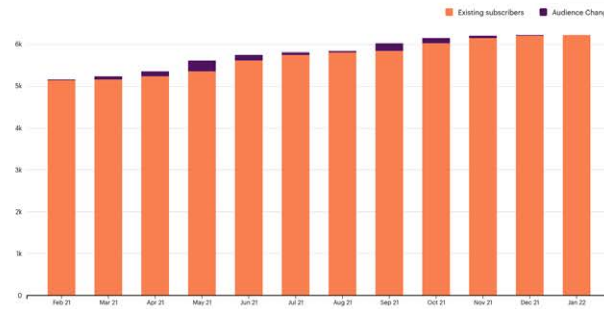
Overview

6,411 Subscribed Contacts	0 Non-subscribed Contacts	781 Unsubscribed Contacts	996 Cleaned Contacts
------------------------------	------------------------------	------------------------------	-------------------------

Audience performance



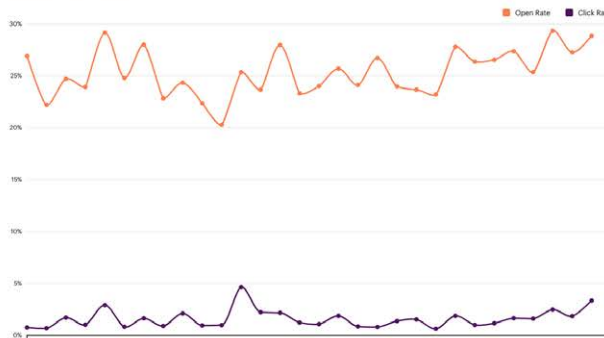
Audience growth



Since last campaign

6 Subscribed	7 Unsubscribed	5 Cleaned
-----------------	-------------------	--------------

Campaign performance



Top email clients

Client	Percentage
Desktop	69.6%
Mobile	30.4%
Gmail	50.7%
iPhone	14.3%
Apple Mail	3.8%
Android webview	13.0%
Hotmail	2.9%
Chrome Mobile	2.7%
Outlook 2007	2.4%
Android	0.2%
Yahoo Mail	1.8%
Safari mobile	0.1%

Why might iOS and Mail stats be deceptively high?

Top locations

Spain	92.9%
Other	3.2%

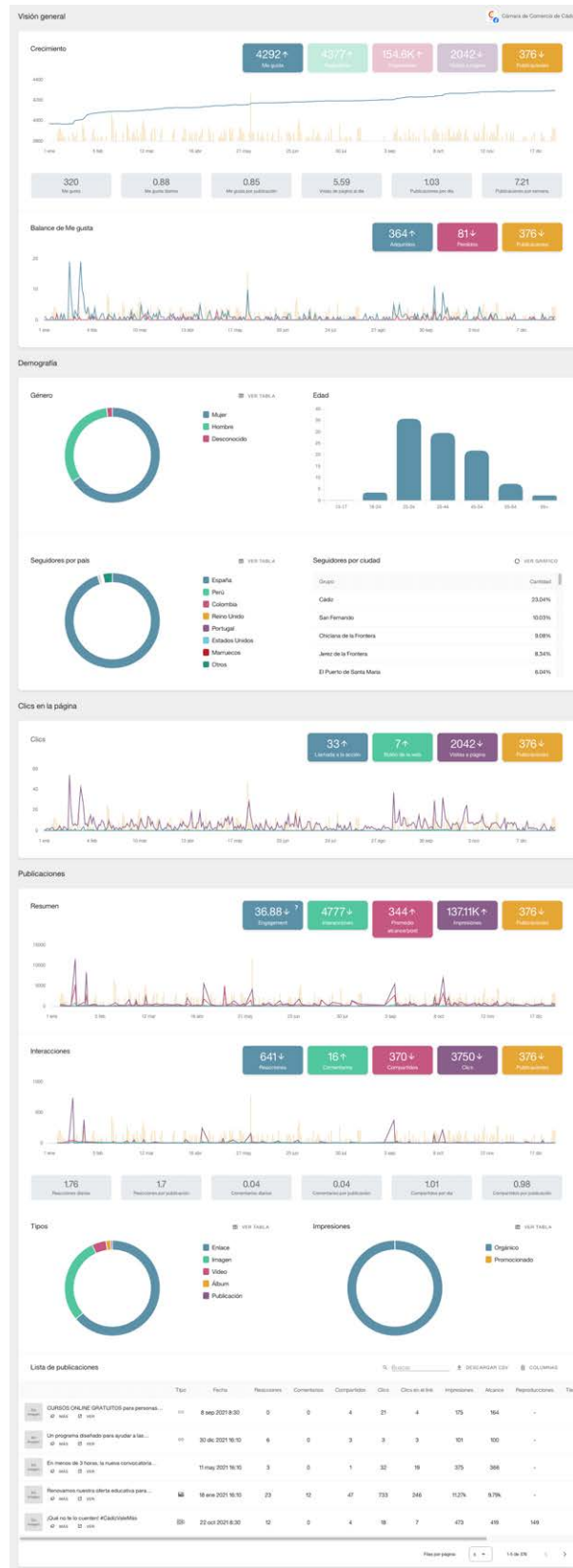
Feedback

1

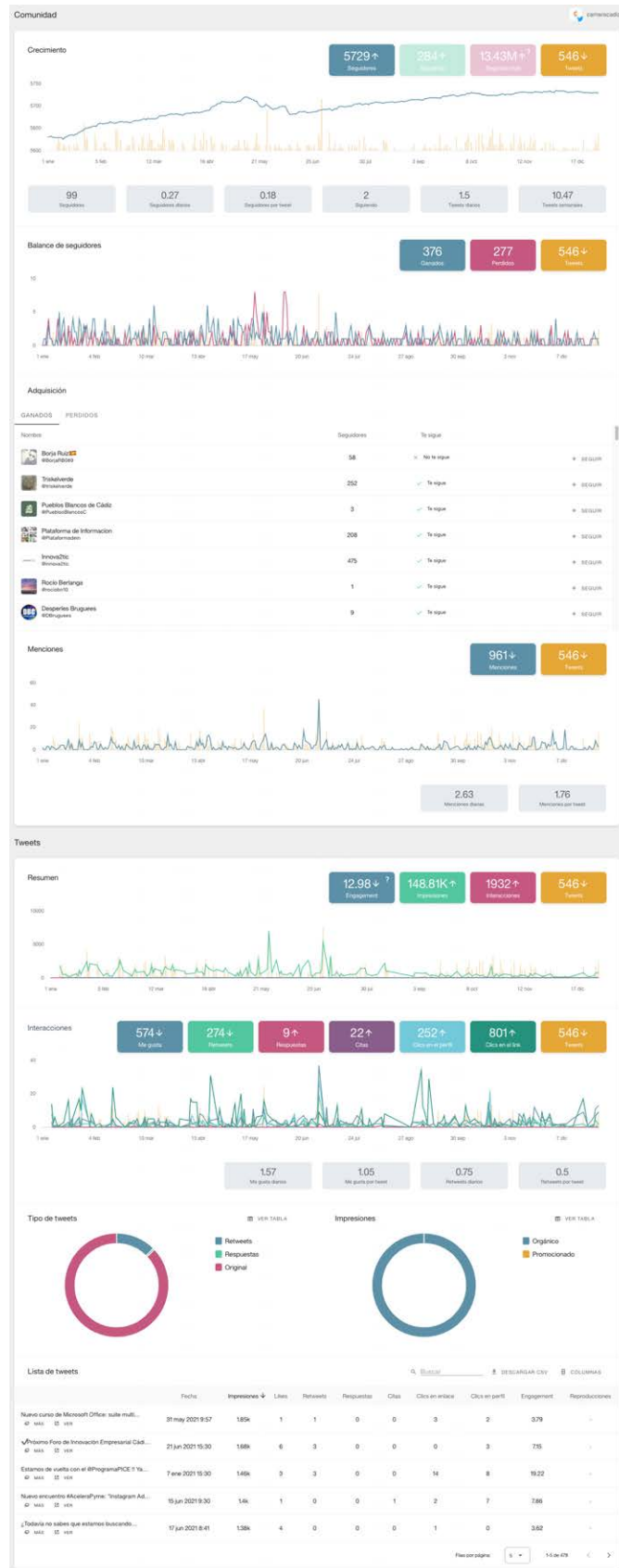
Feedback

2

Seguidores en Facebook y evolución: 4.292



Seguidores en twitter y evolución: 5.729



Seguidores en linkedin y evolución: 3.926

