



## Desarrollada la jornada “Novedades Tributarias. Declaraciones Informativas 2017” con cerca de un centenar de asistentes



El pasado 11 de enero, en el salón de actos de la sede cameral se desarrolló con éxito - con cerca de un centenar de asistentes- la jornada informativa "Novedades Tributarias. Declaraciones Informativas 2017", organizada por la Cámara de Badajoz y la Agencia Tributaria.

La sesión, que fue presentada por el responsable de estructuras organizativas de la Corporación, Fructuoso Delgado, contó con la intervención de Marian Espinosa y de José Ángel Díaz Calvo, jefa regional de gestión tributaria y jefe de informática de la Delegación de Hacienda en Extremadura.

Durante la misma, se abordaron las novedades existentes en materia de confección y presentación de declaraciones informativas, así como algunas de las novedades normativas más importantes y el resto de novedades relacionadas con los sistemas de identificación, autenticación y

firma. Además, se trataron las facilidades y herramientas que suministra la Agencia Tributaria a través de su Portal y Sede Electrónica.

## SOCIOS #ClubCámaraBadajoz 2018

**Club Cámara Badajoz** comienza 2018 con una propuesta de contenidos para su consolidación como plataforma de negocios, basando su actuación en la excelencia y el servicio a los socios. El objetivo es poner al alcance de los miembros del Club un conjunto de herramientas efectivas que faciliten el crecimiento empresarial:

- 1. Puesta en valor de los socios.** Con herramientas como la difusión entre los miembros del Club, la base de datos de los departamentos de la Cámara, la promoción a través de las redes sociales o página web, Club Cámara pone en valor los servicios propios de los socios para su promoción y comercialización.
- 2. Encuentros empresariales.** El Club les irá confirmando el calendario de eventos de networking para promover las relaciones entre empresas. Este servicio incluye desayunos de trabajo, reuniones sectoriales, encuentros empresariales en localidades, etc.
- 3. Eventos.** Los socios de Club Cámara cuentan con lugar preferente en los eventos que celebre la Cámara de Comercio y el propio Club a lo largo del ejercicio. Este apartado consta de jornadas, premios, eventos de difusión, etc. Desde Club Cámara les iremos confirmando el calendario con antelación suficiente para su participación.
- 4. Instalaciones.** Los socios tienen a su disposición el uso del espacio Club Cámara, espacios de reunión equipados (mínimo dos veces al año gratuito, previa reserva), así como instalaciones para eventos (con importantes descuentos según tipo de tarjeta).
- 5. Emprendimiento.** Contamos con asesoramiento técnico personalizado para creación y expansión de empresas.
- 6. Badaccu.** Ponemos a disposición de los socios el nuevo market place impulsado desde la Cámara de Comercio de Badajoz. Cada empresa cuenta con su espacio web y de ecommerce propio, sin comisiones de venta. La suscripción es gratuita para los socios del Club.
- 7. Convenios externos.** Próximamente les haremos llegar los acuerdos firmados con socios del Club y con empresas externas de sectores como logística, hostelería, tasación, alquiler de vehículos, viajes, etc. La base es ofrecer productos de manera directa con importantes ventajas económicas.
- 8. Exportación.** Con las Tarjeta Business +, Business Premium y Partner se obtendrán rappels en los certificados de origen para exportación (desde el 20% hasta el 40%) y asesoramiento gratuito en operativa internacional y diagnóstico de potencial de internacionalización.

- **Misión Comercial Directa EUROPA MÁS CERCA -> 29/01/2018 - 31/01/2018 -> Bruselas**

La Cámara de Comercio de Badajoz anuncia la apertura de convocatoria que tiene por objeto promover la participación en el Programa Plan Internacional de Promoción, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea en la Misión Comercial Directa Europa más cerca que se llevará a cabo en Bruselas entre los días 29 y 31 de enero de 2018 y que está preferentemente dirigida a empresas que deseen promocionar comercialmente a nivel internacional sus productos y servicios, abrir mercados e incrementar el contacto con potenciales clientes mediante su participación en el Plan Internacional de Promoción de las Cámaras de Comercio, así como en convocatorias de H2020 como coordinador o socio, empresas con experiencia previa en programas europeos que hayan puesto en marcha un Plan de Acción para la Gestión de la Innovación y empresas con actividad productiva, con productos patentados o con tecnología propia dirigida a la exportación.

El plazo para la presentación de solicitudes se abre, tras la publicación de este anuncio, a las 9.00 horas a.m. del día 4 de enero de 2018 y finalizará el día 24 de enero de 2018 a las 14 horas.

- **Visita Profesional FUIT LOGISTICA -> 03/01/2018 - 16/01/2018 -> Berlín**

La Cámara de Comercio de Badajoz anuncia la apertura de convocatoria que tiene por objeto promover la participación en el Programa Plan Internacional de Promoción, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea en la Visita Profesional a Fruit Logística 2018 que se llevará a cabo en Berlín (Alemania) entre los días 6 y 10 de febrero de 2018 y dirigida a empresas del sector hortofrutícola, envases, logística y de servicios relacionados con los mencionados, así como a empresas intermediarias del comercio exterior tales como traders, agentes y/o representantes de empresas exportadoras.

El plazo para la presentación de solicitudes se abre, tras la publicación de este anuncio, a las 9.00 horas a.m. del día 8 de enero de 2018 y finalizará el día 16 de enero de 2018 a las 14 horas.

- **Visita Profesional PRODEXPO -> 03/01/2018 - 16/01/2018 -> Moscú**

La Cámara de Comercio de Badajoz anuncia la apertura de convocatoria que tiene por objeto promover la participación en el Programa Plan Internacional de Promoción, cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea en la Visita Profesional a Prodexpo 2018 que se llevará a cabo en Moscú (Rusia) entre los días 3 y 10 de febrero de 2018 y dirigida a empresas del sector alimentación y bebidas, envases, logística y de servicios relacionados con los mencionados, así como a empresas intermediarias del comercio exterior tales como traders, agentes y/o representantes de empresas exportadoras.

El plazo para la presentación de solicitudes se abre, tras la publicación de este anuncio, a las 9.00 horas a.m. del día 8 de enero de 2018 y finalizará el día 16 de enero de 2018 a las 14 horas.

### **Presentación de solicitudes:**

Presentación de solicitudes a través de la web <https://sede.camara.es/sede/badajoz> o bien en la página web de la Cámara de Comercio de Badajoz en la sección "Tablón de Anuncios", cuya dirección es <http://www.camarabadajoz.es/>.

## 10 consejos SEO para posicionar tu página web

1-. Investigación de palabras clave. En inglés, Keyword Research. Se trata de escoger las palabras clave (keywords) óptimas para tu negocio, de modo que tu página web aparezca en las primeras posiciones para los usuarios según una búsqueda determinada.

¿Cómo se hace esta investigación? Existen diferentes herramientas que nos proporcionan conocimiento de la o las palabras clave con las que quieres identificar tu página web: como, por ejemplo, Google Adwords, SEMRush o KWFinder. Lo que tenemos que analizar es si estas palabras tienen un volumen alto de búsquedas o si son "keyword middle y long tail" (es decir, que, aunque tengan menor número de búsquedas menores, tengan una competencia menor).

2- Añade la palabra clave principal a tu URL: Nombrar las URL y el dominio con una palabra clave ayuda a que los usuarios identifiquen y asocien tu página web con aquello que buscan.

3-. Optimización de SEO on-page: Se trata de añadir la keyword o keywords principales a los títulos o a las imágenes.

4-. Linkbuilding o SEO off-page: Visitas que vienen desde otras páginas web que enlazan a la tuya. Cuanto más "importante" sea esta página que te enlaza, más te premia Google. Si además, el link incluye una de tus palabras clave, muchísimo mejor.

5-. CTR y porcentaje de rebote: Google premia las páginas en donde los usuarios permanecen más tiempo, porque entiende que lo que anuncian en el título y su contenido están en mayor sintonía y son de más calidad.

6-. No duplicar contenidos: Es decir, no copies literalmente contenido de otras webs, y tampoco pongas el mismo contenido en diferentes páginas de tu sitio web, ya que Google te penaliza. Existen herramientas como Google WebMaster Tools que te ayudarán a identificar los contenidos duplicados.

7-. Textos con una extensión mayor de 300 palabras: Intenta repetir tus palabras clave en la entradilla y varias veces en el cuerpo de texto. Si tu web está hecha con Wordpress, puedes instalar el plugin Yoast, y te dirá dónde debes colocarlas.

8-. Envía el Sitemap de tu web a Google: Esto te ayudará a indicar al principal buscador qué páginas de tu sitio web pueden rastrearse. Utiliza Webmaster Tools o Google XML Sitemaps para Wordpress.

9-. Sé "responsive": Adapta tu página web a los dispositivos móviles. Su uso está creciendo desde hace varios años y supera al de los ordenadores.

10-. Utiliza vídeos e imágenes: Y siempre etiquétalos con el atributo "Alt". Los contenidos multimedia son más atractivos y los usuarios se quedarán más tiempo en tu sitio web. Nuestro último consejo es que no desesperes. Estar entre las primeras posiciones de Google requiere su tiempo y esfuerzo en la creación de contenidos. Si necesitas subir posiciones de forma urgente, puedes recurrir al SEM o a los servicios de pago.

www.camara.es

## 5 claves para conseguir leads en tu web

Un lead es un anglicismo que hace referencia a la persona o compañía que ha demostrado interés en la oferta de tu marca, mostrando dicho interés a través de una solicitud de información adicional o dejando sus datos de contacto para futuras comunicaciones.

1. Crea un blog. La mayor ventaja de tener un blog es que si tu contenido es interesante, los usuarios que visitan una vez tu web pueden hacerlo regularmente. ¿Cómo? Agrega al final del artículo un "call to action" o llamada a la acción, que le invite a suscribirse a tu newsletter.

2. Usa los lead magnet. Un lead magnet es un contenido gratuito y de calidad que ofreces a cambio de los datos personales de un visitante en una web. Puede ser un ebook gratis, una plantilla de Excel para facilitar el trabajo, un artículo especializado o "whitepaper", o cualquier recurso que tus visitantes estén buscando. Por ejemplo, si has escrito artículos para tu blog en torno a temas especializados, puedes probar a compilar todas las entradas en un pdf y ofrecer la descarga a cambio de una dirección de email. De esta forma podrás volver a impactarles hasta finalmente ganarles como clientes.

3. Reducir la apariencia del formulario. Cuanto más corto sea el formulario, mejores serán tus conversiones. Reduce al mínimo la longitud total del formulario y quita todos los espacios en blanco que sobren. Pide sólo aquellos datos que contribuyan a tu estrategia de marketing.

4. Simplifica tu landing page. Una landing page o página de aterrizaje (lugar al que diriges a tus visitantes web para que realicen una acción) es efectiva cuando cumple el objetivo que esperaba encontrar el visitante. Incluye un botón llamativo para que rellene el formulario, se suscriba a la newsletter, conteste a la encuesta, etc.

5. Crea formularios y landing pages específicas para móviles. El tráfico que hoy en día proviene de los dispositivos móviles está empezando a superar el tráfico que proviene del ordenador. Asegúrate de que los botones y formularios estén optimizados para móvil y sea sencillo cumplimentarlo a pesar de las limitaciones del tamaño de la pantalla.

Recuerda que el lead es solo el primer paso. El siguiente es que el usuario se convierta en cliente y además, duradero. Para ello solo dependerá del buen producto o servicio que le proporciones a tu cliente.

Si eres una pyme, emprendedor o autónomo y tienes dudas sobre cómo llevar a cabo tu estrategia de marketing online, el programa TIC Cámaras te interesa. Te aportará la solución que necesitas para mejorar la competitividad de tu negocio a través de las nuevas tecnologías. También puedes consultar el programa Xpande Digital, orientado específicamente al posicionamiento online de empresas que exportan o quieren exportar.

www.camara.es

## La confianza económica de la zona euro despide 2017 en máximos desde el año 2000, pero retrocede en España

La confianza económica de la eurozona subió en diciembre hasta su nivel más alto desde octubre del año 2000, según refleja el índice de sentimiento económico (ESI), elaborado por la Comisión Europea, que señala a España como la única entre las grandes economías del bloque que experimentó un retroceso, mientras Francia y Alemania registraron fuertes avances.

En concreto, el ESI de la zona euro subió en diciembre hasta los 116 puntos desde los 114,6 del mes anterior, impulsado por el máximo histórico de la confianza del sector industrial (9,1 puntos), así como en el sector minorista (6,2), mientras la confianza de los consumidores de la eurozona alcanzó su nivel más alto desde agosto del año 2000 (0,5 puntos).

Por su parte, la confianza en el sector servicios subió a máximos desde agosto de 2007 (18,4 puntos) y en la construcción alcanzó su récord desde septiembre de 2007 (2,7).

Entre las cinco grandes economías de la zona euro, Francia y Alemania registraron fuertes avances de la confianza, con aumentos de 2,3 y 1,6 puntos respectivamente, mientras en Países Bajos creció siete décimas y en Italia se mantuvo sin cambios.

Por contra, el dato de confianza económica retrocedió en España (-0,8 puntos), situándose en 110 enteros, después de que en diciembre empeorase la situación en la industria, los servicios y la construcción, mientras la confianza mejoró entre los consumidores y en el sector minorista.

En el conjunto de la UE, el indicador de confianza económica subió en diciembre hasta 115,9 puntos desde los 114,3 del mes anterior, lo que supone su mejor lectura desde agosto del año 2000.

Fuente: EUROPA PRESS

## 9.751 parados menos en Extremadura en 2017

El número de desempleados registrados en las oficinas de los servicios públicos de empleo (antiguo Inem) se ha situado en 111.385 personas en Extremadura al finalizar diciembre de 2017, tras bajar en 9.751 parados en el conjunto del año, lo que supone un descenso anual del 8,05 por ciento.

Asimismo, el número de parados registrados en la región ha bajado en diciembre en 2.776 personas en relación con el mes anterior, lo que representa una bajada del 2,43 por ciento, según ha informado este miércoles el Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Mientras, en el conjunto del país, el número de parados registrados en las oficinas de los servicios públicos de empleo (antiguo Inem) se ha situado al finalizar diciembre de 2017 en 3,41 millones de personas, tras bajar en 290.193 desempleados en el conjunto del año (-7,84%), su quinto descenso anual consecutivo, aunque por debajo del descenso registrado en 2015 y 2016.

### PROVINCIAS

A su vez, por provincias, el paro en 2017 ha bajado en 5.631 personas en la de Badajoz, con un 7,18 por ciento de descenso; así como en 4.120 personas en la de Cáceres, con un 9,65 por ciento de bajada.

Igualmente, en diciembre en comparación con el mes anterior, el desempleo ha bajado en 1.772 ciudadanos en la provincia pacense (con un 2,38 por ciento de descenso), y en 1.004 personas en la provincia cacereña (con un 2,54 por ciento de bajada). Con ello, el número total de parados en la provincia de Badajoz se sitúa en 72.802, y en la provincia de Cáceres en 38.583.

También, por sexos, el desempleo en Extremadura afecta al finalizar 2017 a 65.878 mujeres y a 45.507 hombres. De la cifra global de parados en la región, 12.864 se corresponden con menores de 25 años, y 98.521 con el resto de edades.

Fuente: EUROPA PRESS

## La creación de empresas baja un 9,8% en 2017 en Extremadura, hasta las 1.140

El La creación de empresas durante el año 2017 en Extremadura ha descendido un 9,81 por ciento con respecto al año anterior, hasta alcanzar las 1.140.

Así, y según los datos aportados por Informa D&B, en el año 2017 se constituyeron en Extremadura 1.140 empresas, frente a las 1.264 del año anterior, lo que supone un descenso del 9,81 por ciento.

El descenso del 9,81 por ciento en la creación de empresas registrado en 2017 en Extremadura es casi tres puntos superior a la media nacional, donde la bajada ha sido del 6,93 por ciento. Respecto al mes de diciembre de 2017, se crearon en Extremadura un total de 90 empresas, lo que supone un incremento del 42,8 por ciento con respecto al mismo mes del año anterior, cuando fueron 63.

### DATOS NACIONALES

En el conjunto nacional, el número de empresas constituidas se situó en 2017 a 95.210, un 7 por ciento menos que el año anterior, y registra su primera caída desde 2009, según Informa D&B. Los datos sobre capital invertido también se recortan este año, un 19%, hasta algo más de 5.115 millones de euros.

Este es el segundo año de descenso consecutivo y el segundo dato más bajo desde 2010. La directora de estudios de Informa D&B, Nathalie Gianese, señaló que este descenso es una noticia "negativa" para el tejido empresarial, "que se une a la subida en los datos de concursos y disoluciones".

Las compañías constituidas en el año han supuesto el nombramiento de 116.402 administradores, lo que según analiza Informa evidencia órganos de gobierno muy reducidos. El 23% de estos puestos están ocupados por mujeres.

Fuente: EUROPA PRESS



ASESORAMIENTO A EMPRENDEDORES  
APOYO A LA INTERNALIZACIÓN  
FORMACIÓN Y EMPLEO  
MEDIACIÓN Y ARBITRAJE  
INNOVACIÓN

# Cámara

Badajoz

¿HABLAMOS?  
Tel. 924 23 46 00  
[www.camarabadajoz.es](http://www.camarabadajoz.es)



CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE BADAJOZ  
Avda. Europa, 4. Badajoz. [info@camarabadajoz.es](mailto:info@camarabadajoz.es)