



WWW.CAMARAVIGO.COM



LA CÁMARA  
TRAMITA  
LAS GUÍAS DE  
CIRCULACIÓN  
PARA PORTUGAL

**COMERCIO EXTERIOR**

Nuevo servicio de asesoría jurídica internacional para las empresas

**REPORTAJE**

Anteproyecto de Ley de Garantía de la Unidad de Mercado

**COMUNICACIÓN**

La revista de la Cámara cumple 100 números

¿Quieres publicitarte en...

Cámara Vigo

# área



# área SE RENUEVA

## \*Nuestro Objetivo



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.

Para contratar publicidad contactar con:

eaj48  
evolución multimedia

Arenal, 8 - 36202 Vigo  
Teléfono: 986 43 87 00  
area@ej48.com

# Editorial

## Necesitamos un modelo

**H**ace algo más de dos años que el Decreto-Ley 13/2010 introdujo unos pocos cambios en la Ley de Cámaras, marco básico de la actividad de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España. Así, la adscripción a las Cámaras pasó a ser voluntaria y sus cuotas fijadas por el Consejo Superior de Cámaras. Estos breves cambios suponen, sin embargo, una enorme diferencia en la práctica. Antes, las Cámaras eran organizaciones de cobertura universal, con el mandato de defender los intereses generales del comercio, la industria y la navegación en su demarcación, gobernadas por representantes de las empresas elegidos por grupos y categorías sectoriales y de tamaño, y con el soporte económico de las cuotas de las empresas y empresarios, según su tamaño y beneficios. Al utilizar dinero público las Cámaras están sometidas a la tutela de la Administración Pública y deben dedicar sus recursos a ciertos fines tasados. En la práctica esto suponía que las Cámaras actuaban como organismos de redistribución, que obtenían casi todos sus recursos de las grandes compañías y los dedicaban a servicios de los que disfrutaban, sobre todo, pymes.

Tras el cambio introducido las Cámaras siguen teniendo ciertas obligaciones de cobertura universal, como el mantenimiento del censo público, listados y certificaciones, y la defensa de los intereses generales etc., pero pertenecen a ellas, incluso electoralmente, sólo las empresas o empresarios que voluntariamente lo soliciten. Además carecen de cuotas, lo que dificulta enormemente, cuando no impide, la prestación

de servicios, poniendo en riesgo su mera existencia.

Las Cámaras de Comercio existen en todos los países del mundo, si bien es cierto que con diferentes modelos. Algunos países, como Alemania, Francia, Holanda y otros, han optado por un modelo, llamado continental, de Cámaras con fondos procedentes de empresas o del erario público y tuteladas por la administración, mientras en otros países, como EEUU, se trata de organizaciones con forma empresarial, pertenencia voluntaria y vocación de defensa de los intereses de sus asociados, fondos privados y ausencia de tutela pública. Entre ambos extremos caben fórmulas intermedias tan variadas como los países en las que aparecen. Parece claro, en cualquier caso, que es necesario buscar una forma de organizarlas en nuestro país de modo que resulten viables y útiles.

No pretendemos entrar en cuál debe ser esa forma de organización. Quizás el modelo anterior necesite de ajustes. Es posible que resulte mejor dejar a la iniciativa y la voluntad de las empresas la libre creación y mantenimiento de las Cámaras de Comercio. O tal vez sea mejor optar por un sistema intermedio. En cualquier caso el modelo elegido debe ser coherente y equiparar obligaciones y recursos, sin pedir, como ahora, cumplir con aquellas sin dotar éstos. Resulta de la máxima urgencia resolver cuál debe ser el rumbo que las Cámaras han de tomar en España. Es necesaria, cuanto antes, una nueva Ley de Cámaras. Su demora sólo añadirá confusión y dificultades a cualquier cambio.



Boletín bimestral de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo. Rúa República Argentina 18 A, Vigo. Tel.: +34 986432533. Fax: +34 986435659. email: camaravigo@camaravigo.com. Presidente: José García Costas. Dirección del boletín: Departamento de Comunicación. Diseño: Medios Escritos del Atlántico S.L.U. Impresión: Gráficas de Vigo Depósito Legal: VG 728-03. ISSN: 1699-3713.

## FORMACIÓN

MAR / ABR

## INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo  
C/ República Argentina nº 18 – A  
Telf: 986 446297 / Fax: 986 435659  
www.camaravigo.es / formacion@camaravigo.com

Horario de Oficina: de lunes a jueves de 9:00 a 14:00 horas y 16:00 a 19:00 horas, y los viernes de 9:00 a 15:00 horas.

### PLAZAS LIMITADAS

La participación en los cursos se formalizará por riguroso orden de llegada de las solicitudes

### DIPLOMAS

Al finalizar cada curso la Cámara de Comercio entregará un diploma a los alumnos que acrediten su asistencia y aprovechamiento

La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.



## Cursos Generales

### EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER

**Duración:** de 19:00 a 22:00 horas  
**Fechas:** del 04/03/2013 al 08/03/2013

### NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 04/03/2013 al 08/03/2013  
**Horario:** de 16:00 a 19:00 horas

### FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 11/03/2013 al 15/03/2013  
**Horario:** de 16:00 a 19:00 horas

### NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL CIERRE DE LA VENTA

**Duración:** 9 horas  
**Fechas:** del 12/03/2013 al 14/03/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 18/03/2013 al 22/03/2013  
**Horario:** de 16:00 a 19:00 horas

### PROTOCOLO EMPRESARIAL

**Duración:** 10 horas  
**Fechas:** del 18/03/2013 al 21/03/2013  
**Horario:** de 19:30 a 22:00 horas

### CLOUD COMPUTING: SERVICIOS EN LA NUBE

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 08/04/2013 al 12/04/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### CURSO PRÁCTICO: CONTABILIDAD GENERAL

**Duración:** 45 horas  
**Fechas:** del 08/04/2013 al 26/04/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### HABILIDADES COMUNICATIVAS

**Duración:** 30 horas  
**Fechas:** del 15/04/2013 al 26/04/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas



## Jornadas y Seminarios

### MAPAS MENTALES

**Duración:** de 9:30 a 13:30 horas  
**Fechas:** 13/03/2013  
**Horario:** 4 horas



## Cursos de Informática

### HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 AVANZADO (NIVEL II)

**Duración:** 30 horas  
**Fechas:** del 04/03/2013 al 15/03/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### EXCEL 2010: TABLAS DINÁMICAS

**Fechas:** del 18/03/2013 al 22/03/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO

**Duración:** 12 horas  
**Fechas:** del 02/04/2013 al 05/04/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 ESPECIALIZADO (NIVEL III)

**Duración:** 30 horas  
**Fechas:** del 08/04/2013 al 19/04/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### POWERPOINT 2010

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 22/04/2013 al 26/04/2013  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas



## Idiomas

### BREAKFAST & SPEAKING (JUEVES MARZO)

**Duración:** 4,5 horas

**Fechas:** del 07/03/2013 al 21/03/2013

**Horario:** de 8:30 a 10:00 horas

### BREAKFAST & SPEAKING (VIERNES MARZO)

**Duración:** 6 horas

**Fechas:** del 01/03/2013 al 22/03/2013

**Horario:** de 8:30 a 10:00 hora

### CONVERSATION TIME

**Duración:** 6 horas

**Fechas:** del 06/03/2013 al 27/03/2013

**Horario:** de 20:00 a 21:30 horas

### INGLÉS EMPRESARIAL

**Duración:** 30 horas

**Fechas:** del 08/04/2013 al 23/04/2013

**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

### PORTUGUÉS COMERCIAL

**Duración:** 30 horas

**Fechas:** del 29/04/2013 al 15/05/2013

**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas



## Comercio Exterior

### CURSO SUPERIOR: ESTRATEGIA Y GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

**Duración:** 120 horas

**Fechas:** del 08/04/2013 al 21/05/2013

**Horario:** de 18:00 a 22:00 horas

### GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

**Duración:** 24 horas

**Fechas:** del 04/03/2013 al 14/03/2013

**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas



# Cámara Vigo área



**ÁREA SE RENUEVA** desde este número para estar más cerca de los lectores y ofrecer contenidos más especializados y de mejor calidad. Aumentamos la cantidad de páginas y reestructuramos la información y el diseño de la revista, que pasará a ser bimestral. Además **estrenamos un formato digital**, disponible para tabletas y smartphones, para llegar a un mayor número de lectores.

Los ejemplares de la revista llegarán a los principales negocios de la ciudad y además estarán distribuidos en hoteles, restaurantes y puntos neurálgicos de información empresarial, multiplicando su repercusión. Por ello añadimos desde este número páginas de publicidad que permitan a las empresas de la comarca aprovechar la cobertura de Área para mostrar sus productos o servicios.

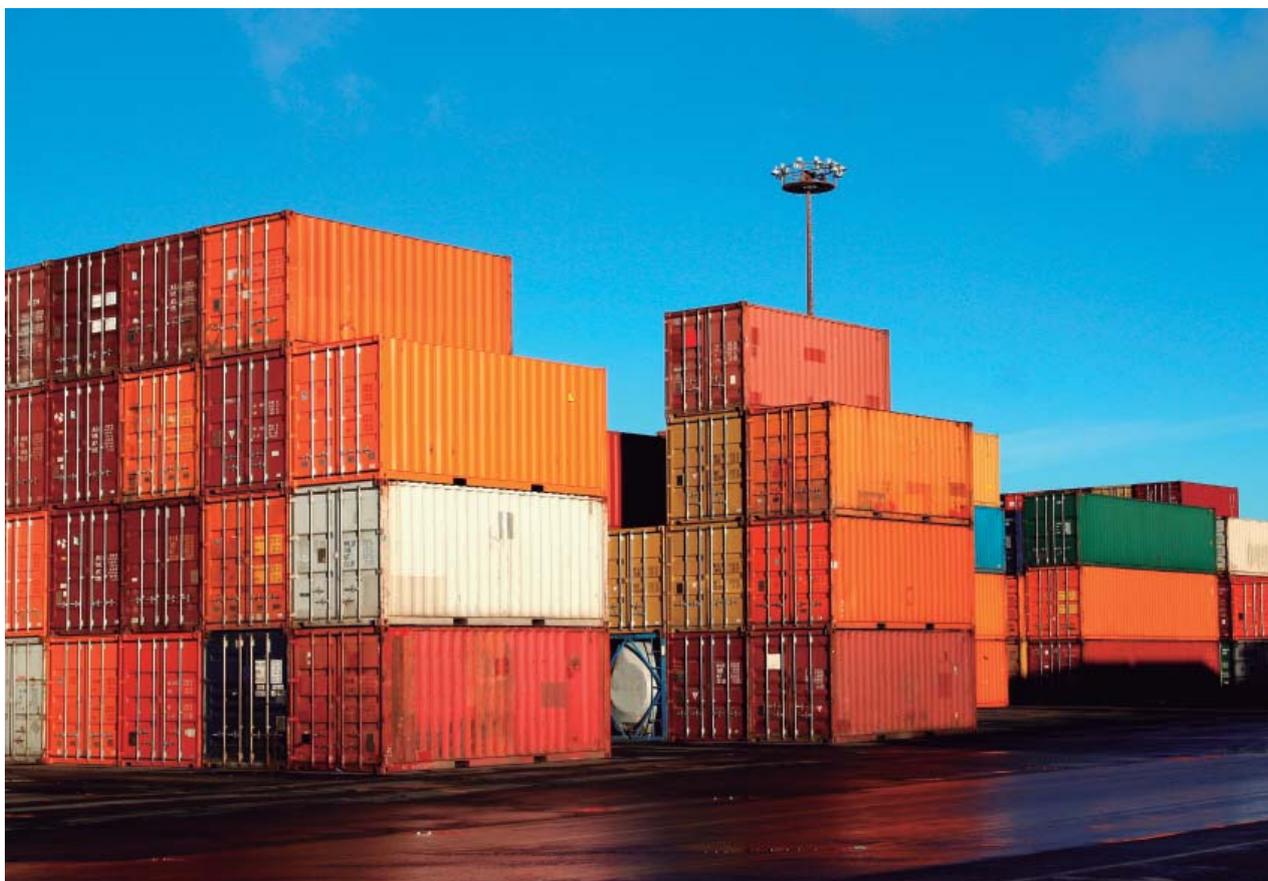
## \* Nuestro Objetivo



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.

# Un gran paso para la competitividad de las empresas españolas

EL GOBIERNO APRUEBA EL ANTEPROYECTO DE LEY DE GARANTÍA DE LA UNIDAD DE MERCADO, UNA MEDIDA QUE REDUCE EL DENOMINADO COSTE REGULADORIO, LIBERA INVERSIÓN Y FACILITA LA CREACIÓN DE EMPRESAS Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO



**E**ra una de las asignaturas pendientes del Ejecutivo y su plazo de aprobación estaba previsto para los primeros meses del año. El Consejo de Ministros acaba de dar luz verde al Anteproyecto de Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, una medida reclamada por las Cámaras de Comercio durante años y que supone un paso decisivo para la economía española

La nueva iniciativa legal facilitará la libre circulación de bienes y servicios en todo el territorio nacional y servirá para el relanzamiento del tejido comercial, industrial y productivo español y aumentar la competitividad. Las Cámaras de Comercio esperan, asimismo, que esta trascendental

iniciativa legal del Gobierno, a cuyo desarrollo ofrecen su apoyo y la total colaboración desde su red de Cámaras territorial, cuente con la más rápida tramitación posible, ya que consideran imprescindible ordenar, cuanto antes, el actual entramado jurídico estatal, autonómico y local y reducir el costoso freno que éste supone para la competitividad de las empresas. Y es que la nueva norma reduce el denominado coste regulatorio, libera inversión y facilita la creación de empresas y la generación de empleo.

Con ello, España avanza en la implantación de los principios de licencia única y legislación de origen que se aplican en la actualidad entre estados miembros de la Unión Europea.

# PUNTOS CLAVE

## • *Licencia única*

A partir de su promulgación, **con una sola licencia de actividad**, las empresas podrán operar en cualquier punto de la geografía española, sin necesidad de recurrir a nuevas autorizaciones en las comunidades donde hayan previsto comercializar o prestar sus servicios. Este hecho supondrá un importante avance para las empresas, tanto en tiempo, como en costes y mejorará la eficiencia de la gestión administrativa, la movilidad productiva, la optimización de recursos y, en definitiva, significará un importante impulso para la competitividad.

En la actualidad, según estudios recientes, están vigentes en España más de 100.000 normas y directivas, de las que 67.000 corresponden a administraciones autonómicas, que dificultan la inversión y el desarrollo de actividades económicas.

## • *Registro único*

Para las Cámaras, otro aspecto importante a destacar del anteproyecto de Ley, que incidirá y optimizará la regulación sectorial, lo constituye **el registro único por actividad o sector**, con el que la Administración General del Estado dispondrá de una mayor capacidad de actuación y control sobre los registros propios de cada sector.

## • *Impacto económico*

Las Cámaras de Comercio consideran, igualmente, **el importante impacto económico y de agilización y aprovechamiento de recursos** sobre el desmesurado coste que supone hoy la fragmentación del mercado interno para nuestra economía. Las Cámaras quieren resaltar que el fortalecimiento del mercado interior abre importantes oportunidades para el crecimiento, la creación de empresas y empleo y una más óptima gestión de las economías de escala.

De igual forma, entre otras ventajas, favorece la productividad, la estabilidad de precios y la movilidad empresarial y profesional, al tiempo que proyecta una imagen exterior de España más ajustada a la eficacia y eficiencia administrativa de los países más avanzados de su entorno.

## • *Una reiterada demanda de las Cámaras de Comercio*

Esta iniciativa ha sido demandada, tradicionalmente, por las Cámaras de Comercio. Desde el año 2007, las Cámaras han venido defendiendo medidas para la mejora de la regulación y el impulso de la unidad de mercado, que han sido plasmadas en sus diversos documentos de análisis y propuestas.

Al mismo tiempo, la red territorial de Cámaras de Comercio sigue participando, de forma activa, en las políticas de reducción de cargas administrativas, llevando a cabo tareas de sensibilización, información y asistencia al tejido empresarial en sus relaciones con las Administraciones Públicas. Como fruto de este trabajo, se han concretado diferentes propuestas que abundan en la simplificación administrativa, la eliminación de duplicidades burocráticas y el fomento de la coordinación interadministrativa, como elementos clave para la mejora competitiva de nuestras empresas.

### Proxectos de fomento do uso do galego

**Dirigido a:** Centros privados de Galicia

**Plazo de finalización:** 18/03/2013

**Publicado en:** Administración Electrónica da Xunta de Galicia

**ED 101A** - Financiamento para os proxectos de fomento do uso do galego dos centros privados de Galicia que imparten ensino regrado de nivel non universitario.

### Información e promoción de produtos agroalimentarios galegos de calidade diferenciada

**Dirigido a:** Agrupacións de produtores

**Plazo de finalización:** 04/03/2013

**Publicado en:** Administración Electrónica Xunta de Galicia

**MR 302A** - Axudas a agrupacións de produtores para actividades de información e promoción de produtos agroalimentarios galegos de calidade diferenciada.

### Edición en lingua gallega de recursos didácticos

**Dirigido a:** Empresas mercantiles del sector editorial

**Plazo de finalización:** 02/03/2013

**Publicado en:** DOG nº23 del 1 de febrero de 2013

Orden de 25 de enero de 2013 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para la edición en lengua gallega de recursos didácticos curriculares para niveles no universitarios y se procede a su convocatoria (ED106A).

### Adquisición de vehículos comerciales (PIMA Aire)

**Dirigido a:** Autónomos y empresas privadas

**Plazo de finalización:** 24/02/2013

**Publicado en:** BOE nº35 del 9 de febrero de 2013

Real Decreto 89/2013, de 8 de febrero, por el que se regula la concesión directa de ayudas del Plan de Impulso al Medio Ambiente «PIMA Aire» para la adquisición de vehículos comerciales.

PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE LAS CONDICIONES DE ESTAS AYUDAS Y SUBVENCIONES VISITA NUESTRA PÁGINA WEB [WWW.CAMARAVIGO.COM](http://WWW.CAMARAVIGO.COM)



## Ficha país: CHINA

China es la segunda economía del mundo tras EEUU, basada fundamentalmente en la industria. Desde el inicio del proceso de apertura en 1978, la tasa de crecimiento media anual de su PIB ha sido cercana al 10%. Esto ha supuesto una transformación económica y de los patrones de consumo del país, que su incorporación a la Organización Mundial de Comercio en 2001 no ha hecho sino acelerar. De hecho el FMI prevé que en 2016 la economía china superará a la estadounidense en paridad del poder adquisitivo.

Entre los **sectores más interesantes para el comercio bilateral**, destacan los siguientes:

- Bienes industriales: maquinaria y bienes de equipo; componentes de automoción; materias primas químicas; equipamiento médico y material sanitario; equipamiento ferroviario; equipamiento medioambiental para tratamiento de agua y residuos; energías renovables; redes inteligentes y materiales de construcción.
- Bienes agroalimentarios: materias primas y productos intermedios para la industria transformadora; productos del cerdo; productos de la pesca; vinos y aceite.
- Bienes de lujo: China es el segundo consumidor mundial de productos de lujo, tras Japón. Se estima que, alrededor de 2015, se convertirá en el primer consumidor. Destacan los mercados de calzado y marroquinería, confección; cosméticos y hábitat.
- Servicios: mientras no se liberalice el acceso a buena parte de los mismos, cabe destacar, principalmente, educación (es notable el aumento de salida de estudiantes desde el año 2000).

(Fuente: ICEX)

Ránking de productos exportados a China desde Galicia en 2012	Peso (Miles de Kg)	Valor (Miles de euros)	Número de Operaciones
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	8.431,3	35.667,1	324
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	746,7	21.985,8	20.570
Cobre y sus manufacturas	5.334,4	20.092,7	78
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	1.425,0	14.033,9	746



# En marcha un servicio de asesoría jurídica internacional para las empresas

LA INSTITUCIÓN CAMERAL VIGUESA CONTARÁ CON LA COLABORACIÓN DEL PRESTIGIOSO DESPACHO DE ABOGADOS BUFETE IGNACIO FERNÁNDEZ ABOGADOS

Que las empresas apuesten por la internacionalización y salga en busca de nuevos mercados es uno de los pilares básicos de las Cámaras de Comercio. Pero la promoción exterior no es una tarea fácil y no está exenta de riesgos. Por eso, y con el objetivo de mejorar aún más esta actividad empresarial la Cámara de Comercio de Vigo pone en marcha un nuevo servicio de asesoría jurídica internacional en colaboración con el prestigioso despacho de abogados Bufete Ignacio Fernández Abogados Asociados. Los servicios jurídicos internacionales incluidos en esta iniciativa serán los referentes a las materias de derecho mercantil, fiscal, procesal, laboral, inmobiliario y de nuevas tecnologías, siempre que tengan un punto de conexión con el ámbito de internacionalización de la empresa. Además, la asesoría estará basada en tres niveles:

- 1. Consultas simples:** Serán consultas breves que se responderán en un plazo máximo de 48 horas.
- 2. Informes y trabajos puntuales.** Aquellos trabajos ba-

sados en un asesoramiento más largo que la consulta, que genera más tiempo de preparación y su respuesta deberán darse por escrito o con una visita personal para trasladar el contenido al cliente.

**3. Asesoramiento prolongado y Judicial.** En este apartado se enmarcarán servicios supongan la realización de documentos, gestiones o/y actuaciones procesales/extrajudiciales de carácter continuado que trasciendan de las definidas como consulta o informe.

Las empresas interesadas en realizar una consulta relacionada con la asesoría jurídica a nivel internacional deberán dirigirse a la Cámara de Vigo, quien remitirá la consulta al despacho que responderá directamente a la empresa.

El Bufete Ignacio Fernández Abogados Asociados viene trabajando en el área de asesoramiento legal de empresas desde hace más de 35 años, y además cuenta con una red propia de despachos asociados a nivel internacional repartidos en más de 40 países.



**LAS EMPRESAS EXPORTADORAS UTILIZARON 5.262 CERTIFICADOS DE ORIGEN EMITIDOS POR LA CÁMARA DE VIGO DURANTE 2012**

Las empresas gallegas apuestan cada vez más por los mercados exteriores para buscar una salida a la crisis que padece el país. La Cámara de Comercio de Vigo, que ahora inicia el balance del ejercicio anterior para elaborar su Memoria anual, expidió durante 2012 un total de 5.262 Certificados de Origen. También se refleja en los datos del Consejo Superior de Cámaras, que aportan la cifra nacional: el número de Certificados de Origen emitidos por las Cámaras en 2012 ascendió a 316.609, lo que supone un aumento de 20.876 más que en 2011.

El Certificado de Origen es un documento, expedido por las Cámaras de Comercio, que acredita en la Aduana que las mercancías son originarias de un determinado país o territorio. El origen viene determinado por el país o territorio donde ha sido fabricado el producto o donde ha sufrido la última transformación sustancial.

Desde el punto de vista aduanero es necesario acreditar el origen de una mercancía para la aplicación de medidas de política comercial (contingentes, límites cuantitativos, antidumping, antisubvención, etc.) y de medidas de política arancelaria preferencial (beneficios arancelarios en virtud de los acuerdos o regímenes preferenciales de la UE con determinados países, grupos de países o territorios). Los Certificados de Origen permiten dar cumplimiento a las obligaciones y derechos aduaneros así como satisfacer necesidades de carácter comercial, como es el caso – por ejemplo- de la apertura de créditos documentarios.



# La Cámara tramita la obtención de Guías de Circulación para Portugal

LA NO TENENCIA DE ESTE DOCUMENTO PUEDE ACARREAR IMPORTANTES SANCIONES QUE OSCILAN ENTRE LOS 200 Y LOS 600 EUROS

Las exigencias para circular por las vías lusas, y el control de la Guardia Nacional Republicana, causan desde hace unos meses importantes quejas entre los usuarios, tanto profesionales como particulares. Precisamente este motivo ha llevado a la Cámara de Vigo a empezar a tramitar la obtención de Guías de Circulación para garantizar el desplazamiento de los vehículos profesionales, que exigen al titular de pagar impuestos de circulación portugueses; un trámite que hasta hace muy poco debía realizarse en las dependencias de la Aduana portuguesa más cercana, en este caso, en Viana do Castelo.

Según dicta la normativa del país luso, la circulación de un vehículo en territorio portugués para uso profesional, es decir, conducido por un trabajador vinculado a la empresa propietaria del vehículo, está condicionada a la obtención previa de este documento que exige de pagar tributos de circulación y tiene carácter gratuito. La no tenencia de esta guía supone importantes sanciones, que pueden oscilar entre los 200 y los 600 euros, y afecta a vehículos con tara igual o inferior a 3.500 kilos.

La Ley nº.22-A/2007 de 29 de junio, que regula la admisión temporal en Portugal, permite introducir vehículos durante un máximo de 183 días para personas no residentes que no ejerzan profesión en territorio portugués o actividad remunerada. Estas personas pueden circular sin tener que cumplir con las obligaciones fiscales del impuesto sobre vehículos, pero tienen que estar acreditados a este régimen de admisión temporal con la guía de circulación.

## PREGUNTAS FRECUENTES

**¿Qué validez tienen las guías de transporte?**

**Las guías de transporte tienen una validez de un año. Es necesario renovarlas, por tanto, anualmente.**

**¿Quién tiene que solicitarlas?**

**Las personas que utilicen un coche de empresa a título profesional en territorio portugués y por menos de 183 días cada año. Si el uso no es profesional, no es necesario presentar guía de transporte.**

**¿Puede solicitar la guía de transporte una persona no vinculada con la sociedad propietaria?**

**En principio no. Debe existir una vinculación laboral, de administración o representación con la empresa para que alguien pueda ser autorizado a usar un vehículo de una empresa con fines profesionales. Por todo ello, es requisito indispensable que exista dicha vinculación y poder acreditarla.**

## Los interesados en realizar este trámite, tendrán que presentar en la institución cameral viguesa la siguiente documentación:

- Copia DNI de la persona con poder suficiente para representar a la empresa solicitante.
- Copia datos vehículo (permiso circulación, ficha técnica)
- Copia pago impuesto circulación
- Copia del contrato que vincula al trabajador/res que se autorizan a conducir el vehículo.
- Original de la autorización, firmada por el representante de la empresa, para conducir el vehículo por parte del trabajador/res que además incluya la frecuencia de los desplazamientos (<183) y la declaración de que su uso es profesional y no permanente en territorio portugués
- Copia escritura de poder que contenga al final la inscripción registral.
- Copia del seguro del vehículo
- Delegación en persona autorizada para tramitar la guía ante la aduana Portuguesa





## “Aspiramos a ser el departamento de ingeniería hidráulica para pymes que ejecuten proyectos nacionales e internacionales”

AQUASERVE

ALBERTO QUINTANA

### - ¿Cómo nace la empresa?

Aquaserve es un proyecto largamente meditado, cuyo empujón final surge de la situación económica actual, y que intenta cubrir un hueco de mercado existente en la ejecución de obras y proyectos de plantas de tratamiento de aguas e hidráulica en general desde una perspectiva de externalización de servicios avanzados. Nuestro objetivo es ofrecer un servicio integral para empresas y consultoras de ingeniería que ejecuten proyectos y obras hidráulicas, incluyendo desde la elaboración de proyectos constructivos de detalle, hasta la supervisión del montaje y la puesta en marcha de las instalaciones.

### - ¿Qué tipo de servicios ofrecen?

Todos nuestros servicios están enfocados a la ejecución de proyectos e instalaciones de tratamiento de aguas, pero desde la perspectiva de la experiencia en montaje, diseño y construcción de plantas y equipos para tratamiento de aguas. Nuestra cartera de trabajo actual está enfocada a la ejecución de plantas de tratamiento de aguas para empresas de tamaño medio que no desean recurrir a costosas soluciones llave en mano, pero que carecen de un departamento de ingeniería hidráulica especializado. También estamos colaborando en proyectos constructivos para organismos públicos y dando apoyo a empresas de consultoría en el ámbito de proyectos de ejecución de plantas de tratamiento de aguas residuales.

### - ¿Quiénes son sus principales clientes?

En este momento estamos trabajando para dos tipos de clientes. En primer lugar, empresas del ámbito de la ejecución de obra pública que lleven a cabo proyectos de obras hidráulicas, tales como plantas de tratamiento de aguas residuales o potables, bombeos

o conducciones de agua, a las cuales ofrecemos la externalización de los servicios de ingeniería de detalle, incluyendo la revisión de los proyectos, realización de informes y cálculos de proceso, elaboración de planos constructivos, gestión de compras, supervisión de montaje y puesta en marcha. Nuestro segundo tipo de cliente, son las empresas de consultoría que elaboran proyectos de construcción, para las cuales elaboramos la parte de los proyectos que está relacionada con plantas de tratamiento de aguas, o instalaciones hidráulicas en general. Para este último tipo de cliente, ofrecemos también servicios de apoyo para asistencias técnicas en el ámbito de las obras hidráulicas.

“Emprender es un concepto que tiene una componente de riesgo y de motivación”

### - Trabajan con empresas internacionales. ¿La concepción de los proyectos es muy diferente a los que realizan en España?

Somos conscientes del gran potencial de las obras hidráulicas en los países emergentes, una vez que las grandes obras de abastecimiento y depuración se han ido concluyendo en nuestro país. Esta circunstancia, unida a la situación económica actual de nuestros clientes, los cuales deben aumentar su cartera de trabajo más allá de nuestras fronteras por la situación en nuestro país, nos abre un gran hueco de mercado, ya que si bien antes solo se internacionalizaban las empresas de gran tamaño, ahora lo están haciendo

las de tamaños medio y pequeño, pero de alto grado de especialización. En este ámbito, ofrecemos nuestra experiencia en la ejecución de obras internacionales, adquirida en nuestras anteriores empresas.

**- Aquaserve no es una empresa muy común. ¿Qué les hace destacar en el mercado?**

Nuestro proyecto pretende cubrir un hueco de mercado que creemos tiene un gran potencial: la externalización de servicios avanzados de ingeniería de detalle, pero visto desde la perspectiva que aporta haber ejecutado y diseñado equipos y plantas para tratamiento de aguas. Nuestra aspiración es ser el departamento de ingeniería hidráulica para empresas de tamaño medio o pequeño que ejecuten proyectos tanto en el ámbito nacional como internacional, y también pretendemos servir de apoyo para empresas de consultoría, cuando demanden servicios relacionados con nuestro ámbito de actuación, bien sea por su menor grado de especialización o por una carga de trabajo puntual.

**- Los inicios de la empresa se producen en medio de una recesión económica global. ¿Qué dificultades se encontraron?**

La situación económica actual ha marcado el inicio del proyecto, con aspectos tanto negativos como positivos. Entre los negativos, está el de reducción de las inversiones en proyectos de obras hidráulicas en España, que hacen que nuestros potenciales clientes, para los cuales hemos estado trabajando en los últimos años en otras empresas, hayan visto reducida de forma muy considerable su cartera de obras, y el importe de las mismas. Antes de la recesión, si abandonabas un proyecto e iniciabas otro, tenías la gran ventaja de que tus contactos tenían obras y podías optar a ejecutarlas. Pero ahora, se da la circunstancia de que tienes cartera potencial de clientes, avalada por tu experiencia, pero muchos de tus posibles clientes tienen muy poca carga de trabajo. Otro aspecto negativo es el de la ausencia de leyes de emprendimiento a nivel estatal y autonómico, lo cual complica mucho la puesta en marcha

de un proyecto como el nuestro, cuyo periodo de rodaje es muy largo, más si se base en la situación económica actual. Se habla mucho de emprendimiento desde las administraciones públicas, pero no se acaban de materializar las promesas.

Entre los aspectos positivos de emprender en tiempos de recesión, debemos destacar que las empresas tanto de construcción como de consultoría, han reducido fuertemente sus plantillas a lo largo de estos últimos años, y deberán externalizar servicios de forma habitual.

**- ¿Qué recomendación le daría a los emprendedores que desean poner un negocio en marcha?**

A lo largo de todos estos meses de puesta en marcha del proyecto creo que hay una serie de aspectos clave que se deben considerar antes de poner en marcha un proyecto. En primer lugar, se debe distinguir entre autoempleo y emprendimiento, que son conceptos muy diferentes, aunque muy relacionados dada la actual situación económica. Emprender es un concepto que tiene una componente de riesgo y de motivación que hace que se diferencia del autoempleo, el cual puede ser una vía más, aunque no entre las más destacables a mi modo de ver, para crear empleo. Otro aspecto clave es el de la elección de los socios, donde se debe reflexionar sobre el perfil de estos y su grado de complementación. A veces es mejor llegar más tarde pero llegar más lejos, sobre todo en la actual situación económica, y el factor socios es fundamental. También creo que resulta importante emprender desde una experiencia anterior que te avale y que te aporte contactos.

**- ¿Cómo valora su experiencia en el Vivero de la Cámara?**

Es muy positiva, y para nosotros es parte del concepto de emprendimiento, más allá de las importantes ventajas económicas y las facilidades que nos aporta en nuestro trabajo. La situación del vivero, es otro aspecto muy importante, que aporta un valor muy importante para la empresa.



**DATOS**

Despacho 19  
Teléfono 986 120 145  
[www.aquaserve.com](http://www.aquaserve.com)

\* AQUASERVE forma parte del Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Vigo.

# Más de 9.000 emprendedores y empresarios acudieron a las Antenas de las Cámaras en 2012 para recibir servicios de formación, comercio exterior y creación de empresas

ESTE PROGRAMA, QUE EN VIGO CUENTA CON LAS OFICINAS DE PONTEAREAS, SALVATERRA DE MIÑO Y GONDOMAR, HA SIDO DESIGNADO POR EL FONDO SOCIAL EUROPEO COMO EJEMPLO DE BUENAS PRÁCTICAS

Más de 9.000 emprendedores y empresarios acudieron en 2012 a las Antenas u oficinas de atención local de las Cámaras de Comercio para recibir servicios de formación, comercio interior, comercio exterior y creación de empresas, principalmente.

En concreto, las Antenas de las Cámaras prestaron más de 21.500 servicios a emprendedores y empresarios. La formación, encabeza el número de estos servicios (5.050), seguidos por comercio interior (3.203), comercio exterior (2.813) y creación de empresas (2.490). Además, durante 2012 han destacado aquellos relacionados con la búsqueda de empleo (977).

En la actualidad, 78 localidades españolas cuentan con su propia Antena. Por Comunidades Autónomas, destaca Andalucía, que cuenta con 43 Antenas; en segundo lugar se sitúa Galicia con 11 Antenas (la Cámara de Vigo dispone de tres oficinas en Ponteareas, Salvaterra de Miño y Gondomar); Castilla-La Mancha 9; Cataluña y Extremadura cuentan con 5 respectivamente; Canarias y País Vasco con otras 2 y la Comunidad Valenciana dispone de una.

El programa "Servicios de Proximidad para la Pequeña y Mediana Empresa" se basa en una sólida red de puntos locales ó Antenas ubicadas en localidades alejadas de los centros de decisión, donde emprendedores y empresarios tienen más dificultades a la hora de recibir los servicios de las Cámaras de Comercio. De esta manera las Cámaras aseguran un acceso igualitario de todas las pymes a la red de servicios que prestan y superan las barreras que supone la distancia. Cabe destacar, además, que el Programa Antenas ha sido designado por el Fondo Social Europeo como ejemplo de Buenas Prácticas, destacándolo como una actuación de carácter pionero y de gran complejidad, al poner en marcha un amplio conjunto de servicios, personalizados a la realidad de cada territorio, en el que se involucran activamente multitud de agentes de carácter público.



# Xunta y Cámaras de Comercio de Galicia exploran vías de colaboración para la mediación de conflictos empresariales

LA MEDIDA PERMITIRÍA REDUCIR LA LITIGIOSIDAD DE LOS JUZGADOS GALLEGOS Y SUPONDRÍA UN IMPORTANTE AHORRO DE TIEMPO Y DINERO EN LOS PROCEDIMIENTOS JUDICIALES

Explorar posibles vías de colaboración para que las Cámaras gallegas puedan ejercer como agentes de mediación en asuntos del ámbito mercantil. Ese fue el objetivo de la reunión mantenida entre el consejero de Presidencia, Administraciones Públicas y Justicia, Alfonso Rueda, y el presidente del Consello Galego de Cámaras, José García Costas.

Tanto Rueda como Costas coincidieron en la importancia y necesidad del impulso de la mediación como método de resolución de los conflictos empresariales, que requieren soluciones rápidas y que aseguren la conservación de las relaciones entre las empresas con posterioridad.

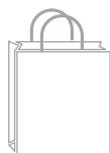
Así las cosas, la mediación de las Cámaras de Comercio en este tipo de conflictos permitiría reducir la litigiosidad en los juzgados gallegos, ahorraría tiempo y trabajo, y supondría un importante impacto económico, al reducir el gasto asociado a los procedimientos judiciales necesarios.

Cabe recordar que a finales de 2012 estas corporaciones de derecho público pusieron en marcha El Servicio Cameral de Mediación, que se está implantando de forma homogénea en todo el territorio nacional, y se caracteriza por su sencillez, voluntariedad y la disposición de un equipo técnico de mediadores perfectamente cualificados y homologados por las Cámaras.

El procedimiento garantiza la plena igualdad de oportunidades, la confidencialidad y el respeto hacia los puntos de vista de cada parte, para que las empresas encuentren una solución amistosa y flexible a sus diferencias, sin que sus relaciones comerciales se vean necesariamente alteradas. Para ello, se ha llevado a cabo una selección de un elenco de mediadores rigurosamente formados; y se dispone de un reglamento que describe los pasos esenciales para garantizar un servicio eficaz, ágil y con unas tarifas muy competitivas.



José García Costas y Alfonso Rueda, Conselleiro de Presidencia, Administraciones Públicas y Justicia.



# SOHO ZONA CENTRO

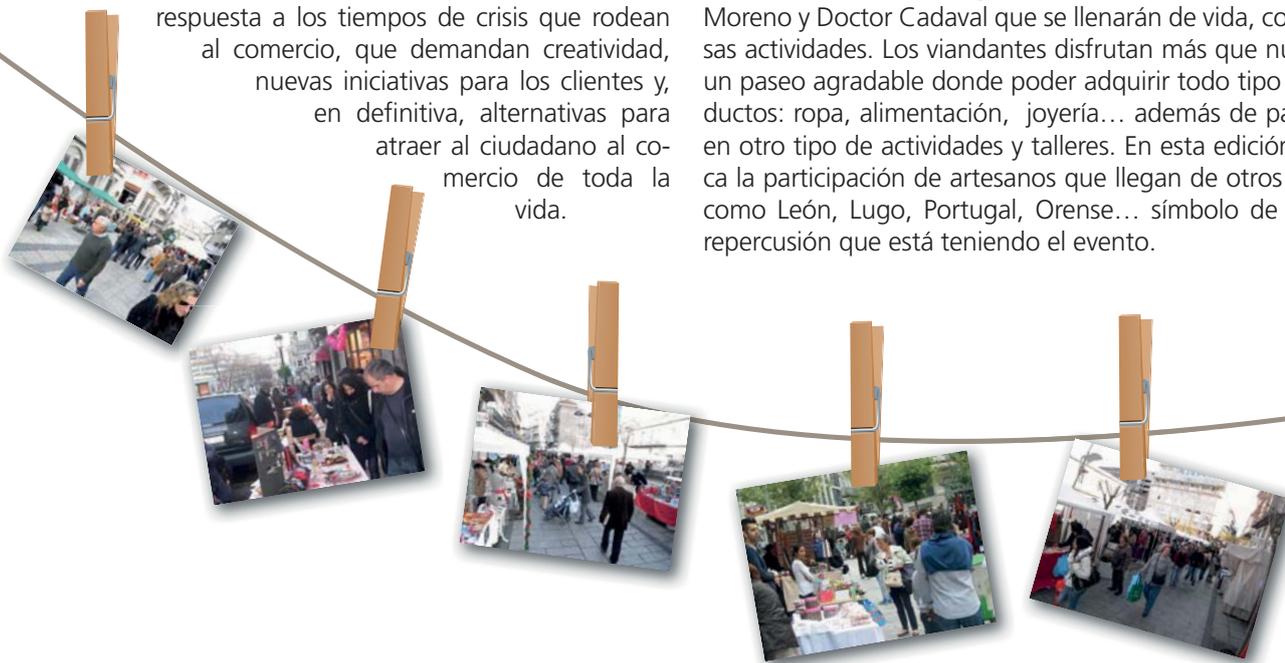
## “CALLEJEANDO POR LAS TIENDAS”

**S**e trata de una de las zonas más vibrantes de Londres. El distrito de Soho en la City se caracteriza por ser un barrio de calles peatonales llenas de tiendas, peluquerías y restaurantes inmersos en una atmósfera muy fashion mezclada con ese ambiente creativo tan característico de los artesanos. ¿Les suena? Pues debería, porque con mucho trabajo y entusiasmo cada primer sábado de mes la Asociación de Comerciantes Zona Centro convierte, a su manera, algunas calles de nuestro querido Vigo en un hervidero de gente como se ha demostrado a lo largo de las ya nueve ediciones.

La iniciativa surgió, como es lógico, con la vista puesta en este barrio londinense, pero también como respuesta a los tiempos de crisis que rodean al comercio, que demandan creatividad, nuevas iniciativas para los clientes y, en definitiva, alternativas para atraer al ciudadano al comercio de toda la vida.

De la tímida primera edición del **SOHO ZONA CENTRO** “callejeando por las tiendas”, la idea ha ido calando y ganando adeptos, y no solo de visitantes. Cada edición destaca por el alto nivel de participación en la calle tanto de comerciantes como de artesanos que sitúan sus puestos, maniqués, burros en la calle ofreciendo todo tipo de productos (vintage, complementos, ropa, reciclado, alimentación, accesorios...) e incluso outlets. La organización ha llegado en cada una de las citas al máximo de participación, superando los 300 artesanos por todas las calles de la Zona Centro.

La celebración prevista para el primer sábado de marzo se centrará en las calles Progreso, Ronda don Bosco, Velázquez Moreno y Doctor Cadaval que se llenarán de vida, con diversas actividades. Los viandantes disfrutaban más que nunca de un paseo agradable donde poder adquirir todo tipo de productos: ropa, alimentación, joyería... además de participar en otro tipo de actividades y talleres. En esta edición destaca la participación de artesanos que llegan de otros lugares como León, Lugo, Portugal, Orense... símbolo de la gran repercusión que está teniendo el evento.



### ACTIVIDADES PARALELAS

- TALLERES PARA NIÑOS: COMERCIANTES DE TIENDAS INFANTILES (EL PAIS DE NUNCA JAMÁS Y ZARZA) PONEN EN MARCHA HABITUALMENTE TALLERES PARA LOS MÁS PEQUEÑOS.
- PROGRESS GYM: DE FORMA HABITUAL REALIZAN DEMOSTRACIONES DE SPINNING Y CAPOEIRA (SEGÚN CLIMATOLOGÍA)
- PULPEIRAS EN LA CALLE (PULPERÍA GALLEGA).
- CONCIERTOS DE TODO TIPO
- MAQUILLAJE PARA NIÑOS.
- DIFERENTES FUNDACIONES Y ONG'S PARTICIPAN EN NUESTRA ACTIVIDAD CON EL OBJETIVO DE DIFUNDIR SU CAUSA.

**Date una Vuelta por el Soho**

Map labels: María Berdoles, Banda Don Bosco, Eduardo Iglesias, Progreso, Doctor Cadaval, Velázquez Moreno, Príncipe.

Icons: Fork and knife, Recycling symbol, Recycling symbol.

Bottom bar: Artesanía:  Gastronomía:  2º Mano:

# La revista de la Cámara cumple 1000 números

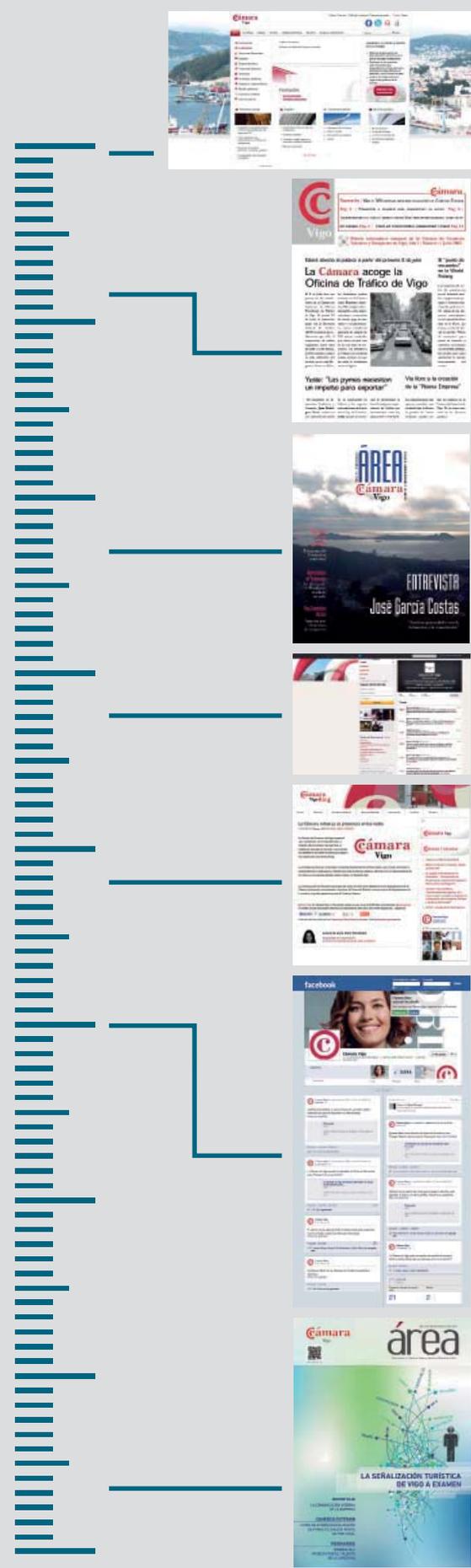
En julio de 2003 veía la luz el primer número de la revista Cámara Vigo. A lo largo de todo este tiempo, la publicación ha pretendido ser una herramienta más de comunicación con los ciudadanos para dar a conocer, no sólo el trabajo que realizan las Cámaras de Comercio, sino el mundo empresarial. Más de 200 entrevistas y otros tantos reportajes de todo tipo se guardan ya en esta particular hemeroteca editada con esfuerzo, el apoyo y la creatividad de muchos profesionales que lo han hecho posible.

Como es natural, la publicación Cámara Vigo ha ido creciendo en estos casi 10 años de existencia, y adaptándose también a los nuevos tiempos. El 2009 comenzó con un nuevo nombre, "Área Cámara Vigo", formato a todo color y tamaño más reducido, para dar paso, en 2012, a una publicación bimestral en papel y también online.

Que todos los ciudadanos pertenecientes a la demarcación de la institución cameral conozcan cuáles son los servicios que ofrece la Cámara, en qué les pueden ayudar, así como las actividades que en ella se desarrollan es uno de los empeños de José García Costas, presidente de la Cámara desde el año 2001. Por todo ello, y además de haber ampliado los canales de comunicación a lo largo de su mandato, las nuevas tecnologías juegan en este momento un papel fundamental. Y aunque el dominio [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com) nació en 1997, los cambios más relevantes llegaron después. La web se ha modificado en 5 ocasiones para adaptarse a los nuevos diseños online y para facilitar también la navegación de los usuarios. El actual portal resulta más visual e intuitivo para el internauta, con toda la información al alcance en menos pasos (con máximo 3 clicks). Por otro lado, la Cámara de Comercio de Vigo fue la primera de Galicia, y la tercera en España, en abrir dos perfiles en las redes sociales Facebook y Twitter, con el objetivo de crear un vínculo de acercamiento mucho más ágil y en tiempo real con los usuarios.

1997

2013



# Cámara Vigo

## 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](mailto:viverodeempresas@camaravigo.com)  
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

### SEACOM

Despacho 1  
986 120 136

### NARTRAN

Despacho 5  
986 120 127

### BYFER, GESTION GLOBAL DE SU EMPRESA

Despacho 9  
986 120 024

### NAUKA INGENIEROS

Despacho 15  
986 120 132

### PROBOTEC

Despacho 2  
986 110 191

### DEICOM TECHNOLOGIES

Despacho 6  
986 120 113

### VP HABITAT

Despacho 10  
986120107

### NOGUEIRA Y ARAUJO ASOCIADOS SL

Despacho 16  
886 131 244

### HOSTENEO

Despacho 3  
986 120 204

### INGADE

Despacho 7  
986 120 129

### CONVIERTE WEB

Despacho 12  
986 120 344

### ANUBIA, SOLUCIONES EN LA NUBE

Despacho 17  
986 120 340

### VIFORDAT

Despacho 4  
886 113 129

### INSPECCION, INNOVACION Y SEGURIDAD, S.L.

Despacho 8  
986 120 143

### GRUPO AFILIADOS

Despacho 13  
902 636 743

### AQUASERVE

Despacho 19  
986 120 145