

AÑO 8 N° 92 NOVIEMBRE 2011

ÁREA

Cámara Vigo

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

Estudio

Se incrementan las dificultades de acceso al crédito de las pymes

Comercio Exterior

Empresas viguesas visitarán Norteamérica, Australia, Rumanía y los países eslavos

Noticias

Cámara de Comercio y CEP denuncian el trato negativo a Vigo y la provincia

Reportaje

Espíritu emprendedor: una carrera de fondo

Confianza perdida

En los últimos días varias agencias de rating han revisado a la baja la calificación de la deuda soberana española. Además, han rebajado el nivel concedido a las deudas emitidas por varias Comunidades Autónomas, municipios, provincias y entidades bancarias. Moody's ha llegado a situar la deuda emitida por la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha, en el nivel que habitualmente atribuye a los llamados bonos basura, Ba2.

Algo está pasando con la confianza que los inversores tienen en algunas de las economías de la zona Euro, o con su ausencia, que trasciende el análisis ponderado de los indicadores económicos. Si vemos las calificaciones de la deuda de los diferentes países, hay detalles que resultan, por lo menos, sorprendentes. Aceptemos que la deuda de Grecia merezca la peor de las calificaciones, aunque cuesta creer que sus posibilidades de devolución sean aún peores que las de Zimbabwe, tal y como considera S&P; sobre todo porque nadie sabe qué pasará después de Robert Mugabe, ni siquiera si Zimbabwe seguirá existiendo. Pero que Portugal para Moody's esté al nivel de, por ejemplo, Argentina o Túnez y peor que Perú, que Irlanda esté más o menos como Kazajistán, o que Italia sólo se encuentre un paso por encima del Sultanato de Omán, no suena muy razonable. Incluso sorprende que para S&P la deuda de Bélgica tenga la misma calidad inversora que la Estadounidense. Es cierto que ambos países tienen un nivel de deuda pública muy elevado, y semejante en términos de porcentaje del PIB, pero

EE.UU. disfruta de una posición de liderazgo tecnológico, empresarial, geoestratégico y hasta monetario que parece difícil atribuir a Bélgica, un estado que, por otra parte, parece perfectamente capaz de dejar de serlo en cualquier momento.

Probablemente el sistema deba replantearse el papel y los métodos de las agencias de rating que, en las actuales circunstancias, excepcionales, parecen no funcionar. Al margen de esto, y sean cuales fueren las calificaciones que merece nuestra deuda, resulta indudable que nuestra capacidad de devolución está en entredicho. Y como colofón, se barajan nuevas hipótesis para la recapitalización de la banca, en las que algunos países europeos, para disimular la situación comprometida de sus entidades bancarias, proponen que se parta del supuesto de que nuestra deuda sufrirá una quita del 10%, por motivos que no resisten el más mínimo análisis. Esto supondría despertar no ya el temor o la inquietud en los mercados, sino el pánico. Y condenar a la catástrofe a nuestro sector bancario.

De ningún modo podemos permitir que se dude de nuestra capacidad para devolver nuestras deudas, porque de ello depende nuestro futuro en las próximas décadas. Contemplar siquiera la hipótesis de un impago por parte de España es condenar a nuestro país a un futuro económico de incalculables dificultades. Para restablecer la confianza debemos empezar por tenerla en nosotros mismos. ■

IPC España

Septiembre 2011

ÍNDICE GENERAL 112,1/ VARIACIÓN EN UN AÑO 3,1% Alimentos y bebidas no alcohólicas. 110,5/2,3%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 149,5/9,2%. Vestido y calzado. 95,4/-0,1%. Vivienda. 125,0/7,2%. Menaje. 108,7/1,0%. Medicina. 95,3/-1,1%. Transporte. 118,3/7,9%. Comunicaciones. 97,6/-1,2%. Ocio y cultura. 98,0/0,0%. Enseñanza. 117,9/2,3%. Hoteles, cafés y restaurantes. 115,6/1,4%. Otros bienes y servicios. 115,5/2,8%.

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

Vigo traspasa fronteras

Cuatro Misiones Comerciales llevan durante el mes de noviembre a nuestras empresas a Norteamérica, Australia, Rumanía y los países eslavos

Los sectores de la pesca y la construcción son los ejes centrales de las acciones de promoción exterior que la Cámara de Comercio tiene previstas este mes, y que cuentan con la participación de 37 empresas. Las Misiones Comerciales, organizadas en colaboración con el plan FOEXGA, posibilitan a las empresas potenciar y ampliar su red de contactos en los mercados foráneos. Sólo el año pasado más de 120 compañías participaron en las 12 misiones comerciales organizadas por la Cámara. En total, en el 2010, se llevaron a cabo cerca de 40 acciones de promoción exterior que beneficiaron a 259 empresas.



Canadá, Chicago y California (7-20 Nov)

La posibilidad de llegar a un mercado desarrollado y con capacidad de compra es el principal atractivo para las empresas, fundamentalmente de alimentación y vinos, que participan en la misión comercial a Norteamérica entre el 7 y el 20 de noviembre. Mientras la presencia en Canadá y Chicago está garantizada para la mayoría, solo dos de ellas viajarán a California. ■



Nueva Zelanda y Australia (14-27 Nov)

Una decena de empresas gallegas encontrarán con esta acción una forma de llegar a un mercado lejano, con grandes necesidades de importar productos y servicios, y sin realizar un gran desembolso económico. La actividad se celebrará del 14 al 27 de noviembre y es plurisectorial, aunque la mayoría de las exportadoras están relacionadas con la construcción. ■

Misiones Comerciales



Rumanía (22-27 Nov)

Entre el 22 y el 27 de noviembre siete empresas participarán en la acción que la Cámara de Comercio organiza en Rumanía. Se trata de

una actividad plurisectorial aunque la mayoría de ellas tienen relación con la construcción o el sector de la pesca. ■



Bosnia Herzegovina, Croacia y Eslovenia (27 Nov-2 Dic)

Serán 14 las empresas gallegas que participen en esta acción, llevada a cabo en los países eslavos entre el 27 de noviembre y el 2 de

diciembre. Un mercado interesante para las exportadoras de productos del mar, que copan la mayor parte de la misión comercial y llevan años repitiendo la experiencia por los buenos resultados obtenidos en ediciones anteriores. ■

Se incrementan las dificultades de acceso al crédito de las pymes

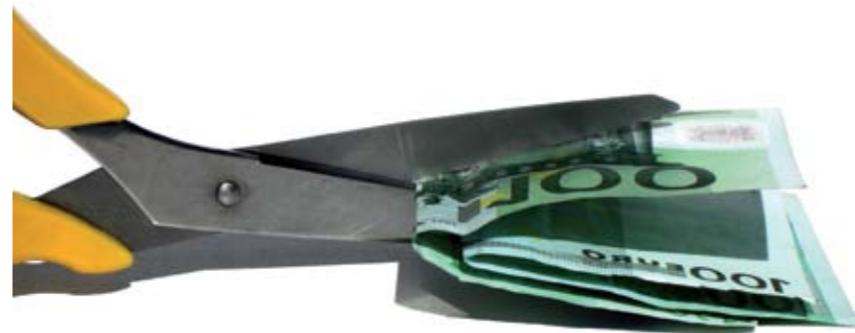
El 88,3% de las pymes que solicitaron financiación han tenido dificultades para obtener el crédito solicitado mientras la confianza empresarial cae casi 10 puntos

En el tercer trimestre del año se han incrementado las dificultades de las pymes para acceder a financiación externa. Así se pone de relieve en la encuesta ICO-Cámaras sobre Acceso de las pymes a la financiación ajena, en la que se constata que el 88,3% de las pymes que se han dirigido a entidades financieras, en el tercer trimestre del año, ha tenido problemas a la hora de acceder a la financiación. Esta cifra es la más alta que se registra desde que se inició el sondeo, en el primer trimestre de 2009, y supone un incremento de 1 punto porcentual respecto al 87,3% registrado a principios de 2011.

De las pymes con problemas para acceder a la financiación, un total de 111.000 -el 13,4%- finalmente no la ha obtenido, si bien este porcentaje es inferior al registrado el trimestre anterior. El principal motivo por el que se deniegan los créditos es la insuficiencia de garantías.

Durante el periodo analizado, 985.000 pymes (el 65,1%) han acudido a entidades financieras para pedir un crédito, cifra que representa una nueva reducción respecto a las encuestas anteriores. El 41% del total de pymes que han demandado recursos externos ha solicitado líneas del ICO. De ellas, el 86% ha obtenido el crédito solicitado.

Como principales problemas que denuncian las empresas en el acceso al crédito, para el 36% se ha reducido el volumen de financiación ofrecido y para el 69,5% se ha incrementado el coste de la financiación, este último porcentaje se ha incrementado más



de 7 puntos porcentuales respecto al mismo trimestre de 2010 (62,3%). La Encuesta ICO-Cámaras revela, asimismo, que para el 70,8% de las pymes se han encarecido los gastos y las comisiones y un 80,3% afirma que han aumentado las exigencias de garantías y avales. De este grupo de pymes, al 48,6% se le ha requerido además garantía de carácter personal.

Confianza empresarial en picado

Por otra parte, el Indicador de Confianza Empresarial (ICE), que elaboran las Cámaras de Comercio, experimenta un descenso de casi 10 puntos durante el tercer trimestre del año y se sitúa en -19,0, frente al -9,2 registrado en la encuesta anterior de julio. La confianza empresarial en este tercer trimestre vuelve a situarse en niveles de 2010. Tanto la evolución de los negocios en el tercer trimestre como las expectativas para el cuarto registraron retrocesos.

La cifra de negocio de las empresas es el componente que más ha repercutido en el empeoramiento de este indicador. Más del 55% del retroceso del ICE se debe a la menor facturación de las empresas en el tercer trimestre y, sobre todo, a las malas expectativas que demuestran para el último trimestre del año.

La confianza empresarial se ha deteriorado en todos los sectores, especialmente en la hostelería y turismo y en el resto de servicios, que engloba el transporte o la consultoría, entre otros. En concreto el ICE de la hostelería retrocede más de 12 puntos hasta -16,3. En cuanto al sector comercio, ha sido el que ha registrado la caída más moderada, con un descenso de 4 puntos.

Por su parte, la industria retrocede más de 6 puntos y vuelve a los niveles que se daban en 2010 y principios de 2011. La confianza en el sector de la construcción cae más de 7 puntos y vuelve a saldos de -35 que se dieron a finales de 2010.

Se ha producido un incremento del

porcentaje de empresas que apunta a la debilidad de la demanda como factor que limita la actividad empresarial, un 83,6% frente al 76,8% que apuntaba a este factor en la encuesta anterior. También se incrementa el porcentaje de empresas que señalan dificultades de financiación, un 44%, cifra que representa el porcentaje más elevado de toda la serie histórica de la encuesta. La importancia del resto de factores que pueden limitar la actividad (aumento de la competencia, escasez personal cualificado...) no han registrado cambios significativos. ■

¿Qué factores cree usted que limitan el nivel de actividad de su empresa o la marcha de su negocio?

83,6%

Debilidad de la demanda

43,9%

Dificultad de financiación o tesorería

33,7%

Aumento de la competencia

13,6%

Otras causas

5,8%

Escasez de la mano de obra especializada / personal cualificado

2,9%

Insuficiencia de capacidad instalada

Fichas técnicas

Encuesta: Acceso de las pymes a la financiación ajena (ICO-Cámaras)

Universo: Pymes españolas de entre 1 y 249 trabajadores que hayan intentado acceder a financiación externa en el tercer trimestre de 2011

Tamaño: 400 pymes

Error muestral: nivel de confianza del 95%

Periodo: Tercer trimestre 2011

Modalidad: Entrevista telefónica personal

Selección de la muestra: aleatoria

Estudio: Indicador de Confianza Empresarial (Cámaras de Comercio); Resultados tercer trimestre 2011, perspectivas cuarto trimestre 2011

Universo: Establecimientos con al menos un trabajador, distribuidos por el territorio nacional

Tamaño: 6254 establecimientos

Error muestral: nivel de confianza del 95%

Periodo: Tercer trimestre 2011

ICE: Media de situación y las expectativas

Fuente: Cámaras de Comercio

Formación noviembre

CURSOS GENERALES

Contabilidad Informatizada: Contaplus

Duración: 15 horas
 Fechas: del 03/11/2011 al 11/11/2011
 Horario: de 16 a 19 horas
 Días: martes, jueves y viernes

Análisis de balances

Duración: 15 horas
 Fechas: del 07/11/2011 al 11/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Matemáticas financieras aplicadas a la empresa

Duración: 16 horas
 Fechas: del 08/11/2011 al 29/11/2011
 Horario: de 16:30 a 20:30 horas
 Días: martes

Contabilidad general

Duración: 45 horas
 Fechas: del 14/11/2011 al 02/12/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Captación y fidelización de clientes

Duración: 9 horas
 Fechas: del 22/11/2011 al 24/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Gestión de la tesorería

Duración: 15 horas
 Fechas: del 28/11/2011 al 02/12/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas ■

INFORMÁTICA



Iniciación al retoque fotográfico: Photoshop CS3

Duración: 24 horas
 Fechas: del 02/11/2011 al 11/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Internet y correo electrónico

Duración: 15 horas
 Fechas: del 14/11/2011 al 18/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Excel 2007: Tablas dinámicas

Duración: 15 horas
 Fechas: del 21/11/2011 al 25/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Presentaciones comerciales: PowerPoint 2007

Duración: 15 horas
 Fechas: del 28/11/2011 al 02/12/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas ■

COMERCIO EXTERIOR

Gestión y práctica aduanera I

Duración: 30 horas
 Fechas: del 09/11/2011 al 22/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Gestión aduanera II: Régimenes aduaneros especiales y fiscalidad internacional

Duración: 24 horas
 Fechas: del 23/11/2011 al 02/12/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas ■

IDIOMAS

Breakfast & Speaking

(mensual noviembre-viernes)
 Duración: 6 horas
 Fechas: del 04/11/2011 al 25/11/2011
 Horario: todos los viernes de 8:30 a 10:00 horas

Inglés empresarial

Duración: 30 horas
 Fechas: del 07/11/2011 al 18/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Inglés para el comercio exterior

Duración: 20 horas
 Fechas: del 21/11/2011 al 01/12/2011
 Horario: de 19:30 a 22:00 horas

Portugués comercial

Duración: 30 horas
 Fechas: del 21/11/2011 al 02/12/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas ■



JORNADAS Y SEMINARIOS

Firma digital y facturación electrónica

Duración: 4 horas
 Fechas: 08/11/2011
 Horario: de 9:30 a 13:30 horas

Claves para mantener a los clientes: la pasión por atender

Duración: 3 horas
 Fechas: 10/11/2011
 Horario: de 10:00 a 13:00 horas

Seminario de planificación empresarial

Duración: 37 horas
 Fechas: del 14/11/2011 al 14/12/2011
 Horario: de 9:00 a 14:00 horas

El transporte internacional de mercancías: tratamiento de incidencias

Duración: 3 horas
 Fechas: 16/11/2011
 Horario: de 16:30 a 19:30 horas

Creatividad en la práctica: Innovación y desarrollo en las pymes

Duración: 3 horas
 Fechas: 22/11/2011
 Horario: de 10:00 a 13:00 horas

Publicidad online: control de los resultados

Duración: 4 horas
 Fechas: 29/11/2011
 Horario: de 9:30 a 13:30 horas ■

CURSOS EN LAS OFICINAS TERRITORIALES

Aplicación de las redes sociales a los negocios locales

Duración: 2,5 horas
 Fechas: 02/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:30
 Lugar: Centro de desenvolvimento local (Ribadetea)



Aplicación a los negocios de las redes sociales

Duración: 2,5 horas
 Fechas: 03/11/2011
 Horario: de 20:00 a 22:30 horas
 Lugar: Centro Neural de Gondomar (Campo das Cercas s/n)

Desayunos en Inglés

(Sábados)
 Duración: 6 horas
 Fechas: del 05/11/2011 al 26/11/2011
 Horario: de 11 a 12:30 horas
 Lugar: Cafetería "Tptc", en Salvaterra de Miño

Gestionar mi negocio en tiempos de crisis: Identificando nuevas oportunidades

Duración: 8 horas
 Fechas: del 07/11/2011 al 10/11/2011
 Horario: de 20:00 a 22:00 horas
 Lugar: Centro de desenvolvimento local (Ribadetea)

Responsabilidad Civil y Mercantil de los administradores

Duración: 1 hora y media
 Fechas: 09/11/2011
 Horario: de 20:30 a 22:00 horas
 Lugar: Centro Neural de Gondomar (Campo das Cercas s/n)

Responsabilidad Civil y Mercantil de los administradores

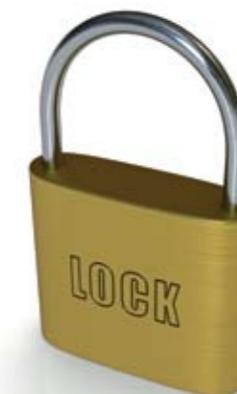
Duración: 1,5 horas
 Fechas: 16/11/2011
 Horario: de 20:00 a 21:30 horas
 Lugar: Centro de desenvolvimento local (Ribadetea)

Empaquetado creativo

Duración: 10 horas
 Fechas: del 21/11/2011 al 30/11/2011
 Horario: de 14:30 a 16:30 o de 20:30 a 22:30 (dependiendo de la demanda)
 Lugar: Centro de desenvolvimento local (Ribadetea)

Taller de búsqueda de empleo

Duración: 3 horas
 Fechas: del 24/11/2011 al 24/10/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas
 Lugar: Casa da Cultura de Salvaterra de Miño



LOPD: La ley de protección de datos en la empresa

Duración: 3 horas
 Fechas: del 28/11/2011 al 21/11/2011
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas
 Lugar: Casa da Cultura de Salvaterra de Miño ■

Espíritu emprendedor: una carrera de fondo

La falta de financiación y las complejidades administrativas son las principales trabas de los nuevos empresarios a la hora de materializar sus proyectos

Encontrar una buena oportunidad de negocio. Esta idea es, según el último informe GEM, el principal motor de los emprendedores. Los datos dicen más. A pesar de que con la crisis se habla de autoempleo, solo el 11,9% de los nuevos empresarios se lanzaron al mercado por necesidad, como señala Rubén Hermida, emprendedor y vicepresidente de AJE Vigo. *“El principal motivo es el espíritu emprendedor. No debería verse como salida a la falta de trabajo por cuenta ajena porque no funcionará. Iniciar una aventura empresarial requiere esfuerzo y perseverancia y el sacrificio es más llevadero cuando realmente consideras que lo que quieres hacer en tu vida es emprender”*, indica.

Y en esto Galicia va por detrás de la media estatal. El índice TEA, encargado de medir la actividad emprendedora, se frenó hasta el 4,69%. Puede que esa prudencia al embarcarse en un negocio propio haga que las iniciativas empresariales de nuestra comunidad sean las más resistentes de España y se vean mejoradas en la UE solo por Italia y Dinamarca. *“Si se atreve menos gente es porque el entorno es más complejo. Los que lo intentan deben estar más seguros y, en general, aquellos casos que han sido analizados con más atención son los que obtienen mejores ratios de supervivencia”*, explica Óscar García Álvarez, profesor de la Escuela de Negocios NCG. Para evitar la mortandad de nuestro negocio debemos seguir una planificación adecuada.



Empezar desde cero

El plan de empresa es la piedra angular de cualquier proyecto. Debemos analizar su viabilidad, si tiene sitio en el mercado y los recursos que necesitaremos. El principal escollo para la mayoría de los emprendedores es la falta de financiación, que se ha incrementado por la crisis. El 26% de ellos invierte menos de un cuarto del capital. Aún así, cuatro de cada 10 siguen aportando el 100% del financiamiento.

Para los expertos, el fallo más común de los nuevos empresarios tiene relación con menospreciar a la competencia. *“La lucha de los mercados es como una gran partida de ajedrez, jugando muchos a la vez contra los demás. Tenemos que pensar en qué pueden llegar a hacer contra nosotros, sabiendo que ellos llevan mucho tiempo en el mercado y eso en sí es una gran ventaja”*, asegura el profesor García Álvarez.

Para materializar nuestra idea

Al decidir embarcarse en el proyecto lo primero es escoger la forma jurídica que mejor se adecue a nuestra actividad. La más empleada por los emprendedores es la S.L. porque con

un capital social bajo podemos obtener las ventajas de las sociedades mercantiles. En este caso, los pasos siguientes serán solicitar el certificado de denominación negativa, aportar el capital social y constituir la sociedad ante notario.

“Hay trabas administrativas que impiden que un emprendedor pueda llevar a cabo su proyecto de manera fácil e inmediata”, asegura el vicepresidente de AJE Vigo. Una forma de acelerar esos trámites es acudir a la Cámara, que de forma telemática inscribe la empresa en el registro mercantil e inicia el alta como actividad económica y en la seguridad social. Otro de los problemas es la *“falta de cultura empresarial”* porque según Hermida, *“se valora más un puesto en la administración o por cuenta ajena que iniciar tu propia aventura y es necesario educar a los jóvenes en que emprender es mucho más gratificante que cualquier otra vía”*.

Una vez tengamos registrada nuestra empresa es posible que tengamos que realizar otros trámites dependiendo de la actividad que se decida ejercer. Por ejemplo, para quienes van a tener un comercio, deben cumplir con las licencias del local o de obras y adquirir el libro de visitas.

¿Y ahora qué?

La mejor manera de abrirse camino es a través de la innovación, mejorar la atención o dar facilidades en el servicio; un valor añadido para que el cliente confíe en nosotros. Herra-

PERFIL DEL EMPRENDEDOR GALLEGO

Hombre: 65,1%

Mujer: 34,9%

Edad: 37 años

Estudios: Universitarios

Renta: 20.000-30.000 €/año

Fuente: GEM Galicia 2009

“Es necesario educar a los jóvenes en que emprender es mucho más gratificante”

¿NO SABES POR DÓNDE EMPEZAR?: EN LA CÁMARA

A falta del último trimestre del ejercicio 2011, este año hemos atendido ya a 894 emprendedores, casi un 15% más que en el 2010.

Creación de empresas:
Asesoramiento personalizado.

Vivero:

Un espacio reservado para que establezcas tu negocio con todo lo necesario para comenzar.

Tramitación SL y SLNE:

Somos un Punto PAIT, realizando el trámite de constitución de una Sociedad Limitada Nueva Empresa o una Sociedad Limitada.

Programa PAEM:

Asesoramiento personalizado a las emprendedoras dentro del proyecto cofinanciado por el Instituto de la Mujer. ■

La Cámara de Vigo fomenta el emprendimiento entre más de 350 jóvenes

El principal objetivo del programa es animar a estudiantes a embarcarse en proyectos empresariales con los que puedan generar autoempleo



La Cámara de Comercio de Vigo inicia las Jornadas para el Fomento del Espíritu Emprendedor con la intención de orientar y sensibilizar a estudiantes sobre esta opción laboral. Con la participación de más de 350 alumnos, en 2011 se visitarán siete instituciones.

Este seminario versará sobre la creación de empresas y fomentará el autoempleo entre jóvenes, como una de las posibles opciones en la orientación de su futuro laboral. Participarán alumnos del último ciclo de formación profesional y estudiantes de educación secundaria y bachillerato que tengan asignaturas de iniciativa emprendedora, economía o empresa.

En Vigo participará este año el Co-

legio Aloya. En Gondomar se visitarán el IES Terra de Turonio (con dos fechas) y el IES Auga da Laxe; el IES Pontearreas (estrenó las Jornadas) y el IES Val do Tea en Pontearreas y el IES Salvaterra do Miño en esa localidad, estas últimas bajo el apoyo de las Antenas Camerales de cada comunidad.

Estas charlas, cofinanciadas por el Fondo Social Europeo, constarán de dos partes: en la primera de ellas, personal técnico de la Cámara dará a los alumnos y alumnas nociones sobre creación de empresas, los distintos recursos necesarios y la elaboración de un plan de negocio básico, requisito fundamental para que cualquier proyecto sea viable. En la segunda mitad será

un emprendedor el que cuente su experiencia y los pasos que siguió para construir su propio negocio y abrirse camino en el mercado. Cada emprendedor será de la misma localidad o de una cercana para que su experiencia pueda ser traspolable a los asistentes.

Las Jornadas para el Fomento del Espíritu Emprendedor se iniciaron en 2007, y sin contar esta quinta edición, ya han participado en ellas cerca de 2.000 alumnos a través de 40 instituciones. El departamento de Formación de la Cámara de Comercio de Vigo proporciona información detallada a los centros educativos que deseen adherirse a este programa de orientación laboral. ■

Cámara de Comercio y CEP denuncian el trato negativo a Vigo y la provincia

Los empresarios están “dispuestos a reunirse con quien sea” y “saldrán a la calle” si es necesario para reclamar lo que consideran se merece la ciudad

Los presidentes de la Cámara de Comercio de Vigo y de la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), José García Costas y José Manuel Fernández Alvariño, respectivamente, salieron en defensa de Vigo y de la provincia de Pontevedra, ante la marginación que sufren en los proyectos de infraestructuras y que pone en riesgo la competitividad del tejido empresarial gallego.

“Creemos que no somos merecedores del trato negativo que se nos está dispensando”, explicó García Costas antes de ceder el turno de palabra a Fernández Alvariño.

“Los empresarios decimos basta ya con el ninguneo a la ciudad de Vigo y a la provincia de Pontevedra. Es que ni aparecemos en los mapas”, apuntó el presidente de la CEP, como preámbulo a una larga enumeración.

La ausencia de la provincia en proyectos como los de la conexión del AVE con la meseta y la red transeuropea de transporte ferroviario de mercancías, el retraso de la entrada en funcionamiento de la Autopista del Mar, y la marginación del aeropuerto de Peinador, entre otros, fueron sus principales reclamaciones.

Fernández Alvariño exhibió los mapas propuestos por el Ministerio de Fomento para los corredores ferroviarios prioritarios, tanto de alta velocidad de pasajeros como de mercancías



hacia Europa, para ejemplificar la discriminación hacia Pontevedra. Reclamó que en el proyecto del Ministerio de Fomento se proponga A Coruña como puerto de referencia, sin alusión alguna a Vigo, Marín ni Villagarcía.

“Cuando se comunica a Europa que el puerto de referencia es A Coruña, automáticamente, nosotros desaparecemos.”, dijo. La Ciudad de la Justicia de Vigo, el Área Metropolitana, la conexión ferroviaria a la Plisan, también fueron mencionadas por el presidente de la CEP.

“No podemos perder competitividad”, insistió. “Los empresarios nos hemos hartado, hablaremos con cualquier tipo de administración para alcanzar un gran pacto que ponga fin a este

ninguneo”, aseguró. El presidente de la Confederación recordó que los empresarios no son quienes marcan las políticas, pero que reclaman las inversiones para poder generar puestos de trabajo. Finalmente, se mostró partidario de exigir que las partidas presupuestarias que se fijan se ejecuten y, de no hacerlo en el plazo previsto, que los fondos se mantengan “en caja” hasta que se lleven a cabo las obras.

Las declaraciones de Fernández Alvariño y de García Costas estuvieron respaldadas por los miembros del comité ejecutivo de la Cámara y por tres vicepresidentes de la CEP: Encarna Álvarez, Javier Garrido Valenzuela y Jorge Cebreiros. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

NOVIEMBRE 2011	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				

HASTA EL 7

RENTA

Ingreso del segundo plazo de la declaración anual de 2010. Si se fraccionó el pago con o sin domiciliación en entidad colaboradora. Mod. 102.

HASTA EL 21

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.

Octubre 2011. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

IVA

Octubre 2011. Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303. Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322. Declaración de operaciones incluidas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349. Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Octubre 2011. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Agosto 2011. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. **Octubre 2011.** Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563. **Octubre 2011.** Grandes Empresas. Mod. 560. **Octubre 2011.** Mods. 564, 566. **Octubre 2011 (*)**. Mod. 570, 580. **Tercer Trimestre 2011.** Excepto Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

Excepto Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

(*) Los destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos. Mod. 510.

HASTA EL 30

IVA

Solicitud de inscripción/baja. Registro de devolución mensual. Mod. 036. Solicitud aplicación Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2012 sin modelo. ■

EMPLEO

Ref. 802. **Comercial.** Empresa requiere comercial para visitar los locales comerciales tanto de alimentación como de hostelería de la zona de la provincia de Pontevedra, especialmente Vigo, Morrazo, Baixo Miño, Pontevedra ciudad, zona Salnés, etc. Buen ambiente de trabajo y total apoyo por parte de la empresa. Buenos incentivos comerciales que irán en función de los resultados y la valía del candidato. Requisitos: Experiencia en labores similares. Edad: de 23 a 55 años. Titulación requerida: Graduado escolar. Con carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 796. **Vendedora.** Se necesita para trabajar en Vigo vendedora con perfil comercial para venta, asesoramiento, captación y fidelización del cliente. Se encargará de la atención al cliente, reposición, venta, colocación de escaparates, cabeceras, gestión de incidencias, reclamaciones, devoluciones y cobro en caja. Edad: 18-45 años. Horario orientativo: de 10:00 a 13:45 horas y de 16:30 a 20:00 horas.

Ref. 794. **Comercial de publicidad y medios.** Televisión local busca candidato para cubrir una vacante como comercial de publicidad y medios. Será el responsable de la fidelización y apertura de una cartera de clientes, comercializando todos los servicios que la cadena local ofrece. Localidad: Comarca del Deza, residente en Santiago, Lalín, Melide, Arzúa, Silleda. Estudios mínimos: Bachillerato, valorándose la posesión de formación/conocimientos en imagen y sonido y/o publicidad y medios. Se requieren 2 años de experiencia comercial trabajando por objetivos de ventas. Carné de conducir y vehículo propio. Manejo de herramientas informáticas para la gestión comercial.

Ref. 790. **Ejecutivo comercial.** Empresa de transporte y logística internacional busca una persona que se encargue del desarrollo de las ventas visitando a clientes en Galicia. También se encargará de la captación de nuevas cuentas y mantenimiento de los clientes actuales. Requisitos: Experiencia en puesto similar, carné de conducir. Titulación requerida: Formación como comercial internacional. Horario orientativo: 8:30-13:30 / 15:00-18:00. Lugar de trabajo: Porriño.

Ref. 789. **Ceramista dental.** Dental en Vigo busca con urgencia persona que se dedique a la realización de piezas dentales (preparación de prótesis) Posibilidad de incorporación inmediata. Titulación requerida: Preferible titulado protésico.

Ref. 788. **Colaborador comercial vida.** Compañía de seguros busca colaborador comercial para asesorar y vender a sus clientes los productos de ahorro e inversión (vida) que comercializan. Horario orientativo: 10:30-15:00 / 16:30-20:00. Lugar: Vigo. Requisitos del candidato: Formación en Finanzas (universitaria o grado), con vocación comercial. Edad: entre 20 y 35 años.

Ref. 783. **Técnico Comercial para Francia.** Empresa secciona Responsable Técnico Comercial para el lanzamiento de panel solar térmico en Francia. Se ofrece formación inicial para el desarrollo de tareas; vehículo de empresa, móvil y portátil; y posibilidad de desarrollar carrera profesional dentro de un grupo líder en su sector. Se requiere experiencia mínima de 2 años demostrable orientada al cliente, grandes dotes de comunicación y disponibilidad para viajar. Requisitos: Formación profesional superior en Comercio y Marketing y en Energía solar. Idiomas: Francés, Español o Inglés.

Ref. 778. **Asesor financiero.** Se busca asesor para ofrecer a las familias un servicio de planificación financiera. Su tarea consistirá en la captación de clientes y en la realización de dicha planificación financiera. Se requiere titulación universitaria (economía y/o finanzas) o módulo de administración y finanzas. Los candidatos que superen el proceso de selección recibirán una formación sobre la metodología del trabajo. Edad: 26-45 años. Lugar de trabajo: Vigo/ Pontevedra/ La Guardia.

Ref. 777. **Comercial para Galicia.** Empresa dedicada a la fabricación de productos químicos de uso industrial busca representante para la comercialización a personal especializado en Galicia. Experiencia comercial previa. Aconsejable conocimientos avanzados de internet. Titulado superior. Proyecto: ampliar la cartera de clientes actual. Requisitos: Incorporación inmediata y vehículo propio. Capacidades: don de gentes, extrovertido, empatía, capacidad de organización, proactividad y resistencia al estrés. Se ofrece: fijo+variable.

AYUDAS

Fomento de la propiedad industrial. Orden de 12 de julio de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de las subvenciones para el fomento de la propiedad industrial en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (Feder), en el marco del Programa operativo Feder Galicia 2007-2013, y se procede a su convocatoria para el año 2011 (código de procedimiento IN525A). Plazo de

solicitud: hasta el 15/11/11. DOG nº142 del 26/07/11.

Financiación pequeñas y medianas empresas. Resolución de 27 de enero de 2011 por la que se da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Gallego de Promoción Económica (Igap), que aprueba la modificación de las bases reguladoras de las ayudas del Instituto Gallego de Promoción Económica para el programa de apoyo al acceso a la financiación para circulante, refinanciación de pasivos y ampliación de capital de las pequeñas y medianas empresas, instrumentadas mediante convenio de colaboración entre el Instituto Gallego de Promoción Económica, las sociedades de garantía recíproca y las entidades financieras adheridas (Re-Solve+). DOG 3 de febrero.

Ayudas a emprendedores. Resolución del 30 de marzo de 2010 por la que se le da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Galego de Promoción Económica (Igap), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del Instituto Gallego de Promoción Económica a los proyectos de creación de pequeñas y medianas empresas o de realización de inversiones en pequeñas y medianas empresas nuevas promovidas por nuevos emprendedores, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del Programa Operativo Feder Galicia 2007-2013, y se procede a su convocatoria en régimen de concurrencia no competitiva. Plazo de solicitud: hasta el 30/11/11. Ver DOG nº65 del 8 de abril de 2010.

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

El mundo yourway

Cari Alonso,
Elena Rodríguez y
Rosa Fernández



Vacaciones personalizadas a tu medida



Como viajeras habituales a veces utilizábamos las agencias, pero echábamos en falta un buen asesoramiento en destinos poco habituales o formas de viajar diferentes más allá de los típicos paquetes vacacionales. Observamos que los viajes a medida eran cada vez demandados por más gente y decidimos lanzarnos a la aventura". Cari Alonso, Elena Rodríguez y Rosa Fernández llegaron al Vivero hace solo tres meses, cuando después de mezclar su experiencia y conocimientos en Turismo, idiomas y

gestión empresarial crearon El mundo yourway. Todo bajo una premisa: ofrecer viajes personalizados. "Los clientes pueden decirnos, tenemos tanto presupuesto, tantos días, y queremos ir a tal sitio o hacer estas actividades, y nosotros les damos varias opciones en función de sus gustos. La gente prefiere viajar así que con un paquete cerrado, pero por falta de tiempo o conocimientos para moverse en la red a veces no lo hacen". Desde El mundo yourway ofrecen

estos viajes a medida, pero también ofertas, vacaciones en familia, para colectivos LGTB o para aprender idiomas. Además lanzan una apuesta novedosa: el turismo solidario. Son proyectos fruto de la colaboración con organismos u ONG's, en los que se pueden compartir unos días con distintas comunidades que tienen necesidades educativas o de medios y recursos, y, al mismo tiempo, conocer lugares interesantes de la zona. Pero no es lo único. El apartado Business ofrece a sus clientes una variedad de opciones, tanto gestionar la presencia en ferias y congresos, como la reserva de vuelos y hoteles o la organización de viajes de plantilla. Estos últimos, más populares en el mundo anglosajón, pueden ir desde un fin de semana de relax y ocio hasta actividades deportivas o de aventura, dirigidas por coaches especializados, que mejoren la competitividad, el ambien-

te de trabajo o solucionen problemas laborales.

"A veces existen dificultades de comunicación o en las rutinas de trabajo que dentro de las oficinas no se pueden solucionar. Nosotras contamos con especialistas que a través de actividades de ocio pueden mediar en esos conflictos o poner, por ejemplo, a ejecutivos en situaciones donde tengan que reaccionar con liderazgo u otras aptitudes".

Un viaje de seis meses

Hablan con solvencia de lo que ocurre en las oficinas porque antes de convertirse en emprendedoras trabajaron por cuenta ajena, en empleos que mantuvieron durante parte del proyecto. Tardaron aproximadamente seis meses en ver materializada su idea. "En un curso de la Cámara hicimos el plan de empresa completo, estudiando la competencia y el mercado y contando con asesoramiento profesional en todos los sentidos".

Además, la posibilidad de instalarse en las oficinas que el Vivero pone a disposición de los nuevos emprendedores, les facilitó el proceso. "Encajar el proyecto a nivel jurídico era lo más complicado. La legislación de turismo de la comunidad está obsoleta en cuanto a términos, ya que para desempeñar las funciones de organización de viajes, aunque se hagan a través de Internet y otros medios, es obligatorio ser agencia convencional y contar con un lugar de trabajo al que puedan dirigirse los clientes. La posibilidad de instalarnos en la Cámara nos ahorró semanas de espera y renovación de permisos".

Otra de las dificultades frente a las que se encontraron fue la de conseguir financiación extra a través de subvenciones. "Debido a la crisis las administraciones recortaron las ayudas de este tipo y además a muchas no podíamos optar porque no todas las socias estábamos en situación de

"En un curso de la Cámara hicimos el plan de empresa y el Vivero nos ahorró semanas de espera"

desempleo al iniciar el proyecto o porque a pesar de estar generando autoempleo no íbamos a contratar en principio a otros trabajadores". Pese a todo, la empresa ya se está introduciendo de forma progresiva en el sector, y con bastante éxito. Los clientes quedan satisfechos y potencian su difusión. Además tienen una fuerte presencia en las redes sociales



con Facebook y Twitter, algo que consideran indispensable, y un blog donde van desgranando muchas de las aventuras que ofertan. Y añaden con orgullo que ya han hecho ventas a clientes que las han conocido a través de Facebook. "La situación actual desanima, pero pensamos que si somos capaces de iniciar un negocio en un momento de crisis tan aguda como la que estamos sufriendo, crearemos una buena base para cuando las circunstancias mejoren". ■

Galicia, un valor añadido

"Amigos extranjeros nos comentaban desde hace tiempo las dificultades para organizar sus viajes por la necesidad de unificar alojamiento y actividades o no conocer el idioma. Como los recursos se ofrecen de forma independiente la búsqueda es más difícil". Ante estas demandas surgió Galicia Myway, donde ofrecen la posibilidad de un viaje a medida sólo con un click, eligiendo alojamiento, actividades, y con la opción de un coche de alquiler además de recibir guías personalizadas de la zona. "Galicia vende, pero el principal problema que encuentra este producto en el mercado es su falta de promoción a nivel internacional", añaden. Y convierten además estos destinos en obsequios con Regala Galicia, paquetes para cumpleaños y ocasiones especiales llenos de experiencias. "Tenemos un potencial turístico increíble, naturaleza, tradición y gastronomía con identidad y eso es algo que el viajero siempre aprecia". ■

DATOS

El Mundo Yourway
Despacho 1
Teléfono 986 120 136
info@elmundoyourway.com
www.elmundoyourway.com



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

AUGENBLICK. Despacho 9. Tlf.: 986 120 024. CARMEN PAZOS GARCÍA-ECONOMISTA. Despacho 16. Tlf.: 886 113 124. CORPORATIONMAP. Despacho 10. Tlf.: 986 120 134. CONVIERTE WEB. Despacho 12. Tlf.: 986 120 344. DOMIOLO. Despacho 11. Tlf.: 886 131 031. ELMUNDOYOURWAY. Despacho 1. Tlf.: 986 120 136. INGADE. Despacho 7. Tlf.: 986 120 117. INPRO-SEC. Despacho 2. Tlf.: 886 113 106. MANUEL LÓPEZ BENITO. Despacho 14. Tlf.: 986 120 342. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. NAUKA INGENIEROS. Despacho 15. Tlf.: 986 120 132. NEOINTEGRA. Despacho 20. Tlf.: 986 120 121. ORGANIZA, SERVICIOS EMPRESARIALES. Despacho 13. Tlf.: 659 698 562. REDUCOST. Despacho 17. Tlf.: 986 120 340. SERENDIPIO. Despacho 3. Tlf.: 986 120 204. UNNUEVO AMANECER. Despacho 19. Tlf.: 986 120 145. VIFORDAT. Despacho 4. Tlf.: 886 113 129.