



Info-Cámara / Info-Comercio

Nº 113 - 4 de abril de 2007

Boletín de Información de la Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Huesca



RELEVO GENERACIONAL

PONENCIA: "LA IMPORTANCIA DE CONOCER EL VALOR DE MERCADO DE UNA PYME"

Dirigido a :

Todas aquellas empresas que tengan interés en conocer cuales son los criterios que se utilizan para la valoración de una empresa. Ya sea por plantearse su próximo relevo generacional o su venta.

Contenido:

- ☞ Situación actual de la Pyme en España.
- ☞ La necesidad de sucesión de la empresa.
- ☞ Diferencias entre valoración y precio.
- ☞ ¿Qué aporta la valoración a su negocio?.
- ☞ ¿Para qué es útil una valoración?.
- ☞ Procesos de valoración del negocio.
- ☞ Análisis interno y externo de la evaluación del riesgo.
- ☞ Cuentas de explotación históricas, cálculo de ajustes y proyección de estados financieros.
- ☞ Métodos de valoración.

Metodología:

La ponencia tendrá una duración de una hora e irá acompañada de una serie de casos prácticos.

Ponentes:

D. Fernando J. Andrés Cebrián.

Economista, profesor mercantil, auditor y censor de cuentas. Asociado de VR Business Brokers.

Lugar, Fecha y horario de celebración:

Asociación de Empresarios
C/ Saint Gaudens, 1
22300-BARBASTRO
Miércoles 25 de abril de 2007.
A las 19:30 horas
GRATUITO.

Cámara de Comercio e Industria
C/ Santo Angel de la Guarda, 7
22005-HUESCA
Jueves 26 de abril de 2007.
A las 19:30 horas.
GRATUITO.

Información e inscripciones: Cámara de Comercio e Industria Provincia Huesca.

974 21 88 99. M^a Pilar Parra.

E-mail: mpparra@camarahuesca.com

La Valoración de Empresas: El documento de valoración es la parte más útil de la información financiera sobre cualquier negocio en venta. Todos los empresarios conocen la importancia de presentar una contabilidad justa y precisa que refleje el verdadero valor de

los negocios a la hora de querer venderlos.

La valoración tiene muchos propósitos. Entre otros, puede utilizarse para vender su empresa, probar el valor justo de mercado de su negocio, proporcionar información a las instituciones de crédito para un préstamo comercial, proporcionar información a sus accionistas sobre la variación de creación de valor de sus acciones, validar la información para una fusión, compra u oferta de acciones, crear un plan de sucesión o un fideicomiso, desarrollar un plan fiscal de propiedades para proteger el capital, o determinar el valor de los activos y pasivos.

Para saber porqué es tan importante hacer una valoración se tiene que entender que el valor contable reflejado en los balances del negocio normalmente difiere enormemente del valor real en el mercado.

Sin una nueva valoración, el propietario de un negocio tiene que estar preparado para defender su opinión sobre el valor. Por ejemplo, un comprador potencial no dará apenas credibilidad a un valor al que ha llegado el contable del propietario. Por lo tanto, un informe de valoración elaborado de forma adecuada por un experto será la mejor herramienta utilizable para obtener el mejor precio de venta posible.

VISITA A FERIAS

SALÓN DEL CLUB DE GOURMETS

La Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Huesca organiza una visita, en el día, al Salón Internacional del **Club de Gourmets 2007** que se celebra en Madrid del 16 al 19 de abril.

La fecha prevista para visitar el Salón es el **martes día 17 de abril**.

El desplazamiento en autobús es gratuito, siendo asumido el coste por la Cámara. El importe de la entrada corre a cargo del interesado, 15 € para los asistentes sin pre-registro. Y de 6 € para los que hayan realizado la preacreditación con anterioridad al día 7 de abril. (Se está gestionando la posibilidad de pases o entradas gratuitas para los participantes de la visita organizada por la Cámara al Salón de Gourmets'2006).

Si tienen interés por participar en la visita, pueden solicitar información e inscribirse en la Cámara, **hasta el jueves 12 de abril, tel 974 218899 (Charo)**. Plazas limitadas a la capacidad del autobús.

Programa del viaje:

- 6,15 h: Salida en autobús desde la Estación Intermodal de Huesca. Andén 8.
- 10,45 h: Llegada al recinto ferial de la Casa de Campo de Madrid. Visita libre a la feria.
- 18,45 h: Regreso a Huesca, con llegada aproximada a Huesca a las 23,15 h.

FORMACIÓN PARA EL COMERCIO

PLAN DE MEJORA DEL PEQUEÑO COMERCIO ORGANIZADO POR LA CÁMARA Y LA FUNDACIÓN INCYDE

La Cámara de Comercio e Industria de la provincia de Huesca y la Fundación Incyde están organizado un programa de formación para el comercio minorista, denominado "Plan de Mejora del Pequeño Comercio". Este curso comenzará el próximo 30 de abril, y está abierto a la participación de un máximo de veinte comercios. Se proporcionará una formación eminentemente práctica y basada en tutorías personalizadas activas, con el objetivo final de que cada comercio desarrolle un plan estratégico que le permita mejorar y potenciar su negocio.

Este programa cuenta con el patrocinio del Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón, del Ayuntamiento de Huesca, y del Fondo Social Europeo. Tendrá una duración de 350 horas distribuidas en diez semanas y es completamente gratuito para el empresario.

Importancia de un Plan Estratégico

El entorno empresarial del “pequeño comercio” se encuentra en la actualidad fuertemente amenazado. Se ha considerado que una de las herramientas más útiles para minimizar las amenazas de ese entorno, así como favorecer el crecimiento, el empleo y la competitividad de las empresas, es la realización de programas de apoyo que le hagan consolidarse más y dar el salto a metas más ambiciosas, con el consiguiente aumento del empleo.

Por eso, este programa de formación persigue facilitar la adaptación de los profesionales del sector a nuevas exigencias, derivadas en especial de las innovaciones surgidas por las **nuevas estrategias comerciales**.

Actualmente está abierto el plazo de inscripción para el “Plan de Mejora del Pequeño Comercio”. Los comerciantes interesados en participar de esta iniciativa, pueden solicitar información en la sede de la Cámara de Comercio e Industria.

Consultorías individualizadas

La metodología que utiliza este programa es la consultoría individualizada activa. Así, durante la primera semana se desplaza el director del programa a todos los comercios inscritos para llevar a cabo un prediagnóstico que permita detectar rápidamente las tipologías de las empresas participantes. Durante esta visita se determina el perfil de la empresa y se evalúan las necesidades de consultoría especializada a realizar posteriormente por los consultores de áreas funcionales específicas.

Durante esta primera semana se convoca además a todas las empresas a sesiones conjuntas, para explicar la metodología de elaboración de un Plan de Mejora del Comercio y entregar el material de trabajo que consiste en una Guía conceptual y documentación de diferentes áreas.

Diagnósticos funcionales

En las semanas siguientes, visita las empresas el consultor especialista correspondiente (Finanzas, Producción, Comercial, Recursos Humanos y Jurídico Fiscal) que, siguiendo las instrucciones del Director del Programa, ha concertado previamente las entrevistas que le incumben. Por las tardes, a última hora, impartirá sesiones conjuntas sobre temas de su área con lo que consigue una sinergia adecuada en sus desplazamientos, alternando consultoría individualizada y formación conjunta.

El director del programa, a medida que se van completando los diagnósticos funcionales, establece el cronograma con los hitos de control para el avance del Plan Estratégico en cada empresa y determinan el ritmo de visitas del consultor principal. Si no es posible el desarrollo de un Plan Estratégico completo se exige, como mínimo, a los participantes, un Plan de Mejora con la fijación de objetivos y elaboración de presupuestos para el ejercicio corriente y siguiente año.

Contenido del programa

El programa de formación para el pequeño comercio es muy completo. En concreto, contempla los siguientes puntos: análisis de oportunidades de negocio; negociación con proveedores; negociación con instituciones financieras; entorno jurídico laboral; entorno fiscal; Merchandising en el “Pequeño Comercio” (arquitectura de la tienda, secciones, surtido productos, política de precios, promociones, escaparatismo); gestión de stocks; plan de operaciones (aprovisionamientos, marcaje, etiquetado, colocación, reparación); organización y recursos humanos (Manuales organizativos y operaciones, motivación, formación); contabilidad; introducción al análisis financiero; viabilidad de proyectos de expansión o remodelación comercial; informática como herramienta para el análisis y control del negocio; el cliente (satisfacción, fidelización y resolución de quejas); Plan estratégico para el “Pequeño Comercio” (Estrategias defensivas, estrategias ofensivas, estrategias de cooperación).

MUJERES EMPRESARIAS

LA CÁMARA Y LA ASOCIACIÓN DE MUJERES EMPRESARIAS FIRMAN UN CONVENIO PARA FAVORECER EL ACCESO DE LA MUJER AL MUNDO EMPRESARIAL

La Cámara de Comercio e Industria de Huesca y la Asociación de Mujeres Empresarias han firmado un convenio de colaboración para establecer líneas de trabajo y de colaboración, con el objetivo último de defender y favorecer el acceso de la mujer al mundo empresarial.

Mediante este acuerdo, ambas entidades pretenden colaborar en el desarrollo y ejecución de programas y actividades y en la prestación de servicios a las empresas. Por ello, se comprometen a desarrollar una serie de actuaciones. En primer lugar, la Cámara y la Asociación divulgarán mutuamente los servicios y actividades que prestan, y se intercambiarán información para mejorar y rentabilizar al máximo estos servicios.

Además, la Cámara prestará una atención específica a las mujeres empresarias y, en esta línea, la Cámara pone a disposición de la Asociación su cartera de servicios para las empresas, de forma que pueda ofrecerlos directamente a sus asociadas. Asimismo, de común acuerdo y de manera recíproca, cada entidad podrá utilizar las infraestructuras y servicios de la otra.

La Cámara dispone en la actualidad de varios servicios que prestan especial atención a las mujeres empresarias. Así, la Cámara ha atendido a 50 mujeres durante el primer trimestre de este año dentro del Programa de Atención Empresarial a las Mujeres (PAEM). Se trata de un programa promovido por el Instituto de la Mujer, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio y las Cámaras de Comercio. Tiene como objetivo sensibilizar a las mujeres y a su entorno hacia el autoempleo y la actividad empresarial y pretende ser un instrumento eficaz para la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres. Dirigido a mujeres con inquietudes emprendedoras, proporciona información y asesoramiento y orientación empresarial.

Asimismo, en el Programa de Atención al Emprendedor en su Domicilio (PAED), se han atendido durante el periodo enero de 2001 a marzo de 2007 a un total de 1.139 han sido iniciativas de mujeres emprendedoras (41% del total y en crecimiento). De estas iniciativas, 290 han culminado en una empresa en marcha.

Por otro lado, la Cámara también viene colaborando con el Instituto Aragonés de la Mujer, con la Asociación de Familias y Mujeres del Medio Rural (Afammer), con la Federación de Amas de Casa, Consumidores y Usuarios (Feaccu), realizando actuaciones conjuntas (charlas sobre emprendedoras, asesoramientos...).

RELACIONES TRANSPIRENAICAS

BIELSA ACOGE LA EXPOSICIÓN "CRUZAR EL PIRINEO MAÑANA", ORGANIZADA POR FUNDESA Y LA FUNDACIÓN TRANSPIRENAICA

El director provincial del Departamento de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes, Gabriel Claver, Mateo Sierra, patrono de la Fundación Transpirenaica, el presidente de Fundesa, Antonio Ruspira, y el alcalde de Bielsa, Antonio Escalona, inauguraron el lunes 2 de abril la exposición "Cruzar el Pirineo mañana", que aborda la problemática de los transportes a través del macizo pirenaico, y que permanecerá abierta hasta el 23 de abril en la Casa Larraga de Bielsa.

Precisamente, el cierre de los pasos fronterizos de Bielsa y de El Portalet debido el estado de las carreteras por la nieve en la vertiente francesa impidió que a la inauguración pudieran asistir los representantes galos, por lo que se ha puesto nuevamente de manifiesto la necesidad de mejorar las actuales vías para garantizar las comunicaciones transfronterizas.

Por parte española, según señaló Gabriel Claver, director provincial de Obras Públicas, Urbanismo y Transportes del Gobierno de Aragón, y Mateo Sierra, patrono de la Fundación Transpirenaica, siguen las inversiones del Gobierno de Aragón para mejorar estas carreteras, de forma que "mientras cruzamos el Pirineo mañana, estamos acondicionando las carreteras actuales". Así, en la segunda quincena de abril comenzarán nuevos trabajos de acondicionamiento en la parte española del paso fronterizo de Bielsa. En concreto, se trata de una estructura antialudes, con un presupuesto de 1.768.264 euros, y obras de escolleras y malas, por un presupuesto de 2.164.385 euros, que ejecutará Caminos y

Construcciones Civiles S.A.

Por su lado, Antonio Ruspira apuntó que "la mejora y potenciación de las comunicaciones transpirenaicas son una apuesta estratégica para nuestra provincia. Es algo que aquí, en Aragón, entendemos muy bien, pero en Francia todavía hay que seguir reclamando que se invierta en trabajos de adecuación, acondicionamiento y mejora de sus carreteras. En pleno siglo XXI no es de recibo que los pasos fronterizos queden cerrados, pues este tipo de situaciones provocan un grave perjuicio para nuestros intereses económicos. Hoy se ha puesto de manifiesto la necesidad de actuar con urgencia".

Al acto de inauguración también asistieron el presidente y el gerente de la Asociación de Empresarios Turísticos del Sobrarbe, la concejal de Cultura del Ayuntamiento de Bielsa, y el director de Fundesa.

La exposición ha sido organizada por la Fundación Transpirenaica y Fundesa, en colaboración con el Ayuntamiento de Bielsa, en el marco del convenio de colaboración que ambas entidades tienen suscrito para llevar a cabo acciones que favorezcan el desarrollo de las comunicaciones transfronterizas. Ha sido diseñada por el Centro de Cultura Científica y Técnica del Pays de Adour, llamado Lacq Odyssée. Esta muestra ya pudo verse en la capital altoaragonesa y el Sabiñánigo.

Estructurada en torno a varios espacios que presentan los diferentes aspectos de esta importante cuestión de desarrollo sostenible, la exposición "Cruzar el Pirineo mañana" permite a los visitantes comprender mejor el desarrollo del transporte transpirenaico y descubrir los diferentes escenarios previstos, así como sus impactos, en 2020. Pretende también dar a los ciudadanos los elementos para una reflexión indispensable y participar así junto a los expertos y los poderes públicos en los debates sobre estas cuestiones.

Desde hace 20 años, el tráfico a través de los Pirineos ha "explotado" literalmente y los vehículos pesados han aumentado en más de un 400%. Hoy, unos 20.000 camiones y 110.000 turismos atraviesan diariamente el Pirineo, lo que supone un camión y tres coches cada dos segundos. ¿Seguirá este ritmo de crecimiento? ¿Cuáles son sus causas? ¿Qué soluciones podremos encontrar? Este es el objeto de la exposición "Cruzar el Pirineo mañana".

Cámara de Comercio e Industria de Huesca - Departamento de Comunicación
C/Santo Ángel de la Guarda, 7. 22005 - Huesca. Tel: 974 21 88 99. Fax: 972 22 96 44
Si desea no seguir recibiendo este boletín informativo, envíe un mensaje a la siguiente
dirección:
jalaliena@camarahuesca.com

