

¿Conoces las claves para garantizar la supervivencia de tu negocio?

A nadie se le escapa que vivimos tiempos difíciles, sobre todo, para las pequeñas y medianas empresas. La crisis está haciendo tambalear los cimientos de negocios, a los que sus propietarios han dedicado años de intenso esfuerzo y trabajo.

Consciente de ello, la Cámara de Comercio, a través de su Antena Local, y con la colaboración del Ayuntamiento de Arona, del Círculo de Empresarios del Sur de Tenerife y la Asociación de Empresarios local organiza una Jornada informativa en la que se revelarán las herramientas necesarias para que tu empresa afronte con éxito los retos y desafíos que nos está planteando esta fuerte recesión económica.

El objetivo de estas jornadas, que se celebrarán el día 19 de mayo, es el de desvelar cuáles son las claves que garantizan la supervivencia de tu PYME, qué necesitas para emprender o reemprender una actividad empresarial, o cómo llevar a cabo una negociación de alquiler, compra o venta de empresas, entres otros.

INSCRIPCIÓN
Reserva tu plaza en
922 531 968
curso@camaratenerife.com

Fecha y Horario: 19 de Mayo de 10:00 h. a 14:30 h.
Centro Cultural Los Cristianos
Aforo: 100 personas

CLAVES PARA LA SUPERVIVENCIA DE TU NEGOCIO:
Emprendimiento, Negociación y Gestión

19 de Mayo de 10:00 a 14:30h
Centro Cultural Los Cristianos

QUEREMOS FORMAR PARTE DE TU EMPRESA

- ✓ Sin generarse gastos
- ✓ Sin costes de Seguridad Social
- ✓ Con atención personalizada y de calidad

Cámara Santa Cruz de Tenerife
Calaburan

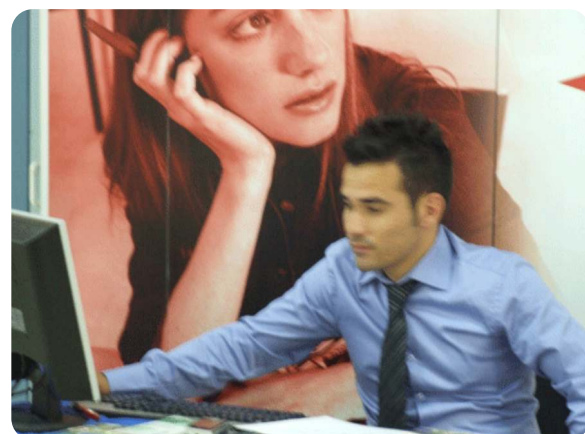
www.camaratenerife.com
922 100 400

Siempre contigo

INVER INVEST

Arona celebra el Día del Emprendedor por todo lo alto

El próximo 14 de mayo, y con motivo de la conmemoración del Día del Emprendedor, la Concejalía de Promoción Económica y Empleo del Ayuntamiento de Arona, organiza unas jornadas de puertas abiertas en Centro Cultural de Los Cristianos donde se instalarán varios stands informativos (en horario de 10 a 14 horas) en los que se ofrecerá información detallada a los emprendedores y empresarios en materia de asesoramiento fiscal, jurídico, contable o financiero. Asimismo, se contará con personal técnico especializado en la orientación al autoempleo, creación gestión y financiación de proyectos empresariales.



De hecho, las jornadas contarán con la presencia de técnicos del Área de Desarrollo Emprearial de la Cámara de Comercio así como del Servicio Técnico de Desarrollo Económico del Cabildo de Tenerife, Asociación de empresarios de Arona, Asociación Zona Comercial Abierta de Los Cristianos. y del Servicio de Atención a Emprendedores y Empresas del Ayuntamiento de Arona. Asimismo, la radio municipal emitirá entre las 9 y 10 horas un programa en el que participarán representantes de todas las instituciones invitadas.

Agenda

Si quieres estar informado/a sobre cualquier acción que desarrolle la Cámara de Comercio accede a nuestra página web:

www.camaratenerife.com



Breve

CABILDO, CÁMARA, ASHOTEL, CAJACANARIAS Y EL CEST PRESENTAN LA PLATAFORMA DIGITAL DE FORMACIÓN EMPRESARIAL DEL SUR DE TENERIFE

El consejero con Delegación Especial Territorial para el Sur del Cabildo de Tenerife, Félix Sierra Melo, el director general de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife, Vicente Dorta Antequera, el presidente del Círculo de Empresarios del Sur de Tenerife (CEST), Pedro Suárez Martín, el gerente de Ashotel, Ricardo Fernández de la Puente Armas, y el director gerente de Fyde-CajaCanarias, Francisco Javier Reyes García, presentaron la primera Plataforma Digital de Formación Empresarial del Sur.

Durante la presentación, se explicó el objetivo principal de esta nueva herramienta, aglutinar toda la oferta formativa de interés para el empresario y profesionales para mejorar la formación y cualificación constante en los diferentes sectores de la comarca.

Subvenciones

Pago Único

Fecha Finalización 31/12/2010

Programa de Promoción del Empleo Autónomo

Fecha Finalización 31/12/2010

Adquisición y Uso de Vehículos Eléctricos

Fecha Finalización 31/12/2010

Programa Maspyme Tenerife

Fecha Finalización 31/12/2010

Bonos Tecnológicos

Fecha Finalización 30/09/2010

Reportaje Central

CÁMARA Y GOBIERNO PONEN EN MARCHA UN PROYECTO PILOTO PARA MEJORAR LA IMAGEN DE LAS PYMES DEL ARCHIPIÉLAGO

La Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santa Cruz de Tenerife y el Gobierno de Canarias han puesto en marcha un proyecto piloto para ayudar a las pymes del Archipiélago a mejorar su imagen y posicionamiento en el mercado. De esta forma, y con la colaboración de la Asociación de Profesionales y Empresas de Diseño de Canarias (DiCa), ambas instituciones han colaborado en la captación de pymes y micropymes de las Islas para informarles sobre las ventajas de invertir en diseño.

Que el diseño ha dejado de ser una cuestión de estética para convertirse en pieza esencial para el buen funcionamiento de la empresa y para mejorar sus expectativas de supervivencia ante la crisis lo demuestra el hecho de que el 44% de los negocios que invierten en diseño aumenta su facturación, y que hasta el 56% consigue acceder a nuevos mercados. Éstas son algunas de las cifras expuestas por la directora de la Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño (DDI) del Ministerio de Innovación, Carmen Cuesta, durante el desarrollo de una Jornada que, según explicó el director general de la Cámara de Comercio, Vicente Dorta Antequera, "es el primer escalón de este proyecto piloto para mover a las empresas canarias a que innoven en materia de diseño y consigan así ser más competitivas y fuertes en un mercado cada vez más complejo, donde la clave está en ser diferente. El diseño es una buena palanca para impulsar al negocio y ayudarlo a sobrevivir a la crisis".

Tanto Vicente Dorta Antequera, como el director general de Comercio del Gobierno de Canarias, Arturo Cabrera, recordaron que esta nueva iniciativa forma parte del Programa de Regionalización con el que, con un presupuesto de 800.000 euros, las Cámaras Canarias y el Gobierno Autónomo están ayudando a las pymes de las Islas a crecer dentro del Archipiélago. Según explicaron, en una primera etapa, hasta una veintena de empresas se podrá beneficiar de un estudio de evaluación personalizado que permitirá conocer sus debilidades y fortalezas en materia de diseño para, posteriormente, elaborar e implantar en el negocio la hoja de ruta que debe seguir para mejorar sus resultados aplicando el diseño a cuestiones tan variadas como su logotipo, sus productos y servicios, o la organización de su espacio de trabajo y almacenaje.



El error de competir sólo con precios

Arturo Cabrera dijo que en estos momentos "no se puede hablar de intentar hacer negocio si no somos capaces de saber vender la marca de nuestros productos y servicios y de darles un sello diferenciado". En este sentido, la directora de la Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño (DDI) explicó que las empresas deben "cambiar el chip" y comprender que los productos y servicios no se venden, sino que se comunican y que hacerlo bien depende en gran medida del diseño aplicado a las cuestiones cotidianas del negocio. Tal y como indicó Carmen Cuesta, "si pretendemos competir sólo con el precio, estamos perdidos. La clave está en saber adaptarse y captar la atención de un consumidor de productos y servicios que cada vez es más exigente".

Por su parte, el presidente de DiCa, Alejandro Gil Cabrera, señaló que el diseño lo necesitan el cien por cien de las empresas y que no se trata de una cuestión sólo al alcance de la mano de los grandes negocios. Tal y como indicó, "sería un gran error que las empresas intenten escatimar en diseño, especialmente en España y en Canarias, en particular, donde la oportunidad de los negocios está precisamente en dar un salto cualitativo con fórmulas distintas".

Precisamente, uno de los factores que están dificultando una mayor apuesta de las empresas por el diseño es la falsa idea de que todo lo relacionado con la innovación lleva asociado un gasto económico difícil de abordar. Según la directora de la Sociedad Estatal para el Desarrollo del Diseño, "éste es un grave error, ya que una buena estrategia de diseño puede ahorrar mucho dinero como por ejemplo costes logísticos, entre otros".

Entérate aquí de...

VENTAS A PÉRDIDAS

Es aquella actividad comercial que se realiza cuando el precio de venta al público del producto es inferior a su precio de compra.

Se entiende por precio de compra el de adquisición que figure en la factura, deduciendo los descuentos que figuren en la misma y añadiendo los impuestos indirectos que graven tal adquisición.

Este tipo de venta está prohibida con carácter general, excepto en los siguientes supuestos: ventas de saldos y ventas en liquidación.



Antena Local

Formación

DIRECTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Fecha: DEL 17 AL 20 DE MAYO

Horas: 16

Horario: DE 18:00 A 22:00 HORAS

Lugar: Arona

Precio: GRATUITO

Area: Comercio/Turismo

Requisitos: Trabajadores y Autónomos

MERCHANDISING

Fecha: DEL 10 AL 13 DE MAYO

Horas: 16

Horario: DE 18:00 A 22:00 HORAS

Lugar: Arona

Precio: GRATUITO

Area: Comercio/Turismo

Requisitos: Trabajadores y Autónomos

CLAVES PARA LA SUPERVIVENCIA DE TÚ NEGOCIO

Fecha: 19 DE MAYO

Horas: 4

Horario: DE 10:00 A 14:30 HORAS

Lugar: Arona

Precio: GRATUITO

Area: Fiscalidad

Consulta toda nuestra oferta formativa presencial y a distancia en la sección de Formación de www.camaratenerife.com

Recibe en tu email la
Oferta formativa

HAZ CLICK AQUÍ



Subvenciones

Pago Único

Bonificar la aportación que en concepto de cotizaciones a la seguridad social realizan los perceptores de la capitalización de la prestación por desempleo a través del pago único las cotizaciones de la seguridad social.

*En algunas modalidades subvencionar el importe de la prestación por desempleo.

Fecha Inicio 01/01/2010 Fecha Finalización 31/12/2010

Programa de Promoción del Empleo Autónomo

Objeto: Facilitar la constitución de de desempleados en trabajadores autónomos.

Beneficiario: Personas desempleadas e inscritas como demandantes de empleo

Acciones Subvencionables: Subvención por el establecimiento de desempleados en trabajadores por cuenta propia:

Desempleados en general • Jóvenes desempleados de 30 o menos años • Mujeres desempleadas • Desempleados con discapacidad • Mujeres desempleadas con discapacidad.

Fecha Inicio 01/01/2010 Fecha Finalización 31/12/2010

Adquisición y Uso de Vehículos Eléctricos

Incentivar la adquisición y el uso de vehículos con tecnologías de tracción tal que la principal fuente de suministro de energía sea la red general eléctrica y que favorezcan el ahorro y la mejora de la eficiencia energética en el sector del transporte, todo ello en el marco del Plan de Activación del Ahorro y la Eficiencia Energética 2008-2011 y del Plan de Acción 2008-2012 de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética en España 2004-2012

Fecha Inicio 04/07/2009 Fecha Finalización 31/12/2010

Programa Maspyme Tenerife

Facilitar a las Pymes el acceso de su negocio a Internet mediante la creación de su página web.

Fecha Inicio 01/01/2010 Fecha Finalización 31/12/2010

Bonos Tecnológicos

Impulsar la utilización de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) por parte de las PYMES y emprendedores, dirigidas a mejorar sus procesos y sistemas de gestión internos, así como sus procesos de relación con el exterior.

Fecha Inicio 12/12/2009 Fecha Finalización 30/09/2010

Programa Extraordinario de incentivos a la contratación. Servicio Canario de Empleo

Objeto: Bonificación de la cuota empresarial de la seguridad social e Incentivar la contratación de determinados colectivos Los contratos que se suscriban deberán tener una duración mínima de 12 meses. Deberán contratarse demandantes de empleo registrados en el Servicio Canario de Empleo con una antelación mínima de 3 meses a la fecha de celebración del contrato.

Beneficiario: Cualquier persona física, jurídica, así como también comunidad de bienes

Fecha finalización: diciembre 2010

Para más información Servicio Canario de Empleo