



**APOYO AL
PEQUEÑO COMERCIO**
En marcha un programa que
mejora la gestión de los
puntos de venta y el relevo
generacional en el sector

Comercio Exterior

El Programa Xpande acompaña a las empresas en su internacionalización

Noticias

Cámara de Vigo y Zona Franca organizan tres misiones comerciales

Acuerdos

Promovemos la formación de los emprendedores con Novagalicia Banco

¿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

Indicios de recuperación

En las últimas semanas hemos asistido a una inusual proliferación de mensajes positivos sobre las perspectivas de nuestra economía. Es indudable que, a pesar de que algunos puedan ser utilizados por el gobierno, buena parte de ellos responden a signos indiscutibles y cuantificables. A pesar de una coyuntura internacional de incertidumbre, el IBEX 35 ha remontado hasta rondar los 10.000 puntos, y la prima de riesgo ha descendido hasta situarse temporalmente por debajo de la de Italia, en niveles ya olvidados. El Tesoro tiene cada vez más demanda en las subastas de deuda y ha llegado a colocar letras a un año con un interés de casi el 1 %. Sin duda, estos cambios suponen una mejora indiscutible y real, no solo a escala macroeconómica, sino también para la economía de los ciudadanos. Una deuda más barata supone un enorme ahorro que facilita alcanzar un déficit menor y palia los sacrificios necesarios para el ciudadano y contribuyente.

Además de lo anterior, los expertos perciben el futuro de nuestra economía e manera muy diferente a como lo hacían hace muy poco. La "troika" considera que la reestructuración de la banca está prácticamente finalizada y ve próximo el cierre del rescate asociado a la misma. Por otro lado, varias empresas de rating han anunciado su intención de reconsiderar la calificación de nuestra deuda en breve. Importantes fondos de inversión internacionales declaran su interés por invertir en España, o toman posiciones en empresas y activos españoles.

Sin embargo, a pesar de lo concreto de estos signos, el aspecto más negativo y desestabilizador de la crisis, en todos los sentidos, y además el más doloroso, permanece sin mostrar signos claros de cambio. La terrible e insoportable tasa de desempleo, sigue en niveles intolerables, comprometiendo el resto de los aspectos positivos de la evolución económica.

Sin una mejor clara en empleo, la incertidumbre y la retracción serán la tendencia general en el comportamiento de los consumidores y la confianza de los inversores acabará por perderse. Por el contrario, mejoras, incluso tímidas inicialmente, en la situación del desempleo, ayudarán a consolidar los todavía débiles indicios de recuperación.

Todos los esfuerzos de la sociedad deben dirigirse a transformar la creciente capacidad de nuestro país para captar inversión, en la fijación de proyectos creadores de empleo, especialmente industrial. La actividad industrial se caracteriza por generar un importante nivel de demanda de servicios especializados, lo que conlleva una importante creación de empleo secundaria.

Para ello es necesaria la colaboración constructiva de los agentes sociales y el compromiso de las administraciones públicas para simplificar y aclarar el marco normativo y crear un ambiente favorable a la inversión largo plazo.

FORMACIÓN

OCT / DIC

Cursos Generales

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

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
Fechas: a determinar

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.

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

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

ANÁLISIS DE BALANCES

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

CONDUCTOR DE CARRETILLAS ELEVADORAS

Duración: 10 horas
Fechas: a determinar



Cursos de Informática

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

INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO

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

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

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

PRESENTACIONES COMERCIALES POWER POINT 2010

Duración: 15 horas
Fechas: del 25 al 29 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

BASE DE DATOS ACCESS 2010

Duración: 27 horas
Fechas: del 2 al 13 de diciembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes





Idiomas

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 PORTUGUÉS

Duración: 30 horas

Fechas: del 30 de septiembre al 11 de octubre

Días: lunes a viernes

Horario: 19:00 a 22:00 hrs.

CURSO INTENSIVO DE ALEMÁN

Duración: 30 horas

Fechas: 14 al 25 de octubre

Horario: 19:00 a 22:00 hrs.

Días: lunes a viernes

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.

GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES 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.

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.

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

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 horas

HERRAMIENTAS DE MARKETING ONLINE PARA GENERAR VENTAS EN INTERNET

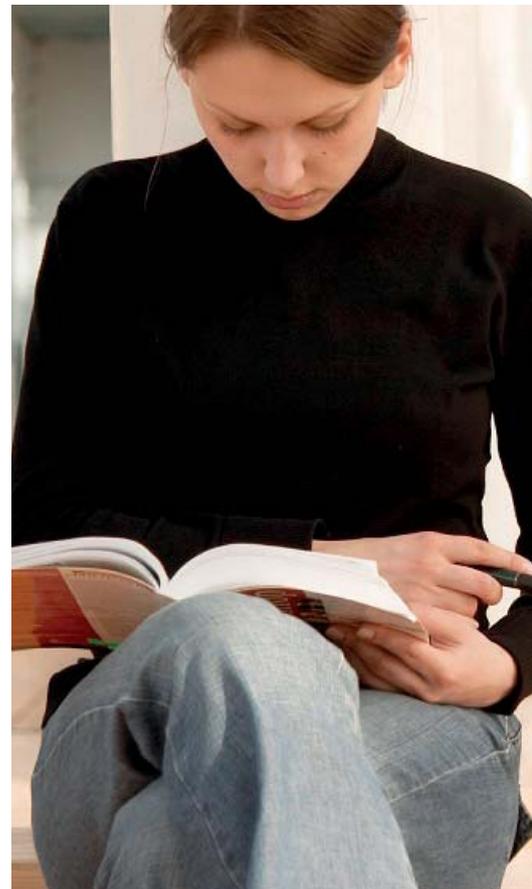
Duración: 4 horas
Fecha: 16 de octubre (miércoles)
Horario: 9:30 a 13:30 hrs.

GOOGLE CLOUDINAR

Duración: 2,25 horas
Fecha: 14 de noviembre (jueves)
Horario: de 9:45 a 12:00 horas
Gratuito previa inscripción

CIERRE DEL EJERCICIO 2013: NOVEDADES CONTABLES Y FISCALES

Duración: 4 horas
Fecha: 11 de diciembre (miércoles)
Horario: 9:30 a 13:30 horas
En colaboración con Garrigues



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.

Programa de apoyo a la expansión internacional de las pymes

XPANDE CUENTA CON UNA METODOLOGÍA PROPIA Y NOVEDOSA QUE COMBINA EL ASESORAMIENTO CUALIFICADO DE LOS TÉCNICOS-ASESORES DE LA CÁMARA DE VIGO CON MODERNAS TÉCNICAS DE INTELIGENCIA COMPETITIVA.



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

La Cámara de Vigo ha puesto en marcha el Programa Xpande, una iniciativa para asesorar y acompañar a las empresas que se inician en la internacionalización con el objetivo, no sólo de comenzar un proceso de apertura al exterior, sino de alcanzar también una posición competitiva sostenible a medio plazo en los mercados seleccionados.

Este nuevo servicio de asesoramiento personalizado, y que está cofinanciado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), que tiene en cuenta la realidad de los mercados y de nuestras pymes, que se enfrentan a un mundo globalizado en constante competencia.

Xpande cuenta con una metodología propia y novedosa que combina el asesoramiento cualificado de los técnicos-asesores de la Cámara de Vigo con modernas técnicas de inteligencia competitiva.

A lo largo de los cuatro módulos y 80 horas que contempla este Plan, la empresa irá analizando junto a su técnico-asesor aspectos claves de un proceso de internacionalización, de esta forma, se seleccionará el mercado objetivo de acuerdo a un completo análisis, se estudiará en detalle la competencia en el mercado seleccionado y las implicaciones que de ella se derivan, se valorarán los distintos canales de distribución de acuerdo al tipo de cliente, etc...

Todo ello con el fin de completar un sólido y completo Plan de Negocio Internacional que incluye de plan de actuaciones que detalla el conjunto de actividades que hay que realizar para alcanzar los objetivos definidos y un plan económico-financiero destinado a evaluar el impacto e implicaciones financieras de la apertura de un nuevo mercado.

¿Cómo se inicia el programa?

Fase previa. Diagnóstico potencial de internacionalización

- Requisito previo para poder acceder al programa
- Análisis del potencial de internacionalización de la empresa
- Cuestionario empresas servicios para valorar su grado de adaptación a la metodología del Programa.
- Entrevista individual de 1 hora en la sede de la Cámara de Comercio.

Los módulos

La empresa mantendrá sesiones presenciales de trabajo con su asesor e irá recibiendo informes parciales del trabajo avanzado de acuerdo a los siguientes hitos:

1 Módulo 1: Las elecciones iniciales: Productos, clientes y mercados.

Es fundamental hacer una buena selección de mercados, pero para eso hay que tener en cuenta diversos factores que no sólo se refieren a criterios geográficos porque tener éxito en el mundo internacional pasa por hacer una correcta segmentación de clientes de acuerdo a la unidad de negocio seleccionada.

2 Módulo 2: La entrada al mercado.
Una vez decidido el mercado, se analizará tanto el comportamiento de nuestro cliente objetivo como nuestro posicionamiento competitivo en el mercado, para ello se dispondrá de análisis de competidores y herramientas que nos ayudarán a dibujar tanto un mapa de posicionamiento de la empresa como un esquema de los distintos canales de distribución para terminar decidiendo el socio comercial más adecuado.

3 Módulo 3: El plan de marketing.
Después de todas las decisiones tomadas en los módulos anteriores, se elabora un Plan de Marketing en su sentido más amplio, que afecta a decisiones básicas sobre características del producto, fijación de precio, distribución y plan de comunicación y promoción

4 Módulo 4: El plan de negocio.
El objetivo de este último módulo consiste precisamente en elaborar tanto un Plan de Actuaciones que detalla el conjunto de actividades que hay que llevar a cabo para alcanzar los objetivos fijados, como el desarrollo de un Plan Económico-Financiero que está destinado a evaluar el alcance económico de la apertura de un nuevo mercado, permitiendo valorar el impacto en la tesorería y sus implicaciones financieras.

En marcha el programa de apoyo pequeño comercio

LAS ACTIVIDADES QUE ESTÁ LLEVANDO A CABO LA CÁMARA DE VIGO SE CENTRAN EN DOS EJES PRIORITARIOS:
LA MEJORA DE LA GESTIÓN DE LOS PUNTOS DE VENTA Y EL RELEVO GENERACIONAL EN EL SECTOR

La Cámara de Comercio de Vigo, en el marco del Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista de España 2013 cofinanciado por la Secretaría de Estado de Comercio y por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), está desarrollando ya actividades relacionadas con dos de los ejes prioritarios de este programa: la mejora de la gestión de los puntos de venta y el relevo generacional en el sector comercial.

Todas las acciones previstas son totalmente gratuitas para el empresario y están dirigidas exclusivamente a autónomos, microempresas y pymes del sector comercial minorista que cuenten con, al menos, un establecimiento o punto de venta físico, con independencia del subsector al que pertenezcan.

El primer paso es realizar un Diagnóstico del Punto de Venta, con el objetivo de proporcionar a los comerciantes una serie de recomendaciones clave para optimizar la gestión de sus negocios. Los técnicos de la Cámara han elegido siete establecimientos comerciales de su demarcación, a los que se visita para realizar un completo análisis de los distintos aspectos referentes al comercio con el fin de conocer la estructura de su gestión, así como sus puntos fuertes y débiles, para concluir determinando una serie de propuestas de mejora orientadas al incremento de ventas y la disminución de costes.

Este análisis técnico incluye un diagnóstico sobre las siguientes áreas del negocio:

- Caracterización general del establecimiento y perfil empresarial
- Análisis de los factores de competencia y su área de influencia
- Imagen, organización e interiorismo del punto de venta.
- Gestión interna del negocio.
- Análisis de los principales ratios del negocio y análisis económico-financiero.
- Imagen corporativa y elementos de comunicación.

Al término de esta fase, la implantación del programa en cada empresa se desarrolla en dos fases secuenciales: el Diagnóstico del Punto de Venta y el Plan Tutorial de Gestión.

En primer lugar se realiza un diagnóstico asistido por un técnico de la Cámara de Vigo, en base a un amplio cuestio-

nario estructurado por áreas. El consultor interactúa con el responsable del negocio y recoge información in situ, de comercial tipo cualitativo y cuantitativo, a partir de las preguntas planteadas, el análisis de la correspondiente documentación e información económico-financiera, los conteos y la observación. Con sujeción a los datos recogidos, se realiza un amplio informe de diagnóstico, en el que se identifican las debilidades y potencialidades del comercio y se realizan recomendaciones concretas y propuestas de actuación.

El documento final se entrega de forma presencial al comerciante, permitiendo que éste pueda profundizar en aquellos aspectos que estime oportunos y le da la posibilidad de resolver las dudas que surjan. A través de este completo informe el empresario obtiene:

- Un análisis sobre el estado actual del comercio.
- La evaluación de la calidad y la eficiencia de los métodos de gestión.
- La identificación de problemas y riesgos existentes, con el objeto de
- Orientar las inversiones a un máximo de rentabilidad.

En segundo lugar, partiendo del Diagnóstico del Punto de Venta, el titular del comercio puede solicitar la elaboración de un Plan Tutorial de Gestión dirigido a la implementación mediante acciones tutorizadas y desarrolladas en el establecimiento, de las sugerencias de mejora referenciadas en el diagnóstico previo y que se refieren a factores clave para el incremento de la competitividad de la empresa. anticiparse para resolverlos.

RELEVO GENERACIONAL DEL SECTOR

En lo que a continuidad en la actividad comercial se refiere, el cierre de buena parte de los negocios del sector deriva del hecho de que los empresarios no cuentan con personas que puedan realizar el relevo generacional necesario.

La Cámara de Comercio de Vigo ha iniciado la prestación de una serie de servicios que tienen por objeto promover la continuidad de negocios comerciales viables, facilitando la transmisión de los mismos preferentemente a emprendedores que quieran iniciar un proyecto empresarial en el sector comercial minorista.

El programa comprende servicios destinados al vendedor y también al emprendedor.

SERVICIOS AL VENDEDOR

01 Asesoramiento y análisis detallado

La Cámara acompaña al vendedor en todo el proceso de traspaso de su negocio, asesorándole en los pasos y obligaciones a cumplir, elaborando el dossier de empresa y planificando la búsqueda de potenciales compradores.

02 Preparación de documentación del negocio

- Dossier de empresa. Documento que recoge la información completa, detallada, actual y contrastada de la situación del negocio.

Es un elemento comercial fundamental para atraer potenciales compradores del negocio.

- Ficha ciega. Resumen de las principales características del negocio sin desvelar el nombre de la empresa. Es el primer documento que se difunde.

03 Búsqueda de potenciales compradores y/o emprendedores del comercio

Se difunde la oferta a través de todos los medios a nuestro alcance, entre otros:

- Web de cada Cámara.
- Ventanilla Única Empresarial. Transmitiendo la información a los
- Medios de comunicación de la Cámara (boletines, revistas...)
- Base de datos empresarial de la Cámara.

SERVICIOS AL EMPRENDEDOR

01 Relación de negocios en traspaso

La Cámara ofrece información de los negocios en venta a los emprendedores del comercio.

02 Información completa del negocio

La Cámara informa al potencial comprador del negocio en venta, le entrega la ficha ciega y el dossier de empresa, resuelve posibles dudas y acompaña en las visitas a la sede.

03 Asesoramiento en el traspaso y en formulas alternativas para la puesta en marcha ó reactivación de un comercio

La Cámara asesora al emprendedor en el traspaso y en formulas alternativas para la puesta en marcha ó reactivación de un comercio emprendedores asesorados en la Cámara.servicio de noticias económicas...)

El dossier de empresa

El dossier de empresa busca hacer atractivo el negocio de cara a su presentación ante posibles compradores. La finalidad del dossier de empresa es principalmente comercial.

El contenido orientativo del Dossier se estructura en los siguientes bloques:

- Análisis interno: descripción de la actividad, producto/servicio, personal (puestos, coste, formación,...), estado del local y de los bienes, ventajas competitivas, modo de gestión del negocio, estructura del stock, marca comercial e imagen corporativa, información económico-financiera y legal del negocio.

- Análisis externo: ubicación, sector (competencia, barreras de entrada y salida, proveedores, amenazas y oportunidades), clientes (características, evolución, fidelidad...).

- Valoración económica del negocio: la fijación del precio de venta depende del vendedor.

Cámara de Comercio y Zona Franca de Vigo, juntas en la promoción exterior de las empresas

LAS PYMES PODRÁN SUFRAGAR HASTA EL 80% DE LOS GASTOS EN LAS TRES ACCIONES PREVISTAS EN ESTE ACUERDO, QUE CONTEMPLA DOS MISIONES COMERCIALES A COLOMBIA Y MÉXICO, RESPECTIVAMENTE, Y UNA MISIÓN INVERSA DE IMPORTADORES DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN DE TURQUÍA, ALEMANIA Y POLONIA

El presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, y la delegada del Estado para el Consorcio Zona Franca de Vigo, Teresa Pedrosa Silva, firmaron un convenio de colaboración para la ejecución de acciones de promoción exterior, dentro del programa de acciones complementarias de iniciación del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España. Se trata de fondos europeos que se gestionan a través de las Cámaras de Comercio, en concreto fondos FEDER, dirigidos específicamente a la promoción exterior de las PYMES. En este sentido, las empresas podrán ver sufragados ciertos gastos de hasta el 80% en las acciones previstas para este convenio, que son dos misiones comerciales a Colombia y México, respectivamente, y una misión inversa de importadores de materiales de construcción de Turquía, Alemania y Polonia. Así la aportación que realiza la Cámara de Vigo a través de estos fondos asciende al 64%, la aportación del Consorcio de la Zona Franca de Vigo es del 16% y el 20% restante correría a cargo de las empresas participantes.

Ambas instituciones pretenden dar un impulso más en el proceso de internacionalización de las PYMES y que este tipo de alianzas puedan prorrogarse en un futuro, buscando por el momento tres acciones con destinos de alta prioridad para las empresas.

Así, la primera de ellas será una misión comercial a Colombia del 1 al 6 de diciembre. Esta acción, aunque de carácter plurisectorial, está orientada principalmente a empresas de equipamiento industrial pero sin descartar otros sectores tan punteros como confección textil y otros bienes de consumo; alimentación, principalmente derivados de la pesca, y TIC.

La buena situación económica del país y el interés mostrado por las empresas ha sido motivo suficiente para elegir este mercado como primer destino. Según datos ofrecidos por la Oficina Comercial de España en Bogotá, el atractivo de Colombia se debe a los siguientes motivos:



- Su ubicación geográfica privilegiada, en el centro del continente americano.
- Su población de 47,5 millones de habitantes, la segunda población hispanoablante más importante del mundo.
- Su PIB per cápita no ha dejado de crecer en los últimos años, pasando de 5.826 US\$ en el año 2000 a los 9.920 actuales. La demanda interna también está en crecimiento.
- Tiene vigentes tratados de libre comercio con gran parte de los países americanos, incluidos EEUU y Canadá. Además el tratado de libre comercio con la Unión Europea ha entrado en vigor en agosto de 2013.
- El informe Doing Business sitúa a Colombia como de los países con mayor facilidad para hacer negocios en la región, solo por detrás de Chile y Perú (puesto 42 a nivel mundial). En términos de protección al inversor es el país de la región con mayor fortaleza. Es el quinto país a nivel mundial según este indicador.
- Su estabilidad política.

La misión inversa de importadores de materiales de construcción de Turquía, Alemania y Polonia traerá a Galicia a importadores de materiales de construcción de dichos países con el fin de mantener encuentros empresariales con firmas gallegas del sector de materiales de construcción



Previamente a la realización esta misión comercial, se programará un seminario de presentación con el objetivo de formar a las empresas (un mínimo de 6 y un máximo de 15), interesadas en la realidad económica del país de destino. El seminario contará con la participación activa del ICEX y la Oficina Comercial de España en Bogotá, con la que se mantendrá una videoconferencia para conocer de primera mano la realidad del país, así como los casos de empresas españolas instaladas en Colombia.

Por otro lado, el convenio suscrito contempla otras dos acciones con fechas previstas pero aún sin confirmar: una misión inversa de importadores de materiales de construcción de Turquía, Alemania y Polonia, a finales de enero, y una misión comercial a México, entre enero y abril del próximo año.

(granito, madera, carpintería metálica, otros) interesadas en exportar a esos mercados y visitar las plantas productivas de aquellas empresas de interés para los empresarios extranjeros. El número de empresas gallegas que se prevé que participarán en la acción es de 8 a 20 empresas.

Finalmente, la misión comercial plurisectorial a México está enfocada a empresas de equipamiento industrial pero también sin cerrarla a otros sectores. México es un destino que presenta grandes oportunidades de negocio, no solo por el tamaño de su propio mercado, sino porque ofrece la posibilidad de utilizar el país como puerta de entrada a otros mercados de Norteamérica y América Latina. En México se situará la acción en zonas diferentes a la capital, tales como los estados de Jalisco/Guanajuato o Chihuahua. Al igual que en la misión comercial a Colombia, se programará un seminario de presentación.



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



“Nuestro carácter inquieto y proactivo, la enorme capacidad de trabajo y la visión de futuro nos complementan”

VP HABITAT. SERVICIOS INMOBILIARIOS

PATRICIA RODRÍGUEZ GONZÁLEZ Y FABIANA PIEDRABUENA



¿Cómo nace la empresa?

VPHabitat nace de la actitud personal de las dos socias, Patricia Rodríguez González y Fabiana Piedrabuena, que tras varios años de relación profesional y meses de reflexión, decidimos darle vida al proyecto, fruto de nuestra experiencia, política empresarial e iniciativa. La idea estaba ahí, junto con la ilusión de crear algo nuevo y propio desde hacía ya tiempo y era el momento de implantarla. Estudiamos atentamente la realidad, la cual no se presentaba fácil, pero buscamos los

recursos necesarios y asumimos el nivel de riesgo. Teníamos conocimientos del sector, formación empresarial y creemos en lo que estamos haciendo.

¿Quiénes son los socios y que aporta cada uno al emprendimiento?

Somos dos mujeres y aunque de generaciones distintas, ambas con actitud emprendedora, porque si algo creemos cierto es que el mercado laboral ha cambiado y el sentimiento de

emprender cada día como si fuera el primero, es el alma del negocio. No hay descansos ni horarios determinados y dedicamos parte de ello a la formación, la autorrealización profesional es independiente al éxito económico. Tenemos muy presente la innovación y trabajamos en incorporar nuevas ventajas a nuestro servicio. Nuestro carácter inquieto y proactivo, la enorme capacidad de trabajo y la visión de futuro nos complementan.

¿Qué servicios ofrecen y cuáles son los más solicitados?

Nuestra actividad inmobiliaria se centra fundamentalmente en la venta y alquiler de activos inmobiliarios, ofreciendo un servicio integral y para ello, VPHabitat abarca tanto el área técnica como la función comercial. Ofrecemos asesoramiento jurídico, fiscal, financiero y urbanístico, así como tasaciones y valoraciones, elaboración y ejecución de proyectos inmobiliarios y demás servicios relacionados con nuestro sector.

En lo que se refiere a la venta, existe una demanda real, no especulativa, por lo tanto no es suficiente disponer de viviendas que cumplan con la legislación técnica y urbanística vigente, sino que deben aportar un claro valor añadido al comprador por un precio ajustado, el cliente es cada vez más exigente.

En régimen de alquiler, es evidente que la demanda es cada vez mayor en nuestra sociedad, y al igual que en la compra se busca la mejor relación calidad-precio, ya que no deja de ser una inversión menos importante. De una u otra forma, estamos hablando del hogar de una familia, de la ilusión de una persona o la decisión de un grupo a aventurarse en un negocio, y por esto mismo ofrecemos un trato muy personalizado. Disponemos además de un departamento especializado en la compra y venta de empresas o parte de ellas, que ofrecen un asesoramiento integral para valorizar, vender o invertir en un negocio específico.

Creamos una estructura de empresa coherente con el nuevo modelo de negocio, desarrollando las funciones centrales de promoción y externalizamos determinadas áreas con profesionales expertos en la materia

Creamos una estructura de empresa coherente con el nuevo modelo de negocio, desarrollando las funciones centrales de promoción y externalizamos determinadas áreas con profesionales expertos en la materia. Tratamos de cubrir todas las necesidades de nuestros clientes, entre los que se encuentran particulares y empresas, nuestra labor es dar un servicio de calidad y atención personalizada.

¿Cuál es actual estado del sector inmobiliario?

La crisis continúa marcando la recuperación del sector inmobiliario, enfrentado desde su inicio a varios desafíos. El stock que arrastra el mercado crea una oferta mucho mayor que la demanda, ésta se ve afectada por la situación económica, la recesión y el desempleo, el fin de la deducción fiscal, la subida del IVA y por supuesto, las restricciones para acceder al crédito

to hipotecario. El resultado es la caída de precios durante los últimos años, lo cual favorece a la compraventa en efectivo y en determinadas zonas, aumenta el interés por parte de inversores extranjeros.

Son los sectores de rehabilitación y reformas los que muestran un cierto incremento en su actividad, así como el régimen de alquiler que se ve fomentado ante la imposibilidad de acceder a la vivienda en propiedad junto con algunas medidas positivas de la nueva reforma de la LAU.

Los últimos años ha sido una lucha por la supervivencia y es posible que para aquellos que han sobrevivido, el año 2013 sea clave para la redefinición y renovación de su negocio, crear nuevas redes de contactos, colaboraciones y alianzas entre profesionales que forman equipo de trabajo y mejoría a nivel local.

Los inicios de su empresa se producen en medio de una recesión económica global. ¿Tuvieron dificultades a la hora de llevar adelante la idea?

Hemos reflexionado y madurado nuestra idea antes de tomar la decisión de implantarla en el mundo cada vez más competitivo y exigente en el que se desenvuelven las empresas. Tuvimos en cuenta todos los factores que influyen en nuestra actividad y creamos un compromiso firme con nuestro plan de negocios. La mayor dificultad no ha sido llevar adelante la idea, la experiencia y formación nos indicaban el camino y trabajamos para conseguir los recursos necesarios, sino más bien mantenerla en el tiempo y crecer con ella.

¿Cuáles consideran que son las claves para apostar por el emprendimiento?

Apostar por el emprendimiento no es sólo una alternativa al reducido mercado laboral, es también un reto personal. Hay quien apuesta por el deseo de independencia, por poner en práctica su propia idea, por la autorrealización personal o por crearse un puesto de trabajo, sea cual sea el motivo, consideramos que la clave está en mantener el entusiasmo, en el trabajo diario y en una visión real de futuro.

¿Qué recomendaciones daría a los emprendedores que desean poner un negocio en marcha?

Una vez que tengan claro que su idea es viable, el entusiasmo y la vocación son los motores que ponen en marcha y mantienen a flote el negocio. Los comienzos son difíciles y es importante no darse por vencido, el trabajo, la constancia y ser conscientes de los riesgos que se asumen son los cimientos a medio y largo plazo.

¿Cómo valoran vuestra experiencia en el Vivero de la Cámara?

Muy positiva. En el vivero de empresas se instalan profesionales con experiencia propia y ésta es compartida en un espacio que nos enriquece a todos. Surgen nuevas ideas, se crean sinergias y colaboraciones, dónde la suma de varias actividades es más ventajosa que cada una por separado.

DATOS

Despacho 10
Teléfono 986 120 107
www.inmovphabitat.es/

* VP HABITAT forma parte del Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Vigo.

Los encuentros Eurofish 2013 acogieron casi un centenar de reuniones empresariales en Conxemar

LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO, LA SECRETARÍA XERAL DO MAR DA CONSELLERÍA DO MEDIO RURAL E DO MAR (XUNTA DE GALICIA) Y EL FONDO EUROPEO DE DESARROLLO REGIONAL COLABORARON EN ESTA CITA CUYA ASISTENCIA TÉCNICA CORRIÓ A CARGO ASTRON CONSULTORES.

Por décimo año consecutivo la Cámara de Comercio de Vigo participó y colaboró en el encuentro internacional Eurofish, una cita que se llevó a cabo en el marco de la feria Conxemar 2013 y que en esta ocasión acogió casi un centenar de reuniones empresariales. Los encuentros, que contaron con el apoyo inequívoco de la Xunta de Galicia a través Secretaría Xeral do Mar da Consellería do Medio Rural e do Mar y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, están concebidos y organizados para promover y facilitar las relaciones bilaterales entre empresas gallegas y otras procedentes de áreas geográficas de interés según objetivos comerciales. Así, en la celebración de Eurofish 2013 participaron empresas procedentes de Brasil, Croacia, Estados Unidos y Polonia. La asistencia técnica fue realizada por Astron Consultores, empresa consultora con amplia experiencia en la organización de encuentros empresariales.

Los resultados de estos encuentros y la experiencia obtenida anteriormente, han demostrado que la cooperación puede realizarse bajo varias formas y va desde la creación de alianzas estratégicas hasta la firma de acuerdos de distribución, pasando por la transferencia de tecnología o incluso por el simple, pero fructífero, intercambio de información.

Conxemar es la Feria Internacional de Productos del Mar Congelados que celebró en Vigo su décimoquinta edición del 1 al 3 de octubre. De carácter anual, Conxemar se presenta como una de las principales citas internacionales para profesionales del sector de productos pesqueros congelados. A ella acuden cada año mayoristas, importadores, exportadores, transformadores, distribuidores y fabricantes de maquinaria auxiliar, así como gestores de servicios.



José Silveira Cañizares habla sobre la marina mercante española en la Cámara de Vigo

EL EMPRESARIO Y VICEPRESIDENTE DE LA INSTITUCIÓN CAMERAL FUE EL PONENTE INVITADO EN LA JORNADA DE FORO GALICIA MARÍTIMA QUE SE CELEBRARÁ MAÑANA POR LA TARDE

El presidente de Remolcanosa, José Silveira Cañizares, fue el ponente invitado en la jornada que Foro Galicia Marítima celebró en la Cámara de Comercio de Vigo. Empresario y vicepresidente de la institución cameral centró su intervención en los problemas y retos de competitividad de la marina mercante española, hoy. José García Costas, presidente de la Cámara de Vigo, fue el encargado de presentar esta jornada a la que asistieron fundamentalmente responsables de empresas del sector logístico, exportadores, etc. El Foro Galicia Marítima (FOGAMA) es un foro independiente cuya principal actividad consiste en debatir cuestiones relacionadas con el transporte en general, y marítimo en particular. Está constituido por un grupo de empresarios, profesionales, asociaciones y entidades vinculados al sector marítimo en general.

El vicepresidente de la Cámara hizo un breve pero completo repaso a la historia documentada del comercio marítimo, haciendo especial hincapié en los dos últimos siglos, cuando adquirió una significación especial por su papel central en la globalización de la economía mundial.

Ya en nuestros días, Silveira Cañizarés destacó que la demanda de transporte marítimo mundial aumentó un

4% en 2012, alcanzando la cifra total de 9.500 millones de toneladas transportadas y se estima que en 2013 alcanzará los 9.900 millones de toneladas. Con respecto al tipo de carga la mayor parte corresponde al sector de la energía y a las materias primas.

El sector español de transporte marítimo está constituido por algo más de 50 empresas navieras, la mayoría de las cuales, unas treinta y cinco, operan 4 buques o menos, existiendo sólo 6 empresas que operan 10 o más buques. No obstante, en muchos casos, dichas empresas se integran en grupos empresariales de mayor dimensión. En los últimos 10 años, los navieros españoles han recibido 88 buques de nueva construcción con una inversión total que llega casi a los 4.500 millones de euros. Siendo el 2010 el año más destacado.

El transporte marítimo es hoy día un instrumento absolutamente indispensable del comercio español. Por el mar se mueven el 85% de nuestras importaciones, incluyendo la casi totalidad de los combustibles, y el 60% de nuestras exportaciones, lo que representa el 53% del comercio exterior español con la Unión Europea y el 96% del comercio exterior con terceros países.



La Cámara de Vigo y Novagalicia promueven la formación de emprendedores

EL PROTOCOLO SUSCRITO ENTRE AMBAS ENTIDADES CONTEMPLA UN CURSO DE CREACIÓN DE EMPRESAS CON UNA DURACIÓN DE 60 HORAS LECTIVAS

La Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo y Novagalicia Banco han llegado a un acuerdo de colaboración con el fin de apoyar a los emprendedores. El presidente de la Cámara viguesa, José García Costas, y el director general de Novagalicia, Juan Díaz Arnau, fueron los encargados de firmar el convenio.

El protocolo suscrito contempla la puesta en marcha de un paquete de acciones formativas especialmente orientadas a la creación de nuevos proyectos empresariales y a la mejora de la competitividad.

Entre los programas destaca el desarrollo de un curso de creación de empresas dirigido a emprendedores, en el que se aporta formación específica previa a la constitución de un proyecto empresarial, además de herramientas para la toma de decisiones.

Este curso, dirigido a emprendedores, está diseñado para un máximo de 20 alumnos, y su desarrollo de carácter teórico-práctico será presencial, con la excepción de la información telemática que estos intercambien con los profesores y el personal técnico de apoyo a la acción formativa. Con una duración total de 60 horas, las sesiones se impartirán en las instalaciones de la Cámara de Vigo de 16:00 a 19:00 horas, centrándose en las áreas temáticas que pueden considerarse como troncales en el ámbito del empresariado. Entre ellas se destacará la importancia del plan estratégico y de viabilidad, así como del uso de

las nuevas tecnologías para la gestión del negocio y para la promoción de los servicios y/o productos de la futura empresa por medio del marketing digital.

Además de las clases en grupo, todos los alumnos podrán beneficiarse del servicio de asesoramiento individualizado prestado por personal técnico especializado de la Cámara de Comercio de Vigo. Esta información de apoyo podrán solicitarla los participantes en cualquier momento en que

les surja la necesidad de obtener conocimientos complementarios de utilidad para valorar y, en su caso, rectificar, su proyecto.

Por su parte, Novagalicia Banco mantiene un fuerte compromiso con la dinamización de la economía gallega. La entidad está desarrollando su plan de respaldo al tejido económico y social de Galicia con crédito a pymes, autónomos, micropymes y comercios; a las asociaciones empresariales e instituciones que los agrupan y con apoyo directo al desarrollo de programas de emprendedores. La

previsión es alcanzar los 4.298 millones de euros en nuevos créditos a empresas gallegas. Entre enero y septiembre, el banco con sede en Galicia ha invertido 3.187 millones de euros en nuevos créditos a pymes gallegas, tanto a través de préstamos a medio y largo plazo como de financiación de circulante para atender necesidades de liquidez.



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

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