

# 2014

MEMORIA DE ACTIVIDADES

---

## ÍNDICE

---

1. SALUDA DE LA PRESIDENTA	3-4
2. JUNTA DIRECTIVA	5
3. ORIENTACIÓN Y EMPLEO	6-48
4. INTERNACIONALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	49-51
5. GESTIÓN DE OFERTAS Y DEMANDAS	52-53
6. ACTIVIDADES	54-59
SHOES AND BREAKFAST	
LA MODA A TUS PIES	
7. AGENDA	60-65
8. PRESENCIA EN MEDIOS	66-74

## 1. SALUDA DE LA PRESIDENTA

---



**Rosana Perán,  
Presidenta de AVECAL**

El buen comportamiento de las exportaciones en el sector del calzado en este último año ha permitido esquivar el aún inestable contexto que impera dentro del mercado nacional. La provincia de Alicante ha liderado las exportaciones en la Comunidad Valenciana, siendo el sector del calzado el que mayor empuje ha concentrado en la comercialización exterior de productos alicantinos. Esos datos han hecho posible que se haya mantenido el nivel de empleo en el sector.

La posición de la Asociación Valenciana de Empresarios del Calzado cada vez es más sólida como interlocutor entre las distintas instituciones de ámbito local, autonómico y estatal, lo que nos confiere una entidad propia a la hora de defender los intereses de las empresas del calzado asociadas. Hemos logrado crecer en número de socios, lo que nos hace ser más fuertes y gozar de una mayor representatividad como asociación.

La industria del calzado evoluciona de manera permanente, y ello nos obliga a estar debidamente preparados y formados para tener capacidad de adaptar nuestras empresas y productos a las nuevas tendencias que surgen en los mercados. Con el fin de dar respuesta a esta necesidad, desde esta asociación, hemos puesto en marcha a lo largo de este último año distintas jornadas, ponencias y charlas para fomentar la formación de nuestros asociados.

La actividad de AVECAL ha vuelto a ser clave en la negociación colectiva con minoristas, mayoristas y exportadores del calzado. La firma de convenios, vinculados tanto al propio sector como a los fabricantes, ha reforzado nuestra influencia como asociación a lo largo de este último año. Hemos vuelto a convertirnos en ese nexo de unión entre el sector y la

## 1. SALUDA DE LA PRESIDENTA

---

búsqueda de empleo a través de los diferentes mecanismos que ponemos a disposición de las empresas que forman parte de nuestra entidad.

En este sentido, cabe destacar especialmente nuestra colaboración en acciones como el workshop de Co-Shoes, que organiza FICE. El apoyo de AVECAL a esta acción se ha traducido en el éxito de la iniciativa y en una óptima participación de empresas del sector. Este evento, que ha contado con el apoyo de la Generalitat y del Ayuntamiento de Elche, no solo ha tratado de aumentar las ventas del sector sino de conseguir localizar a más empresas de la región, además de dinamizar la economía y crear empleo.

## 2. JUNTA DIRECTIVA

---

Conforme a lo dispuesto en el Art. 34 de los Estatutos de AVECAL: “Caso de producirse alguna vacante, el Presidente de la Junta podrá nombrar sustituto provisional que será definitivo cuando la Asamblea ratifique el nombramiento.”

### Miembros de la Junta Directiva

Presidenta: D<sup>a</sup>. Rosana Perán Bazán

VSP 1º + Tesorero: D. Juan Ignacio Rivera Escribano

Vicepresidente 2º: D. Tomás Antón Tremiño

Vicepresidente 3º: D. Raúl Martínez Poveda

Vocal: D. José Juan Sanchís Busquier

Vocal: D. Santiago Ros Vidal

Vocal: D. Germán Navarro Pertusa

Vocal: D. Francisco González Torres

Vocal: D. Gregorio Tomás Torres /D. Javier Sepulcre

Vocal: D<sup>a</sup>. M<sup>a</sup> Isabel Soto Más

Vocal: D. Andrés Herrero Ortín

Vocal: D. José Antonio Giménez Meroño/ D. Cayetano

Secretaria General: D<sup>a</sup>. Marian Cano García.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

#### PROYECTO FEAG CALZADO 2014

En esta memoria de ejecución correspondiente al ejercicio de la anualidad 2014 del proyecto FEAG CALZADO se plasman las acciones ejecutadas por la Asociación Valenciana de Empresarios del Calzado (AVECAL). Esta asociación mantiene su compromiso y refuerza su implicación con el sector al que representa intensificando los esfuerzos dirigidos a elevar las oportunidades de recolocación de los usuarios desempleados pertenecientes al plan.

El incremento del desempleo en los últimos años, unido a la evolución demográfica, han contribuido a crear una situación en la que el desempleo y la exclusión del mercado de trabajo coexisten con la falta de mano de obra en algunos sectores y profesiones. Por ello, se hace preciso diseñar actuaciones de inserción acordes con los intereses de las personas demandantes de empleo y con las necesidades del tejido empresarial.

Resulta, por tanto, necesario que los demandantes de empleo dispongan de **herramientas que faciliten su inserción laboral** mediante la obtención de un puesto de trabajo ajustado a sus necesidades y posibilidades, así como actuaciones dirigidas a obtener un mayor y mejor conocimiento del mercado de trabajo.

Concretamente, las acciones incluidas en el proyecto FEAG calzado tienen como objetivo **contribuir a una rápida incorporación al mercado laboral de un importante número de trabajadores desempleados provenientes del sector calzado, afectados por los cambios acontecidos en el sector durante el año 2011.**

En la siguiente memoria técnica únicamente se presentan las **actuaciones llevadas a cabo en la anualidad 2014 por AVECAL**; las acciones realizadas por las otras dos entidades participantes en el proyecto (Comisiones Obreras CCOO y Unión General de Trabajadores UGT) serán objeto de memorias justificativas independientes llevadas a cabo por las mismas entidades.

La **Asociación Valenciana de Empresarios del Calzado (AVECAL)** se constituye el 7 de octubre de 2010 para representar y defender los intereses de los empresarios del calzado e industrias afines de la Comunidad Valenciana. AVECAL se crea a partir de la necesidad de reestructurar y de unificar las diferentes asociaciones de calzado existentes en la Comunidad Valenciana.

Conforme a sus estatutos, el órgano máximo de gobierno de la asociación es su Asamblea General, donde de forma libre y democrática se marcan las directrices y objetivos conforme a los cuales deben de actuar los demás órganos, tanto representativos como ejecutivos. Entre asambleas gobierna la junta directiva con un presidente a su cabeza. Todos sus componentes son elegidos democráticamente por la asamblea. Al frente de la

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

línea técnica y ejecutiva hay una secretaría general, elegida por concurso y nombrada por la junta directiva con ratificación posterior por parte de la asamblea.

AVECAL ejerce de interlocutor único en el ámbito autonómico, avalada por la trayectoria y el saber hacer de varias décadas de asociacionismo local zapatero en las ciudades de Elda, Elche, Vall d'Uixó y Villena. Desde su sede social ubicada en el Bulevar del Parque Empresarial de Elche, es la asociación con mayor representación de la industria zapatera en la Comunidad Valenciana.

AVECAL realiza su actividad en dos ámbitos: uno, el más importante, de representación del colectivo a todos los niveles; otro, menos trascendente pero inevitable dado el número de empresas que la integran y, sobre todo, su carácter de pequeñas empresas, es el de prestación de servicios directos a los asociados o a través de consultorías.

La finalidad y el propósito de AVECAL es:

- **Representar** los intereses comunes de los asociados.
- **Crear, fomentar y promocionar** los mecanismos válidos para el desarrollo y potenciación del sector del calzado dentro de la economía nacional e internacional, entre ellos la asistencia a ferias internacionales, organización de misiones comerciales, tramitación de ayudas y subvenciones, planes de competitividad, etc.
- **Cooperar** con las instituciones públicas y privadas, tanto nacionales como internacionales o comunitarias, en el crecimiento de la industria del calzado, dentro del desarrollo económico del país.
- **Defender** todos los ámbitos de actuación de sus asociados.
- **Fomentar** la colaboración y solidaridad entre los asociados para la consecución de todo aquello que redunde en beneficio de los mismos en particular y del sector calzado en general.
- **Colaborar** con las empresas asociadas, prestándoles todo tipo de servicios y asesoramiento sobre cuestiones del sector calzado y, en general, sobre todas aquellas que puedan aportar algún beneficio para las mismas, incluidas las de formación continua y ocupacional, planes integrales de empleo, etc.

Los servicios que AVECAL ofrece a sus asociados se articulan en 5 áreas:

- **Servicio de información y atención al asociado**
- **Apoyo a la Innovación Empresarial**
- **Comercialización e Internacionalización**
- **Eficiencia Económica**
- **Lobby y Comunicación**

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

#### Participación en el proyecto

En el desarrollo del proyecto, AVECAL ha mantenido una actuación doble: mientras por un lado llevaba a cabo de forma directa la **ejecución y coordinación de parte de las acciones asignadas**, también ha recurrido a la participación de dos principales entidades especializadas en la gestión de proyectos singulares como son Fundación Equipo Humano y Proselección.

Por parte de AVECAL, han participado en el Plan un total de 4 personas, asumiendo tareas desde un nivel directivo y de coordinación del proyecto, hasta tareas administrativas y de carácter técnico.

A continuación presentamos la relación de personas, medida por medida, que han participado, desde AVECAL, en la ejecución del Plan a lo largo de este año 2014.

Cabe señalar el importante esfuerzo realizado por parte de AVECAL en esta anualidad para aumentar la ejecución propia, asumiendo un mayor protagonismo en la ejecución del programa FEAG.

Nombre	Perfil	Cometido	Acciones
MARÍA ÁNGELA CANO	SECRETARIA GENERAL AVECAL	Coordinación y dirección proyecto; comunicación y representación	Apoyo intensivo a la búsqueda de empleo, emprendedores y formación para el empleo con prácticas.
EVA YOLANDA RODENAS	TÉCNICO SUPERIOR	Coordinación, atención y seguimiento	Apoyo intensivo a la búsqueda de empleo, emprendedores y formación para el
JOAQUIN MARCO	TÉCNICO LICENCIADO SUPERIOR	Atención, coordinación y seguimiento	Activación laboral
MARÍA JOSÉ HILARIO	TÉCNICO LICENCIADO SUPERIOR	Asistencia y asesoramiento	Emprendedores

Asimismo, incluimos un resumen de los dos principales colaboradores de AVECAL en la ejecución del Plan, que a pesar de haber estado apoyando con sus servicios a lo largo de toda la ejecución del plan, este ejercicio no han tenido presencia, puesto que ya muchas de las actuaciones habían llegado a su objetivo, y no ha sido necesaria su intervención, ya



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

que las tareas de los últimos tres meses del proyecto, han sido para la elaboración de informes, y cierre de las últimas actuaciones que quedaban pendientes de atención directa a usuarios, y que han sido asumidas por personal propio de la Asociación.

- **PROSELECCIÓN** es un grupo empresarial especializado en la Consultoría de Recursos Humanos con más de 20 años de experiencia en la gestión de servicios empresariales tanto para la empresa pública como privada.

PROSELECCIÓN es miembro activo de las siguientes organizaciones:

- ✓ Confederación Empresarial Valenciana, CEV.
- ✓ Asociación del Terciario Avanzado, ATA.
- ✓ Asociación Española de Dirección y Desarrollo de Personas, AEDIPE.
- ✓ Asociación Española de Calidad, AEC.
- ✓ Asociación Española de Coaching Ejecutivo, AECOP.
- ✓ Asociación Nacional de Agencias de Colocación y de Recolocación, ANAC.

Las líneas de trabajo de PROSELECCIÓN son las siguientes:

#### **SELECCIÓN DE PERSONAL**

El servicio de Selección de Personal está dirigido a todas las empresas, sea cual sea su sector de actividad y para cubrir cualquier puesto de trabajo de la Organización.

Para atender estas demandas de personal, PROSELECCIÓN cuenta con un portal de empleo para el reclutamiento y la selección de personal en internet [www.proseleccion.net](http://www.proseleccion.net), a través del cual gestiona ofertas de empleo tanto para empresas como para Asociaciones Empresariales en todo el territorio español.

#### **CONSULTORÍA DE RECURSOS HUMANOS**

PROSELECCIÓN desarrolla mediante out-Sourcing, acciones de asesoramiento y consultoría de R.R.H.H. en diferentes empresas de la Comunidad Valenciana en las que desempeña los servicios de:

- ✓ Organización de Empresas.
- ✓ Selección de Personal.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

- ✓ Evaluación del potencial de los empleados.
- ✓ Análisis de puestos de trabajo.
- ✓ Implantación de Sistemas de Calidad.
- ✓ Planes de Comunicación.
- ✓ Desarrollo de la Motivación.
- ✓ Desarrollo de la Polivalencia.
- ✓ Evaluación del Clima laboral.
- ✓ Implantación del Sistema de Gestión por Competencias.
- ✓ Evaluación de Competencias.
- ✓ Evaluación del Desempeño profesional.
- ✓ Gestión del conocimiento.
- ✓ Coaching Ejecutivo.
- ✓ Outplacement. (Recolocación como consecuencia de EREs).
- ✓ Gestión de Recursos Humanos.

#### RECOLOCACIÓN

PROSELECCIÓN ofrece un servicio integral de intermediación laboral cuya finalidad es la inserción y/o la recolocación de los desempleados en el mercado laboral con el objetivo de satisfacer las necesidades de personal de nuestras empresas.

Como **Agencia de Colocación y Empresa de Recolocación Autorizada nº 1000000053**, PROSELECCIÓN pone a disposición de las empresas afectadas por procesos de regulación de empleo, un equipo de profesionales especializados en programas de acompañamiento que incluyen la orientación y el asesoramiento, la formación y la cualificación profesional, la recolocación profesional y el autoempleo de las personas afectadas.

La reforma laboral del 2012, obliga a las empresas que se encuentren inmersas en un expediente de regulación de empleo que afecte a más de 50 trabajadores a la realización de un plan de recolocación externa en colaboración con una empresa de recolocación que tendrá como objetivo la reinserción laboral de los trabajadores afectados.

El Plan de Recolocación es un proceso integral de atención y de acompañamiento a los trabajadores afectados por Expedientes de Regulación de Empleo que tiene como objetivo principal la reinserción laboral y/o el autoempleo de los trabajadores apoyándose en aquellas herramientas que le permitan volver a encontrar un empleo de la manera más rápida y adecuada posible.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

#### GESTIÓN DE PROYECTOS

##### FONDO EUROPEO DE ADAPTACIÓN A LA GLOBALIZACIÓN (FEAG)

El Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización, FEAG, ofrece ayuda a los trabajadores que han perdido su puesto de trabajo como consecuencia de los cambios estructurales acaecidos en los patrones del comercio mundial con la finalidad de iniciar un proceso de recolocación que les permita encontrar una alternativa laboral lo más rápidamente posible.

Hasta ahora PROSELECCIÓN ha participado en los siguientes proyectos FEAG:

- Plan de Apoyo al Sector Textil de la Comunidad Valenciana. 06/2010 – 06/2012.
- Plan de apoyo al Sector de la Construcción. Periodo: 09/2011 – 09/ 2013. (Asistencia Técnica).
- Plan de Apoyo al Sector Calzado. Periodo: 26/03/2012 a 26/03/2014.

##### PROGRAMA EURODISEA

Eurodisea es un programa de intercambio de la Asamblea de las Regiones de Europa (ARE) que ofrece prácticas de tres a seis meses, en el extranjero, a los jóvenes que están buscando trabajo y que tengan entre 18 y 30 años.

PROSELECCIÓN colabora desde el año 1998 con la Dirección General de Economía de la Consellería de Economía, Hacienda y Empleo de la Generalitat Valenciana y el Fondo Social Europeo llevando a cabo labores de Asistencia Técnica e Inmersión cultural de stagiaires comunitarios al amparo del Programa Eurodisea en la Comunidad Valenciana.

La Asistencia Técnica del Programa supone una atención directa tanto de stagiaires como de empresas y/o de asociaciones empresariales de la Comunidad Valenciana.

- **FUNDACIÓN EQUIPO HUMANO.** Fue creada en el año 2010 por profesionales provenientes del mundo de los recursos humanos que pretendían dar respuesta a una serie de acciones e iniciativas que en muchas ocasiones no tenían lugar dentro de la actividad de la empresa privada. En este sentido encontramos que el ámbito de actuación de Fundación Equipo Humano se extiende desde el empleo y la formación, la realización de estudios socio-económicos y del territorio, la prevención de riesgos laborales, el fomento de la innovación y la creatividad o la responsabilidad social empresarial, entre otras temáticas relacionadas.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

Durante el primer año de constitución la actividad de Fundación Equipo Humano se centró en la promoción del empleo de colectivos desfavorecidos y en la reincorporación de profesionales que habían sufrido expedientes de regulación de empleo. Sus más de 1.500 horas de formación sólo en su primer año de actividad así como un porcentaje de recolocación del 65% demuestran el potencial y saber hacer de la entidad.

Actualmente Fundación Equipo Humano tiene una presencia amplia en la Comunitat Valenciana, con oficinas en Castellón, Valencia y Elche, así como un equipo humano formado por ocho profesionales con una elevada experiencia en el ámbito de la orientación laboral y la recolocación de trabajadores, la formación y cualificación profesional, la igualdad de género y acciones de responsabilidad social empresarial, así como la gestión de ayudas y subvenciones, especialmente en el ámbito nacional y europeo, habiendo desarrollado numerosas experiencias basadas en la filosofía "piensa globalmente, actúa localmente".

Entre las actuaciones desarrolladas podemos destacar:

- Fundación Equipo Humano es, desde mayo del año 2012, **agencia de colocación autorizada y empresa de recolocación** con número de autorización 1000000055
- Proyectos de Recolocación Privados:

Programa sector Metal: 200 trabajadores  
Programa sector Construcción: 145 trabajadores  
Programa sector Energías Renovables: 160 trabajadores  
Programa sector Electricidad: 56 trabajadores

- Programas de recolocación Empresas Públicas

Programa sector Construcción: 211 trabajadores  
Programa sector Edificación: 65 trabajadores  
Programa sector Ocio: 105 trabajadores  
Programa sector Medioambiental: 197 trabajadores

- Proyectos FEAG

Programa Europeo FEAG Construcción: 1.138 trabajadores  
Programa Europeo FEAG Calzado: 876 trabajadores  
Programa Formát: 600 trabajadores

- Planes Integrales de Empleo

P.I.E. sector Construcción: 65 trabajadores  
P.I.E. sector Textil: 90 trabajadores

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

P.I.E. Motivá t: 115 trabajadores

- Asesoramiento Emprendedores

Asesoramiento a más de 700 emprendedores con motivo de nuestra participación en el Día de la Persona Emprendedora de la Comunitat Valenciana y Región de Murcia.

- Proyectos Europeos

2013) DG Empresa e Industria, Erasmus para Jóvenes Emprendedores título de la acción: PRACTYCE II nr. Convenio: en la espera de recibirlo.

2013) DG Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, PROGRESS título de la acción: AvantJove nr. Convenio: VP/2012/012.

2012) DG Educación y Cultura, Leonardo da Vinci título de la acción: GreenPoint nr. Convenio: 2012-3583/001-001. Asistencia técnica para entes públicas y privadas para la presentación y ejecución de varios programas tales como el programa de Aprendizaje permanente (nuevo: Erasmus +); PROGRESS (nuevo: EaSI), CIP (nuevo: Horizon2020).

2011) DG Educación, Audiovisual y Agencia Ejecutiva Cultural título de la acción: E-SKILL nr. Convenio 2011-3504 se finalizó al final de Octubre 2013

2013) DG Educación, Audiovisual y Agencia Ejecutiva Cultural título de la acción: ABClean nr. Convenio 2013-3144/001-001

- Estudios de empleabilidad sectorial en diferentes clusters empresariales para el desarrollo de proyectos de dinamización.
- Generación de recursos de apoyo a Pymes para la mejora de la gestión de áreas estratégicas en las empresas Central de Recursos Estratégicos.
- Plan de formación continua: Impartición de cursos de formación continua preferentemente para trabajadores en activo. Desarrollo, gestión e impartición de distintas acciones formativas.
- Realización de proyectos formativos para el fomento de nuevas tecnologías basadas en software libre.
- Realización de proyectos y acciones en el marco de la acción estratégica de telecomunicaciones y sociedad de la información dentro del plan nacional de investigación científica, desarrollo e innovación tecnológica 2008-2011.
- Plataforma web para el desarrollo de habilidades y competencias personales para directivos y mandos intermedios.
- Gestión de la Edad Avanzada en trabajadores del sector metalmecánico.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

Esta fundación nace con el objetivo de dar respuesta a la necesidad de destinar recursos a la integración socio laboral en condiciones desfavorables, así como para fomentar el impulso de la competitividad empresarial a través de acciones de apoyo a la I+D+i desde el enfoque prioritario de los Recursos Humanos como factor clave en las empresas. Todas estas aspiraciones se plasman siempre contando con las personas como eje central. Las actuaciones de Fundación Equipo Humano se centran principalmente en los siguientes ámbitos de actuación:

- Mejorar la capacidad de integración socio-laboral de colectivos desfavorecidos.
- Apoyar la implantación de nuevas tecnologías enfocadas al factor humano en la empresa.
- Luchar por la reincorporación de personas que hayan sufrido un expediente de regulación de empleo.
- Fomentar la innovación en todos los ámbitos de la empresa, potenciando la competitividad de las pymes.
- Contribuir a la mejora de las condiciones laborales, especialmente en el ámbito psicosocial.
- Potenciar la adopción de políticas socialmente responsables como estrategia empresarial.

La economía mundial puede producir sorpresas, tales como los cierres repentinos de fábricas o el rápido declive de sectores completos. Esto hace que los gobiernos nacionales se enfrenten a grandes grupos de trabajadores cuyos empleos han desaparecido repentinamente. Es posible que las medidas normales del mercado laboral no sean suficientes para afrontar el impacto que tales acontecimientos pueden tener en una única región o sector industrial.

Con el fin de evitar consecuencias humanas y económicas desastrosas, la ayuda rápida y efectiva es vital. Por tanto, la Unión Europea (UE) ha establecido el Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización (FEAG) para ayudar a los trabajadores que han sido despedidos como consecuencia de la globalización y de la crisis económica y financiera a encontrar nuevos empleos lo más rápido posible.

Desde mediados de 2012 con la financiación del Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización AVECAL junto con CCOO y UGT están llevando a cabo el Plan de Apoyo al Sector Calzado del que en la pasada memoria se detallaron los aspectos más relevantes. Su ejecución está suponiendo desde su inicio un importante instrumento de intervención en la situación profesional de un amplio número de personas que por circunstancias de la globalización se han visto excluidas del mercado laboral en un momento determinado.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

La intervención del programa FEAG desde las áreas gestionadas desde AVECAL (Acogida, Inserción, Formación y Autoempleo) ha aportado a estas personas los instrumentos necesarios para facilitar su reinserción a través de:

- Una adecuada asistencia y orientación que ha permitido enfocar a cada persona hacia el itinerario formativo más adecuado para lograr su cualificación y acceso al mercado laboral.
- Itinerarios formativos que les abrían puertas en otros sectores de actividad y ampliar el abanico de posibilidades de los usuarios además de la diversificación del sector económico en el territorio.
- Planes individualizados para la creación de empresas donde el usuario ha recibido formación, información y asesoramiento, lo que ha permitido convertir en empresas varias ideas de negocio.

El equipo de AVECAL realiza, conjuntamente con los usuarios, un trabajo en el que ellos son los protagonistas de su proceso. De acuerdo a sus capacidades e intereses se establece un proyecto individualizado que posibilita aumentar su empleabilidad, entendida como el conjunto de competencias y habilidades necesarias para el acceso al mercado laboral y su permanencia en el mismo a lo largo del tiempo.

La experiencia ha demostrado que el FEAG principalmente apoya a los grupos de trabajadores poco cualificados, a los que es más difícil ayudar. Les ayudó especialmente a aumentar su autoestima y su confianza, a renovar y mejorar sus habilidades para la búsqueda de empleo y a potenciar sus capacidades y posibilidades de empleo. La ayuda del FEAG aumenta significativamente las posibilidades de los trabajadores asistidos para encontrar un nuevo empleo.

La acción del FEAG no debe verse únicamente como una medida de emergencia, sino como una medida que también puede tener efectos positivos a largo plazo, por ejemplo, ayudando a la recapacitación de los trabajadores en nuevos oficios o habilidades y también se puede propiciar el empleo basado en el conocimiento para sustituir industrias que han cerrado, lo que mejora las economías regionales.

Se considera que el FEAG es especialmente adecuado para ayudar a los trabajadores con pocas oportunidades de volver a encontrar empleo. La extensión del período de ayuda y del presupuesto permiten que se proporcione una amplia gama de servicios de orientación, asesoramiento y formación y esto capacita a los trabajadores para que puedan establecer sus propios planes y objetivos profesionales.

Queda claro cómo un proyecto de estas características no sólo puede evaluarse en función de sus resultados a corto plazo, sino que será en el medio y largo plazo cuando puedan evaluarse realmente los logros conseguidos. Esto es así dado que no sólo se

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

pretende la incorporación puntual de las personas afectadas dentro del mercado laboral; para conseguir contrarrestar de forma adecuada los efectos negativos de la globalización sobre el desempleo será necesario lograr un efectivo cambio sobre la empleabilidad de estas personas, minimizando su dependencia de puestos de trabajo muy sensibles a los cambios en el comercio mundial. En este sentido, la cualificación y la especialización que proporciona este proyecto son elementos clave para permitir que, a largo plazo, las personas participantes sean autónomas en su búsqueda de empleo y hayan fortalecido sus competencias profesionales de tal modo que puedan responder a las demandas de un mercado laboral cada vez más exigente.

Tanto las acciones orientadas a la formación y cualificación profesional como las dirigidas directamente a la consecución de un puesto de trabajo se encuentran actualmente en el momento de cierre. La consecución en un primer momento del número de participantes objetivo en el proyecto, llevados a cabo en el proceso de acogida, resultó un elemento clave, a pesar de la complejidad que ha tenido esta incorporación. Una vez conseguido este hito, el desarrollo del resto de acciones se ha ido produciendo conjugando tanto las propias necesidades de los usuarios participantes (criterio básico y principal) como con las propias necesidades productivas del sector. La estacionalidad del sector calzado exige que las empresas desarrollen su trabajo por temporadas y esto provoca que existan meses con mayor demanda de trabajadores. En estos casos, los servicios del Plan se han adaptado para permitir que todos los usuarios participantes pudieran beneficiarse de los diferentes servicios, independientemente de su estado laboral en ese momento. Así, la alta tasa de inserción conseguida ha sido otra de las variables que han influido en el desarrollo del proyecto, no obstante, todas estas circunstancias se irán explicando en los siguientes apartados.

La idoneidad y la necesidad de este tipo de proyectos FEAG que conjuguen un enfoque integral y personalizado en materia de empleo se ha demostrado a lo largo de este breve periodo de tiempo. Resulta lógico encontrar cómo las distintas líneas de servicios han tenido una diferente acogida y participación; no obstante, las valoraciones de los usuarios respecto al programa ofertado en sí, hacen que el esfuerzo por llevar adelante este programa se vea claramente recompensado.

#### **CRONOGRAMA DE ACTUACIONES FEAG CALZADO 2014**

En este apartado presentaremos una visión amplia de las distintas actuaciones e hitos desarrollados en esta anualidad 2014. El detalle de cada una de las acciones podrá consultarse en el apartado concreto de cada medida; con ello se pretende ofrecer aquí una visión coherente y resumida, que aporte un conocimiento global, remitiendo a cada apartado del proyecto para un conocimiento más de detalle.



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

El proyecto FEAG Plan de Apoyo al Sector del Calzado de la Comunitat Valenciana tuvo como fecha de arranque el 2 de abril de 2012 con la celebración de la primera jornada de presentación del proyecto en la ciudad de Elche.

En Diciembre de 2012 el Proyecto contaba con 393 usuarios, al cierre del proyecto se contabilizan 423 usuarios adheridos lo que supone un incremento del 7,63%. Con ello se ha logrado no sólo alcanzar sino superar el 100% de los objetivos propuestos.

Las colaboraciones institucionales y las muestras de apoyo se han venido sucediendo a lo largo de todos estos meses, con efectos muy positivos que han implicado tanto una mayor participación de los potenciales beneficiarios como un mayor empuje en la repercusión e impacto del programa.

En un plano no menos importante se contó con la colaboración del mundo empresarial; el conocimiento de este proyecto por parte de los empresarios alicantinos no sólo es necesario para lograr un más cercano acceso a las ofertas de empleo. El contacto con las empresas se ha venido manteniendo a lo largo de todo el proyecto a través de visitas personalizadas a empresas con el objetivo de detectar necesidades de personal.

Cabe considerar la complejidad de desarrollar un proyecto de estas características, tanto por volumen de usuarios como por su dispersión geográfica. Así, se constituyeron como puntos de atención a los usuarios una buena cantidad de localidades, para facilitar el acceso y la participación en el programa. Las localidades en las que se han atendido a los usuarios han sido las siguientes:

- Provincia de Alicante:
  - Elda- Petrer
  - Villena
  - Elche

En el momento actual se cuenta con un total de 423 usuarios; 130 correspondientes a localidades de la zona de Elche-Villena y 293 correspondientes a localidades de la zona de Elda (Elda, Monóvar, Novelda, Petrer, Pinoso y La Romana) participando de forma activa en las diferentes medidas del proyecto. Esto supone un cumplimiento de objetivos del 120,86%, considerando que el conjunto de usuarios beneficiarios contemplados en el proyecto era de un número estimado de 350 usuarios. A lo largo de las diferentes medidas se analiza de forma cuantitativa las cifras de participación, así como el porcentaje de cumplimiento de los objetivos establecidos.

Tras la acogida inicial, en la que los usuarios recibían completa información respecto a los servicios incluidos en el programa, éstos eran derivados a las acciones de orientación profesional, ejecutadas por las otras dos entidades líderes en el proyecto.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

Por parte de AVECAL, los usuarios adheridos recibían información puntual de las líneas de acción que ejecutaba esta entidad, como son la intermediación laboral, la formación, tanto específica del sector, como fuera del sector o formación de carácter transversal. Asimismo, en un posterior momento temporal, se informó de las gestiones relativas a la solicitud de incentivos y ayudas.

Para facilitar el proceso de búsqueda de empleo se han llevado a cabo otras medidas, como son las propias de formación, tanto dentro del sector como fuera del mismo, o las medidas de promoción del auto-empleo, para todas aquellas personas que contemplaran la posibilidad de iniciar un negocio por cuenta propia.

A continuación presentamos un resumen de las medidas ejecutadas por AVECAL, pasando posteriormente a describir la calendarización de las mismas. Todas las medidas que figuran a continuación están combinadas para formar un conjunto coordinado de servicios personalizados cuya finalidad es la reincorporación de los trabajadores al mercado laboral.

- **Acogida:** Dada la inminente finalización del Proyecto no hubo ninguna nueva incorporación al mismo durante el 2014.
- **Intermediación:** implica una ayuda individualizada para la búsqueda de empleo facilitando a todos los participantes los medios materiales y un seguimiento individual durante su búsqueda de empleo, incluyendo una búsqueda activa de oportunidades de empleo locales y regionales y visitas a empresas del sector calzado y otros sectores, así como entidades locales y asesores externos y prospección de ofertas en la red. Este dispositivo se ha mantenido activo durante todo el proyecto gestionándose más de 318 ofertas de trabajo en la plataforma virtual del Plan, <http://www.feagcalzado.es>
- **Promoción del emprendimiento:** Durante todo el proyecto hemos reforzado las actuaciones de promoción entre las que destacamos las siguientes: Noticias e información a través de la página web del proyecto, realización de talleres monográficos sobre temas que han ido desde la creatividad hasta los diferentes procesos a seguir en la constitución de una empresa, notificaciones por SMS sobre novedades que afectaban a los emprendedores, etc.

La respuesta a todas estas acciones se plasmó en una mayor número de personas que pidieron información y mantuvieron entrevistas iniciales con nuestros técnicos, sin embargo hay un momento clave que favoreció el alta del 40% de los autónomos conseguidos durante el proyecto, y fue la publicación, el 28 de septiembre de 2013, de la Ley de apoyo a los emprendedores. Cuando se informó a los usuarios a través de diversos medios, el número de interesados se incrementó exponencialmente y las

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

llamadas para concertar entrevistas con los técnicos de emprendedurismo aumentaron considerablemente.

- **Formación específica en el sector calzado, formación en otros sectores, formación transversal y formación para el empleo con prácticas.** Esto incluye una formación básica antes de la adquisición de nuevas capacidades profesionales para los empleos relacionados con el calzado, o bien en sectores en los que existan o surjan oportunidades, así como cursos de formación dirigidos a la gestión empresarial, etc. La detección de necesidades previa a la formulación de los cursos se realizó a partir de mayo 2012, tanto entre los propios usuarios participantes como entre empresas del sector. Posteriormente se inició la realización de acciones formativas, pudiendo verse el desglose y detalle en el apartado correspondiente a la formación dentro del sector. En el ejercicio 2014 únicamente se han desarrollado acciones formativas en la acción Formación para el empleo con prácticas.

- **Contribución a los gastos de desplazamiento:** como contribución a sus gastos de desplazamiento, los trabajadores que se acojan a las medidas recibirán una cantidad global de entre 50 y 300 EUR, en función de la distancia al centro de formación y de la duración de los cursos. Dado que la consecución de este incentivo estaba condicionado a la participación en las propias acciones formativas, el pago de los incentivos ha estado condicionado por el calendario de estas acciones.

- **Ayudas al emprendimiento:** los trabajadores que se reincorporen al trabajo creando sus propias empresas recibirán una cantidad única de 3.000 EUR. Este incentivo está concebido para apoyar a los trabajadores por cuenta propia durante los primeros meses de creación de su empresa.

Como quiera que algunas de las acciones en algunos casos son compartidas con las otras entidades participantes en el proyecto; los datos que aquí se reflejan únicamente se refieren a la ejecución llevada a cabo por AVECAL.

MEDIDA	INICIO	FIN	USUARIOS	% OBJETIVOS
1. Acogida y orientación profesional.	Abril 2012	Marzo 2014	42 3	120,86%
2. Activación laboral y apoyo intensivo en la búsqueda de empleo.	Abril 2012	Marzo 2014	28 4	103,27%

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

<b>3. Formación para la recolocación en el sector calzado</b>	Septiembre 2012	Marzo 2014	8 3	69,17%
<b>4. Formación para la recolocación en otros sectores</b>	Septiembre 2012	Marzo 2014	4 1	82,00%
<b>5. Formación y asesoramiento al emprendedor:</b>	Julio 2012	Marzo 2014	8 7	174,00%
<b>6. Formación transversal para la mejora profesional</b>	Septiembre 2012	Marzo 2014	9 9	100%
<b>7. Talleres de Formación para el empleo:</b>	2013	Marzo 2014	4 2	56%
<b>9. Incentivo a la constitución de negocios:</b>	Diciembre 2012	Febrero 2014	9 9	25,71%
<b>10. Ayudas por desplazamientos</b>	Diciembre 2012	Febrero 2014	10 1	63,13%
<b>11. Incentivos a la inserción:</b>	Diciembre 2012	Febrero 2014	18 9	210,10%

MEDIDA	Enero 2014	Febrero 2014	Marzo 2014
1. Acogida y orientación profesional.			
2. Activación laboral y apoyo intensivo en la búsqueda de empleo.	Activación laboral y apoyo intensivo en la búsqueda de empleo		
3. Formación para la recolocación en el sector calzado.			
4. Formación para la recolocación en otros sectores.			
5. Formación y asesoramiento al emprendedor.	Formación y asesoramiento al emprendedor		
6. Formación transversal para la mejora profesional.			
7. Talleres de Formación para el empleo.	Talleres formación para el empleo		
9. Incentivo a la constitución de negocios.	Incentivos		
10. Ayudas por desplazamientos.	Incentivos		

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

11. Incentivos a la inserción.	Incentivos
--------------------------------	------------

#### DESCRIPCIÓN DE LAS ACTUACIONES

##### Acción 1: ACOGIDA

##### Sub-acción 1.A: Presentaciones y sesiones informativas a los participantes

En los tres meses de permanencia del Plan de Apoyo del ejercicio 2104 no se han producido incorporaciones nuevas.

##### Acción 2: APOYO INTENSIVO A LA BÚSQUEDA DE EMPLEO

Durante el desarrollo del Proyecto el Departamento de Inserción se realizó diversas acciones para profundizar en el apoyo intensivo a la búsqueda de empleo. Finalizando el servicio con el cierre de ofertas de la plataforma a finales de Enero 2014. Las acciones del servicio de intermediación han comprendido:

- Envío de mailings informativos sobre el Proyecto a una extensa base de datos de empresas en crecimiento dentro de la provincia de Alicante.
- Envío de perfiles ciegos de usuarios a más de 200 empresas locales.
- Priorización de la utilización de las nuevas tecnologías como herramienta clave para la búsqueda activa de empleo.
- Consulta con entidades locales y asesores externos.
- Priorización del uso de las nuevas tecnologías en la búsqueda de ofertas. Prospección de ofertas en la Red.

Desde el inicio del proyecto se están realizando contactos con los demás departamentos (autoempleo, técnicos de inserción y asesores externos) para poner en común las experiencias y opiniones que tanto los usuarios como los técnicos han mostrado en sus reuniones individualizadas para comprender así de forma más personal las necesidades de trabajadores y empresarios.

Uno de los objetivos dentro del departamento de inserción es el seguimiento y apoyo de en la búsqueda activa de empleo, es decir el contacto directo entre los técnicos de inserción y los usuarios que se extiende desde la propia búsqueda de empleo hasta los primeros meses de permanencia en el puesto de trabajo, con objeto de facilitar a los trabajadores su inserción definitiva en la empresa empleadora.

Durante el Proyecto Feag, los usuarios que estaban en búsqueda activa de empleo han sido propuestos a diferentes candidaturas y han participado en varios procesos de selección.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

Durante el año 2014 los usuarios insertados han sido los siguientes:

Nº	Nombre	DNI	Domicilio	Población
1	MARTINEZ ORTUÑO, JOSE	22129345X	RAMON GORGE, 51	ELDA
2	MORCILLO PEREZ, JUAN	44771454E	DOCTOR MAS MAGRO 3-2-	ELDA
3	CHICO DE GUZMAN ESTEVE,	45927950	CL. CASTELLAR, Nº 16	PETRER
4	CONEJO PLAZA, SONIA	74240054X	RONDA NORTE 118-1ºG	TORRELLANO
5	MARTINEZ MARTINEZ, JOSE	22116530Y	CL. MARIA LUISA RUIZ, Nº	PETRER
6	GIMENEZ SÁNCHEZ, DANIEL	44771661E	C/ ROMERO, 21 BL-5	ELDA
7	SIMÓN GONZÁLEZ, FRANCISCO	45838708F	C/ EL SALVADOR	ELDA
8	LORENTE MAQUEDA, JOSE MARIA	22114631	D RODRIGUEZ FORNOS 11,	ELDA

#### Acción 3: FORMACION PARA LA RECOLOCACION EN EL SECTOR CALZADO

Sin actuaciones en el año 2014

#### Acción 4: FORMACION PARA LA RECOLOCACION EN OTROS SECTORES

Sin actuaciones en el año 2014

#### Acción 5: FORMACION Y ASESORAMIENTO AL EMPRENDEDOR

Al encontrarnos en la recta final del proyecto las actuaciones enmarcadas en la acción 5 se han centrado, sobre todo, en finalizar algún Plan de Negocio que estaba iniciado y en asesorar, “a demanda”, a potenciales emprendedores que han querido estudiar la viabilidad de su idea y que finalmente no han tomado la decisión de ejecutarla, o a aquellos con negocios constituidos que han tenido dudas o problemas durante estos meses. Aportamos mayor detalle en los siguientes puntos.

##### Sub-acción 5.A: Asistencia al desarrollo de planes de negocio

El servicio de **generación de ideas** ha seguido buscando información por si acaso surgía alguna oportunidad que pudiera interesar a los usuarios, se han volcado dos ideas de negocio:

1. Tienda 24 horas.
2. Gestor de costes en restauración.

La primera propuesta captó el interés de un usuario que nos llamó para concertar una cita con el equipo de emprendedurismo.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

**Atención personalizada al emprendedor**, en el año 2014, hemos contactado con 2 usuarios interesados en montar su propio negocio:

Usuario	Idea de Negocio
1. Juan Francisco Esteve Carpio	Tienda 24 horas
2. Jesús Fernández Soriano	Puesto en mercado municipal

- **Juan Francisco** solicitó entrevista con los técnicos en emprendedurismo al conocer, a través de la web, la idea de negocio de la tienda 24 horas y vino a una asesoría para estudiar la viabilidad de su idea. El primer paso fue conocer el entorno en el que se encontraría y cuáles son sus principales puntos fuertes y débiles para un negocio como este. La principal dificultad que encontramos es que quería abrir el negocio en una ciudad que no es su lugar de residencia y que, por tanto, no conoce demasiado por lo que la primera tarea que tuvo que realizar fue desplazarse a dicha localidad y conocer, sobre el terreno, la competencia existente, los locales en alquiler, sus precios, etc. Cuando Juan Francisco vio todo lo que suponía el montar un establecimiento de este tipo, nos llamó para decirnos que de momento no iría adelante con la propuesta de negocio.
- **Jesús** nos fue remitido directamente por los técnicos de orientación y su idea era abrir un puesto en un mercado municipal, cuando empezamos a obtener información para estudiar la viabilidad de la propuesta, nos dijo que ese puesto era para su mujer y que él no quería darse de alta de autónomo en el epígrafe de



comercio al por menor. Ante esta situación no pudimos seguir con la propuesta puesto que su esposa no es usuaria del proyecto. Por otra parte, teníamos a una emprendedora que ya había finalizado, prácticamente, su Plan de Negocio para montar un taller de arreglos y composturas en géneros de punto y piel y estaba decidida a montar su empresa en diciembre, pero ha preferido esperar a enero para poder acceder a las ayudas que ofrece la Administración autonómica en materia de autoempleo. Esperanza Barceló ha constituido su empresa el 01/01/2014.

#### Taller arreglos y composturas

El resto de participantes que han solicitado los servicios del área de emprendedurismo son los que ya se habían dado de alta como autónomos, habían iniciado su actividad y se

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

les presentaron dudas o problemas. El trabajo realizado con estos usuarios se expone en el apartado de asesorías al emprendedor.

En cuanto a las actuaciones realizadas por el área de emprendedurismo durante el 2014 con los diferentes usuarios son las siguientes:

Usuario: Alberto Samper Corbí		Plan de negocio: Fábrica de calzado		
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones	
Entrevista previa	08/10/2012	Realizada	Necesitó ayuda para el cierre del año.	
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	08/10/2012	Finalizado		
Creación empresa	01/08/2012	Constituida		
Asesoría emprendedor	07/01/2014	Finalizada		

Usuario: Esperanza Barceló Alvarez		Plan de negocio: Taller de arreglos géneros de punto y piel		
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones	
Entrevista previa	16/10/2012	Realizada	Constituyó la empresa en enero para poder aprovecharse de una ayuda que se publicará en el 2014.	
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	6/01/2013	Finalizado		
Creación empresa	01/01/2014	Constituida		
Asesoría emprendedor	25/03/2014	Finalizada		

Usuario: Natividad Payá Manzaneque		Plan de negocio: Centro de estética		
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones	
Entrevista previa	04/10/2013	Realizada		
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	06/10/2013	Finalizado		
Creación empresa	01/11/2013	Constituida		
Asesoría emprendedor	25/03/2014	Finalizada		



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

Usuario: Celia Martínez Conesa		Plan de negocio: Modista	
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones
Entrevista previa	07/11/2013	Realizado	
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	19/11/2013	Finalizado	
Creación empresa	19/11/2013	Creada	
Asesoría emprendedor	25/03/2014	Finalizada	

Usuario: Encarnita Sánchez Simarro		Plan de negocio: Tienda de regalos	
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones
Entrevista previa	07/11/2013	Realizada	
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	11/11/2013	Finalizado	
Creación empresa	12/11/2013	Creada	
Asesoría emprendedor	25/03/2014	Finalizada	

Usuario: Victoria Corredor		Plan de negocio: Fabricación de calzado	
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones
Entrevista previa	27/12/2013	Realizada	Solo se ha dado de alta en el 036 porque se le sugiere que para los importes tan bajos que factura no le hace falta. Hace sus declaraciones trimestrales.
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	27/12/2013	Finalizado	
Creación empresa	20/12/2013	Creada	
Asesoría emprendedor	25/03/2014	Finalizada	

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

Usuario: Juan Fco. Esteve Carpio		Plan de negocio: Tienda 24 horas	
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones
Entrevista previa	17/01/2014	Realizada	Ha visitado San Vte del Raspeig para ver su competencia, precios de locales, etc. Ha decidido no seguir adelante.
Asistencia en la elaboración Plan Negocio	17/01/2014	Cancelada	
Creación empresa			
Asesoría emprendedor			

Usuario: Jesús Fernández Soriano		Plan de negocio: Puesto en el mercado	
Actuaciones	Fecha	Estado	Observaciones
Entrevista previa	14/02/2014	Realizada	El negocio era para su esposa, como no es usuaria del proyecto prefiere no seguir adelante.
Asistencia en la elaboración Plan Negocio			
Creación empresa			
Asesoría emprendedor			

#### Sub-acción 5.B: Asesoría al emprendedor

En el año 2013 fueron cinco los usuarios dentro del plan de apoyo al sector calzado que tomaron la decisión de constituir su propio negocio y por tanto son los que más uso han hecho del servicio de asesorías.

Sin embargo, no todos ellos han hecho el mismo uso del servicio de asesoría al emprendedor:

- Marina Navarro, como abrió su negocio a principios del 2013 sí que solicitó reuniones con el equipo técnico durante el 2013 pero durante el 2014 no ha requerido de nuestros servicios.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

- El resto de participantes que constituyeron sus negocios durante el último trimestre de 2013 han hecho uso del servicio de asesoría con la siguiente frecuencia:

Usuario	Nº asesorías
1. Celia Martínez Conesa	5
2. Encarnita Sánchez Simarro	3
3. Natividad Payá Manzaneque	4
4. Victoria Corredor	2

- Alberto Samper Corbí, que abrió su negocio en 2012 y que se le había asesorado durante el 2013, nos pidió ayuda para realizar el cierre contable y sí que hizo uso del servicio de asesoría al emprendedor durante el mes de enero del 2014.
- Eperanza Barceló Álvarez se dio de alta a principios del 2014, y también ha requerido del servicio de asesorías, en su caso ha participado en 4 sesiones, en todas ellas solicitaba ayuda referente a temas financieros y contables puesto que el tema técnico lo conoce sobradamente ya que antes de entrar a trabajar en una empresa de calzado tenía su propio taller.

Como hemos podido observar en los datos aportados anteriormente, durante los primeros meses de andadura de una empresa es cuando más inseguro se siente el emprendedor y más acompañamiento precisa, de ahí que la mayoría de las asesorías que se han prestado han coincidido con los primeros meses y han versado sobre los temas siguientes:

- **La Gestión de tesorería.** Nos hemos encontrado con problemas en algunos negocios porque necesitaban regularizar sus modelos de cobro y pago porque si no tenían que adelantar importantes cantidades de dinero. Se han estudiado todas las alternativas posibles en función de todas las variables existentes. Este caso se ha solucionado pactando con los clientes de mayor volumen el pago de un anticipo e intentando centrar las compras en pocos proveedores con el objetivo de poder negociar con ellos un pago a 30 días.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

- **Incrementar la gama de productos.** Una de las emprendedoras quiere incrementar su volumen de negocios y proponía diversificar los productos que ofrece en su establecimiento. Puesto que su negocio es un centro de estética y belleza debemos estudiar el perfil de sus clientes para ver cuáles pueden ser los productos/servicios complementarios que puedan prestarse sin distorsionar la imagen que se quiere dar del gabinete. Se ha decidido vender artículos de cosmética así como complementos y bisutería. Se



Escaparate del gabinete

ha marcado un plazo de prueba porque no debe desviarse de su objetivo central que es el de ofrecer tratamientos de estética.

- **Selección de proveedores.** Durante los primeros meses se ha evaluado cuales son los productos que tienen mayor salida y cuáles son los que aportan mejores beneficios, por lo que en el caso de Encarnita que dispone de muchos productos y varios proveedores ha podido seleccionar aquellos que más le interesan porque le permiten una mayor capacidad de negociación.



Productos tienda regalos Encarnita

- **Nuevos canales de distribución.** Celia necesita abrir nuevos mercados y quiere moverse en el diseño y confección de trajes especiales para fiestas de Moros y Cristianos. Tras el proceso de vigilancia competitiva que hemos realizado conocemos ya sus principales competidores y conocemos las localidades a las que se podría visitar para ofrecer el servicio, estamos preparando el catálogo con los diseños para empezar con las visitas.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

#### Sub-acción 5.C: Formación en emprendimiento

Durante el 2014 no hemos realizado ninguna acción formativa puesto que el tiempo del que disponíamos era escaso y no nos ha permitido organizar ningún curso. Además, la demanda de los usuarios ha sido totalmente nula.

#### Acción 6: FORMACION TRANSVERSAL PARA LA MEJORA PROFESIONAL

Sin actuaciones en el año 2014

#### Acción 7: FORMACION PARA EL EMPLEO CON PRÁCTICAS

Esta actuación se ha caracterizado por el desarrollo de acciones formativas a medida en empresas que hayan manifestado un compromiso de contratación. Con esta línea se ha pretendido promocionar de forma activa el empleo en empresas con necesidad de incorporación de trabajadores a determinados puestos de trabajo.

Las acciones formativas enmarcadas en esta línea han sido las siguientes:

<b>FORMACION PRACTICA EN AUTÓMATAS PROGRAMABLES</b>		
<b>Docentes</b>	OSCAR ALCOBER RUIZ	48573847D
<b>Domicilio de impartición</b>	<b>TEORIA</b> CENTRO DE FORMACIÓN C/ Pablo Iglesias, 166 03600 Elda	<b>PRACTICAS PRODUCTOS</b> DAMEL, S.L. Paseo de la Estación S/N Pol. Ind. I-4, Parc. 19, Apdo. 207 03330 CREVILLENTE
<b>Calendario</b>	<b>FECHA INICIO</b> 23/01/2014	<b>FECHA FIN</b> 07/03/2014
<b>Horario</b>	LUNES A VIERNES 16:00 A 21:00	<b>Total horas:</b> 155
<b>Relación de alumnos</b>	DANIEL GIMENEZ SANCHEZ	44771661E
	JOSE ANTONIO AMOROS CANO	22000283R
	JUSTO LOPEZ VERDU	22123168C
	JOSE ANTONIO VIDAL VERA	44767665M
	JOSE CRISTOBAL ZARATE SANCHEZ	44759972V
	FRANCISCO LLORET TORTOSA	45844816C
	FRANCISCO JAVIER AZORIN SANCHEZ	45840581V
	JUAN MORCILLO PEREZ	44771454E

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

LIMPIEZA DE SUPERFICIES Y MOBILIARIO EN EDIFICOS Y LOCALES		
Docentes	PATRICIA CERDA MONLLOR	21487865T
Domicilio de impartición	TEORIA CENTRO DE FORMACIÓN C/ Pablo Iglesias, 166 03600 Elda	PRACTICAS MANTENIMIENTOS GINER Y MIRA, S.L.U. C/ Rio Duero, 39
Calendario	FECHA INICIO 10/02/2014	FECHA FIN 07/03/2014
Horario	LUNES A VIERNES 9:00 A 14:00	Total horas: 100
Relación de alumnos	JOSE LUIS ALBERO GIL	22144491E
	ADELA FRUTOS BARTAL	22131874D
	DANIEL GIMENEZ SANCHEZ	44771661E
	JOSE MARETIÑEZ ORTUÑO	22129345X
	VICTOR MANUEL CANTO SANCHEZ	22142901L
	BEGOÑA CHICO DE GUZMAN ESTEVE	45927950D
	LUISA RODRIGUEZ CAMPOY	74081850T
	OVIDIO RUEDA BLASCO	22128663H
	BEATRIZ SANCHEZ RUESCAS	44755386P

#### Acción 8: INCENTIVO A LA CONSTITUCIÓN DE NEGOCIOS

Si repasamos los aspectos clave del incentivo de constitución de negocios tenemos:

**Objeto:** Fomentar el autoempleo entre los desempleados participantes en el Plan de apoyo del sector calzado valenciano. Se trata de un incentivo de 3.000 €, que ayudará a financiar los gastos de establecimiento de un nuevo negocio, siempre que hayan transcurrido al menos 3 meses desde el inicio de la actividad, constatándose el interés del usuario en la permanencia y sostenibilidad de su negocio.

**Colectivo al que se dirige:** aquellos usuarios/as que hayan participado en las acciones de orientación (itinerario por cuenta propia) y en la formación o asesoramiento al emprendedor (acción 5), y acrediten la puesta en marcha de una actividad económica en cualquiera de sus formas jurídicas legalmente admitidas en derecho.

**Documentación:** Solicitud. Alta fiscal de actividad y cuota mensual de autónomo para acreditar los tres meses de actividad. Por este motivo los usuarios que tienen derecho al incentivo de constitución de empleo, son aquellos que dieron de alta su negocio durante el último trimestre de 2013. Estamos hablando de 3 personas:

Nº	Nombre	DNI	Població	Importe
1	PAYA MANZANEQUE,	22125395	ELDA	3.000,00
2	MARTINEZ CONESA, CELIA	22141885	PETREER	3.000,00
3	SANCHEZ SIMARRO,	44755228	NOVELD	3.000,00

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

Como el global de incentivos ha superado las previsiones que había asignadas para AVECAL, se han traspasado dos de estos incentivos a las otras partes del proyecto, es decir CCOO y UGT, por lo que AVECAL ha liquidado el incentivo sólo de Encarnita Sánchez Simarro, siendo CCOO quien se ha encargado de liquidar la ayuda a Natividad Payá Manzaneque, y UGT quien se ha encargado de liquidar la ayuda a Celia Martínez Conesa. Todas ellas han aportado la documentación requerida y están poniendo todos sus recursos para hacer sostenibles a largo plazo sus negocios. Hay dos usuarias que han iniciado sus negocios pero no podrán acceder a los incentivos:

1. Victoria Corredor Gregorio de Petrer que se ha dado de alta en el 036 pero como no tiene previsto facturar importes elevados, no se va a dar de alta de autónomos. Puesto que es la propia emprendedora la que no confía en la sostenibilidad de su negocio, no se ha considerado pertinente el pago del incentivo.
2. Esperanza Barceló Álvarez de Elda, siguiendo las recomendaciones de su asesor se dio de alta de autónomo el 01/01/2014, y aunque su negocio es sólido y sostenible no puede acceder al incentivo porque no ha podido aportar las tres cuotas de autónomo exigidas por el proyecto.

#### Acción 9: AYUDAS POR DESPLAZAMIENTO

**Objeto:** Para compensar los gastos de desplazamiento de los usuarios/as que participen en las acciones propuestas. Se trata de un incentivo que no puede ascender a más de 300 € por usuario.

El abono del incentivo se tramitará a la finalización de cada acción y siempre que se acredite la asistencia. En el caso de los cursos de formación, el trabajador deberá acreditar una asistencia de al menos el 75% y el citado incentivo únicamente se abonará por los días realmente asistidos. La cuantía a percibir por día asistido es:

- Para desplazamientos urbanos: 5 €
- Para desplazamientos interurbanos: 10 €

**Colectivo al que se dirige:** aquellas personas usuarias que participen en las acciones propuestas.

**Documentación:** La documentación a presentar ha sido:

- Solicitud del incentivo debidamente firmado por el usuario/a
- Certificado de empadronamiento
- Certificado de titularidad de la cuenta bancaria
- Certificado del técnico, orientador o formador, que documente la asistencia a la acción que da derecho al devengo del incentivo.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

**Duración del incentivo:** El período para devengar el derecho al incentivo es el de la vigencia del Plan de apoyo al sector calzado valenciano que va desde el 26/03/2012 al 26/03/2014.

**Incompatibilidades con otros incentivos:** no existen

**Número estimado de personas usuarias beneficiarias:** 320 personas

#### RELACIÓN DE USUARIOS BENEFICIARIOS DE LAS AYUDAS POR DESPLAZAMIENTO EN 2014

4P-MOV LISUMO 01#2014	D22144491E - JOSE LUIS ALBERO GIL	40,00
4P-MOV LISUMO 02#2014	D45927950D - BEGOÑA CHICO DE GUZMÁN ESTEVE	125,00
4P-MOV LISUMO 03#2014	D22131874D - ADELA FRUTOS BARTAL	95,00
4P-MOV LISUMO 04#2014	D22142901L - VÍCTOR MANUEL CANTÓ SANCHEZ	100,00
4P-MOV LOGAL 01#2014	D74224888R - ALEJANDRO DE HARO COSTA	135,00
4P-MOV LOGAL 02#2014	D22000988Q - JUAN CARLOS DIEZ MARTINEZ	135,00
4P-MOV LOGAL 03#2014	D33475657P - IVAN MATEU JUAN	135,00
4P-MOV PAAUPRO 01#2014	D44767665M - JOSE A VIDAL VERA	60,00
4P-MOV PAT 01#2014	D74227975Y - DEMELZA ESCUDERO REVENGA	95,00
4P-MOV PAT 02#2014	D74227510R - PILAR GRANADOS IÑIQUEZ	95,00
4P-MOV PAT 03#2014	D21991176W - CARMELO MONTALVO PARDO	95,00
4P-MOV PAT 04#2014	D48367431H - MANUEL MONTALVO PARDO	95,00
4P-MOV PAT 05#2014	D21969124F - JOSÉ LUÍS SÁNCHEZ MARTÍN	65,00
4P-MOV QUIRO 01#2014	D21983714S - ÁNGELES AGULLÓ SÁNCHEZ	185,00
4P-MOV QUIRO 02#2014	D33493903S - MARIA DOLORES CAMPILLO MORENO	185,00
4P-MOV QUIRO 03#2014	D21953943Y - MANUELA GARCIA BOIX	185,00
4P-MOV QUIRO 04#2014	D74226654L - NOEMÍ MANZANO GUEVARA	185,00
4P-MOV QUIRO 05#2014	D48370191H - SILVIA SABATELL FERNÁNDEZ	165,00
4P-MOV QUIRO 06#2014	D21980874G - CARMEN MORALES FERRÁNDEZ	120,00
4P-MOVVIVERISMO 04#2014	D22128700D - MARÍA JOSÉ MONTERO FERNÁNDEZ	160,00
<b>TOTAL</b>		<b>2.455,00</b>

#### Acción 10: INCENTIVO A LA INSERCIÓN

**Objeto:** Fomentar la inserción laboral de los participantes en el Plan de apoyo del sector calzado valenciano. Se trata de un incentivo de 350 € al mes, durante un período máximo de 6 meses, con un importe máximo por trabajador de 2.100 €, con los siguientes supuestos:

- El beneficiario debe acreditar haber estado al menos 1 día en situación de desempleo en un período previo al de su primera contratación dentro del período de vigencia del 26/03/2012 al 26/03/2014.
- Inserción laboral por cuenta ajena



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

- En los casos de contratos a tiempo parcial, se abonará percibiendo la parte proporcional en función de la jornada. En este caso no se aplicará el tope de 6 meses, se percibirán hasta agotar los 2.100 €.
- No se tramitarán incentivos por contratos de trabajo inferiores a 30 días, ni los que comiencen menos de un mes antes del final del período de vigencia del Plan de apoyo del sector calzado de la Comunitat Valenciana.

**Colectivo al que se dirige:** aquellas personas usuarias que participen en los programas de orientación, inserción, formación y emprendimiento, que figuren en el censo de participantes en el programa y que se inserten laboralmente.

**Documentación:**

- Informe de vida laboral
- Solicitud del incentivo debidamente firmado por el usuario/a
- Certificado de la titularidad de la cuenta bancaria.

**Duración del incentivo:** El período para devengar el derecho al incentivo de inserción es del 26 de marzo de 2012 al 26 de marzo de 2014.

**Incompatibilidades con otros incentivos:** no existen.

**A continuación se presenta la relación de usuarios beneficiarios del incentivo de inserción 2014**

Referencia	Perceptor	Importe total
4P-CERTIF	INSD22116980L - MARÍA REMEDIOS ALMENDROS	350,00
4P-CERTIF	INSD22120058S - CARMEN AVILÉS BERMUDEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD22120635V - MERCEDES CARRILLO MESA	1.400,00
4P-CERTIF	INSD22130468Y - MARGARITA FILLOL AZORÍN	1.400,00
4P-CERTIF	INSD22122844H - ANA ISABEL FRUTOS BARTAL	1.400,00
4P-CERTIF	INSD48468928Q - SERGIO OCTAVIO LOZANO	1.050,00
4P-CERTIF	INSD77568005E - JULIÁN LOZANO AMORÓS	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44767704K - ANTONIO MARTÍNEZ PARRA	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22128700D - M.JOSE MONTERO FERNANDEZ	2.100,00
4P-CERTIF	INSD44753375K - GAEL NAVARRO PÉREZ	350,00
4P-CERTIF	INSD22129222W - LUCÍA NAVARRO MORENO	700,00
4P-CERTIF	INSD22103620E - ROSA MARÍA PIÑOL GONZÁLEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD44770116H - RAÚL RODRÍGUEZ JURADO	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44757115N - FERNANDO ROMERO PEREZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44763112Y - REBECA SANCHEZ AMARILLO	700,00
4P-CERTIF	INSD22140161Q - OLGA SILVEIRA RODENAS	700,00
4P-CERTIF	INSD22142918J - M AZUCENA SORIANO MORALES	700,00
4P-CERTIF	INSD22117691V - FRANCISCO VIZCAINO JUSTAMANTE	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44759972V - JOSE CRISTOBAL ZARATE SANCHEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD21994606M - A CARMELO LOPEZ AMOROS	700,00
4P-CERTIF	INSD21969124F - JOSE LUIS SANCHEZ MARTIN	1.400,00

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

4P-CERTIF	INSD74227975Y - DEMELSA ESCUDERO REVENGA	1.050,00
4P-CERTIF	INSD21962107M - JUAN ANTONIO MARTÍNEZ GÓMEZ	1.400,00
4P-CERTIF	INSD21964309E - JUAN ANTONIO ALCALÁ CARMONA	700,00
4P-CERTIF	INSD48367431H - MANUEL MONTALVO PARDO	350,00
4P-CERTIF	INSD48368128W - ESTEFANÍA CUADRADO PACHECO	1.050,00
4P-CERTIF	INSD21991650Q - MERCEDES VAZQUEZ PARRES	350,00
4P-CERTIF	INSD22108387M - FRANCISCO ORTUÑO BELDA	700,00
4P-CERTIF	INSD22123168C - JUSTO LOPEZ VERDU	1.400,00
4P-CERTIF	INSD22106989X - M <sup>a</sup> CARMEN AMARILLO VILLALBA	1.750,00
4P-CERTIF	INSD04176775K - MANUEL MARCOS AGUILAR	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22117714V - ANTONIO CALLADO MORAN	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22112502A - JESUS MONTERO CAÑADA	350,00
4P-CERTIF	INSD21985090B - FRANCISCA GUEVARA HORTAL	350,00
4P-CERTIF	INSD48370191H - SILVIA SABATELL FERNANDEZ	350,00
4P-CERTIF	INSD48377730J - ANA MARIA ESCUDERO NAVARRETE	1.050,00
4P-CERTIF	INSD21986209A - JOSE DOMINGO FUENTES SANCHEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22139311V - JOSEFA MARCOS ALMENDROS	350,00
4P-CERTIF	INSD21988780K - CARMEN RUIZ OLTRA	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22122990A - JOSEFA BAÑON ALCARAZ	1.750,00
4P-CERTIF	INSD29008474T - ANTONIA GRACIA ALCARAZ	350,00
4P-CERTIF	INSD22115663J - JOSE SERRANO GARCIA	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22008303V - ROSA MARIA JAVEGA GALIANO	1.400,00
4P-CERTIF	INSD21983714S - ANGELES AGULLO SANCHEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD29008512S - JUAN CARLOS NAVARRO TOMAS	700,00
4P-CERTIF	INSD22116530Y - JOSE MARTINEZ MARTINEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD22137301P - VICENTE LIMORTI ROMERO	350,00
4P-CERTIF	INSD22109842B - PEDRO BARBELLIDO CONTRERAS	2.100,00
4P-CERTIF	INSD22119593X - JUAN BAUTISTA RICO ALBERT	350,00
4P-CERTIF	INSD21450326C - TOMÁS SANCHIS JAIME	350,00
4P-CERTIF	INSD22115559R - ANTONIO GOMEZ SANCHEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD22120007X - VICENTE JUAN HERNANDEZ DIEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD22104443V - BENJAMIN VIDAL BERNAL	1.750,00
4P-CERTIF	INSD74214771G - ÁNGELA TORTOSA RICOTE	700,00
4P-CERTIF	INSD22130881M - MANUEL RODRÍGUEZ ZARZA	350,00
4P-CERTIF	INSD44770284W - MONICA MATEU GOMARIZ	1.400,00
4P-CERTIF	INSD45841557G - ALICIA MONTERO RICO	350,00
4P-CERTIF	INSD44771661E - DANIEL GIMENEZ SANCHEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD45928288W - OMAR MARTINEZ REQUENA	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22104006V - JOSE SANCHEZ CARCELEN	350,00
4P-CERTIF	INSD22112274M - FRANCISCA CUTILLAS GOMARIZ	1.750,00
4P-CERTIF	INSD45840958A - CRISTIAN AMAT ASENSI	1.750,00
4P-CERTIF	INSD22000142K - JOAQUINA ALCALA	350,00
141#2014	ALARCON	2.100,00
4P-CERTIF	INSD21976847W - JUAN MANUEL MELGAR SANCHEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD79103733V - M. ANGELES CASTILLO CATALAN	700,00
4P-CERTIF	INSD74190736G - RAMON ASENSIO PASCUAL	1.400,00
4P-CERTIF	INSD21973043Q - FELIPE ALBADALEJO ORTUÑO	700,00
4P-CERTIF	INSD22142901L - VICTOR MANUEL CANTO SANCHEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD22139950N - JOSE JUAN PATERNA PINAR	1.050,00

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

4P-CERTIF	INSD74373260T - ANTONIO ALVAREZ NAVALON	700,00
4P-CERTIF	INSD33491880Q - M. CONSUELO MOMPO IBAÑEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD74227510R - PILAR GRANADOS IÑIGUEZ	2.100,00
4P-CERTIF	INSD21992417R - JOSEFA BAUTISTA CEREZUELA	350,00
4P-CERTIF	INSD33476329J - JOSE ANTONIO BERNAL SEGURA	700,00
4P-CERTIF	INSD21983371V - JUAN JOSE GARZON BARRAGAN	1.750,00
4P-CERTIF	INSD21976250A - JOSE HERNANDEZ MORA	2.100,00
4P-CERTIF	INSD48373297L - ANA BELEN SAEZ TOBAR	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44770630A - RAQUEL CASCALES BELLOT	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44760134H - JORGE CERDAN ALBERT	1.050,00
4P-CERTIF	INSD21979053T - JUAN JOSÉ GARCÍA SÁNCHEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22123979A - ANTONIO RUEDA SANCHEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD44771024Y - SABRINA SEGURA MONZO	1.050,00
4P-CERTIF	INSD45843932X - DAVID ORTEGA CERDAN	350,00
4P-CERTIF	INSD44768306W - SEREZADE GOMEZ MONZO	700,00
4P-CERTIF	INSD22143143P - M.CARMEN PUJALTE ROMERO	700,00
4P-CERTIF	INSD22139191N - DAVID PINTIÑO GARCIA	350,00
4P-CERTIF	INSD44754087C - VICENTE J. MUÑOZ SANSANO	1.400,00
4P-CERTIF	INSD45844816C - FRANCISCO LLORET TORTOSA	350,00
4P-CERTIF	INSD52772433Z - M. ANGELES MEDRANO BELMONTE	1.750,00
4P-CERTIF	INSD22115801J - JOSEFA SÁNCHEZ LÓPEZ	1.050,00
4P-CERTIF	INSD45838786Q - CONCEPCION GONZALEZ MARIN	700,00
4P-CERTIF	INSD44753080W - JUAN ERNES CANO SORIANO	700,00
4P-CERTIF	INSD44770443T - ALEJANDRA TORNERO PATIÑO	2.100,00
4P-CERTIF	INSD44760712K - RAUL VERA ROJAS	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22139084C - MARINA NAVARRO BÜRG	2.100,00
4P-CERTIF	INSD45840166Q - TANIA POVEDA MARTINEZ	700,00
4P-CERTIF	INSD22125703W - ALONSO GOMEZ ALBERT	1.050,00
4P-CERTIF	INSD22138649E - CESAR MARTINEZ PEÑAFIEL	700,00
188#2014	D44751797F - FEDERICO RAMÓN GARCÍA	1.050,00
4P-CERTIF	INSGUARDIOLA	
4P-CERTIF	INSD21488203Q - ALFONSA ALONSO DEL ALAMO	350,00
4P-CERTIF	INSD45931850E - ÁNGEL CASTELLANOS ALONSO	350,00
4P-CERTIF	INSD21441467Q - JAVIER TORREJON ORTI	1.750,00
4P-CERTIF	INSD74240054X - SONIA CONEJO PLAZA	700,00
4P-CERTIF	INSD74230147Q - M.ISABEL VEGA CASCALES	700,00
4P-CERTIF	INSD74234459G - M. ESTHER PEREZ LOPEZ	350,00
4P-CERTIF	INSD21980874G - CARMEN MORALES FERRÁNDEZ	350,00
197#2014	D74228364G - JOSE RAMON RODRIGUEZ	2.100,00
4P-CERTIF	INSRODRIGUEZ	
198#2014		
4P-CERTIF	INSD21999853P - EMILIO FERNANDEZ ROS	2.100,00
4P-CERTIF	INSD20011331C - VICENTE JAVIER CEBRIAN	1.400,00
4P-CERTIF	INSD21973390H - ENCARNACION MOLINA CASELLES	350,00
4P-CERTIF	INSD48370379E - MANUEL PARDO DUQUE	1.050,00
<b>TOTAL</b>		<b>108.850,00</b>

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

Como se ha ido observando a lo largo del desarrollo del proyecto, el objetivo de incentivo de inserción se ha visto superado por diversos motivos:

- El buen número de inserciones logradas en el programa gracias a las acciones de intermediación que han dado lugar a un gran número de contratos, muchos de ellos producidos a finales del 2013.
- La temporalidad del sector hace que a finales del año se produzcan nuevas contrataciones destinadas a preparar la campaña de primavera-verano.

#### INFORMACIÓN Y PUBLICIDAD

##### OBJETIVOS DEL PLAN DE COMUNICACION

- Informar sobre la consecución del FEAG del Calzado para la Comunidad Valenciana.
- Informar y destacar el papel conjunto ejercido por patronal, sindicatos e instituciones en torno al fomento de empleo en el sector calzado.
- Resaltar la opción de la formación como elemento fundamental en el proceso de recuperación del empleo.
- Respaldar a los emprendedores que viven su plan profesional a partir de la formación y guía ofrecida por el FEAG.
- Facilitar la comunicación y el conocimiento del plan en la sociedad a través de medios de comunicación on line y off line.
- Introducir la fórmula laboral del emprendedurismo dentro de las opciones de trabajo.
- Conseguir sumar prescriptores 2.0 que difundan el proyecto en la Comunidad Valenciana.

##### ESTRATEGIA DE LA CAMPAÑA

- El objeto de la estrategia de campaña es realizar un Plan de actuación que posicione el trabajo realizado por patronal, sindicatos e instituciones en la realización de un proyecto conjunto de Ayuda al sector Calzado.
- Poner en valor las actuaciones formativas y de reciclaje profesional llevadas a cabo en consonancia con las diferentes entidades locales.
- Captar usuarios que quieran participar del plan.
- Acercar al desempleado a la fórmula del emprendedurismo.

#### ACCIONES

El plan de comunicación del FEAG de Ayuda al Calzado se basa fundamentalmente en las siguientes actuaciones:

##### **LA GESTION DE LAS HERRAMIENTAS 2.0**

Con la puesta en marcha de la herramienta informativa y de comunicación, [www.feagcalzado.es](http://www.feagcalzado.es). Esta actuación se ha mantenido a lo largo de toda la campaña, y se ha hecho eco de cada una de las fases del plan.

El entorno 2.0 es la representación de la evolución de las aplicaciones tradicionales hacia aplicaciones web enfocadas al usuario final. El entorno 2.0 es una actitud y no precisamente una tecnología. Se podría decir que da nombre a una etapa en la que el usuario final se convierte en movilizador y en ocasiones emisor del mensaje.

##### **Principales aspectos de la web**

Una idea gráfica clara y muy usable a través de la cual el usuario puede acceder a los siguientes apartados:

- Información corporativa.
- Cursos de Formación.
- Noticias actualizadas.
- Información sobre los eventos y citas que se organicen dentro de la campaña de comunicación
- Información sobre el Plan y posibilidad de inscripción al mismo.

##### **Labores de actualización de la web**

La inmediatez de las informaciones que aparecen en la página durante el tiempo de desarrollo de la campaña ha sido una prioridad para esta acción. Se ofrecen datos actualizados sobre todos los aspectos 'vivos' de la página, entre ellos:

- Noticias del mundo emprendedor.
- Material informativo –texto y audiovisual- obtenido de las acciones de comunicación directa celebradas en todo el territorio de la Comunidad Valenciana.
- Galería de Prensa.

##### **COMUNICACIÓN ON LINE CON LOS USUARIOS**

Con mensajes vía correo electrónico y /o SMS informando de las iniciativas de interés para los participantes bien en materia de formación, ofertas de empleo, conferencias, encuentros, etc.

##### **COMUNICACIONES A MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

Con proyección autonómica que han tenido como objetivo informar de los hitos que se van consiguiendo en las líneas generales del desarrollo del Plan.

##### **ATENCIÓN A MEDIOS**

De manera reactiva, hemos atendido a cada medio de comunicación con el fin de extender en lo posible la información.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

#### HERRAMIENTAS DE PROMOCIÓN

En este apartado el Plan ha diseñado un material corporativo con identificadores de las entidades participantes del proyecto y que cumplen una función elemental para con los participantes. A continuación ofrecemos una imagen del material y añadimos una descripción detallada del mismo:



MALETIN  
BLOCK DE NOTAS  
KIT DE BOLIGRAFOS  
CARPETA  
CD CURSO EMPRENDIMIENTO  
FLAYERS DE PUBLICIDAD

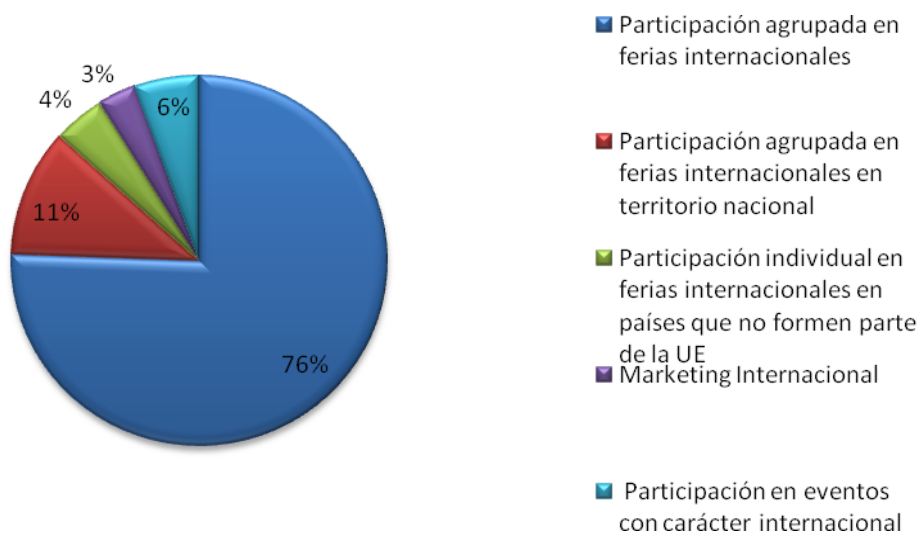
#### GESTIÓN EXPEDIENTES CONVOCATORIAS DE AYUDAS - EMPRESAS CV

Durante el año 2014, el Departamento de Ayudas y Subvenciones gestionó un total de **95 expedientes** solicitados a la Consellería de Economía, Industria, Turismo y Empleo, como entidad colaboradora el IVACE – Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial para la gestión de las ayudas de la Dirección General de Internacionalización, enmarcada en la ORDEN 10/2014, de 23 de mayo, de la Consellería de Economía, Industria, Turismo y Empleo, por la que se regulan las ayudas en materia de promoción: apoyo internacional de los productos y marcas de la Comunitat Valenciana para el ejercicio 2014.

Las 95 solicitudes presentadas engloban un total de **271 acciones**, conforme a la convocatoria de ayuda, se agrupan en las siguientes acciones:

- Participación agrupada en ferias internacionales, 204 solicitudes.
- Participación agrupada en ferias internacionales en territorio nacional, 30 solicitudes.
- Participación individual en ferias internacionales en países que no formen parte de la UE, 12 solicitudes.
- Marketing Internacional, 9 solicitudes.
- Participación en eventos con carácter internacional, 15 solicitudes.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

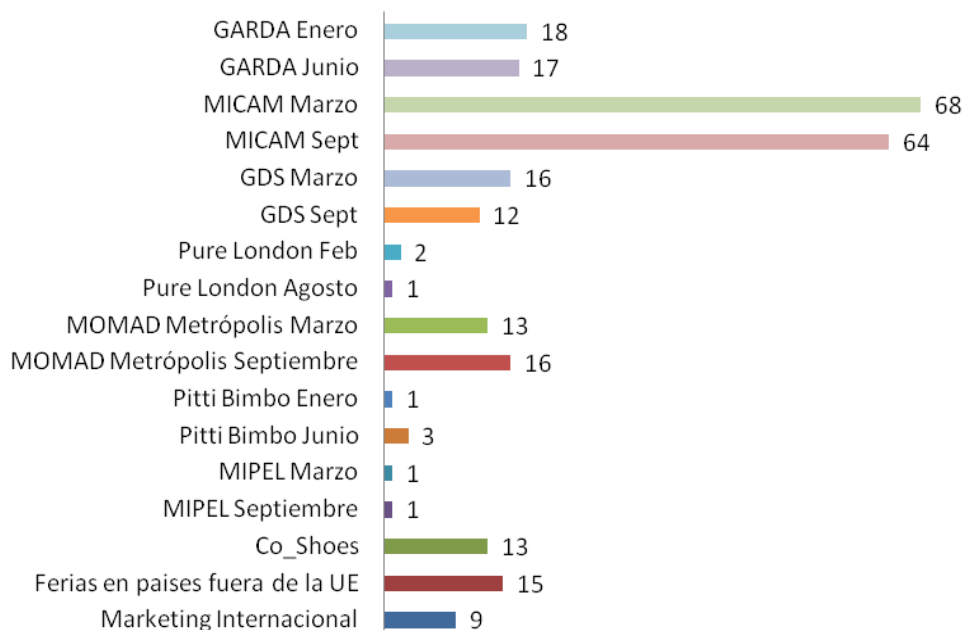


Estas acciones se concretan en la participación en ferias, consolidación de marcas y participación en eventos internacionales. Cuantificando las solicitudes presentadas, se concretan en:

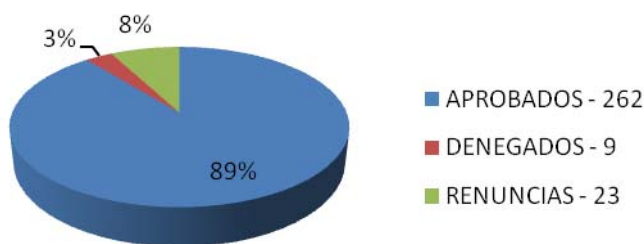
- Feria Expo Riva Garda enero, 18 solicitudes
- Feria Expo Riva Garda junio, 17 solicitudes
- Feria Micam Shoevent marzo, 68 solicitudes
- Feria Micam Shoevent septiembre, 64 solicitudes
- Feria Gds Düsseldorf marzo, 16 solicitudes
- Feria Gds Düsseldorf septiembre, 12 solicitudes
- Feria Pure London febrero, 2 solicitudes
- Feria Pure London agosto, 1 solicitudes
- Feria Momad Metrópolis marzo, 14 solicitudes
- Feria Momad Metrópolis septiembre, 16 solicitudes
- Feria Pitti Bimbo enero, 1 solicitudes
- Feria Pitti Bimbo junio, 3 solicitudes
- Feria Mipel marzo , 1 solicitud
- Feria Mipel septiembre, 1 solicitud
- Feria Mosshoes - Moscú, 9 solicitudes
- Desig & Agents – New York, 3 solicitudes
- Spain Fashion Exh – Tokyo, 2 solicitudes
- Leather and Shoes – Kiew, 1 solicitud
- Evento Co\_Shoes, 13 solicitudes
- Consolidación de marca en mercados internacionales, 9 solicitudes

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

## Actuaciones Apoyadas



De los expedientes presentados se aprobaron 262 acciones apoyadas, se denegaron 9 y se renunciaron a 23 expedientes por no asistencia o no subsanación de los requerimientos recibidos.



Además de la gestión de expedientes, el departamento de Ayudas y Subvenciones remitió a todos sus asociados las siguientes convocatorias de ayudas para su información:

- Ayudas del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial – IVACE: Resolución de 5 de marzo de 2014, por la que se convocan la concesión de instrumentos financieros para proyectos de creación de empresas de base tecnológica para el ejercicio 2014 (DOCV, nº. 7230 de 10.03.2014)
- Ayudas del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial – IVACE: Resolución de 5 de marzo de 2014, por la que se convocan la concesión de



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

---

instrumentos financieros para proyectos de I+D PYME para el ejercicio 2014 (DOCV, nº. 7230 de 10.03.2014)

- Ayudas del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial – IVACE: Resolución de 5 de marzo de 2014, por la que se convocan la concesión de instrumentos financieros para proyectos de I+D en cooperación para el ejercicio 2014 (DOCV, nº. 7230 de 10.03.2014)
- Ayudas del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial – IVACE: Resolución de 23 de julio de 2014, por la que se convocan la concesión la concesión de instrumentos financieros para proyectos de Innovación Empresarial para el ejercicio 2014 (DOCV, nº. 7329 de 31.07.2014)
- Ayudas del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial – IVACE: Resolución de 12 de marzo de 2014, por la que se convocan la concesión la concesión de ayudas en el marco del Programa de Apoyo a la Inversión y a la Creación de Empleo para el ejercicio 2014 (DOCV, nº. 7239 de 24.03.2014)
- Consellería de Economía, Industria, Turismo y Empleo: Orden 06/2014, de 15 de mayo, por la que se convocan las ayudas Comerç Innova; Continuitat Empresarial, y Artesanía para el ejercicio 2014 (DOCV, nº. 7280, de 23/05/2014). De esta convocatoria se gestionaron 3 expedientes, de los que dos fueron aprobados y uno denegado por falta de presupuesto.

#### FORMACIÓN - SERVEF

Con la programación de acciones formativas AVECAL ha ofrecido una formación específica para mejorar las competencias profesionales de los trabajadores con cualificaciones técnicas, respondiendo a las necesidades del sector calzado, especialmente en aquellos puestos de mayor empleabilidad.

En este sentido, durante el año 2014 se han desarrollado los siguientes cursos de formación, bajo la normativa del SERVEF, tanto para formación continua como para formación ocupacional.

#### Formación continua

Hay que indicar que los cursos desarrollados en 2014 corresponden al expediente FFS15/2013/73 solicitado en 2013. La ejecución de estos planes normalmente siempre se desarrollan en el año siguiente al de su solicitud, pues la ejecución de dichos planes se lleva a cabo una vez se conceda el Plan de Formación por el SERVEF. En este caso el expediente FFS15/2013/73 fue concedido el 14 de Abril de 2014.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

Este Plan Formativo va dirigido a personas en activo y se han impartido 6 acciones formativas, siendo el 100% de ellas de modalidad presencial. Estas acciones han supuesto la formación de 58 alumnos en los siguientes cursos:

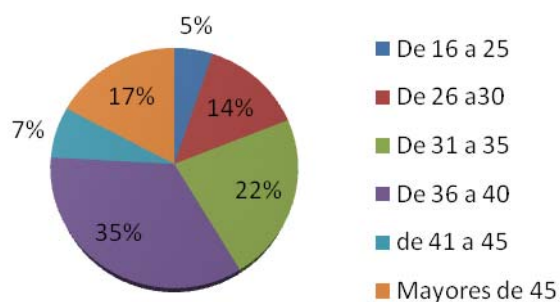
ACCIONES FORMATIVAS	Nº HORAS	Nº ALUMNOS
DISEÑO GRÁFICO ORIENTADO AL CALZADO: ADOBE ILLUSTRATOR	50	10
DISEÑO GRÁFICO ORIENTADO AL CALZADO: PHOTOSHOP	60	10
DISEÑO GRÁFICO ORIENTADO AL CALZADO: PHOTOSHOP	60	11
DISEÑO Y PATRONAJE DE CALZADO CON HERRAMIENTAS ESPECIFICAS	35	10
APLICACIONES INFORMATICAS PARA PRESENTACIONES GRÁFICAS DE INFORMACIÓN	30	10
INTERACCIONES ORALES EN EL ENTORNO EMPRESARIAL	50	10

Los principales resultados y conclusiones generales que podemos destacar del conjunto de acciones que componen el Plan de Formación, de forma gráfica son las siguientes:

#### A - Datos de Clasificación del participante

##### Tramos de edad del total de participantes del Plan

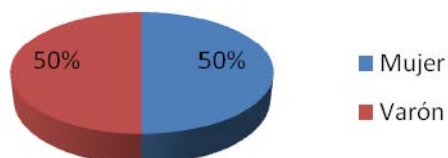
EDAD	Frecuencia	%
De 16 a 25	3	5%
De 26 a30	8	14%
De 31 a 35	13	22%
De 36 a 40	20	34%
de 41 a 45	4	7%
Mayores de 45	10	17%
<b>Total general</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

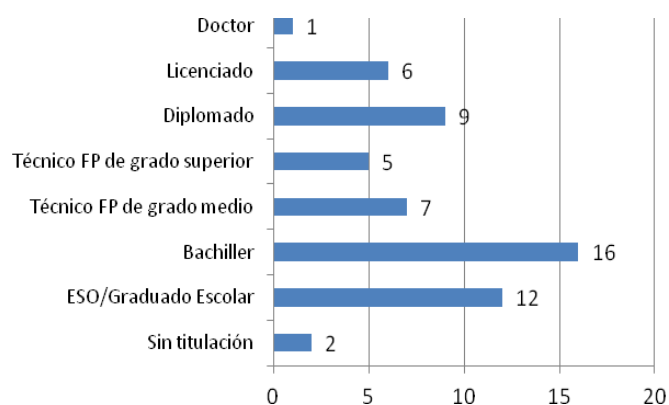
#### Sexo de participantes

Sexo	Frecuencia	%
Mujer	29	50%
Varón	29	50%
<b>Total general</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>



#### Titulación Actual de los participantes

Titulación actual	Frecuencia	%
Sin Titulación	2	3%
ESO/Graduado Escolar	12	21%
Bachiller	16	28%
Técnico FP de grado medio	7	12%
Técnico FP de grado superior	5	9%
Diplomado	9	16%
Licenciado	6	10%
Doctor	1	2%
<b>Total general</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>

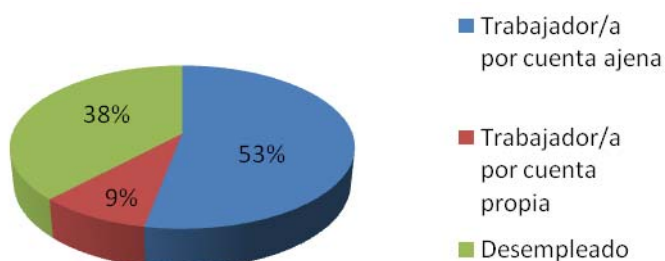


Los participantes con estudios o sin estudios han disminuido considerablemente con respecto a otras convocatorias, ya que no supera el 25%. Los participantes con estudios superiores suman un total del 36%, cifra que ha aumentado con respecto a la convocatoria anterior.

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

#### Situación laboral de los participantes

Situación Laboral	Frecuencia	%
Desempleados	22	38%
Trabajador/a por cuenta propia	5	9%
Trabajador/a por cuenta ajena	31	53%
<b>Total general</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>



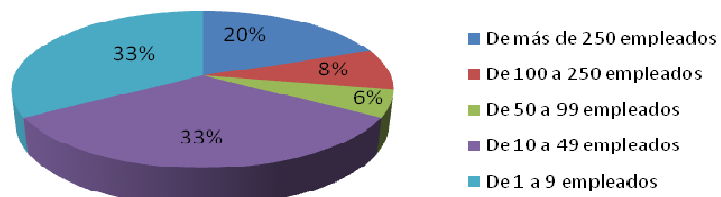
#### Categoría profesional de los participantes (sólo trabajadores ocupados)

Categoría Profesional	Frecuencia	%
Directivo	1	3%
Mando Intermedio	5	14%
Técnico	7	19%
Trabajador/a cualificado/a	17	47%
Trabajador/a baja cualif.	6	17%
Otras categorías	0	0%
<b>Total general</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

Trabajadores de Pyme (sólo trabajadores ocupados)

Trabajadores de Pyme	Frecuencia	%
De 1 a 9 empleados	12	33%
De 10 a 49 empleados	12	33%
De 50 a 99 empleados	2	6%
De 100 a 250 empleados	3	8%
De más de 250 empleados	7	19%
<b>Total general</b>	<b>36</b>	<b>100%</b>



El 81% de los participantes en las acciones formativas son trabajadores de Pymes.

En el año 2014 el SERVERF en relación con la solicitud realizada por AVECAL concedió una ayuda por importe de 15.912€, para la financiación del Plan de Formación con número de expediente FFS15/2014/65. Este Plan de Formación engloba las siguientes acciones formativas, que se llevarán a cabo en el 2015:

ACCIONES FORMATIVAS	Nº HORAS	Nº ALUMNOS
CALZADO PATRONAJE	45	9
DISEÑO Y PATRONAJE DE CALZADO CON HERRAMIENTAS ESPECÍFICAS	35	9
ANÁLISIS DE TENDENCIAS EN EL MUNDO DE LA MODA	6	12
INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES	90	10

#### Formación ocupacional

Con la programación de acciones formativas AVECAL ha ofrecido una formación específica para mejorar las competencias profesionales de los trabajadores desempleados, respondiendo a las necesidades del sector calzado.

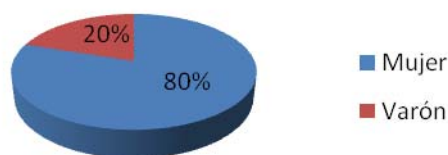
### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

En este sentido, durante el año 2014 se ha desarrollado un curso de formación, bajo la normativa del SERVEF, de Inglés Profesional para la Asistencia a la Dirección – Especialidad Asistencia a la Dirección, expediente FMT99/2014/143/03.

El curso empezó el 29 de diciembre del 2014 y finalizó el 30 de enero de 2015, con una duración de 110 horas. En él participaron un total de 15 alumnos de una selección de 66 candidatos procedentes del Centro Servef de Ocupación y de la propia entidad.

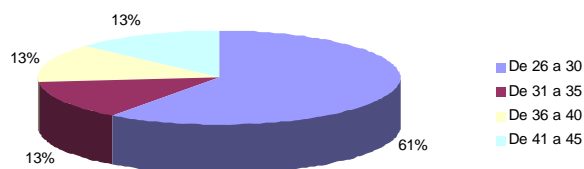
#### Sexo de alumnos

Sexo	Frecuencia	%
Mujer	12	80%
Varón	3	20%
<b>Total general</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>



#### Tramos de edad de los alumnos

EDAD	Frecuencia	%
De 26 a 30	9	60%
De 31 a 35	2	13%
De 36 a 40	2	13%
De 41 a 45	2	13%
<b>Total general</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>



#### Titulación actual de los participantes

Titulación actual	Frecuencia	%
Bachiller	1	7%
Técnico FP de grado superior	3	20%
Diplomado	6	40%
Licenciado	5	33%
<b>Total general</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>



### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

#### AGENCIA DE COLOCACIÓN 2014

##### Memoria anual 2014

Como Agencia de Colocación Autorizada nº 1000000025, AVECAL ofrece un servicio integral de intermediación laboral cuya finalidad es la inserción y/o la recolocación de los desempleados en el mercado laboral con el objetivo de satisfacer las necesidades de personal de nuestras empresas del sector.

En la tabla adjunta se detallan el total de personas atendidas así como selecciones cerradas con éxito y lo usuarios contratados durante el 2014.

#### 1.- INDICADORES DE EFICACIA:

a. Número de personas atendidas:

PERSONAS ATENDIDAS 2014	Total	Perceptores	Puestos	Puestos Cubiertos
TOTAL	108	52	8	8

b. Número de personas atendidas perceptoras de prestaciones por desempleo.

TOTAL PERCEPTORES DE PRESTACIONES	0
-----------------------------------	---

c. Número de personas atendidas pertenecientes a colectivos con dificultades de inserción.

PERSONAS COLECTIVOS CON DIFICULTADES DE INSERCIÓN	0
---	---

d. Número de ofertas y puestos de trabajo captados como resultado de su actividad de intermediación.

NÚMERO DE OFERTAS DE TRABAJO	8
------------------------------	---

e. Número de ofertas y puestos de trabajo cubiertos con las personas atendidas como resultado de su actividad de intermediación.

TOTAL	8
-------	---

f. Número de contratos de trabajo suscritos por las personas atendidas.

TOTAL	8
-------	---

g. Número de contratos de trabajo indefinidos suscritos por las personas atendidas.

TOTAL	0
-------	---

### 3. GESTIÓN DE PROYECTOS Y AYUDAS

h. Otros indicadores correspondientes al resto de servicios ofrecidos por la agencia.

- |                               |
|-------------------------------|
| - FORMACION                   |
| - ORIENTACION                 |
| - EMPRENDEDURISMO/ AUTOEMPLEO |

#### 2.- CONTABILIDAD SEPARADA DE INGRESOS Y GASTOS:

a. Ingresos como Agencia de Colocación, desglosados por entidades y conceptos:

- Procedentes de los Servicios Públicos de Empleo.

0	
---	--

- Procedentes de las empresas como contraprestación a su actividad como agencias de colocación.

0	
---	--

- Procedentes de otras entidades.

0	
---	--

b. Gastos como agencia de colocación, desglosados por acreedores y con indicación de su descripción y concepto según Plan General Contable.

640 SUELDOS Y SALARIOS	27.756,01 EUROS
642 SEGURIDAD SOCIAL EMPRESA	8.486,91 EUROS

#### 3.- PERSONAL:

Número de profesionales que han atendido los servicios de la Agencia de Colocación y características del personal de la entidad que ha trabajado en los distintos centros.

1	TECNICO SUPERIOR-LICENCIADO
1	PERSONAL APOYO-AUX.ADMINISTRATIVO



#### 4. INTERNACIONALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

##### EXPORTACIONES

##### Cifra record de exportación de calzado en 2014: 2.640 millones de euros.

Las exportaciones del calzado español han alcanzado una cifra record en 2014 con 2.640,5 millones de euros, y con una comercialización de 154,2 millones de pares. Esta cifra supone un incremento en valor del 17% y de un 14% en volumen respecto al año anterior. El precio medio de exportación ha aumentado un 2,2%. Además de mejorar la competitividad, la industria española del calzado ha ganado cuota de mercado internacional, generando como resultado un superávit comercial de 230,6 millones de euros.

AÑO	MILLONES DE PARES	MILLONES DE EUROS
2000	142	1.961
2001	142	2.103
2002	137	2.119
2003	127	1.920
2004	108	1.754
2005	96	1.647
2006	95	1.718
2007	102	1.893
2008	102	1.801
2009	100	1.696
2010	111	1.849
2011	125	2.007
2012	132	2.049
2013	135	2.260
2014	154	2.640

Fuente: Inescop

##### Por mercados

Francia afianza su liderazgo en el ranking de destinos del calzado español con un 22% de la cuota total de exportación, que se traduce en 577 millones de euros por la venta de 34,3 millones de pares. En este país, las exportaciones registran una tendencia positiva con crecimientos que se sitúan en torno al 21% en valor y del 13% en relación a la comercialización de pares.

#### 4. INTERNACIONALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

---

El segundo país comprador de calzado español es Italia con 265 millones de euros y 19 millones de pares, lo que representa un aumento del 13% en valor y del 24% en volumen respectivamente. Así se invierte la tendencia negativa originada en 2013 que hizo bajar las cifras en valor y en volumen de calzado exportado durante ese año.

En Alemania las exportaciones han crecido un 13,5% en valor (235 millones de euros) y un 3,2% en volumen (11 millones de pares).

En el Reino Unido se produce un crecimiento muy importante de las exportaciones, que se traduce en un 19% de comercialización más, tanto en pares como en valor. Por el contrario, Portugal experimenta un descenso en las ventas del 0,4% en valor y del 13% en pares.

Fuera del continente europeo, Estados Unidos se consolida como primer destino y sexto en la escala mundial. Aumentan las exportaciones un 13% en valor y un 7% en pares, lo que equivale a 145 millones de euros y 3,5 millones de pares respectivamente.

Los datos positivos se extrapolan a Canadá, que registra un incremento de las ventas del 13%, tanto en volumen como en valor.

#### Por tipos de calzado

Si se analizan las cifras registradas según el tipo de calzado en 2014 se observa el dominio en las exportaciones del calzado de cuero con un 34,1% de la cuota total de mercado, siendo el calzado femenino el que mayor porcentaje acapara dentro de esta tipología. Le sigue el calzado de caucho o plástico con un 30,9% y en tercer lugar el textil con un 28,2%.

#### Por precios medios de exportación

Dentro de los mercados más importantes en valor, los precios medios de exportación más elevados se indican en el siguiente gráfico:

	<b>País</b>	<b>Precio medio (€/par)</b>
1	<b>Hong Kong</b>	42,32
2	<b>EE.UU.</b>	41,68
3	<b>Noruega</b>	38,45
4	<b>China</b>	36,36
5	<b>Australia</b>	33,33
6	<b>Canadá</b>	32,13
7	<b>Lituania</b>	30,51
8	<b>Dinamarca</b>	29,99

#### 4. INTERNACIONALIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

##### IMPORTACIONES

España ha recibido 319 millones de pares por valor de 2.409 millones de euros. Estos datos muestran una ruptura en la tendencia alcista que imperaba en los años anteriores. Esto se plasma en una caída del 3% en la comercialización de pares, aunque se produce un incremento del 16,4% en relación al valor. Respecto al precio medio de importación se percibe un auge del 20%, quedando en 7,5 euros/par.

AÑO	MILLONES DE PARES	MILLONES DE EUROS
2000	80	670
2001	83	739
2002	104	830
2003	131	1.009
2004	189	1.146
2005	247	1.387
2006	296	1.637
2007	353	1.752
2008	345	1.858
2009	326	1.759
2010	385	2.215
2011	374	2.238
2012	317	2.052
2013	328	2.069
2014	319	2.409

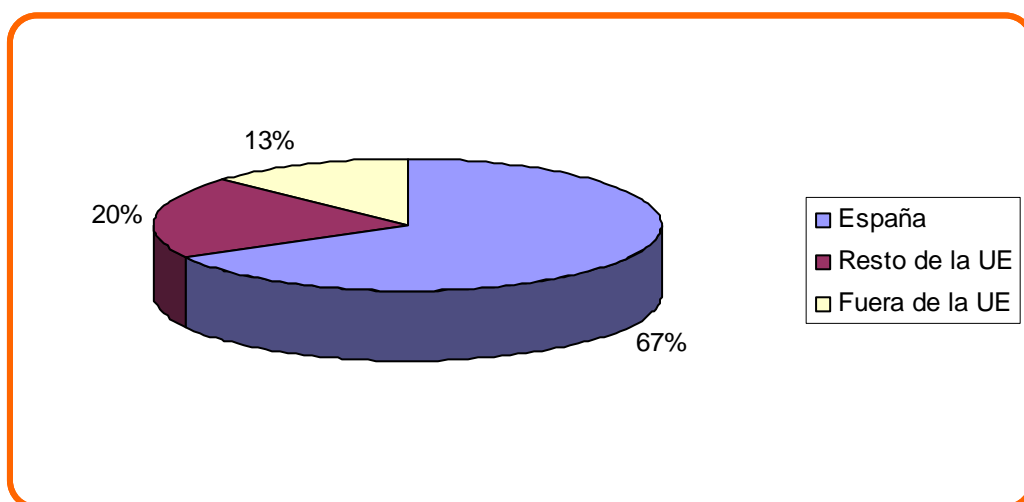
Fuente: Inescop

## 5. GESTIÓN OFERTAS Y DEMANDAS

La Asociación Valenciana de Empresarios del Calzado ha canalizado y ha atendido 125 ofertas y demandas durante el año 2014.

### A) Por países:

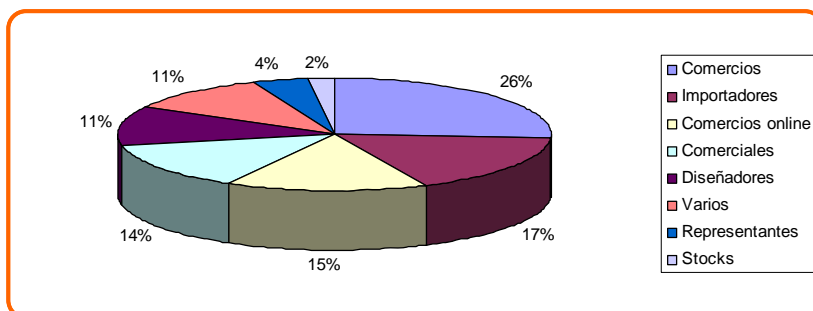
- 67% de España.
- 20% del resto de la UE (Reino Unido; Alemania; Francia; Holanda; Dinamarca; Polonia; Bulgaria y Malta).
- 13% de fuera de la UE (USA; Andorra; Noruega; Suiza; Argelia; Mauritania; Israel; Arabia Saudí; Moldavia y Costa de Marfil).



### B) Por tipo de demandante:

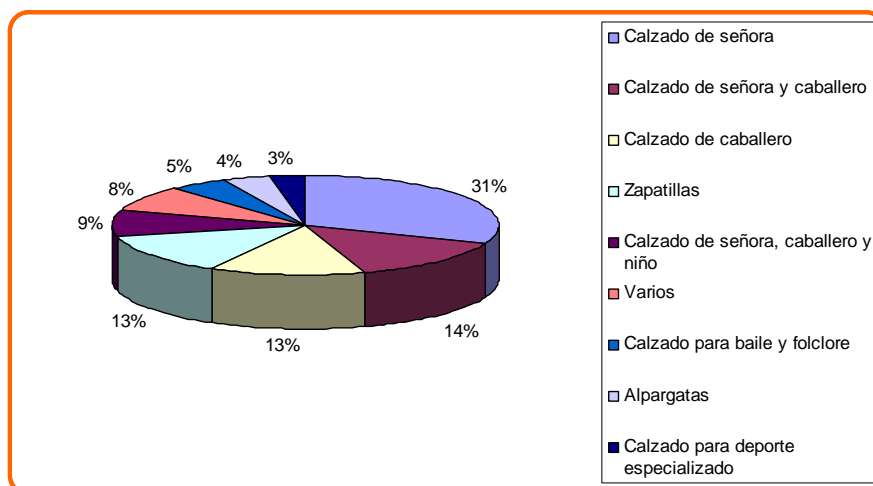
- 26% Comercios.
- 17% Importadores.
- 15% Comercios Online.
- 14% Comerciales.
- 11% Diseñadores.
- 11% Varios.
- 4% Representantes.
- 2% Stocks.

## 5. GESTIÓN OFERTAS Y DEMANDAS



### C) Por producto:

- 31% Calzado de señora.
- 14% Calzado de señora y caballero.
- 13% Calzado de caballero.
- 13% Zapatillas.
- 9% Calzado de señora, caballero y niño.
- 8% Varios.
- 5% Calzado para baile y folclore.
- 4% Alpargatas.
- 3% Calzado para deporte especializado.



### D) Ofertas y demandas atendidas:

El 65% de quienes han respondido a nuestro requerimiento han manifestado haber contactado positivamente con nuestras empresas asociadas.

## 6. ACTIVIDADES

---

### SHOES AND BREAKFAST

La iniciativa *Shoes and Breakfast* nació con el fin de crear foros de carácter formativo e informativo en el año 2011. Desde entonces, ha permitido potenciar la preparación y capacitación profesional de los miembros de AVECAL. Durante el último ejercicio, la asociación ha organizado numerosas iniciativas, charlas y ponencias dentro de este programa formativo que procedemos a enumerar en el presente apartado.

**21 de enero de 2014**

#### 'El reto de la y'

El socio consultor del Grupo IFEDES, Emilio Llopis, fue el responsable de impartir una charla centrada en la construcción de la marca y en la comunicación de esa marca hacia su público en el mes de enero. Durante el encuentro se abordó cómo serán las tendencias que marcarán la comunicación de las marcas durante los próximos años.



**28 de enero de 2014**

#### Contrato de agente comercial y la gestión de cobro en Francia

La sede de AVECAL acogió una jornada sobre los contratos de agentes comerciales y la gestión de cobro en Francia. Los abogados del bufete Antelis, Francisco Esteban y José Michel García, fueron los encargados de realizar las dos charlas que incluía el programa. En concreto, se trató la protección de los intereses de la empresa frente a los del agente, así como los puntos clave para llevar a cabo una buena y rápida gestión de cobros en el país galo.

## 6. ACTIVIDADES

---

**4 de febrero de 2014**

¿Cómo fortalecer la posición en el mercado exterior y no morir en el intento?

Los abogados de Cuatrecasas, Gonçalvez Pereira protagonizaron una ponencia en febrero sobre el posicionamiento de las empresas del calzado en el mercado exterior. En este acto, los abogados Inmaculada González, Inmaculada Máñez y Francisco Picó ahondaron en la protección intelectual de los productos y en cómo se puede fortalecer la posición de las empresas del sector en el exterior.



**11 de febrero de 2014**

¿Dispuestos a marcar la diferencia?

La asociación organizó la charla '¿Dispuestos a marcar la diferencia? Marca personal, marca profesional, marca propia, estrategia de branding personal'. La consultora Cristina Mulero centró su intervención en la necesidad de descubrir la marca personal para alinearla con la marca corporativa, y en las diferencias que hay entre ambas. Además, también incidió en las condiciones que debía tener una correcta estrategia de branding personal y en el concepto de huella digital.

**1 de abril de 2014**

Sector de la moda en España. Oportunidades en el canal digital

Daemon Quest by Deloitte realizó un estudio de tendencias en la moda y el calzado en el canal online en la Comunidad Valenciana. Con motivo de este informe, se llevó a cabo un acto en el que se dieron a conocer aspectos como que el 19% de los socios de AVECAL disponían de un canal e-commerce, el 45% de los mismos tienen



## 6. ACTIVIDADES

---

presencia en alguna red social, o que tan solo el 4% reflejan las políticas de cookies en sus web. La charla fue ofrecida por la socia de Deloitte Alicante, Beatriz Martín.

### 8 de abril de 2014

#### Reducción de costes en la contratación de electricidad

Dentro de la iniciativa *Shoes&Breakfast*, se realizó una jornada en la que se analizó la posible reducción de costes a la hora de contratar el suministro eléctrico. La coyuntura del mercado eléctrico presentaba una serie de condiciones que si se conocían podían ser aprovechadas debidamente por los empresarios del calzado. Con esa motivación, se organizó este encuentro en el que Ascensio Asencio expuso cómo las empresas podían adaptarse a la nueva coyuntura eléctrica, los medios para reducir la factura eléctrica, los tipos de contrato más beneficiosos, etc.

### 20 de mayo de 2014

#### Estrategias de protección de marca. Aspectos jurídicos y comunicación

La relevancia de la marca supone un activo muy importante para los negocios. De ahí que AVECAL organizará una jornada que giró en torno al marketing, las estrategias de reputación y notoriedad, la construcción de la comunicación mediante el diálogo de marca y la empatía con los consumidores, así como la protección legal de la reputación empresarial. El abogado y asesor Enrique Martín fue el responsable de desvelar las claves de estos temas.

### 14 de octubre de 2014

#### ¿Cómo optimizar la gestión de nuestros empleados expatriados?

La experta en organización y recursos humanos, María Dolores Ayllón, ofreció una charla sobre los procesos de expatriación como la producción y la logística. La internacionalización lleva en muchas ocasiones a expatriar determinados procesos empresariales. Ayllón se encargó de profundizar durante este encuentro en la importancia de tener personas responsables al frente de estos procesos que compartan los objetivos de la empresa.



## 6. ACTIVIDADES

---

**28 de octubre de 2014**

### La reforma fiscal y las empresas del calzado

Los letrados del área financiera de Cuatrecasas, Gonçalvez Pereira dieron a conocer en un acto las principales líneas de la reforma fiscal. En esta charla se abordaron las novedades en materia tributaria relacionadas con el Impuesto sobre Sociedades, el Impuesto sobre la Renta y el Impuesto sobre el Valor Añadido. Los empresarios del calzado pudieron informarse de estos cambios para saber qué decisiones adoptar antes de que concluyera el año.



**11 de noviembre de 2014**

### Comunicación de crisis y protección de marcas

La comunicación de crisis y la protección de las marcas centró una de las ponencias organizadas por AVECAL dentro del programa *Shoes and Breakfast*. El socio y director de estrategias del Grupo Communicating, Cesareo Martín, y el socio director de Ibidem Abogados Estrategias SLP, Enrique Martín, ahondaron en cómo se pueden proteger las marcas y en cómo se debe gestionar una situación de crisis a nivel comunicativo.

**2 de diciembre de 2014**

### Estrategias 2.0 como palanca del desarrollo del negocio

Las últimas tendencias del marketing digital fueron analizadas en una charla ofrecida por el director de marketing y comunicación del Grupo IFEDES, Raúl Ferrús, en el mes de diciembre. En este encuentro, se abordaron cuestiones relacionadas con el uso de las herramientas online y offline en una misma campaña, la construcción de las estrategias de comunicación, las técnicas de marketing en buscadores, la aplicación de tecnologías digitales dentro de la gestión integral de clientes y *leads*, entre otras.

## 6. ACTIVIDADES

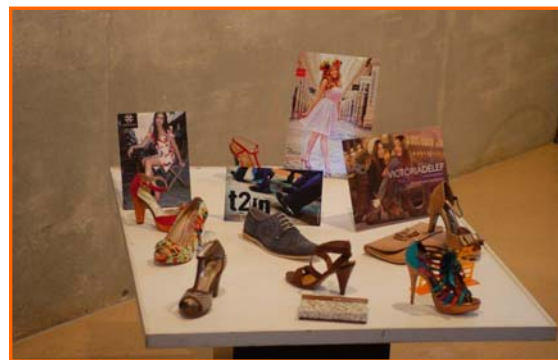
---

### LA MODA A TUS PIES

‘La Moda a tus pies’ consiste en una exposición donde se muestra en exclusiva los modelos que los asociados de AVECAL van a mostrar en la siguiente temporada en las tiendas y comercios, así como los modelos que se lucirán en las pasarelas. Los diseños que los visitantes de la exhibición pueden observar pertenecen a más de 60 marcas, que engloban calzado de hombre, mujer y niño.

El objetivo principal de esta iniciativa es acercar al público las tendencias y los diseños que dominarán la temporada antes de que lleguen a las calles, potenciando de esta forma esa relación tan íntima y humana entre el calzado y el consumidor que tanto caracteriza a la población alicantina.

Durante el último año, esta exposición estuvo en los municipios de Elda, Villena y Elche. En concreto, la muestra se pudo ver en el Museo del Calzado de Elda desde el 24 de enero al 8 de febrero, en la Casa de la Cultura de Villena desde el 21 de febrero al 9 de marzo, en la Lonja Medieval de Elche desde el 23 al 29 de julio, y nuevamente en el Museo de Calzado de Elda, desde el 19 de septiembre al 4 de octubre.



Las empresas que participaron en la iniciativa ‘La moda a tus pies’ fueron las siguientes:

- 24 Horas
- Andarines
- Arake Style
- Balchini
- Beberlis
- Bio Step-Donna Cork
- Break&Walk- Osito - Fresas con Nata - Conguitos
- Brenda Zaro
- Clarys
- Cressy-Pepe Castell
- Dechics
- Eli-Papanatas-Cucada-Eli Driver
- Escarlata-Carlo Torrecci
- Exé
- Furiezza

## 6. ACTIVIDADES

---

- Garvalín-Biomechanics-Agatha Ruiz de La Prada
- Geko
- Gioseppo
- Gulliver
- Hispanitas
- Hobby
- J´Hayber
- Joyca
- Kangurín
- Landos
- Laura Amat
- Lodi-Gadea
- Magrit
- Marian
- Mod´s
- Nacho Rivera-Niñas al Salón
- Nens-Endins
- Oizze-Ezzio-Dora Latina
- Paco Herrero
- Pedro Miralles-Week End
- Piesanto
- Pikolinos-Martinelli
- Pinoso´s
- Piulín
- Rebeca Sanver-To be
- Rico-Pegasus
- Roly Poly
- Sacha London
- Si by Sinela
- Spiffy
- Troppa
- Vulky- Lola Blue- Alex Silva - Kinoa
- Wisconsin-Esther Méndez
- Zinda-Ras

## 7. AGENDA

---

### ENERO

- 14/1/2014 Reunión IVEX. Presentación encuentro marca blanca
- 15/1/2014 Comisión negociadora convenio calzado
- 20/1/2014 Jornada ISOM. Escuela Moda
- 21/1/2014 S&N IFEDES. Comunicación digital. El reto de la Y
- 24/1/2014 Reunión secretarios generales.
- 24/1/2014 Inauguración exposición 'La moda a tus pies'
- 27/1/2014 Comisión ejecutiva INSS
- 28/1/2014 S&B El Contrato de Agente Comercial y la Gestión de Cobros en Francia
- 29/1/2014 Mesa sectorial del Calzado
- 30/1/2014 Firma convenio idiomas
- 31/1/2014 Reunión Secretarios Generales

### FEBRERO

- 4/2/2014 S&B Cuatrecasas-'Cómo fortalecer la posición en el mercado exterior y no morir en el intento'
- 5/2/2014 1ª reunión del Comité de Promoción Exterior IVACE
- 7/2/2014 Reunión en CIERVAL
- 11/2/2014 S&B "Gesalmed"-La Marca Personal
- 12/2/2014 Firma convenio Clave
- 12/2/2014 Exposición diseños curso calzado feag
- 13/2/2014 Almuerzo Jovempa
- 14/2/2014 Firma convenio biodiversidad
- 14/2/2014 Visita concejal de Empresa y Empleo Ayuntamiento Elche
- 14/2/2014 Inauguración de Momad Metrópolis
- 17/2/2014 SERVEF reunión formación profesional
- 17/2/2014 Desayuno de Fórum Europa, con Mercedes Alonso
- 20/2/2014 Firma convenio con 'Proyecta Innovación'
- 21/2/2014 Inauguración exposición 'La Moda a tus pies'
- 24/2/2014 Comisión Ejecutiva INSS
- 26/2/2014 Reunión-Jornada CIERVAL
- 27/2/2014 Jornada Apuesta Empresarial por la Competitividad 2014-2020 más inversión en I+D+i
- 27/2/2014 Mesa de Trabajo: CIDES-Estudios de Mercado
- 27/2/2014 29ª Edición de los Premios Importantes

## 7. AGENDA

---

### MARZO

- 7/3/2014 Visita de Misión Empresarial Indonesia
- 7/3/2014 Celebración del Día Internacional de la Mujer - Premio Rosana
- 11/3/2014 Reunión coordinación FEAG
- 13/3/2014 Convenio mesa negociación sindicatos + Patronal
- 14/3/2014 Firma convenio LLERANDI-Transporte Internacional
- 17/3/2014 Visita de Kledi Karma y Empresario Albanés (Albania Investment)
- 17/3/2014 Consultores Quantumleap & Partners (CQLP) Eduardo Hernández
- 18/3/2014 Mesa Sectorial Calzado
- 18/3/2014 Fremap
- 20/3/2014 Comité Modacalzado
- 21/3/2014 CE FICE
- 21/3/2014 Asamblea FICE
- 24/3/2014 Mesa redonda 'Céntimo Sanitario'
- 24/3/2014 Firma convenio Padima
- 25/3/2014 Presentación del Informe del Fondo Europeo de Adaptación a la Globalización
- 26/3/2014 Inauguración Futurmoda
- 27/3/2014 15 Aniversario y nuevas oficinas Cuatrecasas
- 31/3/2014 Comisión Ejecutiva INSS

### ABRIL

- 1/4/2014 S&B Presentación del estudio 'El sector de la moda en España'
- 1/4/2014 Firma convenio UA – Master Comercio
- 2/4/2014 Jornada en Hotel Meliá Salón Mediterráneo
- 4/4/2014 Convenio
- 7/4/2014 Reunión firma convenio con Ara Asociados
- 8/4/2014 S&B COMPRAS 58-Ahorros en Suministro Eléctrico
- 9/4/2014 Comité Ejecutivo AVECAL
- 11/4/2014 Reunión comité de promoción exterior
- 11/4/2014 Reunión Yolanda Cárcel - IVACE Innovación
- 14/4/2014 Junta directiva AICE
- 14/4/2014 Firma convenio de colaboración con Orbitvu
- 15/4/2014 Presidente Fabra, Ministra empleo Fátima Bañez y Serafín Castellano
- 16/4/2014 Junta Directiva AVECAL
- 22/4/2014 Conferencia Presidente Fabra " Mi visión de Europa"
- 24/4/2014 Firma convenio colaboración co ETRES
- 28/4/2014 Comisión Ejecutiva INSS
- 30/4/2014 Dirección territorial empleo – Tema PIE 2011

## 7. AGENDA

---

### MAYO

- 6/5/2014 Smartcity. Foro de la Nueva Ciudad" con Mercedes Alonso
- 7/5/2014 Europa y el Camino de la recuperación Económica Acto con Miguel Arias Cañete
- 9/5/2014 Reunión en CIERVAL
- 14/5/2014 Presentación del "European Observatory on Infringements of IP Rights"
- 15/5/2014 Miembro Jurado de Elx con Idea
- 19/5/2014 Firma vacaciones convenio
- 21/5/2014 Asamblea AICE
- 21/5/2014 Asamblea AVECAL
- 26/5/2014 Comisión Ejecutiva INSS
- 27/5/2014 Reunión alcaldía CO-SHOES + Concejalía de Empresa y Empleo
- 27/5/2014 Jornada: "Gestión para la excelencia empresarial"
- 28/5/2014 REUNIÓN COEPA - LUIS
- 29/5/2014 Presentación Tendencias de Moda AEC

### JUNIO

- 3/6/2014 Reunión convenio
- 4/6/2014 Presentación CO- SHOES WORKSHOP INTERNACIONAL a empresarios
- 5/6/2014 IVACE - Cristina Villó
- 5/6/2014 IVACE - Plan competitividad
- 10/6/2014 Patronato Fundación FICIA
- 12/6/2014 Firma convenio con Elche Acoge
- 16/6/2014 Firma convenio EQUIFAX
- 17/6/2014 Reunión verificación FEAG VERIFICACIÓN FEAG
- 17/6/2014 Entrega de premios del Concurso "Emprendimiento verde en el sector de la Moda Sostenible"
- 20/6/2014 Inauguración Exposición Temporal "Elx con Idea"
- 23/6/2014 Sesión Informativa sobre "La Huella de Carbono"-ETRES
- 25/6/2014 Comité Ejecutivo FICE (12 horas en segunda)
- 30/6/2014 COEPA: Reunión Fermín Crespo
- 30/6/2014 Comisión Ejecutiva INSS

### JULIO

- 1/7/2014 Congreso EOI + AYTO ELCHE: thinking
- 1/7/2014 Jornada práctica sobre Fotografía 2D, 3D y 360º
- 10/7/2014 Verificación PCEV'11
- 10/7/2014 Presentación PACE 2014-2016
- 17/7/2014 Reunión negociación colectiva José María Escrigas + empresas AVECAL y AEC

## 7. AGENDA

---

18/7/2014 Reunión de trabajo con el Secretario Autonómico de Industria y Energía, D. José Monzonís Salvia  
22/7/2014 Firma convenio calzado  
23/7/2014 Exposición "La Moda a tus Pies"  
23/7/2014 Rueda prensa Exposición "La Moda a Tus Pies"  
23/7/2014 Inauguración "La Moda a tus pies"  
29/7/2014 Secretarios Generales y miembros de la Comisión de Relaciones Laborales de CIERVAL  
29/7/2014 Reunión grupo trabajo secretarios generales  
30/7/2014 Visita de José Vizcaíno- Grupo IFEDES  
31/7/2014 Sindicatos: convenio minorista

### AGOSTO

6/8/2014 Inauguración Centro de Desarrollo Empresarial  
6/8/2014 Técnico SERVEF Valencia.  
20/8/2014 Firma Convenio Globalfinanz  
25/8/2014 Comisión Ejecutiva INSS

### SEPTIEMBRE

1/9/2014 Reunión trabajo minoraciones IMPIVA - FICE: Secretario General Fuensalida + Rioja  
3/9/2014 Reunión Dir. General Rafael Miró  
5/9/2014 Reunión secretarios generales Cierval  
8/9/2014 Reunión Felipe Carrasco – Ateval  
10/9/2014 Firma acuerdo con "Modalia"  
11/9/2014 Reunión AECME  
11/9/2014 Cena secretarios generales  
12/9/2014 Inauguración MOMAD  
18/9/2014 Servef: Reme Martín  
18/9/2014 Desayuno FORUM EUROPA con Máximo Buch presentado por José Ignacio Goirigolzarri, Presidente Bankia  
19/9/2014 Inauguración Exposición "La Moda a tus Pies-Otoño/Invierno 2014"  
19/9/2014 Reunión Junta Rectora del Consorcio  
24/9/2014 Centro SERVEF ELDA - MILA + PROSELECCION  
25/9/2014 Reunión ALEX VIDAL, Presidente ASMV, Asociación Semana de la Moda Valenciana  
25/9/2014 Valencia Fashion Week  
29/9/2014 Comisión Ejecutiva INSS  
30/9/2014 Firma convenio CO-SHOES  
30/9/2014 Reunión FOGASA

## 7. AGENDA

---

30/9/2014 Foro Empleo Fundesem

### OCTUBRE

1/10/2014 Reunión concejalía de empresa y empleo

1/10/2014 Premios Empresa Familiar

2/10/2014 Reunión sindicatos FEAG Componentes

3/10/2014 Reunión FICE, IFA y AEC

7/10/2014 Presentación Estrategia Emplea

8/10/2014 Reunión con Manolo Román (AEC)

14/10/2014 S&B: ¿Cómo optimizar la Gestión de nuestros Expatriados"-María Dolores Ayllón?

14/10/2014 Comité Organizador MOMAD

17/10/2014 Pasarela de calzado

17/10/2014 Mesa redonda Moda

20/10/2014 Reunión con Ascensio-COMPRAS 59

22/10/2014 Reunión con profesores turcos

22/10/2014 Inauguración CO-SHOES

24/10/2014 Premios MODEL

24/10/2014 Inauguración Exposición "El Zapato hecho Arte"

24/10/2014 Visita de la Sra. Onur Gorgun. Secretaria General de la Asociación de Industrias de Marroquinería y Cuero de Turquía

26/10/2014 Romería de San Crispín

27/10/2014 Inauguración Paseo de los importantes: Stuar Weitzman

27/10/2014 Comisión Ejecutiva INSS

28/10/2014 Noche del Calzado de Elche

28/10/2014 S&B-"La Reforma Fiscal y las Empresas del Calzado" (Cuatrecasas)

### NOVIEMBRE

3/11/2014 CuldeSac Almuerzo con María José Millán

5/11/2014 Panel de Expertos sobre el "Certificado de Profesionalidad del Sector Calzado"

6/11/2014 Mapa de riesgos para Asociaciones Empresariales

7/11/2014 Firma convenio Bankia

11/11/2014 S&B COMUNICATING

12/11/2014 2ª reunión Panel de Expertos sobre el "Certificado de Profesionalidad del Sector Calzado"

13/11/2014 Presentación tendencias AEC

17/11/2014 Reunión secretarios generales calzado

19/11/2014 COMPRAS 59-Sesión de trabajo

19/11/2014 Fiesta entrega de Premios WEB La Verdad



## 7. AGENDA

---

20/11/2014 Seminario sobre USA/Leslie Gallin-Directora de la Feria FNPLATFORM (Las Vegas)  
21/11/2014 Comité ejecutivo FICE  
24/11/2014 Comisión Ejecutiva INSS  
25/11/2014 Panel expertos calzado (Aparado).  
25/11/2014 Comisión Seguimiento FOGASA  
25/11/2014 Jornadas marca y Territorio: Elche  
26/11/2014 COMPRAS 59-Sesión de trabajo  
27/11/2014 Día de la persona emprendedora  
28/11/2014 Mediterranean fashion show Alicante  
29/11/2014 Entrega premio a Rosana Perán

### DICIEMBRE

3/12/2014 COMPRAS 59-Sesión de trabajo  
3/12/2014 Factoría de Innovación  
4/12/2014 "Artesanía y lujo by creativity"  
6/12/2014 Entrega Medalla de Plata del Bimil.lenari Elx  
9/12/2014 Reunión AEC: COSHOES  
9/12/2014 Reunión Formación Dual - Severo Ochoa  
10/12/2014 Visita María Hilla, nueva responsable FEAG  
10/12/2014 Jornada Informativa sobre el Comercio Electrónico como Herramienta de Internacionalización y la Seguridad en la Red  
11/12/2014 Jornada sobre Japón con Bernardo Abril-"Globalexportise"  
15/12/2014 Reunión Cristina Mulero + GESALMED  
15/12/2014 Almuerzo AEPA  
17/12/2014 Factoría de Innovación  
18/12/2014 La Noche Elche, Emprende 2014  
18/12/2014 Reunión Sixto Marco

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

La presencia de la asociación en los medios de comunicación ha sido continua durante 2014. Las apariciones de AVECAL en los medios escritos online y offline están reflejadas en este apartado.

### ENERO

- **EDICIONES SIBILA, 22 de enero**  
Llegar a la 'Generación Facebook' y claves para construir marca en los próximos diez años en el sector calzado, en AVECAL.
- **EDICIONES SIBILA, 24 de Enero**  
Avecal inaugura la exposición La Moda a tus pies en el Museo del Calzado de Elda.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 26 de Enero**  
Adiós a la plataforma en los zapatos.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 27 de Enero**  
Avecal ofrece herramientas para la creación de marca y la expansión.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 29 de Enero**  
Avecal organiza una jornada para evitar los impagos en el exterior.
- **LA VERDAD, 29 de Enero**  
Jornada en Avecal sobre el mercado francés.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 31 de Enero**  
Avecal ofrece a sus asociados ventajas en planes de formación de inglés.

### FEBRERO

- **DIARIO INFORMACIÓN, 3 de Febrero**  
Claves para fortalecer la presencia en el mercado exterior.
- **LA VERDAD, 3 de Febrero**  
Charla en Avecal sobre el mercado exterior.
- **ELCHECIUDAD.BLOBIC.COM, 3 de Febrero**  
Charla en Avecal sobre el mercado exterior.
- **VILLENA.NET, 5 de Febrero**  
Avecal invita a sus asociados a conocer aspectos legales y fiscales claves en el diseño de la estrategia de internacionalización.

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

- **DIARIO INFORMACIÓN, 6 de Febrero**  
Avecal forma a sus asociados sobre el mercado exterior.
- **INTERCOMARCAL.COM, 5 de Febrero**  
El Museo del Calzado de Elda recibe la visita de los alumnos de la Escuela de Arte de Alicante para conocer las tendencias de la temporada primavera-verano 2014.
- **ELCHEDIGITAL.ES, 10 de Febrero**  
Avecal pone en marcha herramientas de inteligencia competitiva que respaldan la internacionalización.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 11 de Febrero**  
Avecal pone en marcha una herramienta de inteligencia sobre el comercio exterior.
- **INTERCOMARCAL, 11 de Febrero**  
Avecal pone en marcha herramientas de inteligencia competitiva que respaldan la internacionalización.
- **VILLENA.NET, 11 de Febrero**  
¿Dispuestos a marcar la diferencia? Marca personal, marca profesional, marca propia.
- **INTERCOMARCAL, 11 de Febrero**  
Avecal ofrece las claves para ‘marcar la diferencia’.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 12 de Febrero**  
Avecal muestra a sus asociados la importancia de afianzar la marca.
- **EDICIONES SIBILA, 13 de Febrero**  
Avecal inaugura en el Museo del Calzado de Elda la exposición de colecciones de calzado y complementos que sellan el curso de Gestión Integral de Diseño del FEAG del Calzado.
- **INTERCOMARCAL, 13 de Febrero**  
Avecal ofrece a sus asociados ventajas en la implementación de soluciones informáticas de Gestión Empresarial.
- **VILLENA.NET, 13 de Febrero**  
Avecal ofrece a sus asociados ventajas en la implementación de soluciones informáticas de Gestión Empresarial.

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

- **DIARIO INFORMACIÓN, 14 de Febrero**  
Avecal firma un convenio para mejorar el sistema informático en el sector calzado.
- **INTERCOMARCAL, 20 de Febrero**  
Avecal ofrece a sus asociados ventajas en la gestión de innovación de sus empresas a la hora de lanzar nuevos proyectos.
- **VILLENA.NET, 20 de Febrero**  
Avecal ofrece a sus asociados ventajas en la gestión de innovación de sus empresas a la hora de lanzar nuevos proyectos.
- **VILLENA.NET, 21 de Febrero**  
La Casa de la Cultura recoge una exposición sobre las tendencias primavera-verano 2014 en calzado.
- **INTERCOMARCAL, 21 de Febrero**  
La exposición "La moda a tus pies" que reúne la apuesta primavera-verano 2014 de más de 70 marcas de moda ha sido inaugurada, en el día de hoy, en la Casa de la Cultura.
- **EL PERIODICO DE VILLENA, 21 de Febrero**  
El calzado de la temporada primavera-verano 2014 expuesto desde hoy en la Casa de la Cultura.
- **EL PERIODIC.COM, 21 de Febrero**  
La Casa de la Cultura recoge una exposición sobre primavera-verano 2014 en calzado.
- **INFOEXPRESS, 27 de Febrero**  
Avecal celebra una jornada sobre investigación de mercado.

## MARZO

- **DIARIO INFORMACIÓN, 11 de Marzo**  
Avecal reclamará el céntimo sanitario.
- **RADIOELCHE, 15 de Marzo**  
La Asociación Valenciana del Calzado reclamará de forma agrupada la devolución del "céntimo sanitario" a las empresas asociadas.
- **ELDANOTICIAS.COM, 10 de Marzo**

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

Avecal reclamará la devolución del "Céntimo Sanitario.

- **EDICIONES SIBILA, 10 de Marzo**  
Avecal reclamará la devolución del Céntimo Sanitario pagado indebidamente por sus asociados.
- **ELCHEDIGITAL.ES, 10 de Marzo**  
Avecal reclamará la devolución del 'Céntimo Sanitario' pagado indebidamente por sus asociados.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 15 de Marzo**  
Damel se incorpora al plan de «reciclaje» de parados del calzado.
- **INTERCOMARCAL, 15 de Marzo**  
Damel acoge el programa de Formación del Plan Feag del Calzado dirigido a la reinserción de desempleados del sector.
- **VILLENA. NET, 15 de Marzo**  
Damel acoge el programa de Formación del Plan Feag del Calzado dirigido a la reinserción de desempleados del sector.
- **EDICIONES SIBILA, 24 de Marzo**  
Avecal indica a los empresarios del calzado cómo acceder a las devoluciones del impuesto de hidrocarburos.
- **INFOEXPRESS, 24 de Marzo**  
Avecal informa a los empresarios sobre cómo acceder a las devoluciones del impuesto de hidrocarburos.

### ABRIL

- **EDICIONES SIBILA , 2 de Abril**  
Deloitte y Avecal identifican las oportunidades del Canal Digital para los empresarios del Calzado.
- **EDICIONES SIBILA, 3 de Abril**  
Avecal ofrece a sus asociados herramientas que favorecen la protección intelectual de sus marcas comerciales.
- **VILLENA.NET, 3 de Abril**

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

Avecal ofrece a sus asociados herramientas que favorecen la protección intelectual de sus marcas comerciales.

- **DIARIO INFORMACIÓN, 3 de Abril**

Avecal fomenta la protección intelectual de los asociados.

- **LA VERDAD DIGITAL, 3 de Abril**

Convenio de Avecal por la propiedad industrial.

- **VILLENA.NET, 7 de Abril**

Avecal ofrece a sus asociados herramientas para llevar a cabo una protección de datos más eficaz.

- **EDICIONES SIBILA, 9 de Abril**

Avecal ofrece a sus asociados herramientas para llevar a cabo una protección de datos más eficaz.

- **EDICIONES SIBILA, 8 de Abril**

Central de Compras de Avecal propone la unificación de las empresas asociadas para ahorrar costes de electricidad.

- **EDICIONES SIBILA, 16 de Abril**

Avecal firma un convenio con Orbitvu para ofrecer estudios fotográficos 3D y 360º con captura automática de fotografías.

- **EDICIONES SIBILA, 23 de Abril**

La Asociación Valenciana del Calzado AVECAL ofrece nuevas herramientas competitivas para los empresarios del calzado.

- **ELCHE DIGITAL, 23 de Abril**

Nuevas Herramientas competitivas para los empresarios del Calzado

- **EDICIONES SIBILA, 29 de Abril**

Avecal ofrece a sus asociados planes eficaces para reducir los gases contaminantes que producen las empresas.

- **INFOEXPRES, 29 de Abril**

Avecal ofrece a sus asociados planes eficaces para reducir los gases contaminantes que producen las empresas.

- **VILLENA.NET, 29 de Abril**

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

Avecal ofrece a sus asociados planes eficaces para reducir los gases contaminantes que producen las empresas.

- **EDICIONES SIBILA, 30 de Abril**

Gracias a Avecal los empresarios del Calzado acortan distancias con la Universidad para ganar cuota de mercado en el exterior.

### MAYO

- **VILLENA.NET, 19 de Mayo**

Como proteger la Reputación Corporativa legalmente y ante la opinión pública en la cita Shoes and Breakfast de Avecal.

- **ElcheDigital.es, 19 de Mayo**

Avecal se ha reunido hoy con los sindicatos CCOO y UGT y la AEC para acordar las Vacaciones del Sector Calzado de 2014.

- **DIARIO INFORMACIÓN, 20 de Mayo**

Patronal y Sindicatos Del calzado acuerdan que las vacaciones sean de 30 días.

- **EDICIONES SIBILA, 19 de Mayo**

Avecal se ha reunido hoy con los sindicatos CCOO y UGT y la AEC para acordar las Vacaciones del Sector Calzado de 2014.

### JUNIO

- **DIARIO INFORMACIÓN, 14 de Junio**

Acuerdo entre Avecal y la Fundación Elche Acoge.

- **DIARIO INFORMACIÓN, 14 de Junio**

Distinguen dos proyectos que fomentan la industria «verde» en el sector de la moda y el calzado.

- **ELCHE DIGITAL, 18 de Junio**

AVECAL respalda el I Encuentro Co-Shoes International Workshop.

- **DIARIO INFORMACIÓN, 18 de Junio**

Avecal entrega sus premios al «emprendimiento verde».

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

- **LA VERDAD, 28 de Junio**

El calzado pacta un 1% de subida salarial tras la amenaza de huelga.

### JULIO

- **ELCHE DIGITAL, 23 de Julio**

Más de medio centenar de marcas de calzado muestran sus propuestas en la exposición “La moda a tus pies”.

- **EL PERIODIC, 23 de Julio**

Más de medio centenar de marcas de calzado muestran sus propuestas en la exposición “La moda a tus pies”.

### AGOSTO

- **DIARIO INFORMACIÓN, 6 de Agosto**

El calzado pisa fuerte en la ciudad.

La Lonja Medieval de Elche acoge una exposición de calzado con un avance de la temporada otoño-invierno de más de medio centenar de empresas de la provincia.

### SEPTIEMBRE

- **DIARIO INFORMACIÓN, 13 de Septiembre**

Entrevista a Marian Cano, secretaria general de AVECAL. «Esta cita cuenta con más empresarios porque las fechas son mejores».

- **LA VERDAD, 14 de Septiembre**

El plan de apoyo al calzado logra la inserción de 189 trabajadores de la provincia.

- **EL PERIODIC, 14 de Septiembre**

El Plan de Apoyo al Calzado consigue insertar 189 trabajadores y crear 10 nuevas empresas.

- **ELCHE DIGITAL, 15 de Septiembre**

El Plan de Apoyo al Calzado consigue insertar 189 trabajadores y crear 10 nuevas empresas.

- **DIARIO INFORMACIÓN, 17 de Septiembre**



## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

Avecal busca dar salida a sus marcas a nivel internacional.

- **ELCHE- NEWS, 30 de Septiembre**  
El Ayuntamiento colaborará con FICE y AVECAL para el certamen CO SHOES.
- **ELCHE DIGITAL, 30 de Septiembre**  
El Ayuntamiento colaborará con FICE y AVECAL para ayudar a las empresas ilicitanas en el certamen CO SHOES.

### OCTUBRE

- **DIARIO INFORMACIÓN, 1 de Octubre**  
Aumentan las exportaciones en la Comunidad un 21%.
- **EL PERIODIC, 30 de Octubre**  
Avecal analiza las novedades de la Reforma Fiscal con los empresarios de Calzado.
- **EDICIONES SIBILA, 31 de Octubre**  
Avecal analiza las novedades de la Reforma Fiscal con los empresarios de Calzado.

### NOVIEMBRE

- **BIOMECANICAMENTE, 4 de Noviembre**  
Citas SHOES & BREAKFAST AVECAL.
- **ELCHE DIGITAL, 4 de Noviembre**  
Los expatriados son clave para el éxito del negocio en la internacionalización de la empresa.
- **LA VERDAD, 18 de Noviembre**  
Calzado y plástico elevan las exportaciones alicantinas.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 18 de Noviembre**  
El calzado reduce sus costes al mancomunar compras de servicios.
- **LA VERDAD, 21 de Noviembre**  
La patronal del calzado apuesta por aumentar la exportación a EE UU.
- **DIARIO INFORMACIÓN, 24 de Noviembre**  
UPy D se interesa por la situación de AVECAL.
- **EDICIONES SIBILA, 30 de Noviembre**

## 8. PRESENCIA EN MEDIOS

---

Avecal firma un acuerdo con Bankia para ofrecer soluciones financieras a las empresas de calzado.

### DICIEMBRE

- **DIARIO INFORMACIÓN, 6 de Diciembre**  
El Gran Teatro acoge al mediodía el acto institucional del Día de la Constitución Basilio Fuentes, Ángel Urbina, los voluntarios de Cáritas o AEC y Avecal, entre los que serán hoy distinguidos.
- **ELCHE DIGITAL, 6 de Diciembre**  
El Ayuntamiento ha entregado este 6 de diciembre los reconocimientos en el acto del Día de la Constitución.
- **EDICIONES SIBILA, 17 de Diciembre**  
La Asociación de Empresarios de Calzado de la Comunidad Valenciana (Avecal) organiza un Taller con la empresa Global Exportise, acerca de 'Cómo afrontar el mercado japonés con éxito'.