

Siendo las 10:00 horas del martes **5 de abril de 2016**, Don Peter Hill, Presidente de AICO, da la bienvenida a los presentes y agradece a la Cámara Argentina de Comercio por su hospitalidad, y da inicio a la sesión de trabajo del XLV Consejo Directivo de AICO, bajo el siguiente Orden del Día:

... Palabras de Bienvenida

- 1.- Verificación del Quórum
- 2.- Instalación del XLV Consejo Directivo
- 3.- Lectura y en su caso aprobación del Acta del XLIV Consejo Directivo, celebrado en la Ciudad de Panamá
- 4.- Informe de Gestión
- 5.- Informe de la Tesorería

Presentación de la auditoría realizada al ejercicio 2015

Presentación de los estados financieros al 29 de febrero de 2016

- 6.- Informe de los Vicepresidentes y Secretarios Regionales
- 7.- Informe de los Presidentes de Comisión
- 8.- Presentación de propuestas y / o ratificación de las sedes y fechas para la celebración de los siguientes eventos:

Durante el 2016:

a) **XLIII Asamblea General Ordinaria – 2016**

(1er Congreso Iberoamericano de Emprendedores)

SEDE: Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla

Durante el 2017:

Convocatoria abierta para las sedes del XLVI Consejo Directivo y la XLIV Asamblea General

9.- Asuntos Varios

- **Presentación del Programa AL Invest 5.0
CAINCO**
- **Presentación de la Red Centroamericana de Comercio, SIECA.**

10.- Clausura del Consejo Directivo

Desahogo de los puntos del Orden del Día:

1. Lectura y Aprobación del Acta del XLIV Consejo Directivo de AICO, celebrado en Ciudad de Panamá.

Don Peter Hill, informa que ha sido enviada, antes de este evento, el acta del **XLIV Consejo Directivo de AICO, celebrado en Ciudad de Panamá**, por lo que pregunta a los asistentes si hay comentarios sobre ésta, y al no haberlos se da por aprobada el acta.

2.- Informe de Gestión.-

El Sr. Hill, comunicó que este informe corresponde a las actividades de AICO, y del cual les comunico que le damos la bienvenida a la Cámara de Comercio Servicios y Turismo de Tuxpan, institución que regula el comercio organizado de Tuxpan, Veracruz, México, quienes cuentan con 2000 miembros y con 75 años de fundación.

También damos la bienvenida a la Cámara de Comercio de Iquique, Chile, institución con más de 89 años de existencia, quien vincula las actividades comerciales de esa región, es un puerto del norte de Chile, representando a 118 socios.

Se están buscando afiliar a más instituciones, por lo que solicito su apoyo para incrementar el número. Adicionalmente hemos recuperado el 60% de las cuotas del 2016, y continuaremos con la labor de cobranza de los socios restantes.

Se tuvo vínculos con la revista Fórum Calidad, revista especializada en innovación, tecnología, recursos humanos y medio ambiente, misma que se edita en España y que llega a Europa, en esta revista tenemos un intercambio de anuncios publicitarios.

Con el Club de Exportadores de España, se está por firmar un convenio y desarrollar un plan de acción entre ambas instituciones enfocados a la internacionalización y vinculación entre empresas de ambas regiones.

Con la Secretaria de Integración Económica Centro Americana (SIECA).- Se llevó a cabo el lanzamiento de su plataforma en línea, que es la red centroamericana de comercio, tenemos un plan de acción con ellos basado en promocionar la integración del comercio en esa región, por nuestra parte impulsamos esas acciones dando difusión y vinculando a nuestros socios de dicha región.

Con respecto con Connect Americas.- ya se trabaja en un plan en donde promocionaremos la participación de nuestros socios en misiones comerciales virtuales,

también llevar a cabo un webinar para los ejecutivos de las cámaras de comercio, el Banco Interamericano de Desarrollo está creando una iniciativa marca América, que busca insertar a las pymes en grandes cadenas de valor en donde las empresas compradoras que participen en esta programa, publican sus anuncios de compra y requerimientos ante la audiencia global de pymes.

Nos estamos acercando a las oficinas comerciales de varios países en diferentes continentes a fin de lograr una vinculación y financiamiento, en este sentido nos hemos reunido con:

- CONSEJO CHINO PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO
- INVEST HONG KONG
- ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO DEL MEDITERRANEO
- OFICINA COMERCIAL DEL GOBIERNO DE MALASIA
- CENTRO DE NEGOCIOS IBEROAMERICANOS

Todas estas acciones se han tomado para seguir creciendo y fortificando a nuestro Centro de Negocios Iberoamericano.

Respecto a CAPACITACIÓN.- Recibimos el informe de cursos en línea gratuitos, ofrecidos por la Cámara de Comercio de Bogotá, siendo un total de 13 temas impartidos con las siguientes temáticas:

- Herramientas Clave de un Proceso de Exportación
- Logística y Transporte
- Conozca el Proceso de Importación
- Conecte su empresa con el mundo a través de Redes Sociales
- Aspectos aduaneros, tributarios y cambiarios en las operaciones internacionales
- Mercadeo para la Internacionalización
- Gestión de Procesos y Logística para exportar Servicios
- Viabilidad Financiera para la Internacionalización
- Investigación de mercados internacionales
- ABC de la Contratación Internacional
- Exportación de servicios
- Herramientas en Línea para Internacionalizar su Negocio
- Asesor Gerencial
-

Quiero dar las gracias a la Cámara de Bogotá por su apoyo y en este tema y decir que estos beneficios es bueno que sean aprovechados por los demás miembros.

Con respecto al programa AL INVEST 5.0.- La Secretaría General asistió el 10 de marzo al lanzamiento de la Convocatoria del AI-Invest 5.0, realizado en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia por la Cámara de esa ciudad, la cual a partir de esta fecha y hasta el 16 de mayo se estarán recibiendo proyectos que contribuyan a mejorar la productividad, procesos de integración interregional e internacional, inclusión social y reducción de la pobreza.

Cabe decir que los representantes del programa están aquí y nos harán una presentación.

Con relación al tema de las Relaciones Públicas.- De acuerdo al plan de trabajo establecido, se siguen buscando empresas patrocinadoras y para venta de espacios publicitarios en las páginas de AICO y Centro de Negocios Iberoamericanos, a la fecha tenemos para publicación de anuncios a:

- China Link.- Empresa dedicada a promover el comercio con China
- Grupo Terra Farma.- Empresa farmacéutica a nivel internacional.
- Grupo Hansa Meyer Global.- Empresa de Asesoría en Comercio Exterior

Continuaremos con estas labores de crecimiento y desarrollo para nuestra institución y sus afiliados.

El Sr. Peter Hill da una cordial bienvenida a todos los integrantes mencionando que hay el quórum suficiente para dar inicio, teniendo presente 12 países siendo estos:

España, Bolivia, Colombia, Brasil, Chile, Uruguay, Estados Unidos, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

Inicia su informe dando la más cordial bienvenida a la Unión de Cámaras de Comercio y Bolsa de Turquía, y por su reingreso a:

Cámara de Comercio de Barranquilla

Cámara de Comercio y Producción de la Vega Real, Inc. Rep. Dominicana.

Cámara de Comercio de España

Confederación de Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil

Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza, España.

Comentando que con esta afiliación están contribuyendo a fortalecer nuestra institución, dando las gracias por su ingreso.

Informo que estamos participando como afiliado en la propuesta presentada por la Cámara de Comercio de Bogotá para Al Invest 5.0, dicha propuesta ha sido preseleccionada por la Comisión Europea, el resultado final se tendrá para el mes de octubre de este año, se les mantendrá informados.

Respecto a nuestro Centro de Negocios, estamos realizando una campaña de difusión a través de una empresa especializada en posicionamiento y difusión, de tal manera que nuestro centro aparezca en los primeros lugares al buscar un producto o servicio con el que ya se cuenta.

Este plan de campaña surgió en la reunión de Junta de Consejo en Panamá y fue que se contrató a esta empresa a fin de darle un mayor impulso y una mayor presencia a nuestro Centro de Negocios en la web, así como estar en redes sociales con anuncios especializados, todo ello con el fin de llegar a un mayor número de personas físicas y empresariales. Es importante seguir poblando nuestro Centro de Negocios y espero que aquellas Cámaras de Comercio que no han inscrito a ningún socio empiecen a cooperar.

Esto es un pedido muy especial que se le hace a todos ustedes, el CNI tiene hoy día alrededor de 550 empresas inscritas y queremos que sean muchas más para ir creciendo, para todas aquellas nuevas cámaras que se unen a nosotros tiene un valor especial, porque las empresas que están figurando en este Centro son socios de las cámaras de comercio, por lo tanto aquellas personas que quiere hacer negocios, pueden contactar a diferentes empresas en diferentes ciudades teniendo la seguridad de que harán negocios confiables ya que están constituidas legalmente, con esto se otorga una oportunidad de

hacer crecer a nuestras pymes, pequeñas y medianas empresas y lograr una internalización de sus productos, esto tiene un valor de us 100, de los cuales us 50 son para la cámara y 50 para AICO la inscripción es por una sola vez. En los próximos días, desde la Secretaría General, se les hará llegar un comunicado para invitarlos a que inscriban a sus empresas afiliadas en el CNI.

Se está trabajando con la Secretaria de Integración Económica Centroamericana en un plan de acción basado en la transferencia de información y en la organización de misiones comerciales virtuales por un año, todo el plan se los hemos anexado en el documento de trabajo ya enviado a todos ustedes.

Se informa también que hubo un ingreso de Personal:

Nombre: Israel Martínez González Cargo: Coordinador de Relaciones Públicas: Ingreso: el 1 de Julio 2015.

Descripción del puesto: Promoción y venta de espacios publicitarios de la Asociación. Obtención de Patrocinadores en los eventos, y desarrollo de Programas de Relaciones Públicas.

Actividades:

Cita con empresas venta de espacios páginas web AICO y CNI, Patrocinadores para eventos en México y Países sede de nuestros eventos, uno de los objetivos que queremos lograr es vender estos espacios a través de estos sitios y tener un mayor ingreso y ayudar con esto a mejorar nuestras finanzas.

- Asistencia a reuniones de interés para AICO
- Seguimiento a trato con embajadas y agregados comerciales
- Vínculos con instituciones afines al comercio internacional
- Difusión y presencia de AICO en medios impresos y digitales.
- Elaboración de boletines mensuales con información de relevancia para los socios
- Colaboración con el equipo en la organización de nuestros eventos

Básicamente contribuir a las actividades de AICO.

En el año 2015 se llevaron a cabo las siguientes reuniones:

XLIV Consejo Directivo

Ciudad de Panamá

Mayo, 2015

9° Congreso Mundial de Cámaras

Torino Italia

World Chambers Federation

Junio, 2015

Reunión Consorcio AI-Invest (Quinta Fase)

Bogotá, Colombia.

Junio, 2015

Congreso Nacional Industrial, CANACINTRA

Ciudad de México

Marzo, 2015

Foro Público-Privado, Cámara Internacional de Comercio

Ciudad de México

Abril, 2015

Convección Nacional de Industriales
Torreón, México
Agosto, 2015

XLII Asamblea General de AICO
Bogotá, Colombia
Septiembre, 2015

52 Congreso Anual de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio
'CONFECAMARAS
Cartagena, Colombia
Septiembre, 2015

Finalmente quiero agradecer el trabajo de la Secretaría General y de todo el personal de AICO, se ha progresado y ordenado la administración como también hemos crecido en membresía. Con estos cimientos nuestra Asociación a través de las Cámaras de Comercio de Iberoamérica debe seguir desarrollándose para ser un gran referente Internacional.

3.- INFORME DE LA SECRETARIA GENERAL

Hago un resumen ejecutivo del ya enviado a detalle en el documento de trabajo vía electrónica.

Se ha llevado a cabo una amplia promoción de AICO entre Cámaras Nacionales e Internacionales y otros organismos, quienes han mostrado gran interés en ser socios, presento los siguientes avances:

Se tuvo un incremento del 15% con un total a la fecha de 69 socios

Actualmente estamos conformados por las siguientes regiones y porcentajes:

41% Península Ibérica
27% Norteamérica, Centroamérica y El Caribe
9% Región Andina
2% Socios Estratégicos

Se ha cobrado al 31 de agosto un total de 70% de cuotas.

Por otro lado, se les ha enviado constantemente a las empresas inscritas en el CNI, el boletín que incluye las oportunidades comerciales y eventos que ustedes nos han enviado así como los del Ministerio de Relaciones Exteriores de México, logrando con ello promover negocios confiables.

Se firmó acuerdo con la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana enfocado a realizar trabajos en Comercio Exterior, Misiones Comerciales, organización y participación en Ferias y Reuniones.

Derivado de la anterior participamos en la Feria Internacional de Comercio Exterior la cual se llevó a cabo el 11 de agosto en Ciudad de México, contando con un stand institucional, recibiendo más de 700 visitas y realizando nuevos contactos.

Se continuara trabajando en la difusión de este Centro a través de diferentes contactos y ferias de organismos nacionales e internacionales.

Participaremos con un stand en la 9ª. Cumbre Empresarial China-Lac, los 13 y 14 de octubre de este año, en la Ciudad de Guadalajara, México, a la cual asistirán más de 700 empresas chinas y latinoamericanas, contando con un pabellón de expositores, conferencias enfocadas al desarrollo de las relaciones comerciales entre China y América Latina y El Caribe. Se espera la participación de más de 1,500 visitantes.

Por otro lado, asistí a la Convención de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, en Torreón, contando con la presencia de 100 delegados de las diferentes regiones de México, logrando contactar a 16 representantes industriales a los cuales se les envió información de AICO, continuaremos con los trabajos de afiliación.

Respecto a la Promoción y Patrocinios de los sitios web AICO y Centro de Negocios tenemos 10 empresas trasnacionales que han mostrado interés:

De las cuales se destacan Mont Blanc y Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma, por su avance en la negociación del patrocinio.

Se recibieron los informes de:

- Secretaría Regional para la Península Ibérica
- Comisión de Desarrollo Empresarial
- Comisión de Apoyo a PyMES
- Comisión de Turismo

Continuaremos trabajando en un mayor incremento de socios y mejores servicios además de extender nuestro posicionamiento; así como la planeación de la creación del Instituto de Formación Cameral y Empresarial Iberoamericana.

4.- Informe del Tesorero

Conforme a lo establecido en el Artículo 55 de los Estatutos de esta Asociación, tengo a bien informarles sobre el estado financiero que guarda la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio correspondiente al período del **1º de enero al 31 de agosto de 2015**.

En el Balance General podemos apreciar que se refleja un Activo Total de US \$29,919.29 y un Pasivos Total por US \$4,992.16. El patrimonio total que se tiene es de US \$24.927.13.

A destacar de este balance tenemos:

1. Cuotas cubiertas por las Cámaras asociadas: \$65,138.00
2. Cuotas de socios estratégicos (Turquía) \$9,500.00
3. Inscripción al (CNI) \$9,750.00
4. Cuotas cubiertas por Socios Honorarios – Empresas: \$1,200.00
5. Derechos del XLIV Congreso Directivo Panamá \$10,000.00
6. Kit de Medallas y Pergaminos \$1,650.00
7. Derechos de Asamblea XLII, Bogotá \$10,000.00
8. Medallas \$1,000.00

En la cuenta de DEUDORES DIVERSOS se canceló una deuda de la Cámara de Guayaquil por **(\$2,000.00)** por concepto de condonación de la deuda.

En los ingresos de 2015 se realiza una devolución a Cámara Nacional de Comercio de Ciudad de México por derechos de inscripción a la Asamblea de 2014 por **(\$2,300.00)**.

Se presenta también un documento emitido por la autoridad mexicana en donde se aprecia que estamos al día en el pago de impuestos.

Con esto se da por entregado el informe de Tesorería al 31 de agosto del 2015.

No hay ninguna consulta respecto al informe, se da por aprobada.

5.- PLAN DE TRABAJO

- Operaciones y Membresía.-
- Continuaremos incrementando el número de socios dirigiéndonos también a la captación de cámaras de industria.
- Dar mejores beneficios a nuestra membresía,
- Trabajar en el cobro de cuotas durante el primer trimestre.
- Página web, Centro de Negocios y Proyectos Especiales.-
- Ubicar a nuestro Centro entre los primeros buscadores en internet, logrando una mayor difusión y captación de empresas.
- Seguir firmando acuerdos de colaboración y planes de acción como herramientas para nuestro Centro de Negocios Iberoamericanos.
- Venta de espacios sitios web y Relaciones Públicas.-
- Se aumentara el número de patrocinadores, así como empresas que se afilien y tengan publicidad en las páginas web de AICO y CNI, además de llevar a cabo encuentros empresariales que aporten un ingreso para nuestra institución. Así como participar en más Ferias, Exposiciones o Foros para dar a conocer los beneficios de ser socios.
- Secretaria General.-
- Proseguiremos con la coordinación, supervisión y control de todas las áreas mencionadas, así como trabajo en conjunto con la Mesa Directiva, para el logro de nuestros objetivos.

Comisiones de Trabajo:

De acuerdo a un Plan de acciones que cada comisión llevará a cabo, se irán entregando los avances, está conformado por:

- *Tema:* Hace alusión a las actividades de cooperación técnica para el fortalecimiento institucional.
- *Resultado:* Consiste en la meta principal que la acción pretende alcanzar.
- *Acción General:* Implica la tarea básica a realizar para el alcance del resultado.
- *Indicador General:* Constituye el mecanismo para medir el resultado final.
- *Medio de Verificación:* Constituye el mecanismo de evaluación del alcance del indicador.
- *Responsable Principal:* Los delegados/as técnicos que el Presidente de la Comisión asigne como contactos y/o responsables de la implementación del presente Plan.
- *Período:* Se refiere al periodo o mes asignado para implementar o ejecutar la acción.

Se aplicará para:

- Desarrollo empresarial
- Turismo
- Apoyo a Pyme's

- Innovación, Tecnología y Emprendedores
- Relaciones de AICO con las comunidades hispanas de los Estados Unidos de América
- Puertos y Asuntos Marítimos

OBJETIVOS

CORTO PLAZO

Mayor acercamiento y comunicación con los socios, elevar membresía, recuperación de cuotas, mayor número de inscripciones Centro de Negocios Iberoamericanos, incremento de patrocinios.

MEDIANO PLAZO

Ofrecer mejores servicios: Capacitación, Escuela de Negocios, Internalización, Representatividad, Conectividad con otros organismos afines.
2016 Año del Emprendimiento.

LARGO PLAZO

AICO y su internalización.

Un mayor posicionamiento como organismo cúpula y único en su tipo.

Afiliación socios adherentes y observadores.

Obtener recursos a través de otros proyectos y financiamiento de otras agrupaciones o socios estratégicos.

Respecto a este plan de trabajo el Sr. Peter Hill pide a los asistentes apoyos para el desarrollo de los objetivos, con temas principales como el Centro de Negocios Iberoamericanos, solicitando que cuando tengan actividades en sus cámaras, las comuniquen a la secretaria para darle difusión, mientras más integración tengamos mayores beneficios tendremos sobre todo impulsando las pequeñas y medianas empresas, se les solicita no solo participen en la Junta de Consejo y Asamblea sino durante todo el año enviando información que podamos compartir entre todos para un mejor y mayor crecimiento, siendo esta una tarea principal para el 2016.

El Sr. Raúl López comenta que tienen nueva Mesa Directiva estando él a cargo del Congreso Hemisférico y manifiesta que CAMACOL tiene interés en participar activamente

tanto en la comisión de turismo como apoyo a Pymes, además de que se tendrá una reunión próximamente en Panamá en donde se tratarán temas importantes relacionados al Turismo, menciona que en Octubre del 2016 habrá una reunión en Polonia y si hubiera el interés en participar se podría tener una videoconferencia entre CAMACOL, AICO y la Cámara de Comercio de Polonia.

En uso de la palabra el Sr. Juan Canals comenta la importancia de un plan de trabajo que nos afiance, para ellos deberemos trabajar en la misma línea, comenta también que si bien por un lado se ha logrado afianzar la presencia de AICO en varios países nos quedan algunos vacíos en los cuales habrá que hacer una labor específica para poder entrar a ellos, uno es el caso de Perú que fueron socios de AICO desde sus inicios, además de Brasil.

El Señor Hill comenta que respecto a Perú se le escribió al nuevo Presidente de la Cámara de Comercio de Lima, a la fecha no se ha tenido respuesta, estaremos insistiendo, respecto a Argentina lamentablemente no pudieron asistir (Presidente, Vicepresidente y Director General), pero están totalmente activos y justamente se vio el tema del XLII Consejo Directivo 2016, les informaremos en su momento.

El Sr. Douglas Ascarrunz, Primer Vicepresidente de la Cámara Nacional de Bolivia, comenta que respecto al Plan de Trabajo y de acuerdo al Seminario de Trabajo que se llevó en la Cámara de Comercio de Bogotá, con la intervención de importantes conferencistas respecto al impacto de la caída de las pymes y commodities lo cual ha afectado a nuestros países, sería muy importante repensar el plan de trabajo con respecto a la dificultades excepcionales que se presentan en los países latinoamericanos que han estado basando su economía en los precios de las materias primas, haciendo la reflexión de cómo vamos a enfrentar esta crisis ya que AICO ha logrado en poco tiempo una importante red de contactos que nos pueden ayudar a encontrar soluciones que se aplique a nuestros países y principalmente a nuestros empresarios a fin de superar esta situación de crisis, dos elementos centrales que se vieron en el seminario fueron: Cómo conseguimos nuevos mercados y cómo hacemos para que la competitividad y la innovación puedan ayudar para superar la crisis, menciona que hay una cumbre de presidentes iberoamericanos en la cual podemos participar, aprovechando el potencial comercial que tiene otros países como Australia y Nueva Zelanda, no solamente China quien haya alcanzado niveles de transformación altos y nuevas tecnologías; sugiriendo que con estos 40 años que ya tiene AICO busquemos herramientas que nos ayuden a innovar.

El Sr. Peter Hill agradece y toma nota de estos comentarios, ya que no solamente en América Latina se vive esta crisis sino en España también, desde AICO y a través del Centro de Negocios apoyaremos a nuestras empresas a salir adelante especialmente en los mercados internacionales, comenta también que conoce el mercado asiático ya que representa al Gobierno de Singapur en Chile y viaja una vez al año a ese continente, siendo un mercado muy interesante hay ideas que se pueden replicar. Haciendo uso de la plataforma connectamericas del Banco Interamericano de Desarrollo se puede acceder a todas estas empresas además de Pymes.com que son todas las empresas españolas, la intención es ampliar nuestra red de Centro de Negocios para un mayor impacto; comenta que recoge el tema para ver que se puede hacer adicionalmente dentro de los planes para el año 2016.

El Sr. Ambrosio Bertolotti menciona que primero respecto a lo que mencionó el Sr. Ascarrunz hablando de crisis económica, los ciclos se cumplen dentro del tema capitalista y este es un asunto inestable, hay ciclos de bonanza y de crisis y ahora se está entrando a un proceso de recesión que continuara con otro de bonanza, lo que se pudo hacer antes de esta recesión hoy nos ayudaría, lamentablemente muchos de nuestros países latinoamericanos no aprovecharon la bonanza para invertir en educación, mejorar la tecnología, ahora se entrara en este ciclo recesivo y después se saldrá de él, España ya lo está haciendo con algunos inconvenientes, en unos dos o tres años estará ya en una situación económica mejor . Respecto a la intervención del Sr. Peter Hill durante el Seminario de Nuevas Formas de Conquistar Mercados hablo de la Declaración de los Derechos de los Empresarios, misma que salió en una reunión de la World Chamber Federation porque siempre se han escuchado los Derechos de los Trabajadores, esta declaratoria se hará en español y se enviará a todos los asociados por su importancia, con la aprobación del Presidente de AICO, la intención principal es que todos defendamos los mismo derechos.

El Sr. Hill está de acuerdo, una vez recibido el documento se hará llegar a toda la membresía.

En su intervención el Ing. Enrique Solana, Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, primeramente felicita al Sr. Peter Hill por su informe y los logros alcanzados durante este año, dándose un mejor y más claro rumbo a los objetivos de la asociación, le da una cordial bienvenida al Sr. Raúl López a la Comisión de Turismo, comentando respecto a la reunión del Congreso Hemisférico de CAMACOL que tendrá lugar el 25 y 26 de septiembre en la Ciudad de Panamá, sino podría estar él personalmente estará su representante de Comercio Exterior y Turismo; por otro lado invita a todos los presentes a la Semana del Emprendedor que se llevará a cabo en la Ciudad de México del 5 al 9 de Octubre, en la cual se presentan todas las herramientas de impulso que se tienen en México para el desarrollo de las mypymes, la Confederación tendrá varios espacios y actividades con sus asociados además de una comida con la Secretaria de Turismo, hace el ofrecimiento de un espacio para AICO,

además de asignar un guía personal para toda la exposición, se contará con la presencia de más de 100 cámaras de México.

6.- PRESUPUESTO 2016

El Sr. Peter Hill informa:

INGRESOS:

CUOTAS SOCIOS ACTIVOS	106,150.00
CUOTA DE SOCIO ESTRATEGICO	9,500.00
CUOTAS DE SOCIOS ADHERENTES – EMPRESAS	1,200.00

OTROS INGRESOS:

DERECHOS EVENTOS DE AICO	20,000.00
VENTA DE ESPACIOS EN SITIOS WEB Y PATROCINIOS	10,000.00
MEDALLAS	3,000.00

TOTAL INGRESOS 149,850.00

GASTOS:

SUELDOS / HONORARIOS CONTADORA	80,070.55
IMPUESTOS	14,041.58
GASTOS DE OPERACIÓN CONGRESO	2,120.00
MEDALLAS	636.36
PLACAS	493.50
PERGAMINOS	728.00
PAPELERÍA Y CONSUMIBLES DE CÓMPUTO	2,327.06
TELEFONÍA	6,323.64
MANEJO DE REDES SOCIALES	4,007.27
EVENTOS Y REUNIONES	6,325.00
DIVERSOS OFICINA Y TRANSPORTE	1,609.20
VIÁTICOS	12,587.40
RENTA DE INSTALACIONES	6,500.00
AUDITORIA	1,540.00

GASTOS FINANCIEROS :

COMISIONES BANCARIAS	389.02
MEMBRESIA CUENTA PYMES	344.02
TOTAL GASTOS	140,042.60
REMANENTE	9,807.40

Comenta que cierra en número azules y que tendremos que seguir con actividades que enriquezcan y acrecienten nuestra asociación, con el apoyo de todos los presentes junto con la Secretaria General.

7. PROPUESTAS DE SEDES Y RATIFICACIONES PARA EL 2016 **XLV Consejo Directivo – 2016**

El Sr. Peter Hill comenta que ha hablado con el Presidente de la Cámara Argentina de Comercio, Carlos Raúl de la Vega, para realización de este Consejo Directivo en la Ciudad de Buenos Aires Argentina, la segunda quincena de abril, 2016, se enviara el programa respectivo y costos en su oportunidad.

En uso de la palabra el Sr. Sergio Papini, Vicepresidente de Asuntos Internacionales de la Confederación de Asociaciones Comerciales y Empresariales de Brasil, agradece todos los esfuerzos realizados por parte del Sr. Peter Hill y Ambrosio Bertolotti para ser socios de AICO, menciona que lo invitaron a un evento que se llevará cabo en breve contando con la participación de varios países. Como nuevo socio de AICO exhortara a cámaras y empresas brasileñas para que se afilien y registren en el Centro de Negocios Iberoamericanos, el Sr. Peter Hill agradece muy ampliamente que estén presentes y que puedan ayudar a ingresar empresas además de cámaras de comercio de Brasil.

El Dr. Cristian García Huidobro, comenta la importancia de incluir un breve resumen de cada nueva cámara afiliada, a fin de conocer más de sus actividades, año de fundación, etc. También solicita si pudieran entregar al llegar un listado con todos los datos de los asistentes para saber quiénes son.

El Sr. Peter Hill menciona que queda anotado y le pide a Doña Maria Victoria Menicucci que amplié información sobre la Cámara de Comercio y Producción de la Vega Inc, Santo Domingo República Dominicana, menciona que se tiene 32 provincias y 28 cámaras de comercio, colindante con la provincia de Santiago, muy activa que organiza ferias comerciales y tiene 107 años de haberse constituido.

XLIII Asamblea General Ordinaria – 2016

Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Sevilla.-
Se hace la presentación del evento a través de un video que muestra los puntos atractivos y lugares en donde se llevará a cabo el programa, destacando:

El valor económico de las lenguas portuguesa y española

- El papel de las pymes en el desarrollo de la innovación y las NN.TT.
- Las universidades como motor tecnológico de las empresas
- Economía digital – Nuevos modelos colaborativos
- Las ciudades creativas digitales y la industria del conocimiento
- Las denominadas “Economics APPs”

Este se llevará a cabo del 6 al 8 de noviembre del 2016, menciona D. Francisco Herrero León, Presidente de dicha Cámara quien menciona que se ha contado con la participación tanto de los Reyes de España como del Presidente del Gobierno en diferentes eventos en estos últimos años, agradece a la Asamblea la confianza depositada para la realización de dicho evento y en la persona del Sr. Peter Hill, Presidente, además el reconocimiento a la Cámara de Comercio de Bogotá por la realización de la 42ª. Asamblea de AICO, a esta última también el reconocimiento por estos 40 años y a Miguel Sánchez Montes de Oca como parte importante de nuestra institución y a quien se le ha reconocido con una medalla especial; Sevilla es vista como una Ciudad Aeronáutica, Aeroespacial y Portuaria, por tanto tiene mucho que ofrecer a sus visitantes, finaliza haciendo una extensa invitación para asistir a la 43ª Asamblea de AICO.

8.- Asuntos Generales

a) Aprobación de la modificación de los estatutos: artículos 16; 41; 42; 44 se menciona la creación de un Comité Ejecutivo que dé seguimiento a asuntos relevantes que surjan fuera de los períodos en que se reúne la Mesa Directiva, estaría formado por los expresidentes, Presidente, Vicepresidentes, Tesorero, Protesorero de AICO . Se da por aprobado.

Además el artículo 45 que se modifica a razón de que todos los miembros de la Mesa Directiva pagan inscripción a los eventos que organice AICO, a excepción del Presidente. Se da por aprobado.

b) Modificación a la leyenda del logo de AICO; Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio, Industria y Servicios.- Queda aprobado por unanimidad.

c) Tarifario de Cuotas 2016. Se hace mención que no se aumentaran dichas cuotas para el 2016 pero se sujetaran al siguiente tarifario:

INSTITUCIÓN	ENERO 1° AL 31	1° FEB. AL 30 DE ABR.	1° MAYO AL 31 DE AGO.	1° SEPT. AL 31 DE DICIEMBRE
CONFEDERACIONES	US\$ 6,400.-	US\$ 6,700.-	US\$ 7,100.-	US\$ 7,500.-
CÁMARAS DE CIUDADES CAPITALES GRANDES	US\$ 6,000.-	US\$ 6,300.-	US\$ 6,600.-	US\$ 6,900.-
CÁMARAS DE CIUDADES CAPITALES	US\$ 4,900.-	US\$ 5,150.-	US\$ 5,450.-	US\$ 5,600.-
CÁMARAS GRANDES	US\$ 3,000.-	US\$ 3,150.-	US\$ 3,300.-	US\$ 3,450.-
CÁMARAS MEDIANAS	US\$ 1,500.-	US\$ 1,570.-	US\$ 1,650.-	US\$ 1,700.-
CÁMARAS PEQUEÑAS	US\$ 750.-	US\$ 790.-	US\$ 820.-	US\$ 860.-
CÁMARAS MICRO	US\$ 300.-	US\$ 315.-	US\$ 330.-	US\$ 345.-

Se da por aprobado dicho tarifario. Visto previamente en Panamá.

El Sr. Juan Canals pregunta que pasara con los que no paguen en el año, se cobrará un porcentaje adicional.

El Sr. Jorge Araujo pregunta también que pasará con las Cámaras que adeuden más de un año y si a la larga se retiran, se comenta que se borrarán de los registros, también si una cámara se incorpora a mediados de año pagará la parte proporcional menciona el Sr. Hill.

d) Intervención del Sr. José Luis Bonet Presidente de la Cámara de Comercio de España Agradece la satisfacción y honor de participar en AICO nuevamente y en esta Asamblea, como Cámara de Comercio de España tienen 10 meses y su configuración es muy distinta a la del Consejo Superior de Cámaras, menciona que un núcleo duro de esta nueva cámara son en su mayoría las grandes empresas y cámaras del país, además se han abierto las puertas a muchas más empresas vocales cooperadores y empresas asociadas, se ha ejercitado un programa para que las cámaras pequeñas tengan una mayor participación; la Cámara de Comercio de España tiene objetivos fundamentales: Uno de ellos es la defensa Institucional, porque las cámaras lo que hacen es acercarse a la sociedad enseñándoles que el mejor sistema es la economía social de mercado, que la pieza clave de este sistema es la empresa, que tiene derechos y obligaciones de liderar la sociedad.

El segundo es la Internalización hay que adaptarse a la globalización, en España hay 2,500 multinacionales de las cuales 500 tienen una posición de privilegio en el mundo, la mayor parte tiene que adaptarse a la globalización y en esto las cámaras podemos ser de una ayuda excepcional, si las cámaras somos capaces como AICO de aglutinar un importante número de ellas en Iberoamérica, esto redundaría en ir mucho más rápido en este proceso, estando muy relacionado con temas de competitividad, por tanto hay que fortalecer el capital humano, tecnológico y comercial. Otro de los objetivos sería la planificación estratégica a largo plazo, las empresas a través de los sectores tienen que pensar a donde debemos ir y esto para el sistema cameral en España que cuenta con 88 cámaras, tiene que trabajar en ello para el bienestar del país y de la gente.

EL Sr. Peter Hill, sede la palabra al Sr. Jaime Mantilla.

El Sr. Jaime Mantilla, da una cordial bienvenida a todos los Asambleístas presentes, y ofrece compartir las experiencias de éxito y su know-how de la Cámara de Bogotá con sus contrapartes Iberoamericanas.

Tenemos una propuesta para que en las próximas reuniones de Asamblea y Consejo, el comité ejecutivo seleccione una de las propuestas que se presentan en esta reunión para que se haga una presentación porque esas experiencias del día al día vale la pena conocerlas.

Como lo anunciamos en Panamá, la Cámara de Comercio de Bogotá, desea tener el liderazgo del Consorcio del Programa AL-INVEST 5.0, donde todos los miembros tengan la misma condición ya que tenemos un modelo ganador que será bien reconocido por quienes realicen la valoración, por supuesto que todas las cámaras miembro de AICO serán ampliamente beneficiadas en caso de que nuestro modelo sea seleccionado, pero en caso que no gane esta propuesta valdrá la pena porque habremos aprendido para otros programas que vienen más adelante.

Una propuesta de la Cámara de Bogotá es crear una red de cámaras (FUNREAL), todas bajo el paraguas de AICO, en septiembre 1-3 tuvimos el lanzamiento oficial de esta red en la Ciudad de Brúcelas, donde contamos con el total apoyo de la Cámara de Comercio de España, la Cámara de Comercio de Sevilla y la Cámara de Comercio de Belgica.

En la Ciudad de Brúcelas, se nos informó que vienen nuevos programas en capacitación y formación, en donde deseamos que AICO esté trabajando en conjunto con Bogotá.

Mónica Conde, ofrece una breve presentación del proyecto de la red de cámaras, FUNREAL, la cual es una red de negocios de la Unión Europea-América Latina, que está en el marco y sombrilla de AICO, la cual es creada para incentivar la relaciones comerciales y de formación entre ambos bloques, cuyos ejes de trabajo son: Responsabilidad Empresarial; Valor Compartido; Innovación; Internacionalización y Transferencia de Tecnología.

Los miembros fundadores de esta red son: CANACINTRA San Luis Potosí, México; Cámara de Comercio de Tegucigalpa; Cámara de Comercio y Servicios de Nicaragua; Cámara de Comercio de Bucaramanga; Cámara de Comercio de Cartagena; Cámara de Comercio de Bogotá; FENALCO; Corporación de Promoción y Exportadores de Ecuador; Cámara de Comercio y Producción de Lambayeque; Cámara Nacional de Comercio de Bolivia; Cámara de Comercio y Servicios de Cochabamba; Instituto Brasileño de Productividad y Competitividad; Cámara de Comercio de Santiago; Cámara Argentina de Comercio; EUROCHAMBRES; GUABME y la Cámara de Comercio de Sevilla, así como socios marco que son AICO, CONFECAMARAS y FUNDECOMERCIO, la Cámara de Comercio de España está en proceso de adhesión.

Eduardo Fonseca, menciona que fue un trabajo excelente el realizar este proyecto porque garantiza una continuidad.

Sr. Jaime Mantilla, comunica que es una red de adhesión voluntaria para trabajar en base a proyectos y propuestas concretas, por eso hace una invitación a las cámaras para que se sumen a la red. La parte jurídica y la estructura es de AICO, misma que es nuestro paraguas, dejando en claro que la Cámara de Comercio de Bogotá, esta para cooperar con los proyectos futuros que se presenten, por citar un proyecto exitoso es el registro público de empresas y que es un ejemplo para desarrollarlo en otras cámaras. La Cámara de Comercio de Bogotá, podrá presentar hasta el mes de febrero de 2016, un programa para la ejecución de registros de empresas de países de Iberoamérica, solo que éste les pide que sean naciones de la Alianza del Pacífico y tres más para crear el Registro Latinoamericano de Comercio, una página web donde se encuentren todos los registros de las empresas latinoamericanas.

El Sr. Peter T. Hill, agradece a los presentes y a los anfitriones por la excelente organización y por la atención incomparable.

9.- Clausura de la Asamblea

Siendo las 12:30 horas se dan por terminado los trabajos de nuestra Asamblea