



## EDITORIAL: Las tecnologías de la comunicación, acercando las dos orillas.

Los que nacimos antes de que fueran desarrolladas seguimos llamandolas nuevas tecnologías, pero lo cierto es que hace ya mucho tiempo que están con nosotros; las tecnologías de la información y la comunicación ya no son nuevas y ya no sólo ofrecen potencialidades, sino que han cambiado de forma radical nuestra forma de relacionarnos y de trabajar y van sin duda a seguir haciéndolo. Conscientes de esta importancia, el proyecto Aashara otorga un papel central a estas tecnologías como instrumento para favorecer las relaciones comerciales a través del Estrecho: de forma transversal a través del Centro Virtual Andalucía Marruecos, y directamente a través de actividades como son todas las recogidas en este boletín.

Internet nos permite, en primer lugar, tener acceso inmediato a una cantidad ingente de información crucial para las relaciones comerciales (normativa aplicable, aranceles, procedimientos, etc). La información que circula por la red, podemos no sólo recibirla pasivamente sino también generarla nosotros

utilizando las TICs como un canal de comercialización que supera las barreras nacionales. Las redes sociales, que han supuesto la última etapa dentro de esta revolución tecnológica continua tienen también un importante papel para ayudarnos en la comercialización. Para explotar todas estas posibilidades hemos llevado a cabo las actuaciones sobre las que podeis leer en este boletín.

Las Cámaras de Comercio Andaluzas llevan más de 100 años ayudando a las empresas a exportar. Muchos cambios tecnológicos se han producido en este periodo, ninguno con un potencial tan grande como el de las tecnologías de la información y la comunicación para acercar comercialmente las dos orillas.



Handwritten signature of Antonio Ponce Fernández.

Antonio Ponce Fernández  
Presidente del Consejo Andaluz  
de Cámaras de Comercio

### EN ESTE NÚMERO:

1. Las tecnologías de la comunicación, acercando las dos orillas.
2. s-commerce, la nueva fase del comercio electrónico.
3. Formación en línea sobre herramientas on-line.

4. Formación sobre fuentes de información.
5. Las oportunidades de estar cerca de la frontera.
6. El proyecto RETSE, otra iniciativa de interés.
7. Próximas iniciativas de Aashara.

## s-Commerce, la nueva fase del comercio electrónico.

El s-commerce es un nuevo canal de comercialización que puede servir para alcanzar consumidores más allá de las fronteras estatales. Diversos estudios aseguran que en un corto plazo esta forma de comercio y la realizada a través de dispositivos móviles supondrán más del 50% del comercio electrónico. Desde el proyecto Aashara hemos organizado diversas actividades para ayudar a las empresas andaluzas a prepararse.

Mientras otras fórmulas tradicionales retroceden, los usuarios de redes sociales no paran de crecer. Según los datos del IV Estudio de Medios Sociales de IAB Spain, ocho de cada diez internautas las utilizan, con gran predominio de Facebook donde tienen perfil un 96%; Youtube con un 64%, y Twitter con el 46%. Si bien es esta última, junto con LinkedIn (de 12 al 18% de usuarios) y Google+, las que más crecen. También han subido de forma importante, un 18% en un año, los usuarios que acceden a estas redes a través de algún dispositivo móvil.

La importancia evidente que las redes sociales tienen en internet se traslada también al mundo del comercio electrónico, dando lugar al s-commerce. Para fomentar la participación de las empresas andaluzas en esta nueva forma de comercio, y con la colaboración de Alicia Puga de Arqweb, hemos llevado a cabo dos tipos de actividades:

- en la modalidad jornada hemos tratado los aspectos básicos relacionados con el comercio online, como son los medios de pago, la tributación internacional y las leyes de protección de datos.
- en la modalidad taller, de forma práctica, acompañamos a los asistentes en los primeros pasos para la creación de la estructura básica de una tienda en Facebook, para ser con posterioridad mejorada en cuestiones de diseño y mediante la adición de nuevos productos.

Estas actividades han despertado un gran interés y han sido muy positivamente valoradas por todos los asistentes. Han sido organizadas conjuntamente por el proyecto y por distintas Cámaras de Comercio: Motril (7 de Mayo), Andujar (9 de Mayo), Huelva (9 de Mayo), Ayamonte (15 de Mayo), Córdoba (8 de Mayo) y Linares (23 de Mayo).

El video de la primera de las Jornadas realizadas, la de Motril, está disponible en la página web del proyecto y en nuestro canal en Vimeo: <https://vimeo.com/user15881707>

**Jornada de s-commerce:  
la nueva fase del comercio electrónico**

**Cuándo:**  
7 de Mayo 2013  
10:00 - 13:00

**Dónde:**  
Centro Cultural Caja Granada  
C/ José Felipe Soto  
18600 Motril - Granada

**Contacto:**  
Rosario Galindo  
958 821 160  
ccimotril@camaras.org





# Aashara



## Formación sobre herramientas para la exportación.

El pasado 21 de mayo y contando con 70 asistentes, tuvo lugar el primer webinar del proyecto abierto al público, que versó sobre el uso de herramientas on-line para exportar a Marruecos. Se abordaron durante la actividad formativa los siguientes temas:

1. Página web empresarial.
2. Tienda on-line y comercio electrónico.
3. Networking y comunicación.
4. Redes sociales.
5. Plataformas online o marketplaces.
6. Otras herramientas de marketing on-line

El video del webinar está disponible en la página web del proyecto.

**Formación en línea:  
herramientas on-line  
para exportar a Marruecos**

**Para quién:** toda persona interesada en exportar a Marruecos.  
**Cuándo:** 21 de Mayo, de 10:00 a 11:30.  
**Dónde:** desde cualquier ordenador con acceso a internet.  
**Cómo:** registrándose en [www.aashara.eu](http://www.aashara.eu).

## Formación sobre fuentes de información.

Los técnicos de exportación de las diferentes Cámaras andaluzas, deben ser el primer punto al que cualquier empresario interesado en el exterior se dirija. Con la finalidad de que estos técnicos esté en condiciones óptimas para asesorar sobre Marruecos, desde el proyecto Aashara organizamos una acción formativa impartida a través de una plataforma virtual; los asistentes endirecto, además de seguir las explicaciones de la ponente, pudieron formular preguntas y profundizar sobre los aspectos de mayor interés.

Toda persona interesada puede ahora acceder al través de la web del proyecto al video del webinar.



## Las oportunidades de estar cerca de la frontera.

Conocimos a Chipi, como todo el mundo le llama, en el primer viaje a Marruecos que efectuamos el pasado mes de Marzo. Descubrimos de forma inmediata que se trataba de un empresario de raza, al que la sangre fenicia le corre por las venas, abierto ante toda oportunidad que se presente y con una valentía que en otros sería incoscienza. En la actualidad es propietario de **Chipiland Canela SL** empresa onubense que gestiona diversos parques de atracciones en la provincia y que estudia la apertura de uno nuevo en Marruecos, así como de las tiendas de souvenirs en los hoteles de toda la costa onubense.

El caso de Chipi ejemplifica como, incluso ante las situaciones más difíciles, hay oportunidades que aprovechar. Su negocio son hoy los parques de atracciones, pero ha pasado por los sectores más diversos. Inició con una zapatería, que se convirtió pronto en una cadena, la primera en España en abrir tienda en Portugal. Los zapatos los dejó por las panaderías, montando también una cadena que fue la primera en nuestro país en ofrecer pan los domingos. Lo que más inspirador nos resultó fue su faceta de tratante de ganado, cuando un año de escasez de corderos en España decidió cruzar la frontera para encontrar en Portugal las reses con las que abastecer los mataderos españoles. La situación periférica de Huelva, alejada de los principales núcleos de actividad económica, y su carácter fronterizo con Portugal, fueron oportunidades que Chipi supo aprovechar. Empresarios marroquíes y andaluces deberían seguir su ejemplo.

## La iniciativa ReTSE, con objetivos comunes al proyecto Aashara

La iniciativa ReTSE hace referencia a un conjunto de proyectos impulsados por la Agencia IDEA (Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía) para promover la cooperación empresarial y tecnológica entre Andalucía y las regiones del Norte de Marruecos, contribuyendo al desarrollo económico y social de ambos territorios. La iniciativa comenzó en 2002 con el proyecto "Red Transfronteriza de Servicios a las Empresas", siguió con "ReTSE Intercluster y Tecnología" y "ReTSE Servicios de Apoyo" y continúa hoy con "ReTSE Servicios Avanzados" y "ReTCET-EC" (los primeros en el marco de la iniciativa Interreg y los últimos en el marco del programa POCTEFEX). Este conjunto de proyectos ponen de manifiesto la importancia del apoyo a las relaciones empresariales entre agentes de Andalucía y del Norte de Marruecos y son un ejemplo de coherencia en el diseño de proyectos para el impulso de una línea de actuación estratégica.



Existen numerosos puntos en común entre estos proyectos y Aashara, impulsado por el Consejo Andaluz de Camaras como continuación del proyecto RECAM (Red Cameral de Cooperación Andalucía Marruecos) y relacionado con proyectos como Nextotour, Maarifa, o Sawa. La coincidencia de intereses aunque desde perspectivas parcialmente diferentes, nos anima a intentar buscar sinergias y posibilidades de cooperación.

## Próximas actuaciones del proyecto Aashara.

Para después del verano, y en la recta final del proyecto tenemos preparadas muchísimas actuaciones que pueden resultarte de interés:

- **Jornadas de Centros Tecnológicos en Marruecos** (18 y 19 de Septiembre).
- **Misión inversa de empresarios marroquíes a Andalucía** (3a semana de Octubre).
- **Formación para directivos en Andalucía y Marruecos** (1a semana de Octubre).
- **Foro de Innovación Andalucía Marruecos** (4a semana de Noviembre).
- Y además, **desayunos informativos, jornadas de formación online...**

Información actualizada sobre cada una de ellas, y en su caso formularios de participación, los puedes encontrar en la página web del proyecto: [www.aashara.eu](http://www.aashara.eu).