

2024

MEMORIA DE ACTUACIÓN

Proyecto



CONsolidación, FORTalecimiento
y Afianzamiento del Tejido
Empresarial Local.



Asociación de Empresas de Chicla

CONTENIDO:

1.-INTRODUCCIÓN.	2
2.-DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA ENCUENTROS DE NEGOCIOS.	4
2.1.-Encuentro de Negocios con motivo al 8MARZO.	5
2.2.-Networking: Los Vinos de Chiclana.	18
3.-JORNADAS PROFESIONALES Y SEMINARIOS PRESENCIALES.....	30
3.1.-Jornada Profesional Hostelería: “Cocinando el Cambio”.....	31
3.2.-Jornada Profesional Hostelería: “Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante”.....	42
3.3.-Seminario Presencial “Cómo prevenir conflictos en la empresa”.....	51
3.4.-Seminario presencial intensivo “Cómo vender cuando nadie compra”. ...	63
3.5.-Seminario Presencial Intensivo “Influencer en Acción”.	75
3.6.-Seminario presencial intensivo “Cómo gestionar el talento para obtener el máximo rendimiento”.	86
3.7.-Seminario Presencial Intensivo: Planifica el Éxito: Estrategias de Precisión para Proyectos y Cultura Organizacional”.....	96
3.8.-Seminario Presencial Intensivo sobre la Captación del talento vía SAE (Servicio Andaluz de Empleo) y el programa de Ayuda al fomento de la contratación EMPLEA-T.....	106
4.-MESAS DE PARTICIPACIÓN SECTORIALES.....	113
4.1.-Mesa de la Hostelería.	114
4.2.-Mesa de la Sostenibilidad y la Competitividad.	119
4.3.-Mesa Mesa de Polígonos.	123
4.4.-Mesa de Urbanismo y Movilidad.	125
4.5.-Mesa de Formación.	130
4.6.-Mesa del Comercio.....	134
4.7.-Mesa de la Playa.....	135
4.8.-Mesa del Deporte.	137
5.-PUNTO DE INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO.	140
6.-VIDEOS CORTOS.	144

1.-INTRODUCCIÓN.

La Asociación de Empresas de Chiclaná pone en marcha el proyecto CONFORTA que tiene por objeto **Consolidar, Fortalecer y Afianzar el Tejido Empresarial Local** chiclanero en pro de la mejora actual del sector empresarial ante las dificultades económicas que se originan en el entorno y a los efectos de responder a las necesidades actualmente vigentes.

A través de un conjunto de actividades y eventos el **proyecto CONFORTA** ha buscado fomentar la colaboración, el intercambio de conocimientos y el crecimiento sostenible de las empresas actuales facilitando la llegada de nuevos inversores.

Durante esta anualidad se han ejecutado y desarrollado actuaciones que han propiciado la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial con la finalidad de minimizar el impacto económico del proceso inflacionario. Estas actuaciones han sido dirigidas a mejorar la promoción y competitividad del sector empresarial en nuestro municipio, contribuyendo a impulsar la actividad económica con una repercusión indirecta en otros ámbitos como es la generación de empleo, restaurando la confianza para que el entorno económico local se recupere en cuanto antes.

2



Ilustración 1: Foto tomada durante la Rueda de Prensa.



A continuación, se detalla el desarrollo de cada una de las actuaciones conveniadas durante esta anualidad.

Con el objeto de dar cumplimiento a la establecido en el punto 2.2 de la cláusula segunda correspondiente a las obligaciones de las partes del convenio, ***todas las actividades han sido identificadas con un banner*** con la finalidad de promocionar e informar de que la actividad ejecutada ha sido subvencionada por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera y forma parte de las actividades conveniadas en este convenio, además de, incluir la imagen institucional del Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera, leyendas relativas a la financiación pública de conformidad con el artículo 31 del RLGS (Anexo IV) **“Programa de Actuaciones de Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024”**.

4



2.-DESARROLLO Y PUESTA EN MARCHA ENCUENTROS DE NEGOCIOS.

La Asociación de Empresas de Chiclana en esta anualidad ha puesto en marcha ***dos encuentros de negocios*** abarcando la convocatoria a todos los interesados; empresas y profesionales. Cada encuentro ha permitido que los profesionales, empresas, autónomos, emprendedoras, reunirse para establecer contactos, intercambiar información, explorar oportunidades comerciales y promover el crecimiento empresarial.

Para llevar a cabo los encuentros de negocios, el personal contratado, ***Loli Muñoz***, ha llevado a cabo las siguientes actividades:

- ✓ Definir los objetivos y el alcance del evento, determinando qué se desea lograr, ya sea generar contactos, cerrar acuerdos, intercambiar conocimientos, etc.
- ✓ Identificar a los participantes, es decir, el público objetivo.
- ✓ Seleccionar la ubicación y la fecha del evento.



- ✓ Crear una agenda detallada que incluya todas las actividades del evento, asegurando tiempo suficiente para la interacción entre los asistentes.
- ✓ Buscar expertos en la materia que enriquezcan el encuentro de negocios.
- ✓ Preparar el material y los recursos necesarios, como tarjetas de identificación para los participantes y formularios de solicitud de servicios o recomendaciones.
- ✓ Gestionar las inscripciones, estableciendo un proceso claro y sencillo para que los participantes se registren.
- ✓ Promocionar y hacer marketing del evento utilizando diversos canales, como correos electrónicos, redes sociales y la web.
- ✓ Realizar un seguimiento post-evento, agradeciendo a los participantes por su asistencia y recopilando comentarios para mejorar futuros encuentros.

2.1.-Encuentro de Negocios con motivo al 8MARZO.

La Asociación de Empresas de Chiclana (AECH) renueva su compromiso con la mujer empresaria con motivo del Día Internacional de la Mujer (8M). **Un encuentro de negocios con el que hemos pretendido de aportar un plus de visibilidad a la labor profesional de las empresarias de la ciudad de Chiclana.**

El encuentro de negocios tuvo lugar el día 8 de marzo en nuestra sede CEC Chiclana bajo el lema **“Uniendo Fuerzas-Las mujeres en el mundo empresarial, construyendo vínculos hacia un futuro más equitativo e inclusivo”**.

UNIENDO FUERZAS
"Las Mujeres en el Mundo
Empresarial construyendo
vínculos hacia un futuro más
equitativo e inclusivo"

Networking
#EmpresasDeChiclana

MARZO

CEC CHICLANA
P.I. Pelagatos
Avenida de la Bahía de Cádiz, s/n
11-130-Chiclana de la Fra. (Cádiz)

Colabora:
PSICOLOGÍA REINA
Psicóloga experta en psicología clínica y terapia Gestalt. Formadora en educación emocional plena, en entrenamiento de relajación y mindfulness. Cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de terapias privadas con adultos y niños, en el manejo de grupos de autoayuda y de crecimiento personal.

Horario:
10:30 Horas: Bienvenida
10:35-10:45 Horas: Proyección del Video 8M
10:45-12:15 Horas: Dinámica de Autoconocimiento
12:15-12:30 Horas: Conclusiones y Reflexiones
12:30 Horas: Networking y Clausura

CONFORTA
Coordinación, Fortalecimiento y Abastecimiento del Tejido Empresarial Local

Ilustración 2: Cartel Informativo NW 8MARZO

El encuentro de negocios fue enriquecido con **una actividad práctica impartida por la psicóloga Susana Pérez Reina**, especializada en psicología clínica y terapeuta Gestalt, la cual desarrolló **una dinámica de autoconocimiento y proyección de la imagen corporativa de la empresa**.

Para iniciar esta actividad, a través de una rueda de prensa y un mes anterior al 8M, hicimos un llamamiento a las mujeres empresarias/profesionales chiclaneras para que participaran en esta iniciativa que promueve la asociación con el propósito de visualizar a la mujer en el mundo de los negocios. Nuestra propuesta fue la elaboración de un **video promocional** donde la mujer empresaria chiclanera es la protagonista, con la finalidad de visualizar el trabajo diario y arduo que se desarrollan en los diferentes sectores de actividad.

En el acto de presentación asistieron la delegada municipal del área de la Mujer, **María Ángeles Martínez Rico**, y la responsable de Fomento Económico, **Manuela Pérez**, quienes comparecieron en rueda de

prensa junto a la vocal del Consejo Local de la Mujer de la asociación, **Estefanía Pérez**, y nuestro director técnico, **José Muñoz**.



Ilustración 3: Foto tomada durante la Rueda de Prensa.



[Video Rueda de Prensa](#)

Nuestra propuesta para este año fue la realización de un video homenaje a la mujer empresaria o gerente, dando un paso más a la versión que desarrollamos el año pasado, donde ahora resaltamos la idea de fuerza en cuanto al número de empresarias y gerentes chiclaneras abarcando a todas las interesadas y sectores de actividad. Para el desarrollo del video hemos abarcado diferentes fases:

Fase 1: Tareas de Planificación y Preproducción.

- En esta etapa hemos definido el propósito por el cuál ponemos en marcha este video homenaje.
- Hemos identificado a las empresarias asociadas o no.
- Hemos establecido el mensaje central “Uniendo Fuerzas”.
- Hemos determinado el estilo y tono del mensaje del video.
- Hemos creado un calendario de producción.

Fase 2: Tareas de Producción.

- Capturar el mensaje de la mujer empresaria.
- Grabación de imagen.
- Mantener la comunicación abierta con las participantes.

Fase 3: Postproducción.

- Editar el material grabado.
- Incorporación de música, gráficos y cualquier elemento visual necesario.
- Revisar y ajustar el contenido para asegurar la coherencia y calidad según los objetivos marcados.

Fase 4: Distribución y Promoción.

- Hemos compartido el video en todas nuestras plataformas digitales y con nuestro público objetivo.
- Hemos interactuado con nuestro público.
- Hemos recopilado los mensajes más destacados y la retroalimentación sobre el video.



Ilustración 4: Fotos tomadas durante la producción del video 8M.



En el **video 8M** participó un total de **cincuenta y tres empresarias** a través del cual se puso el valor de la diversidad de sus actividades y el trabajo diario que realizan durante su jornada laboral.



10



[Video 8M: Uniendo Fuerzas](#)

Las empresas participantes fueron:

1. A MI MANERA EVENTOS
2. ALBA FERRETERÍA "HERRAJES PARA LA MADERA"
3. ALLIANZ SEGUROS
4. ALTHEA FORMACIÓN
5. ANA SANCHEZ GESTIONES LEGALES
6. ARMERIA Y DEPORTES ESTUDILLO
7. CARMEN DELIA ARAGÓN JURADO ABOGADA
8. CENTRO DE EDUCACIÓN INFANTIL CHURUMBEL
9. CENTRO DE NEGOCIOS Y FORMACIÓN CHICLANA ACTIVA
10. CIUDAD DE BARBATE Y TALLA 100
11. CLOUD ESTUDIO-COMMUNITY MANAGER CÁDIZ
12. CREATIVAME
13. CRISTALERÍA Y ALUMINIOS VERDUGO, S.L.
14. CULMAR
15. DYAFORA, CONSULTORÍA Y FORMACIÓN
16. EL CAMPITO SCHOOL

17. EL CUARTEL DEL MAR (AZOTEA GRUPO)
18. ELI TOCADOS Y COMPLEMENTOS ARTESANALES
19. EMPUL CONSULTING GROUP; GESTIÓN TURÍSTICA EMPUL GROUP
20. EMSISA
21. ESPECIALIDADES LUSOL
22. FUN ENGLISH ACADEMY
23. GALERÍA DE ARTE MARÍA AGUILAR
24. GIPYS CHICLANA
25. HOSMAN HOSTELERÍA Y RESTAURANTE EL RELÍO
26. HOTELES ALBORÁN
27. ISLATRANS, MUDANZAS & TRASTEROS
28. JAYBER CARPINTERÍA METÁLICA
29. JERO'S BURGUER
30. KW HÉRCULES-KELLER WILLAMS
31. LA CIUDAD DE LAS ESTRELLAS
32. LOLA RAMOS DE NOVIAS PRESERVADOS
33. LOS TRES GUISANTES BY AYUDAT, S.L.
34. MARINA JIMÉNEZ ABOGADA
35. MARISQUERÍA MANGUITA (PESCADERÍA)
36. MART & GALL, CENTRO RESIDENCIAL PARA PERSONAS MAYORES
37. MISS BRÓCOLIS, CRISTINA FERNÁNDEZ DIETISTA
38. NOVOJOYAS
39. PSICOLOGÍA REINA
40. PUERTAS CAMACHO Y FACTORY ELECTRODOMÉSTICOS
41. REACO INFORMÁTICA, S.L.
42. REYOMOMAR, S.L.L REPUESTOS Y MOTORES MARINOS
43. SALINAS BARTIVÁS
44. SALINAS SANTA TERESA
45. SEGUROS MAPFRE-RETOKES SALÓN DE PELUQUERÍA
46. SUMINISTROS CONDE
47. TELE TAXI CHICLANA
48. TRACTORES Y MAQUINARIAS REPIKE
49. UVE-O ESTUDIO DE ARQUITECTURA E INGENIERÍA
50. VANESSA CALZADOS
51. VIAJES CARREFOUR CHICLANA
52. VIOLETA QUIÑONES ILUSTRADORA
53. WAKE UP!! CREATIONS

El video se presentó en primicia en el encuentro de negocios. Un encuentro donde **asistieron treinta y una empresarias/profesionales** que fue inaugurado por nuestro presidente, **Antonio Junquera**, junto al Equipo Técnico, **Loli Muñoz y José Muñoz**.

Antes que nada, iniciamos el encuentro de negocios con **una dinámica grupal** llevada a cabo por la técnico Loli Muñoz, **para recordar de una manera divertida y efectiva a las empresas**, en esta ocasión, diseñamos unas etiquetas con los logotipos de cada empresa, donde cada empresaria tenía que asignar la etiqueta del logo corporativo con la empresaria que consideraba que estaba vinculada a ella. En el caso de acertar, la empresaria tenía que presentar su empresa destacando sus puntos fuertes y características únicas. Con este juego ayudamos a recordar los nombres de las empresarias a través de su logo fortaleciendo la identidad, además de, fomentar el aprendizaje colaborativo y la retención de información.



12

Seguidamente, iniciamos la dinámica de autoconocimiento y proyección de la imagen corporativa de la empresa impartida por la psicóloga Susana Pérez Reina.



Susana habló sobre:

Yo: ¿Cómo me veo a mí misma? Cualidades personales, concepto de mí.

Mi proyecto y Mi Empresa: ¿mis fortalezas y debilidades? ¿Potencial? ¿Qué imagen quiero dar de mi empresa o proyecto profesional?

Cualidades, potencial, crítica constructiva: ¿Cómo veo yo a esta mujer? ¿Cómo veo a esta empresa? ¿Qué me transmite este logo, que intuyo? ¿Cómo la veo como trabajadora, a nivel profesional?

Mi potencial: Ventana de Johari

Ilustración 5: Susana Pérez Reina en el momento de su intervención.



13



Al finalizar, las empresarias participaron en un tiempo de coloquio donde interactuaron con el resto de las empresarias, dando a conocer la actividad que realizan y los servicios que ofrecen.







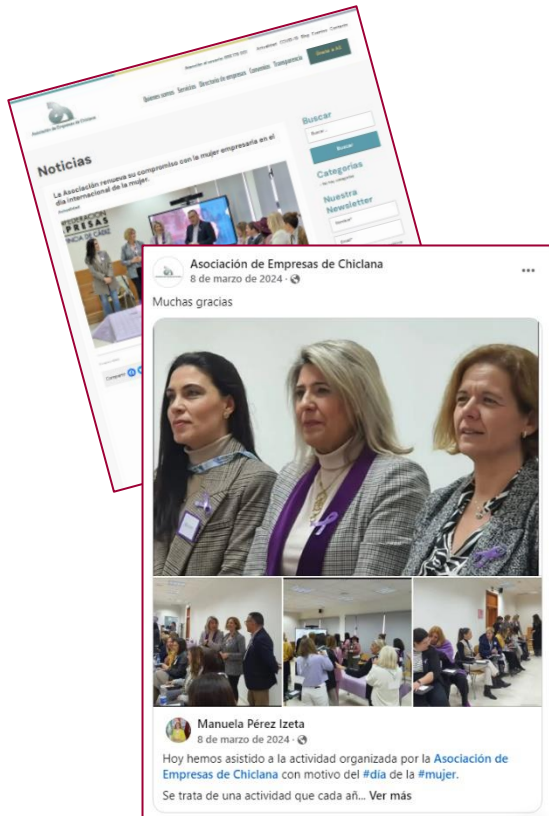
La jornada se clausuró por parte de la delegada de la Mujer, ***Ma Ángeles Martínez Rico*** y ***Manuela Pérez Izeta***, delegada de Fomento Económico.





Tras el acto, la Asociación de Empresas divulgó a través de sus plataformas digitales (RRSS, Web y Canal YouTube) el video promocional de las empresarias, con el fin de aportar una mayor visibilidad a las empresarias de la provincia.

Reels



17



[Ver Post RRSS](#)



[Ver Noticia aquí](#)

A nivel institucional, nuestra vocal representante del Consejo Local de la Mujer, **Estefanía Pérez**, asistió a los actos organizados por la delegación de la Mujer del Ayto. de Chiclana con motivo del 8M, participaron diferentes grupos de mujeres de Chiclana donde se leyeron distintos manifiestos.



2.2.-Networking: Los Vinos de Chiclana.

Un encuentro de negocios es un evento que se organiza con el propósito de reunir a profesionales, empresarios y representantes de diversas empresas con el fin de establecer contactos, intercambiar información, explorar nuevas oportunidades comerciales y promover el crecimiento empresarial.

En definitiva, es una herramienta potentísima que en el mundo empresarial y de emprendimiento sirve para establecer redes de contactos profesionales y, además es, una herramienta que genera la oportunidad de establecer relaciones de calidad en el futuro.

En esta ocasión, cubriendo las necesidades demandas de las empresas del sector, la Asociación de Empresas de Chiclana organiza **un Encuentro de Empresarial dirigido al Sector de la Hostelería que unido a una Cata de Vinos supone una combinación perfecta para un “Networking”**.

Evento GRATUITO

29 MAYO Inicia a las **10:30 horas**

NETWORKING
Sector de la Hostelería

Los Vinos de Chiclana
"Aromas y sabores del vino de nuestra tierra"

Programa:

- 10:30 **Apertura**
- 11:00 **Presentación alternativa**
 - Historia de la bodega
 - Catálogo de Vinos
 - Explicación individual de los vinos seleccionados por cada bodega
- 12:15 **Cata-Networking**
- 13:00 **Cierre**

#ProyectoCONFORTA

ORGANIZA: Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA: Ayuntamiento de Chiclana de la Fr. (Logo)

COLABORAN: BODEGAS de CHICLANA, EL CUARTEL del vino

MESA de la HOSTELERÍA

Inscripción Gratuita

CONFORTA
Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial Local.

Programa de actuaciones para la Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Fr., correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Fr.

Ilustración 6: Cartel Informativo del NW.

Este encuentro se organizó en abierto, es decir, tanto para empresas asociadas como no asociadas, y **se celebró en un emblemático restaurante chiclanero “El Cuartel del Mar” el 29 de mayo a las 10.30 horas. Este evento se organiza con el propósito de promover el conocimiento de “Los Vinos de Chiclana” en el sector de la hostelería, empresas y trabajadores, de la mano de profesionales del sector del vino “La Asociación de Bodegas de Chiclana”.**

El encuentro se complementó con una **cata de vinos** de cada una de las bodegas participantes (***Bodega Manuel Aragón, Primitivo Collantes y Unión de Viticultores Chiclaneros***) **ofreciendo a los asistentes la oportunidad de degustar y conocer en mayor profundidad los exquisitos vinos de Chiclana;** este momento fue posterior de **no antes haber conocido su historia, elaboración, conservación, características únicas, entre otros.**

19

Aprender sobre los vinos locales, ayudó al sector de la hostelería a conocer mejor el producto local y poder ofrecerlo a sus clientes con una mayor confianza permitiendo responder a sus necesidades.

Participar en este encuentro de negocios, no sólo ha sido una oportunidad para disfrutar de la experiencia, sino también, ***una forma efectiva de establecer relaciones con otros profesionales del sector fomentando la interacción y comunicación, además de, adquirir una experiencia cultural enriquecedora de los aromas y sabores del vino de nuestra tierra.***

Invitamos a todos los asociados de la hostelería de Chiclana a través de su presidente, Vittorio Canu, y también a las empresas pertenecientes a HORECA, la patronal provincial de hoteles, restaurantes y cafeterías, con el propósito llegará al mayor número de usuarios.

En la presentación nos acompañó, la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez Izeta**, la primera teniente de alcalde, **Ana María González Bueno**, la delegada del área de Hacienda, Contratación, Patrimonio y Consumo, **Isabel María Butrón**. El acto fue presentado por nuestro presidente, **Antonio Junquera**, junto a nuestro vocal representante de la mesa de la hostelería, **Manuel Moreno Castilla**.



20



Ilustración 7: Fotos tomadas durante el acto de presentación del encuentro.



Las bodegas participantes fueron:

Bodega Manuel Aragón:



Tipos de vinos:

- Vinos con Denominación de Origen (Pedro Ximénez, Amontillado, Oloroso, Palo Cortado, Fino, Cream...)
- Vermut
- Vinos Varietales (Moscatel, La Batalla de la Barrosa)
- Vinos Tranquilos
- Vinos de Pasto

Bodegas Primitivo Collantes:



Tipos de vinos:

- Vinos con Denominación de Origen
- Blanco
- Finos
- Moscatel
- Amontillado
- Cream
- Olorosos
- Vinagres
- Vermut

22

Unión de Viticultores Chiclaneros:



Tipos de vinos:

- Vinos con Denominación de Origen
- Fino Chiclanero
- Fino en Rama
- Fino Palillo
- Fino Salinas
- Moscatel Matías
- Moscatel Solera
- Cream Sarmiento
- Oloroso Matadero
- Viña Iro
- Vinagre La Ermita



Cada bodega explicó:

- La historia de la bodega.
- El catálogo de vinos.
- Explicación individual de los vinos seleccionados por cada bodega.

23



Los asistentes al encuentro de negocios fueron identificados con una tarjeta donde se indicaba el nombre de la empresa.



Ilustración 8: Tarjeta identificativa que se utilizó durante la Jornada Networking.

Asistieron un total de 38 participantes de empresas del sector de la hostelería y otros sectores de actividad.



Ha sido un encuentro muy positivo y productivo. Hemos logrado que los vinos de nuestra tierra sean conocidos con profundidad por parte de sus productores, permitiendo oportunidades de crecimiento y fortaleciendo la marca de los vinos chiclaneros en el mercado.





25



Gracias a la participación activa y el compromiso de los asistentes, elementos fundamentales para alcanzar el éxito en este tipo de eventos, se ha generando oportunidades de colaboración y sinergias.

Para intentar alcanzar un resultado positivo, hemos llevado a cabo tareas claves de comunicación, utilizando una combinación de canales como correo electrónico directo, redes sociales, rueda de prensa, difusión entre contactos influyentes del sector como Cosas de Comé, entre otros. A continuación, hemos realizado un seguimiento continuo de las inscripciones con una atención personalizada en todo momento.

26

Previo a la celebración, se hizo rueda de prensa para presentar el cartel y el programa del encuentro de negocios. En esa ocasión asistió la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez**, el presidente de la Asociación de Bodegas de Chiclana, **Manuel Manzano**, y nuestro representante de la mesa de la hostelería, **Manuel Moreno**.



Ilustración 9: Foto tomada durante la Rueda de Prensa.



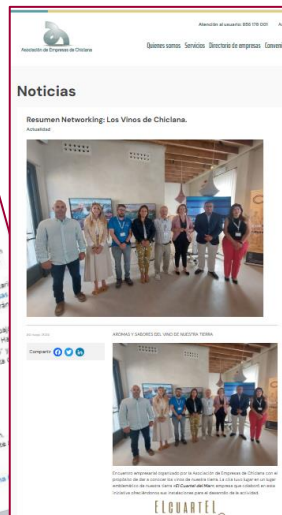


27



Video Rueda de Prensa

Story



Reels





Se ha publicado el contenido del networking en todas nuestras plataformas digitales. También, nos dio cobertura el telediario de Canal Sur Más en la franja de las Noticias 1 Cádiz.



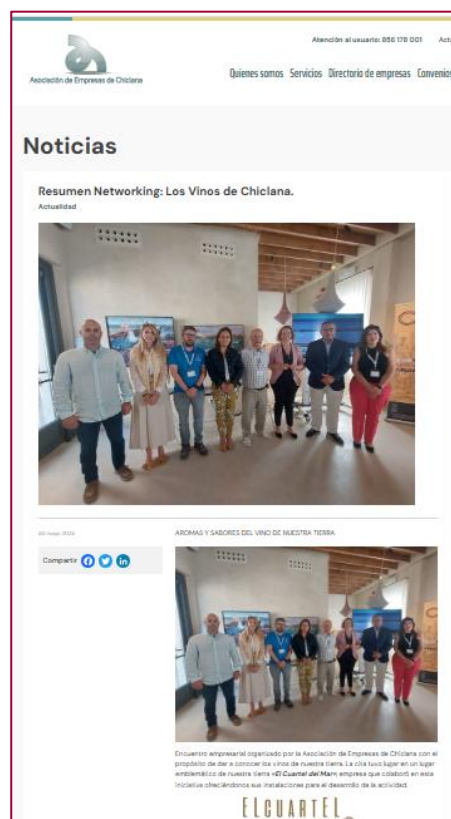


Video emitido 8TV

29



[Ver Noticia aquí](#)



3.-JORNADAS PROFESIONALES Y SEMINARIOS PRESENCIALES.

Las jornadas profesionales y seminarios son unas excelentes herramientas para el crecimiento y desarrollo de las empresas, tanto a nivel interno como externo, ya que aportan múltiples beneficios como el intercambio de conocimientos, generación de contactos con otros profesionales y empresas abriendo nuevas oportunidades de negocios, ayudan a mejorar la visibilidad de tu empresa y ofrecen oportunidades de aprender y desarrollarse profesionalmente. Durante esta anualidad hemos desarrollado ***dos jornadas profesionales y seis seminarios presenciales intensivos.***

30

Las tareas llevadas a cabo por el personal técnico contratado, **Loli Muñoz**, para el desarrollo de las jornadas y seminarios han sido:

1. Planificación y Organización:
 - Identificación de temas relevantes.
 - Selección de ponentes y expertos.
 - Coordinación de fechas y espacios.
 - Establecimiento de objetivos específicos.
2. Difusión y Promoción:
 - Creación de material promocional (folletos, carteles, anuncios en redes sociales, etc.).
 - Contacto con medios de comunicación locales y especializados.
 - Organización de una rueda de prensa con la Delegación de Fomento.
 - Envío de invitaciones a establecimientos de hostelería y profesionales del sector.
 - Creación de un formulario para facilitar la inscripción.
3. Desarrollo de las Jornadas:
 - Recepción y registro de asistentes.
 - Presentación inicial y bienvenida.
 - Ponencias y mesas redondas sobre temas relevantes, como gestión de establecimientos, etc.
 - Espacio para preguntas y debate.
4. Evaluación y Seguimiento:
 - Recopilación de feedback mediante encuestas o formularios.
 - Análisis de la efectividad de las jornadas en relación con los objetivos.
 - Identificación de áreas de mejora para futuras ediciones.

3.1.-Jornada Profesional Hostelería: “Cocinando el Cambio”.

La Asociación de Empresas de Chiclana pone en marcha una **jornada profesional para el sector de la Hostelería** bajo el título “**Cocinando el cambio**”.



31

Ilustración 10: Cartel Informativo de la Jornada Profesional.

La jornada tuvo lugar **el 23 de octubre en El Palenque** donde contamos con la participación de la empresa **Clinic Marketing, Tu Destino Sostenible y El Perfumista Cocktail&Bar**.

El encuentro fue presentado por nuestro presidente, **Antonio Junquera**, y vocal representante de la mesa de la hostelería, **Manuel Moreno**.



Ilustración 11: Fotos tomada en el momento de la presentación de la jornada profesional.

Contamos con un total de **19 personas** pertenecientes a empresas de diferentes sectores de actividad.

En una primera parte, **Manuel Gómez** de la empresa **Clinic Marketing** impartió una conferencia motivadora en base a la búsqueda de la excelencia **“Cocinando la EXCELENCIA: todos somos un equipo ganador”**.



Ilustración 12: Foto tomada en el momento de la presentación de Manuel Gómez; Clinic Marketing.

Manuel Gómez nos habló de la excelencia, sobre la importancia de que todos los miembros de la empresa son vendedores y forman parte de esa excelencia y cómo tienen que actuar para que los clientes sean fieles y recomiende la empresa fortaleciendo la imagen de marca.

Durante la conferencia motivadora, Manuel Gómez, planteó las siguientes preguntas:

- ¿Te has preguntado alguna vez por qué algunos restaurantes prosperan y otros luchan por sobrevivir?
- ¿Tu equipo está comprometido a dar lo mejor en cada servicio, o simplemente cumplen con su trabajo?
- ¿Estás reteniendo al talento adecuado o pierdes a tus mejores empleados?

34

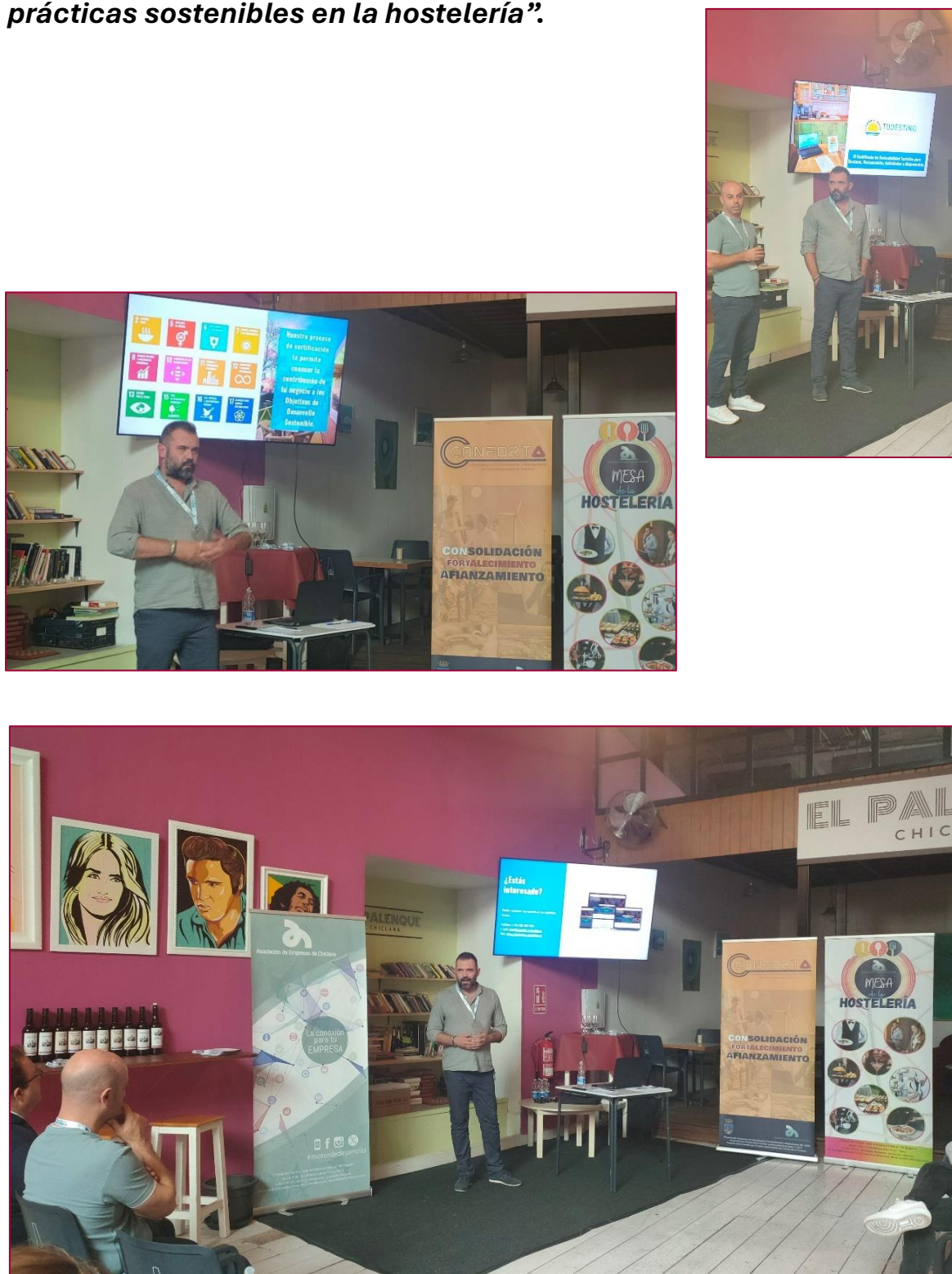
Manuel Gómez expone una visión basada en que el éxito de un restaurante no sólo está en la cocina, sino en la energía y el compromiso del equipo. Transformar a los empleados en embajadores de la marca de la empresa y en crear una experiencia única para los clientes.

Los
negocios de
gastronomía
que
apuestan
por la
excelencia
basada en la
experiencia
del cliente
tienen más



posibilidades de sobrevivir en estos tiempos confusos que si se orientan a fidelizar a los clientes. Todos los empleados de una empresa son “Vendedores”, sin guerras internas, superando las expectativas de los Clientes y ofreciendo el máximo de sus atenciones. La búsqueda de la excelencia es una responsabilidad de todos los empleados, si se desea un negocio con perspectiva de futuro solo será posible si el cliente decide contar con la gastronomía y servicio.

En la segunda parte, **Rafael Gómez Falcón** de la empresa **Tu Destino Sostenible** dio una charla práctica sobre cómo implantar en la empresa medidas sostenibles **“Cocinando un FUTURO VERDE: prácticas sostenibles en la hostelería”**.



35

Ilustración 13: Foto tomada en el momento de la presentación de Rafael Gómez; Tu Destino Sostenible.

Nos explicó cómo la empresa, cumpliendo unos requisitos mínimos, puede obtener un certificado que tiene en cuenta aspectos de sostenibilidad social, económica y ambiental según con lo establecido en la Agenda 2030 teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- Gestión y prevención de residuos.
- Gestión del agua.
- Energía y Eficiencia Energética.
- Clima Laboral.
- Cadena de suministros.
- Movilidad sostenible.
- Economía circular.
- Cambio climático y huella de carbono.
- Responsabilidad social corporativa.

Esta acreditación se alcanza adaptándose a las características propias del local o actividad.

Y, por último, se llevó a cabo una presentación de la mano de los representantes del ***El Perfumista Cocktail&Bar, Iván Cano y Manuel Tovar***, donde nos explicó las nuevas tendencias en la coctelería y cómo se puede adaptar este producto a cualquier tipo de negocio hostelero bajo el nombre ***“Cocinando CREATIVIDAD: las nuevas tendencias en la coctelería”***.





Ilustración 14: Fotos tomada durante la presentación de El Perfumista.

Nos habló sobre la coctelería evolutiva y cómo esta se puede adaptar a cualquier tipo de negocios. Nos hizo una demostración y cata de tres cócteles fusionado con el vino de chiclanero y utilizando diferentes técnicas culinarias.



Al finalizar la intervención de los ponentes, los asistentes pudieron resolver sus dudas.

En conclusión, fue una jornada muy enriquecedora donde se aportó valiosos conocimientos sobre la excelencia, la sostenibilidad y la coctelería innovadora en el sector de la hostelería. Los participantes se fueron con una comprensión más profunda de estos tres temas que son fundamentales hoy en día para mejorar el servicio hacia nuestros clientes, reducir el impacto medio ambiental y mantenerse al día con las preferencias de los clientes en el ámbito de la coctelería. La combinación de estos tres elementos puede llevar a una mejora significativa en la competitividad y la reputación del sector de la hostelería y, por lo tanto, asegurar el éxito a largo plazo.



Cada participante estaba identificado con una etiqueta con el proposito de maximizar las oportunidades de interacción y colaboración entre los participantes.

Ilustración 15: Etiqueta identificativa para cada participante.

EVENTO GRATUITO
JORNADA PROFESIONAL
HOSTELERÍA
"Cocinando el cambio"
¿Te lo vas a perder?

#ProyectoCONFORTA

EMPRESA: _____

NOMBRE: _____

COLABORAN:

EL PALENQUE CHICLANA, Clinic Marketing, TUDESTINO, CONFORTA, and others.

39



[Video Resumen](#)

El encuentro fue presentado a través de rueda de prensa, para ello contamos con la colaboración del Excmo. Ayuntamiento de Chiclana, a través de la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez Izeta**, y por parte de la asociación **Manuel Moreno Castilla**, representante de la mesa de la hostelería.

Ilustración 16:
Foto tomada en
el momento de
la Rueda de
Prensa.



40

La iniciativa de esta jornada es seguir formando y cualificando a determinados sectores profesionales, en esta ocasión, el sector de la hostelería. Se anima a participar a todas las empresas del sector y se invitó a las entidades amigas como Asociación Chiclanera de Hostelería a través de su presidente, Vittorio Canu, y a la patronal HORECA.



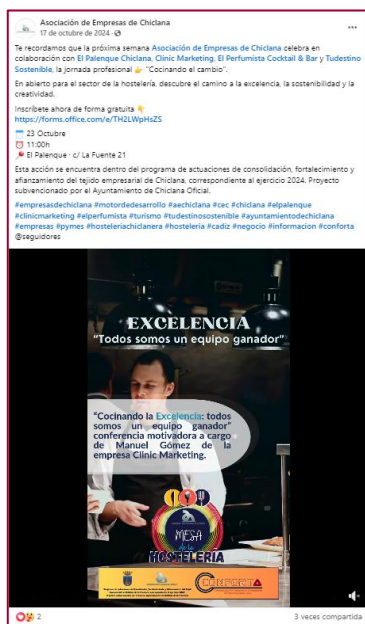
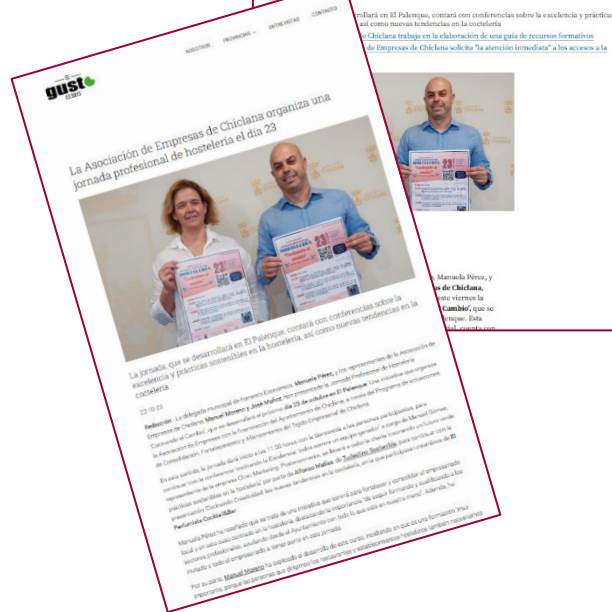
Noticia en 8TV



[Ver Noticia aquí](#)

Realizamos actuaciones de comunicación de la jornada en todas nuestras plataformas digitales con el proposito de lograr una alta participación.

41



Reels



3.2.-Jornada Profesional Hostelería: “Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante”.

En nuestra Asociación de Empresas de Chiclana, desde la Mesa sectorial de la Hostelería, intentamos abordar asuntos de interés para los profesionales del sector de la hostelería con el objetivo de proporcionarles conocimientos valiosos que lo puedan aplicar en su vida profesional.

La Asociación organizó una Jornada Profesional bajo el título **“Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante”** que permita a los profesionales del sector de la hostelería a mantenerse actualizados en temas de gran importancia que contribuyan a optimizar sus recursos y de ser un negocio más rentable en el tiempo. Para ello, contamos con la ponencia de **Paco Cruz, director en “The Food Manager”** un referente en el sector como experto en la gestión de restaurantes; siempre a la vanguardia de las mejores prácticas para optimizar la gestión de restaurantes.

Paco Cruz, rentabilizador de restaurantes, ha trabajado con más de 2.000 restaurantes y cuenta con una trayectoria profesional de más de 15 años de experiencia, comprometido con el sector, ofreciendo servicios profesionales orientados a la hostelería a rentabilizar sus restaurantes y a afrontar los desafíos reales. En este tiempo ha aprendido a entenderlas y a hablar su idioma, ganándose su confianza y sabiendo bien cuáles son sus preocupaciones diarias.

La jornada se celebró el 21 de noviembre en el Centro de Interpretación del Vino y la Sal, a continuación, el cartel informativo que se utilizó para anunciar el encuentro.



21 NOV

JORNADA PROFESIONAL

“Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante”

Paco Cruz
The Food Manager
RENTABILIZADOR DE RESTAURANTES

19:00 a 21:00 hs

Centro de Interpretación del Vino y la Sal
Plza. de las Bodegas
Chiclana de la Fra. (Cádiz)

RESERVA TU PLAZA GRATIS

Plazas limitadas

MESA de la HOSTELERÍA

the FOOD MANAGER

PATROCINADO POR:

CAJA RURAL GRANADA

CONFORTA
Programa de soluciones de Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024
Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera.

Ilustración 17: Cartel Informativo de la Jornada con Paco Cruz.

El cartel anunciador fue publicado a través de rueda de prensa donde compareció la delegada de Fomento Económico, **Manuel Pérez Izeta**, el representante de la Mesa de la Hostelería, **Manuel Moreno**, y **José Muñoz**, director técnico de nuestra asociación.



Ilustración 18: Foto tomada en el momento de la rueda de prensa.

Se anima a participar a todo el sector hostelero de la ciudad a formar parte en este evento, también se invita a las entidades amigas como Asociación Chiclanera de Hostelería a través de su presidente, Vittorio Canu, y a la patronal HORECA.



[Noticia en 8TV](#)



[Canal YouTube AECh](#)

En encuentro fue presentado por la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez Izeta**, junto a nuestro representante de la Mesa de la Hostelería, **Manuel Moreno**, y nuestro presidente, **Antonio Junquera**.



45





Ilustración 19: Paco Cruz en el momento de la presentación.

Durante su ponencia, **Paco Cruz** nos habló de la importancia de la gestión para que un negocio hostelero sea rentable, aportando claves concretas y consejos para tomar las riendas de un restaurante, tanto desde el punto de vista de la administración como desde el marketing, además, abordó temas que van desde el propio concepto de un restaurante hasta las herramientas básicas que todo hostelero debería de tener implantadas.

En la hostelería, controlar y vender son dos pilares fundamentales, ambos no tienen sentido uno sin el otro. Vender es el objetivo más inmediato, mientras que controlar se enfoca en el medio y largo plazo, lo que en última instancia se traduce en una mayor rentabilidad.





47





En esta última década, Paco Cruz ha basado la profesionalidad de las empresas de la hostelería mediante la formación en control de costes y la implantación de herramientas de gestión empresarial; con planificación, control y formación se hacen rentables los restaurantes.

La jornada fue un rotundo éxito en términos de participación, con una **asistencia de casi 70 participantes**.



[Video Resumen](#)

49

La jornada finalizó con una degustación de los vinos chiclaneros con el propósito de promover su conocimiento e identidad; momento para generar intercambios de ideas, establecer nuevas colaboraciones y generar sinergias.



Reels





Ver Noticia aquí

Asociación de Empresas de Chiclanas
18 de noviembre de 2024

Asociación de Empresas de Chiclanas te recuerda que el próximo jueves 21 de Noviembre se celebra la jornada presencial gratuita de "Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante".

Aprende a gestionar las herramientas necesarias para mejorar las ventas de tu establecimiento de la mano de Paco Cruz @the_foodmanager, experto en rentabilizar negocios hosteleros.

¡Inscríbete ahora para mejorar las ventas de tu restaurante!

PLAZAS LIMITADAS

<https://forms.office.com/e/2YKRjvwgZK>

21 de Noviembre
19:00h - 21:00h

Centro de Interpretación el Vino y la Sal

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones de consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclanas, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclanas Oficial.

#empresasdechiclanas #motorde desarrollo #chiclanas #cec #chiclanas #PacoCruz #thefoodmanager #gestiondeequipos #gestiondeempresas #restaurantes #productividad #seminario #gratis #ayuntamientodechiclanas #empresas #pyymes #cadiz #negocio #información #conforta

Noticias de Chiclanas

19:00 horas en el Teatro Pablos Orden de actuación de la quinta sesión

Paco Cruz ofrecerá una ponencia sobre hostelería el próximo 21 de noviembre en el Centro del Vino y la Sal de Chiclanas

Esta cita, destinada sobre todo a los establecimientos hosteleros de la ciudad, dará comienzo a las 19:00 horas y las plazas para participar son limitadas.

Con el objetivo de proporcionar conocimientos para aplicar la vida profesional del sector hostelero, la Asociación de Empresas de Chiclanas, desde la Mesa sectorial de la Hostelería, organiza una Jornada Profesional bajo el título "Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante", que se celebrará el 21 de noviembre, a las 19:00 horas en el Centro de Interpretación del Vino y la Sal.

Chiclanas rinde homenaje a Andrés Ballester de Sola con la exposición "Humor en tiempos de pandemia"

Ayuntamiento de Chiclanas Oficial
13 de noviembre de 2024

Paco Cruz ofrecerá una ponencia sobre hostelería el próximo 21 de noviembre en el Centro del Vino y la Sal

Esta cita, destinada sobre todo a los establecimientos hosteleros de la ciudad, dará comienzo a las 19:00 horas y las plazas para participar son limitadas.

Toda la información aquí

<https://www.chiclanas.es/-/paco-cruz-ofrecera-una...>

13 de NOVIEMBRE de 2024

Asociación de Empresas de Chiclanas
13 de noviembre de 2024

Ya quedan pocos días para nuestra jornada presencial gratuita "Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante" organizada por Asociación de Empresas de Chiclanas y patrocinada por Caja Rural Granada.

Dale un empujón a tu negocio, aprendiendo a mejorar las ventas de tu restaurante con Paco Cruz @the_foodmanager, experto en rentabilizar negocios hosteleros.

Apúntate ahora porque tenemos PLAZAS LIMITADAS

<https://forms.office.com/e/2YKRjvwgZK>

21 Noviembre
19:00h - 21:00h

Centro de Interpretación el Vino y la Sal

Accede a nuestro canal YouTube e infórmate

<https://www.youtube.com/watch?v=wLQ0t0H0IQ>

Amplia la información

<https://youtu.be/v6LmUgKjFwI>

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones de consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclanas, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclanas Oficial.

#empresasdechiclanas #motorde desarrollo #chiclanas #cec #chiclanas #ajauralgranada #PacoCruz #thefoodmanager #gestiondeequipos #gestiondeempresas #restaurantes #productividad #seminario #gratis #ayuntamientodechiclanas #empresas #pyymes #cadiz #negocio #información #conforta

Asociación de Empresas de Chiclanas
5 de noviembre de 2024

¿Quiénes mejorar las ventas de tu restaurante?

No te pierdas nuestra jornada presencial gratuita "Las 10 claves para ganar más y vender más en tu restaurante".

De la mano de Paco Cruz @the_foodmanager, experto en rentabilizar negocios hosteleros, descubrirás las herramientas necesarias para ayudarte a mejorar las ventas de tu establecimiento.

¡Inscríbete ahora porque son PLAZAS LIMITADAS!

<https://forms.office.com/e/2YKRjvwgZK>

21 Noviembre
19:00h - 21:00h

Centro de Interpretación el Vino y la Sal

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones de consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclanas, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclanas Oficial.

#empresasdechiclanas #motorde desarrollo #chiclanas #cec #chiclanas #PacoCruz #thefoodmanager #gestiondeequipos #gestiondeempresas #restaurantes #productividad #seminario #gratis #ayuntamientodechiclanas #empresas #pyymes #cadiz #negocio #información #conforta

El contenido se ha publicado en todas nuestras plataformas digitales y en diferentes medios de comunicación local con el propósito de llegar a la mayor audiencia y conseguir la máxima participación.

Para concluir, el sector de la hostelería se llevó valiosas herramientas y conocimientos que ayudarán a ganar más y vender más, asegurándose así el crecimiento y el éxito futuro de sus negocios. El tema central destacado fue la meta principal de un hostelero mediante el análisis de lo que soy cómo hostelero y lo que quiero llegar a ser en el tiempo. Se analizó las claves fundamentales para llegar a triunfar en el sector, basadas en la reflexión, análisis, perspectiva, diagnóstico y acción.

51

También se conversó sobre la planificación, del contexto económico adverso que se enfrente el sector, de la necesidad de adaptarse a un entorno legal cambiantes, convivir con un aumento de control fiscal y laboral, cómo soportar las alzas en los precios de la compra, dejar de ser un sector no valorado, cómo será la hostelería en un futuro. Se explica que todo se puede conseguir a través de la información, replanteamiento, actualización, gestión, visión, formación, apoyo y trabajo en red. La jornada concluyó con una sesión de preguntas y respuestas donde la audiencia pudo aclarar sus dudas.

Seminarios Presenciales

Durante esta anualidad, se han llevado a cabo **seis seminarios presenciales de temas específicos** que han permitido al experto exponer el tema de interés para el colectivo empresarial posibilitando la interacción a tiempo real con los participantes y la resolución de inquietudes.

3.3.-Seminario Presencial “Cómo prevenir conflictos en la empresa”.

La Asociación organizó un seminario bajo el título “**Cómo prevenir conflictos en la empresa**” ya que sabemos que en el mundo de los negocios los conflictos son casi inevitables pero se pueden llegar a minimizar si contamos con los conocimientos y herramientas necesarias para ello.

Un seminario destinado a empresas, emprendedores, empresarios y empresarias, cargos directivos, inversores... y cualquier persona interesada en aprender sistemas de resolución de conflictos alternativos a los tribunales, entre otros.

El seminario tuvo lugar el 21 de marzo de 2024 en nuestra sede CEC Chiclana y para ello contamos con la colaboración de **Jorge Miralles Andress**, economista y mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid, experto en pactos societarios, protocolos en empresa familiar y mediación en la resolución de conflictos societarios, y con **José Antonio Delgado**, abogado especialista en Derecho de la Empresa por la Universidad de Sevilla, mediador civil y mercantil, con una amplia trayectoria profesional en el área del Asesoramiento Laboral y de Seguridad Social.

JORNADA PRESENCIAL

#ProyectoCONFORTA

21, marzo 2024
17:30 horas
CEC CHICLANA
Avda. de la Bahía de Cádiz, s/n
(P.I. Pelagatos)
Chiclana de la Fra. (Cádiz)

Cómo prevenir conflictos en la empresa.

En el mundo dinámico de los negocios, los conflictos son casi inevitables. Pero ¿Qué pasaría si pudiéramos minimizarlos antes de que comiencen?

Objeto:
En esta sesión exploraremos sistemas que ayuden a prevenir los conflictos. Abordaremos diversas estrategias que faciliten la prevención y gestión de posibles disputas o desacuerdos en los distintos sectores de la empresa.

¿Para quién va dirigida?
Empresas, emprendedores de startups, autónomos, directivos, inversores, y cualquier persona interesada en conocer sistemas de resolución de conflictos alternativos a los tribunales.

Programa:
• Por qué conviene prevenir los conflictos
• El Pacto de Socios: una herramienta fundamental en las relaciones de los socios
• La mediación, como sistema alternativo en la resolución de conflictos
• Sesión de preguntas y respuestas para resolver tus dudas específicas

Ponencia a cargo de:

Jorge Miralles Andress
Economista / Mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid, experto en Pactos Societarios, protocolos en empresa familiar y mediación en la resolución de conflictos societarios. Miembro del Instituto de Mediadores del Colegio de Economistas, Miembro del Registro de Mediadores del Ministerio de Justicia, Miembro del Grupo Intersectorial de Mediación Profesional.

José Antonio Delgado
Abogado, especialista en Derecho de la empresa por la Universidad de Sevilla, con una larga trayectoria profesional especialmente en el área del asesoramiento laboral y de Seguridad Social. Mediador civil y mercantil, experto en mediación laboral y mediación por medios telemáticos (COM).

INSCRIPCIÓN GRATUITA AQUÍ

ORGANIZA: Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA: [Logo de Chiclana]

COLABORA: [Logo de accedemos]

Programa de actuaciones para la Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Fra. correspondiente al ejercicio 2024
Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Fra.

CONFORTA
Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial Local.

Ilustración 20: Cartel informativo del seminario *Cómo prevenir conflictos en la empresa*.



[Video animando a participar.](#)

El objetivo de este seminario ha sido explorar de la mano de los expertos aquellos sistemas que ayuden a la empresa a prevenir los conflictos y gestión de los posibles desacuerdos en las diferentes áreas de las empresas. Se han abordado diversas estrategias que facilitan la prevención y gestión de los posibles desacuerdos en las distintas áreas de las empresas.

José Muñoz, anima a participar en este seminario a todas las empresas interesadas, independientemente, si son asociadas o no lo son.

Durante el seminario se habló sobre:

- Por qué conviene prevenir los conflictos.
- El Pacto de Socios: una herramienta fundamental en las relaciones de los socios.
- La mediación, como sistema alternativo en la resolución de conflictos.
- Ronda de preguntas y respuestas para resolver dudas específicas.

El seminario fue presentado por nuestro presidente, **Antonio Junquera**, donde agradeció la asistencia a los participantes ya que su entusiasmo por aprender y el compromiso adquirido han sido fundamentales para poder llevar a cabo este seminario.



54





Fue un seminario muy positivo donde **contamos con la asistencia de 13 participantes.**

Con el propósito de conocer la opinión de los participantes y poder evaluar el seminario, compartimos un cuestionario de opinión con una serie de preguntas.

JORNADA PRESENCIAL
Como prevenir conflictos en la empresa

Nombre y Apellidos _____

1. ¿Cuál fue tu nivel de satisfacción general con el seminario presencial?

Muy insatisfecho 1 2 3 4 5 Muy satisfecho

2. ¿Cómo calificarías la calidad del contenido presentado durante el seminario presencial?

Muy Mala 1 2 3 4 5 Excelente

3. ¿Cómo de claro y comprensible encontraste el material presentado durante el seminario presencial?

Muy poco claro y comprensible 1 2 3 4 5 Muy claro y comprensible

4. ¿La duración del seminario fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada 1 2 3 4 5 Totalmente Adecuada

5. ¿En qué medida crees que el seminario cumplió con tus expectativas?

No cumplió en absoluto 1 2 3 4 5 Cumplió completamente

6. ¿Recomendarías este seminario a otras personas?

Definitivamente No 1 2 3 4 5 Definitivamente Sí

7. ¿Qué aspectos te parecieron más positivos del seminario presencial?

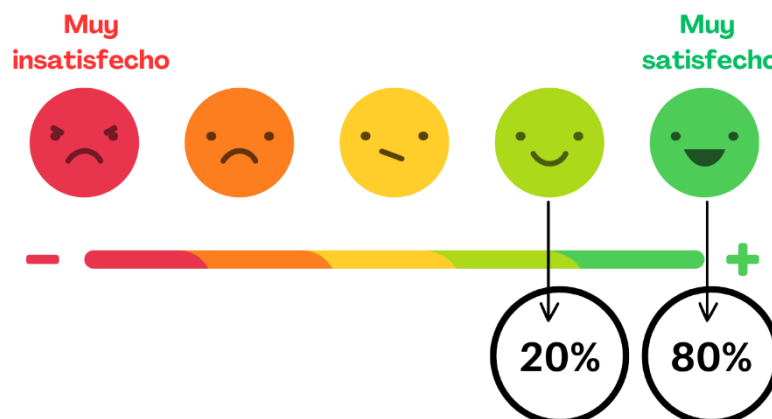
8. ¿Qué tema te gustaría abordar en un seminario como este?

9. Deja tu reseña sobre el seminario para publicar en nuestras RRSS:

¡Gracias por tu participación! Tus respuestas serán de gran ayuda para mejorar nuestros seminarios presenciales en el futuro.

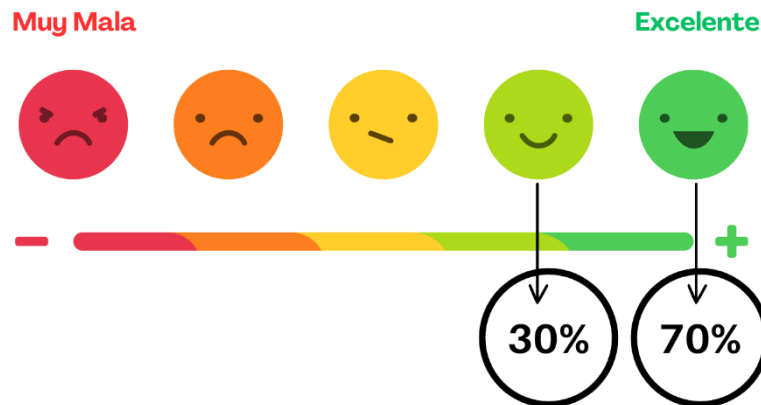
En canto a la **satisfacción general del seminario**, donde el valor 1 es muy insatisfecho y 5 muy satisfecho, el 80% indicó una valoración de 5 y el 20% indicó una valoración de 4, por lo tanto, la valoración en general del seminario ha sido muy positiva.

Nivel de satisfacción general del seminario.



En cuanto a **la calidad del contenido presentado** durante el seminario, siendo el valor 1 de muy mala, y el valor 5 excelente, la audiencia ha puntuado de bueno/excelente la calidad del contenido presentado.

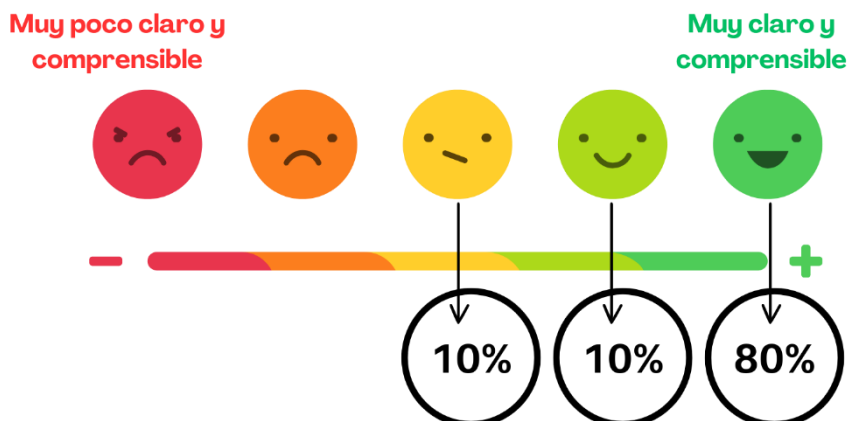
Calidad del contenido presentado.



57

En cuanto a **la claridad y comprensibilidad del material empleado**, las valoraciones han sido positivas según grafica; siendo el valor 1 igual a muy poco claro y comprensible y el valor 5 igual a muy claro y comprensible.

Claridad y comprensibilidad del material empleado.



La **duración del seminario** fue adecuada para la audiencia en cuanto a que se cubrió todos los temas importantes; siendo el valor 1, totalmente inadecuada, y el valor 5 totalmente adecuada.

¿La duración fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada

Totalmente adecuada



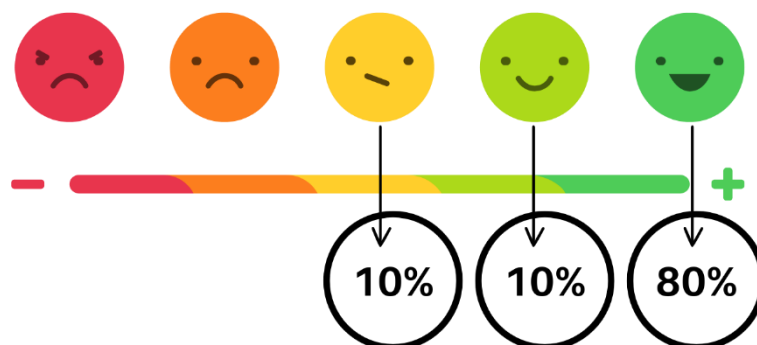
58

El seminario, en general, cumplió con **las expectativas esperadas** por la audiencia; siendo el valor 1, no cumplió en absoluto, y el valor 5 cumplió completamente.

¿Cumplió con las expectativas esperadas?

No cumplió en absoluto

Cumplió completamente

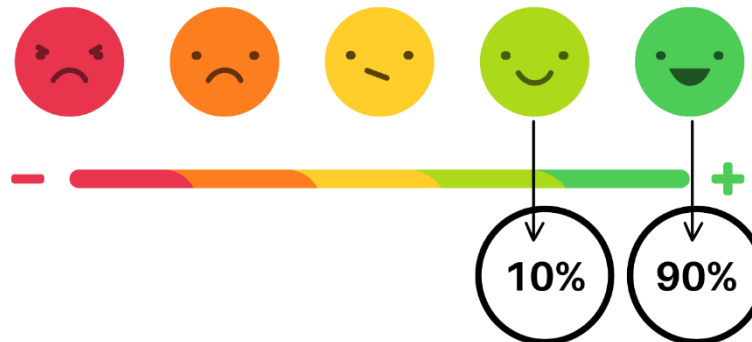


La audiencia manifiesta que **sí recomendaría este seminario** a otras personas; siendo el valor 1, definitivamente NO, y el valor 5, definitivamente Sí.

Recomendarías este seminario a otras personas.

Definitivamente NO

Definitivamente Sí



59

Los aspectos más positivos del seminario que destacaron los asistentes fueron:

- ✓ La agilidad de los expertos en cuanto a la exposición y el contenido específico expuesto.
- ✓ El pacto de socios y la figura del mediador; aclaración de conocimientos.
- ✓ La mediación como herramienta para la resolución de conflictos.
- ✓ La importancia de establecer pactos para resolver conflictos.
- ✓ Reconocer la mediación.
- ✓ Expertos con experiencia y buena forma de comunicar la información.
- ✓ La claridad en la exposición de los temas y la posibilidad de hacer preguntas.

En cuanto a otros temas de interés posibles de abordar en un tipo de seminario presencial como este los asistentes manifiestan:

- Inspecciones de trabajo como afrontarlas sin temor.
- La parte de la resolución de conflictos en cuanto a técnicas a desarrollar.

- El relevo generacional.
- Formación específica para prevenir conflictos en la empresa.
- Las dificultades que puede afrontar los autónomos.
- Gestión de equipos, capacidad de comunicación e inteligencia emocional.



60

Hemos realizados labores de comunicación para que el seminario llegue al mayor número de personas interesadas, publicando el contenido en todas nuestras plataformas digitales.



[Video resumen](#)



Reels

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA

Atención al usuario: 856 178 001 Actualidad

Quiénes somos Servicios Directorio de empresas Comentar

Noticias

La Asociación de Empresas de Chiclana organiza una jornada presencial sobre la prevención de conflictos en la empresa.

Actualidad

JORNADA PRESENCIAL

Cómo prevenir conflictos en la empresa.

El mundo dinámico de los negocios, los conflictos son una realidad. Pero ¿qué pasaría si pudiéramos evitarlos antes de que comenciaran?

¿Quieres saber cómo prevenir conflictos en la empresa?

No te puedes perder esta interesante jornada organizada por Asociación de Empresas de Chiclana en colaboración con **Acordemos**, en la que abordaremos estrategias que ayuden a prevenir y gestionar conflictos.

En ella contaremos con las ponencias de **Jorge Miralles**, economista/mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid y **José Antonio Delgado**, abogado especialista en Derecho de la Empresa por la Universidad de Sevilla.

Inscríbete de forma gratuita en <https://forms.office.com/e/3xrtarCt8>

21 de marzo
17:30h
CEC Chiclana

Sigue nuestro canal de YouTube para estar al día de toda la información <https://www.youtube.com/@ASOCIACIONDEEMPRESASDECHICLANA>

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

19 marzo 2024

La Asociación de Empresas de Chiclana celebrará el próximo **jueves 21 de marzo** una **jornada presencial** en su sede, CEC Chiclana, sobre la **prevención de conflictos en la empresa**.

En el mundo dinámico de los negocios los conflictos son casi inevitables, pero pueden llegar a minimizarse si contamos con los conocimientos y herramientas necesarias.

Por ello **ACORDAMOS** organiza esta jornada que contará con las ponencias de **Jorge Miralles**, economista y mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid, experto en **partes societarias, protocolos en empresa familiar y mediación en la resolución de conflictos societarios**, así como con **José Antonio Delgado**, abogado especialista en **Derecho de la Empresa** por la Universidad de Sevilla, mediador

Compartir

Asociación de Empresas de Chiclana
13 de marzo de 2024

JORNADA PRESENCIAL

Cómo prevenir conflictos en la empresa.

El mundo dinámico de los negocios, los conflictos son una realidad. Pero ¿qué pasaría si pudiéramos evitarlos antes de que comenciaran?

¿Quieres saber cómo prevenir conflictos en la empresa?

No te puedes perder esta interesante jornada organizada por Asociación de Empresas de Chiclana en colaboración con **Acordemos**, en la que abordaremos estrategias que ayuden a prevenir y gestionar conflictos.

En ella contaremos con las ponencias de **Jorge Miralles**, economista/mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid y **José Antonio Delgado**, abogado especialista en Derecho de la Empresa por la Universidad de Sevilla.

Inscríbete de forma gratuita en <https://forms.office.com/e/3xrtarCt8>

21 de marzo
17:30h
CEC Chiclana

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

#empresasdechiclana

Asociación de Empresas de Chiclana
18 de marzo de 2024

Nota informativa Asociación de Empresas de Chiclana.

Te recordamos que, este **jueves 21 de marzo**, celebraremos una **jornada presencial gratuita** sobre la **prevención de conflictos en la empresa**, a cargo de los ponentes **Jorge Miralles**, economista/mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid y **José Antonio Delgado**, abogado especialista en Derecho de la Empresa por la Universidad de Sevilla.

Inscríbete de forma gratuita en <https://forms.office.com/e/3xrtarCt8>

21 de marzo
17:30h
CEC Chiclana

Sigue nuestro canal de YouTube para estar al día de toda la información <https://www.youtube.com/@ASOCIACIONDEEMPRESASDECHICLANA>

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

de las cinco y media. Y cómo prevenir conflictos en la

61

Asociación de Empresas de Chiclana
20 de marzo de 2024

Mañana **21 de marzo**, celebraremos una **jornada presencial gratuita** sobre la **prevención de conflictos en la empresa**, a cargo de los ponentes **Jorge Miralles** y **José Antonio Delgado**, representantes de la empresa **Acordemos**.

Inscríbete de forma gratuita en <https://forms.office.com/e/3xrtarCt8>

21 de marzo
17:30h
CEC Chiclana

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

#empresasdechiclana

JORNADA PRESENCIAL

Cómo prevenir conflictos en la empresa.

El mundo dinámico de los negocios, los conflictos son una realidad. Pero ¿qué pasaría si pudiéramos evitarlos antes de que comenciaran?

¿Quieres saber cómo prevenir conflictos en la empresa?

No te puedes perder esta interesante jornada organizada por Asociación de Empresas de Chiclana en colaboración con **Acordemos**, en la que abordaremos estrategias que ayuden a prevenir y gestionar conflictos.

En ella contaremos con las ponencias de **Jorge Miralles**, economista/mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid y **José Antonio Delgado**, abogado especialista en Derecho de la Empresa por la Universidad de Sevilla.

Inscríbete de forma gratuita en <https://forms.office.com/e/3xrtarCt8>

21 de marzo
17:30h
CEC Chiclana

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

Asociación de Empresas de Chiclana
26 de marzo de 2024

La pasada semana celebramos la **jornada presencial** sobre la **prevención de conflictos en la empresa**, a cargo de los ponentes **Jorge Miralles** y **José Antonio Delgado**, representantes de la empresa **Acordemos**.

En ella tratamos temas de gran interés empresarial sobre cómo prevenir los conflictos en las empresas, los pactos de socios, la mediación y sus fases, la figura del mediador, etc.

Accede a más información en nuestro canal de YouTube <https://www.youtube.com/watch?v=vG7ZEuAhBns>

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

#empresasdechiclana

CONFERENCIA EMPRESAS

2 veces compartida

Atención al usuario: 856 178 001 Actualidad

Quiénes somos Servicios Directorio de empresas Comentar

Noticias

Resumen Jornada Presencial «Cómo prevenir conflictos en la Empresa».

Actualidad

JORNADA PRESENCIAL

Cómo prevenir conflictos en la empresa.

El mundo dinámico de los negocios, los conflictos son una realidad. Pero ¿qué pasaría si pudiéramos evitarlos antes de que comenciaran?

¿Quieres saber cómo prevenir conflictos en la empresa?

No te puedes perder esta interesante jornada organizada por Asociación de Empresas de Chiclana en colaboración con **Acordemos**, en la que abordaremos estrategias que ayuden a prevenir y gestionar conflictos.

En ella contaremos con las ponencias de **Jorge Miralles**, economista/mediador empresarial por la Universidad Complutense de Madrid y **José Antonio Delgado**, abogado especialista en Derecho de la Empresa por la Universidad de Sevilla.

Inscríbete de forma gratuita en <https://forms.office.com/e/3xrtarCt8>

21 de marzo
17:30h
CEC Chiclana

Esta acción se encuentra dentro del programa de actuaciones para la consolidación, fortalecimiento y afianzamiento del tejido empresarial de Chiclana, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Ayuntamiento de Chiclana Oficial

#empresasdechiclana #motordesarrollo #aechiclana #cec #acordemos #ayuntamientodechiclana #empresas #pymes #autonomos #cadiz #negocios #servicios #chiclana #jornadas #conflictos #projectoconforta

Compartir

A continuación, indicamos las reseñas aportadas por los participantes:

- ⇒ “Gracias por este tipo de formación, resultan muy prácticas para nuestra empresa”.
- ⇒ “Muy importante la mediación en la empresa”.
- ⇒ “Contenido muy interesante y muy bien explicado”.
- ⇒ “Muy buena tarde con muchas informaciones importantes”.
- ⇒ “Claro, satisfactorio e interesante”.
- ⇒ “Ha sido una tarde enriquecedora, he descubierto una manera de solucionar”.

62

Como conclusión, en este seminario hemos abordado temas cruciales para la gestión y prevención de conflictos en el ámbito empresarial. En primer lugar, se habló sobre la importancia de prevenir los conflictos antes de que éstos escalen dentro de la organización, destacando de que una gestión proactiva puede llegar a ahorrar tiempo y recursos y a mantener dentro de la organización un clima neutral y saludable dentro de la empresa. También, se exploró el Pacto de Socios como herramienta esencial para definir claramente las expectativas, responsabilidades y derechos de cada socio, ayudando a evitar malentendidos y conflictos futuros. Por otra parte, se habló de la mediación como sistema alternativo y eficaz para resolver conflictos ofreciendo una vía más colaborativa para llegar a soluciones mutuamente beneficiosas.

Finalmente, se llevó a cabo una ronda de preguntas y respuestas donde se resolvieron dudas específicas y permitiendo a los participantes aclarar conceptos. Este seminario ha proporcionado herramientas alternativas y conocimientos para manejar y prevenir conflictos de manera efectiva en sus empresas.

3.4.-Seminario presencial intensivo “Cómo vender cuando nadie compra”.

El 23 de mayo de 2024 en nuestra sede, edificio CEC CHICLANA, llevamos a cabo un seminario presencial intensivo bajo el nombre **“Cómo vender cuando nadie compra”** con el objeto de dar a conocer las **nuevas técnicas que ayuden a conseguir la confianza del cliente.**

Un seminario destinado a empresas, emprendedores, empresarios y empresarias, así como al público en general que esté interesado en aprender técnicas que le permitan cerrar una venta gracias a la capacidad de ganar la confianza del cliente. **La duración del seminario fue de 4 horas y al finalizar el mismo se le hizo entrega de un certificado de acreditación de asistencia.**

La ponencia estuvo a cargo de **Manuel Gómez, CEO de la empresa Clinic Marketing, Consultor-Transmisor-Formador de Experiencias y Conocimientos en Marketing y Comunicación Eficiente, con más de 35 años de experiencia y especializado en habilidades de comunicación** (oratoria y presentaciones), **marketing** (ventas y publicidad), **liderazgo y excelencia.** Dispone de formación en marketing y comunicación publicitaria, dirección comercial y ventas, oratoria y presentaciones.

Las nuevas formas de compras y nuevos hábitos de consumo, hace que cada vez más tengamos que potenciar las habilidades y relaciones comerciales que ayuden a establecer relaciones más sólidas con el cliente generando una mayor confianza y, por lo tanto, repitiendo el proceso de compra.

Estos nuevos hábitos de compra han impulsado a las empresas a tener que desarrollar y fortalecer una amplia variedad de habilidades comerciales que han contribuido a satisfacer las demandas de los consumidores y prosperar en un entorno que está en constante cambio.



Seminario Intensivo Presencial

INSCRIPCIÓN
GRATUITA, AQUÍ



“CÓMO VENDER CUANDO NADIE COMPRA”

Nuevas Técnicas para conseguir la **Confianza del Cliente**

FECHA  **23 DE MAYO DE 2024**

HORA  **17:00H A 21:00H**

 **CEC CHICLANA**
Avda. de la Bahía de Cádiz, s/n
P.I. Pelagatos (Buzón 1-25)
Chiclana de la Fra. (Cádiz)

#ProyectoCONFORTA

OBJETO:

Se expondrán nuevas técnicas que permitirán conseguir **la confianza de tu cliente**. Cada vez es más necesario potenciar las habilidades y relaciones comerciales que ayudan a **establecer relaciones más sólidas con los clientes** generando confianza y repetición de los negocios.

PROGRAMA:

- Análisis de situación ¿Dónde estamos?
- Análisis FODA. Nuestras Diferencias son nuestras Fortalezas.
- Vender o Morir. Todos en la empresa somos vendedores ¿Quién asesinó a la venta?
- Generar Confianza. Vender es crear Relaciones. Vender es como el Amor.
- Trabaja de forma inteligente, la Regal 80/20.
- Propuestas de Valor Poderosas.
- Vender es comunicar. Vender es preguntar.
- Vender es actitud. Vender es forma persuasiva.
- Generar referidos. Cómo pedirlos.
- Clientes internos. Cómo cuidarlos y ampliarlos.
- Aprende a torear los NO, ¿Por qué los vendedores bajan el precio?
- Negociación. Los Compradores se entrenan. Cierre de Ventas.
- Objeciones invisibles.
- Buscar la excelencia.
- Gestión del tiempo. Aprender a tragarse el Sapo.
- Diada compartir experiencia.



Consultor de Marketing y Formador. Facilitador en Oratoria y Presentaciones
Públicas Eficientes.
Conferenciante.

**PONENCIA A CARGO DE
MANUEL GÓMEZ**

ORGANIZA:  Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA: 

COLABORA:  Clinic Marketing
Marketing – Formación – Mentoring



Programa de actuaciones para la Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024
Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera.

Consolidación, FORTalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial Local.

Ilustración 21: Cartel informativo del seminario intensivo “Cómo vender cuando nadie compra”.



Ilustración 22: Foto tomada en el momento de la presentación.

El encuentro fue presentado por nuestro presidente, **Antonio Junquera, donde asistieron 15 participantes.**

Manuel Gómez a través de este seminario expuso esas nuevas técnicas que le permitirán a la empresa conseguir la confianza del cliente.

Los puntos que se trataron fueron:

- Análisis de situación ¿Dónde estamos?
- Análisis FODA. Nuestras Diferencias son nuestras Fortalezas.
- Vender o Morir. Todos en la empresa somos vendedores ¿Quién asesinó a la venta?
- Generar Confianza. Vender es crear Relaciones. Vender es como el Amor.
- Trabaja de forma inteligente, la Regal 80/20.
- Propuestas de Valor Poderosas.
- Vender es comunicar. Vender es preguntar.
- Vender es actitud. Vender es forma persuasiva.

- Generar referidos. Cómo pedirlos.
- Clientes internos. Cómo cuidarlos y ampliarlos.
- Aprende a torear los NO, ¿Por qué los vendedores bajan el precio?
- Negociación. Los Compradores se entrenan. Cierre de Ventas. Objeciones invisibles.
- Buscar la excelencia.
- Gestión del tiempo. Aprender a tragarse el Sapo.
- Diada compartir experiencia.



SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL
Como vender cuando nadie compra

ENCUESTA ANÓNIMA

1. ¿Cuál fue tu nivel de satisfacción general con el seminario presencial?

Muy insatisfecho 1 2 3 4 5 Muy satisfecho

2. ¿Cómo calificarías la calidad del contenido presentado durante el seminario presencial?

Muy Mala 1 2 3 4 5 Excelente

3. ¿Cómo de claro y comprensible encontraste el material presentado durante el seminario presencial?

Muy poco claro y comprensible 1 2 3 4 5 Muy claro y comprensible

4. ¿La duración del seminario fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada 1 2 3 4 5 Totalmente Adecuada

5. ¿En qué medida crees que el seminario cumplió con tus expectativas?

No cumplió en absoluto 1 2 3 4 5 Cumplió completamente

6. ¿Recomendarías este seminario a otras personas?

Definitivamente No 1 2 3 4 5 Definitivamente Si

7. ¿Qué aspectos te parecieron más positivos del seminario presencial?

8. ¿Qué otros temas te gustaría abordar en un seminario presencial?

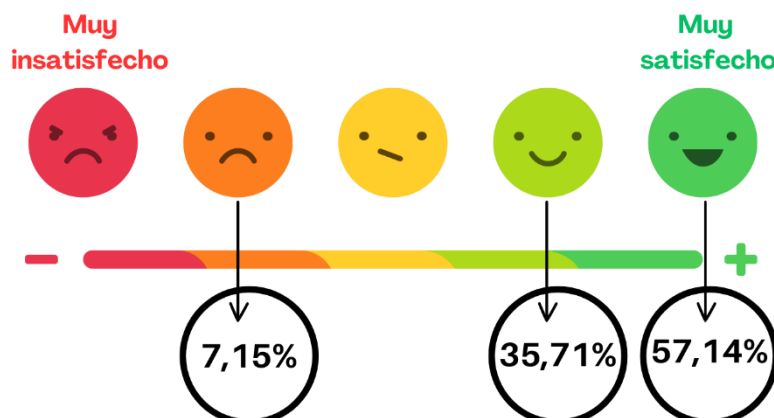
9. Deja tu reseña sobre este seminario para publicar en nuestras RRSS:

¡Gracias por tu participación! Tus respuestas serán de gran ayuda para mejorar nuestros seminarios presenciales en el futuro.

Para conocer la opinión de los participantes sobre el seminario, entregamos una encuesta de evaluación anónima cuyas valoraciones van del 1 al 5; siendo 1 la menor valoración y 5 la mayor valoración.

Según los resultados obtenidos por los participantes, en general, el seminario fue muy bien recibido por los asistentes. La mayoría de los participantes manifestaron estar muy satisfechos y satisfechos 92,85%.

Nivel de satisfacción general del seminario.



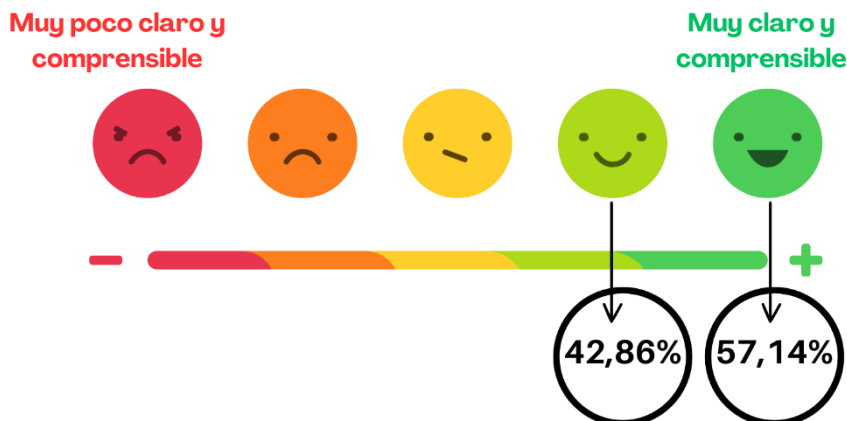
En cuanto a la calidad del contenido presentado por el ponente (92,85%) y la claridad y comprensibilidad de su exposición (100%), también se ha obtenido una respuesta positiva por parte de los asistentes.

Calidad del contenido presentado.



68

Claridad y comprensibilidad del material empleado.



En cuanto a la duración, sí fue adecuada para cubrir todos los temas importantes, la mayoría de los participantes manifestaron estar de acuerdo (92,85%) y una mínima minoría indica que fue inadecuada (7,15%). He de comentar que este fue un seminario intensivo donde se expuso los puntos claves y los más importantes a tratar.

¿La duración fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada

Totalmente adecuada



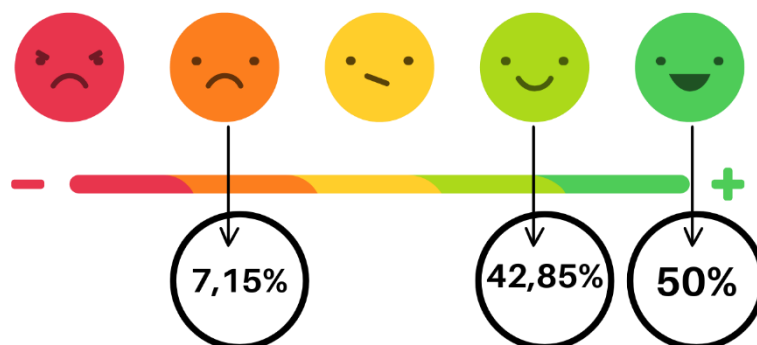
69

Fue un seminario que para los asistentes cumplió con las expectativas esperadas y, además, lo recomendaría a otras personas, en ambos casos, en un 92,85%.

¿Cumplió con las expectativas esperadas?

No cumplió en absoluto

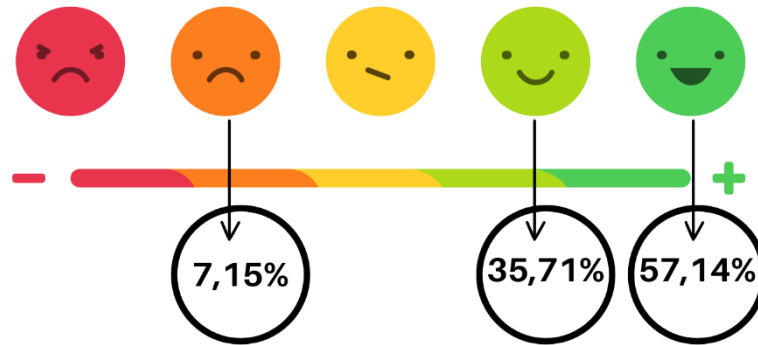
Cumplió completamente



Recomendarías este seminario a otras personas.

Definitivamente NO

Definitivamente Sí



70

En cuanto a los aspectos positivos que destacaron los participantes fueron:

- El tema de la fidelización de clientes.
- Repasar todas técnicas de conocimientos de ventas.
- La claridad a la hora de presentar la información y la cercanía del ponente con la audiencia.
- La experiencia del formador en los temas expuestos.
- La profesionalidad del ponente.
- El dinamismo de la formación.
- El tema de reforzar las técnicas de ventas.
- Todos los temas en general, todo ha sido muy interesante.

Por último, los participantes manifiestan que le gustaría adquirir conocimientos de los siguientes temas:

- Ventajas de ser autónomo.
- Fórmulas de ventas.
- Gestión de las Redes Sociales.
- Habilidades concretas de ventas como persuasión.
- Prospección B2B.
- Cómo hablar en público.
- La nueva normativa que regula facturación digital.

Al finalizar el seminario, se hizo entrega de un certificado de acreditación de asistencia a cada participante.



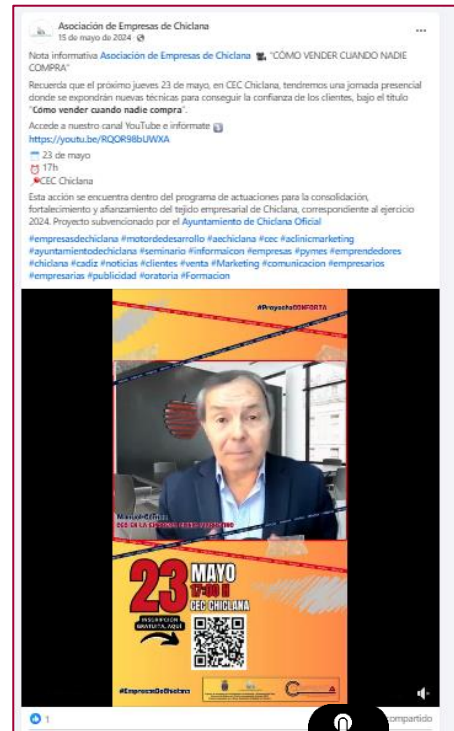
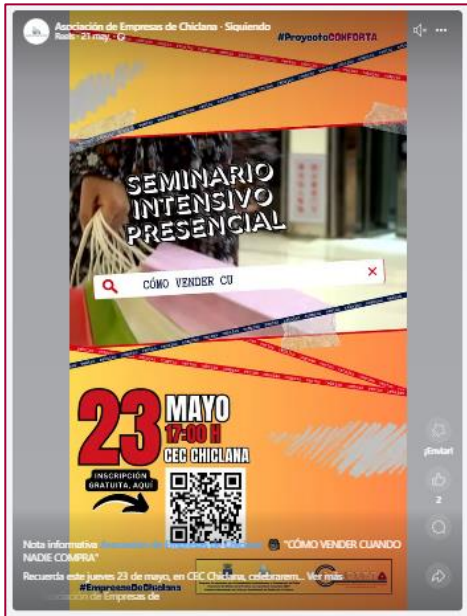
Reseñas aportadas por los participantes:

- ⇒ “A pesar de la duración, ha sido muy ameno e interesante”.
- ⇒ “Fantástico seminario para evolucionar a la hora de vender”.
- ⇒ “Persuasión, empatía y decisión las herramientas del vendedor”.
- ⇒ “Indispensable para renovar y reafirmar las técnicas de ventas”.
- ⇒ “Ha sido muy ameno y hemos refrescado cosas importantes”.
- ⇒ “Las ventas son el resultado de ser empático, saber escuchar y crear relaciones duraderas con los clientes”.

72

En resumen, este seminario ha proporcionado estrategias y herramientas claves para mejorar la gestión empresarial basada en el fortalecimiento de la relación con los clientes y optimizar los procesos de ventas. Se destacó la importancia de reconocer las diferentes fortalezas utilizando el análisis DAFO para identificar y aprovechar esas ventajas competitivas. Se enfatizó que todos los miembros de una organización somos vendedores y tenemos que explorar las razones por las que disminuyen las ventas buscando de alguna manera soluciones para revitalizar el proceso de ventas. Por otra parte, se resaltó que la venta es una forma de crear relaciones, subrayando la importancia de generar confianza para establecer conexiones duraderas con los clientes. Se habló de que vender supone mantener una comunicación efectiva y para ello debemos tener una actitud positiva y persuasiva en cualquier proceso de ventas. Se comunicó otros temas como la negociación exitosa, la gestión del tiempo en la planificación de tareas... En definitiva, fue un seminario muy práctico, a través de videos y ejemplos, proporcionó una comprensión más profunda de determinados conceptos aplicables a estrategias y técnicas de ventas que nos ayudan a fortalecer las relaciones con los clientes y optimizar cualquier proceso de ventas.

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



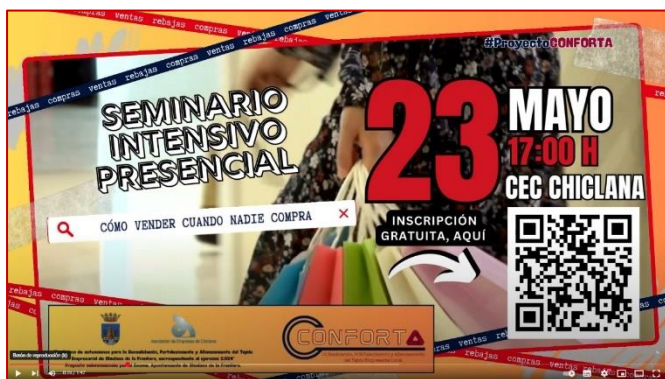
73



Reels



Video recordatorio



Video animando a participar



Impresiones sobre el Seminario

Las actividades de comunicación y promoción han sido fundamentales para asegurarnos una buena participación y que el seminario tenga un amplio alcance permitiendo que más personas se beneficiaran del contenido ofrecido en esta formación.

3.5.-Seminario Presencial Intensivo “Influencer en Acción”.

Hemos querido poner en práctica un seminario sobre cómo la empresa puede llevar a cabo estrategias de marketing en base a la figura del influencer con el propósito de poder mejorar el posicionamiento de su negocio llevando la marca a otro nivel.

El seminario tuvo lugar **el 19 de junio de 2025 en nuestra sede, CEC Chiclana**, donde contamos con la ponencia de la mano de **Sandra Romero** de la empresa Cloud Estudio.

75

SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL

#ProyectoCONFORTA

INFLUENCER EN ACCIÓN

“Lleva tu marca al siguiente nivel”

19 JUNIO 17:00 - 19:00
CEC CHICLANA
Avda. de la Bahía de Cádiz, s/n
P.I. Pelagatos

¿Qué aprenderás?

- Importancia del Marketing de influencer en las estrategias de marketing habituales de la empresa.
- Comprender el potencial del marketing de influencers.
- Identificar influencers relevantes.
- Diseñar estrategias de colaboraciones efectivas.
- Analizar identificadores que ayuden a medir los resultados y el retorno de la inversión.
- Cómo optimizar el retorno de la inversión.

ORGANIZA: FINANCIA: COLABORA:

Cloud Estudio
Agencia de Marketing y Publicidad

INSCRIPCIÓN GRATUITA, AQUÍ

PONENCIA A CARGO DE SANDRA ROMERO
CEO CLOUD ESTUDIO

CONFORTA
Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial Local.

Programa de actuaciones de Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024.
Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera.

Ilustración 23: Cartel informativo de la jornada “Influencer en Acción: lleva tu marca al siguiente nivel”.

El encuentro fue presentado por la técnico **Loli Muñoz** y contó con una asistencia de **10 participantes**.



Sandra explicó a través de ejemplos prácticos y un análisis detallado en casa caso, como el marketing de influencer puede ser una herramienta poderosa para mejorar el posicionamiento y dar visibilidad de tu empresa.

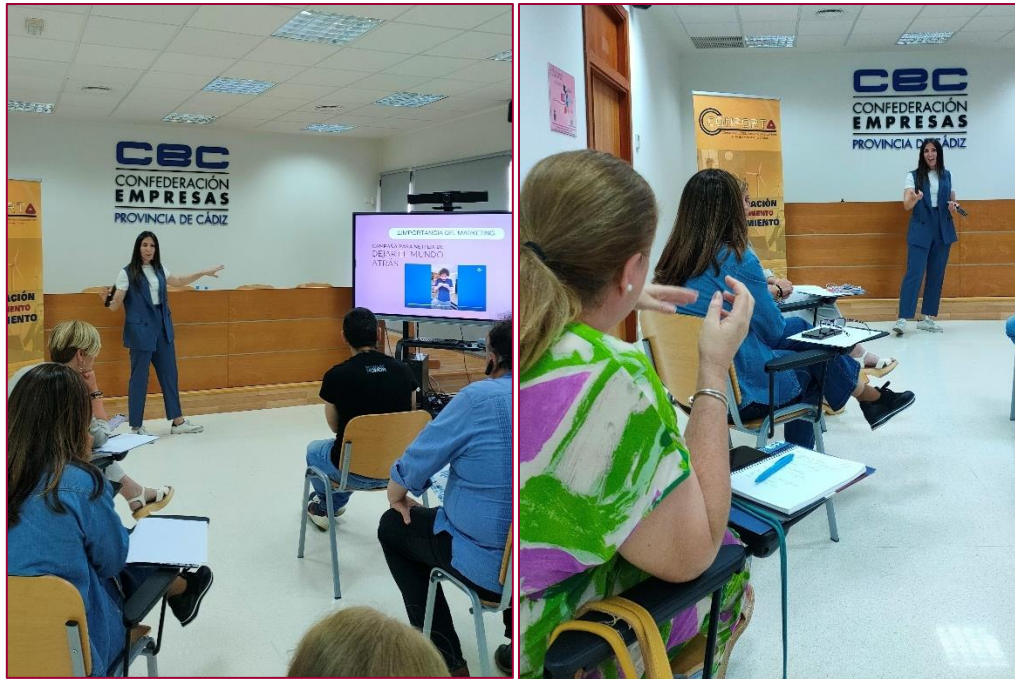
Los puntos que se trataron fueron:

- Importancia del Marketing de Influencer en las estrategias de marketing habituales de la empresa.
- Comprender el potencial del marketing de influencers. Analizar cómo los influencers pueden impactar en la percepción de una marca y cómo esta estrategia puede contribuir al crecimiento del negocio.
- Cómo identificar influencers relevantes. Proporcionar herramientas y metodologías para identificar a los influencers más adecuados, como ejemplo para colaboraciones en el sector de la hostelería, aunque puede ser cualquier otro sector de

actividad, considerando aspectos como el tipo de audiencia, la afinidad con la marca y el alcance de su influencia.

- Diseñar estrategias de colaboraciones efectivas. Aprender a desarrollar estrategias de colaboración con influencers que generen un impacto positivo en el posicionamiento de la marca, incluyendo la definición de objetivos claros, la creación de contenido auténtico y la medición de resultados.
- Analizar identificadores que ayuden a medir los resultados y el retorno de la inversión.
- Cómo optimizar el retorno de la inversión. Explorar tácticas para maximizar el retorno de la inversión en campañas de marketing de influencers, desde la negociación de contratos hasta el seguimiento del desempeño y la evaluación de la efectividad de la colaboración.





La ponente trasladó la importancia de la autenticidad en cualquier campaña de comunicación basada en influencers donde se debe seleccionar influencers que compartan valores y objetivos similares a la marca de la empresa.

El influencer seleccionado debe tener una audiencia comprometida y relevante para el producto/servicio que vaya a promocionar; no es importante la cantidad de seguidores sino la calidad de estos.

Por otra parte, comentó la manera de que la empresa puede llevar a cabo una estrategia basada en colaboraciones con influencers que estén alineados con la marca.

También, nos habló de la importancia de medir y analizar los resultados a través de indicadores como alcance, la interacción... que nos permitan evaluar el éxito de la campaña llevada a cabo por la empresa.

Por último, expuso las últimas tendencias basada en los micro-influencers y los nano-influencers que suelen tener menor audiencia, pero genera una mayor interacción y relaciones más cercanas con la audiencia.

En resumen, el seminario fue valorado muy positivamente por los participantes ya que los temas que se trataron son aplicables a la práctica profesional. La ponente demostró su conocimiento y la experiencia en las diferentes áreas, a través de explicaciones claras y ejemplos prácticos que dieron lugar a un nivel de interacción entre la ponente y los participantes. Fue un espacio que se fomentó el networking entre los participantes, donde valoraron en positivo la posibilidad de intercambiar ideas y experiencias. También, se generó un espacio para aclarar dudas y profundizar en determinados contenidos que fue muy apreciado por los asistentes.

SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL INFLUENCER EN ACCIÓN
"Llévate tu marca al siguiente nivel"

ENCUESTA ANÓNIMA

1. ¿Cuál fue tu nivel de satisfacción general con el seminario presencial?

Muy insatisfecho 1 2 3 4 5 Muy satisfecho

2. ¿Cómo calificarías la calidad del contenido presentado durante el seminario presencial?

Muy Mala 1 2 3 4 5 Excelente

3. ¿Cómo de claro y comprensible encontraste el material presentado durante el seminario presencial?

Muy poco claro y comprensible 1 2 3 4 5 Muy claro y comprensible

4. ¿La duración del seminario fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada 1 2 3 4 5 Totalmente Adecuada

5. ¿En qué medida crees que el seminario cumplió con tus expectativas?

No cumplió en absoluto 1 2 3 4 5 Cumplió completamente

6. ¿Recomendarías este seminario a otras personas?

Definitivamente No 1 2 3 4 5 Definitivamente Si

7. ¿Qué aspectos te parecieron más positivos del seminario presencial?

8. ¿Qué otros temas te gustaría abordar en un seminario presencial?

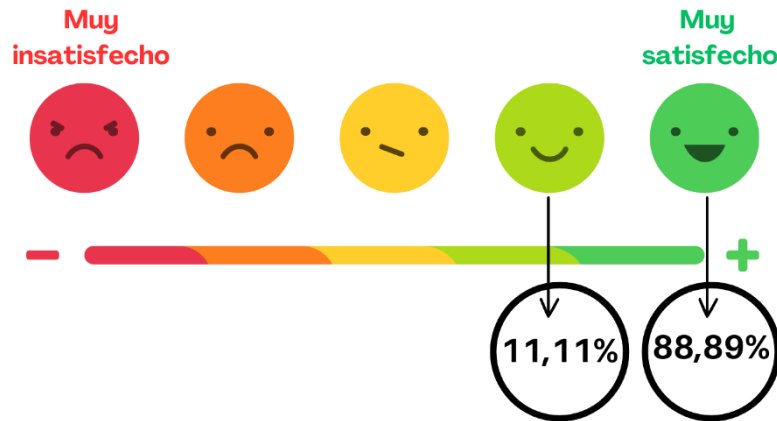
9. Deja tu reseña sobre este seminario para publicar en nuestras RRSS:

¡Gracias por tu participación! Tus respuestas serán de gran ayuda para mejorar nuestros seminarios presenciales en el futuro.

Para conocer la valoración de los participantes sobre este seminario, compartimos con ellos una encuesta de evaluación que refleja los siguientes resultados.

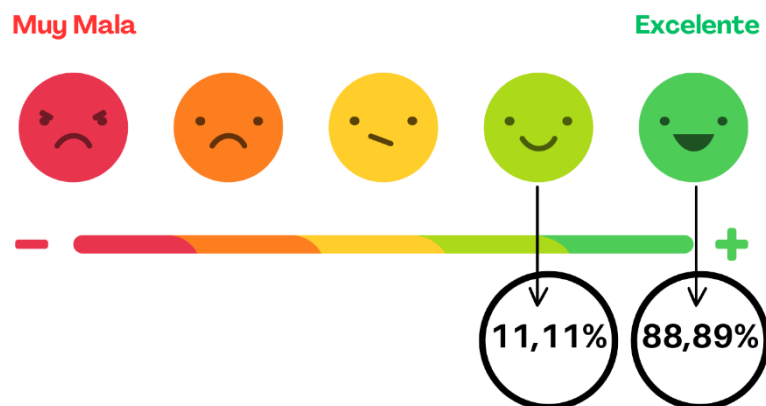
Las encuestas reflejan una valoración muy positiva de este seminario, subrayando la calidad del contenido presentado y la claridad y comprensibilidad del material presentado durante este.

Nivel de satisfacción general del seminario.



80

Calidad del contenido presentado.



Claridad y comprensibilidad del material empleado.



En cuanto a la duración, hay un 88,89% que manifiesta ser adecuado, sin embargo, en una minoría con un 11,11% manifiestan que le pareció corto de duración. He de recordar que este seminario es intensivo donde se trató los puntos más importantes.

¿La duración fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada

Totalmente adecuada



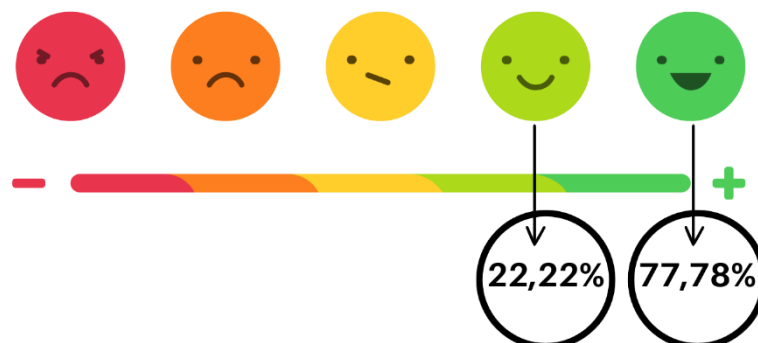
81

Todos manifiestan en que el seminario cumplió con sus expectativas y que sí recomendaría la participación de este a otras personas.

¿Cumplió con las expectativas esperadas?

No cumplió en absoluto

Cumplió completamente



Recomendarías este seminario a otras personas.

Definitivamente NO

Definitivamente SÍ



82

Los aspectos más positivos que destacaron los asistentes fueron:

- Conocer cómo la estrategia basada en influencers se puede aplicar en empresas de diferentes sectores de actividad y cómo poder buscarlos.
- Escuchar otras experiencias y vivencias.
- El dinamismo y la interacción del seminario.
- La participación y los casos prácticos.

En cuanto a otros temas que serían interesantes tratar en un seminario de este tipo, la audiencia comenta:

- Ventas Online.
- Manejo de Redes Sociales.
- Marketing de guerrillas.
- Técnicas de comunicación.

Al finalizar el encuentro, hicimos una foto de grupo:



83

Las reseñas apartadas por los participantes han sido las siguientes:

- ⇒ “Muy buena la preparación de Sandra, muy profesional; que se repita”.
- ⇒ “Una formación muy práctica”.
- ⇒ “Interesante, dinámico, útil, productivo”.
- ⇒ “Necesaria para las empresas chiclaneras”.
- ⇒ “Bien explicado y satisfactorio”.
- ⇒ “Muy oportuno y adecuado. Lo repetiría”.

La información del seminario fue publicada en todas nuestras plataformas digitales con el propósito de llegar aún público diverso y amplio de empresas e intentar alcanzar una gran participación.



[Ver toda la información aquí.](#)



84



[Ver video informativo](#)



[Ver video animando a participar.](#)



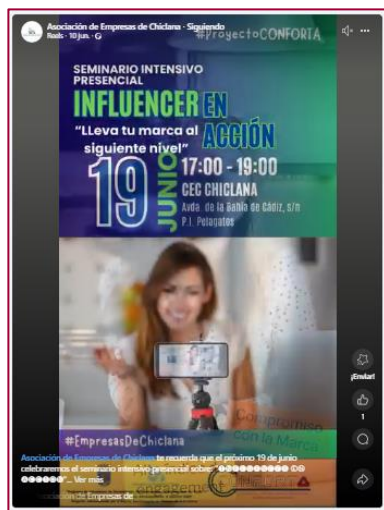
[Ver video resumen y reseñas.](#)

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



85

Reels



3.6.-Seminario presencial intensivo “Cómo gestionar el talento para obtener el máximo rendimiento”.

La Asociación pone en marcha un seminario bajo el título “**Como gestionar el talento para obtener el máximo rendimiento**” que tiene por objeto exponer herramientas de gestión de personas para conseguir mayor productividad, más compromiso con los empleados y un entorno de trabajo más atractivo para los jóvenes.

El encuentro tuvo lugar el **5 de noviembre de 2024** en nuestra sede **CEC Chiclana** y contamos con la colaboración de **Victor Pacheco**, CEO de la empresa *Activa Talento*, y coach especialista en inteligencia emocional de gestión de personas y de equipos.

86

El cartel informativo para el seminario presenta una paleta de colores azul, naranja y gris. En la parte superior izquierda, se muestra el hashtag #ProyectoCONFORTA. Al centro, el título principal del seminario es 'SEMINARIO PRESENCIAL INTENSIVO CÓMO GESTIONAR EL TALENTO PARA OBTENER EL MÁXIMO RENDIMIENTO'. Debajo de este, se resume el contenido: 'DOS HERRAMIENTAS DE GESTIÓN DE PERSONAS PARA CONSEGUIR MAYOR PRODUCTIVIDAD, MÁS COMPROMISO Y ENTORNOS ATRACTIVOS PARA LOS JÓVENES'. A la derecha, se indica la fecha '5 NOVIEMBRE' y el horario '10:00-11:30H'. Se incluye la ubicación 'CEC CHICLANA' con su dirección: 'Avda. de la Bahía de Cádiz, s/n, P.I. Pelagatos, Chiclana de la Fra. (Cádiz)'. En el centro, se presenta a Víctor Pacheco, 'COACH EN INTELIGENCIA EMOCIONAL' y 'GESTIÓN DE PERSONAS Y EQUIPOS', acompañado de su fotografía. A la izquierda, una cita en un recuadro blanco dice: 'Adoptar estrategias efectivas para reducir la rotación y el absentismo laboral y, al mismo tiempo, fomentar un entorno de trabajo donde los empleados se sientan motivados y valorados contribuye a obtener un equipo de trabajo comprometido y, por lo tanto, al éxito colectivo de la empresa.' En la parte inferior izquierda, se listan los patrocinadores: 'ORGANIZA: Asociación de Empresas de Chiclana', 'FINANCIA: [Logo de Chiclana]', y 'COLABORA: ACTIVATALENTO'. A la derecha, hay un código QR y el texto 'INSCRIPCIÓN GRATUITA' con un icono de 'FREE'. En la franja inferior, se repiten los logos de la Asociación de Empresas de Chiclana y CONFORTA, con el texto: 'Programa de actuaciones de Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera.'

Ilustración 24: Cartel informativo del seminario "Cómo gestionar el talento para obtener el máximo rendimiento".

Durante el seminario Victor Pacheco explicó dos herramientas, basadas en la experiencia reales de éxito, que ayudan a conseguir entornos de trabajo más comprometidos y productivos. Es importante que la empresa ponga en marcha estrategias efectivas para intentar reducir la rotación y el absentismo laboral y, al mismo tiempo, fomentar un entorno de trabajo donde los empleados se sientan motivados y valorados con el objetivo de contribuir a conseguir un equipo de trabajo comprometido y, por lo tanto, ayudar a alcanzar el éxito colectivo de la empresa.

Los puntos tratados fueron:

- ✓ ¿Por qué es importante este seminario?
- ✓ Objetivo que alcanzar en cuanto a compartir dos soluciones prácticas de gestión de personas.
- ✓ Ciclo de vida del empleado.
- ✓ Herramienta 1: lo que mide y lo que se puede llegar a mejorar.
 - ¿Qué necesito para mejorar?
 - Auditorías de Equipos
 - Sistema diagnóstico casero
- ✓ Herramienta 2: Solucionar problemas en equipo, con orden y sistema.
 - ¿Cómo solucionar los problemas?
 - Sistemas de Reuniones
 - Sistemas de Tratamiento
- ✓ Conclusiones.
- ✓ Caso de éxito.
- ✓ Preguntas.

El encuentro fue presentado por la técnico **Loli Muñoz**, que dio paso la intervención de Victor Pacheco.







SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL
CÓMO GESTIONAR EL TALENTO PARA OBTENER EL MÁXIMO RENDIMIENTO

ENCUESTA ANÓNIMA

1. ¿Cuál fue tu nivel de satisfacción general con el seminario presencial?

Muy insatisfecho ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Muy satisfecho

2. ¿Cómo calificarías la calidad del contenido presentado durante el seminario presencial?

Muy Mala ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Excelente

3. ¿Cómo de claro y comprensible encontraste el material presentado durante el seminario presencial?

Muy poco claro y comprensible ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Muy claro y comprensible

4. ¿La duración del seminario fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Totalmente Adecuada

5. ¿En qué medida crees que el seminario cumplió con tus expectativas?

No cumplió en absoluto ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Cumplió completamente

6. ¿Recomendarías este seminario a otras personas?

Definitivamente No ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 Definitivamente Si

7. ¿Qué aspectos te parecieron más positivos del seminario presencial?

8. ¿Qué otros temas te gustaría abordar en un seminario presencial?

9. Deja tu reseña sobre este seminario para publicar en nuestras RRSS:

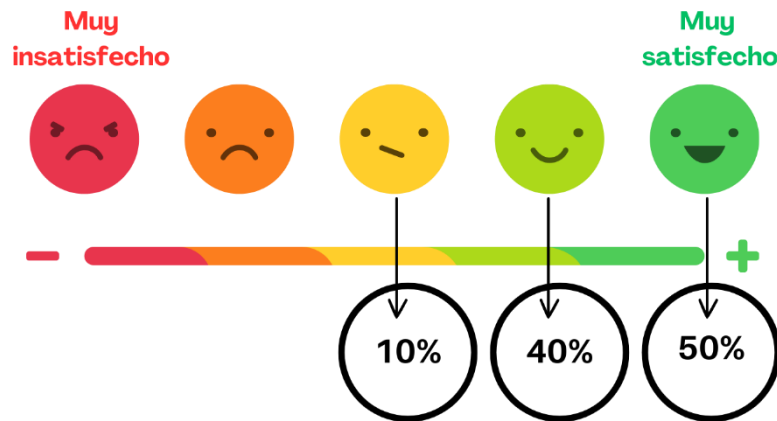
¡Gracias por tu participación! Tus respuestas serán de gran ayuda para mejorar nuestros seminarios presenciales en el futuro.

En este seminario participaron **11 personas.**

Con el propósito de conocer la valoración de este seminario compartimos con ellos una encuesta de evaluación. El cuestionario está compuesto por varias preguntas cuya respuesta oscila entre una menor valoración (puntuación 1) y una mayor valoración (puntuación 5).

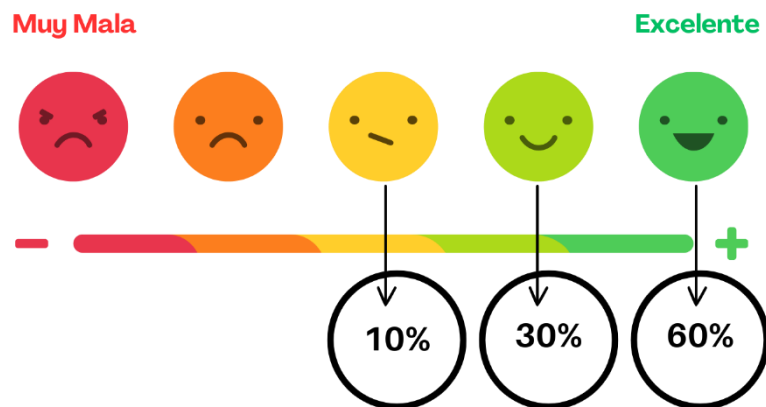
A continuación, exponemos los resultados obtenidos. Este seminario, en general, ha tenido una valoración positiva con una satisfacción buena del 90%, en cuanto a la calidad del contenido presentado y la claridad y comprensibilidad del material empleado por el ponente se ha obtenido una valoración favorable; 90% y 100% respectivamente.

Nivel de satisfacción general del seminario.

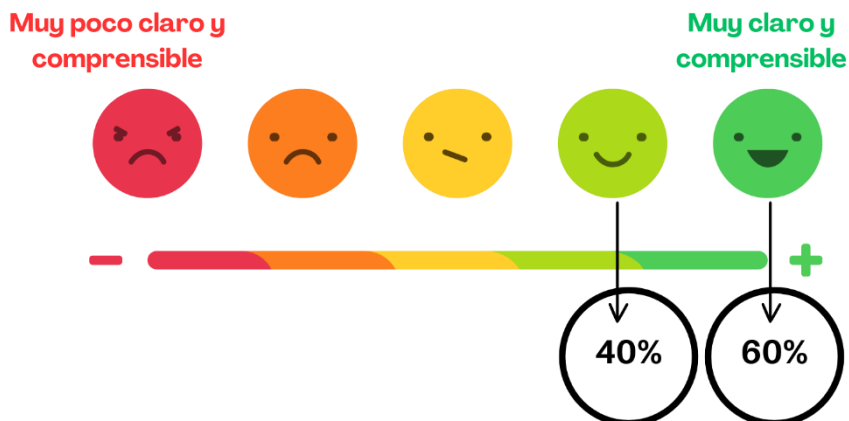


90

Calidad del contenido presentado.



Claridad y comprensibilidad del material empleado.



En cuanto a la duración, se manifiesta diferentes opiniones algunos manifiestan estar totalmente de acuerdo y otros consideran que se necesitaría más tiempo para tratar todos los temas.

¿La duración fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada

Totalmente adecuada



91

El 80% de la audiencia considera que el seminario cumplió con las expectativas esperadas y un 100% expresa que totalmente recomendaría este seminario.

¿Cumplió con las expectativas esperadas?

No cumplió en absoluto

Cumplió completamente



Recomendarías este seminario a otras personas.

Definitivamente NO

Definitivamente SÍ



92

Los aspectos que han destacado la audiencia han sido:

- La información clara y herramientas positivas.
- La comunicación y el saber escuchar.
- Los datos y la teoría aportada.
- Conocer las inquietudes de otras empresas.
- La inteligencia emocional y cómo saber decidir quién marca las pautas.
- La oportunidad de escuchar el testimonio de otras empresas.
- La comunicación y la dinamización. El orden.
- La empresa cómo gestionar el personal.
- El fomento del desarrollo personal dentro de la empresa.

En cuanto a qué tipo de temas le gustaría abordar la empresa en un seminario de este formato:

- Control económico.
- Filantropía y desarrollo humano.
- Técnicas de motivación emocional.
- Selección y reclutamiento.

Las reseñas que nos han dejado la audiencia han sido:

- ⇒ “Muy enriquecedor. Muy interesante para cualquier empresa”.
- ⇒ “Muy interesante y ameno”.

- ⇒ “Victor es un gran comunicador”.
- ⇒ “Un seminario práctico para conocer herramientas en la gestión del personal”.
- ⇒ “Un seminario muy necesario. Deben hacerse más seminarios así”.
- ⇒ “Perfecto, para seguir y repetir”.
- ⇒ “Todos los directivos y jefes deberían de ver este seminario”.

Como conclusión, podemos afirmar que este seminario ha sido muy importante porque aborda la gestión de personas; un elemento fundamental para obtener el éxito organizacional ya que una correcta gestión puede mejorar la productividad, la satisfacción y retención.

Se ha compartido dos herramientas de gestión de persona, enfocadas en la mejora del ciclo de vida del empleado y resolución de problemas en el equipo. Por un lado, se expuso una herramienta que mide el rendimiento y la satisfacción del equipo identificando las áreas de mejoras. Para ello es necesario llevar a cabo auditorias periódicas que identifiquen esos problemas y generen oportunidades de mejoras. Por otra parte, se habló de otra herramienta que ayudaría a solucionar los problemas en equipo a través del sistema de reuniones estructuradas, que permitan discutir esos problemas y dar soluciones de manera ordenada y, a través del sistema de tratamiento, para abordar y resolver los problemas de manera efectiva. También se presentó un caso de éxito donde se expone cómo una empresa implantó estas herramientas y logró mejorar la productividad y la satisfacción de sus empleados. Para concluir este seminario, se abrió una sesión de preguntas donde los participantes pudieron aclarar dudas y compartir experiencias. Los participantes salieron con una comprensión más profunda de cómo pueden aplicar estos nuevos conceptos en sus organizaciones para llegar a conseguir un entorno de trabajo más productivo, comprometido y atractivo para otros.

Hemos realizados tareas de comunicación del seminario para que llegara al mayor público y, así, fomentar la participación de todas las empresas interesadas.



Toda la información
aquí.



Ver video animando a
participar.



Ver video resumen y
reseñas.



Reels=



3.7.-Seminario Presencial Intensivo: Planifica el Éxito: Estrategias de Precisión para Proyectos y Cultura Organizacional”.

En la recta final del año, hemos querido llevar a cabo un seminario presencial intensivo sobre planificación estratégica para proyectos y cultura organizacional. Este seminario se ha organizado gracias a la colaboración de **Manu Robledo, director de Das4Growth, empresa especializada en liderazgo, planeamiento y transformación organizacional**. *Manu Robledo* cuenta con una trayectoria empresarial de más de 25 años de experiencia liderando equipos y planificando operaciones como oficial de Infantería de Marina decidiendo canalizar sus conocimientos hacia la docencia y al ámbito empresarial. Desde su transición profesional impulsa el proyecto *Das4Growth*, dedicado a formar líderes y equipos más eficientes y alineados con los retos del entorno corporativo actual.

96

#ProyectoCONFORTA

SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL

“Planifica el Éxito: Estrategias de Precisión para Proyectos y Cultura Organizacional”

“Descubre el método que **transforma ideas en resultados** mientras impulsa una cultura empresarial eficiente y dinámica”

INSCRIPCIÓN GRATUITA

11 DIC
10:00 a 11:30 hs
CBC CHICLANA
Avda. de la Bahía de Cádiz, s/n
P.I. Palagatos
Chiclana de la Fra. (Cádiz)

Manu Robledo cuenta con más de 25 años de experiencia liderando equipos y planificando operaciones como oficial de infantería de Marina decidiendo canalizar sus conocimientos hacia la docencia y al ámbito empresarial.

Desde su transición profesional, impulsa el proyecto Das4Growth, dedicado a formar líderes y equipos más eficientes y alineados con los retos del entorno corporativo actual.

PONENTE:
Manu Robledo
Director de Das4Growth
Empresa especializada en liderazgo, planeamiento y transformación organizacional.

ORGANIZA: Asociación de Empresas de Chiclaná

FINANCIA: Ayuntamiento de Chiclaná

COLABORA: DAS4GROWTH

CONFORTA
Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial Local

Programa de actuaciones de Consolidación, Fortalecimiento y Afianzamiento del Tejido Empresarial de Chiclaná de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024. Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclaná de la Frontera.

Ilustración 25: Cartel informativo del seminario presencial "Planifica El Éxito".

El objeto del seminario es conocer un método que permita la transformación de ideas en resultados mientras se impulsa una cultura empresarial eficiente y dinámica.

El seminario presencial tuvo lugar el 11 de diciembre de 2025 en nuestra sede, edificio CEC Chiclana, donde contó con 8 participantes.

El seminario fue presentado por José Muñoz, director técnico en AEChiclana, y Loli Muñoz, técnico de proyectos.

97





Los temas tratados durante la ponencia fueron:

- Liderar el cambio.
- En sentido de pertenencia es la clave para construir organizaciones sólidas.
- Ethos: Trabajo en... o soy de...
- Mando orientado a la misión: Iniciativa (delegar) y el crecimiento personal.
- La matriz de Eisenhower.
- La seguridad: nada que temer. Orientado a la persona.
- El liderazgo: liderarse y liderar.
- Valores de Bushido.
- Transformación de la cultura empresarial; antes y durante.
- Planear: proyectos nuevos y proyectos en curso. Enfoque metódico.
- Ciclo de vida de una operación: Convencional/ágil.
- Competidores: Mitigar, Necesidades de información y Plan de contingencias.
- Ejemplo de caso de éxito.
- Timeline.
- El método BIRKMAN.
- El método DMK.
- El QRPM cómo método ágil basado en el método DMK.
- El liderazgo FB2C.
- Metodología de la investigación.
- Procesos LLAA.
- Análisis de Riesgos: Identificación, Evaluación y Mitigación.
- Técnicas Estructuradas de Análisis.
- Targeting.

SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL
"Planifica el Éxito: Estrategias de Precisión para Proyectos y Cultura Organizacional"

ENCUESTA ANÓNIMA

1. ¿Cuál fue tu nivel de satisfacción general con el seminario presencial?
Muy insatisfecho 1 2 3 4 5 Muy satisfecho

2. ¿Cómo calificas la calidad del contenido presentado durante el seminario presencial?
Muy Mala 1 2 3 4 5 Excelente

3. ¿Cómo de claro y comprensible encontraste el material presentado durante el seminario presencial?
Muy poco claro y comprensible 1 2 3 4 5 Muy claro y comprensible

4. ¿La duración del seminario fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?
Totalmente Inadecuada 1 2 3 4 5 Totalmente Adecuada

5. ¿En qué medida crees que el seminario cumplió con tus expectativas?
No cumplió en absoluto 1 2 3 4 5 Cumplió completamente

6. ¿Recomendarías este seminario a otras personas?
Definitivamente No 1 2 3 4 5 Definitivamente Sí

7. ¿Qué aspectos te parecieron más positivos del seminario presencial?

8. ¿Qué otros temas te gustaría abordar en un seminario presencial?

9. Deja tu reseña sobre este seminario para publicar en nuestras RRSS:

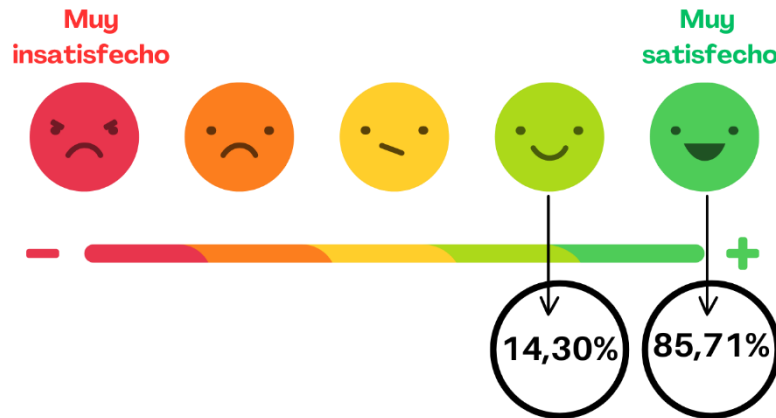
¡Gracias por tu participación!
Tus respuestas serán de gran ayuda para mejorar nuestros seminarios presenciales en el futuro.

Con el propósito de conocer la opinión de las empresas asistentes sobre este seminario trasladamos una encuesta de valoración. Según los datos recabados, por lo general, la valoración ha sido muy positiva.

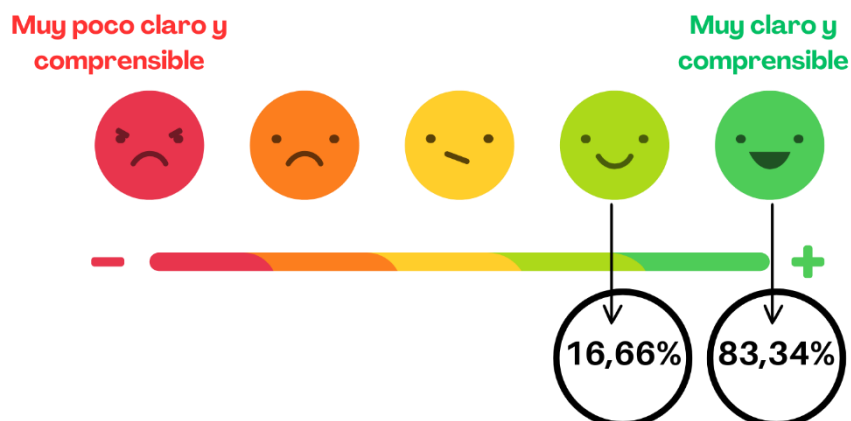
100

En cuanto al nivel de satisfacción, la calidad del contenido presentado, y calidad y comprensibilidad del material empleado la opinión ha sido favorable.

Nivel de satisfacción general del seminario.

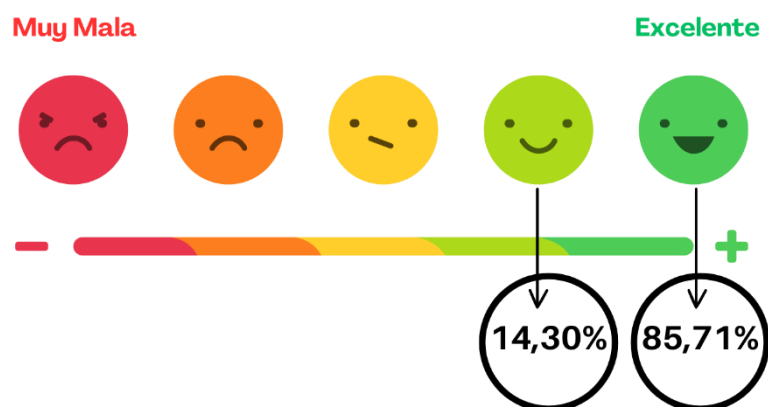


Claridad y comprensibilidad del material empleado.



101

Calidad del contenido presentado.

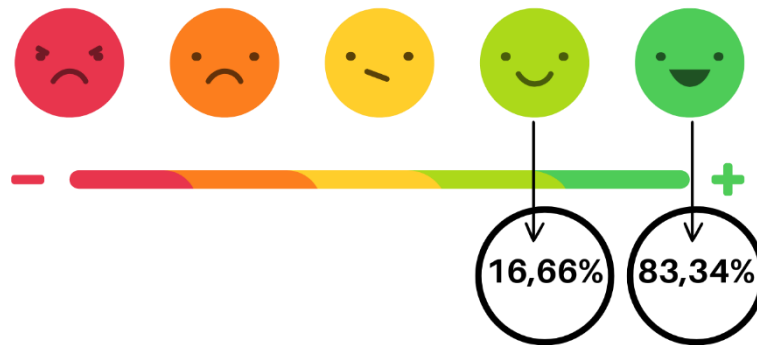


En cuanto a la duración para cubrir los temas importantes, la audiencia considera que el tiempo empleado ha sido apropiado.

¿La duración fue adecuada para cubrir todos los temas importantes?

Totalmente inadecuada

Totalmente adecuada



102

Por otra parte, los asistentes comenta que el seminario sí cumplió con las expectativas esperada con un 85,72%.

¿Cumplió con las expectativas esperadas?

No cumplió en absoluto

Cumplió completamente



El 100% de los asistentes recomendaría la participación a este seminario a otras personas.

Recomendarías este seminario a otras personas.

Definitivamente NO

Definitivamente Sí



103

Los aspectos más destacados de este seminario por parte de la audiencia han sido:

- El paralelismo de la gestión de equipos, liderazgo militar y empresarial.
- Contactos e ideas innovadoras.
- Ponente y tema expuesto.
- La facilidad de explicar el tema.
- Grupo pequeño, buena acústica, claridad y respeto.
- Ayuda a plantear la forma de gestionar la empresa.

Otros de los temas que le gustaría tratar en un seminario de este tipo por parte de los asistentes:

- Profesionalizar la empresa familiar; preparar la sucesión.
- Importancia de controlar los datos expuestos en internet.
- Técnicas para ganar la confianza del cliente.
- Habilidades directivas y negociadoras con ejemplos.
- Selección de Personal.
- Ciberseguridad.

Los usuarios dejaron las siguientes reseñas:

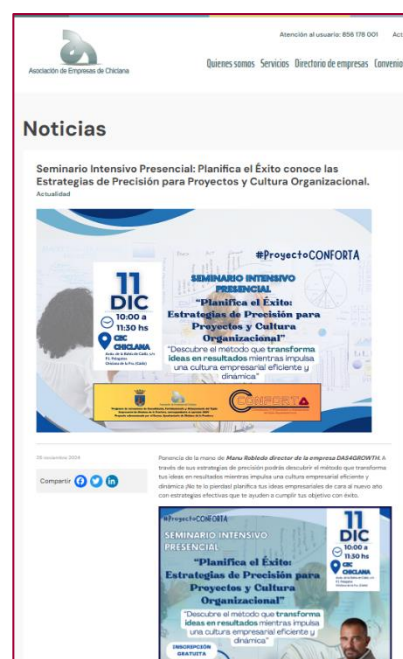
⇒ “Muy interesante conocer de primera mano cómo es el liderazgo en un mundo tan autoritario como parece el militar; tiene más trabajo y pertenencia a un equipo y delegar funciones”.

- ⇒ “Un seminario en el cual te hacen que te cuestiones que dedicar el tiempo a organizar y planificar te acerca al éxito”.
- ⇒ “Muy satisfecho del seminario, fue muy interesante”.
- ⇒ “Está bien organizado y siempre aporta mucho”.
- ⇒ “Muy interesante, ameno y entretenido”.

Este seminario aportó a la audiencia una experiencia valiosa y educativa. El ponente ofreció una presentación clara y detallada sobre métodos que ayudan a transformar las ideas en resultados, además de, abordar estrategias que fomenten una cultura organizacional positiva y productiva. Los asistentes apreciaron la relevancia de los contenidos, destacando las estrategias aplicadas en un entorno militar cómo se puede canalizar en el ámbito empresarial. En el seminario generó la oportunidad entre los asistentes de interactuar y crear sinergias entre ellos. En general, este seminario no solo ha proporcionado a los asistentes métodos prácticos y valiosos para mejorar la gestión de proyectos fortaleciendo la cultura organizacional en la empresa, sino también ha servido de inspiración en adoptar un enfoque más estratégico y preciso en sus roles profesionales.

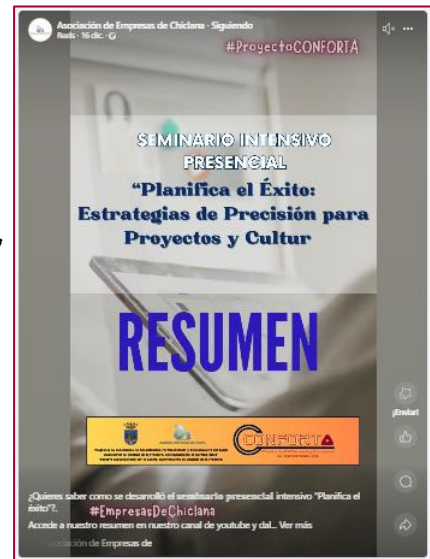
104

Hemos realizado actividades de comunicación con el propósito de fomentar la participación de las empresas.





Reels



105



[Video Informativo](#)



[Video Resumen](#)

3.8.-Seminario Presencial Intensivo sobre la Captación del talento vía SAE (Servicio Andaluz de Empleo) y el programa de Ayuda al fomento de la contratación EMPLEA-T.

Con el propósito de proporcionar información a las empresas de los servicios que prestan **el SAE (Servicio Andaluz de Empleo)**, **la asociación organizamos un seminario con la colaboración de la Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo de la Junta de Andalucía** para exponer las oportunidades que ofrece el SAE al colectivo empresarial siendo una herramienta que puede ayudar a encontrar el personal adecuada al perfil del puesto que quiere ocupar la empresa.

106

El seminario tuvo lugar el **13 de diciembre en nuestra sede, edificio CEC Chiclana**, y contamos con un total de **13 participantes**.

SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL

Captación de talento vía SAE
La herramienta que ayuda a encontrar el personal adecuado a tu oferta.

PROGRAMA EMPLEA-T

13 DICIEMBRE 12:00-13:30H
CEC CHICLANA
Avda. de la Bahía de Cádiz, s/n
P.I. Pelagatos
Chiclana de la Fra. (Cádiz)

Descubre las oportunidades que ofrece el SAE. Hablaremos sobre:

- 01** Avance del nuevo modelo de intermediación
- 02** Alta de la EMPRESA en el Área de Gestión del SAE
- 03** Gestión de Ofertas de Empleo
- 04** Incentivos a la contratación: **PROGRAMA EMPLEA-T**

Inscripción gratuita, aquí

Subvenciones Públicas para la INSERCIÓN LABORAL y el FOMENTO DE LA CONTRATACIÓN

- LÍNEA 1
- LÍNEA 2
- LÍNEA 4

Conoce a través de los técnicos del SAE las líneas de ayudas que promueven la inserción laboral y el fomento a la contratación.

ORGANIZA: Asociación de Empresas de Chiclana

FINANCIA: Junta de Andalucía

COLABORA: Consejería de Empleo, Empresa y Trabajo Autónomo | Servicio Andaluz de Empleo

CONFORTA
Colaboración, Fortalecimiento y Avanzamiento del Tejido Empresarial Local

Programa de subvenciones de Consolidación, Fortalecimiento y Avanzamiento del Tejido Empresarial de Chiclana de la Frontera, correspondiente al ejercicio 2024.
Proyecto subvencionado por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana de la Frontera.

Ilustración 26: Cartel Informativo del seminario presencial "Captación del Talento Vía SAE y programa EMPLEA-T".

En esta ocasión recibimos de invitados a la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez**, y al director provincial del SAE en Cádiz y también delegado territorial de empleo, empresa y trabajo autónomo, **Daniel Sánchez Román**. Nuestro presidente, **Antonio Junquera**, inauguró el seminario y dio las gracias a los asistentes por su participación en las actividades que organiza la asociación.





Los puntos abordados por los técnicos fueron:

- Avance del modelo de intermediación.
- Cómo la empresa puede darse de alta a través del área de gestión del SAE.
- Gestión de la oferta. Se explicó como la empresa puede autogestionar la oferta o cómo pueden recurrir a los técnicos para que ellos se lo autogestionen.
- Incentivos a la contratación. Programa EMPLEA-T.

A través de los técnicos del SAE las empresas asistentes pudieron conocer las líneas de ayudas que promueven la inserción laboral y el fomento a la contratación. Estas subvenciones públicas provienen del **programa Emplea-T** que actualmente las empresas interesadas pueden acceder a tres tipos de líneas de ayudas: línea 1, línea 2 y línea 3.

[La Orden de 3 de octubre de 2024 por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de subvenciones, en régimen de concurrencia no competitiva, para la inserción laboral y el fomento de la contratación en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Andalucía, Programa Emplea-T.](#)

109

Con estas nuevas líneas de ayuda a la contratación se pretende activar el mercado laboral, fomentar la recuperación de la actividad laboral e impulsar la creación de empleo estable e indefinido, y de calidad, en todos los sectores productivos, mediante la contratación indefinida ordinaria de personas desempleadas menores de 30 años, personas mayores de 45 años, personas con discapacidad, personas desempleadas de larga duración, así como personas jóvenes menores de 30 años beneficiarias del Sistema Nacional de Garantía Juvenil.

Podrán solicitar la subvención:

- Línea 1: las personas trabajadoras autónomas y mutualistas de colegios profesionales que realicen su primera contratación indefinida ordinaria.
- Línea 2: las personas trabajadoras autónomas y mutualistas de colegios profesionales, para las segundas y sucesivas contrataciones indefinidas ordinarias, y las pymes, para la primera y sucesivas contrataciones indefinidas ordinarias.
- Línea 4: las personas trabajadoras autónomas y mutualistas de colegios profesionales, y las pymes.

La cuantía de las ayudas, oscilarán dependiendo de los colectivos, entre 7.500 y 22.000 €

Plazo de solicitud: desde 26 de octubre de 2024 hasta 30 de abril de 2025

Lugar de presentación: Las solicitudes han de presentarse telemáticamente a través del Catálogo de Procedimientos y Servicios de la Junta de Andalucía:

Línea 1:

<https://juntadeandalucia.es/servicios/procedimientos/detalle/25715>

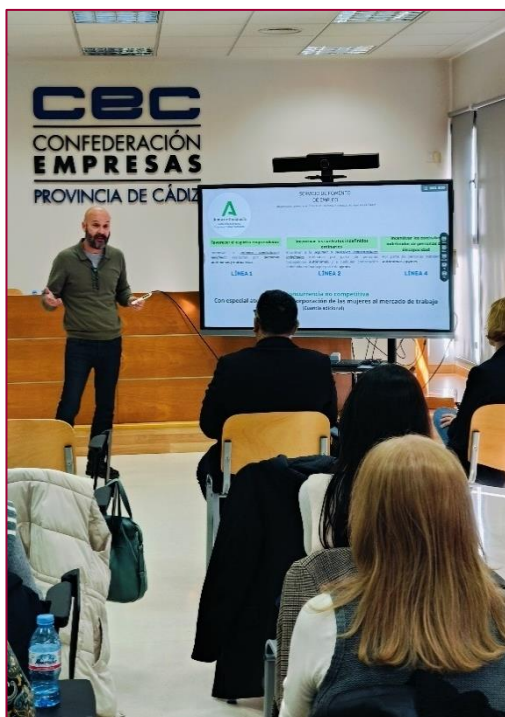
Línea 2:

<https://juntadeandalucia.es/servicios/procedimientos/detalle/25716>

Línea 4:

<https://juntadeandalucia.es/servicios/procedimientos/detalle/25718>

A los asistentes se le hizo entrega de un resumen de esta ayuda y, además, los técnicos resolvieron todas las dudas que surgieron por parte de los asistentes.





En resumen, el seminario fue muy enriquecedor y positivo ya que, de la mano de los técnicos, las empresas pudieron conocer el sistema de gestión del SAE y los futuros cambios y, por otra parte, las características y requisitos que son necesarios para adquirir la subvención al empleo. Fue un encuentro donde se presentó en primicia los avances de la nueva aplicación que dará servicio a las empresas que oferten empleo. Tras este encuentro, se ha intercambiado los datos de contacto de algunas empresas y el departamento de servicio a empresas del SAE para participar en el testeo de la nueva aplicación que está desarrollando.



[Video Resumen](#)



[Video Informativo](#)

Como siempre, llevamos a cabo actuaciones de comunicación para que llegar a la máxima audiencia y alcanzar la máxima participación.



Reel's:-



112



4.-MESAS DE PARTICIPACIÓN SECTORIALES.

Las Mesas de Participación Sectoriales es una herramienta que se constituye dentro de nuestra asociación para contribuir al diálogo, análisis y consenso de actuaciones y decisiones que generan un impacto en positivo en la actividad empresarial.

En la Asociación durante la vigencia de este convenio hemos llevado a cabo mesas sectoriales de cada temática en función de las necesidades demandadas por los empresarios y los temas de interés para determinados colectivos.

113

Para llevar a cabo esta iniciativa la técnica contratada, **Loli Muñoz**, ha tenido que llevar a cabo una serie de tareas:

- ✓ Identificar a los interlocutores públicos y privados en función de la temática de la mesa.
- ✓ Establecer un calendario para los encuentros.
- ✓ Asegurar los elementos esenciales de material de oficina y digital.
- ✓ Disponer de un espacio adecuado para el desarrollo de los encuentros.
- ✓ Contar con una secretaría que brinde soporte y apoyo durante las reuniones.
- ✓ Dinamizar las reuniones para mantener el interés y la participación.
- ✓ Implementar acciones de comunicación efectivas.
- ✓ Elaborar una memoria final que resuma los resultados y aprendizajes de los encuentros.

4.1.-Mesa de la Hostelería.



114



Comenzamos el año con la puesta en marcha de la **Mesa de la Hostelería** que tuvo lugar en nuestra sede, edificio CEC Chiclana, el **6 de marzo de 2024**. Esta mesa fue presentada por nuestro representante **Manuel Moreno Castilla**.

Un encuentro muy positivo donde contamos con la participación de la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez Izeta**, y la participación de **9 empresas del sector hotelero y hostelero que participaron activamente**.





A través de la Mesa de la Hostelería pretendemos **crear un lugar de debate, consenso y puesta en común de actuaciones que sean de importancia para el sector.** También, **canalizar iniciativas, sugerencias, problemáticas o necesidades y abordar las posibles sesiones de trabajo** con los entes implicados con la finalidad de planificar con tiempo actuaciones que promocionen y dinamicen el sector.

Los puntos tratados fueron:

- La nueva Ley de bienestar animal; cómo afecta al sector.
- Cómo participar en nuestro stand del VII Foro Provincial del Turismo y en el II Salón del Vino y la Gastronomía.
- Hablamos sobre la formación para el sector de la hostelería.
- Brainstorming en torno al sector de la hostelería.

Durante el encuentro se explicó los requisitos que establece la ley del bienestar animal y se comentó cómo está trabajando la delegación de bienestar animal del Ayuntamiento de Chiclana en esta medida, donde se pretende diseñar unas pegatinas para aquellos establecimientos que son Petfriendly (permiten la entrada de mascota al

establecimiento) quieran voluntariamente identificar su negocio, al igual que los establecimientos adheridos a esta campaña aparecerían en una lista donde cualquier usuario podría acceder a la información a través de un QR.

Por otra parte, se explicó las formas de colaboración en el Foro del Turismo, donde la asociación tendría un stand propio.

También se destacó la importancia de la formación continua en el sector de la hostelería para mejorar la calidad del servicio y satisfacción del cliente. Se comentó a los presentes que este año la asociación tiene previsto realizar jornadas profesionales para el sector. La delegada explicó como va el servicio del taxi en la ciudad y de cómo se gestionará las zonas de aparcamiento naranja de la playa.

Para concluir, se generaron ideas entorno a aumentar la eficiencia operativa y mejorar la experiencia del cliente como celebración de networking en bodega, rutas a las bodegas, selección de formación, evento de showcooking, etc. De esta convocatoria surgió la idea de llevar a cabo un networking entorno a los vinos de Chiclana con el propósito de conocer su historia y características, al igual que, poner en marcha un seminario en base a conocer los servicios del SAE para el tema de la gestión o autogestión de la oferta de empleo.

En resumen, ha sido un encuentro muy productivo y colaborativo, todos los participantes contribuyeron de manera constructiva aportando ideas y dialogando temas de interés para el colectivo.

Esta convocatoria se hace en abierto, es decir, para empresas asociadas como no asociadas, donde llevamos a cabo tareas de comunicación del encuentro para poder llegar a la mayor audiencia y obtener la máxima participación.



118



Video Resumen

4.2.-Mesa de la Sostenibilidad y la Competitividad.

La Asociación con el propósito de fomentar el diálogo y la colaboración entre las diferentes partes pública-privada, explorar cómo la sostenibilidad puede hacer impulsar la competitividad empresarial desde el punto económico a largo plazo y promover las prácticas empresariales más responsables desde el punto de vista ambiental y social, pone en marcha **la primera Mesa de la Sostenibilidad y la Competitividad**. Esta mesa fue presentada por nuestra representante **Ana María Prieto Cabello**.

119

La mesa tuvo lugar el **25 de junio de 2024** en nuestra sede, **CEC Chiclana**, y contó con la participación de **5 empresas**.



Con esta mesa se pretende:

- Fomentar el diálogo y la colaboración entre los diferentes entes público-privado,
- Explorar cómo la sostenibilidad puede impulsar la competitividad empresarial a largo plazo,
- Promover las prácticas empresariales más responsables desde el punto ambiental y social.

Los puntos que se trataron fueron:

- La Sostenibilidad y la Competitividad Empresarial como ventana de futuro: cero emisiones 2030.
- La Agenda 2030 y los Retos a alcanzar 2030.
- Pilares de la Competitividad y la Sostenibilidad Empresarial.
- El reto de las cero emisiones antes de 2030.

- ¿Cómo la Competitividad y la Sostenibilidad empresarial pasa por la transformación digital?
- La Sostenibilidad: una oportunidad para mejorar la Competitividad de las Empresas.
- Ventajas Competitivas que ofrece las empresas al contar con un enfoque sostenible.
- Fondos Transición Justa de la provincia de Cádiz.
- ¿Qué es un CAE?

Fue un encuentro muy positivo donde las empresas participaron activamente. Se debatió sobre la meta de alcanzar cero emisiones para 2030, como oportunidad para las empresas de innovar y liderar determinados sectores según establece la Agenda 2030 cuyos objetivos son claros en cuanto a la reducción de emisiones, la igualdad social y el desarrollo económico sostenible. Se habló sobre los pilares que deben fortalecer las empresas para ser más competitivas y sostenibles, como son la innovación, la eficiencia energética y la responsabilidad social. Por otra parte, se compartió la importancia de los procesos de digitalización para la empresa como elemento clave para mejorar la eficiencia y reducir el impacto ambiental. Por último, se debatió los fondos disponibles en la provincia de Cádiz que ayudan a las empresas a adoptar prácticas sostenibles y también se explicó que es el sistema CAE.

Para concluir, los participantes coincidieron en que la sostenibilidad no es una cuestión de responsabilidad, sino también una oportunidad para ser más competitivos y poder acceder a nuevos mercados. En este encuentro, se quedó claro que la sostenibilidad es el camino hacia un futuro más próspero y competitivo donde las empresas deben de involucrarse.



121



[Video Informativo](#)

25 JUNIO 10:00 horas

MESA DE LA SOSTENIBILIDAD Y LA COMPETITIVIDAD

Lugar: CBC SIRCILAMA, Avda. de la Salud de Córdoba, s/n P.1, Patagonia

INSCRIPCIÓN GRATUITA, AQUÍ

Propósito de esta Mesa:

- Fomentar el diálogo y la colaboración** entre los diferentes entes público-privado.
- Explorar cómo la sostenibilidad** puede impulsar la **competitividad empresarial** a largo plazo.
- Promover las prácticas empresariales más responsables** desde el punto ambiental y social.

CONFORTA

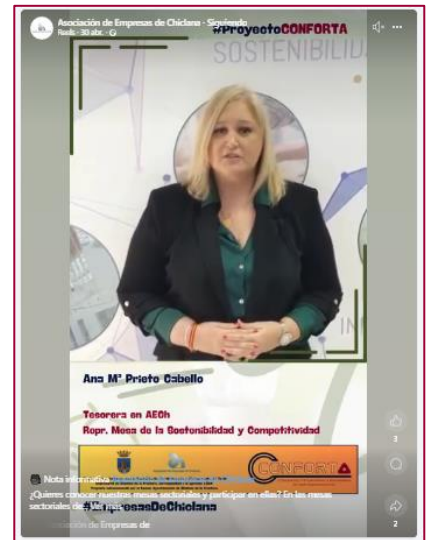
Programa de sostenibilidad, Fortalecimiento y Acompañamiento del tejido empresarial de Chubut, en el marco del convenio 2018-2020. Proyecto administrado por el Excmo. Gobernador de Chubut de la Provincia.

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



122

Video Resumen



Reels=



4.3.-Mesa Mesa de Polígonos.



123

La Asociación pone en marcha esta "Charla Coloquio" para hablar sobre la situación actual del planeamiento urbanístico de nuestra ciudad. Esta iniciativa surge de **la Comisión de Urbanismo y Movilidad y de la Mesa de Participación Sectorial de Polígonos**. Esta mesa fue presentada por nuestro vicepresidente **Antonio Fernández Sáenz** donde **asistieron 19 participantes**.

En este encuentro hemos **invitado al concejal de Urbanismo y Planeamiento y Desarrollo Urbano, Rodolfo Pérez Neira**, que nos aportó nuevos datos en cuanto a cómo va los avances y resolvió aquellas cuestiones que surgen relacionadas con el planeamiento urbanístico de nuestra ciudad.

Los puntos tratados fueron:

- Avances sobre el POU.
- Contestación del Ayuntamiento a las sugerencias recibidas.
- Los avances del PGOM.



En conclusión, fue un encuentro que permitió a los participantes conocer de primera mano los avances del planeamiento urbanístico de nuestra ciudad, es decir, conocer el desarrollo urbanístico en las diferentes zonas en cuanto a los proyectos urbanos que se podrían desarrollar y la clasificación de ciertas zonas que determinaría el tipo de desarrollo sería posible en esas áreas. La charla coloquio fue muy enriquecedora, permitiendo a los asistentes aclarar sus dudas y obtener una comprensión más profunda del POU y PGOM y su impacto en el desarrollo urbanístico de nuestra ciudad.



Con el propósito de llegar a la máxima audiencia se realizó diversas tareas de comunicación en todas nuestras plataformas digitales.



Realiz-



125



4.4.-Mesa de Urbanismo y Movilidad.

Durante esta anualidad hemos celebrado **tres Comisiones de Urbanismo y Movilidad** debido a la importancia del tema en estos momentos en cuanto al análisis del PGOM.

La primera reunión tuvo **lugar el 11 de septiembre de 2024 en nuestra sede, CEC Chicla**, con el objeto de abrir un debate sobre un documento de análisis del PGOM que la comisión de urbanismo y movilidad estaba elaborando con las aportaciones, sugerencias, comentarios y correcciones detectadas en su lectura.



El segundo encuentro tuvo ***lugar el 25 de septiembre de 2024 en nuestra sede, CEC Chiclana***, con el objeto de dar lectura y aprobar el documento de análisis del PGOM.



127



El tercer encuentro tuvo ***lugar el 7 de septiembre de 2024 en nuestra sede, CEC Chiclana***, donde invitamos al alcalde de nuestra ciudad, ***José María Román***, al delegado de Urbanismo, ***Rodolfo Pérez***, al delegado de Movilidad, ***José Vera*** y a la delegada de Obra, ***M^a Ángeles Martínez*** con el objeto de presentarle el documento elaborado ***“Comentarios a la Memoria del Avance del PGOM de Chiclana de la Fra.”*** para que se lo presente al equipo redactor y traslade nuestros comentarios.

COMENTARIOS A LA
MEMORIA DEL AVANCE
DEL PGOM DE CHICLANA
DE LA FRA.





Las diferentes mesas han estado presididas por nuestro vicepresidente, **Antonio Fernández Sáenz**.

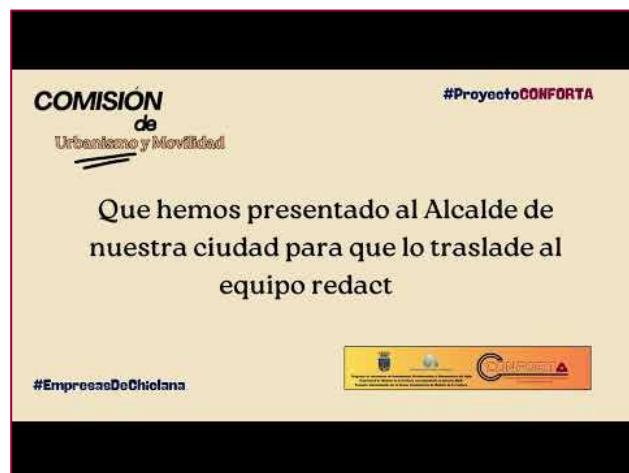
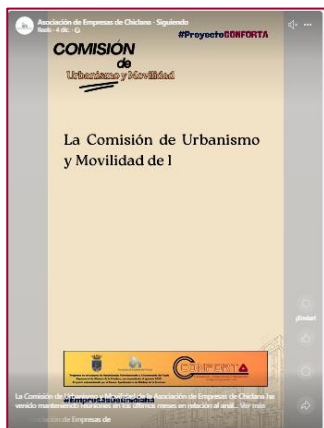
En resumen, tras diversas reuniones de trabajo, hemos logrado elaborar un documento que recoge opiniones y comentarios de todos los participantes sobre la memoria del avance del PGOM. Este documento refleja una amplia variedad de sugerencias en cuanto a infraestructuras y ordenación de suelo lo que refleja nuestro compromiso y colaboración en este asunto. El traslado de nuestros comentarios a la Memoria del Avance del PGOM al equipo redactor es esencial para asegurar que las opiniones de nuestro colectivo empresarial sean consideradas en la toma de decisiones futuras. Esperemos que este

esfuerzo conjunto contribuya significativamente al desarrollo del PGOM, promoviendo un entorno adaptado a las necesidades reales de la ciudadanía.

Por otra parte, hemos comunicado a nuestra audiencia que la Junta de Gobierno Local en sesión extraordinaria celebrada el pasado 28 de octubre, acordó la aprobación inicial del documento completo del POU y su Evaluación Ambiental Estratégica.

Una vez aprobado inicialmente el POU, además de colgarse en el portal de transparencia del Ayuntamiento y en la web municipal, se publicará los boletines oficiales. De esta forma, se somete a información pública por un plazo de 45 días a contar desde la última publicación en los respectivos boletines, donde las personas interesadas podrán formular las alegaciones que estimen oportunas.

Video resumen de lo acontecido publicado en nuestras RRSS y Canal de YouTube:



4.5.-Mesa de Formación.



130

La Mesa de Formación tuvo ***lugar el 9 de octubre en nuestra sede, CEC Chiclana***, y contó con la participación de **14 participantes**:

La mesa estuvo presidida por nuestra vocal, ***Estefanía Pérez Busati***, y por nuestro director técnico, ***José Muñoz***.

También contamos con la participación de la delegada de Fomento Económico, ***Manuela Pérez Izeta***, la delegada de Educación y Mujer, ***M^a Ángeles Martínez***, y el delegado de Juventud, ***José Alberto Cruz Romero***.



Un encuentro muy positivo donde contamos con una participación muy activa de los participantes y se trataron los siguientes asuntos:

- Presentación del borrador de la **Guía de Recursos Formativos** de empresas privadas que quiere elaborar la asociación con el propósito de facilitar el acceso de la información más relevante de cada profesional o centro formativo privado. Los delegados/as asistentes han valorado positivamente la creación de esta guía, que esperamos se convierta en un recurso valioso para dar a conocer la oferta educativa privada de nuestra localidad y facilite la búsqueda de las diversas opciones en el ámbito de la formación.
- Por otra parte, los representantes de las diferentes delegaciones informaron de la previsión de contenidos de formación que se llevarán a cabo en las nuevas instalaciones adquiridas por el Excmo. Ayuntamiento de Chiclana junto al Edificio del Centro Box.

131

En conclusión, ha sido un encuentro proactivo y colaborativo donde las empresas participantes han identificado áreas comunes de interés. Las empresas han manifestado la importancia de la formación no solo para el crecimiento empresarial sino también para el desarrollo personal y profesional de los empleados, contribuyendo de esta manera a una sociedad más capacitada y competitiva.



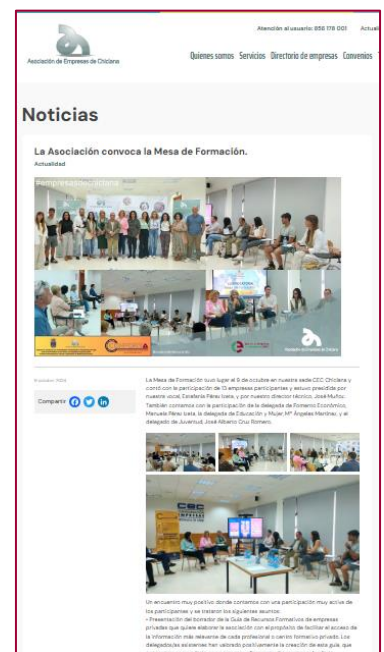


132





133



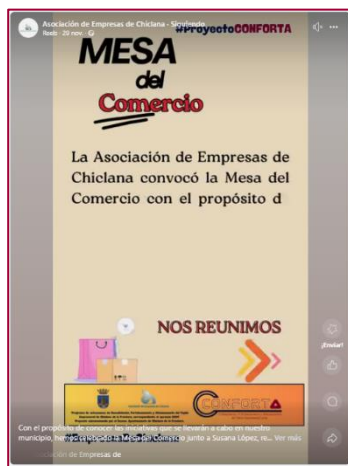
4.6.-Mesa del Comercio.

La Asociación de Empresas de Chiclana convocó la **Mesa sectorial del Comercio el 24 de octubre de 2024** con el propósito de conocer las actividades e iniciativas que se llevarán a cabo en nuestro municipio de cara a la Navidad y el calendario de apertura de los establecimientos comerciales con horarios especiales y días festivos.

En el encuentro estuvieron presente **Susana López**, representante Asociación Comercios Calle Ancha, **Manuela Pérez**, delegada de Fomento Económico y **Luis Ortega**, secretario general de AECH y representante de la Mesa del Comercio.



134



En general, la reunión fue muy positiva y productiva donde se abordaron temas importantes que contribuyen al desarrollo del comercio de cara a la Navidad. A través de esta reunión informativa hemos podido trasladar a nuestras empresas la diversidad de actividades que el Ayuntamiento llevará a cabo con el proposito de que la temporada de navidad sea muy especial como mercado navideño, espectáculos, iluminación festiva, actividades para niño, entro otros.

4.7.-Mesa de la Playa.



135

La Asociación convocó la Mesa de la Playa el pasado **10 de diciembre de 2024 en formato online como lugar de encuentro de las empresas ubicadas en la zona de la playa donde contamos con 12 participantes.**

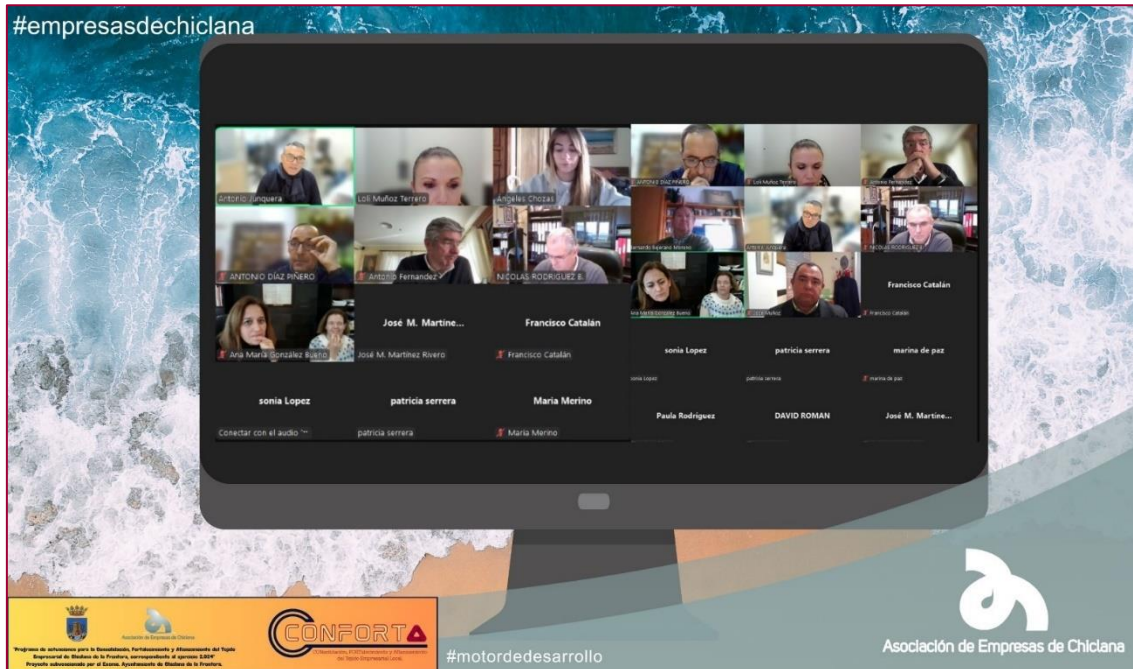
En esta ocasión, de invitadas estuvieron la delegada de Urbanismo y Playas, **Ana María González**, y la delegada de Fomento Económico, **Manuela Pérez Izeta**. También contamos con la asistencia de nuestro presidente, **Antonio Junquera**, y nuestro vicepresidente, **Antonio Fernández Sáenz**.

Los temas tratados fueron los siguientes:

- Exposición de los datos de las encuestas de valoración del verano que hemos recopilado de las empresas de la zona; una muestra de 25 empresas.
- Conocer cómo se queda la zona de la playa en el planeamiento urbanístico.
- Opinión de los asistentes sobre la Tasa Turística.

Fue un encuentro muy dinámico y participativo, durante el transcurso de esta, se expusieron los datos recabados de nuestra encuesta de valoración sobre la temporada de verano y compartimos las sugerencias aportadas por las empresas de la zona. Así mismo, nuestro representante de la Comisión de Urbanismo y Movilidad, Antonio Fernández, analizó cómo se encuentra planteada urbanísticamente la zona de playa y expusimos nuestra propuesta sobre la tasa turística.

Por otra parte, las delegadas nos dieron los detalles de cuándo y cómo se implantará la zona naranja para el año próximo.



136





137

4.8.-Mesa del Deporte.



La Asociación convocó la Mesa del Deporte como lugar de encuentro de las empresas de actividades lúdico-deportivas. El encuentro tuvo lugar el 19 de diciembre de 2024 en formato online y con 12 participantes.

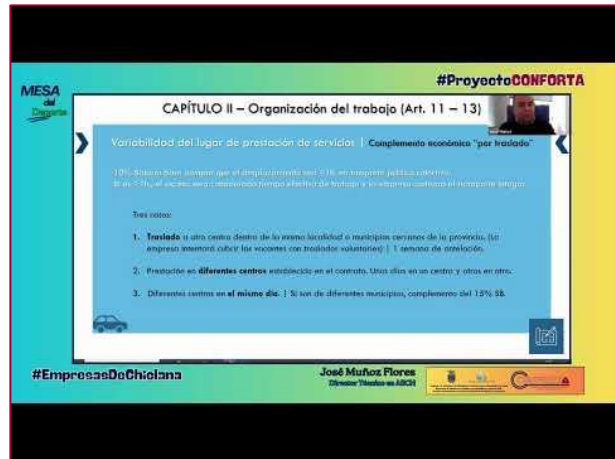
En esta ocasión, contamos como invitado a **Francisco Javier Vidal Pérez, diputado provincial de Deporte, Área de Transición Ecológica y Desarrollo a la Ciudadanía**. También participó nuestro presidente, **Antonio Junquera**.

Durante el encuentro, tratamos los siguientes puntos:

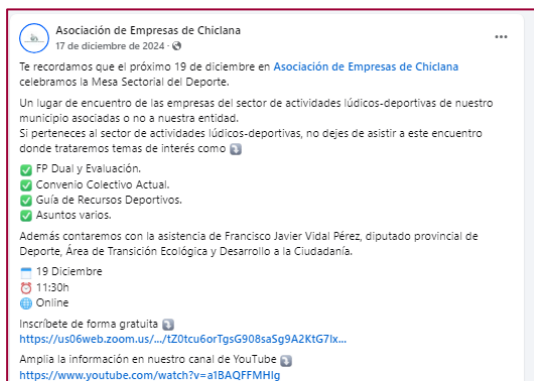
- Formación Profesional Dual y Evaluación. Se explicó en que consiste y cómo es el procedimiento para participar en este modelo educativo donde la empresa juega un papel clave para que se pueda desarrollar la formación.
- Convenio Colectivo Actual que afecta al sector de las actividades deportivas. Se explicó los puntos claves y que preocupan al colectivo empresarial. La grabación de esta parte se subió a nuestro canal de YouTube que está a disposición de la audiencia en todo momento.
- Guía de Recursos Deportivos que pretende diseñar la Asociación de cara al año próximo donde se expuso un borrador.

Para concluir, esta mesa de trabajo ha sido enriquecedora y productiva gracias a la participación de los asistentes. Hemos conocido de la mano del diputado provincial los principales desafíos y oportunidades que surgirán en el ámbito deportivo para las empresas vinculadas con el deporte en nuestra provincia donde, además, los participantes han podido resolver sus dudas. También, hemos abordado el convenio colectivo que afecta a las empresas que desarrollan actividades deportivas manteniendo abiertos a solventar cualquier duda al respecto. Por último, hemos presentado nuestra propuesta de cara al año que viene con el desarrollo de una guía de recursos deportivos. Estamos convencidos que este tipo de encuentros contribuyen a la cooperación entre empresas del mismo sector donde se comparten ideas y se conocen necesidades o sugerencias que son fundamentales a valorar para poder alcanzar objetivos comunes que benefician a un mismo colectivo.

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



139



5.-PUNTO DE INFORMACIÓN Y ASESORAMIENTO.

Punto de Información y Asesoramiento para las pequeñas empresas, autónomos y nuevas vocaciones empresariales locales, tanto para empresas asociadas como no asociadas, con el objetivo de facilitarles información existente en torno a las novedades legales que se publiquen como de medidas específicas que afecten al colectivo empresarial local al que representamos tanto para empresas asociadas como no asociadas.

Hemos llevado a cabo **41 consultas** con empresas, profesionales, autónomos y emprendedores de diversos sectores, formación, marketing, comercio, industria metal, entre otros. Este punto de información y asesoramiento ha proporcionado recursos y orientación específica en temas clave. El asesoramiento ofrecido ha facilitado el acceso a información crucial para la toma de decisiones empresariales.

Hemos brindado asesoramiento personalizado, adaptado a las circunstancias y necesidades específicas de cada empresa en temas como modificación de contrato laboral según las circunstancias específicas de la empresa. Por otra parte, hemos guiado a otras empresas aportándoles los recursos necesarios que le han ayudado a gestionar determinados temas, como procedimientos necesarios para enviar solicitud por ventanilla virtual del Ayuntamiento, pasos necesarios y requisitos para darse de alta como formador en el sistema FUNDAE, pasos necesarios y datos de contactos para poder participar en el programa de alumnos en prácticas de la UCA, conocer en profundidad cómo funciona y de qué forma afecta las cotizaciones de alumnos universitarios acogido en práctica a la empresa, entre otros.

Hemos aclarado dudas sobre la ayuda del Kit Digital, el calendario laboral del año 2025, la ayuda del Programa Pyme Digital 2024 de la Cámara de Comercio, el programa de ayuda a la contratación EMPLEA-T, ordenanza que regula las ZBE y los pasos y requisitos para obtener un depósito de basura selectiva.

Un apartado que ha generado cuestiones a resolver distinto al de años anteriores ha sido el relacionado con lo laboral. Interpretación de convenios colectivos, asuntos relacionados con la figura del fijo

discontinuo y el fijo discontinuo a tiempo parcial en la hostelería y la distribución de la jornada semanal de 37.5 horas han propiciado consultas en un número a destacar.

A determinadas empresas le hemos ayudado aportándole el material didáctico utilizado por los ponentes en diversas jornadas, así como enlaces directos a las grabaciones de varios webinars.

Hemos gestionado las solicitudes de recursos planteadas por las empresas, tales como la carencia de depósitos de basura en ciertas áreas, la falta de limpieza en algunas zonas industriales y la petición de mejoras en la señalización de determinados pasos de peatones.

141

También, hemos actuado como intermediarios para las empresas que nos han solicitado información de contacto de otras empresas que ofrecen servicios específicos, como transporte, asesoría jurídica especializada en empresas familiares, medios de comunicación, correos de ciertas delegaciones, actividades culturales, prevención de riesgos laborales, gestión de protección de datos, entre otros.

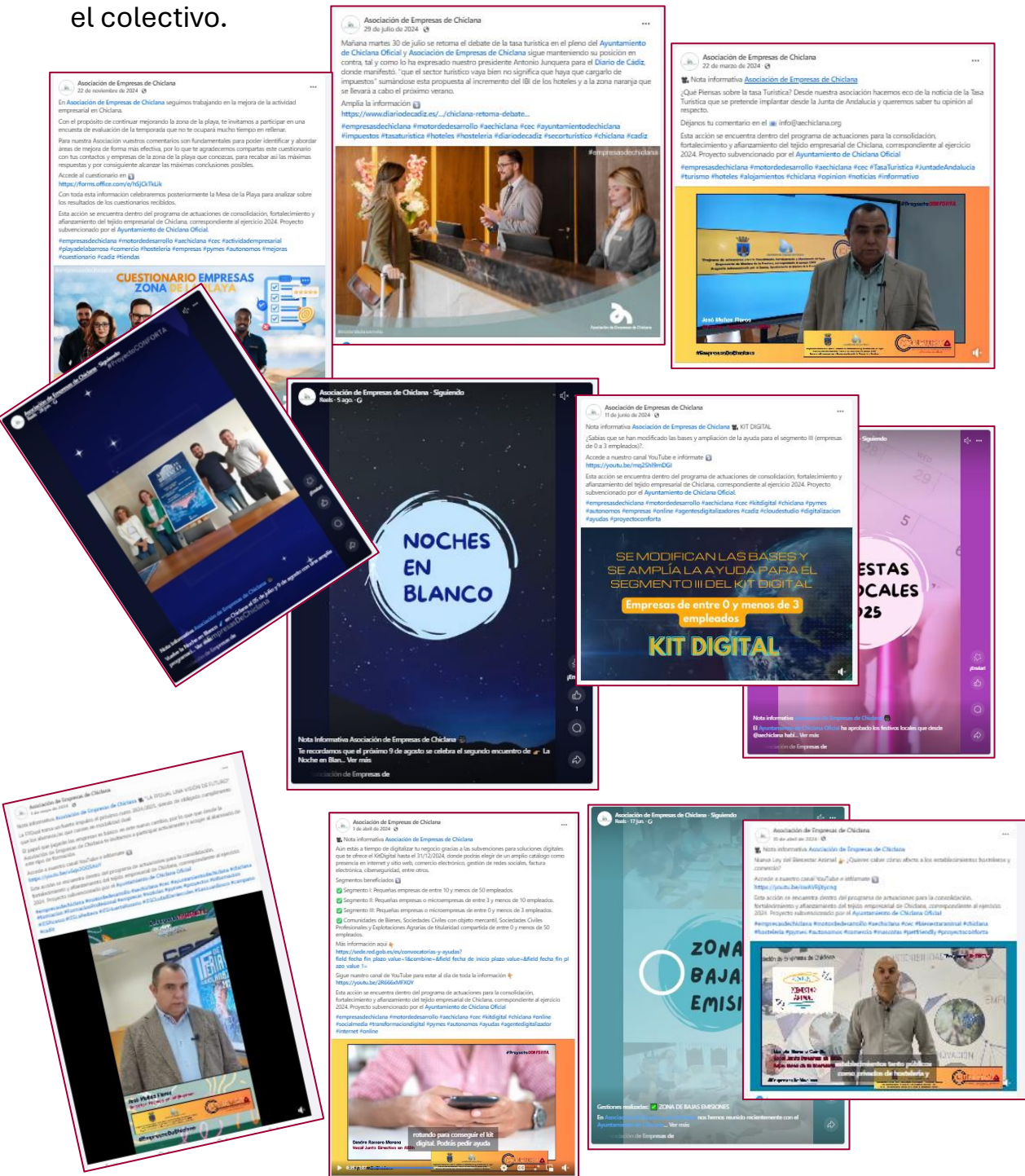
En relación con la subida de la tasa de basura, hemos gestionado múltiples quejas del colectivo empresarial dando lugar a reuniones de trabajo con Chiclana Natural para que la ordenanza se adapte a la realidad empresarial de Chiclana.

En cuanto a los cortes de suministro eléctrico debido a los trabajos de mantenimiento realizados por la empresa E-distribución, hemos continuado informando a las zonas comerciales e industriales afectadas que lo han solicitado.

Para llevar a cabo esta tarea, el personal técnico contratado, **Loli Muñoz**, ha realizado las siguientes actuaciones:

- ✓ Mantener una comunicación efectiva con las empresas que solicitan asesoramiento.
- ✓ Resolver de manera efectiva las necesidades de los usuarios.
- ✓ Ofrecer orientación sobre los diferentes temas consultados.
- ✓ Proporcionar asesoramiento personalizado a las empresas y autónomos que lo han solicitado, adaptándonos a las necesidades y preferencias de los usuarios.

Además, se ha elaborado contenido para publicar en las plataformas digitales de AE Chiclana sobre temas de gran relevancia para el colectivo empresarial, como nuevas normativas y novedades legales, temas fiscales, alternativas de financiación, entre otros. En nuestras redes sociales, hemos publicado todas las normativas de interés para el colectivo.



Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



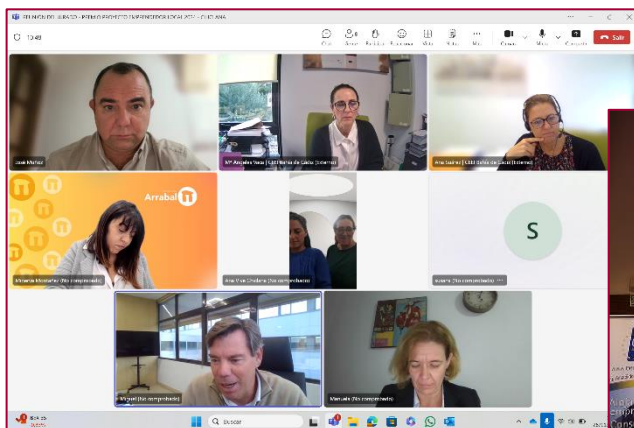
También participamos en la **semana del emprendimiento** como miembro del jurado en los *Premios al Emprendedor Local del año 2024 que organizó el Ayuntamiento de Chiclana y el CEEI Bahía de Cádiz*. A petición de la delegación de fomento formamos parte del comité de evaluación para seleccionar al ganador del Premio Proyecto Emprendedor del Año-2024 como el objeto de reconocer el espíritu emprendedor y la innovación.

La reunión tuvo lugar el 26 de noviembre de 2024 y los miembros del comité de evaluación fueron:

- Miguel Sánchez-Cossío Benjumeda, CEEI Bahía de Cádiz.
- Ana Belén Mota Gómez, Plataforma Vive Chiclana.
- Susana López Torres, Asociación de Comerciantes de la Calle Ancha de Chiclana.

- Minerva Montáñez del Río, Asociación Arrabal AID.
- José Muñoz Flores, Asociación de Empresas de Chiclana.

Teniendo en cuenta los criterios establecidos en las bases del concurso, el comité acordó otorgar el premio a **Don Ezequiel Aguilar Bejarano (Proyecto UNOVELES)** donde se le otorgó una cuantía económica de 1.000€.



144



6.-VIDEOS CORTOS.

La asociación ha puesto en marcha un ciclo de videos cortos durante todo el año 2024 abordando temas de interés para las empresas. Esta iniciativa ha demostrado ser una excelente manera de tener informada a la comunidad empresarial y fomentar una mayor participación en la asociación. Los videos se han editado cuidadosamente y se han publicado de manera permanente en nuestro **canal de YouTube**, asegurando un acceso continuo y fácil para todos los interesados.

La Asociación con el propósito de mantener informada a su comunidad **abre un canal de YouTube propio @ASOCIACIONDEEMPRESASDECHICLANA**; entendemos que el canal es una herramienta poderosa para aumentar la visibilidad de los temas que afectan a la empresa con una accesibilidad permanente de la información compartida en este. Esto ha fomentado la red empresarial siendo aún más activa y comprometida.

Para la edición de los videos cortos “**Nota Informativa**”, el personal técnico contratado, **Loli Muñoz**, ha tenido que llevar a cabo las siguientes actuaciones:

145

- ✓ Identificación del Contenido a publicar
- ✓ Producción y Edición de Videos: Grabación y edición de los videos, asegurándose de que sean breves y directos para mantener la atención del espectador.
- ✓ Coordinar y supervisar la publicación en la Web y Redes Sociales: Subida de los videos a la página web de la asociación, al canal de YouTube y a las redes sociales, utilizando hashtags relevantes y llamados a la acción para fomentar la participación y el compromiso.
- ✓ Promoción y Difusión: Distribución de los videos a través de boletines informativos, correos electrónicos y otros canales de comunicación para alcanzar la mayor audiencia posible.

En el canal se ha publicado un total de **67 videos** y cuenta, actualmente, **con un total de 1.942 visualizaciones**. Los temas mas vistos son:

- Video 8M; cuenta actualmente con 207 visualizaciones.
- Cádiz Vale+; cuenta actualmente con 126 visualizaciones.
- Vendimia 2024; cuenta actualmente con 92 visualizaciones.
- Seminario Presencial Intensivo “Influencer en Acción”; cuenta actualmente con 74 visualizaciones.
- Fiesta Locales 2025; cuenta actualmente con 47 visualizaciones.
- Ley de Bienestar Animal; cuenta actualmente con 42 visualizaciones.

PRESENTACIÓN DEL CICLO DE VIDEOS CORTOS Y LISTADO DE VIDEOS:



146



TEMA TRATADOS EN LA MESA DE LA HOSTELERÍA.
13 visualizaciones • hace 10 meses



TEMAS TRATADOS EN LA JUNTA DIRECTIVA DE AECHICLANA MARZO 2024
13 visualizaciones • hace 10 meses



VALORACIÓN PROPUESTA TASA TURÍSTICA.
5 visualizaciones • hace 10 meses



JORNADA PRESENCIAL "Cómo prevenir conflictos en la empresa".
10 visualizaciones • hace 10 meses



JORNADA PRESENCIAL "Cómo prevenir conflictos en la empresa" 21/03/2024
12 visualizaciones • hace 10 meses



8M AECHICLANA 2024
207 visualizaciones • hace 10 meses



NOTA INFORMATIVA SOBRE EL ENCUENTRO DE NEGOCIOS 8M
13 visualizaciones • hace 10 meses



CONVOCATORIA MESA DE LA HOSTELERÍA, 6/03/2024
17 visualizaciones • hace 10 meses



SEMINARIO PRESENCIAL: CÓMO VENDER CUANDO NADIE COMPRE
33 visualizaciones • hace 9 meses



TEMAS A RESALTAR DE LA JD ABRIL 2024
5 visualizaciones • hace 9 meses



FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL
6 visualizaciones • hace 9 meses



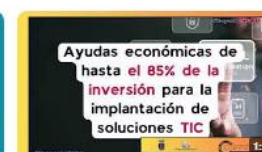
MESA SECTORIAL DE LA SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD
6 visualizaciones • hace 9 meses



AG CEC 2024
7 visualizaciones • hace 9 meses



LEY 7/2023, CONOCIDA POR LEY DE BIENESTAR ANIMAL.
42 visualizaciones • hace 9 meses



PROGRAMA PYME DIGITAL 2024 CAMARA COMERCIO CADIZ
9 visualizaciones • hace 9 meses



Ayuda KIT DIGITAL
11 visualizaciones • hace 10 meses



¡Te animas a participar! Networking: Los vinos de Chiclana, 29/05
11 visualizaciones • hace 8 meses



NETWORKING: LOS VINOS DE CHICLANA "AROMAS Y SABORES DEL VINO DE..."
17 visualizaciones • hace 8 meses



¡No te lo puedes perder! Seminario Intensivo Presencial "Cómo vender cuando nadie..."
21 visualizaciones • hace 8 meses



INFORMACIÓN SOBRE LOS TRABAJOS A DESARROLLAR EN LA CALLE ARROYUELO.
21 visualizaciones • hace 8 meses



SEMINARIO PRESENCIAL: CÓMO VENDER CUANDO NADIE COMPRA
23 visualizaciones • hace 8 meses



TEMAS A RESALTAR DE LA JD ABRIL 2024
5 visualizaciones • hace 8 meses



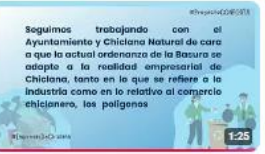
FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL
6 visualizaciones • hace 9 meses



MESA SECTORIAL DE LA SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD
6 visualizaciones • hace 9 meses



IMPRESIONES SEMINARIO PRESENCIAL CÓMO VENDER CUANDO NADIE COMPRA.
4 visualizaciones • hace 7 meses



RESUMEN GESTIONES REALIZADAS CON LA TASA DE BASURA
15 visualizaciones • hace 7 meses



RESUMEN REUNIÓN SOBRE ZBE
7 visualizaciones • hace 7 meses



MODIFICACION EN LAS BASES DEL KIT DIGITAL.
22 visualizaciones • hace 7 meses



CONVOCATORIA DE LA MESA DE SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD
23 visualizaciones • hace 7 meses



SEMINARIO PRESENCIAL INTENSIVO "INFLUENCER EN ACCIÓN"
74 visualizaciones • hace 7 meses



TEMAS A RESALTAR DE LA JUNTA DIRECTIVA DE MAYO 2024
7 visualizaciones • hace 8 meses



PRESENCIA EN VINOBLE: SALÓN INTERNACIONAL DE LOS VINOS NOBLES.
19 visualizaciones • hace 8 meses



RESUMEN SEMINARIO PRESENCIAL SOBRE INFLUENCER
12 visualizaciones • hace 7 meses



VUELVEN LAS NOCHES EN BLANCO
14 visualizaciones • hace 7 meses



CALENDARIO FIESTAS LOCALES 2025
47 visualizaciones • hace 7 meses



RESIDUOS: CONTENEDORES DE BASURA
9 visualizaciones • hace 7 meses



MOVILIDAD: SOLICITUD DE PASO DE PEATONES.
10 visualizaciones • hace 7 meses



RESUMEN MESA DE LA SOSTENIBILIDAD Y COMPETITIVIDAD.
12 visualizaciones • hace 7 meses



RECORDATORIO SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL "INFLUENCER EN ACCIÓN"
30 visualizaciones • hace 7 meses



LA CEC CELEBRA EL DÍA INTERNACIONAL DE LA MUJER INGENIERA
27 visualizaciones • hace 7 meses

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



PROYECTO CHICLANA ROMPIENDO BARRERAS 'COMERCIO AMABLE CON LA...'
17 visualizaciones • hace 6 meses



CHARLA COLOQUIO PARA HABLAR DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL PLANEAMIENTO...
8 visualizaciones • hace 6 meses



TEMAS A RESALTAR EN LA JUNTA DIRECTIVA DE JUNIO 2024
5 visualizaciones • hace 6 meses



CONFERENCIA FÁTIMA BÁÑEZ 'CONFIANZA Y TALENTO: EL VALOR DE LA EMPRESA'
9 visualizaciones • hace 6 meses



RESUMEN SEMINARIO PRESENCIAL SOBRE INFLUENCER
12 visualizaciones • hace 7 meses



VUELVEN LAS NOCHES EN BLANCO
14 visualizaciones • hace 7 meses



CALENDARIO FIESTAS LOCALES 2025
47 visualizaciones • hace 7 meses



RESIDUOS: CONTENEDORES DE BASURA
9 visualizaciones • hace 7 meses



FERIA Y FIESTAS DE SAN ANTONIO 2025
22 visualizaciones • hace 3 meses



SEMINARIO INTENSIVO PRESENCIAL: CAPTACIÓN DE TALENTO VÍA SAE
20 visualizaciones • hace 3 meses



SEMINARIO PRESENCIAL: CÓMO GESTIONAR EL TALENTO PARA OBTENER...
23 visualizaciones • hace 3 meses



AÚN ESTÁS A TIEMPO, NO TE LO PIERDAS 'COCINANDO EL CAMBIO'
3 visualizaciones • hace 3 meses



¿TE LO VAS A PERDER? JORNADA PROFESIONAL HOSTELERÍA: COCINANDO...
7 visualizaciones • hace 3 meses



MESA SECTORIAL DE LA FORMACIÓN.
19 visualizaciones • hace 3 meses



JORNADA PROFESIONAL HOSTELERÍA 'COCINANDO EL CAMBIO'
14 visualizaciones • hace 3 meses



VENDIMIA 2024: VISITA A BODEGAS COOP. UNION VITICULTORES CHICLANEROS.
92 visualizaciones • hace 5 meses



JORNADA PROFESIONAL HOSTELERÍA: LAS 10 CLAVES PARA GANAR MÁS Y VENDER...
29 visualizaciones • hace 2 meses



CLOUD & TIPS: FROM ZERO TO HERO
8 visualizaciones • hace 2 meses



RESUMEN SEMINARIO PRESENCIAL DE LA MANO DE VÍCTOR PACHECO
40 visualizaciones • hace 2 meses



RESUMEN JORNADA PROFESIONAL HOSTELERÍA 'COCINANDO EL CAMBIO'
3 visualizaciones • hace 2 meses



COMISIÓN DE URBANISMO Y MOVILIDAD
6 visualizaciones • hace 2 meses



CONVOCATORIA DE LA MESA DE LA PLAYA
9 visualizaciones • hace 2 meses



ASAMBLEA AECHICLANA 2024
5 visualizaciones • hace 2 meses



MESA DEL COMERCIO
9 visualizaciones • hace 2 meses



RESUMEN JORNADA PROFESIONAL HOSTELERÍA: PACO CRUZ THE FOOD...
13 visualizaciones • hace 2 meses



PONENCIA PACO CRUZ-THE FOOD MANAGER
11 visualizaciones • hace 2 meses



CÁDIZ VALE + ¡VUELVEN LOS VALES!
126 visualizaciones • hace 2 meses



RUEDA DE PRENSA: PRESENTACIÓN DE LA JORNADA PROFESIONAL HOSTELERÍA...
13 visualizaciones • hace 2 meses

Memoria de Actuación #ProyectoCONFORTA



ENCUENTROS CON LOS CENTROS EDUCATIVOS

13 visualizaciones • hace 1 mes



MESA DEL DEPORTE: CONVENIO COLECTIVO

13 visualizaciones • hace 1 mes



La Asociación de Empresas de Chiclaña le desea Felices Fiestas y un próspero Año...

42 visualizaciones • hace 1 mes



RESUMEN SEMINARIO PRESENCIAL INTENSIVO: CAPTACIÓN DEL TALENTO VI...

11 visualizaciones • hace 1 mes



RESUMEN SEMINARIO PRESENCIAL: PLANIFICA EL ÉXITO

13 visualizaciones • hace 1 mes



CONVOCATORIA DE LA MESA DEL DEPORTE, 19 DE DICIEMBRE DE 2024

17 visualizaciones • hace 1 mes



SEMINARIO PRESENCIAL SOBRE ESTRATEGIAS DE PRECISIÓN PARA...

14 visualizaciones • hace 2 meses



SEMINARIO PRESENCIAL INTENSIVO: CAPTACIÓN DE TALENTO VÍA SAE Y...

8 visualizaciones • hace 2 meses

149