

## **FORMACIÓN**

---

### **CURSO BÁSICO: OPERATIVA Y PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR**

Duración	60 horas, del 3 de noviembre al 4 de diciembre de 2008
Horario	Lunes a jueves, de 16:30 a 19:30 h.
Lugar	Aulas formativas Cámara de Comercio de Huesca
Matrícula	100 €. Efectuar el ingreso en la cuenta 2085 2052 07 0330164394 de Ibercaja especificando Matrícula Curso Icx, nombre y apellidos. Es imprescindible aportar el original de la transferencia antes del inicio del curso.
Inscripciones	Servicio de Internacionalización – Cámara de Comercio de Huesca

Aquellos alumnos que hayan superado una asistencia al curso del 75% de las horas lectivas, podrán presentarse voluntariamente a una prueba de evaluación para obtener el Diploma en "Operativa y Práctica del Comercio Exterior" extendido conjuntamente por ICEX, CSC y CCI Huesca.

El ICEX se desplazará a Huesca para realizar la prueba de evaluación.

## **PROGRAMA EMPRESA**

---

### **EL FORO EMPRESA SE CELEBRARÁ EL 6 Y 7 DE DICIEMBRE BAJO EL LEMA "DIFERENCIACIÓN"**

En el Auditorio de Zaragoza se celebrará la V edición del Foro EMPRESA, organizado el Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón a través del Programa EMPRESA del Instituto Aragonés de Fomento. Este congreso reunirá a empresarios y expertos en gestión de marcas procedentes de toda España. En la anterior edición asistieron más de 1.200 directivos. Dentro del desarrollo del Foro Empresa se entregará el Premio a la Excelencia Empresarial 2008 al que optan seis firmas aragonesas.

El valor de la diferenciación

Éste es el tema al que se dedica el foro en esta edición. La diferenciación es una de las mayores ventajas competitivas, convierte a un producto en único, lo hace diferente al resto de los de su clase y se convierte en el principal argumento de comercialización. Por ello, la diferenciación se convierte en un aspecto fundamental en mercados donde existen miles de posibles competidores que intentan ganar cuota de mercado, así como en aquellos sectores de actividad donde el tamaño o las condiciones del mercado suponen una barrera

infranqueable para la entrada de nuevos agentes. Los expertos aseguran que la clave de la diferenciación reside en que sea percibida por parte del mercado, difícil de imitar, asequible para los clientes y rentable para la empresa.

Ponentes del Foro EMPRESA 2008

El foro EMPRESA contará con la presencia de siete grandes expertos en la gestión empresarial: ALFREDO MARTINEZ. Airbus ; ENRIQUE TORGUET. Grupo La Zaragozana ; MIGUEL MARTINEZ SANMARTIN. Repsol YPF ; ENRIQUE DANS. Instituto de Empresa ; JULIO CERVIÑO. Universidad Carlos III de Madrid ; CARLOS ESPINOSA DE LOS MONTEROS. Mercedes Benz ;LLUIS BASSAT.

Información detallada en <http://www.programaempresa.com>

## COMERCIO

---

### BOLSA DE TRASPASOS

Dentro del Programa de Apoyo al Relevo Generacional y el Mantenimiento de la Continuidad Comercial, fruto de un convenio de colaboración con el Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de Aragón, la página [www.traspasosaragon.com](http://www.traspasosaragon.com) cuenta con una Bolsa de Traspasos donde se pueden encontrar anuncios de la provincia de Huesca como estos:

#### HUESCA

SE TRASPASA EN HUESCA TIENDA DE ALIMENTACIÓN, COSMÉTICA, SOUVENIRS ARTESANOS Y NATURALES, TETERÍA CON POSIBILIDAD DE TERRAZA. 18.000 EUROS.

Telf.: 663 809 768



SE TRASPASA O ALQUILA COMERCIO EN EL CENTRO DE HUESCA.15 AÑOS EN FUNCIONAMIENTO. GRAN PRESTIGIO Y SIN COMPETENCIA. GRANDES ESCAPARATES EN CHAFLÁN, CALLE ALCORAZ Y CALLE CAVIA.

Telf.: 646 797 168

SE TRASPASA TIENDA DE ROPA Y COMPLEMENTOS EN EL COSO ALTO DE HUESCA. 25.000 EUROS NEGOCIABLES.

Telf.: 636 661 505



#### MONZÓN

OPORTUNIDAD. SE TRASPASA LOCAL COMERCIAL TOTALMENTE REFORMADO. ZONA COMERCIAL DE MONZÓN. 12.000 EUROS.

Telf.: 655 937 742



SE TRASPASA RESTAURANTE ÁRABE DE KEBAB. ÚNICO EN MONZÓN. EN PLENO FUNCIONAMIENTO POR NO PODER ATENDER. TOTALMENTE EQUIPADO. CON POSIBILIDAD DE AMPLIAR.

Telf.: 678 916 760

#### AINSA

SE TRASPASA TIENDA DE ARTESANIA EN EL CASCO ANTIGUO DE AINSA. PROVEEDORES EN EXCLUSIVIDAD. PLENO RENDIMIENTO EN ZONA TURÍSTICA.

Telf.: 626 168 467

#### NAVAL

SE TRASPASA O VENDE POR JUBILACIÓN HOTEL EN FUNCIONAMIENTO, EN NAVAL. FACILMENTE ADAPTABLE PARA OTROS DESTINOS COMO RESIDENCIA DE ANCIANOS O CENTRO VACACIONAL. DISPONE DE TERRENO ALREDEDOR PARA PODER AMPLIAR Y PISTA DE JUEGOS. [www.hotelolivera.com](http://www.hotelolivera.com).

Telf.: 974 300 301/626 953 485

### **REGLAMENTO REACH**

---

#### **MILES DE EMPRESAS PODRÍAN PARAR SU ACTIVIDAD COMO CONSECUENCIA DE NO ADAPTARSE A SUS NUEVAS OBLIGACIONES REACH**

Desde el 1 de junio de 2008 no se fabricarán en la Comunidad Europea ni se comercializarán sustancias, como tales, en forma de preparado o contenidas en artículos, a menos que se hayan registrado o se acojan a una exención.

Para acogerse a un plazo transitorio, los solicitantes de registro de una sustancia en cantidades anuales iguales o superiores a 1 tonelada, deben realizar el **prerregistro** de las sustancias químicas que **fabrican o importan antes del 1 de diciembre, para seguir con su actividad.**

Es decir, si no se ha prerregistrado no se puede vender, ni importar, ni fabricar una sustancia como tal, en forma de preparado, o contenida en un artículo **desde el 1 de junio**

de 2008.

En el caso de una empresa que usa sustancias químicas, como tales, o en forma de preparados o contenidas en artículos (*usuario intermedio, según REACH*), sólo podría usar las sustancias químicas prerregistradas por su suministrador. Sólo se podrán usar las sustancias adquiridas de manera previa al 1 de junio de 2008 que tengamos en stock. Las sustancias adquiridas posteriormente no se podrán usar hasta que sean prerregistradas o registradas por parte de nuestro suministrador-fabricante o importador.

**Quedando alrededor de 1 mes para el vencimiento del plazo de prerregistro del Reglamento REACH, sólo un tercio de las 1.500 empresas españolas suministradoras de sustancias, ha culminado ya el indispensable requisito de prerregistro**

El Reglamento REACH exige desde el 1 de junio de 2008 que los importadores (desde fuera de la Unión Europea - UE - ) y productores de sustancias (incluidas en el Reglamento), como tales, o en forma de preparados o contenidas en artículos que estén destinadas a liberarse, deben de realizar el registro de las mismas si se producen o importan por encima de 1 Tonelada/año.

Para acogerse a un régimen transitorio y no tener que registrar el 1 de junio las sustancias existentes, todos los posibles solicitantes de registro de una sustancia en cantidad anual igual o mayor a 1 tonelada, incluidas sustancias intermedias, deben presentar su solicitud de Prerregistro a la Agencia **antes del 1 de diciembre de 2008**.

#### **10.000 empresas afectadas en España**

En conjunto se calcula que 10.000 empresas deberán adaptarse al Reglamento REACH, pertenecientes tanto al sector químico como a importantes sectores como el alimentario, el textil, el metal, la automoción, el aeronáutico y otros sectores usuarios de sustancias químicas.

El pasado mes de septiembre, la Administración Española difundió la propuesta de anteproyecto de ley del régimen sancionador para aquéllas empresas que incumplan el Reglamento REACH, y que se aplicará a todas aquéllas sustancias, en fase transitoria, que el 1 de diciembre no hayan realizado el prerregistro y se sigan fabricando o importando después de esa fecha. La presunción, por parte de algunas empresas, de la posibilidad de que se estableciera una moratoria - reiteradamente descartada por las Autoridades Comunitarias y Españolas - puede generar una situación conflictiva en el tejido empresarial de nuestro país.

#### **IMPLICACIONES DE LA IMPLEMENTACION DEL REACH EN LA EMPRESA**

1. Elaboración de un inventario de sustancias y usos
2. Definición de obligaciones y responsabilidades
3. Identificación de necesidades de información
4. Recopilar información
5. Determinar información disponible en la empresa
6. Identificación de fuentes de información
7. Comunicación con clientes y proveedores

Para llevar a cabo estas actividades se aconseja:

- Crear una **estructura** en la empresa de cara al análisis e implantación de REACH.
- Involucrar desde el inicio al departamento de **compras** (aprovisionamiento) e **ingeniería**.
- Realizar un **inventario/situación** de todas las sustancias que entran/salen en

factoría, donde podamos identificar claramente qué sustancias son **vitales** (porque se trata de un componente crítico, porque se trae de fuera de la UE, etc.) o bien existe un riesgo de **des-aprovisionamiento** de la misma.

- Realizar un análisis de riesgo de **proveedores** y de todos los **contratos de compra** (“Incoterms”).
- Comprobar si alguna sustancia tiene alguna **situación especial en REACH** como exenciones, restricciones, características de ser consideradas muy peligrosas, CMR1 y 2, muy persistentes, etc.
- **Tomar ciertas decisiones sobre cada una de ellas, según nuestra estrategia de empresa.**

#### **Para la realización de la solicitud de preregistro en la práctica:**

Hay que utilizar el REACH-IT, dando de alta a la entidad legal en el sistema informático de la ECHA.

La solicitud de preregistro consta de:

- Nombre de la sustancia.
- Nº EINECS y CAS de la sustancia u otro número similar
- Nombre y dirección del potencial registrador (ha de ser una entidad legal, se puede solicitar que un representante legal lo haga por la empresa).
- Nombre de la persona de contacto.
- Fecha estimada de registro y banda de tonelaje.

#### **Websites con Información y Herramientas de interés:**

Reglamento Europeo 1907/2006, para el Registro, Evaluación, Autorización y restricción de Sustancias Químicas

Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos

<http://echa.europa.eu>

[http://reach.jrc.it/guidance\\_es.htm](http://reach.jrc.it/guidance_es.htm) (Data-Sharing - puesta en común de datos – incluye aspectos del preregistro, identificación de sustancias en REACH, sustancias en artículos)

Portal de Información REACH España <http://www.reach-pir.es>

FEIQUE – Federación Empresarial de la Industria Química Española (Guías de preregistro)

[www.feique.org](http://www.feique.org)

Ministerio de Sanidad y Consumo <http://www.msc.es>

---

**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](mailto:jalaliena@camarahuesca.com)

