

**Cámara**

Vigo

Año 10. Nº 102. MAYO-JUNIO 2013

**área**

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



WWW.CAMARAVIGO.COM



# La nueva Ley de Cámaras ya está en marcha

## Comercio

Vigo se adhiere a las acciones del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad

## Emprendedores

Pasos firmes para el nuevo marco regulador

## Exportar

"Cliente fiable". Nuevo servicio para salir al exterior con garantía.



¿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

## Reformar la Administración

**H**ace pocas fechas que Mariano Rajoy ha presentado el voluminoso informe de más de 2.500 páginas, elaborado por la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas, ya conocida como CORA, en el que se pone de manifiesto no ya la duplicidad, sino la multiplicidad de muchos de los órganos de las Administraciones Públicas, que tienen similares o idénticos cometidos. A las primeras propuestas del Gobierno Central llamando a la desaparición en los niveles autonómicos o locales de ciertas estructuras replicadas de las de la administración central, han contestado inmediatamente voces en las comunidades autónomas contrarias a cualquier proceso de lo que consideran una recentralización contraria a su autonomía recogida en el texto y el espíritu constitucional.

Resulta obvio que las Comunidades Autónomas han actuado replicando el mismo esquema administrativo del Gobierno Central, creando estructuras semejantes a las de éste, incluso en casos en los que las competencias no les están claramente atribuidas. Esto ha llevado a numerosas duplicidades, e incluso a ciertas situaciones peculiares, que se han producido con gobiernos centrales y autonómicos de todos los colores políticos. Por ejemplo, resulta sorprendente comprobar que no pocas CC.AA. tienen servicios de relaciones internacionales con distintos niveles administrativos, despliegan acciones de ayuda al desarrollo, mantienen oficinas de representación en el extranjero e incluso tienen una agenda política internacional, cuando la constitución reserva estas competencias exclusivamente

al gobierno central. Otra incongruencia notable, que subrayó el Presidente del Gobierno en su intervención, es la proliferación de órganos como defensores del pueblo, tribunales de cuentas, consejos económicos y sociales, consejos consultivos, etc., ya existentes a nivel estatal, e incluso replicados a nivel municipal.

Paralelamente al desarrollo administrativo se ha producido una proliferación normativa incluso superior. Cada Parlamento Autonómico ha emitido leyes sobre aspectos ya legislados por el Parlamento de España, y a menudo ya enmarcado por legislación europea. A esto se añade una tendencia a la emisión de leyes temáticas, que intentan resolver temas específicos, y afectan a muchas otras normas y preceptos anteriores. Como ejemplos tenemos las varias leyes para la prevención de la morosidad publicadas, que se han ido sucediendo, legislando sobre el mismo asunto, con escaso éxito. De este modo resulta difícil cuando no imposible, para el administrado, saber a qué carta quedarse a la hora de determinar sus obligaciones legales.

Parece indudable que la racionalización de la administración es una tarea ineludible y urgente en la que merece la pena avanzar. Será necesario para ello una visión amplia generosa y práctica por parte de todos, buscando la unidad de acción y asignando tareas únicas a actores únicos siempre que sea posible. Y debe de ir acompañada de una racionalización legislativa que simplifique la vida de empresas y ciudadanos en sus aspectos más prácticos.



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.

# Vigo se adhiere a las acciones del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del comercio minorista

EL COMERCIO SE HA CONVERTIDO EN SECTOR-REFUGIO PARA NUEVOS EMPRENDEDORES, POR LO QUE TENDRÁ UN IMPACTO DIRECTO SOBRE LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS Y LA GENERACIÓN DE EMPLEO

El Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista aprobado por el Consejo de Ministros, contará con la colaboración de las Cámaras de Comercio, para las que resulta urgente y necesario apoyar a este sector, tan afectado por la crisis económica y la caída del consumo. En este sentido, las entidades camerales, entre ellas la de Vigo, han participado en la elaboración de cinco de las diez líneas de actuación presente en el plan. Así, el trabajo conjunto entre Administraciones públicas, Cámaras de Comercio, organizaciones empresariales y de autónomos, así como de la empresa pública Mercasa, supone una garantía de éxito en esta iniciativa, que persigue impulsar a un sector estratégico de la economía española.

Para las Cámaras, el Plan y la importante dotación del fondo de ayuda para la financiación del comercio minorista que incluye, es ahora más necesario y urgente que nunca y debe incidir en

un cambio de tendencia que corrija la difícil situación por la que está pasando este sector, que supone el 5,3% del PIB español y el 11% del total de ocupados de nuestra economía.

Por otro lado, el comercio, especialmente el electrónico, se ha convertido en un sector-refugio para muchos emprendedores que dan el paso hacia delante y deciden poner en marcha su propio negocio, ya que para el inicio de la actividad comercial no son necesarias fuertes inversiones. Por ello, las Cámaras de Comercio consideran que la batería de medidas tendrán un impacto directo sobre la creación de nuevas empresas y, por lo tanto, en la generación de nuevos puestos de trabajo.

En el marco de esta iniciativa, la Cámara de Vigo desarrollará las siguientes acciones: siete diagnósticos del punto de venta, cuatro planes tutoriales, un taller de formación para asesoramiento a 11 emprendedores en el sector del comercio minorista y un dossier de empresa.



**Líneas de acción desarrolladas por las Cámaras de Comercio en el marco del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista, en colaboración con el Fondo de Desarrollo Regional Europeo (FEDER)**

## 1. INNOCOMERCIO

**OBJETIVO:** Incorporación sistemática de la innovación a la actividad del pequeño comercio

### ELEMENTOS DEL PROGRAMA

- A) Individuales
- Diagnóstico asistido
  - Plan de apoyo a la innovación
- B) Comunes
- Foros/jornadas/sesiones temáticas
  - Portal autorizado de la innovación

## 2. DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA

**OBJETIVO:** Mejora de la gestión del punto de venta

### ELEMENTOS DEL PROGRAMA

- A) Diagnóstico asistido
- B) Plan tutorial de gestión

## 3. RELEVO EN EL COMERCIO

**OBJETIVO:** Promover la continuidad de negocios comerciales viables

### ELEMENTOS DEL PROGRAMA

- A) Servicios individuales para la venta o traspaso del negocio
- A quien lo vende o traspasa
  - A quien lo compra
- B) Servicios comunes: Plataforma nacional de transmisiones

## 4. MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD DE EQUIPAMIENTOS COMERCIALES

**OBJETIVO:**

- Proyectos singulares de modernización comercial en zonas de gran afluencia turística

## 5. DINAMIZACIÓN CENTROS COMERCIALES URBANOS

**OBJETIVO:**

- Acciones innovadoras en la prestación de servicios y la promoción de los CCU

## 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.

## FORMACIÓN

# JULIO

### Cursos Generales

#### FACTURACIÓN INFORMATIZADA:

##### FACTURAPLUS

**Duración:** 15 horas

**Fechas:** 1-5 julio

**Horario:** 9:00 a 12:00 horas

#### MANIPULADOR DE ALIMENTOS

**Duración:** 3 horas

**Fechas:** 3 julio

**Horario:** 10:00 a 13:00 horas

#### EXCEL 2010: TABLAS DINÁMICAS

**Duración:** 15 horas

**Fechas:** 1-5 de julio

**Días:** lunes a viernes

**Horario:** de 9:30 a 12:30 horas

#### HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL I)

**Duración:** 30 horas

**Fechas:** 8-19 de julio

**Días:** lunes a viernes

**Horario:** de 9:30 a 12:30 horas

### Cursos de Informática

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

**Duración:** 30 horas

**Fechas:** 22 de julio-6 de agosto (26 de julio no lectivo)

**Días:** lunes a viernes

**Horario:** de 9:30 a 12:30 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.



# Pasos firmes en la nueva Ley de Emprendedores

EL GOBIERNO APRUEBA EL ANTEPROYECTO, ELABORADO POR NUEVE MINISTERIOS, QUE TIENE COMO OBJETIVO IMPULSAR LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

**E**mpecemos por los datos. En España hay más de tres millones de trabajadores autónomos, un 13% de ellos con asalariados a su cargo. Además el 99% de las empresas inscritas a día de hoy en la Seguridad Social tienen menos de 250 trabajadores, y de ellas el 87% menos de nueve. Estas pequeñas y medianas empresas dan empleo al 75,4% de los trabajadores españoles, es decir, la inmensa mayoría del tejido empresarial del país. Así las cosas, parece obvia la necesidad de una nueva norma que mejore el motor de crecimiento, la base del empleo, su mantenimiento y futura creación. Por otro lado, cabe destacar que según los datos del Banco Mundial, España ocupa el puesto 136 de un total de 185 países en cuanto a la facilidad que existe para abrir un negocio.

Con estas premisas el Gobierno acaba de dar luz verde al anteproyecto de la Ley de Emprendedores, una norma integral y completa, elaborada por nueve ministerios, que tiene como objetivo impulsar toda la actividad emprendedora y empresarial. Abarca desde la constitución de empresas y su régimen fiscal, al apoyo a la financiación y a sus relaciones con las administraciones públicas.

Para las Cámaras de Comercio, esta Ley sienta las bases para acabar de una vez por todas con las grandes deficiencias que históricamente ha presentado la economía española a la hora de poner en marcha una empresa. Además, la integración en un mismo texto normativo del amplio abanico de medidas que contempla el apoyo del Gobierno al emprendimiento- fiscales, simplificación administrativa, segunda oportunidad para los empresarios, impulso de la internacionalización, nuevas fórmulas para desarrollar la actividad empresarial o el fomento del es-

píritu emprendedor- acabará con la dispersión que existen en España a la hora de apoyar a los emprendedores.

## PROYECTO EMPRENDE EN 3

El documento presentado por el Gobierno incluye también el Proyecto Emprende en 3, una iniciativa que ataca uno de los grandes cuellos de botella que presenta el proceso de creación de empresas: el tiempo necesario para obtener las licencias municipales y las autorizaciones y registros de competencia autonómica.

Emprende en 3, aprovecha la interconexión de registros de las diferentes Administraciones Públicas, la generalización de la declaración responsable- como instrumento idóneo para el reconocimiento, desde el día mismo de su presentación, del derecho a iniciar una actividad empresarial- y el uso de intensivo de las tecnologías de la información.

Este proyecto es una plataforma digital al que accederán directamente los emprendedores (necesidad de autenticación electrónica de forma: DNle, Camerfirma, etc). Potencia el alcance del Documento Único Electrónico (DUE), al permitir la incorporación de los trámites de competencia de las Comunidades Autónomas y de las Administraciones locales al proceso integrado de puesta en marcha que actualmente cubre el citado DUE. Su utilización se podrá extender a las oficinas de apoyo e inicio de la tramitación empresarial (Ventanillas Únicas Empresariales y redes de PAITs), que son la vía preferida por los emprendedores para el arranque de su actividad.

## PRINCIPALES EJES SOBRE LOS QUE GIRARÁ LA NUEVA LEY

### FACILITAR LA CULTURA Y LA INICIATIVA EMPRENDEDORA

Fomento del espíritu emprendedor en el ámbito educativo: incorporación de objetivos específicos en todas las etapas educativas para favorecer la iniciativa, competencias y habilidades emprendedoras.

Emprendedor de responsabilidad limitada (ERL): La responsabilidad derivada de sus deudas empresariales no afectará a su vivienda habitual, si su valor no supera los 300.000€.

Sociedad limitada de formación sucesiva (SLFS): Posibilidad de creación de sociedades con capital inferior a 3.000€, bajo determinadas condiciones que aseguran la protección de terceros y obligan a reforzar los recursos propios.

Agilización de la creación de empresas:

- Puntos de Atención al Emprendedor: Ventanilla única, que unificará VUE, VUDs y PAIT, a través de la que se podrán realizar los trámites para el inicio, ejercicio y cese de la actividad.
- Constitución de sociedades de responsabilidad limitada, más ágil, rápida y efectiva, mediante modelos simplificados y procesos telemáticos (utilizando el DUE y el sistema de tramitación telemática del CIRCE).

- Segunda oportunidad:

- Mecanismo de negociación extrajudicial de deudas ágil y eficaz destinado a emprendedores en situación de desequilibrio entre su pasivo y activo.
- Mayor protección del autónomo o empresario de responsabilidad limitada, ante procedimientos de embargo de deudas tributarias y con la Seguridad Social que afecten a su vivienda habitual.

## APOYO A LA FINANCIACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES

- Cédulas y bonos de internacionalización: Activo garantizado por préstamos destinados a la internacionalización de empresas o a la exportación.
- Se racionaliza y flexibiliza la regulación de las cédulas de internacionalización.
- Se crea un nuevo instrumento, más flexible, los "bonos de internacionalización".

Agilización de los acuerdos de refinanciación

- Agilidad y seguridad jurídica en el procedimiento de designación del experto independiente.
- Reducción de las mayorías exigidas para la homologación del acuerdo.

## APOYOS FISCALES Y DE SEGURIDAD SOCIAL

Aplicación del IVA de caja para autónomos y PYMES:

- Se crea un régimen especial de criterio de caja en el IVA para autónomos y PYMES, de carácter voluntario, que permita evitar ingresar el IVA hasta que se cobre la factura.

Incentivos a la inversión en el Impuesto sobre Sociedades

- Fomento de la reinversión de los beneficios en la actividad económica: Las empresas con un volumen de negocio inferior a 10 millones de euros podrán deducirse hasta un 10% de los beneficios obtenidos en el período impositivo en que se reinviertan en la actividad económica. Este régimen aplicará también a autónomos.
- Incentivos fiscales a la inversión I+D+i: Las deducciones por I+D+i que puedan aplicarse en un ejercicio podrán recuperarse mediante un sistema único en España de devoluciones.
- Ampliación de incentivos fiscales para determinados activos intangibles ("PATENT BOX"): Las rentas obtenidas por su cesión gozarán de una reducción de hasta el 60%.

- Fomento del inversor de proximidad o "business angel" en el IRPF: Incentivos fiscales al inversor particular que participe temporalmente en empresas nuevas y de reciente creación (capital semilla y "business angel").

- Deducción del 20% en la cuota estatal en el IRPF con ocasión de la inversión realizada al entrar en la sociedad. La base máxima de la deducción será de 20.000 euros anuales.
- Exención total de la plusvalía al salir de la sociedad, siempre y cuando se reinvierta en otra entidad de nueva o reciente creación.

Fomento de la pluriactividad: Con reducciones en las cuotas a la Seguridad Social (la reducción será del 50% de la base de cotización para los que ya cotizan 8 horas en el Régimen General y del 25% en el caso de trabajar a media jornada).

## FOMENTO DEL CRECIMIENTO EMPRESARIAL

Reducción de cargas administrativas

- Revisión periódica del clima de negocios y propuesta de mejoras regulatorias.
- Cláusula "One in-One out": Cada carga administrativa introducida deberá compensarse con, al menos, la eliminación de una carga de coste equivalente.
- Medidas concretas de reducción de cargas administrativas:
  - Reducción de cargas de los servicios estatales de estadística y de la gestión para la prevención de riesgos laborales.
  - Reducción de cargas contables, ampliando la posibilidad de formular balance abreviado.
  - Posibilidad de legalización telemática de los libros obligatorios en el Registro Mercantil.
  - Puesta a disposición de un nuevo libro electrónico de visitas para las inspecciones de trabajo.

Acceso de los emprendedores a la contratación pública

- Se facilita el contacto entre pequeños emprendedores que deseen crear uniones de empresarios, dándose de alta en el Registro Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas del Estado.
- Se elevan los umbrales para la exigencia de la clasificación en los contratos de obras y de servicios.
- Se adecúa el régimen de garantías para la contratación pública a las posibilidades del emprendedor.
- Simplificación de trámites: Se podrá sustituir la aportación inicial de la documentación acreditativa del cumplimiento de las condiciones para contratar por una declaración responsable.
- Prohibición expresa de discriminación a favor de contratistas previos.
- Lucha contra la morosidad: Reducción del plazo de demora para que el contratista pueda resolver el contrato.

## INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA Y LA ECONOMÍA

Plan Estratégico de Internacionalización de la Economía Española: Incluirá un sistema de evaluación y control de sus instrumentos.

Fortalecimiento de los organismos de apoyo a la internacionalización:

- Se potencia la actuación de la red exterior y territorial del Ministerio de Economía y Competitividad.
- Se fortalece el papel de ICEX España Exportación e Inversiones.

Refuerzo de los instrumentos financieros de apoyo a la internacionalización: Fondo para Inversiones en el Exterior (FIEX), Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM) y Convenio de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI).

Mayor acceso de las empresas a los proyectos de Instituciones Financieras Internacionales abiertos a concurso en otros países.

- Fomento de la entrada de inversión y talento en España, facilitando y agilizando la concesión de permisos de residencia para:
  - Inversores de cuantía económica significativa o de interés general.
  - Emprendedores en una actividad de carácter innovador con especial interés económico, valorando prioritariamente la creación de empleo.
  - Profesionales altamente cualificados.
  - Extranjeros que se desplacen a España en el marco de una relación laboral, profesional o por motivos de formación profesional, por una duración igual a la del traslado.

# Casi una veintena de empresas buscaron oportunidades de negocio en Centroamérica

LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO, QUE ORGANIZA ESTA MISIÓN COMERCIAL DESDE HACE 17 AÑOS, CALCULA QUE SE CELEBRARON 200 REUNIONES DE NEGOCIOS DURANTE LA ACCIÓN

Un total de dieciocho de empresas gallegas participaron hasta el 1 de junio en la misión comercial a Centroamérica, organizada por la Cámara de Comercio de Vigo en el marco del plan FOEXGA 2013, con cofinanciación de la Xunta de Galicia y colaboración del resto de Cámaras gallegas. Panamá, Costa Rica y Guatemala son los destinos que visitarán nuestras empresas en busca oportunidades de negocio dentro de sus mercados. La Cámara de Comercio de Vigo se encargó de coordinar la elaboración las agendas de trabajo de las empresas participantes durante la visita, herramienta que les permitió mantener un elevado número de contactos profesionales durante la misión comercial (se calcula que podrían producirse casi 200 reuniones de negocio durante el viaje). Para la or-

ganización de esta misión comercial se dispusieron diferentes opciones de promoción para las 18 empresas, ya que no todas se desplazaron a los mismo destinos. En este sentido, la mayoría de las empresas optaron por Costa Rica (13 empresas), seguido de Panamá (12 empresas) y Guatemala (7 empresas). Además, algunas firmas decidieron ampliar la misión a El Salvador (2 empresas), Nicaragua (1 empresa) y Honduras (1 empresa). En cuanto a los sectores presentes en la misión, la industria naval/auxiliar fue la mayoritaria (6) seguida de la alimentación (3), construcción (3), software (3) y maquinaria alimentaria (2). Las grandes oportunidades de negocio de estos tres países centroamericanos está más que constatada por la Cámara de Vigo, que lleva 17 años organizando con éxito esta misión comercial.



COSTA RICA



GUATEMALA



PANAMA



**Costa Rica** tiene el nivel de renta más alto de la región centroamericana. El gobierno y las entidades públicas del país son grandes compradores. Tradicionalmente ha sido la economía más desarrollada y estable de Centroamérica, con una larga historia democrática y una elevada cobertura de servicios públicos: particularmente educación, sanidad y distribución eléctrica. Se trata de una economía comercialmente abierta, con tratados de libre comercio con los principales mercados mundiales (EEUU, China y la UE, entre otros). Esto, combinado con la existencia de zonas francas muy competitivas, favorecidas por incentivos fiscales, convierte a Costa Rica en una base muy apropiada desde donde exportar a terceros países. Pero sin lugar a dudas el

sector más desarrollado de la economía costarricense en el turismo, que genera unos ingresos muy importantes para el país, y siendo uno de los destinos turísticos más importantes de la región.

El país prevé importantes inversiones para aumentar la capacidad de generación eléctrica, con nuevos proyectos hidroeléctricos, así como para diversificar la matriz energética potenciando la energía eólica, solar, geotérmica y, eventualmente, gas natural. En los próximos años deberán realizar un esfuerzo para modernizar y ampliar las infraestructuras públicas: carreteras, puertos, aeropuertos, ferrocarril, agua y saneamiento, etc. Existe financiación disponible procedente de varias instituciones financieras multilaterales.

Ránking de productos exportados a Costa Rica desde Galicia en 2012	Peso (Miles de Kg)	Valor (Miles de euros)	Número de operaciones
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	50,4	3.301,6	4.599
Madera, Carbón Vegetal Y Manufacturas De Madera	4.140,0	1.648,5	68
Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, De Punto	28,2	1.593,8	3.317
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	148,0	1.047,0	71

**Guatemala** es el mercado más grande de Centroamérica por su PIB y su población, y se puede considerar la puerta de entrada al resto de la zona. Está bien comunicada y la mayoría de distribuidores se encargan de toda la región desde Guatemala. En el país existen muchas diferencias entre clases sociales, ya que alrededor del 60% de la población vive en condiciones de pobreza. Por ello, el mercado consumidor con capacidad adquisitiva es limitado

respecto al tamaño del país. La actividad económica está concentrada esencialmente en Guatemala ciudad, aunque en algunos aspectos Quetzaltenango, la segunda ciudad en el país por número de habitantes, también tiene cierta importancia. Guatemala mantiene con la Unión Europea relaciones muy extensas que abarcan el diálogo político, un amplio programa de cooperación y un régimen comercial favorable.

Ránking de productos exportados a Guatemala desde Galicia en 2012	Peso (Miles de Kg)	Valor (Miles de euros)	Número de operaciones
Fundición, hierro y acero	5.113,2	2.738,8	2
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	30,4	1.787,0	4.808
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	22,5	1.078,7	4.330
Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	43,4	809,8	27

**Panamá** es una economía de enclave basada principalmente en los servicios. El sector terciario de la economía representa, tradicionalmente, entre un 70 y un 75% del valor del PIB. Ello es debido a su peculiar modelo de desarrollo, consecuencia directa de la construcción del Canal y del sistema monetario que, en virtud de un tratado de 1904, establece el uso de dólar como moneda. El fuerte auge económico derivado de ambos fenómenos unido, a partir del final de la II Guerra Mundial, a la intensificación de políticas comerciales

y monetarias "hacia dentro" en el continente iberoamericano propiciaron la creación de la Zona Libre de Colón (ZLC), a finales de los cuarenta, y del Centro Bancario Nacional (CBN), a principio de los setenta. El abanderamiento de buques (primer país a nivel mundial en esta actividad), la peculiar legislación sobre sociedades y las representaciones legales a empresas extranjeras han constituido hasta la fecha un perfecto complemento a los niveles de ingresos procedentes del Canal, de la ZLC y del CBN.

Ránking de productos exportados a Panamá desde Galicia en 2012	Peso (Miles de Kg)	Valor (Miles de euros)	Número de operaciones
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	70,1	6.271,8	4.953
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	215,5	2.079,8	96
Barcos y demás artefactos flotantes	18.602,0	1.926,8	6
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	28,9	1.338,2	3.137

# La nueva Ley de Cámaras ya está en marcha

EL NUEVO MARCO LEGAL DESTACA, DESDE EL CRITERIO DE UTILIDAD PÚBLICA, LA VOCACIÓN DE SERVICIO DE LAS ENTIDADES CAMERALES HACIA LAS PYMES PARA SU INTERNACIONALIZACIÓN Y MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

Se esperaba como agua de mayo y, por fin, el anteproyecto de la nueva Ley de Cámaras ya es una realidad. Y es que la supresión, a partir de 2010, del recurso cameral permanente había generado una situación de incertidumbre e inseguridad en las Cámaras de Comercio. Esta modificación unida a la ausencia de un nuevo marco legal adaptado a las nuevas circunstancias ponía en riesgo el debido cumplimiento de las funciones público-administrativas que tienen encomendadas dada su naturaleza de corporaciones de derecho público, que mantiene el nuevo texto legal.

El nuevo marco normativo de las Cámaras, que se enmarca en el Plan Nacional de Reformas del Gobierno 2013, confirma su importante papel y protagonismo para prestar aquellos servicios que demandan las necesidades de las empresas en estos difíciles momentos de recesión y de desempleo.

Las funciones que recoge el texto, pendiente ahora de alegaciones y su trámite parlamentario, permite que las Cámaras de Comercio refuercen su papel en algunos aspectos como:

***“Será necesaria una mayor unidad de acción en el futuro, esto es, no debemos olvidar un valor fundamental de las Cámaras: su carácter de red”***



Entrevista a José García Costas, Presidente de la Cámara de Comercio de Vigo

- ¿Qué le parece el anteproyecto de la ley de Cámaras?

Vaya por delante que se trata de un Anteproyecto, que debe recorrer todavía un camino de revisión previo a su aprobación. Dicho esto, en nuestra opinión, uno de los aspectos más importantes del texto aprobado por el Gobierno es que sigue considerando a las Cámaras como entidades fundamentales en la canalización de las relaciones entre empresas y administraciones públicas, y como las encargadas de la defensa de los intereses generales. Por otro lado, es necesario destacar la continuidad en las labores público-administrativas que se les otorga, y el reforzamiento de su papel como organismos encargados de encauzar la promoción comercial exterior y la mejora de la competitividad de las empresas, que además, serán objeto de convenios anuales y bianuales con la Cámara de Comercio de España.

Sin embargo, consideramos que existen problemas que pueden derivarse de una redacción poco precisa, que podría considerarse incluso confusa en el terreno de la financiación de sus

- El Plan Cameral para la Internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, con el fin de aumentar su base exportadora, como elemento sustancial e imprescindible para el impulso de las exportaciones y el desarrollo de la economía española.
- El Plan de Competitividad de la Empresa Española que recogerá el conjunto de las funciones públicas que deben desarrollar las Cámaras de Comercio en apoyo de las empresas españolas, en especial las pymes.
- En la organización, con las administraciones competentes, en el desarrollo de un modelo de Formación Profesional Dual que de una respuesta eficaz a la dramática situación del desempleo juvenil.
- Además, el texto recoge el nuevo papel de la Cámara de Comercio de España en la coordinación de las Cámaras de Comercio en el exterior.

actividades. No cabe duda de que para desarrollar tareas o responsabilidades es necesario disponer de recursos. El Anteproyecto recoge una serie de tareas y responsabilidades para las Cámaras, pero se deja la práctica totalidad de la posible financiación a los ingresos por servicios prestados. Es poco probable que estos servicios puedan cubrir costes que no sean los directamente asociados con los propios servicios. Por otro lado, aunque se abre la puerta a aportaciones de carácter voluntario, que podrían servir para financiar las labores de representación y defensa de los intereses generales de las Cámaras, debería aclararse mejor cuáles serían las ventajas que podrían obtener las empresas que las hagan, o si las Cámaras pueden establecer algún tipo de cuota voluntaria tasada, o precios diferenciados en sus servicios dependiendo de si los solicitantes satisfacen o no cuotas de algún tipo.

En cualquier caso, aún estamos en proceso de reflexión interna para formular alegaciones comunes dentro del plazo que marca la Ley.

#### **- ¿Con esta nueva situación cree que sobrevivirán todas las Cámaras gallegas?**

El debate sobre el mapa cameral de Galicia es muy anterior a este Anteproyecto de Ley, y me temo que tiene que ver con los cambios que se han ido produciendo en la propia sociedad gallega y no tanto con los aspectos legales, aunque sin duda, el marco normativo influye. De todos modos, creo que es prematuro hablar de mapa cameral. Por ahora estamos hablando de modelo. Lo que parece claro es que, sean el número que sean, será necesaria una mayor unidad de acción en el futuro, esto es,

El anteproyecto de Ley no recupera el recurso cameral permanente, aunque cabe destacar que desde el 1 de enero de 2013, ninguna empresa está obligada a pagar esta contribución. Se establece, por ello, que su financiación se basará en los ingresos que las Cámaras generen por los servicios que presten y por las aportaciones voluntarias de las empresas.

En este sentido, cabe destacar que las Cámaras están llevando a cabo un importante cambio en la profesionalización y modernización de sus estructuras y de las competencias de su personal.

Por todo ello, estas corporaciones de derecho público asumen ilusionadas el desafío y la responsabilidad que en ellas deposita el Gobierno para acometer los servicios que les demanden los intereses generales de la economía y seguir siendo un instrumento estratégico fundamental para el progreso económico y social de España.

no debemos olvidar un valor fundamental de las Cámaras: su carácter de red.

#### **-¿Los ingresos a través de prestación de nuevos servicios será suficientes para financiarse?**

Como decía es muy difícil, si no imposible, que los rendimientos netos de la prestación de servicios puedan cubrir las funciones público-administrativas, de carácter obligatorio, que la ley encomienda y exige.

#### **-¿Qué recortes han tenido que hacer desde la supresión del recurso cameral?**

Cada Cámara ha buscado un modelo adaptado a sus necesidades, en el que los costes puedan reducirse al mínimo operativo, y en el que se persigue maximizar los ingresos por servicios, programas específicos, etc. En la mayor parte de los casos ha sido necesario prescindir de servicios y de personal. No es el caso de Vigo

#### **- El texto habla de nuevos servicios, entre otros los de mediación y arbitraje. ¿Tiene capacidad en estos momentos para prestarlos?**

La situación de cada Cámara es muy diferente. En el caso de la Cámara de Vigo contamos con una Corte de Arbitraje propia desde hace años, y ya antes de la ley de mediación, ofrecíamos un servicio de mediación comercial para empresas. Creo que en general las Cámaras, como red, disponen de los recursos y de la cultura y el tejido requeridos para prestar estos servicios.



# La Cámara de Vigo lanza el servicio “Cliente Fiable” para exportar con seguridad

CON ESTA NUEVA HERRAMIENTA, LAS EMPRESAS PODRÁN ACCEDER A LISTADOS PERSONALIZADOS DE CLIENTES POTENCIALES CON BAJO RIESGO DE IMPAGO. EL SERVICIO ARRANCA CUBRIENDO LOS 19 PRINCIPALES MERCADOS DE LA EXPORTACIÓN ESPAÑOLA.

La internacionalización es, en estos momentos, una tarea fundamental para que las empresas logren salvar el bache de la crisis. Sin embargo, vender en otros mercados no es fácil y conlleva ciertos riesgos. Por eso, y con el objetivo de mejorar aún más esta actividad empresarial, la Cámara de Comercio de Vigo pone en marcha el servicio Cliente Fiable. Se trata de una nueva herramienta de prospección que permite a las empresas acceder a listados personalizados de clientes potenciales con bajo riesgo de impago de acuerdo con el análisis de Iberinform.

El servicio arranca cubriendo los principales mercados de la exportación española. Inicialmente estará disponible para Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Polonia, Portugal, República Checa y Suiza. Esta iniciativa ha sido desarrollado apoyándose en la experiencia y la capacidad técnica de Iberinform, la empresa de información comercial y financiera del principal operador español del seguro de crédito, Crédito y Caución, que ha globalizado su actividad con la integración en el Grupo Atradius, presente en 45 países.

La operativa es muy sencilla. El exportador tiene que dirigirse a la Cámara de Comercio de Vigo para solicitar un listado de Clientes Fiables en un determinado mercado, personalizando su búsqueda por múltiples criterios, como son el sector de actividad, tamaño de la empresa, número de empleados o facturación anual. El exportador recibirá, de la mano de un experto analista, un listado con 10 clientes potenciales de un determinado producto o servicio e incluirá, además de todos los datos de contacto, información relevante para un adecuado análisis del riesgo comercial, como límites de crédito o una calificación crediticia. La información analizada por Iberinform será generada en el país de destino y adaptada a las especiales características de cada mercado y contará un precio asequible para cualquier pyme que desee abrir nuevos mercados o mejorar su presencia en ellos.

El reto de Cliente Fiable es mejorar los listados de búsqueda de clientes potenciales con un análisis riguroso de la liquidez y solvencia del comprador para evitar los impagos y la morosidad en la exportación. El resultado es un servicio novedoso que permite establecer políticas de riesgo sin necesidad de poseer una formación específica en finanzas.



## Cep y Cámara de Comercio solicitan a Gallardón el mantenimiento del partido judicial de Vigo

LA PÉRDIDA DE LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL ES EL PRINCIPAL ARGUMENTO EN SU DEFENSA. ALEGAN QUE SIENDO LA PRIMERA CIUDAD INDUSTRIAL DE GALICIA DEBERÍA MANTENER SU ESTATUS JUDICIAL

La Confederación de Empresarios de Pontevedra y la Cámara de Comercio de Vigo remitieron una carta al Ministro de Justicia, Alberto Ruiz Gallardón, solicitando que reconsidere, dentro de la Reforma de la actual Demarcación Judicial, la exclusión de Vigo como Partido Judicial.



Si bien reconocen la necesidad de realizar reformas en aras de la eficiencia y racionalización de los recursos judiciales, estiman inexcusable que el Ministerio de Justicia tome en consideración las peculiaridades de Vigo y su área de influencia.

El principal argumento que esgrimen es que se trata de la primera ciudad industrial de Galicia, por lo que privarla del estatus de Partido Judicial atentaría contra la competitividad de su sector productivo.

Es por ello que La CEP y la Cámara de Comercio solicitan que, de aprobarse la reforma, Vigo conserve su estatus judicial, manteniéndose en la provincia de Pontevedra la doble demarcación. En este sentido destacaron que en 2012 se registraron en la ciudad 87.636 asuntos judiciales.

Igualmente, subrayaron la aprobación de la Ley 4/2012, de 12 de abril, por la que se reconoció legalmente el Área Metropolitana de Vigo, la única de Galicia, que abarca a 14 ayuntamientos.

## Indonesia se interesa por las empresas de Vigo

LA EMBAJADORA DEL PAÍS, ADIYATWIDI ADIWOSO ASMADY, VISITA LA CÁMARA DE VIGO EN BUSCA DE RELACIONES EN EL ÁMBITO DE LA PESCA Y LA CONSTRUCCIÓN NAVAL

La embajadora de Indonesia, Adiyatwidi Adiwoso Asmady, y el cónsul honorario del país en Vigo, Carlos Fernández, fueron recibidos en la Cámara de Comercio de Vigo por José Manuel García Orois y Manuel Fdez Pool, gerente y secretario de la institución, respectivamente, así como de representantes de varias empresas adscritas a la demarcación, entre ellos José Luis Freire, presidente de Conxemar, y Javier Touza, presidente de Arvi. Adiwoso Asmady expuso durante el encuentro el interés de su país por ciertos sectores que resultan especialmente atractivos para su economía: la pesca y la construcción naval.

En este sentido, la embajadora del país asiático explicó a los empresarios presentes en el encuentro la necesidad que tiene su economía por exportar materias primas pesqueras, así como la compra de productos elaborados de este sector (carecen de empresas transformadoras en el sector de la alimentación). Además, las empresas indonesas precisan firmas extranjeras que puedan producir materiales de transporte, especialmente ferris.



Esta primera reunión sirvió de punto de partida para organizar, a lo largo del mes de julio, un nuevo encuentro con una agenda mucho más amplia en la que puedan participar empresas y asociaciones de ambos países.



# “En Byfer, el ánimo y apoyo incondicional necesario para seguir adelante, lo incluimos en todos los servicios contratados”

## BYFER, GESTION GLOBAL DE SU EMPRESA

BEGOÑA MANEIRO

### - ¿Cómo nace la empresa?

La idea de emprender, buscando algo diferente siempre fue nuestra meta. Teníamos claro que lo que buscábamos era ayudar, apoyar a nuestros clientes, pero no encontrábamos la fórmula. Tras tiempo investigando, reflexionando, hablando con otros autónomos y empresarios encontramos la idea. En estos tiempos, hay dos factores importantes en cualquier negocio: recortar gastos y tener una buena gestión administrativa, ya que si cualquiera de estos puntos falla, será muy difícil mantenernos a flote. Así que, en BYFER ofrecemos a nuestros clientes reducir drásticamente los gastos en el departamento administrativo externalizándolo, a la vez que reducen costes de infraestructura: oficina, equipos informáticos, ... y darles un servicio integral en la gestión administrativa para que juntos podamos ver crecer su negocio día a día. Nos implicamos al 100% en cada proyecto, en cada empresa, ya que nuestro objetivo es que nuestros clientes sean fieles y duraderos, dándoles un servicio eficiente a la vez que de confianza mutua.

### - ¿La externalización de servicios en grandes empresas, así como el denominado co-working es una oportunidad para Byfer?

Sí que lo es. En Byfer ofrecemos nuestros servicios siempre personalizados y adaptados a cada cliente, de manera que cada uno decide qué servicios necesita, ofrecemos la gestión administrativa total o sólo para determinadas tareas, como apoyo al personal del que ya disponga cada empresa. Nuestros servicios de secretaria, facturación y gestión contable, fiscal y laboral se adaptan a cada cliente, dependiendo de su necesidad y de su empresa. Trabajamos en colaboración con distintas empresas de diferentes sectores, así podemos ofrecer soluciones para cualquier incidencia o necesidad que surja, con estas colaboraciones conseguimos mejores honorarios o presupuestos para nuestros clientes y así seguimos reduciendo los costes que se generan.

### - Tienen diferentes áreas de trabajo. ¿Cuáles son las más demandadas?

Cada cliente es distinto al anterior. Algunos buscan una secretaria a tiempo completo, así saben que con hacer una llamada ya pueden delegar ese tema porque nosotros nos encargaremos de buscar la mejor solución. Otros únicamente buscan que desde Byfer nos encarguemos de tareas específicas que por tiempo o recursos no pueden realizar, y

saben que pueden confiar en nosotros, que lo haremos con la misma implicación que si de nuestro propio negocio se tratase.

### - ¿Quiénes son sus principales clientes?

Tenemos un amplio abanico de clientes potenciales, ya que nuestros servicios se adaptan a lo que busque cada empresario, buscamos su necesidad y le aportamos la solución. Existen varios tipos de clientes, por un lado ofrecemos al empresario sin oficina que pueda disponer de la nuestra para encargarnos de recoger documentación, pagos de clientes o cualquier otra gestión, así ahorra en infraestructura, sin necesidad de tener oficina física, equipos informáticos y todos los gastos relacionados. Por otro lado, también ofrecemos nuestro apoyo administrativo, como ya dijimos, nos adaptamos a cada cliente, si por circunstancias los recursos con los que cuenta una empresa no son suficientes, le damos apoyo administrativo para llevar toda la gestión al día, desde su oficina o desde nuestro despacho en el vivero. Tenemos clientes que utilizaban una oficina en alquiler, y finalmente decidieron reducir costes eliminándola y trabajando con nosotros.

### - ¿Por qué elegir Byfer? ¿Qué les hace destacar en el mercado?

Nuestro punto fuerte somos nosotros mismos, somos personas 100% implicadas, que sabemos la importancia de cada uno de nuestros clientes, queremos verle triunfar, crecer, y para ello no reparamos en esfuerzo, y esto lo ven reflejado en nuestro trabajo diario. Ellos ven la eficiencia, la confianza, la dedicación y la implicación que mostramos en cada uno de sus proyectos. Saben que con una sola llamada, pueden empezar a solucionar un problema. Y como solemos decir a nuestros clientes: En Byfer, el ánimo y apoyo incondicional necesario para seguir adelante, lo incluimos en todos los servicios contratados.

### - Byfer apuesta claramente por las nuevas tecnologías (tienen perfiles en varias redes sociales). ¿Qué les ofrecen estas herramientas para trabajar?

Hoy en día las redes sociales son imprescindibles para cualquier empresa que quiera darse a conocer. Nos ayuda a conocer otros profesionales, a interactuar con otros emprendedores y conocer otras experiencias que nos ayudan a seguir adelante y luchar por nuestro proyecto. Además, se crean sinergias muy interesantes con otras empresas.





# Cámara

## Vigo

**BYFER**  
Gestión Global  
de su Empresa

“Nuestro punto fuerte somos nosotros mismos, somos personas 100% implicadas, que sabemos la importancia de cada uno de nuestros clientes”

**- Su andadura empresarial se produce en medio de una recesión económica global. ¿Qué dificultades se encontraron a la hora de empezar?**

Las dificultades comienzan con la financiación, como resistir en el mercado actual, como hacer frente a los gastos que genera tanto la apertura como el mantener la empresa a flote. Para esto, es de gran ayuda la Cámara de Comercio de Vigo, con profesionales que te asesoran y te guían en la puesta en marcha del proyecto.

Y por supuesto, el hecho de contar con un despacho en el vivero es fundamental, en pleno centro de Vigo, con todas las facilidades que proporcionan.

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

Si tienes un sueño, si tienes una idea, tienes que arriesgar para llegar al éxito. Animamos a todos los emprendedores a luchar por conseguir su meta, pero siempre con la cabeza fría y dando pequeños pasos para llegar al objetivo final.

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

Enriquecedora sobre todo, ya que entre las empresas que formamos el vivero, creamos colaboraciones importantes y nos ayudamos y apoyamos. Es importante estar rodeado de empresas que como nosotros, están intentando hacerse un hueco en el mundo empresarial, ya que compartimos experiencias y proyectos. El vivero es un centro de negocios con todas las comodidades y facilidades para los que estamos empezando, gracias a la Cámara es más fácil sacar adelante nuestros proyectos y luchar por lo que queremos conseguir.

### DATOS

Despacho 9  
Teléfono 986 120 024  
[www.byfergestion.com](http://www.byfergestion.com)

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



## Cámaras de Comercio y Xunta de Galicia impulsan con el FOEXGA las exportaciones de las pymes gallegas

EL PLAN DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES GALLEGAS SUMA ESTE AÑO 2 MILLONES DE EUROS E INCLUYE 84 ACTUACIONES EN LAS QUE SE PREVÉ LA PARTICIPACIÓN DE 700 PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

**E**n su apuesta por la internacionalización del tejido empresarial gallego como uno de los pilares del crecimiento económico, la Consellería de Economía e Industria y las Cámaras de Comercio de Galicia firmaron el acuerdo de colaboración para desarrollar a lo largo de 2013 el Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas, que en esta ocasión asciende a 2 millones de euros

Este programa facilita la puesta en marcha de iniciativas que favorezcan el crecimiento de las exportaciones y la apertura de las pequeñas y medianas empresas a mercados en crecimiento. Gracias a este plan, a lo largo del pasado año se llevaron a cabo 79 misiones, encuentros empresariales, visitas y participaciones en ferias internacionales. Esta cifra se incrementará hasta 84 acciones a lo largo del presente ejercicio, en el que participarán alrededor de 700 empresas. Las Cámaras gallegas acompañan a estas PYMES con el objetivo de mantener relaciones comerciales en los mercados

de países como Reino Unido, Portugal, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Rusia, Croacia, Eslovenia, Bosnia, Rumanía, Alemania, Francia, Italia, Japón, China, Taiwan, Corea del Sur, India, Qatar, México, Panamá, Estados Unidos, República Dominicana, Canadá, Colombia, Venezuela, Brasil, Chile, Argentina, Angola, Marrocos, Túnez, Guinea Ecuatorial, Sudáfrica, Nova Zelanda o Australia.

El plan FOEXGA, que nació en 1992, se presenta como una plataforma de cooperación básica entre las instituciones y el sector empresarial, en el que se coordinan esfuerzos, servicios y recursos para que las empresas gallegas sean capaces de competir en el extranjero con garantías. El objetivo de FOEXGA es apoyar la promoción internacional de la industria y de las empresas gallegas, a la vez que pretende incentivar aquellas estrategias que logren su dimensionamiento correcto y un aumento de la capacidad productiva en el contexto internacional.



# Diez grandes empresas buscan en la ciudad olívica potenciales proveedores industriales

LA CÁMARA DE VIGO ORGANIZA EL III ENCUENTRO EUROPEO DE SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL

Por tercer año consecutivo la Cámara de Vigo organizó el Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial, una cita enmarcada dentro del Plan FOEXGA y que en esta ocasión atrajo a diez responsables de compras de importantes empresas fabricantes de Italia, Alemania, Francia, y Austria. Durante la jornada del día 19 de junio, las firmas europeas mantuvieron más de un centenar de reuniones de trabajo con una treintena de proveedores españoles. La Cámara de Comercio de Vigo fue la encargada de facilitar a las empresas compradoras, reuniones individuales con potenciales proveedores, identificados previamente en base a sus necesidades. En este sentido, se tuvieron en cuenta que las empresas europeas son fabricantes de: resortes de gas y sistemas e regulación en altura; transmisiones para camiones; turbosoplantes, compresores, pantalanés flotantes; autoclaves y sistemas de aire acondicionado.

El programa previsto para el primer día contempló una jornada dedicada íntegramente a las entrevistas individualizadas, que tuvieron una duración aproximada de 30 minutos. Las empresas europeas participantes en esta misión inversa pudieron visitar al día siguiente las instalaciones de las firmas subcontratistas industriales más próximas y así conocer "in situ" sus capacidades y nivel de competitividad. En un entorno tan complicado para la economía, este Encuentro se convierte en una oportuni-



dad para que nuestras empresas subcontratistas industriales, así como las empresas que trabajan bajo pedido y/o especificaciones, puedan tener un contacto directo con potenciales clientes. Galicia es una de las regiones españolas con un importante tejido industrial especializado en subcontratación. Automoción, construcción naval, energías renovables, embalaje y aeronáutica son los principales sectores para los que trabaja el numeroso grupo de nuestras empresas auxiliares.



 **UNIÓN EUROPEA**  
Fondo Europeo  
de Desarrollo Regional  
*Una manera de hacer Europa*

 **XUNTA  
DE GALICIA**

 **FOEXGA**  
Plan de  
Fomento de las  
Exportaciones  
Gallegas



# Gymkana urbana CANTO SABES DO TEU PLANETA?



Coincidiendo con el Día Internacional del Medio Ambiente (5 de junio), la Asociación de Comerciantes y Empresarios del Calvario (Aceca) puso en marcha una interesante y divertida iniciativa dedicada a los más pequeños de la casa: una gymkana urbana.

- 1 KAILUA  
Escultor Gregorio Fernández 14
- 2 DURÁN BIKES  
Couto San Honorato 92
- 3 FLORISTERÍA LA CAMELIA  
Pizarro 46
- 4 ABC CLÍNICA DENTAL  
Pizarro 93
- 5 ZAPATITOS  
Urzaiz 103
- 6 VIGOOPTICA  
Urzaiz 110
- 7 MIS PERSONAJES  
Urzaiz 121
- 8 FEITIZOS DO VENTO  
Urzaiz 145

## ESTABLECEMENTOS COLABORADORES



- |  |  |
|--|--|
| 9 PIZZAPLUS<br>León 11                   | 12 FERPES<br>Urzaiz 201                      |
| 10 ZAPATILLERÍA COMPOSTELA<br>Urzaiz 169 | 13 LAS LABORES DE ROSA<br>C/Cristo, 4        |
| 11 RELOJERÍA GONZÁLEZ<br>Urzaiz 191      | 14 INQUEDANZAS SONORAS<br>Martínez Garrido 1 |

Bajo el lema “¿Canto sabes do teu planeta?”, la asociación escondió en los escaparates de catorce establecimientos asociados diferentes preguntas relacionadas con el medio ambiente. Los niños y niñas participantes, con edades comprendidas entre los 8 y los 10 años, tuvieron que recorrer estos locales comerciales para contestar las diferentes preguntas anotando su respuesta en los flyers de la campaña. El objetivo del concurso fue dar a conocer el comercio del Calvario gracias a este juego infantil, en el que participaron los niños pero también sus padres, acompañándoles en la búsqueda de las preguntas ocultas. El 26 de junio se dio a conocer el nombre de los ganadores, que gracias a un sorteo se hicieron con sendas cestas regalo valoradas en 150 euros cada una.

# { "CUOTA 0" }

# SÚMATE

CONTAMOS  
CONTIGO

02 Te ofreceremos la posibilidad de participar en los proyectos que desarrollamos con las diferentes administraciones públicas, en particular, con la Unión Europea.

04 La Cámara será lo que tú quieras que sea. Podrás elegir y ser elegido para los órganos de gobierno de la Cámara, haciendo valer tu opinión y decidiendo sobre las líneas de actuación de la Cámara.

01 Obtendrás importantes descuentos en todos nuestros servicios, que en algunos casos llegarán al 50% y dispondrás de acceso a usar nuestras instalaciones con un 50% de descuento o más.

03 Estar en la Cámara te hará participar en el desarrollo de Vigo. Porque a través de la Cámara tu voz llegará nítidamente a las Administraciones Públicas.

**Cámara**  
Vigo

# 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)

### IMENER

Despacho 1  
986 120 029

### DEICOM TECHNOLOGIES

Despacho 6  
986 120 113

### PREVENTECNIA

Despacho 11  
986 120 342

### NOGUEIRA Y ARAUJO ASOCIADOS SL

Despacho 16  
886 131 244

### PROBOTEC

Despacho 2  
986 110 191

### SEACOM

Despacho 7  
986 120 136

### CONVIERTE WEB

Despacho 12  
986 120 344

### ANUBIA, SOLUCIONES EN LA NUBE

Despacho 17  
986 120 026

### REDPIPE SOLUTIONS

Despacho 3  
986 120 206

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

Despacho 8  
986 120 143

### VIDAHORA

Despacho 13  
986 120 184

### AQUASERVE

Despacho 19  
986 120 145

### HOSTENEO TECHNOLOGIES

Despacho 4  
986 120 204

### BYFER, GESTION GLOBAL DE SU EMPRESA

Despacho 9  
986 120 024

### ADENTRA

Despacho 14  
986 120 027

### A MÁS SOLUCIONES ENERGÉTICAS CLASSE A, S.L.

Despacho 20  
986 120 121

### NARTRAN TRANSLATIONS

Despacho 5  
986 120 127

### VP HABITAT

Despacho 10  
986120107

### NAUKA INGENIEROS

Despacho 15  
986 120 132