

MEMORIA DE ACTUACION
CAMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE
ORIHUELA 2021



INDICE

1. PRESENTACION	1
2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.	1
2.1 ORGANOS DE GOBIERNO.....	1
2.1.1 PLENO.....	1
2.1.2. COMITÉ EJECUTIVO.	2
2.2 EQUIPO TÉCNICO.....	3
3. REPRESENTACIÓN EN OTROS ORGANISMOS	3
4. AREAS Y SERVICIOS.	4
4.1 LEGALIZACION DE DOCUMENTOS COMERCIALES.....	4
A. CERTIFICADOS DE ORIGEN	4
B. CERTIFICADOS DE LIBRE VENTA	4
C. CERTIFICACIONES EMPRESARIALES.....	5
4.2 INSTALACIONES ELÉCTRICAS.....	5
4.3 FORMACION Y EMPLEO	6
4.3.1 PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO/PICE.....	6
4.4 SERVICIO A LAS EMPRESAS.	13
4.4.1 PLAN DE REESTRUCTURACION EMPRESARIAL	13
4.4.2 EMPRENDIMIENTO.....	14
ORIHUELA EMPRENDE “PARA EMPRENDEDORES”:	15
ORIHUELA EMPRENDE “PARA LAS EMPRESAS”:	16
A. DISEÑO E INNOVACION EN MODELOS DE NEGOCIO	17
B. TALLER “TECNICAS DE GUERRILLA PARA EL ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL MODELO DE NEGOCIO”	18
4.4.3 ESPACIOS PARA EMPRENDER. VIVERO DE EMPRESAS.....	18
4.4.4.TURISMO. CALIDAD SICTED.....	21
4.4.5. PLAN DE INNOVACION Y SOSTENIBILIDAD COMERCIAL.	22
A. GOOGLE MYBUSINESS Y WHASTAPPBUSINESS HERRAMIENTAS BASICAS PARA DIGITALIZAR TU NEGOCIO.	22
B. VENDER EN REDES SOCIALES.....	23
C. TALLER ONLINE “FACEBOOK E INSTAGRAM PARA COMERCIOS”	25
D.TALLER ONLINE “ MARKETING DE INFLUENCERS PARA COMERCIOS”	25
4.4.6.TURISMO GASTRONÓMICO. ESSÈNCIES. SOM TERRA I VINCLES. GASTRONOMÍA Y PRODUCTOS AUTÓCTONOS DE LA VEGA BAJA	26
4.4.7.PROGRAMA DE SOSTENIBILIDAD	27

4.4.8. REALIZACIÓN DE CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN Y ANIMACIÓN COMERCIAL DURANTE EL AÑO 2021.	29
4.4.9. SESIÓN INFORMATIVA PARA EMPRESAS Y TRABAJADORES. PROCEDIMIENTOS DE ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL	30
4. COMUNICACIÓN.	30
5. AGENDA ANUAL	31



1. PRESENTACION

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Orihuela es una Corporación de Derecho Público, que representa y defiende los intereses generales de la industria, el comercio, el turismo y los servicios de su circunscripción. La naturaleza y fines de las Cámaras de Comercio están definidos en los artículos 2 y 3 de la Ley 4/2014 básica de las Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación (BOE nº 80 de 2 de abril de 2014).

Como corporación de derecho público es una entidad dotada de personalidad jurídica creada por ley, con encomienda de competencias de carácter público-administrativo y con naturaleza de Administración Pública.

La Cámara de Comercio de Orihuela se configura como órgano consultivo y de colaboración con las distintas instituciones públicas. La Institución a través de su actividad corporativa vela por los intereses comarcales, mejorando el entorno económico de Orihuela. Desde la óptica privada, lleva a cabo actividades de asesoramiento, fomento y prestación de servicios tanto genéricos como específicos a las empresas que ejerzan las indicadas actividades. La Cámara ofrece actividades y servicios que facilitan la gestión en la empresa, la asistencia técnica a la misma, la formación, el empleo de profesionales cualificados y en definitiva las de acciones de promoción económica de las empresas.

La Cámara está dirigida por los propios empresarios a través de los miembros elegidos democráticamente, cada cuatro años, entre los distintos sectores de la actividad económica de Orihuela.

2. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.

2.1 ORGANOS DE GOBIERNO

2.1.1 PLENO.

El Pleno de la Cámara de Comercio, industria y Servicios de Orihuela está compuesto por 18 vocales electos y 6 vocales asesores, y en el año 2.021 sus miembros son los que se relacionan a continuación:

CARGO	NOMBRE Y APELLIDOS
PRESIDENTE	D. Mario Martínez Murcia
VICEPRESIDENTES	D. Pedro Mancebo Gilabert D. Fco. José Rufias SantoS
TESORERO	D. Jose Antonio Barberá García
SECRETARIO	D. José Adolfo Medina Navarro
VOCALES	Dña. Cristina Torres Galindo Dña. Raquel Jiménez Arenas D. Raymond Kearney D. Gonzalo Pedrera D. Antonio Pastor D. Julián Zaplana Caselles D. Jonathan Samper Arronis D. Pascual Albeza Tomás D. Agustín Martínez Tolosa D. Carmelo Ferrández Granero Dña. Davinia Martínez Riquelme D. Francisco Marcos Bañuls D. Valentín Botella Nicolás D. Raúl Pérez Casado
VOCALES ASESORES	Dña. Sonia Cámara Andrada D. David Bernardo López Lluch D. Enrique Mateo D. Pedro Meseguer Díaz D. Emeterio Navarro Moya. D. Ascensio Pérez

2.1.2. COMITÉ EJECUTIVO.

El Comité Ejecutivo de la Cámara de Comercio, industria y Servicios de Orihuela, está compuesto por:

CARGO	NOMBRE Y APELLIDOS
PRESIDENTE	D. Mario Martinez Murcia
VICEPRESIDENTES	D. Pedro Mancebo Gilabert D. Fco. José Rufias Santos
TESORERO	D. José Antonio Barberá García
SECRETARIO GENERAL	D. José Adolfo Medina Navarro

VOCALES	Dña. Cristina Torres Galindo Dña. Raquel Jiménez Arenas D. Raymond Kearney D. Gonzalo Pedrera D. Antonio Pastor
---------	---

2.2 EQUIPO TÉCNICO.

PROGRAMAS SECTORIALES Dña. Noelia Hernández Valverde. Dña. Lorena Aniorte Pagán Dña. Carmen Torres Ribes
--

FINANZAS/CONTABILIDAD Dña. Lorena Aniorte Pagán

ADMINISTRACIÓN Dña. Cristina Sarabia Martínez

GESTIÓN COMERCIAL Dña. Carmen Torres Ribes
--

3. REPRESENTACIÓN EN OTROS ORGANISMOS

- Representante del **Consejo Social de la Universidad Miguel Hernández** .
D. Ascensio Pérez.
- Representante de Cámara en el **Patronato de la Institución Ferial Alicantina. IFA**
D. José Antonio Barberá García.
- Presidente del **Consejo de Cámaras de la Comunidad Valenciana**.
D. Mario Martínez Murcia.
- Representante del **Consejo Mesa de Movilidad**.
D. David Bernardo López Lluch.
- Miembro de Junta Directiva **-Alta Velocidad España- AVE**.
D. Mario Martínez Murcia.
- Representante del **Consejo Local de Comercio de Orihuela**
D. Pedro Mancebo Gilbert
D. José Adolfo Medina Navarro (Secretario del consejo).

- **Consejo local de Formación Profesional de Orihuela.**
D. José Adolfo Medina Navarro.
- **Representante del Patronato Histórico-Artístico** de la ciudad de Orihuela.
D. Pedro Mancebo Gilbert
- **Representante del Observatorio del Comercio Valenciano** Gonzalo Pedrera.
- **Mesa Comarcal-Foro Fuerza Vega Baja.**
D. Mario Martínez Murcia.
D. José Adolfo Medina Navarro (Secretario de la Mesa Comarcal).
- **Consejo económico y social Diputación Alicante.**
D. Mario Martínez Murcia.

4. AREAS Y SERVICIOS.

4.1 LEGALIZACION DE DOCUMENTOS COMERCIALES.

Con el fin de acreditar la validez de un documento público español en países extranjeros, éste debe ser legalizado mediante la comprobación de la autenticidad de la firma que figura en el documento, así como en calidad de que actúa el firmante del mismo.

En este sentido, Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Orihuela vienen colaborando, desde su creación, en la expedición, legalización y gestión de documentación de carácter mercantil relacionada con operaciones comerciales y de exportación, como certificados de origen, certificados de libre venta, factura o packing list.

A. CERTIFICADOS DE ORIGEN

El **Certificado de origen** es un documento que justifica y acredita el país de origen de las mercancías y que la autoridad aduanera de importación del país del comprador exige por motivos de política comercial. En este certificado se detalla que la mercancía se ha fabricado o producido en el país que se indica como origen.

B. CERTIFICADOS DE LIBRE VENTA

Acredita que el producto a exportar es conforme a la legislación española y de comercialización libre en España. Los certificados de libre venta pueden ser solicitados al exportador por ser obligatorios para la importación en el mercado de destino o bien a requerimiento del importador.

C. CERTIFICACIONES EMPRESARIALES

Pertenencia al censo Acredita que una empresa figura inscrita en el censo público de empresas en la fecha de expedición y desde una fecha determinada, indicando los epígrafes del IAE y Actividades, existencia o no de establecimiento mercantil de la misma en la demarcación de la Cámara, así como la antigüedad en el censo.

Tamaño empresarial Acredita la clasificación por tamaño de una empresa en un momento determinado, de acuerdo con la normativa y definiciones de la Unión Europea

Libre venta y consumo Acredita que el producto a exportar es conforme a la legislación española y de comercialización libre en España.

Certificado de reconocimiento y notoriedad de marca Acredita el carácter distintivo de una marca, diferenciando sus productos y/ o servicios en un sector o en una determinada demarcación territorial.

Concretamente a fecha de presentación de la memoria se han despachado los siguientes certificados:

CERT. ORIGEN	CERT. LIBRE VTA.	SELLADO FRAS	SELLADO PACKING LIST	SELLADO CERT ARGELIA	SELLADO OTROS DOCUMENTOS	CERTIFICADO DE TIPCIDAD	TOTAL
386	8	38	14	8	32	6	492

4.2 INSTALACIONES ELÉCTRICAS.



El objeto del procedimiento, consiste en dar de alta las nuevas instalaciones eléctricas de baja tensión que requieran memoria técnica de diseño

Lo solicita el titular de la instalación o su representante legal y se solicita al finalizar la instalación, ya que la documentación de puesta en servicio se da en el momento.

Concretamente hasta la fecha de presentación de la memoria se han despachado un total de 194 boletines eléctricos.

4.3 FORMACION Y EMPLEO

4.3.1 PROGRAMA INTEGRAL DE CUALIFICACIÓN Y EMPLEO/PICE



1. Finalidad.

El fin del programa integral de cualificación y empleo es trabajar a través de la mejora de las cualificaciones y el fomento de la contratación y del autoempleo de la población joven para conseguir una reducción de la tasa de desempleo juvenil. Dicho Plan consiste en un conjunto de acciones de orientación, formación y acercamiento a las empresas que persigue la empleabilidad de los jóvenes.

2. Objetivos generales.

Garantizar que todos los jóvenes menores de 30 años reciban una buena oferta de empleo, educación continua, formación de aprendiz o periodo de prácticas en un plazo de cuatro meses tras acabar la educación formal o quedar desempleados. Todo esto, haciendo partícipe al sector empresarial.

3. Objetivos específicos.

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

4. Fases del programa.

El Plan de Capacitación del PICE, es un conjunto de acciones, diseñadas como un itinerario formativo completo, que parte de la orientación vocacional mediante la que se detectan las necesidades específicas del joven, continuando con una formación común y otra práctica vinculada a las necesidades del joven y del mercado laboral, y que finaliza con acciones de acercamiento a las empresas, incluyendo la posibilidad de inserción laboral.

FASE I: INSCRIBIR Y ORIENTAR.

1. En esta primera fase el joven recibe información del Plan de Capacitación y se adhiere al mismo si es de su interés.

2. Se hace entrevista de orientación vocacional, cuyo objetivo es dirigir al joven hacia la formación que más se adapte a su persona y a las demandas empresariales.

El orientador realiza un perfil profesional del joven basándose en sus estudios y en su experiencia, como resultado se determina su clasificación y su perfil profesional.

En el periodo de enero-septiembre del 2021 se han sumado un total de 130 inscripciones y 129 orientaciones laborales.

FASE II: FORMACIÓN.

1. Formación común:

Según la información recabada y de forma consensuada con el interesado, se pasa a diseñar un itinerario formativo individualizado, compuesto por una parte general, de 65 horas de duración, que incluye materias consideradas imprescindibles para la empleabilidad como son las tecnologías de la información, habilidades sociales o idiomas.

2. Formación práctica:

El joven participa únicamente en una de las acciones formativas de este tipo, para la que tiene que encontrarse habilitado.

La formación se puede llevar a cabo de forma presencial en la sede de la Cámara de Comercio o de forma online, dentro del Programa Plan Integral de Cualificación y Empleo (PICE) consistente en la puesta a disposición y gestión de una plataforma de formación online, gestión de los contenidos formativos y tutorización docente especializada.

Se han ejecutado a lo largo del año 2021, las siguientes acciones formativas.

CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PLAN FORMATIVO	FECHA DESDE	FECHA HASTA	DURACIÓN (HORAS)
721310122	EMPLEABILIDAD 21	Formación Troncal Única	18/01/2021	03/02/2021	65
721310123	EMPLEABILIDAD 21	Formación Troncal Única	08/02/2021	24/02/2021	65
721230124	AUXILIAR PELUQUERIA 21	Formación Específica	04/02/2021	10/03/2021	150
721230126	ESTETICA DE UÑAS 21	Formación Específica	25/02/2021	01/04/2021	150
721230127	ONLINE ALTERACIONES PSÍQUICAS EN PERSONAS MAYORES -21	Formación Específica	22/02/2021	30/03/2021	100
721230128	ONLINE PLANIFICACIÓN, ORGANIZACIÓN Y CONTROL DE EVENTOS-21	Formación Específica	22/02/2021	30/03/2021	100
721230130	ONLINE Técnicas Administrativas Básicas de Oficina- 21	Formación Específica	22/02/2021	14/04/2021	150
721230131	ONLINE ACT. EDUCACION EN EL TIEMPO LIBRE	Formación Específica	22/02/2021	30/03/2021	100
721230132	ONLINE Gestión de ventas, Marketing directo y utilización de Redes Sociales en la Gestión Comercial-21	Formación Específica	22/02/2021	30/03/2021	100
721230133	ONLINE FRANCÉS B1	Formación Específica	22/02/2021	14/04/2021	150
721230135	ONLINE Técnicas Administrativas Básicas de Oficina- 21	Formación Específica	01/03/2021	21/04/2021	150
721230136	ONLINE INGLES A2	Formación Específica	01/03/2021	21/04/2021	150
721230139	ONLINE INGLÉS B1	Formación Específica	01/03/2021	21/04/2021	150
721230140	ONLINE INGLÉS B2	Formación Específica	01/03/2021	21/04/2021	150

721310141	EMPLEABILIDAD 21	Formación Troncal Única	15/03/2021	01/04/2021	65
721230142	ONLINE Plan General de Contabilidad	Formación Específica	08/03/2021	13/04/2021	100
721230144	ONLINE Introducción al Diseño Gráfico	Formación Específica	08/03/2021	13/04/2021	100
721230146	LOGISTICA Y CONTROL DE ALMACEN	Formación Específica	12/04/2021	14/05/2021	150
721230147	ONLINE Reclutamiento, selección y administración de personal	Formación Específica	29/03/2021	28/05/2021	200
721230148	ONLINE TECNICAS DE VENTA-21	Formación Específica	12/04/2021	18/05/2021	100
721230149	ONLINE Atención y Apoyo Psicosocial Domiciliario	Formación Específica	19/04/2021	21/06/2021	200
721310151	EMPLEABILIDAD 21	Formación Troncal Única	06/05/2021	24/05/2021	65
721230153	AUXILIAR PELUQUERIA 21	Formación Específica	25/05/2021	28/06/2021	150
721230154	ONLINE GESTION CONTABLE 2021	Formación Específica	24/05/2021	29/06/2021	100
721230155	ONLINE Las Enfermedades Autoinmunes para los Téc. Sup. en Laboratorios de Diagnóstico Clínico 2021	Formación Específica	24/05/2021	29/06/2021	100
721310158	EMPLEABILIDAD 21	Formación Troncal Única	14/07/2021	30/07/2021	65
721230161	ONLINE OFIMÁTICA	Formación Específica	21/06/2021	23/08/2021	200
721230162	ONLINE RCP Y Primeros Auxilios	Formación Específica	28/06/2021	03/08/2021	100
721230165	ONLINE EMERGENCIAS SANITARIAS	Formación Específica	05/07/2021	10/08/2021	100
721230166	ONLINE Las Enfermedades Autoinmunes para los Téc. Sup. en Laboratorios de Diagnóstico Clínico 2021	Formación Específica	05/07/2021	10/08/2021	100

721230170	ONLINE Inglés Oral y Escrito en el Comercio Internacional	Formación Específica	26/07/2021	31/08/2021	100
721230171	INGLES BI 21	Formación Específica	02/08/2021	03/09/2021	150
721230173	ONLINE NUTRICIÓN Y DIETÉTICA	Formación Específica	09/08/2021	14/09/2021	100
721310177	ONLINE EMPLEABILIDAD- 2021	Formación Troncal Única	02/09/2021	24/09/2021	65
721310178	ONLINE EMPLEABILIDAD- 2021	Formación Troncal Única	06/09/2021	28/09/2021	65
721230179	ONLINE INGLÉS B1	Formación Específica	06/09/2021	27/10/2021	150
721310172	EMPLEABILIDAD 21	Formación Troncal Única	06/09/2021	23/09/2021	65

Se ha llevado a cabo a lo largo del año 2021 un total de 188 impactos tanto en la formación troncal como en la específica y en la formación online.

Formación troncal (empleabilidad): 76 impactos.

Formación específica presencial: 60 impactos.

Formación específica online: 52

FASE III: INTERMEDIAR E INSERTAR .

Comprende las acciones de acercamiento de los jóvenes a las empresas que les permita conocer diferentes puestos de trabajo así como funcionamiento de las empresas en el día a día y participar en los procesos de selección de personal, realizando entrevistas de trabajo para las ofertas de puestos y necesidades de contratación de las empresas.

Se han llevado a cabo 28 acciones de acompañamiento durante el ejercicio 2021.

Para potenciar la empleabilidad del joven a través de la contratación o de la creación de empresas se han establecido dos tipos de ayudas:

- Ayuda a la creación de empresa: 600 euros a emprendedores del Plan de Capacitación del PICE, para la puesta en marcha de una nueva actividad empresarial o profesional.

- Incentivos a la contratación: Subvención de 4.950€ a la empresa para la financiación de costes laborales por la contratación de jóvenes del Plan de Capacitación del PICE.

En 2021 se han concedido 6 ayudas para la contratación de jóvenes participantes en el Plan de Capacitación por importe total de 29.700 €.

Las ayudas concedidas a jóvenes emprendedores ha sido 1 por importe de 600 €.

5. Equipo técnico.

Las figuras clave para la ejecución del programa se desglosa de la siguiente forma:

Coordinador/a

Funciones:

- Captación de jóvenes interesados en realizar el proceso formativo y participar en las acciones de inserción.
- Responsable de la ejecución del Programa.
- Realización de la gestión documental y financiera.
- Realización del seguimiento a través de los indicadores de realización, resultado, comunicación, calidad y presupuestario sobre el grado de ejecución de los objetivos fijados .
- Supervisión de todas las actuaciones de verificación y de control de calidad de las distintas acciones a desarrollar en la demarcación cameral.
- Velar por el buen desempeño del trabajo de los tutores/orientadores y personal de atención cameral, poniendo a su disposición los medios de la Cámara necesarios.

Tutor/a

Es la persona que, supervisada por el coordinador, realiza las tareas de acompañamiento al participante a lo largo de su proceso formativo. En caso de participación del joven en acciones de intermediación o inserción, el tutor vela por el correcto desempeño de dichas actuaciones.

Funciones:

- Realización de las tareas de acompañamiento al participante a lo largo de su proceso formativo.
- Dinamización y sensibilización entre el colectivo de jóvenes y empresas.
- Realización de un estudio de necesidades de contratación en su demarcación territorial.
- Planificación y gestión de las formaciones.

- Actuaciones de intermediación e inserción de los jóvenes.
- Impulso y ejecución del desarrollo de las diferentes acciones formativas necesarias, aportando a la metodología común de las acciones, la visión y las necesidades locales de la zona.
- Control y seguimiento de las acciones formativas realizadas en el ámbito de su demarcación.
- Responsable de la visita de seguimiento.
- **“Registro de docentes”** de todos aquellos que impartan las acciones formativas en un listado, previa comprobación del cumplimiento de los requisitos establecidos en el presente documento así como la adecuación de los datos del contrato laboral del docente. Dicho registro contendrá los datos de contacto de la persona y será custodiado por la Cámara.
- Mantenimiento y puesta al día de las aplicaciones informáticas de gestión y financiera y de las bases de datos del Plan.
- Contacto con las empresas para que participen en las acciones de Intermediación de Acompañamiento tanto en las de acompañamiento como en las de realización de prácticas no laborales.
- Acompañamiento a las empresas que hayan concertado la visita o las entrevistas a los jóvenes que terminan la formación en el Plan de Capacitación.
- Gestión de las prácticas no laborales de los jóvenes que participan en el Plan de Capacitación.
- Seguimiento de las prácticas no laborales de los jóvenes y de las empresas que participan.

Orientador/a

Es un profesional cualificado que se encarga de la realización, seguimiento y cumplimiento de la fase de orientación vocacional y de acompañar al joven en su acercamiento al mundo laboral.

Funciones:

Realizar la fase de orientación vocacional a los jóvenes inscritos.

- Realizar el seguimiento y la evaluación de la fase de orientación vocacional a los jóvenes para comprobar si se cumplen los objetivos propuestos.

Personal de atención a jóvenes y empresas .

Las **funciones** del personal de atención a jóvenes y empresas son las siguientes:

- Información y atención sobre la Garantía Juvenil .
- Inscripción de los jóvenes en la web del SNGJ, asegurando que cumplen los criterios establecidos.
- Distribución del material de difusión según las necesidades detectadas, tanto para jóvenes como para las empresas.

- Realización de acciones y desarrollo de las actividades de sensibilización, información, asesoramiento y orientación que demanden las personas interesadas en participar, tanto físicas como jurídicas.
- Realización de actividades de asesoramiento en general sobre el Programa.
- Apoyo y soporte administrativo para el equipo técnico.
- Apoyo en la captación de empresas interesadas en colaborar.
- Apoyo en la captación de jóvenes interesados en realizar el proceso formativo y participar en las acciones de inserción.

4.4 SERVICIO A LAS EMPRESAS.



4.4.1 PLAN DE REESTRUCTURACION EMPRESARIAL

El Plan de reestructuración empresarial lo lleva a cabo la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Orihuela , junto con el Consejo de Cámaras y las Cámaras de Comercio de la Comunidad Valenciana a través del convenio que anualmente suscribe con GVA desde el ejercicio 2008.

Concretamente en el año 2021 se van a llevar a cabo un total de 22 impactos (de entre empresarios y autónomos de la Comarca del Bajo Segura.

1. Objetivos del Plan de Reestructuración Empresarial.

- La crisis sanitaria y socioeconómica provocada por el COVID-19 está teniendo un gran impacto sobre los diferentes sectores económicos, afectando negativamente tanto al bienestar ciudadano, como a la actividad productiva de nuestro tejido empresarial.
- Este programa quiere ser un vehículo para ayudar y dar impulso a las empresas valencianas poniendo a su disposición conocimientos, técnicas y herramientas clave para acometer un proceso de reestructuración e implementar los cambios necesarios en su modelo de negocio con el fin de lograr su adaptación a las nuevas necesidades operativas que se presentan.
- El objetivo del Plan de Reestructuración es identificar la situación actual de las diferentes áreas del negocio e incorporar un plan de viabilidad.

2. Metodología utilizada.

Combina 42 horas de formación en sesiones conjuntas para todas las empresas participantes (lunes y martes) con 2 sesiones de 3 horas para cada uno de los 7 módulos, con 10,5 horas de tutoría-consultoría individual para cada empresa (1,5 horas semanales). Las sesiones conjuntas se desarrollarán en formato presencial y las consultorías individuales a través de medios telemáticos.

3. Duración.

La duración del curso se llevarán a cabo durante 7 semanas desde su comienzo del 20 de septiembre al 05 de noviembre de 2021, lunes y martes en horario de 16:00 a 19:00 horas.

4.4.2 EMPRENDIMIENTO.



La Cámara Oficial de Comercio, industria y servicios de Orihuela de entre las funciones público-administrativas previstas en el artículo 3 de la Ley 3/2015, de Cámaras Oficiales de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de la Comunidad Valenciana se encuentran las de:

- Colaborar con las administraciones públicas como órganos de apoyo y asesoramiento para la creación de empresas.
- Colaborar con las administraciones públicas como órganos de apoyo y asesoramiento y en todas las actuaciones referidas a fomentar la cultura del emprendimiento, de apoyo a los emprendedores y a la competitividad.

Para llevar a cabo estas funciones público-administrativas La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Orihuela en el año 2019 en colaboración con la Fundación Universitat Miguel Hernández de la Comunitat Valenciana puso en marcha un proyecto para crear empleo e impulsar la competitividad de las empresas en el municipio, estimulando la creación de nuevas empresas, atrayendo emprendedores que diversifiquen el tejido empresarial de Orihuela y poniendo todo el apoyo necesario para mejorar la perdurabilidad de los proyectos desarrollados.

Durante el ejercicio 2021 la Cámara Oficial de Comercio y servicios de Orihuela sigue trabajando en este sentido con el objetivo de formar y asesorar a emprendedores que quieran comenzar con su proyecto, innovar, desarrollar nuevos productos, nuevos procesos, apoyarles en la búsqueda de financiación I+D+I de cualquier sector, especialmente del agroalimentario, de la comarca de la Vega Baja, para impulsar sus empresas y mejorar su competitividad.

4.4.2.1 ASESORAMIENTO.

ORIHUELA EMPRENDE “PARA EMPRENDEDORES”:

Va dirigido a emprendedores individuales o formando equipos que presenten una idea de negocio potencialmente innovadora, que no esté constituida como sociedad mercantil antes de la realización de la inscripción.

Esta categoría va orientada a conseguir que los emprendedores centren su idea, definan un modelo de negocio óptimo para la misma, y acaben generando un plan de negocio simple, que les permita ser conscientes del riesgo que van a asumir, y de sus necesidades de financiación a corto plazo, entre otros aspectos.

- Hasta la fecha, se han inscrito 25 proyectos (23 proyectos emprendedores y 2 start-ups).

- Se han inscrito un total de 38 personas (33 en la categoría de emprendedores y 5 en la categoría Start-ups).

Se han requerido distintos tipos de atención, según las fases del proceso de conversión de la idea de negocio en una empresa viable:

1. Fase de estudio del proyecto
2. Fase de desarrollo
 - Elección de la forma jurídica más adecuada.
 - Elaboración del plan de empresa (concreción del proyecto, plan de marketing, plan económico, etc.).
3. Puesta en marcha (creación)
 - Trámites de constitución.
 - Obligaciones y responsabilidades legales.
 - Fuentes de financiación, ayudas y subvenciones.

ORIHUELA EMPRENDE "PARA LAS EMPRESAS":

Va dirigido a empresas que ya estén constituidas antes de la inscripción.

Para estas iniciativas que se encuentran en una etapa posterior, en la etapa de desarrollo, crecimiento o mantenimiento, se identificarán y analizarán aquellos aspectos que se consideran clave para el crecimiento y la supervivencia de la empresa, apoyando de una forma individualizada cada proyecto, intentando reforzar las debilidades, de los promotores o del proyecto.

Durante el periodo que comprende la memoria, han sido asesorados individualmente un total de 31 empresas que requirieron distintos tipos de atención:

- Información sobre las líneas de financiación subvencionada, emitidas a escala estatal (ICO, BEI, etc.), así como las emitidas por organismos con ámbito de actuación autonómico y las líneas con Sociedades de Garantía Recíproca del ámbito.

- Información y asesoramiento sobre las ayudas de **los Proyectos Next Generation**, en concreto, sobre el **Fondo Reestructuración Europea**, el cual tiene como principal objetivo impulsar planes de recuperación, transformación y reformas sobre la base de una sociedad verde, digital e inclusiva. Se trata de una iniciativa relevante para el futuro de nuestro país por la transformación del tejido productivo y el impulso a la economía.
- Plan acelera. Se ha proporcionado información de los recursos para fomentar la digitalización y aplicar soluciones de teletrabajo.

4.4.2.2 FORMACION.

Se trata de ofrecer formación práctica transversal tanto para la línea de Orihuela emprende para emprendedores y Orihuela emprende para empresas.

El listado de la formación que se ha realizado y está prevista realizar hasta final del programa es el siguiente:

A. DISEÑO E INNOVACION EN MODELOS DE NEGOCIO.

1. Objetivos.

- Dar a conocer aspectos metodológicos y herramientas para que de manera ágil y práctica podamos empezar a poner el foco en el diseño de nuestro nuevo proyecto.
- En el caso de empresa ya activas, analizar y diagnosticar la situación de nuestro negocio en sus diferentes áreas, para priorizar en cuáles de ellas debemos de actuar, para innovar y aprovechar las oportunidades de mejora y crecimiento.

2. Actividades realizadas.

El taller se ha llevado a cabo a través de la plataforma online #orihuelaemprende, el día 16 de junio en horario de 15:00 a 16:30

Los contenidos que se han tratado durante la jornada han sido:

El lienzo del modelo de negocio (CANVAS): una herramienta sencilla y eficaz para trabajar sobre los diferentes componentes de un nuevo proyecto o áreas de una empresa en funcionamiento.

- El cliente y nuestra oferta como primer foco de innovación en la empresa.
- Los canales de comunicación y distribución.
- Nuestros recursos y procesos clave internos.
- La colaboración con terceros.
- Los flujos de ingresos y costes

3. Beneficiarios.

Se han beneficiado de esta actividad 55 participantes de entre emprendedores y empresas ya activas.

B. TALLER “TECNICAS DE GUERRILLA PARA EL ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL MODELO DE NEGOCIO”

1. Objetivos.

El objetivo de este taller es conocer las técnicas y herramientas para hacer una exploración y mapeo de los factores clave del entorno que afectan a la viabilidad de nuestra idea que, permitan la supervivencia o crecimiento de nuestra empresa.

2. Actividades realizadas.

El taller se ha llevado a cabo en el Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio, industria y servicios el 21 de junio en horario de 15:30 a 17:30 horas

Los contenidos que se han tratado durante la jornada han sido:

- Factores como normativas específicas.
- Cuantificar la potencial demanda de mercado.
- Analizar la competencia directa e indirecta.
- Analizar quiénes y cómo son nuestros proveedores.
- Exploración de novedades y tendencias.
- Análisis D.A.F.O

3. Beneficiarios.

Se han beneficiado de esta actividad 18 participantes, de entre emprendedores, estudiantes y empresas ya activas.

TALLERES PREVISTOS.

13 Septiembre	Social Media Plan-RRSS
27 Septiembre	Networking. Expertis en RRSS y/o MK digital.
4 octubre	Entiende la situación financiera de tu negocio.
18 octubre	Herramienta gestión Excel.
9 noviembre	Taller práctico visionado videos y presentaciones.
16 y 17 noviembre	Ensayo de presentaciones.

4.4.3 ESPACIOS PARA EMPRENDER. VIVERO DE EMPRESAS.

Durante el año 2021 se habilitaron los denominados espacios compartidos de negocio, dirigidos a empresas de reciente creación que realizan preferentemente su actividad en la sede del vivero de empresas de la Cámara oficial de Comercio de Orihuela.

La estancia máxima es de un periodo de 12 meses, ampliable por 12 meses más y supone la cesión de un espacio físico dotado con el mobiliario necesario para la actividad empresarial. La forma de acceder a estos espacios está recogida en las instrucciones que regulan su uso, bajo petición, según la actividad a desarrollar y los informes que emitan el personal técnico de CAMARA DE ORIHUELA.

Los **15 despachos** de los que dispone el Vivero de Empresas de la Cámara de Orihuela, sita en la Avenida del Mar, están ocupados por empresas de distintos sectores profesionales y empresas de toda la comarca de la Vega Baja, cumpliendo así con la finalidad para la que se crean estas instalaciones, así como los objetivos marcados, que es el de dar facilidades a los emprendedores y poder desarrollarse.

A lo largo del año 2021 han utilizado estos espacios un total de 8 empresas, con lo que se ha obtenido el 57,14% de ocupación en la cesión de espacio para emprendedores en el Vivero de Empresas, quedando distribuidos de la siguiente manera:

DESPACHO 2	FABRICA ONLINE CONSULTING
DESPACHO 4	A.C.M.O. (Asociación de Comerciantes)
DESPACHO 6	SERHOGAR SYSTEM
DESPACHO 8	ONDA CERO
DESPACHO 10	GRUPO ESOC. FORMACIÓN
DESPACHO 11	MORATALLISTA, S.L
DESPACHO 12	Parque científico AGROTECH-UMH
DESPACHO 15 AULA	AULA Formación Orihuela EMPRENDE
DESPACHO 16	ESPIRAL DE INVERSIONES, S.L

1. Recursos humanos del vivero.

El personal del Vivero estará compuesto por las siguientes personas:

1- Responsable del Vivero.

Sus funciones serán las siguientes:

- Velar por el cumplimiento diario de la Normativa del Vivero.
- Gestionar los servicios del Vivero y ser el responsable de la Administración y el mantenimiento del mismo.
- Elevar las propuestas de proyectos para su instalación en el Vivero, a la Comisión de Seguimiento del Vivero.
- Informar a los potenciales usuarios del vivero.
- Planificar y gestionar las actividades formativas del Vivero.
- Elevar los informes que se le requieran por la Comisión de Seguimiento.
- Gestionar las propuestas de la Comisión de Seguimiento.
- Actuar de secretario de la Comisión de seguimiento.
- Valorar y adjudicar las propuestas de los beneficiarios del vivero, en base a las propuestas presentadas por el responsable del Vivero.
- Colaboración con las Administraciones como órganos de apoyo y asesoramiento y en todas las actuaciones referidas a fomentar la cultura del emprendimiento, de apoyo a los emprendedores para la creación de empresas y a la competitividad.
- Prestar servicios de información y asesoramiento a los emprendedores en la definición de sus iniciativas empresariales.

El Responsable del Vivero realiza habitualmente el horario de oficina, si bien tendrá libre disposición para atender las necesidades que se presenten.

2- Dos Auxiliares Administrativos desarrollando las siguientes funciones:

- Apertura y/o cierre del Vivero cuando corresponda.
- Servicio de recepción.
- Información de los servicios que presta la Cámara de Comercio.
- Formalización de contrato de cesión de espacios.
- Supervisar el cumplimiento de las normas.
- Registro de Entrada/Salida de documentación del Vivero.

- Atención telefónica.
- Coordinar y reservar las distintas actividades de formación a desarrollar en los espacios del vivero de empresas.

Los dos Auxiliares trabajarán a turnos (mañana y tarde), de forma que siempre haya una persona en el Vivero, en el horario habitual establecido para el mismo.

4.4.4. TURISMO. CALIDAD SICTED.

1. Objetivos.

Es un proyecto de mejora de la calidad de los destinos turísticos promovido por la Secretaría de Estado de Turismo, con el apoyo de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), que trabaja con empresas/servicios turísticos de diversos sectores con el objetivo último de mejorar la experiencia y satisfacción del turista.



El SICTED es una metodología que proporciona un sistema de gestión de calidad en un destino turístico que persigue un nivel de calidad homogéneo en los servicios ofrecidos al turista y tiene un enfoque hacia la mejora continua y puesta en valor de los recursos del destino. ¡Se basa en la conciencia integral de destino!

Ofrece, de manera gratuita, a las empresas/servicios turísticos adheridos un plan de formación, visitas de asistencia técnica por parte de asesores homologados, talleres colectivos, grupos de trabajo que desarrollan propuestas de mejora para el destino.

Todo el proceso culmina en la obtención del distintivo Compromiso de Calidad Turística el cual es un reconocimiento al esfuerzo y compromiso con la calidad y la mejora continua, a la vez que distingue al establecimiento frente a la competencia.

La Cámara Oficial de Comercio, industria y Servicios de Orihuela pertenece como destino turístico a SICTED desde 2012, tiene un carácter participativo donde las empresas y servicios turísticos adheridos se comprometen con la calidad turística tanto de su establecimiento como del destino, a través de la mejora continua y la implantación de buenas prácticas.

2. Metodología.

Existe un manual de buenas prácticas para cada tipo de negocio, según el sector económico al que pertenecen.

Las empresas son las encargadas, bajo la tutela del formador de alcanzar los objetivos marcados por cada manual.

A continuación es labor del evaluador comprobar que todos estos objetivos se han cumplido.

Las evaluaciones se están desarrollando, dedicando una media 4 horas por empresa.

3. Resultados.

El proceso de evaluación, se ha desarrollado siguiendo los parámetros marcados de SICTED, de entre los que destacan; el tratamiento de incumplimiento en destino y uso de la marca Compromiso de Calidad Turística.

Cámara de Orihuela está desempeñando la labor de evaluador en el proceso y se van a evaluar en el año 2021 un total de 19 empresas.

4.4.5. PLAN DE INNOVACION Y SOSTENIBILIDAD COMERCIAL.

Desde la Cámara Oficial de Comercio, industria y servicios de Orihuela , dentro del Plan de Innovación y Sostenibilidad Comercial ha llevado a cabo un ciclo formativo online que ha consistido en 4 jornadas formativas:

A. GOOGLE MYBUSINESS Y WHATSAPPBUSINESS HERRAMIENTAS BASICAS PARA DIGITALIZAR TU NEGOCIO.

1. Objetivos.

El objetivo de este taller es conocer las técnicas y herramientas para la digitalización de nuestros comercios y empresas utilizando de manera profesional dos recursos que forman parte de la vida cotidiana de nuestros clientes.

2. Actividades realizadas.

El taller se ha llevado a cabo en dos sesiones a través de la plataforma online go to meeting, los días 10 y 12 de mayo en horario de 16:00 a 18:00

Los contenidos que se han tratado durante la jornada han sido:

- Crear una ficha para mi empresa.
- Reclamar la ficha de mi empresa si no tengo acceso.
- Crear una ficha para un negocio online

- Crear una ficha si tengo varias ubicaciones.
- Gestionar grupos de ubicaciones.
- Gestionar mi ficha de Google My Business.
- Compartir tu perfil para obtener más reseñas.
- Kit de Marketing de Google My Business.

3. Beneficiarios.

Se han beneficiado de esta actividad 32 participantes de entre emprendedores, estudiantes y empresas ya activas.

B. VENDER EN REDES SOCIALES.

1. Objetivos.

El objetivo de este taller es conocer sin necesidad de hacer una gran inversión inicial las redes sociales bien utilizadas para que el comercio se posicione en la mente del cliente y se consolide como referente, Facebook, Instagram, Whatsapp y Google MyBusiness.

2. Actividades realizadas.

El taller se va a llevar a cabo en dos sesiones a través de la plataforma online go to meeting, los días 24 y 26 de mayo en horario de 16:00 a 18:30

Los contenidos que se han tratado durante la jornada han sido:

- **Definir en profundidad el modelo de negocio:** el inicio de un negocio en la venta online a través de redes sociales. En la venta a distancia, son tres los indicadores críticos a seguir: coste de envío (si se entrega producto), porcentaje de conversión (venta por cada 100 impactos en las campañas que se realizan) y porcentaje de recomendación (número de clientes que recomiendan).
- **Identificar cómo son los clientes:** conocer cómo son y cuántos tipos de clientes se tienen ayudará a identificar mejor qué es lo que necesitan y cómo se les puede ayudar.
- **Seleccionar las redes sociales más adecuadas para el negocio:** Conocer bien cómo son las diferentes redes sociales de mayor uso y cómo las utilizan sus usuarios, es clave para identificar dónde hay que poner el foco.

La plataforma de vídeos Youtube, la aplicación de mensajería WhatsApp, junto a la red social más intergeneracional, Facebook, confirman el top 3 de redes sociales más utilizadas en el mundo. En cuarta posición se sitúa Instagram, la más importante y relevante para los más jóvenes.

- **Captar nuevos clientes y vender en redes sociales:** el reto de las redes sociales empieza en identificar qué valor se aporta a los clientes. Un primer paso es invitarles a que sean parte de la comunidad que se debe crear alrededor de las páginas de negocio de Facebook e Instagram, por ejemplo. La estrategia de Redes
- Sociales que se realice tiene que tener coherencia con la marca y con el resto de los medios digitales que la apoyan. Existen tres tipos de medios digitales: los medios propios, como la página web, blogs, apps, Whatsapp, emails y perfiles en redes sociales, los medios pagados, es decir, las publicidad digital tanto en Google como en banners o en redes sociales y, por último, los medios ganados que principalmente se refiere a la reputación de la marca obtenida en base a la buena experiencia de cliente, principalmente en las redes sociales. El tono y estilo de la marca, el idioma, la atención al usuario y, sobre todo, el contenido compartido y que aporta valor, son la clave para hacer crecer cualquier comunidad. De igual modo, para que un negocio crezca en redes sociales se deben debe gestionar muy bien sus perfiles, compartir un buen contenido y también hacer campañas de publicidad o Social Ads con el objetivo de ampliar la audiencia o directamente para vender el producto o servicio.
- **Fidelizar y vincular (engagement) en las redes sociales:** el gran objetivo de las redes sociales es conseguir que sean el altavoz de la marca y del producto o servicio. Un altavoz que deben tener los clientes y no la propia empresa. El gran objetivo de las redes sociales es conseguir opiniones de clientes, que son las que tienen el mayor valor; es conseguir que estos clientes recomienden. También es clave definir una estrategia de fidelización a partir de la construcción de base de datos que permita conseguir nuevas ventas online o ventas cruzadas a través de medios digitales directos como el Whastapp Business o el email. Conseguir incrementar el ratio de conversión a ventas de un envío de email o de Whatsapp dependerá, principalmente,

de la experiencia que el cliente tenga en todos los puntos de contacto que se realicen con él, sean físicos o digitales.

3. Beneficiarios.

Para este taller hay inscritas 30 participantes, de entre emprendedores, estudiantes y empresas ya activas.

C. TALLER ONLINE “FACEBOOK E INSTAGRAM PARA COMERCIOS”

1. Objetivos.

El objetivo general se basa en mejorar el uso y la calidad de las tecnologías de la información y de las comunicaciones y el acceso a las mismas.

El objetivo específico ofrecer herramientas necesarias para que los comercios minoristas de cualquier sector puedan crear y optimizar su propia tienda online a través de redes sociales (Facebook e Instagram), generando un nuevo escaparate de ventas para pequeñas y medianas empresas.

2. Actividades realizadas.

El taller se ha llevado a cabo a través de la plataforma online go to meeting, el día 29 de junio en horario de 16:00 a 18:30

Los contenidos que se han tratado durante la jornada han sido:

- ¿Utiliza el usuario las Redes Sociales antes de comprar?.
- Vender en Facebook. Tienda y Marketplace.
- Crear una página de empresa para activar tu tienda.
- Consejos para vender en facebook.
- Vender en Instagram. Utilizar bien los hashtags. Etiquetar productos en stories y reels.
- Consejos para vender en Instagram.
- Business Suite.

3. Beneficiarios.

Se han beneficiado de esta actividad 20 participantes de entre emprendedores, estudiantes y empresas ya activas.

D. TALLER ONLINE “ MARKETING DE INFLUENCERS PARA COMERCIOS”

1. Objetivos.

El objetivo de este taller se centra en definir la estrategia de ventas de cada negocio a través de personas que tienen relevancia o autoridad en un ámbito concreto, con un amplio número de seguidores, y que pueden trasladar al cliente la credibilidad hacia un producto o servicio.

Planificar una Estrategia de Marketing de influencia de manera eficaz, adaptada a la target, actividad comercial y, sobre todo, a la realidad como retailer o artesano.

La finalidad del Marketing de influencers es ser mucho más cercano, humano, creíbles y menos invasivo que los medios convencionales.

2. Actividades realizadas.

El taller se ha llevado a cabo a través de la plataforma online go to meeting, el día 05 de julio en horario de 16:00 a 18:00

Los contenidos que se han tratado durante la jornada han sido:

- ¿Qué plataformas de redes sociales planea usar para el marketing de influencers.
- ¿Por qué es eficaz el influenciery?
- Beneficios del influenciery.
- Tipos de influencers.
- Cómo encontrar micro influencers.
- Agencias especializadas.
- Tips para que tu campaña funcione.

3. Beneficiarios.

Se han beneficiado de esta actividad 14 participantes de entre emprendedores, estudiantes y empresas ya activas.

1. Objetivos.

El objetivo de la jornada es dotar a los participantes con herramientas que les permitan diseñar experiencias gastronómicas con productos autóctonos de la Vega Baja, sus derivados y subproductos utilizando los cinco sentidos.

2. Beneficiarios.

Profesionales de NEGOCIOS VINCULADOS a la RESTAURACIÓN TURÍSTICA, alojamientos, restaurantes, bodegas, almazaras, agentes y servicios complementarios a esta actividad, así como emprendedores, empresas y cooperativas agroalimentarias interesadas en la diversificación de negocio a través del turismo.

3. Actividad.

La JORNADA EMPRESARIAL DE TURISMO GASTRONÓMICO está organizada por la Cámara Oficial de Comercio, industria y servicios de Orihuela dentro del marco del Convenio entre el Consejo de Cámaras de la Comunitat Valenciana y Turismo CV - L'EXQUISIT MEDITERRANI

La jornada se va a llevar a cabo el 26 de octubre de 2021 a las 10:30 en la antigua Lonja de Orihuela sobre la gastronomía y productos autóctonos de la Vega Baja 🥬🍅🍊 con las siguientes ponencias:

1ª SESIÓN. LOS PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS DE LA VEGA BAJA. Tipología, características, derivados y subproductos. Valor sensorial de los mismos.

2ª SESIÓN. ¿Somos lo que comemos, comemos lo que sentimos o somos lo que sentimos? El Análisis Sensorial de Alimentos aplicado a la experiencia gastronómica.

3ª SESIÓN. Principales características sensoriales de los productos agroalimentarios de la Vega Baja.

4ª SESIÓN. Diseño de experiencias gastronómicas basadas en el análisis sensorial de alimentos autóctonos de la Vega Baja. Menús para ver, oler, tocar, oír y saborear.

1. Objetivos.

Impulso y promoción de actividades de I+D+i lideradas por las empresas y apoyo a la creación y consolidación de empresas innovadoras y apoyo a la compra pública innovadora.

2. Actividades.

- Acciones de Apoyo Directo a las Empresas. El proceso de captación y selección de las empresas participantes se llevará a cabo a través de un procedimiento de convocatoria pública de ayudas.

Fase I - Diagnóstico Asistido de Sostenibilidad.

Fase II- Plan Personalizado e Implantación (PPI).

- Actuaciones de Sensibilización horizontales y de difusión.

Dentro de las actuaciones de sensibilización está prevista una jornada.

LOS ODS de Dimensión Ambiental y Buenas Prácticas para aplicarlos en la PYME.

La jornada tendrá lugar el miércoles 10 de noviembre de 2021 en modalidad presencial o streaming, dirigido a empresas de toda la Comunidad Valenciana.

PRESENTACIÓN DE LA JORNADA

(10 minutos)

PONENCIA 1

(60 minutos)

- LOS ODS DE DIMENSIÓN AMBIENTAL.
- REDUCCIÓN Y COMPENSACIÓN DE LA HUELLA DE CARBONO
- REDUCCIÓN DE LA HUELLA HÍDRICA Y OPTIMIZACIÓN DE LOS CONSUMOS DE AGUA

PONENCIA 2

(60 minutos)

- LA EFICIENCIA ENERGÉTICA COMO ESTRATEGIA DE REDUCCIÓN DE COSTES EN UNA PYME.
- COMO OPTIMIZAR COSTES EN LA FACTURA DE ELECTRICIDAD EN UNA PYME.

COLOQUIO

(15 MINUTOS)

Coloquio a la finalización de las intervenciones para que los asistentes puedan plantear preguntas adicionales.

4.4.8. REALIZACIÓN DE CAMPAÑAS DE PROMOCIÓN Y ANIMACIÓN COMERCIAL DURANTE EL AÑO 2021.

- III NOCHE DE LA ECONOMIA. Premios al Comercio, Industria y hostelería.

1. Objetivos.

- Favorecer la promoción y el desarrollo de las actividades comerciales e incentivar el fomento de nuevos comercios e industrias, activando el tejido empresarial de todo el municipio.
- Dotar de seis galardones a 6 empresas del sector de la industria y al comercio del sector agroalimentario, industrial y de servicios como la hostelería, la restauración y el turismo de Orihuela, su costa y las pedanías” con el fin de reconocer el trabajo de estas empresas en los diferentes sectores económicos.

2. Actividades .

Se trata de una iniciativa pionera inspirada en las Cámaras de Comercio más importantes de nuestro país, y que “supone una oportunidad de agradecer y poner en valor el trabajo y esfuerzo que diariamente realizan los comercios y empresas de nuestro entorno, así como los nuevos emprendedores, para contribuir a la riqueza del municipio.

La Actividad consistirá en una noche de gala abierta al público y en el salón de actos del Aula cultural del Sabadell donde se presentará la trayectoria a través de un vídeo de cada premiado y se le hará entrega de un cheque con dotación económica para cada una de las Empresas premiadas por categorías.

Previamente un jurado habrá Evaluado la Empresa que mejor se adapte a cada categoría y deba ser premiada por sus méritos reconocidos en el año 2020. El jurado encargado de realizar la selección de los premiados será una comisión formada por miembros de la Cámara de Comercio, el Ayuntamiento de Orihuela y la Asociación de Comerciantes (ACMO).

El acto tendrá lugar el próximo jueves 26 de noviembre a las 20:00 horas en el auditorio del Aula CAM de Orihuela. El evento cuenta con el apoyo y colaboración del Excmo. Ayuntamiento de Orihuela

4.4.9. SESIÓN INFORMATIVA PARA EMPRESAS Y TRABAJADORES. PROCEDIMIENTOS DE ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

1. Objetivos.

Dar a conocer las ventajas y expectativas de crecimiento de la empresa y desarrollo personal y profesional de sus trabajadores a través de Procedimientos de acreditación y evaluación de la experiencia profesional.

2. Actividades .

La sesión tendrá lugar en el Salón de actos de la Cámara Oficial de Comercio de Orihuela el Jueves 21/10/2021 de 19:00 a 20:30 h, dirigido a Empresas, personas trabajadoras, ocupadas y desempleadas. Se podrá asistir de forma presencial y Online y el ponente de la sesión será D. Manuel Gomicia Giménez (Dir. Gral F.P. y Enseñanzas de Régimen Especial)

4. COMUNICACIÓN.

El objetivo del departamento de gabinete de prensa y gestión de redes sociales es difundir las actividades que se organizan y desarrollan en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Orihuela con el fin de darlas a conocer a la sociedad en general, y al sector empresarial en particular, a través de los medios de comunicación, página web 'www.camaraorihuela.es', redes sociales, etc. En este sentido durante el año 2021 el departamento de Comunicación ha gestionado y organizado: eventos, entrevistas, reportajes, notas de prensa, convocatorias e inserciones publicitarias.

Desde el departamento de comunicación se han realizado publicaciones diarias en redes sociales, elaborado la actualización de los contenidos en la página web, gestionado la agenda virtual, noticias, etc.

Hasta la presentación de la memoria, las actuaciones llevadas a cabo han sido las siguientes:

USUARIO ÚNICO DE LA WEB: 7.355 usuarios.

VISITAS A PÁGINAS: 18.419 número de visitas a páginas de la web.

REDES SOCIALES

- FACEBOOK

Número de publicaciones: 544 publicaciones.

Seguidores: 919 seguidores

INSTAGRAM

Número de publicaciones: 210 publicaciones.

Seguidores: 716 seguidores

- TWITTER

Número de publicaciones: 405 publicaciones.

Seguidores: 351 seguidores a

- YOUTUBE:

Número de vídeos: 26 vídeos editados y subidos.

Suscriptores actuales: 14 suscriptores.

NOTAS DE PRENSA: 28 notas de prensa

CONVOCATORIAS: 7 convocatorias a medios.

5. AGENDA ANUAL .



A lo largo del año la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Orihuela, como órgano de apoyo y asesoramiento mantiene reuniones con Administraciones públicas y celebra un gran número de eventos con empresarios , con los que se comparten vivencias, además de poder aprender de expertos, conseguir financiación para proyectos empresariales, sumergirse en este mundo y coger ideas de negocio.

Los eventos y reuniones que se han mantenido en el ejercicio 2021 se detallan a continuación:

ENERO 2021					
DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
12	11:00	Charla sobre ayudas europeas con Sr. Poyatos	Ayto. Dolores	Dolores	Sr. Mario Martínez
15	10:30	Webinar Presentación de las Ayudas Comercio, Consumo y Artesanía	Online		Sres. Mario Martínez y José Adolfo Medina.
18	18:00	Reunión con Equipo de Comunicación	Vivero de Empresas Cámara Orihuela	Orihuela	Sres. Mario Martínez y José Adolfo Medina.
18	19:00	Pleno Cámara Orihuela	Online		Pleno
19	9:45	Reunión Consejo Local Comercio Orihuela	Online		Sres. José Adolfo Medina y Pedro Mancebo
20	10:00	Reunión Secretarios y Directores	Online		Sr. José Adolfo Medina
21	De 9:30 a 10:30	Celebración Reunión Sobre Unidad de Apoyo de la Cámara de España en el Marco de los Fondos para la Recuperación, Next Generation	Online		Sr. José Adolfo Medina
21	9:30	Reunión Consejo Cámaras con Conseller Climent	Online		Sr. Mario Martínez
21	18:00	Invitación Plan Estratégico Turístico de la Ciudad de Torrevejeja	Debido al Covid-19 se informará días antes si es presencial u online	Torrevejeja	Sr. Mario Martínez
27	10:00	Comité Ejecutivo Consejo Cámaras	Online		Sr. Mario Martínez

FEBRERO 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
1	De 9:30 a 10:30	Sesión Informativa Fondos Next Generation	Online		Sr. José Adolfo Medina
2	13:00	Reunión con Cámaras de Almería, Murcia, Lorca, Cartagena y Alicante sobre la situación del Corredor Mediterráneo	Online		Sr. Mario Martínez
8	15:30	Reunión Embajador Representante Permanente de España ante la Unión Europea, D. Pablo García-Berdoy	Online		Sr. José Adolfo Medina
17		Comité Ejecutivo y Pleno Cámara Orihuela	Vivero de Empresas Cámara Orihuela	Orihuela	Pleno
23	16:00	Reunión Secretarios y Directores	Online		Sr. José Adolfo Medina
24	12:00	Reunión Comité Ejecutivo del Consejo	Online		Sr. Mario Martínez
	13:00	Reunión Fundación Conexus	Online		
26	12:00	Entrega Premio Nacional Pyme del año 2020	Online		

MARZO 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
1	12:00	Reunión Concejalía de Comercio	Ayuntamiento	Orihuela	Sr. José Adolfo Medina
4	19:30	III Edición Premios Radio Orihuela	Teatro Circo	Orihuela	Sr. Mario Martínez
8	12:00	Reunión con Víctor Valverde	Ayuntamiento	Orihuela	Sr. José Adolfo Medina
9	11:00	Webinar "Día Mundial de los Derechos de las Personas Consumidoras"	Online		Sr. Mario Martínez
12	10:30	Sesión Informativa Programa Oficinas Acelera Pyme	Online		Sr. José Adolfo Medina
15	19:00	Convocatoria Comité Ejecutivo y Pleno Cámara Orihuela	Vivero de Empresas de Cámara Orihuela		Pleno
16	17:00	Reunión Secretarios con Ana Robles, Directora Gabinete Secretaria de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa	Online		Sr. José Adolfo Medina
17	12:30	Reunión Secretarios Consejo Cámaras	Online		Sr. José Adolfo Medina
18	10:00 a 11:00	Presentación del Convenio de Colaboración entre Red.es y Cámara de España para la Creación de las Oficinas Acelera Pyme-Cámara	Online		Sr. Mario Martínez
18	12:00	Rueda de Prensa Presidente Cámara Orihuela, Sr. Mario Martínez	Vivero de Empresas de Cámara Orihuela		

25	9:30	Reunión Secretarios y Directores con la Delegación de Bruselas	Online		Sr. José Adolfo Medina
25	13:00	Convenio Banco Sabadell	Vivero de Empresas de Cámara Orihuela	Orihuela	Sr. Mario Martínez
26	13:00	Reunión Comité Ejecutivo del Consejo	Online		Sr. Mario Martínez

ABRIL 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
7	10:00	Invitación Rafael Climent a la Presentación de las "Ayudas concedidas para la mejora y modernización de las Áreas Industriales de la Vega Baja"	Biblioteca Pública "Fernando de Loazes"	Orihuela	Sr. Mario Martínez
8	19:00	Pleno Cámara Orihuela	Vivero de Empresas	Orihuela	Pleno, Mario Martínez y José Adolfo Medina.
14	12:00	Invitación Mario Martínez a Pleno Extraordinario y Acto de Conmemoración del 120 Aniversario de la Cámara de Comercio de Orihuela"	Vivero de Empresas	Orihuela	Sres. Rafael Climent, José Vicente Morata y Emilio Bascuñana.
	12:30	Comida			
	14:00				
20	12:00	Invitación Directora Gral de Emprendimiento Teresa García a "Presentación Programa LLAMP AMES 2021"	Online		Sr. José Adolfo Medina
22	9:30	Invitación Club Información y Banco Sabadell al Seminario Digital sobre Fondos de Recuperación.	Encuentro Digital		Sres. Mario Martínez y José Adolfo Medina
22	10:30	Reunión Secretarios y Directores	Online		Sr. José Adolfo Medina
22	11:00	Invitación Convega, Acto de Presentación de la Marca Territorio Vega Baja del Segura.	Auditorio Cox	Cox	Sr. Mario Martínez
27	13:30	Reunión Secretarios Cámara con Director General de Formación Profesional.	Online		Sr. José Adolfo Medina
28	11:00	Sesión Pleno Cámara España	Online		Sr. Mario Martínez
29	10:00	Webinar: Cámaras de Comercio. Acciones para apoyar a los empresarios en el marco de la emergencia por Covid-19	Online		Sr. Mario Martínez

MAYO 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
3	11:30	Acto Firma Convenio Sabadell	Vivero de Empresas	Orihuela	Sres. Mario Martínez, Jose Adolfo Medina, Francisco Rufías, Pedro Mancebo y Antonio Barberá.
4	12:30	Reunión Directores Generales	Online		Sr. José Adolfo Medina
5	11:00	Reunión con las Cámaras del Sureste (Almería, Lorca, Cartagena, Murcia y Alicante)	Online		Sr. Mario Martínez
5	11:30	Reunión Turismo Cámaras C.V.	Online		Sr. José Adolfo Medina
6	12:30	Invitación del Presidente de la Confederación Empresarial de la Comunitat Valenciana al Acto de Clausura de la Asamblea General Bajo la Presidencia de su Majestad el Rey. Comida Privada con Presidente Generalitat, Conseller y Presidentes Cámara.	Paraninfo Universidad Jaume I de Castellón	Castellón	Sr. Mario Martínez
	14:00		Club Náutico		
19	9:30 a 13:45	AVE- IV Jornada Anual Paco Pons	Hotel SH Valencia Palace (Paseo de la Alameda, 32)	Valencia	Sres. Mario Martínez y Pedro Mancebo.
26	13:30	Reunión-Almuerzo Presidentes-Secretarios de Cámaras Comunitat Valenciana.	El Telar de Miguel Martí Plaza del Canónigo nº3	Valencia	Sres. Mario Martínez y José Adolfo Medina.
28	12:30	Presentación del Centro de Investigación e Innovación Agroalimentario y Agroambiental (CIAGRO)	Salón de Actos del Edificio "Biblioteca Nueva y Salón de Actos" del Campus de Desamparados.	Desamparados	Sr. Mario Martínez

JUNIO 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
7	11:00	Invitación Arcadi España a la Presentación de las Principales Líneas y Propuestas del Plan de Acción Territorial de la Vega Baja	Salón de Actos del Centro Social de Jacarilla (Pasaje la Iglesia, 1)	Jacarilla	Sr. Mario Martínez
10	11:30	Rueda de Prensa Tránsito Tajo-Segura	Vivero de Empresas de Cámara Orihuela		Sres. Mario Martínez y David Bernardo
10	9:00 a 15:30	VIII Jornada de Turismo de Benidorm	Hotel Meliá Villaitana	Benidorm	Antonio Pastor, Sonia Cámara y Cristina Torres
15	13:00	Pleno Consejo de Cámaras Comunitat Valenciana	Sede del Ateneo Mercantil	Valencia	Sr. Mario Martínez

			(Plaza del Ayuntamiento, 18)		
17	13:00 a 14:00	Webinar Informe de la Distribución Comercial Minorista de la Comunitat Valenciana 2021	Online		Sr. José Adolfo Medina
17	19:00	Acto Presentación de las Conclusiones del Consejo Cívico de Recuperación Social y Económica de la Ciudad de Orihuela	Auditorio Fundación CAM	Orihuela	Sr. Mario Martínez
22	10:00	Reunión sobre la ZAL	Ayto. San Isidro	San Isidro	Sr. José Adolfo Medina
29	12:00	Convocatoria Incyde	Online		Sr. Mario Martínez

JULIO 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
6	10:00	Primera Jornada Presentación Acreditación de Competencias Profesionales	Online		Sr. José Adolfo Medina
7	18:00 a 19:00	Programa Dixit con TV Vega Baja	Vivero de Empresas de Cámara Orihuela	Orihuela	Sr. Mario Martínez
8	9:00 a 10:00	NEF Online con Dña. Teresa Ribera, Vicepresidenta Cuarta y Ministra para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico	Online		Sr. Mario Martínez
13	11:00	Reunión de Secretarios y Directores	Visita Distrito Digital C.V. y Reunión con su director, Ezequiel Sánchez.	Alicante	Sr. José Adolfo Medina
19	10:00	Primera Jornada Presentación Acreditación de Competencias Profesionales	Online		Sr. José Adolfo Medina y Mario Martínez
21	9:30	Desayuno Informativo con Ximo	Online		Sr. Mario Martínez
27	13:00	Reunión Directores Cámara con la Presencia de la Directora de la Oficina en Bruselas, Eulalia Ortíz	Online		Sr. José Adolfo Medina

SEPTIEMBRE 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
9	18:30	Noche de la Economía Valenciana Entrega de Premios Cámara Valencia 2020	Palacio de Congresos (Avda. Cortes Valencianas, 60)	Valencia	Sr. Mario Martínez
10	14:00	Invitación Comida Inicio Curso Presidida por el Sr. Ximo Puig	Barraca de la Albufera (Ctra. del Sales, km 14)	Valencia	Sr. Mario Martínez
14	17:00	Encuentro Asamblea General de Cámaras.	Vía Telemática		Sr. Mario Martínez.
20	12:00	Reunión Secretarios Consejo de Cámaras	Online		Sr. José Adolfo Medina
21	10:00	Invitación Mesa de Trabajo: La oportunidad del Puerto de Seco de San Isidro para mejorar la competitividad empresarial	Archivo Histórico de la Biblioteca Pública "Fernando de Loazes"	Orihuela	Sres. Mario Martínez, Ascensio Pérez, Fco. Rufías Y Antonio Pastor.
27	13:00	Reunión Comité Ejecutivo Consejo de Cámaras	Consejo de Cámaras	Valencia	Sr. Mario Martínez

30	9:00	Inauguración III Congreso Nacional del Agua “Los Fenómenos Extremos: sequías e inundaciones” Se celebrará los días 30 de septiembre y 1 de octubre. Inauguración 30 septiembre a las 9:00 h	Auditorio Fundación CAM	Orihuela	Sr. Mario Martínez
----	------	---	-------------------------	----------	--------------------

OCTUBRE 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
1		Actos Conmemorativos de la festividad de los Santos Ángeles Custodios, Patronos de la Policía Nacional.	08:45 h Misa en la Catedral de Orihuela 10:00 h Acto Central conmemorativo de la festividad en la Lonja de Orihuela.	Orihuela	Sr. Antonio Pastor.
21	19:00 a 20:30	Sesión Informativa para empresas y trabajadores. Procedimientos de acreditación y evaluación de la experiencia profesional. Ponente: Manuel Gomicia Giménez	Vivero de Empresas Salón de Actos	Orihuela	
26	10:30	Jornada Gastronómica de Turismo	Auditorio Lonja	Orihuela	
26 27	11:30	Rueda de Prensa Presentación de la Cumbre Mundial de Turismo “Future of Tourism World Summit 2021”	Online		

NOVIEMBRE 2021

DÍA	HORA	EVENTO	LUGAR	LOCALIDAD	ASISTENTES
10		Jornada Medio Ambiente Cámara Orihuela	Vivero de Empresas	Orihuela	
10		5º Acto Empresarial por el Corredor Mediterráneo y Chequeo Semestral	IFEMA Palacio Municipal	Madrid	
22 23		VI Edición Go Global Congreso	Virtual		
25	20:00	Noche de la Economía Cámara Orihuela	Aula CAM	Orihuela	