



TE PRESENTAMOS EL CALENDARIO DE CURSOS SEPTIEMBRE-DICIEMBRE

Reportaje

Si no encuentras
trabajo... invéntalo

Noticias

Una Ley para las
"nuevas" Cámaras

Informe

Evolución de los
principales indicadores
económicos

¿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

Ayudas de estado

Hace pocos días hemos conocido la resolución de la Comisión Europea sobre el sistema de bonificaciones fiscales aplicables a la construcción naval y conocidos como "tax lease" que estuvo en vigor hasta 2011. La decisión ha suavizado algo la previsión inicial de devolver las ayudas en su totalidad, pero exige todavía la recuperación de las bonificaciones consideradas ilegales desde 2007. No es necesario insistir en que, en las circunstancias actuales, esto supone un obstáculo más a la recuperación de un sector que ha quedado tremendamente afectado por la crisis financiera y que resulta clave para nuestra economía.

La construcción naval, por la naturaleza de sus productos, consume enormes volúmenes de financiación que, en las circunstancias actuales, son difíciles de encontrar y gestionar adecuadamente. Por ello es especialmente importante tratar con la máxima delicadez los temas relativos a las fuentes que dan soporte a una actividad que genera un importante valor añadido y tiene innumerables repercusiones técnicas y económicas difíciles de evaluar en su totalidad en el entorno de nuestra ciudad.

El tema de las ayudas de estado es uno de los más conflictivos en la aplicación de los tratados europeos. Por un lado éstos dejan a los estados la capacidad de establecer las medidas fiscales que consideren como convenientes, pero por otro lado, prohíben las medidas de ayuda estatal, incluso las fiscales, que puedan suponer una ventaja competitiva artificial de las empresas de un país con respecto a las de otros. Esta situación genera un enorme volumen de procedimientos

administrativos que suponen una carga burocrática inmensa, y un rosario de situaciones de permanente inseguridad jurídica, derivadas de la inevitablemente lenta tramitación de los procedimientos y de sus consecuencias previstas en la legislación europea.

Sin entrar a valorar el caso concreto que nos ocupa, sobre el que la Cámara ya se ha pronunciado en numerosas ocasiones, parece claro que de la forma en la que se gestionan las ayudas sectoriales se derivan claras desventajas para las empresas de construcción naval en la Unión Europea, frente a nuestros principales competidores. El dominio de este sector es, como hemos repetido, clave para el futuro industrial de la Unión. La mayor parte de los países del mundo establecen fuertes medidas de protección interna de este tipo de industrias, por lo que no hay posibilidad de resultar competitivo sin ayudas. Basta recordar que Estados Unidos exige que el cabotaje sea realizado exclusivamente por barcos construidos en astilleros estadounidenses.

La práctica totalidad de los países costeros de la Unión han implantado sistemas de ayudas más o menos complejos a la construcción naval, que son denunciados y recurridos por empresas de otros países miembros, en una estéril lucha que sólo consigue debilitar aún más nuestra posición frente a los astilleros foráneos. Los tratados prevén excepciones a las ayudas de estado pero son pocas y difíciles de implantar, por lo que se impone el establecimiento de ayudas coordinadas a nivel de toda la Unión, de manera que podamos acudir a los clientes de este sector eliminando la enorme carga de incertidumbre que ahora lastra nuestra actividad.

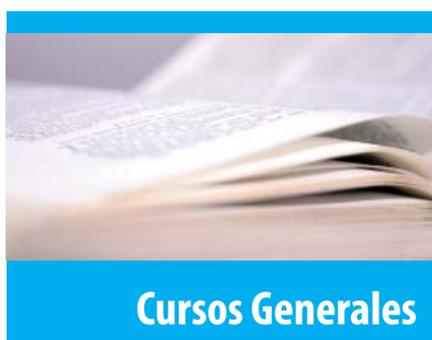
Cámara
Vigo

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.

Confía tu formación a la Cámara

Adelantamos en estas páginas la nueva programación de cursos y seminarios del último trimestre del año que ha organizado el departamento de formación de la Cámara de Comercio de Vigo. Como ya viene siendo habitual, se trata de un completo programa adaptado a las necesidades de las empresas de nuestra demarcación y elaborado tras un riguroso proceso en el que, a través de diferentes encuestas, se da respuesta a las peticiones de los usuarios.

En esta ocasión, además, el departamento hace una apuesta por seminarios de 4 y 5 horas dedicados íntegramente a las herramientas que nos brinda Internet con títulos tan interesantes como "Móviles y redes sociales: obligados a entenderse" o "Cómo integrar las redes sociales en la estrategia global de tu empresa"



Cursos Generales

HABILIDADES COMUNICATIVAS

Duración: 30 horas
Fechas: del 30 de septiembre al 11 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

PROTOCOLO EMPRESARIAL

Duración: 10 horas
Fechas: 1 al 4 de octubre
Horario: de 19:30 a 22:00 hrs.
Días: martes a viernes

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 7 al 11 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

LA EXCELENCIA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Duración: 9 horas
Fechas: 14, 15 y 16 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes, martes, miércoles

EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER

Duración: 15 horas
Fechas: del 14 al 18 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: TÉCNICAS PROFESIONALES DE MAQUILLAJE

Duración: 8 horas
Fechas: 21 y 22 de octubre
Horario: 17:30 a 21:30 hrs.
Días: lunes y martes

CONTABILIDAD Y PRÁCTICA CONTABLE

Duración: 40 horas
Fechas: 18 de octubre al 15 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horarios a elegir: 9 a 11 h, 11 a 13 h, 16 a 18 h, 18 a 20 h, 20 a 22 h

GESTIÓN LABORAL Y CONTRATACIÓN

Duración: 40 horas
Fechas: 18 de octubre al 15 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horarios a elegir: 9 a 11 h, 11 a 13 h, 16 a 18 h, 18 a 20 h, 20 a 22 h

CURSO PRÁCTICO DE FISCALIDAD PARA LA PYME: IVA, IRPF E IMPUESTO DE SOCIEDADES

Duración: 40 horas
Fechas: 18 de octubre al 15 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horarios a elegir: 9 a 11 h, 11 a 13 h, 16 a 18 h, 18 a 20 h, 20 a 22 h

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 21 al 25 de octubre
Horario: de 16:00 a 19:00 hrs.
Días: lunes a viernes

COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL

Duración: 24 horas
Fechas: 21 al 31 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a jueves

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: del 4 al 8 de noviembre
Horario: de 16:00 a 19:00 hrs.
Días: lunes a viernes

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: del 26 al 30 de noviembre
Horario: de 9:00 a 12:00 hrs.
Días: lunes a viernes

CLAVES PARA UNA VENTA EFECTIVA

Duración: 9 horas
Fechas: 5, 6 y 7 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes, martes, miércoles

ANÁLISIS DE BALANCES

Duración: 12 horas
Fechas: 25 al 28 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a jueves

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
Fechas: a determinar

CURSO SUPERIOR: COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN 2.0

Duración: 50 horas
Fechas: del 18 de noviembre al 11 de diciembre
Horario: de 19:00 a 22:00 hrs. excepto el día 11 de diciembre que será de 19 a 21 hrs.
Días: lunes a viernes

CONDUCTOR DE CARRETILLAS ELEVADORAS

Duración: 10 horas
Fechas: a determinar



Cursos de Informática

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL I)

Duración: 30 horas
Fechas: del 23 de septiembre al 4 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

EXCEL 2010: TABLAS DINÁMICAS

Duración: 15 horas
Fechas: del 7 al 11 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

INICIACIÓN AL DISEÑO DE PÁGINAS WEB

Duración: 57 horas
Fechas: del 7 al 31 de octubre
Horario: 9:00 a 12:00 hrs.
Días: lunes a viernes

INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO

Duración: 12 horas
Fechas: del 28 al 31 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 hrs.

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 AVANZADO (NIVEL II)

Duración: 30 horas
Fechas: del 14 al 25 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

CREACIÓN DE BLOGS CON WORDPRESS

Duración: 15 horas
Fechas: del 4 al 8 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 ESPECIALIZADO (NIVEL III)

Duración: 30 horas
Fechas: del 11 al 22 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes



Idiomas

BREAKFAST AND SPEAKING

Duración: 6 horas
Fechas: 4 al 26 de septiembre
Horario: 8:30 a 10:00 hrs.
Días: jueves de septiembre

CONVERSACIÓN EN INGLÉS: CONVERSATION IN ENGLISH

Duración: 7,5 horas
Fechas: 2 al 30 de octubre
Horario: 20:00 a 21:30 hrs.
Días: miércoles

CURSO INTENSIVO DE INGLÉS

Duración: 30 horas
Fechas: 14 de octubre al 5 de noviembre
Horario: 19:00 a 21:30 h lunes, martes y jueves, viernes de 19:00 a 21:00. martes día 5 de 19:00 a 20:00 h
Días: lunes, martes, jueves y viernes

CURSO INTENSIVO DE ALEMÁN

Duración: 30 horas
Fechas: 14 al 25 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.
Días: lunes a viernes

CURSO INTENSIVO DE PORTUGUÉS

Duración: 30 horas
Fechas: del 30 de septiembre al 11 de octubre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.

INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 30 horas
Fechas: 18 de noviembre al 10 de diciembre
Horario: 19:00 a 21:30 h lunes, martes y jueves, viernes de 19:00 a 21:00. martes día 10 de 19:00 a 20:00 h
Días: lunes, martes, jueves y viernes



Comercio Exterior

GESTIÓN Y PRÁCTICA ADUANERA I

Duración: 30 horas
Fechas: del 7 al 18 de octubre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.

OPERATIVA Y PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 60 horas
Fechas: del 22 de octubre al 12 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horario: 18:00 a 22:00 hrs.

GESTIÓN ADUANERA II: RÉGIMENES ADUANEROS ESPECIALES Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

Duración: 30 horas
Fechas: del 18 al 29 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.

CURSO PRÁCTICO: DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas
Fechas: del 9 al 13 de diciembre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 hrs.



Jornadas y Seminarios

JORNADAS FORMATIVAS DE INVESTIGACIÓN COMERCIAL EN INTERNET

Duración: 8 horas
Fechas: 26 y 27 de septiembre
Horario: 9:30 a 13:30 hrs.

HERRAMIENTAS DE MARKETING ONLINE PARA GENERAR VENTAS EN INTERNET

Duración: 4 horas
Fecha: 16 de octubre (miércoles)
Horario: 9:30 a 13:30 hrs.

CÓMO INTEGRAR LAS REDES SOCIALES EN LA ESTRATEGIA GLOBAL DE TU EMPRESA

Duración: 4 horas

Fecha: 13 de noviembre (miércoles)

Horario: 9:30 a 13:30 hrs.

MÓVILES Y REDES SOCIALES: OBLIGADOS A ENTENDERSE

Duración: 4 horas

Fecha: 3 de diciembre (martes)

Horario: 9:30 a 13:30 hrs.

CIERRE DEL EJERCICIO 2013: NOVEDADES CONTABLES Y FISCALES

Duración: 4 horas

Fecha: 11 de diciembre (miércoles)

Horario: 9:30 a 13:30 hrs.



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.



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.

{ “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

2º TRIMESTRE 2013

Desde el comienzo de la andadura del gobierno actual se vienen discutiendo, por parte de la oposición y diversos agentes sociales, una buena parte de las medidas adoptadas en materia económica, y muy especialmente la reforma laboral. Por primera vez desde los comienzos de la crisis se ha producido una clara disminución del número de parados registrados en los meses de abril mayo y junio que el gobierno se ha apresurado a atribuir a los efectos de impulso de las contrataciones de la citada reforma laboral.

Hasta se han producido no pocas declaraciones de varios miembros del gobierno interpretando el descenso del paro registrado como un signo inequívoco del final de la etapa recesiva del ciclo económico, anticipando una inmediata estabilización en la evolución del PIB y una pronta recuperación.

En cualquier caso, más allá de la discusión suscitada sobre si tal recuperación es o no tan solo la expresión de los deseos del ejecutivo, parece que los indicadores económicos apuntan a una ligera estabilización que falta por ver si es temporal o si constituye un cambio de tendencia, pero que permite anticipar un comportamiento ligeramente más favorable en los datos de la EPA para el segundo trimestre de 2013.

En el panorama internacional, debemos señalar el anuncio del final de las medidas excepcionales de liquidez por parte de la Reserva Federal estadounidense, que ha provocado muchas menos reacciones de las inicialmente esperadas en los mercados financieros, en parte por los relativamente buenos indicadores que registró la economía norteamericana, y por la también relativa tranquilidad del resto de áreas económicas, siempre con la excepción de la zona Euro. De hecho el FMI sigue considerando a la zona Euro como el principal foco de inestabilidad y recomienda continuar con políticas de apoyo macroeconómico combinadas con nuevos planteamientos que permitan alcanzar un horizonte de estabilidad y sosteni-

bilidad para las deudas de los estados afectados. Como ya señalábamos en la pasada entrega de este boletín, la asimetría entre la situación de las zonas sigue siendo la tónica dominante.

COYUNTURA ESPAÑOLA

En el caso de España, todos los analistas coinciden en señalar el grave peligro que supone para el conjunto de la economía, el elevadísimo desempleo y las catastróficas consecuencias que éste ineludiblemente tiene sobre a demanda interna y la recaudación fiscal. Además, no pocos analistas alertan sobre el riesgo de inestabilidad social derivada de la exclusión de jóvenes y parados de larga duración del mercado de trabajo. El ligero aumento de las afiliaciones a la Seguridad Social que se han producido en los últimos 3 meses, ha supuesto un alivio siquiera momentáneo, reduciendo el déficit de este organismo. Quedan pendientes nuevas medidas recomendadas por los organismos internacionales en el terreno de la consolidación fiscal, especialmente para asegurar la sostenibilidad del sistema de pensiones.

En términos de contribución a la economía, es interesante destacar el papel cada vez más positivo de las exportaciones, cuyo aumento ha conseguido que la balanza de pagos sea excedentaria en el último par de meses, saldo que no era positivo desde hace muchos años. Por su parte, como ya anticipábamos antes, la demanda interna, en especial el consumo privado, sigue mostrando una debilidad muy notable, cuyo efecto recae especialmente sobre las actividades de servicios, comercio y actividades hosteleras y turísticas. Estas últimas ven compensada en gran medida el descenso de la demanda interna, por el aumento de visitantes extranjeros que marcan nuevos records históricos, pero que se concentran en un reducido número de comunidades, del arco mediterráneo y los archipiélagos. Las ventas de automóviles, a pesar del indudable impulso de los incentivos de

los planes gubernamentales, siguen situándose en cifras muy modestas.

Una vez más, hemos de reiterar que todos los expertos esperan un año 2013 con una evolución claramente negativa en términos de PIB, y niveles de desempleo claramente por encima del 27 %. Se espera un crecimiento paulatino de las exportaciones y una inflación moderada, que estará muy afectada por las anunciadas subidas en los precios de la energía eléctrica, fruto de las medidas del gobierno para acabar con el llamado "déficit de tarifa".

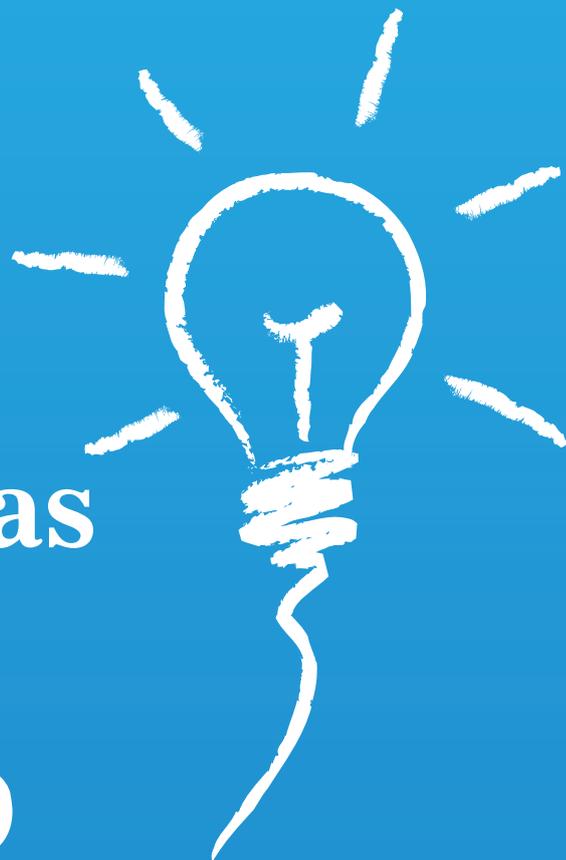
El sector financiero parece más calmado, y se habla ya de proceder a la venta más o menos inmediata de las entidades nacionalizadas. Sin embargo, los datos de morosidad que continúa siendo insosteniblemente elevada, comprometen la reforma financiera. Cabe señalar que el porcentaje de créditos dudosos a actividades productivas sigue por encima del 16 % a pesar de un cierto descenso en los últimos trimestres.

SITUACIÓN LOCAL

En lo que respecta a la situación en Vigo y Galicia, la reciente resolución de la Comisión Europea indicando que será necesario proceder a la devolución de las ayudas derivadas del anterior sistema de bonificaciones fiscales a la construcción naval conocido como tax lease, a pesar de ser menos desfavorable de lo inicialmente previsto, hace patente otra más de las debilidades de nuestra estructura económica y pone de manifiesto las dificultades que nuestra industria naval tiene para poder formalizar nuevos contratos por motivos de precio y capacidad financiera. Afortunadamente, las noticias procedentes del sector del automóvil son esperanzadoras, por la buena marcha de la producción en la planta viguesa.

Sin embargo, los numerosos puntos de incertidumbre del resto de sectores están muy lejos de verse despejados.

Si no encuentras trabajo... invéntalo



HACE UNOS MESES EL PUBLICISTA RISTO MEJIDE ESCRIBIÓ UN ARTÍCULO DE OPINIÓN SOBRE EL EMPLEO JUVENIL QUE LEVANTÓ AMPOLLAS EN DIVERSOS ÁMBITOS Y QUE PARA MUCHOS NO DEJABA DE TENER ALGO LÓGICA, Y TAMBIÉN RAZÓN. BUSCAR EMPLEO SE HA CONVERTIDO EN UNA TAREA MUY COMPLICADA EN NUESTRO PAÍS. POR ESO, Y ANTE UN PANORAMA DESOLADOR PARA JÓVENES, Y NO TANTO, CREAR UN PUESTO DE TRABAJO PARECE UNA OPCIÓN MÁS QUE RAZONABLE. LOS EMPRENDEDORES COBRAN CADA VEZ MÁS PROTAGONISMO EN UNA SOCIEDAD QUE APUNTA HACIA UN MODELO DE RELACIÓN LABORAL MUY DIFERENTE AL QUE CONOCEMOS Y AL QUE TENDREMOS QUE ACOSTUMBRARNOS

El panorama laboral está cambiando. Ni para mejor ni para peor, simplemente para un modelo al que no estamos acostumbrados. Hasta hace no mucho los estudiantes salían de los centros educativos con la idea de conseguir un empleo, pero no de crearlo. Salían con la idea de entrar a trabajar en una empresa, pero no de convertirse en empresario. Pero la crisis ha cambiado este paradigma. Buscar empleo hoy en día puede considerarse casi una profesión. Lleva demasiado tiempo y esfuerzo para, en ocasiones, no conseguir nada. El publicista Risto Mejide escribió hace unos meses un artículo de opinión titulado "No busques trabajo", una reflexión sobre el actual panorama juvenil de nuestro país no exenta de sátira, crítica y verdad. El texto termina con la siguiente frase "No busques trabajo. Sólo así, quizás, algún día, el trabajo te encuentre a ti". Pero para muchos aspirantes al mercado laboral quedarse en casa esperando no es la mejor opción. Por eso, y ante este panorama, crear un puesto de trabajo parece una opción más que razonable.

Dicen los expertos que la cultura emprendedora avanza en la medida en que ésta sea asumida como una forma de vida. Y ahora lo es. Los emprendedores cobran cada vez más protagonismo en una sociedad que apunta hacia un modelo de relación laboral muy diferente. Un nuevo modelo productivo basado en el crecimiento gracias a los emprendedores. Del empleo fijo, es-

table y duradero se pasa ahora a trabajadores independientes, altamente especializados y sin vinculación directa con ninguna empresa, sino puntual.

Entonces, ¿cómo empezar? El plan de empresa es la piedra angular de cualquier proyecto. Debemos analizar su viabilidad, si tiene sitio en el mercado y los recursos que necesitaremos. El principal escollo para la mayoría de los emprendedores es la falta de financiación, aunque en Vigo iniciativas como Launchlab, ViaVigo (Zona Franca de Vigo), Citexvi (Universidad de Vigo) o RedInvest (Círculo de Empresarios de Vigo) ayudan a paliar este problema.

Para embarcarse en el proyecto lo primero es escoger la forma jurídica que mejor se adecue a nuestra actividad. Hasta hace no mucho, la más empleada por los emprendedores esa la Sociedad Limitada (S.L.) porque con un capital social bajo podíamos obtener las ventajas de las sociedades mercantiles. La nueva Ley de Emprendedores da la bienvenida a dos nuevas figuras: el Emprendedor de Responsabilidad Limitada (ERL) y la Sociedad Limitada de Formación Sucesiva (SLFS). Después llega la tramitación. La nueva norma agiliza también este proceso con puntos de atención al emprendedor: Puntos PAIT (en la Cámara de Comercio de Vigo) y Ventanilla Única

UN LUGAR SEGURO PARA EMPEZAR: NUESTRO VIVERO

Aunque la tendencia de los dos últimos años pasa por trabajar de manera "virtual", los viveros empresariales son lugares altamente propicios para comenzar la actividad dado que se comparte espacio con otros emprendedores. El de la Cámara de Comercio de Vigo, además, cuenta con el respaldo del departamento de emprendedores para cualquier duda que pueda surgir a lo largo del camino. Este Vivero, que abrió sus puertas en 2005, ha visto nacer a 112 empresas, el 70% de las cuales aún continúan en activo. El Vivero de la Cámara de Vigo dispone de una veintena de despachos, de diferentes dimensiones, donde las empresas pueden comenzar su actividad. El

emprendedor sólo se hace cargo de una cuota, que oscila entre los 180 y los 210 euros mensuales IVA incluido, por los servicios comunes de que disfrutan, como son la conexión ADSL, la sala de reuniones, limpieza y mantenimiento, recepción de mensajería y de llamadas en centralita, así como control de accesos. Además, las empresas instaladas en este espacio se benefician de una reducción del 50% en el precio de los servicios camerales. Los emprendedores pueden utilizar los recursos del Vivero por espacio de 12 meses prorrogables a otros 12, durante los cuales la Cámara les ayudará a poner en marcha su iniciativa de negocio.

INFORME GEM 2012

¿Qué es?

Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es un observatorio internacional con carácter anual del fenómeno emprendedor. Su actividad se inicia en el año 199 de la mano de London Business School y se viene plasmando en informes de ámbito global, nacional, regional y local. El último conocido en España en el Informe GEM 2012

Valores, percepciones y actitudes emprendedoras en la población española

El trasfondo cultural emprendedor de la sociedad española responde a un patrón de comportamiento que se caracteriza como bastante bien dotada de la capacidad básica para poner en marcha pequeñas iniciativas de negocio, pero acompañada de una baja tolerancia al riesgo, escasa capacidad de percepción de oportunidades y espíritu competitivo, así como moderada en cuanto a apoyo de la clase empresarial

Dinámica emprendedora y empresarial

La tasa de actividad emprendedora en España (5,7%) se mantuvo relativamente estable en el último año, experimentando sólo un ligero descenso de aproximadamente un 2% entre los años 2011 y 2012. A lo largo del ejercicio 2012 hubo una mayor proporción de adultos involucrados en el proceso empresarial en comparación con el año anterior, llegando a más de uno de cada cuatro (26, 48%) activo en una u otra etapa del proceso.

Características del emprendimiento español en 2012

Un 72,3% de la actividad emprendedora obedeció a motivos de oportunidad. Sin embargo, una cuarta parte de la actividad continuó siendo motivada por la necesidad y el alto nivel de desempleo que afecta a España, por lo que, la composición del conjunto de iniciativas emprendedoras sigue

siendo más heterogénea que antes de la crisis en cuanto a rasgos cualitativos.

Perfiles emprendedores

El perfil medio del emprendedor corresponde a un hombre de origen español de algo más de 38 años de edad, con estudios secundarios, formación específica para emprender y nivel de renta situado en el tercio superior. El proceso emprendedor español prosigue con una mayor implicación masculina y sufre un retroceso en cuanto a la femenina. La mujer aparece como la más afectada por el contexto hostil derivado de la crisis y su tasa de actividad emprendedora se sitúa en un 4% de la población femenina con una disminución del 11,9% respecto del año 2011. En cambio, la tasa masculina se sitúa en un 7,36%, experimentando un aumento del 4,4%. Sobre el medio en el que se desarrolla la actividad emprendedora, los resultados indican una involucración ligeramente superior de la población rural (5,8%) en el proceso emprendedor, que de la población urbana (5,7%)

Financiación del emprendimiento naciente

El capital típico que invirtió un emprendedor para poner en marcha una iniciativa en 2012 fue de 18.000 euros, cifra que rebaja sustancialmente a la obtenida en 2011, que alcanzó los 30.000 euros.

Actividad emprendedora regional

La desagregación regional del Índice de Actividad Emprendedora (TEA) recoge distintas evoluciones de este indicador entre los años 2011 y 2012, con nueve regiones que registran descensos de actividad y otras ocho que muestran incrementos. El TEA aumenta en Andalucía, Asturias, Baleares, Cantabria, Cataluña, Galicia, País Vasco y La Rioja.



El 125 aniversario de las Cámaras de Comercio, en cinco millones de cupones

LA ONCE RECONOCE LA LABOR DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO A FAVOR DE LAS EMPRESAS Y LA ECONOMÍA ESPAÑOLA



El pasado 8 julio el cupón de la Once estuvo dedicado al 125 aniversario de las Cámaras de Comercio. De esta manera, la organización se unía al reconocimiento de estas instituciones que, desde su nacimiento, han trabajado activamente por las empresas y los emprendedores y, por lo tanto, por la economía española. Cinco millones de cupones llevaron la labor de las Cámaras de Comercio por toda España. Durante la presentación del cupón, a cargo de Alberto Durán, vicepresidente ejecutivo de la Fundación ONCE, y Carmen de Miguel, secretaria general del Consejo Superior de Cámaras, Durán puso de manifiesto “la voluntad de la Fundación ONCE de colaborar conjuntamente con las Cámaras de Comercio en estos momentos de cambio” y añadió que “la ONCE aprecia la gran experiencia de las Cámaras durante más de un siglo y su posición de liderazgo para apoyar a la economía española y a las empresas”.

Por su parte, de Miguel manifestó que “el acto suma a las celebraciones de los 125 años de las Cámaras de Comercio y a la puesta en valor del trabajo realizado a favor del tejido empresarial de éstas instituciones en las distintas regiones de España”. Asimismo y tras reconocer la extraordinaria labor social y económica que desarrolla la ONCE, de Miguel hizo especial hincapié en la capilaridad que comparten ambas instituciones para apoyar a las pequeñas y media-

nas empresas. Finalmente, secretaria general del Consejo resaltó “la ilusión con que esperan las Cámaras la nueva Ley para ofrecer nuevos servicios y cometidos y seguir trabajando a favor de la economía española”.

El cupón forma parte de los actos e iniciativas organizadas por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, para recordar el nacimiento de las Cámaras de Comercio, y cuyo punto álgido fue la organización de la Asamblea de Cámaras de Comercio en noviembre, en la que se dieron cita más de 1.700 empresarios de todas las Comunidades Autónomas, así como máximos representantes del Gobierno y la Administración española.

Tras 125 años de trayectoria, las Cámaras de Comercio han sabido ganarse un reconocido prestigio por el apoyo y servicio que han prestado al tejido productivo de sus demarcaciones. De hecho, en muchos casos se han convertido en la institución de referencia como dinamizadoras y vertebradoras del territorio, prestando servicios a las empresas y sirviendo como órgano intermedio entre las Administraciones públicas y las empresas. Hasta ahí el pasado, para el futuro, las Cámaras de Comercio quieren convertirse en auténticas palancas para la recuperación económica, poniendo todos sus medios en favor de la competitividad de las empresas españolas.

Empresarios agradecen a Ana Pastor la celeridad en la elaboración del plan de coordinación aeroportuaria



JOSÉ MANUEL FERNÁNDEZ ALVARIÑO Y JOSÉ GARCÍA COSTAS MANTUVIERON UN ENCUENTRO CON LA MINISTRA DE FOMENTO, QUIEN LES INFORMÓ DE SE ESTÁ ULTIMANDO EL PLAN DE COORDINACIÓN DE LOS AEROPUERTOS DE GALICIA

Los presidentes de la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), José Manuel Fernández Alvariño, y de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, trasladaron su preocupación por la situación de los aeropuertos gallegos a la ministra de Fomento, Ana Pastor, quien les confirmó que el plan de coordinación de los aeropuertos gallegos está en su fase final y será presentado en breve.

Las representantes empresariales, a quienes acompañaba Javier Garrido, presidente del Círculo de Empresarios de Galicia, explicaron que la deriva cada vez más preocupante del mercado aeronáutico gallego hace que sea imperativo que, desde el Ministerio de Fomento, se atajen propuestas excluyentes que continúen deteriorando el terminal provincial.

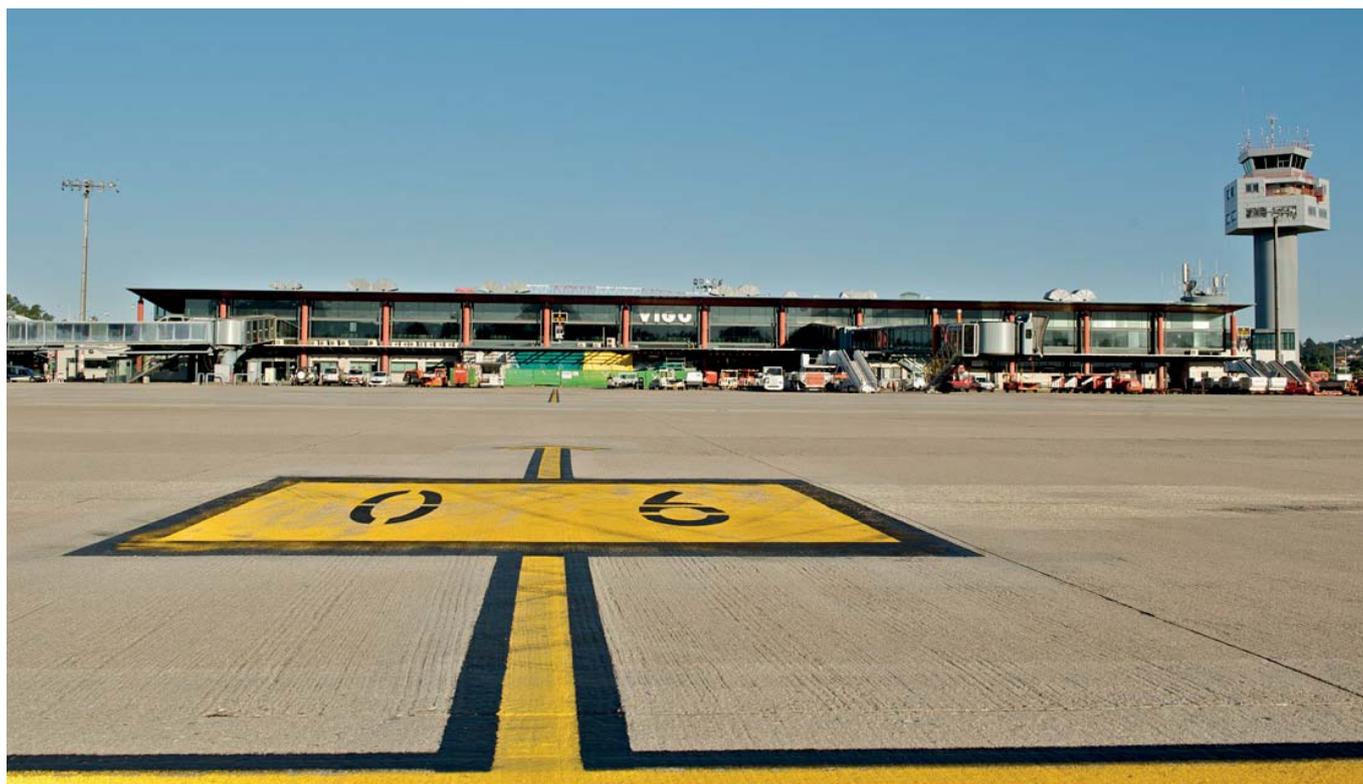
Por esta razón, agradecieron la celeridad con la que se trabaja para sentar las bases cuyo objetivo no sea otro que el de unificar los criterios que permitan recuperar la

competitividad del sistema aeroportuario gallego.

Los empresarios defienden la coordinación de los tres aeropuertos y la complementariedad de las rutas desde cada uno de ellos. En este sentido, se considera imprescindible que desde Peinador se pueda volar a Madrid, Barcelona y París, como destinos irrenunciables por ser centros neurálgicos de comunicación con enlaces al resto del mundo, respetando que los horarios y las frecuencias sean adecuados a la actividad empresarial, y por supuesto, a precios competitivos.

Además, apuntan que la distorsión del mercado tiene su origen en las subvenciones directas a las compañías aéreas de bajo coste extranjeras, por lo que están en contra de que se otorguen indiscriminadamente.

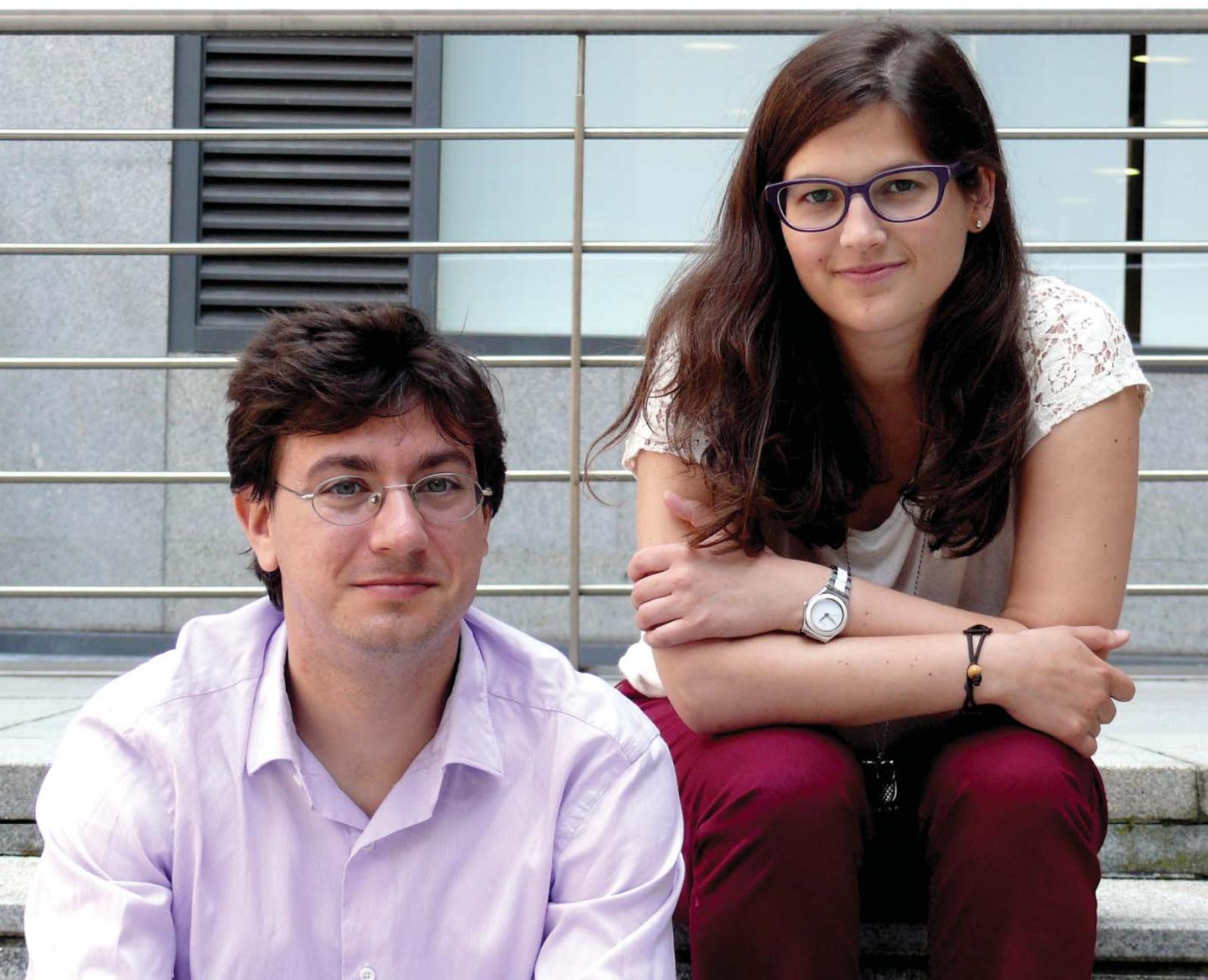
Por último, insisten en la necesidad de que cada terminal se especialice, reclamando que se apueste por Peinador como el aeropuerto de carga para toda Galicia.



“Hay que saber lo que la gente necesita y luego desarrollar tecnología para que lo arregle”

DEICOM TECHNOLOGIES

GABRIEL GONZÁLEZ Y ADRIANA VÁZQUEZ



- ¿Cómo nace la empresa?

Durante los últimos 4 años trabajábamos en el Grupo de Tecnología Aeroespacial de la Universidad de Vigo, en los proyectos XaTcobeo y HumSAT. Cuando la financiación para hacer satélites se acabó decidimos juntarnos y aprovechar lo aprendido para montar una empresa tecnológica.

La eficiencia energética es un sector importante hoy en día, porque la gente es consciente de que el ahorro es fundamental

- En un mercado en el que la tecnología avanza casi más rápido que la sociedad ¿es difícil hacer entender sus servicios a algunos clientes?

Hay que saber lo que la gente necesita y luego desarrollar tecnología para que lo arregle. Comprendiendo el problema del cliente no hace falta explicar la tecnología.

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

La eficiencia energética es un sector importante hoy en día, porque la gente es consciente de que el ahorro es fundamental. Aunque quizá el área de trabajo que más impulsos recibe sea el de Smart Cities, esto es, dotar a las ciudades de tecnología que proporcione servicios "inteligentes".

- ¿Quiénes son sus principales clientes?

Por un lado empresas de infraestructuras o servicios energéticos que quieran incorporar nuestra tecnología. Por otro lado empresas e instituciones que quieren incorporar tecnologías propias de la sociedad de la información a sus negocios en busca de valor añadido.

- ¿Por qué elegir Deicom Technologies? ¿Qué les hace destacar en el mercado?

Nuestra experiencia juntos nos hace tener métodos eficientes. Somos muy ágiles moviéndonos por los entresijos del mercado y nos adaptamos muy fácil a lo cambiante del mismo. Y estamos plagados de ideas.

- Como expertos en tecnología, ¿qué opinión tienen de estas las herramientas 2.0 para su trabajo?

Para nosotros son herramientas naturales de uso diario. Sirven para darte a conocer, para comunicar novedades, para compartir trabajo e ideas internamente, para estar siempre en

contacto sin usar el teléfono. No son "nuevas tecnologías", sino nuestras herramientas de trabajo.

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

Es complicado vender. Es muy complicado que alguien quiera implantar mejoras si no se ve retorno inmediato porque hay mucho miedo a gastar.

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

Que miren al mercado, al cliente, que busquen lo que hace falta. Y cuando lo tengan muy claro que se centren y "ataquen".

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

Enriquecedora. Encontrar a gente diversa pero todos en la situación de intentar montar algo es agradable.



DATOS

Despacho 6

Teléfono 986 120 113

www.deicom-technologies.com

* DEICOM TECHNOLOGIES forma parte del Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Vigo.



**EN MEMORIA DE LAS VÍCTIMAS DEL ACCIDENTE DEL
TREN ALVIA DE SANTIAGO DE COMPOSTELA**

24 DE JULIO DE 2013

LOS MIEMBROS DEL PLENO Y LOS TRABAJADORES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO
QUIEREN EXPRESAR SU MÁS SENTIDO PÉSAME A LOS FAMILIARES Y AMIGOS DE LAS VÍCTI-
MAS DEL ACCIDENTE DE TREN ALVIA DE SANTIAGO DE COMPOSTELA



Ficha país: ARGENTINA

En la actualidad, Argentina es la segunda potencia en materia económica de América del Sur, y su Producto Interior Bruto sólo es superado en la región por Brasil, que es su principal socio comercial. Argentina es un mercado de 40,1 millones de habitantes. Se trata del tercer país más poblado de América Latina, con una renta per cápita de 11.329 dólares en el segundo trimestre de 2012. Desde el año 2009 donde Argentina creció un 0,2%, la economía ha crecido a tasas cercanas al 10%. Sin embargo el año 2012 la economía se volvió a ralentizar con un crecimiento de 2%. El mercado argentino se caracteriza por la concentración de la población en centros urbanos, el lento crecimiento de la misma, un nivel educativo en aumento, la concentración del poder adquisitivo en la franja de edad entre los 20 y 40 años, y la lenta recuperación del acceso al crédito que está influyendo positivamente en el incremento del consumo.

Los sectores de mayor interés para España coinciden básicamente con los de mayor potencial de crecimiento, y tradicionalmente han sido: bienes de equipo, agroindustria, maquinaria agrícola, industria alimentaria, química y petroquímica. Además hay que añadir: infraestructuras (vialidad, transporte ferroviario y recursos hídricos), gestión de residuos urbanos, energías renovables, seguros médicos y equipos para la minería, así como los sectores con gran presencia española como el financiero, el de servicios públicos, energía y consultoría.

Las relaciones económicas entre España y Argentina están marcadas por la inversión. Sin embargo, las últimas medidas restrictivas tomadas por el gobierno argentino en materia de comercio exterior, además de la expropiación del 51% de las acciones de YPF en poder de Repsol y de la denuncia del Convenio de Doble Imposición, podrían afectar el comercio bilateral entre España y Argentina y las inversiones.

(Fuente: ICEX)

Ránking de productos exportados a Argentina desde Galicia en 2012	Peso (Miles de Kg)	Número de Operaciones	Valor (Miles de euros)
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto	1.120,7	33.209	43.652,9
Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto	782,0	26.540	25.234,8
Manufacturas de cuero; artículos de talabartería o guarnicionería; artículos de viaje, bolsos de mano (carteras) y continentes similares; manufacturas de tripa	95,9	13.792	11.363,6
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	1.863,5	595	12.491,9
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	552,5	294	10.799,9

QUEREMOS ESTAR siempre contigo

Te ofrecemos muchas posibilidades...

descárgate nuestra
aplicación gratuita



sigue nuestras redes sociales



o visita nuestra página web
www.camaravigo.com



Cámara
Vigo

Una Ley para las “nuevas” Cámaras de Comercio

A LA ESPERA DE QUE EL AHORA PROYECTO SUSCITE EL MÁXIMO CONSENSO PARLAMENTARIO PARA QUE LA NORMA PERDURE EN EL TIEMPO, ESTAS CORPORACIONES DE DERECHO PÚBLICO CONSIDERAN QUE LAS MEJORAS INCORPORADAS AL DOCUMENTO REFUERZAN SUS FUNCIONES Y LA TRANSPARENCIA DE SUS ACTUACIONES

El Consejo de Ministros acaba de dar luz verde al Proyecto de Ley de Cámaras de Comercio, un documento con más novedades al conocido hace un mes y que refuerzan las funciones y la transparencia de estas corporaciones de derecho público. Ahora, las Cámaras esperan que el texto normativo concite el máximo consenso por parte de todos los grupos parlamentarios para que la norma sea estable y perdure en el tiempo, más allá de los cambios políticos. Entre las novedades que incorpora el texto legal que el Gobierno remite a las Cortes, las Cámaras de Comercio valoran muy positivamente

ejes estratégicos fundamentales: el desarrollo del Plan Cameral de Internacionalización, y el Plan Cameral de Competitividad para las pymes, que incluirá el conjunto de funciones públicas que desarrollarán las Cámaras en colaboración con la Cámara de Comercio de España. Asimismo, otras de las funciones destacadas será su participación activa en la implantación y potenciación de la Formación Profesional Dual para luchar, efectivamente, contra la dramática lacra de paro juvenil. También se constituirán como elementos clave en el fortalecimiento de la seguridad jurídica, la eficacia y la rapidez en la



aquellas referidas al refuerzo del régimen de control de sus ingresos y gastos y la elaboración de un código de buenas prácticas, para garantizar la transparencia y la imparcialidad en el desarrollo de sus nuevas funciones público-administrativas.

De acuerdo con las mejoras técnicas y jurídicas incorporadas al texto, se insiste en una más clara diferenciación entre las funciones público-administrativas y las actividades de carácter privado, que las Cámaras podrán realizar, en régimen de libre competencia.

Según contempla el Proyecto de Ley, las funciones de las Nuevas Cámaras de Comercio, que desarrollarán en colaboración con la Administración General del Estado y las Comunidades Autónomas, se van a centrar en dos

solución de conflictos, con un papel referente en la mediación y el arbitraje de conflictos.

Las nuevas Cámaras de Comercio se financiarán por los ingresos que generen los servicios a las empresas; las aportaciones voluntarias de las empresas y los convenios suscritos con las Administraciones públicas. Las cuentas de las Cámaras de Comercio seguirán siendo públicas y transparentes, doblemente auditadas, como lo han sido hasta ahora.

La adscripción universal de las empresas a las Cámaras no va a suponer una carga administrativa, ni económica. Por el contrario, es un derecho de las empresas para garantizar su participación en sus órganos de Gobierno y su representación institucional.

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
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en 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