

AÑO 7 N° 72 ENERO 2010

ÁREA

Cámara

Vigo

PUBLICACIÓN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO

Formación

Nuevos cursos y seminarios para 2010

Comercio Exterior

El Plan Foexga 2010 contempla 38 acciones de internacionalización

Comunicación

La Cámara de Vigo se hace 2.0 y entra en Facebook

Medio Ambiente

El proyecto Red Genera ayudará a cien empresas de Galicia y el norte de Portugal a gestionar y reducir sus residuos

Cambios

Acabamos de dejar atrás el año 2009, el peor ejercicio económico de las últimas décadas para la economía española. Desde mediados de 2008 hemos venido viendo como la realidad de la evolución de los indicadores superaba las previsiones, ya pesimistas, de los expertos, situándonos en un escenario general de clara recesión.

Aunque no es la única, el desempleo es, sin duda, la secuela más dolorosa de esta recesión, que, además del drama personal que supone para quienes lo padecen, supone de manera directa, un debilitamiento del consumo. Pero además, las malas condiciones económicas y el empobrecimiento del mercado laboral han actuado para establecer un clima general de preocupación y de temor, contribuyendo así a hacer más aguda la caída del consumo interno.

Vivimos una situación en la que la crisis económica discurre paralela a una profunda crisis de confianza. Al igual que otros países, hemos pasado de tener crecimientos sostenidos de cerca del 4 %, a un retroceso en el PIB que, para 2009, estará igualmente en torno al 4 %, pero con signo negativo. Por todas partes oímos que el modelo económico que nos había llevado al espectacular crecimiento de los años pasados, no es válido.

Los países de nuestro entorno económico inmediato, que habían acusado los primeros efectos de la crisis finan-

ciera antes que nosotros, están experimentando ligeras mejorías, aún incipientes. La economía mundial parece recuperarse lentamente. Permanecen incertidumbres sobre el verdadero alcance de la crisis financiera, y sobre qué sucederá cuando se interrumpan los gigantescos programas de intervención pública.

En nuestro país, está claro que nuestra economía era mucho más débil de lo que parecía ser. Esa debilidad estaba camuflada por el ingente flujo de créditos que, a lo largo de los últimos años, sirvió como combustible del consumo interno y creó la ilusión de una economía poderosa. Está claro, pues, que hemos de introducir profundos cambios en nuestra economía que la hagan más sólida mejorando, sobre todo, su competitividad exterior. Tenemos que aumentar nuestras exportaciones, actuando sobre la relación calidad/precio de nuestros productos y, por otro lado, volver a ser un destino atractivo para inversiones productivas.

Para ello es necesario mejorar muchas cosas, desde la selva legislativa que padecemos, pasando por la administración, hasta el mercado laboral, que requieren simplificaciones no sólo importantes sino radicales. Y volver a hacer un esfuerzo en la educación, porque de ella depende nuestro futuro. Tenemos que ser conscientes de que todo esto necesitará importantes esfuerzos, pero, sobre todo, de un profundo cambio en nuestra mentalidad. Debemos empezar cuanto antes. ■

Cámara
Vigo

BOLETÍN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. REPÚBLICA ARGENTINA 18 A, 36201 VIGO. TEL. +34 986 432 533. FAX + 34 986 435 659. E-MAIL: CAMARAVIGO@CAMARAVIGO.COM. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR. TEL. +34 986 446 295. E-MAIL: COMEX@CAMARAVIGO.COM. PRESIDENTE: JOSÉ GARCÍA COSTAS. DIRECTORA DEL BOLETÍN: NURIA SÁINZ. REALIZACIÓN: CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. DISEÑO Y EDICIÓN: IMAXE NOVA DE COMUNICACIÓN. URUGUAI 2, 3º DCHA. 36201 VIGO. TEL. + 34 986 221 835. FAX: + 34 986 437 141. E-MAIL: IMAXENOVA@IMAXENOVA.COM. WWW.IMAXENOVA.COM. IMPRIME: CA GRÁFICA. DEPÓSITO LEGAL: VG 728-03. ISSN 1699-3713

IPC España

Noviembre 2009

ÍNDICE GENERAL
107,8/ VARIACIÓN
EN UN AÑO 0,3%
Alimentos y bebidas
no alcohólicas.
107,8/-2,4%. Bebidas
alcohólicas y tabaco.
126,1/12,8%.
Vestido y calzado.
109,3/-0,9%. Vivienda.
112,5/0,3%.
Menaje. 107,4/0,9%.
Medicina. 97,5/
-1,4%. Transporte.
103,8/0,9%.
Comunicaciones.
99,3/-0,8%. Ocio
y cultura. 97,3/
-1,1%. Enseñanza.
114,4/2,7%.
Hoteles, cafés
y restaurantes.
111,8/1,2%. Otros
bienes y servicios.
109,7/2,1%.

📍 Cámara
Vigo

El Plan Resolve da un respiro a las micropymes

Se trata de un programa para solucionar problemas puntuales de liquidez con préstamos o créditos de entre 3.000 y 40.000 euros

A lo largo del año que acabamos de cerrar, el Igape ha impulsado (bajo el nombre de Plan Resolve) un programa específico para respaldar a los autónomos y a las micropymes (con menos de 10 empleados) en esta crisis. El objetivo que persigue es facilitar nuevas operaciones de financiación (queda excluida la sustitución de préstamos bancarios preexistentes). El importe mínimo de las operaciones es de 3.000 euros y el máximo de 40.000. Con esta línea de créditos se pretende que los pequeños negocios puedan afrontar sus necesidades de pago más inmediatas. El plazo de vigencia de los créditos es de tres años, a un tipo de interés variable semestralmente: euribor a seis meses más un porcentaje a pactar entre la empresa y la entidad, pero que no puede exceder el 2,75%. La comisión de apertura queda en el 1,5% y la de estudio en el 0,5%. El primer año será de carencia. Y una vez transcurrido, el 50% del crédito se amortizará con periodicidad mensual o trimestral. La otra mitad se devolverá al vencimiento. El Igape y las sociedades de garantía avalan los préstamos.

El procedimiento para obtener el préstamo o crédito es sencillo. El interesado acude a la Entidad Financiera en la que lo solicitará, si la operación es aprobada por la Entidad Financiera (siempre condicionada al aval de Sogarpo, S.G.R. por el

90%), la propia Entidad Financiera comunica al Igape el importe y demás condiciones de la aprobación. El interesado cumplimenta la solicitud de ayuda a través de su Oficina Virtual, o acudiendo a cualquiera de sus Oficinas Territoriales. Finalmente, el Igape traslada la solicitud a Sogarpo, S.G.R.

Es importante destacar que el plazo de respuesta en los casos más extremos por parte de la Entidad Financiera no supera los 15 días y el plazo medio actual de respuesta por parte de Sogarpo se sitúa en 7 días naturales. Es, por tanto, un Programa que funciona con un gran dinamismo.



¿Qué es SOGARPO S.G.R.?

SOGARPO, S.G.R. es una sociedad de gestión financiera que, si bien su ámbito de actuación comprende toda la Comunidad Autónoma de Galicia, opera fundamentalmente en las provincias de Pontevedra y Ouren-

se, participando en ella Organismos Oficiales, Instituciones, la práctica totalidad de la banca establecida en Galicia y las empresas más representativas de los distintos sectores.

Su misión es facilitar a las PYMES, a través de su aval, el acceso al crédito en las mejores condiciones en cuanto a tipos de interés, comisiones y plazos de amortización, así como facilitarles el asesoramiento financiero necesario para mejorar en lo posible su gestión.

Al ser una Sociedad de Garantía Recíproca, está abierta a todas las pequeñas y medianas empresas, las cuales participan con una cantidad simbólica en su capital y se benefician de todas las ventajas que, a través de ella, canalizan diversos organismos públicos, entre otros.

Su capacidad de gestión le viene dada por el apoyo que le prestan sus Socios Protectores y por sus empresas asociadas que, a su vez, demandan nuevas soluciones financieras, tipos de interés preferentes, subvenciones y plazos de amortización más dilatados, como elementos básicos a la hora de competir en los distintos mercados.

Sogarpo tiene, por tanto, dos tipos de socios claramente diferenciados: los Socios Protectores, que aportan recursos a la Sociedad; y los Socios Partícipes, pequeñas y medianas empresas, únicos que pueden beneficiarse de los servicios prestados. ■

Plan FOEXGA 2010

La Cámara recorrerá el planeta con 38 acciones de Comercio Exterior

El departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Vigo volverá a hacer las maletas en 2010 junto a los empresarios de su demarcación. Este año están previstas 38 acciones: 8 misiones comerciales, 16 participaciones en ferias,

6 visitas a ferias, 5 misiones inversas y 2 becas de comercio exterior (Reino Unido y Portugal). A los destinos clásicos se suman esta vez la India (para estudiar el sector pesquero), Dubai (feria alimentaria Gulfood) y Bauma (Munich, feria de maqui-

naria de construcción). Además, se realizará por vez primera una macro misión inversa en Santiago conjuntamente con el resto de Cámaras de Galicia. Como viene siendo habitual, se repetirán los encuentros Galicia-Portugal.

MISIONES COMERCIALES DIRECTAS

ACCIÓN	SECTOR	FECHAS
Misión Croacia, Eslovenia y Bosnia	Plurisectorial	10 - 15 mayo
Misión Panamá - Costa Rica - Guatemala	Plurisectorial	10 - 19 marzo
Misión Rumania	Plurisectorial	1 - 4 junio
Misión Italia	Plurisectorial	24 - 28 mayo
Misión Portugal	Plurisectorial	7 - 11 junio
Misión Australia - NZ	Plurisectorial	8 - 19 noviembre
Misión Comercial Canadá - Chicago - California	Plurisectorial	octubre
Misión de estudio sector pesquero India	Pesca	junio

MISIONES INVERSAS

Inversa Navalía	Naval	18 - 20 mayo
Inversa CONHEMAR	Congelados	octubre
Inversa periodistas	Bruselas	septiembre/octubre
Inversa de periodistas británicos	Gastronomía	octubre
Macro misión inversa	Mat. Construcción	1 - 5 marzo

PARTICIPACIÓN EN FERIAS

ACCIÓN	SECTOR	FECHAS
Feria EUROMOLD (Frankfurt)	Moldes	1 - 4 diciembre
Feria Siane (Toulouse)	Subcontratación	octubre
Feria Aliankinta	Subcontratación	septiembre
Feria Elmia (Suecia)	Subcontratación	noviembre
Feria Subcon (Birmingham)	Subcontratación	mayo
Feria Stim (Lyon)	Subcontratación	marzo
Feria Subfornitura (Parma)	Subcontratación	marzo
Feria Médica (Frankfurt)	Subcontratación/medicina	noviembre
Feria de subcontratación de Nantes	Subcontratación	marzo
Feria Interpart de Karlsruhe (Alemania)	Subcontratación	junio
Stand institucional en Feria Seatrade Miami	Consignatarios cruceros	15 - 18 marzo
Seafood Processing Europe 2010	Procesado pescado	27 - 29 abril
International Boston Seafood Show 2010	Productos del mar	15 - 17 marzo
Feria Industrial de Hannover	Subcontratación	abril
Feria MIDEST (Paris)	Subcontratación	diciembre
Feria H (Düsseldorf)	Caucho	octubre/noviembre

VISITAS A FERIAS

Visita Feria Seatrade Miami	Equipamiento de cruceros	15 - 18 marzo
Visita feria Thermalies (Paris)	Equipamiento de balnearios	21 - 24 enero
Visita feria WORLD TRAVEL MARKET LONDRES	Incentivos	8 - 11 nov
Feria Gulfood Dubai	Alimentación	21 - 24 feb
Visita feria sector pesca a China (Feria Seafood Expo - Qingdao)	Pescado y acuicultura	noviembre
Visita feria Bauma (Munich)	Maq. Construcción	19 - 25 abril

ENCUENTROS EMPRESARIALES

ENCUENTROS	SECTOR	FECHAS
Galicia - Portugal	Plurisectorial	noviembre

BECAS

Beca Portugal	enero - diciembre
París o Londres (turismo)	febrero - noviembre



Programa formación

enero-junio



CURSOS GENERALES

“Habilidades Comunicativas”

Duración: 36 horas
 Fechas: del 1 al 18 de febrero
 Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Cómo Negociar con la Banca”

Duración: 9 horas
 Fechas: del 9 al 11 de febrero
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Curso Práctico de Fiscalidad para la Pyme: IVA, I.R.P.F e Impuesto de sociedades”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 15 al 26 de febrero
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Negociación Comercial: El Lenguaje no verbal”

Duración: 20 horas
 Fechas: del 22 de febrero al 4 de marzo
 Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Contabilidad y Análisis de Balances”

Duración: 46 horas
 Fechas: del 22 de febrero al 24 de marzo

“Gestión y Práctica Laboral”

Duración: 46 horas
 Fechas: del 22 de febrero al 24 de marzo

“Análisis de Balances”

Duración: 12 horas
 Fechas: del 1 al 4 de marzo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Contabilidad Informatizada: Contaplus”

Duración: 15 horas
 Fechas: del 1 al 5 de marzo
 Horario: de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

“Nóminas Informatizadas: Nominaplus”

Duración: 15 horas
 Fechas: del 8 al 12 de marzo
 Horario: de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

“Facturación Informatizada: Facturaplus”

Duración: 12 horas
 Fechas: del 15 al 18 de marzo
 Horario: de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

“Captación y Fidelización de Clientes”

Duración: 9 horas
 Fechas: 16, 17 y 18 de marzo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Gestión de tesorería”

Duración: 15 horas
 Fechas: del 22 al 26 de marzo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Matemáticas financieras aplicadas a la empresa”

Duración: 16 horas
 Fechas: 22 y 25 de marzo, 5 y 8 de abril
 Horario: 17:00 a 21:00 h.

“Contabilidad General”

Duración: 45 horas
 Fechas: del 5 al 23 de abril
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Mejora de la productividad personal y de la explotación de la información sobre clientes: Casos prácticos sobre Access y Excel”

Duración: 20 horas
 Fechas: 12, 15, 19, 22 y 26 de abril
 Horario: lunes y jueves de 17:00 a 21:00 h.

“Técnicas de Venta”

Duración: 9 horas
 Fechas: 4, 5 y 6 de mayo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Contratos, Nóminas y Seguridad Social”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 1 al 14 de junio
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Manipulador de Alimentos”

Duración: 3 horas
 Fechas: A determinar

“Conductor de carretillas elevadoras”

Duración: 10 horas
 Fechas: A determinar

INFORMATICA

“Iniciación a la Informática: Windows Vista y Word 2007”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 25 de enero al 5 de febrero
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 8 al 19 de febrero
 Horario: 2 grupos: de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

“Tratamiento de Textos: Word 2007”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 22 de febrero al 5 de marzo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 8 al 22 de marzo
 Horario: 2 grupos: de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

“Iniciación al retoque fotográfico: Photoshop CS3”

Duración: 24 horas
 Fechas: del 5 al 15 de abril
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Internet y Correo Electrónico”

Duración: 10 horas
 Fechas: 9 y 16 de abril
 Horario: de 16:00 a 21:00 h.

“Presentaciones comerciales: Powerpoint 2007”

Duración: 15 horas
 Fechas: del 19 al 23 de abril
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Hoja de Cálculo: Excel 2007 Especializado (Nivel III)”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 26 de abril al 7 de mayo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Bases de datos: Access 2007 (Nivel I)”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 10 al 24 de mayo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

COMERCIO EXTERIOR

“Bases de datos: Access 2007 (Nivel II)”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 31 de mayo al 11 de junio
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

2010

“Gestión y práctica aduanera I”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 15 de febrero al 4 de marzo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Gestión Aduanera II: Regímenes aduaneros especiales y fiscalidad internacional”

Duración: 24 horas
 Fechas: del 8 al 23 de marzo
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Curso Superior: Estrategia y Gestión del Comercio Exterior”

Duración: 140 horas
 Fechas: del 5 de abril al 24 de mayo
 Horario: 18:00 a 22:00 h.

IDIOMAS

“Conversación en Inglés: Business Conversation”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 22 de febrero al 11 de marzo
 Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Inglés Empresarial”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 5 al 22 de abril
 Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Portugués Comercial”

Duración: 30 horas
 Fechas: del 26 de abril al 11 de mayo
 Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Inglés: Atención al Público”

Duración: 20 horas
 Fechas: del 12 al 26 de mayo
 Horario: 19:30 a 22:00 h.

SEMINARIOS

“El Contrato de transporte terrestre de mercancías: Comentarios a la Ley 15/2009, de 11 de noviembre”

Duración: 1,5 horas
 Fecha: 29 de enero
 Horario: 10:00 a 11:30 h.
 Gratuito previa inscripción

“Actualización: Régimen Jurídico de los Trabajadores No Comunitarios en España: Ley Orgánica 2/2009, de 11 de diciembre”

Duración: 4 horas
 Fecha: 10 de febrero
 Horario: 9:30 a 13:30 h.
 Gratuito previa inscripción

“Cómo mejorar el negocio en los mercados internacionales”

Duración: 5 horas
 Fecha: 16 de febrero
 Horario: 9:00 a 14:00 h.
 Gratuito previa inscripción.

“Cómo adaptar la empresa a la LOPD”

Duración: 4 horas
 Fecha: 22 de febrero
 Horario: 9:30 a 13:30 h.
 Gratuito previa inscripción

“El Nuevo Marco del Transporte Internacional: las Reglas de Rotterdam”

Duración: 2 horas
 Fecha: 4 de marzo
 Horario: 16:30 a 18:30 h.
 Gratuito previa inscripción.

“Firma digital y facturación electrónica”

Duración: 4 horas
 Fecha: 11 de marzo
 Horario: 9:30 a 13:30 h.
 Gratuito previa inscripción

“Publicidad online: Control de los resultados”

Duración: 4 horas
 Fecha: 25 de marzo
 Horario: 9:30 a 13:30 h.
 Gratuito previa inscripción ■

El proyecto Red Genera ayudará a cien empresas de Galicia y el norte de Portugal a gestionar y reducir sus residuos

El objetivo es conseguir que el sector del reciclaje sea competitivo y genere empleo, al mismo tiempo que se propicia un sistema de trabajo verdaderamente sostenible. La acción prioritaria será disminuir la cantidad de desechos que generan las empresas.

El proyecto transfronterizo Red Genera desarrollará a partir de ahora una nueva fórmula de gestión de los residuos en las empresas que resulte, de verdad, sostenible y rentable. Su objetivo es consolidar un sector de reciclado competitivo en la eurorregión Galicia-Norte de Portugal, y que contribuya también a la creación de empleo. En él podrán participar un centenar de empresas pertenecientes a cuatro sectores industriales clave: metal-mecánica, construcción (piedra, madera, mueble, cerámica), industria alimentaria y textil. Liderado por el Consello Galego de Cámaras, tiene como socios a las Cámaras de Pontevedra, Vigo, Tui y Ourense, Sogama, Fundación Galega para a Sociedade do Coñecemento, el Centro de Valorizaçao de Resíduos, la Asociación de Industrias do Minho y el Instituto de Desenvolvemento e Inovación Tecnolóxica do Minho (IDITE). A través de las instituciones participantes y por la propia naturaleza de la actuación, pretende abarcar la máxima extensión territorial posible dentro de un área de actuación: Eurorregión Galicia-Norte de Portugal. En este sentido, aunque las sedes de las citadas instituciones se concentren en puntos concretos de la geografía Gallega y Portuguesa (Ourense, Pontevedra, Vigo, Tui, Santiago de Compostela, Guimaraes, Braga y Viana do Castelo),

éstas cuentan con delegaciones e influencia en la mayor parte del territorio descrito y, por lo tanto, garantizan una distribución territorial uniforme de las actividades para llevar a cabo en el contexto del proyecto presentado. Red Genera nace con la doble necesidad de prevenir y reducir la producción de residuos industriales, así como valorizarlos mediante el reciclado, la reutilización de materiales para otros procesos o el aprovechamiento energético. Así, facilitará la elaboración de un mapa de producción de residuos en la Eurorregión,

ayudando a crear más empresas recicladoras autorizadas y optimizar la logística en su tratamiento. Una de las acciones que se podrán impulsar se refiere a la identificación de los residuos que pueden poseer un mayor valor añadido en el mercado, potenciando de este modo la llamada Bolsa de Subproductos. Este sistema permite la comunicación entre empresas a la hora de facilitar el intercambio de los desechos producidos y, en muchos casos, pueden ser utilizados por otra compañía como materia prima secundaria en sus procesos de fabricación. ■



PREVENCIÓN

Evitar la producción de residuos industriales innecesarios y mejorar su tratamiento.



VALORIZACIÓN

El reciclado devuelve el valor a los materiales desechados, dándoles una nueva vida.



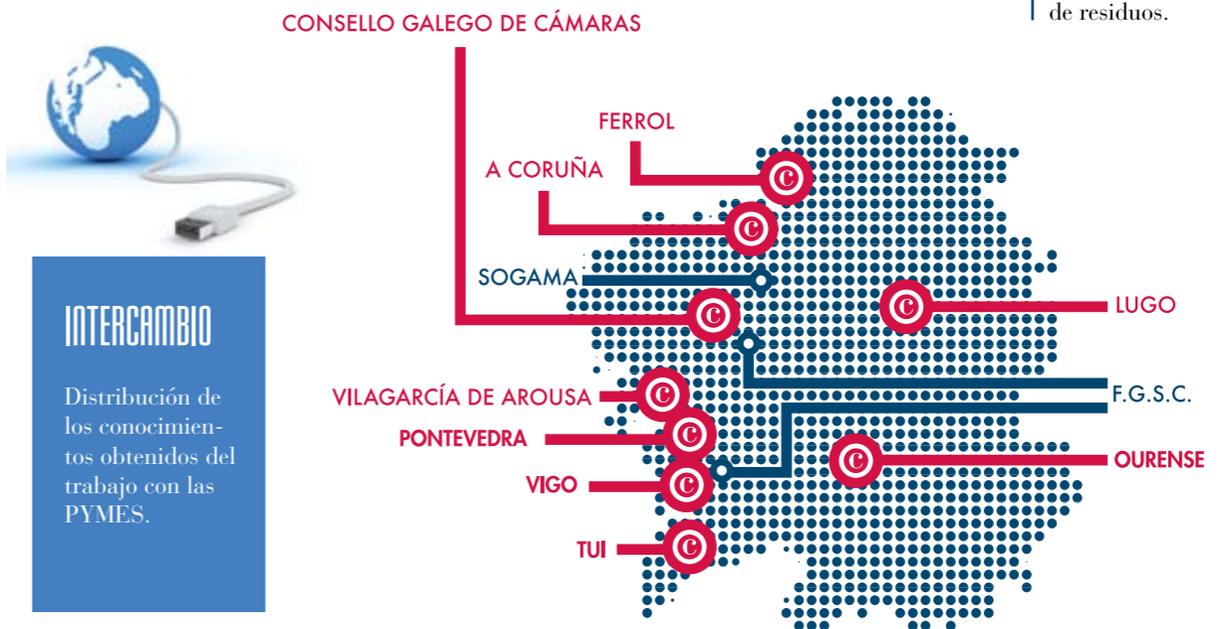
INNOVACIÓN

Dinamización de las PYMES mediante soluciones vinculadas al reciclaje.

OBJETIVOS

- Dinamizar iniciativas innovadoras orientadas a la prevención en origen de la contaminación originada por los residuos en pymes.
- Cerrar el ciclo de vida de los residuos mediante la propuesta de nuevas iniciativas empresariales para su valorización.
- Crear un sector de reciclado competitivo en la Eurorregión que contribuya al crecimiento económico y al empleo.
- Crear una Plataforma de Servicios Avanzados intensivos en conocimiento y de asesoramiento empresarial especializado.
- Crear una infraestructura espacial de datos (IDE) de residuos por localización y tipo de residuo.
- Crear un Observatorio para la valorización de residuos que ayude a la toma de decisiones, diseño de políticas y análisis de viabilidad de soluciones e iniciativas de gestión y valorización de residuos.
- Puesta en marcha de una plataforma en Internet de servicios avanzados (www.redgenera.org) donde se podrá encontrar información especializada del sector con guías de buenas prácticas, nuevos procesos de gestión y tecnologías, formación específica, intercambio de experiencias y de proyectos que permita a las empresas la búsqueda de socios. ■

SOCIOS EN GALICIA



INTERCAMBIO

Distribución de los conocimientos obtenidos del trabajo con las PYMES.

¿Venden nuestras PYMES en Internet?

El programa Maspyme integra un soporte en la gestión de las campañas publicitarias en Internet

Según todos los datos, está claro que en nuestro país hay una elevada demanda de servicios y productos en Internet. El 85% de los internautas españoles consulta la Red para informarse de los precios y productos que hay en el mercado; también, el 53% considera que Internet es el mejor escaparate en el que comprar, ya que supone una oportunidad para encontrar mejores precios y ofertas, según el último estudio elaborado por Club Oferting. Pero ¿por qué no venden nuestras PYMES en la red?

Una de las barreras más importantes en los últimos años han sido los altos costes de la tecnología que requerían también de altas inversiones en muchos casos no accesibles para las empresas más pequeñas. Esto ha cambiado radicalmente, ya que hoy en día, esos costes han disminuido considerablemente y ha dejado de ser una barrera para nuestras empresas.

Sin embargo, nos enfrentamos a la barrera más importante: la cultural. Nuestros empresarios no necesitan ser expertos en las TIC pero si tener un conocimiento básico de cómo enfocar su negocio en Internet. Esta es la principal dificultad que tienen nuestras empresas: enfrentarse a un cambio de hábitos en el enfoque comercial y de marketing en un nuevo canal que no conocemos tan profundamente como el offline. Por estas razones, desde las Cámaras en colaboración con Camerpyme hemos lanzado el programa Maspyme Vigo (www.maspymevigo.com) que ayuda a las pequeñas empresas a llevar su negocio a Internet, gracias a herramientas y soluciones que facilitan la incorporación a la venta online.

Además, desde enero, por fin las empresas tendrán un soporte en la gestión de sus campañas publicitarias en Internet gracias al acuerdo firmado entre Vexlan y Camerpyme por el cual los negocios que lo requieran



Según los últimos datos de la Comisión del Mercado de las Comunicaciones (Nov. 2009):

- 1.435,1 millones de euros fue lo que el comercio electrónico alcanzó en España en el segundo trimestre de 2009, el 1,4% más que en el mismo trimestre de 2008.
- Ramas de actividad: agencias de viaje y operadores turísticos (12,2%), el transporte aéreo (10,7%), el marketing directo (8,6%), el transporte terrestre de viajeros (7,1%), los juegos de azar y apuestas (6,0%).

tendrán un equipo de expertos para ayudarles a promocionarse en Internet. Este plan se formaliza con el anuncio de apertura de la convocatoria del Programa Maspyme Vigo, el próximo 15 de enero de 2010.

Cualquier empresa española puede tener su tienda online con una inversión inferior a los 800 euros. Ya son

más de 6.000 empresas las incorporadas al programa. Si deseas recibir más información puedes hacerlo a través de la web: www.maspymevigo.com. También puedes llamar al Centro de Atención Telefónica Maspyme 902 99 52 42 o solicitar más información enviando un correo electrónico a: solicitudes@camerpyme.com.

La Cámara se hace 2.0 y entra en Facebook y Twitter

La nueva web está adaptada a las últimas tendencias en el diseño online

El objetivo de la institución cameral es acercarse a sus electores y usuarios, por lo que las redes sociales Facebook y Twitter se convertirán en un nuevo canal de difusión, siendo la primera Cámara gallega en utilizar este servicio.

El presidente de la Cámara de Comercio de Vigo reiteró a lo largo de 2009 su empeño porque todos los ciudadanos pertenecientes a la demarcación de la institución cameral conocieran cuáles son los servicios que ofrece la Cámara, en qué les pueden ayudar, así como las actividades que en ella se desarrollan. Por todo ello, y además de haber ampliado los canales de comunicación hasta ahora existentes a lo largo de este ejercicio,

la Cámara de Vigo ha lanzado una nueva página web.

El objetivo de esta nueva herramienta, que nace adaptada a las últimas tendencias del diseño online, es que el usuario obtenga la información más rápidamente y que la navegación resulte más sencilla. Además, la institución cameral viguesa será la primera gallega en crear una cuenta en las redes sociales Facebook y Twitter, con las que se pretende crear un vín-

culo de acercamiento mucho más ágil y en tiempo real con los usuarios.

Tras realizar un estudio sobre cuáles eran las secciones y contenidos más visitados por los usuarios en la anterior versión de la web, se ha desarrollado una nueva arquitectura para la información de la página, optimizando la estructura de contenidos y dando más protagonismo, por ejemplo, al departamento de formación y a las últimas ofertas de empleo. ■



Otras acciones de comunicación

El 2009 comenzó con la renovación de la revista mensual de la Cámara que pasó a llamarse 'Área Cámara Vigo' y que, además de cambiar su tamaño pasó a incluir en sus páginas centrales entrevistas a personalidades del mundo político, empresarial y social. Por otro lado, se han aumentado los boletines online, pasando de uno a cuatro y con información diversa: Boletín Camara Vigo (mensual), Boletín de Formación (quincenal), Boletín Jurídico (mensual) y Boletín Económico (trimestral). Se trata de suscripciones gratuitas en las que el usuario puede darse de alta de través de www.camaravigo.com

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

ENERO 2010

L	M	Mi	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

HASTA EL 20

RENTA Y SOCIEDADES

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta, ganancias derivadas de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos, capital mobiliario, personas autorizadas y saldos en cuentas. **Diciembre 2009.** Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128. **Cuarto Trimestre 2009.** Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128. **Resumen anual 2009.** Modelo preimpreso. 180, 188, 190, 193, 194.

IVA

Cuarto Trimestre 2009. Servicios vía electrónica. Mod. 367.

SUBVENCIONES, INDEMNIZACIONES O AYUDAS DE ACTIVIDADES AGRÍCOLAS, GANADERAS O FORESTALES

Declaración anual 2009. Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 346.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Octubre 2009. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563. **Diciembre 2009.** Grandes Empresas. Mod. 560. **Diciembre 2009.** Mod. 564, 566. **Diciembre 2009(*)**. Mods. 570, 580. **Cuarto Trimestre 2009.** Actividades V1, V7, F1. Mod. 553. Excepto Grandes Empresas. Mod. 560. **Cuarto Trimestre 2009.** Mod. E-21. **Cuarto Trimestre 2009.** Mod. 595. **Cuarto Trimestre 2009.** Solicitudes de devolución: Introducción en depósito fiscal. Mod. 506.

- Envíos garantizados. Mod. 507.
- Ventas a distancia. Mod. 508.
- Consumos de alcohol y bebidas alcohólicas. Mod. 524.
- Consumo de hidrocarburos. Mod. 572.
(* Los operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo. Mod. 510.

IMPUESTO ESPECIAL SOBRE EL CARBÓN
Año 2009. Todas las empresas. Mod. 596

IMPUESTO SOBRE HIDROCARBUROS
Año 2009. Relación anual de kilómetros realizados.

IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS
Cuarto Trimestre 2009. Mod. 569.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS
Diciembre 2009. Mod. 430. **Resumen anual 2009.** Mod. 480.

OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS
Declaración anual 2009. Modelo preimpreso. 198. ■



Nexlan

La Comunicación en 360 grados

Los servicios de esta empresa abarcan publicidad convencional y aquella que no lo es, comunicación en Internet, diseño, relaciones públicas y organización de eventos. Su especialidad es el posicionamiento en buscadores, la creación de vídeos y las acciones especiales.

U na página web es importante pero no lo es todo. Así lo cree Nexlan, empresa de comunicación ubicada en el vivero de la Cámara de Comercio desde septiembre de 2009, fecha en la que nació. “Hoy por hoy es necesario estar situado entre los primeros resultados de Google para que tu web te aporte clientes y rentabilidad. Vivimos en un mundo audiovisual y un buen video facilita la llegada de un mensaje mucho mejor que cualquier otro instrumento”, señalan José Ángel Comesaña y Ana María Puig, socios de Nexlan. En esta línea, destacan Youtube, “el segundo buscador del mundo después de Google”, como un canal perfecto para llevar vídeos a cualquier público sin asumir apenas costes. Es por ello que son expertos en lograr, con un presupuesto mínimo, una gran presencia de medios. De hecho, acumulan más de 10 años de experiencia en común en diferentes proyectos de comunicación, por lo que están convencidos de que lo que prima en las relaciones comerciales es “el contacto cercano entre la empresa y sus clientes”. La mayoría de sus compradores se encuentran en Galicia, se trata sobre

todo de PYMES del entorno de Vigo, Santiago de Compostela y Ourense, aunque también han realizado varias campañas que se difundirán a toda España, Portugal, Italia y Reino Unido. “Trabajamos con empresas con presupuestos de publicidad muy reducidos, por lo que se valoran mucho los objetivos conseguidos con el dinero invertido”, añade José Ángel.

El actual momento de crisis “no fue lo que más pesó” a la hora de montar el negocio, “la ilusión y la confianza en nosotros mismos y en nuestras posibilidades superaron todas las dudas de ese momento”, comenta Ana María. Ambos reconocen que los trámites administrativos para poner en marcha Nexlan fueron muy sencillos porque los realizaron a través de la Cámara, y eso “los simplificó muchísimo”. Conocieron el Vivero gracias a otros emprendedores allí instalados y valoran la experiencia de estar ahí como “muy positiva”. “Nos ha permitido estar operativos desde el primer día, sin tener que preocuparnos de nada, y estar acompañados de otras empresas”, comentan.

Tampoco tuvieron problemas con la financiación bancaria, lo que sí les defraudó fueron las subvenciones, “parece que están diseñadas para que desistas de pedir las”, subraya Ana María Puig. Por ahora, su balance es muy positivo, “tenemos la sensación de que hemos acertado en nuestra decisión, que nuestro trabajo gusta y que cada día que pasa Nexlan da un pasito hacia delante en nuestros objetivos”, finalizan. ■

Empresa: Nexlan
Localización: Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos
Despacho: 3
Contacto: Ana María Puig y José Ángel Comesaña
Tel: 986 120 111
Web: www.nexlanweb.com
Correo electrónico: ampug@nexlanweb.com josecomesana@nexlanweb.com

ANUNCIOS

CONVOCATORIAS

Concertar reuniones de trabajo con los directores de las Oficinas Españolas de Turismo en las instalaciones de Turespaña en FITUR. A través del portal www.tourspain.es se pueden solicitar un máximo de 8 citas en función del mercado y temas que se deseen tratar. Para poder acceder al sistema y solicitar una cita es necesario que la persona interesada en asistir se registre previamente en el portal www.tourspain.es. Para ello, si aún no lo está, debe rellenar el formulario que aparece en el siguiente enlace <http://www.tourspain.es/es/HOME/Registration.htm?ContinueRegister=1>.

Plazo de solicitudes: hasta el 14 de enero.

Feria Thermalies. Del 21 al 24 de enero. Lugar: Francia (París). Sector: equipamiento de balnearios.

Feria Gulfood. Del 21 al 24 de febrero. Lugar: Emiratos Árabes Unidos (Dubai). Sector: Alimentación.

Participación Feria Industrial de Hannover. Del 19 al 23 de abril de 2010. Lugar: Alemania (Hannover). Sector: subcontratación industrial y energía.

EMPLEO

Refº660. **Agente Financiero. Comercialización de seguros y otros productos financieros.** Título de FPII de Comercio y Marketing o diplomatura en Empresariales.

Refº662. **Responsable de Comercio Exterior.** Dominio de inglés, francés y portugués. Experiencia en venta de productos y servicios al exterior.

Refº663. **Asistente Comercial-Marketing.** Formación afín al cargo (como Publicidad y Relaciones Públicas). Experiencia mínima de

6 meses en puestos similares. Conocimientos de diseño gráfico y preferentemente dominio de inglés y portugués.

Refº 664. **Técnico de Compras.** Experiencia en prescripción, valoración y definición de ofertas, gestión de compras con proveedores, negociación y seguimiento de los plazos y calidad de las entregas.

Refº 665. **Se busca persona que domine inglés y gallego para trabajar en departamento de comercio exterior,** se requieren conocimientos afines, preferiblemente una licenciatura. ■

Información de ofertas: empleo@camaravigo.com. Tel.: 986 44 63 43. www.camaravigo.es

La Cámara te ofrece la posibilidad de anunciar tu empresa con tarifas en crisis

CONTACTO CONTRATACIÓN PUBLICIDAD

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo
C/República Argentina 18 A - Vigo - Pontevedra - España - 36201. Teléfono: 986 43 36 92. Fax: 986 43 56 59
Correo electrónico: comunicacion@camaravigo.com. Web: www.camaravigo.com

NOTICIAS



III Concurso de Escaparates de Navidad

La joyería Mosca Luxury, dedicada también a los artículos de lujo (en Vigo); la perfumería Tisery (en Salvaterra de Miño); y las boutiques de moda mujer Adrede (Nigrán) y Charol (Ponteareas), fueron los establecimientos ganadores del III Concurso de Escaparates de Navidad organizado por la Cámara de Comercio de Vigo, en colaboración con Caixanova. Esta nueva edición, convocada el pasado mes de noviembre, contó con la participación de un total de 122 establecimientos pertenecientes a la demarcación de la institución (que comprende los municipios de Vigo, Nigrán, Gondomar, Baiona, Ponteareas, Salvaterra, Mondariz, Mondariz-Balneario e As Neves).

Al acto de entrega de los premios, que tuvo lugar el 21 de diciembre en la sede de la Cámara, acudieron más de medio centenar de invitados, entre representantes del sector y profesionales del escaparatismo.

Los cuatro premiados recibieron un cheque por valor de 600 euros. Además, hubo también una mención especial a los dos finalistas de cada zona premiada, que corresponden a las oficinas camarales. ■

El Grupo Amets reúne en la Cámara a reconocidos especialistas en I+D+i de toda España

Destacados especialistas y responsables de los departamentos de I+D+i, marketing, investigación, diseño o explotación de reconocidas empresas españolas, multinacionales todas ellas, se dieron cita en la Cámara de Comercio durante dos días para transmitir sus experiencias en estos campos a empresarios y altos directivos de negocios gallegos. El Grupo Amets, integrante del Vivero y organizador de estas jornadas, reunió a representantes de un centenar de firmas de sectores tan dispares como la pesca, congelados, automoción, tratamiento y transformación de la piedra, vitivinícola, informática, comunicación o servicios. Las ponencias se centraron en la necesidad de una Gestión Profesionalizada de I+D+i en las empresas gallegas. En las mismas se tocaron temas tan diversos como la nanotecnología, de la mano de Avanzare, líder mundial en este campo, y su aplicación práctica a una compañía de éxito, como Bodegas Terra do Gargalo, asociada a Roberto Verino. ■



Bluguia, empresa integrante del Vivero, gana el premio Banespyme-Orange

Bluguia, empresa integrante del Vivero de empresas de la Cámara de Vigo desde 2008, se hizo con el Premio Banespyme-Orange, del Instituto de Empresa, al Mejor Proyecto de Crecimiento en Pymes por su guía turística en GPS. Así, esta empresa con sede en Vigo se impuso a otros cuatro proyectos que participaron en la final. La compañía se dedica al diseño y comercialización de una guía turística utilizando las capacidades que las nuevas tecnologías aportan. Bluguia se desarrolla utilizando un soporte de geoposicionamiento GPS que permite al visitante o ciudadano ser guiado a través del territorio y recibir información relevante la ciudad y sus diversos lugares. Desde su nacimiento, Bluguia ha cosechado grandes éxitos en el mundo empresarial, ya que el pasado mes de junio se proclamaron finalistas de los Premios Dell-Cepyme a la Excelencia Tecnológica 2009. ■





VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO

Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9. Tel.: 986 120 104. Fax: 986 120 105. viverodeempresas@camaravigo.com

Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.camaravigo.com

AMETS. Despacho 15. Tlf: 986 120 134. ASDESE. Despacho 12. Tlf: 886 137 094. A TROITA DE PÉ, S.C. Despacho 19. Tlf: 886 113 090. BIT OCEANS RESEARCH. Despacho 2 y 5. Tlf: 986 120 109. BLUGUIA. Despacho 4. Tlf: 986 120 128. CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA. Despacho 13. Tfno. 986 160 120. DATA KEEPER. Despacho 6. Tlf: 986 120 124. DIGALICIA. Despacho 7. Tlf: 986 120 120. DOMIOLO. Despacho 11. Tfno. 886 131 081. IURIS CONSULTORA. Despacho 10. Tlf: 986 120 113. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf: 986 120 143. NEXLAN. Despacho 3. Tlf: 986 120 111. TRIQUETA VERDE. Despacho 9. Tlf: 886 134 197. UXA. Despacho 14. Tlf: 986 120 127. VIGOMARINE SERVICES. Despacho 1. Tlf: 986 120 116. VISUAL PROJECT. Despacho 17. Tlf: 986 120 138.