

COEC



CONFEDERACION COMARCAL DE
ORGANIZACIONES EMPRESARIALES
DE CARTAGENA

BIE 1

BOLETIN INFORMATIVO EMPRESARIAL
ENERO-FEBRERO 2019



Región

de Murcia



Servicio de difusión de noticias parcialmente subvencionado por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, dentro del Convenio de Colaboración INFO-COEC para la ejecución del Programa Marco de Actividades
<http://coec.es/info.php>



Sumario

ENERO/FEBRERO 2019

1. ATALAYA COEC

- > PRODUCTORES Y EXPORTADORES ESTÁN LISTOS PARA UN 'BREXIT' DURO, AUNQUE CONFÍAN EN UN PACTO.
- > LOS ASOCIADOS DE PROEXPORT PRESENTAN UN CENTENAR DE REFERENCIAS EN FRUTAS Y HORTALIZAS EN BERLÍN.
- > EL FORO ILUSIONANDO ESTUDIA A MARNYS COMO CASO DE ÉXITO.

2. RINCÓN DEL INFO

- > 'BREXIT': MUCHO EN JUEGO, NADA AL AZAR.

3. MUNDO FINANCIERO

- > MIGUEL RIAÑO: "NO HAY 'PARÓN' POR CATALUÑA O EL 'BREXIT', PERO PODRÍA SUCEDER"

4. EL VIGÍA

- > ASÍ SON LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS QUE SE ENFRENTAN AL 'BREXIT'

5. A GOLPE DE CLICK (I+D+i)

- > LA UPCT MUESTRA A LA COMUNIDAD EL BARCO AUTÓNOMO QUE HA DESARROLLADO PARA VIGILAR EL MAR MENOR.
- > FORMACIÓN Y CAMARADERÍA MARCAN LA PRIMERA SESIÓN DE LA JORNADA EMPRESARIAL DE COEC **'UNA APP = UNA CERVEZA'**.

Atalaya COEC



PRODUCTORES Y EXPORTADORES ESTÁN LISTOS PARA UN 'BREXIT' DURO, AUNQUE CONFÍAN EN UN PACTO.

El sector agroalimentario vive en una incertidumbre constante desde que el Reino Unido decidió abandonar la Unión Europea (UE). A falta de cinco semanas para que se consuma el 'Brexit', productores y exportadores de la Región de Murcia entienden que un acuerdo bilateral se impone como la mejor solución para regular el comercio entre los países miembros y el propio Reino Unido. Así quedó de manifiesto durante la celebración, ayer, del foro organizado de forma conjunta por la Confederación Comarcal de Organizaciones Empresariales de Cartagena

(COEC) y 'La Verdad' en el Auditorio y Palacio de Congresos El Batel. La convocatoria, bajo el título 'Agroalimentaria: El Brexit', reunió a 150 profesionales relacionados con la agricultura, la industria agroalimentaria y el comercio exterior.

El encuentro puso el foco en la preocupación que está despertando el desenlace del Brexit en el sector primario, que tanto peso tiene en la economía regional. De ahí que numerosos representantes de sociedades y organizaciones empresariales secundaran la cita.

El director general de 'La Verdad', Antonio González; el presidente de COEC, Pedro Pablo Hernández; y el director del Info, Joaquín Gómez, fueron los encargados de inaugurar el foro, invitando a los ponentes a arrojar luz sobre las opciones de desbloqueo de una situación como la actual y la repercusión que tendrá para el sector agroalimentario la decisión que se tome finalmente para aplicar a partir del 29 de marzo.

El peor de los escenarios posibles supondría perder competitividad por el coste de aranceles

El director del Info ofreció estadísticas esclarecedoras acerca de la importancia que en datos porcentuales tiene la exportación, como el hecho de que un tercio del PIB regional provenga de la internacionalización, siendo Murcia una de las comunidades con una balanza comercial más poderosa. Avanzó que el número de empresas exportadoras ya supera las 5.000 con la generación de empleo que ello supone. También destacó que el propio Reino Unido es el tercer destino comunitario al que más exporta el sector, con un 14%.

Gómez recordó que la industria agroalimentaria fue un salvavidas cuando el comercio interior descendió por la crisis, y que ahora que puede sufrir los estragos del 'Brexit' merecería una mejor consideración, especialmente por parte del Estado, que «está tardando en reaccionar y tomar las medidas necesarias ahora que todo el debate sobre la internacionalización se está centrando en la salida del Reino Unido de la Unión Europea».

El director del Info se refirió al impulso de iniciativas como las que ese organismo ha puesto en marcha, es el caso del Comité de Seguimiento Comunidad Autónoma-'Brexit'; el Cheque Brexit, que permitirá financiar los servicios de asesoramiento que se puedan derivar de la propia salida del Reino Unido; así como la difusión de herramientas y aplicaciones que permiten analizar e identificar los sectores que podrán verse perjudicados.



LOS ESCENARIOS PROBABLES

La palabra incertidumbre y todo lo que ella conlleva marcó cada una de las intervenciones, aunque los expertos que expusieron su opinión durante el foro trataron de dibujar posibles escenarios, desde el más suave, correspondiente a un 'Brexit soft' al más complicado, que se vino a definir como 'Brexit caótico'.

Así, por ejemplo, el presidente de la Federación Española de Asociaciones de Productores Exportadores de Frutas, Hortalizas, Flores y Plantas Vivas (Fepex), Jorge Brotons, fue muy claro al asegurar que «una vez más, el sector agroalimentario tendrá que demostrar su capacidad de adaptarse a un entorno de gran incertidumbre, porque, a cinco semanas de que se cierren definitivamente las negociaciones, nadie sabe qué nos deparará el 'Brexit'».

Explicó el presidente de Fepex que se vislumbran dos posibles escenarios. El primero de ellos contempla un acuerdo de libre comercio, pero que hoy por hoy depende de que el propio Reino Unido solucione sus debates internos, así como el escollo que supone la frontera virtual en el Ulster. En ese caso, se encontrarían con un 'Brexit' suave que permitiría un tiempo de adaptación hasta enero de 2021. El segundo escenario sería la consecuencia de no llegar a un acuerdo, lo que conllevaría la declaración de aduanas y aranceles. Es lo

que se conoce como un 'Brexit duro', sobre el que existen tantas lagunas e imprecisiones que los expertos aseguran que podría convertirse en caótico, la peor de las opciones. Productores y exportadores, junto con sus patronales, vienen preparándose desde hace meses para un posible escenario más complicado.

Durante la mesa redonda posterior a la intervención de Jorge Brotons, precisamente Juan Marín, presidente de Proexport, incidió en que «no llegar a un acuerdo supondría una pérdida de competitividad absoluta en favor de terceros países, porque la empresa exportadora española no puede asumir el gasto de aranceles que supondría un sobrecoste, con un impacto de hasta el 17% en algunos productos, a los que habría que sumar la depreciación de la libra».

Por su parte, Joaquín Gómez, presidente de Apoexpa, quitó algo de hierro al asunto esgrimiendo que «un 'Brexit' duro supondría un varapalo recíproco, y el Reino Unido no puede permitirse el desabastecimiento y el consiguiente aumento de precios. Aun en el caso más duro, tendría que facilitar el tránsito de mercancías y fórmulas como la certificación telemática en origen, ya que el sector agroalimentario, al transportar alimentos perecederos, no soportaría una frontera física que echara a perder el producto por controles».

José García Ruiz, responsable de Agricultura de COEC, prefiere ser optimista: «En primer lugar porque nuestras empresas han demostrado estar preparadas para superar cualquier tipo de crisis, y en segundo porque desde Gran Bretaña no se ha dado aún ningún paso al fren-

te en cuanto a medidas de establecimiento de fronteras, lo que hace suponer que contemplarían la operatividad telemática en el caso de no llegar a acuerdo». Tampoco descarta ninguno de los escenarios posibles, desde que Reino Unido no abandone la UE, hasta que pase a actuar como país tercero (podría incluir algún tipo de acuerdo bilateral como ocurre con Suiza) o pase a estar incluido dentro del marco de Espacio Común Europeo, siguiendo el modelo de Noruega, aunque éste sea poco probable.

Para el presidente de Agrupal, José García Gómez, «el desarrollo de nuestro mercado exportador ha estado históricamente muy unido al Reino Unido, que siempre ha sido un aliado muy fuerte, de ahí que se esté viendo con tanta preocupación este tema».

La asesora de DQAgro Cristina Rasco, que participó desde Londres a través de videoconferencia, vaticinó que la idea del 'Brexit' no será en ningún caso paralizar las aduanas. Aun así, recomendó a las empresas exportadoras que repasen los acuerdos firmados con anterioridad a 2016 con sus clientes británicos. A fin de cuentas, el Reino Unido mantendrá gran dependencia hacia el producto exterior, que se evidencia también en el caso del sector hortofrutícola. La exportación de hortalizas a ese destino creció un 31%, mientras que las frutas lo hicieron en 75%. Y otro dato más: en 2017 se exportaron hortalizas al Reino Unido por valor de 788 millones de euros, representando una cuota de mercado del 16% dentro del sector, mientras que las frutas lo hicieron por valor de 922 millones de euros.

Fuente: La Verdad, 21/02/2019



LOS ASOCIADOS DE PROEXPORT PRESENTAN UN CENTENAR DE REFERENCIAS EN FRUTAS Y HORTALIZAS EN BERLÍN



La oferta de frutas y hortalizas que presentaron las empresas de Proexport este año en Fruit Logística 2019 ha crecido exponencialmente en los últimos años hasta alcanzar el centenar de variedades.

Entre producciones convencionales y ecológicas, cada día más demandadas por las cadenas de distribución, la oferta murciana se mostró en Berlín como una de las más prolíficas del sector agrícola internacional.

“Con el objetivo de adaptarnos a las demandas de los clientes y consumidores, hemos ampliado la cantidad de variedades que producimos y somos capaces de servir a nuestros clientes los doce meses del año un amplio abanico de productos”, explica el presidente de Proexport, Juan Marín Bravo, durante el arranque de la feria internacional, que desde hoy y hasta el 8 de febrero se celebra en Berlín.

El grupo de empresas asociadas a Proexport acudió bajo el lema ‘Quality is here’ con el objetivo de poner en valor la calidad, sostenibilidad, innovación y sabor de las producciones murcianas.

Entre las firmas desplazadas a Fruit Logística 2019 en Berlín, además de diferentes equipos comerciales que viajarán a la feria para afianzar su posición en el mercado mundial

de frutas y hortalizas, la Comarca del Campo de Cartagena estuvo representada por: Fruveg, Mercagrís, Agromark, Procomel, Verdimed, Soltir, Agroherni, Agromediterránea, G’s España, Murciana de Vegetales.

Las exportaciones hortofrutícolas de la Región de Murcia durante la campaña 2017-18 ascendieron a 2.519.865 toneladas, el 20% de toda España, alcanzando un valor de 2.471 millones de euros.

La Región mantiene una posición de liderazgo en la exportación española de una amplia variedad de productos: apio (71,8%), lechuga (70,2%), brócoli y coliflor (70,1%), espinaca (74,4%), endivia y escarola (49%), limón (59,6%), uva de mesa (62,6%) y melón (52,3%). Ocupa además el segundo lugar en alcachofa, acelga, tomate, sandía, ciruela, mandarina, pomelo, diversas hortalizas y fruta de hueso.

Por países, Alemania ha sido un año más el principal destino de las exportaciones hortofrutícolas murcianas con 634.380 toneladas, el 26,3% del total exportado por la Región. Reino Unido es el segundo destino para las frutas y hortalizas murcianas con 482.713 toneladas exportadas, lo que representa el 20% del total. Francia se sitúa en tercer lugar con 400.466 toneladas, el 16,6% de las

exportaciones. Fuera del continente europeo, Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos son los destinos más destacados para las exportaciones hortofrutícolas murcianas.

Para Proexport la ampliación de destinos de exportación, que diversifiquen los clientes internacionales y minimicen las incidencias en destinos tradicionales europeos, tiene en 2019 como objetivos: aprovechar la reducción de aranceles en alcachofa y pimiento transformado en el comercio con Estados Unidos, con-

solidar el mercado chino tras los acuerdos en fruta de hueso y uva de mesa e incorporar al Plan de Promoción Exterior del INFO acciones en India, Nigeria, Sudáfrica y la costa Este de Estados Unidos. Todo ello, sin dejar de mantener los mercados europeos y otras zonas incorporadas en los últimos años como Oriente Medio y Canadá, consolidados a través de las distintas acciones de promoción exterior y acuerdos comerciales con la UE.

Fuente: Proexport, 08/02/2019

EL FORO ILUSIONANDO ESTUDIA A MARNYS COMO CASO DE ÉXITO.

José Martínez Nieto, fundador de Marnys-Martínez Nieto SA, y su hijo, Roberto Martínez Moeckel, director general de la empresa de Cartagena, fueron los protagonistas de la XXXI Jornada Foro Ilusionando.

Marnys, creada en 1968, está dedicada a la fabricación y distribución de cosméticos y suplementos alimenticios naturales. Su sede está en el polígono de Los Camachos y sus ventas anuales superan los 25 millones de euros. En la actualidad ofrece más de 400 referencias y está presente en más de 60 países.

En la jornada, celebrada el 21 de febrero de 2019, en el Marla Center de Murcia, Martínez Nieto y Martínez Moeckel presentaron el caso de éxito de Marnys basado en innovación e internacionalización.

Marnys, que en 2012 recibió el premio Herentia como Empresa Familiar del Año concedi-

do por la Asociación de la Empresa Familiar, diversificó su negocio abriendo la tienda de productos naturales 'Salud y Aromas' junto con la clínica 'Reformer Natur Clinic' que ofrece servicios de pilates, fisioterapia, nutrición y dietética y entrenador personal. Ambos espacios se encuentran en el centro de Cartagena y en proceso de expansión a otras ciudades como modelo de franquicia.

Asimismo, financia sendas cátedras de investigación en la Universidad Politécnica de Cartagena y en la UCAM, basadas en complementos naturales y nutrición deportiva.

La multinacional actúa como locomotora de un grupo de industriales que han comenzado la construcción de varias naves en la zona de actividades logísticas (ZAL) donde Marnys proyecta ampliar sus laboratorios de fabricación de productos naturales.

Fuente: Murciaeconomía, 11/02/2019



Rincón del Info



‘BREXIT’: MUCHO EN JUEGO, NADA AL AZAR.

En la ruleta rusa o, para ser más exactos, británica, en que se ha convertido desde hace unas semanas el ‘Brexit’ sí, ‘Brexit’ no, junto con todas las posibles variantes intermedias, la Región de Murcia tiene sobre el tapete de juego la jugosa cifra de los, aproximadamente, 1.000 millones exportados anualmente al Reino Unido y, no menos importante, los puestos de trabajo de las cerca de 600 empresas regionales que comercian con el Reino Unido. Por no hablar de decenas de sectores complementarios que también se verían perjudicados, entre los que cabe destacar todos los relacionados con la logística y el transporte. Una apuesta excesivamente arriesgada como para confiarla al puro azar.

Especialmente preocupante, aparte de para

el turismo, cuyos nacionales son los visitantes más numerosos en nuestra región, es la futura situación del sector agroalimentario. Baste recordar que el valor de las hortalizas frescas y congeladas que salen de nuestras empresas se sitúan en torno a los 350 millones de euros anuales, las de frutas en fresco y congeladas en los 240 millones, mientras que las conservas hortofrutícolas rondan los 40 millones.

Cuando hace cerca de tres años parecía que la separación de la Unión Europea, aunque indeseable, iba a discurrir por cauces ordenados y de pleno acuerdo, el Gobierno de Fernando López Miras ya puso en marcha el Comité ‘Brexit’ para que las empresas murcianas se encontraran en las mejores condiciones para

afrontar una situación inédita y que, de una manera u otra, no iba a resultar nada beneficiosa.

Desgraciadamente, aunque todavía la bolita sigue dando vueltas en otras instancias y nadie sabe a ciencia cierta si caerá en pares o impares, el Comité 'Brexit' ha impulsado, a lo largo de estos meses, numerosas actuaciones para amortiguar el potencial caos, de manera especial con las asociaciones sectoriales más concernidas por el problema, aún con las limitaciones propiciadas por una decisión de alta política que se juega sobre todo en Bruselas y Westminster.

El Comité 'Brexit' aparte de un espacio enriquecedor de debate e intercambio de ideas, muchas de las cuales han sido transmitidas a Madrid y Bruselas, ha impulsado la publicación de decenas de informes, reuniones y foros donde se han analizado las variantes de lo que pudiera haber ocurrido, de lo que podría ocurrir y de lo que debería ocurrir. Naturalmente, también de lo que está ocurriendo (presente) y de lo que ocurrirá (futuro). En otras palabras, en la medida de nuestras posibilidades, hemos hecho todo lo que estaba en nuestras manos por si se produce el temible terremoto del "not deal" o una pacífica transición (¡ojalá!).

Creemos que la información y los análisis sectoriales realizados son básicos para la toma de decisiones en cada empresa, pero hay que dar un paso más. Con este objetivo hemos puesto en marcha 'Brexam', una herramienta pionera para valorar los riesgos ante el 'Brexit'. Se trata de un autodiagnóstico avanzado para evaluar los escollos provocados por el 'Brexit'. La herramienta se ha diseñado como una aplicación dinámica, de modo que las empresas puedan utilizarla periódicamente para ir valorando la evolución en la adaptación de sus planes.

Este servicio, al que se puede acceder rellenando un sencillo cuestionario, mide de manera personalizada, los parámetros actuales en sus áreas y procesos empresariales potencialmente afectados por el Brexit, con el objetivo de implementar planes de contingencia, fundamentales ante cualquier escenario.

El empresario debe cumplimentar una encuesta ágil de 65 preguntas que se distribuye en cinco dimensiones -estrategia y modelo de negocio; fiscalidad y aduanas; marco legal y regulatorio; organización y personas; y marco financiero- y en cada una de las cuales se han definido diferentes cuestiones relativas a la posición de su empresa frente al 'Brexit', proporcionando claves a tener en cuenta.

Una vez recibido el cuestionario, se le remite un informe completo a través de correo electrónico, con recomendaciones personalizadas y sectoriales, para facilitar la toma de decisiones, en el que también se incluyen las gráficas resumen del nivel de madurez y exposición de la empresa, así como una comparativa con el resto de las empresas de su sector por lo que concierne al 'Brexit'. Es decir, supone información que puede ser vital para la toma de decisiones.

Asimismo, dentro de unos días, los empresarios podrán solicitar una ayuda en forma de 'Cheque Brexit', programa dotado con 350.000 euros, para contratar servicios de consultoría y asesoramiento de cara a implantar tanto las medidas y acciones que resulten del proceso de autodiagnóstico, como para ayudar a definir estrategias para abrirse a otros mercados.

Y, en todo momento, nuestra 'Ventanilla Brexit' está operativa y donde cualquier Pyme que exporte al mercado británico podrá recibir apoyo y asesoramiento individualizado.

El 29 de marzo, fecha límite (o no, porque ni siquiera esto está claro) está a la vuelta de la esquina. Desde el Gobierno Regional intensificaremos en las semanas que vienen las actuaciones para que, en la esperanza de que lo peor no ocurra, estemos preparados por si acaeciera. Y, pase lo que pase, como venimos haciendo desde hace décadas, seguiremos apoyando a nuestras empresas, de uno u otro modo, para que el mercado británico suba al pódium de los principales destinos de las exportaciones murcianas.

Fuente: Javier Celdrán, Consejero de Empleo, Universidades, Empresa y Medio Ambiente, 11 de Febrero / 2019

Mundo Financiero



MIGUEL RIAÑO: “NO HAY ‘PARÓN’ POR CATALUÑA O EL ‘BREXIT’, PERO PODRÍA SUCEDER”

El abogado considera que, a pesar de la incertidumbre política, 2018 ha sido un ejercicio especialmente activo en inversión en España. “Hay grandes operaciones en España”. Miguel Riaño, socio director de Herbert Smith Freehills en nuestro país, es cauto a la hora de asegurar si las transacciones mil millonarias han vuelto para quedarse, pero no tiene duda de que el ánimo inversor en fusiones y adquisiciones es una realidad. Sin embargo, todavía es difícil hablar de una tendencia clara y, para este año, prevé que será un ejercicio “razonablemente estable”.

Al frente de un despacho que se encuentra en el top ten de las firmas que mayor valor de operaciones asesoró en 2018, Riaño asegura que, hasta el momento, “no se ha experimentado un parón por la situación de Cataluña o el ‘Brexit’; sin embargo, podría llegar a suceder”.

En opinión de este experto, no hay que perder de vista que, aunque hasta ahora su efecto ha sido limitado, “las situaciones políticas de este tipo sí pueden tener un impacto en el mundo de los negocios”. Eso no quita para que tanto el sector de la abogacía como

el entorno empresarial e inversor al que asesoran sepan cómo lidiar con este escenario de fondo. “Las oportunidades están vinculadas a situaciones complejas”, apunta Riaño. Como ejemplo, se refiere a las renovables.

Tras unos ejercicios complicados, este mercado “experimenta un claro rebrote y vuelve a ser un sector con mucha actividad” por parte de los inversores. Lo mismo ocurre con el inmobiliario. También ve mucho crecimiento y oportunidades en el ámbito de las telecomunicaciones y en el mundo financiero.

Al mismo tiempo que este entorno más dinámico representa una oportunidad para los despachos, Riaño reconoce que la transformación del sector se está acelerando y eso supone un reto para las firmas legales. Por ejemplo, en el ámbito de los litigios, asegura que todo “se ha sofisticado”.

Por ejemplo, señala que “los grandes pleitos son internacionales y están fuera de España”, como consecuencia de la globalización de las transacciones. Ahí es donde las firmas internacionales “tenemos una ventaja frente a las españolas”.

Pero más allá de la jurisdicción donde se resuelven estas disputas, donde Riaño ve una clara tendencia nueva es en la proliferación de fondos para financiar estos procesos, lo que en inglés se conoce como ‘litigation funding’. Esta práctica “ya es una realidad y es muy in-

teresante para algunas compañías; además de ser un producto bueno para nuestros clientes”, explica el socio director de Herbert Smith.

Y aunque todavía queda mucho camino por recorrer en este ámbito, Riaño descarta, por ejemplo, que los despachos creen sus propios vehículos de inversión para financiar pleitos. Lo ve más como una colaboración entre fondos y bufetes. En su opinión, una cosa es que es el sector se esté transformando y buscando fórmulas más o menos innovadoras para captar o afrontar una operación; y otra muy distinta es “mezclar negocios”.

Para Miguel Riaño, la diversificación de un bufete está en asesorar en sectores o prácticas diferentes, pero no en abrir nuevas líneas de negocio paralelas o alternativas: “Un despacho tiene que centrarse en el asesoramiento jurídico”.

Eso no implica que haya que acomodarse en el inmovilismo. Ni mucho menos. La flexibilidad se impone en los bufetes, así como la innovación. “Somos más proactivos desde un punto de vista comercial; a veces, tenemos que actuar como un banco de inversión y ejercer de intermediarios entre clientes que puedan estar interesados en una transacción”. En definitiva, el abogado del siglo XXI no es un mero asesor, también es un facilitador de la operación.

Fuente: Expansión, 11/02/2019



El Vigía

ASÍ SON LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS QUE SE ENFRENTAN AL 'BREXIT'

El 'Brexit' impactará en España contra un tejido empresarial maduro, con un alto peso del sector servicios y bajos niveles de riesgo de impago

Los inciertos efectos del 'Brexit' son uno de los principales retos que afronta el tejido empresarial en 2019. ¿Qué tipo de empresas mantienen relaciones comerciales con el Reino Unido? Iberinform analiza el perfil de estas empresas en base a las 470.000 entrevistas realizadas entre enero y diciembre de 2018, que incluyen información detallada de los mercados de exportación e importación. De acuerdo con las conclusiones, el 'Brexit' impactará en España contra un tejido empresarial maduro, con un alto peso del sector servicios y bajos niveles de riesgo de impago. Un 14% espera aumentar la plantilla frente al 1,5% que prevé una reducción. Sólo el 2% espera un crecimiento de sus exportaciones globales frente a un amplio 98% que trabaja para mantener su facturación exterior. El 15% tiene una cartera de clientes demasiado concentrada y un 36% asegura el riesgo de impago de sus operaciones comerciales.

De acuerdo con los datos de Iberinform, el exportador medio a Reino Unido es una empresa que factura cerca de 8,4 millones de euros, con unos resultados de 320.000 euros. Su tamaño es sensiblemente superior al importador medio, que factura cerca de 6,4 millones. Esta diferencia se percibe de forma sustancial al comparar la distribución por tamaños de empresas. Entre los exportadores hay un 5% de grandes empresas y un 22% adicional de mediana empresa, porcentajes que se reducen a la mitad entre los importadores, donde casi el 45% son microempresas.

El tejido que opera con Reino Unido presenta una elevada madurez y mantiene niveles adecuados de liquidez y solvencia. La longevidad empresarial de las empresas que trabajan con Reino Unido es muy alta. Un porcentaje significativo de los exportadores (56%) e importadores (54%) tiene más de 15 años. En estos momentos, solo el 8% de los exportadores y el 7% de los importadores están en riesgo elevado de incumplir sus pagos. El riesgo es máximo entre el 1% de los exportadores y el porcentaje es residual entre los importadores. Estos porcentajes son importantes para afrontar con más garantías un entorno adverso, pero se verán previsiblemente deteriorados en el nuevo contexto comercial que supondrá el 'Brexit'.

La posibilidad de un 'Brexit' sin acuerdo supondría importantes impactos económicos para estas empresas. En el caso de las empresas de bienes, que suponen el 52% de los exportadores y el 26% de las importadoras, el principal provendría de la aplicación de aranceles de la Organización Mundial del Comercio, que repercutirían en los márgenes comerciales y pesarían sobre los beneficios de las empresas. La amenaza para el intercambio de servicios, que afecta al 48% de las que exportan y al 74% de las que importan, es aún mayor. Sin la armonización reglamentaria, las normas de la Organización Mundial del Comercio no evitarían que la Unión Europea bloquee la oferta de servicios de las empresas británicas y viceversa.

Fuente: MURCIAECONOMIA, 8/02/2019

A golpe de Click

(I+D+I)



LA UPCT MUESTRA A LA COMUNIDAD EL BARCO AUTÓNOMO QUE HA DESARROLLADO PARA VIGILAR EL MAR MENOR.

La Consejería de Agua, Agricultura, Ganadería y Pesca, a través de un convenio con la Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT), ha puesto en marcha un proyecto para el control y la vigilancia de las reservas marinas protegidas y las áreas acuícolas de la Región, a través de drones de superficie.

La primera prueba se realizará en el Mar Menor para ver la operatividad de la embarcación y verificar sus sistemas de control y posicionamiento. Posteriormente, se realizarán en el entorno de los polígonos acuícolas y las reservas, ya que el objetivo principal es el desarrollo de un dron que permita la vigilancia autónoma de estas áreas.

El consejero Miguel Ángel del Amor visitó el Club Náutico de los Nietos para comprobar los primeros ensayos de esta iniciativa denominada 'Proyecto Vigía: sistema de vigilancia costero basado en vehículos autónomos de superficie'. Del Amor explicó que "la Comunidad ha invertido 50.000 euros, apostando por este convenio y por el continuo desarrollo de la inno-

vación que aporta importantes ventajas como una amplia operatividad en misiones marinas".

Este dron será capaz de vigilar y controlar caladeros de crecimiento de peces, inspeccionar la parte sumergida de los muelles, estudio de zonas marítimas de interés científico y mapeo de los fondos. Además, podrá vigilar el fondo de las desembocaduras de los ríos, controlar las entradas y salidas de los puertos y comprobará el estado de la obra viva de los buques a flote

Los vehículos autónomos de superficie (ASV), "son una herramienta imprescindible para el estudio de los océanos por su alta tasa de adquisición de datos, la calidad de sus sensores y su reducido coste en riesgos humanos y económicos", explicó el consejero, que anunció que "este proyecto estará listo para finales de este año". Esta ayuda está cofinanciada en un 75 por ciento por el Fondo Europeo Marítimo y de Pesca (FEMP) y el 25 por ciento restante por fondos de la Comunidad Autónoma.

Fuente: UPCT, 14/02/2019

FORMACIÓN Y CAMARADERÍA MARCAN LA PRIMERA SESIÓN DE LA JORNADA EMPRESARIAL DE COEC 'UNA APP = UNA CERVEZA'.



La Confederación Comarcal de Organizaciones Empresariales de Cartagena estrenó el pasado día 22 de febrero la iniciativa formativa 'Una App, una cerveza', con una jornada empresarial dedicada, en esta primera cita, al Marketing Digital con herramientas de Google, concretamente la conocida popularmente como 'Yamm'.

Para ello, Andrés Carrillo nos desveló los entresijos de 'Yamm' (Yet Another Mail Merge), una herramienta de mail marketing sencilla, cuya principal característica es que permite el envío masivo de correo electrónico de forma "no invasiva".

Las últimas novedades digitales y la camaradería marcaron la primera sesión de la ini-

ciativa formativa 'Una App = una cerveza', y que fue un éxito de participación al completarse el aforo con varios días de antelación. El formato de esta iniciativa, viernes y en horario de 13:00 a 14:00 horas, propició que, a su término, profesor y alumnos cerraran la sesión tomándose una cerveza, disfrutando de un momento distendido previo al fin de semana.

La iniciativa 'Una App = una cerveza' propondrá una jornada formativa cada mes, siempre en viernes, con sesiones centradas en la innovación tecnológica comercial y empresarial. La asistencia es gratuita, aunque el aforo está limitado.

Fuente: COEC

VIERNES
22 DE FEBRERO DE 2019
DE 13:00 A 14:00 H.

una App
una Cerveza



JORNADA EMPRESARIAL
Marketing Digital con
HERRAMIENTAS DE GOOGLE

¿Que es Yamm?

(YET ANOTHER MAIL MERGE).

MAIL MARKETING - SENCILLO - ENVIO MASIVO "NO INTRUSIVO"

Trae tu portátil, aprende a usarlo
llévatelo instalado



Ponente: **ANDRÉS CARRILLO**

Cofundador y Director de Operaciones de la Aceleradora Tecnológica de la UPCT, Cloud Incubator HUB.

SALA DE JUNTAS DE COEC / PLAZAS LIMITADAS (20 PLAZAS)

CÓMO INSCRIBIRSE: [HTTPS://GOO.GL/FORMS/8Y5WU8PIYTQWNAVX2](https://goo.gl/forms/8Y5WU8PIYTQWNAVX2) 968 50 56 50 0 A TRAVÉS DE EMAIL: [JULIA.OLMO@COEC.ES](mailto:julia.olmo@coec.es)

Jornada técnica parcialmente subvencionada por el Instituto de Fomento de la Región de Murcia, dentro del Convenio de Colaboración INFO-COEC para la ejecución del Programa Marco de Actividades www.coec.es/info

Servicios COEC

COEC es una confederación de asociaciones y federaciones empresariales cuyo ámbito territorial abarca los municipios de Mazarrón, Fuente Álamo, Cartagena, La Unión, Torre Pacheco, Los Alcázares, San Javier y San Pedro del Pinatar.

Estamos presentes en 32 organismos de las diferentes administraciones públicas para ser interlocutores ante las instituciones oficiales en defensa y promoción de los intereses de nuestros asociados.

NUESTRA MISIÓN ES:

Representar y defender los intereses generales y comunes del empresariado ante las Administraciones Públicas, los organismos profesionales, y todo tipo de entidades públicas como privadas.

Fomentar y defender el sistema de libre iniciativa privada en el marco de la economía de libre mercado, considerando a la empresa como núcleo básico de creación de riqueza y prestación de servicios a la sociedad.

Promover, defender y desarrollar la unidad empresarial, así como la comunicación, convivencia y la solidaridad entre sus miembros.

NUESTROS SERVICIOS:

- Relaciones institucionales.
- Asesoramiento empresarial en materia de subvenciones y ayudas públicas promovidas por las diversas consejerías de la Región de Murcia, el Instituto de Fomento u otros organismos públicos municipales, autonómicos o nacionales.
- Celebración de jornadas, desayunos de trabajo, congresos y demás actividades de difusión y formación en materias de interés para el empresariado.
- Realización de cursos de formación sobre temáticas de interés.
- Realización del Programa Emprendedores con el objetivo de apoyar la creación de nuevas empresas y del tejido emprendedor de la Comarca de Cartagena.
- Comisiones Sectoriales de trabajo: Agroalimentaria, Industria, Comercio, Turismo, Innovación, etc.
- Cátedra Club UPCT-COEC y Cátedra Servicio de Estudios de Coyuntura Económica.
- Gabinete de Medio Ambiente.
- Gabinete de Orientación Profesional.
- Servicio de información sobre la Unión Europea.
- Información empresarial y jurídica, tanto de carácter presencial como mediante el envío de diversas comunicaciones.
- Elaboración de estudios de coyuntura económica, informes sobre el mercado laboral, comunicaciones y artículos de contenido empresarial y/o divulgativo.

¿QUIERES FORMAR PARTE DE COEC?

Dirige un mail a: coec@coec.es, con tus datos personales y un teléfono de contacto y te informaremos.

También puedes llamarnos al Tf: **968 50 56 50**