



{ CONFÍANOS TU FORMACIÓN

{ NUEVO CALENDARIO DE CURSOS ENERO-JUNIO

Comercio Exterior

Casi 150 empresas recorrer el mundo con la Cámara de Vigo

Innovación

Arranca el programa InnoCámaras 2013-2015 para Galicia

Reportaje

Salir al mercado exterior con garantías

¿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 Y CALIDAD

Arenal, 8 - 36202 Vigo
Teléfono: 386 43 87 00
area@eaj48.com

Editorial

Nuevo año, nuevas perspectivas

En estas fechas, inevitablemente, nos dedicamos a mirar atrás haciendo balance de lo acontecido, y pensamos en los retos y oportunidades que nos prepara el nuevo año que comienza. Después de un año, y no el primero, en el que las malas noticias en lo económico han sido la tónica general, en las últimas semanas, nuestra ciudad ha recibido, por primera vez desde hace mucho tiempo, buenas noticias en lo económico.

La reciente firma de la incorporación de PEMEX como accionista al astillero Hijos de J. Barreras, S.A. supone un importantísimo paso para corregir la terrible situación que el sector naval aún padece. La entrada de una empresa del tamaño y la relevancia internacional de la multinacional Petróleos Mexicanos aporta estabilidad financiera y carga de trabajo a un astillero en concreto, pero además, supone un respaldo a la capacidad técnica y organizativa de todo el sector naval de nuestra ciudad y de Galicia, afianzando su imagen de cara a posibles clientes. Además, por supuesto, de las repercusiones positivas que tendrá sobre el dañado tejido de las empresas auxiliares, en un sector en el que la integración de actividades es la clave de su funcionalidad.

La adjudicación de Novagalicia banco al grupo BANESCO, principal banco privado de Venezuela, ya propietario del Banco Etcheverría, ha comenzado a despejar una importante incógnita, la del futuro de la entidad nacionalizada, que venía proyectando una profunda sombra de incertidumbre sobre

la economía de Galicia. La práctica totalidad de las voces relacionadas con la economía de Galicia, se han apresurado a señalar que la opción elegida tiene las ventajas combinadas de evitar la duplicidad de redes comerciales que se hubiera producido en caso de que la entidad fuese adquirida por alguno de los grupos bancarios nacionales, y de suponer una apuesta a largo plazo, en lugar de una opción con menor proyección, como hubiera sido razonable suponer en el caso de la entrada de fondos de inversión, que suelen buscar rentabilidades con un menor horizonte temporal.

Desde el gobierno se vienen repitiendo mensajes sobre la mejora de las perspectivas económicas, señalando que aspectos como el ligero avance en tasa intertrimestral del PIB, el crecimiento, aún tímido, de las ventas del comercio minorista, o la mejora en la confianza del consumidor, constituyen señales de un cambio general de tendencia. Además del gobierno, la mayor parte de los analistas económicos señalan que estos cambios son reales y que, al menos, parecen anunciar que algo, de verdad, está cambiando. La creciente entrada de inversiones extranjeras, imprescindibles en una crisis de deuda, en la que la inversión interior se ve muy disminuida, parece confirmar los buenos augurios.

El reto ahora es transformar en empleo esa inversión y en confianza de empresas y consumidores esas buenas perspectivas. Empleo y confianza serán los catalizadores del verdadero cambio.

Cámara
Vigo

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

FORMACIÓN

ENE / JUN



Cursos Generales

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
Fecha: 28 de enero
Horario: 10:00 a 13:00 horas

COACHING COMERCIAL: DE VENDEDOR A VENDEDOR DE ÉXITO

Duración: 12 horas
Fechas: 3-6 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER

Duración: 15 horas
Fechas: 3-7 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 3-7 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 10-14 febrero
Horario: 9:30 a 12:30 horas

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.

COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL

Duración: 30 horas
Fechas: 10-21 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CONDUCTOR DE CARRETILLAS ELEVADORAS

Duración: 8 horas
Fecha: 15 febrero
Horario: 8:00 a 16:00 horas

CONTABILIDAD Y PRÁCTICA CONTABLE

Duración: 40 horas
Fechas: 19 febrero –18 marzo
Horario: Varios horarios a elegir
9:00 a 11:00 horas
11:00 a 13:00 horas
16:00 a 18:00 horas
18:00 a 20:00 horas
20:00 a 22:00 horas

GESTIÓN LABORAL Y CONTRATACIÓN

Duración: 40 horas
Fechas: 19 febrero –18 marzo
Horario: Varios horarios a elegir
9:00 a 11:00 horas
11:00 a 13:00 horas
16:00 a 18:00 horas
18:00 a 20:00 horas
20:00 a 22:00 horas

CÓMO MEJORAR LA DIRECCIÓN DE LA EMPRESA: SISTEMAS Y HERRAMIENTAS

Duración: 15 horas
Fechas: 3-7 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CLAVES PARA UNA VENTA EFECTIVA

Duración: 9 horas
Fechas: 3-5 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

MARKETING CREATIVO PARA LA PYME

Duración: 9 horas
Fechas: 10-12 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA PYME

Duración: 15 horas
Fechas: 10-14 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

PROTOCOLO EMPRESARIAL

Duración: 10 horas
Fechas: 17-20 marzo
Horario: 19:30 a 22:00 horas

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 19-25 marzo
Horario: 9:30 a 12:30 horas

LOS SECRETOS DE UNA MENTE TRIUNFADORA

Duración: 8 horas
Fechas: 24-27 marzo
Horario: 19:30 a 21:30 horas

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 31 marzo-4 abril
Horario: 9:30 a 12:30 horas

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Duración: 9 horas
Fechas: 7-9 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

GESTIÓN DE EQUIPOS EFICACES Y GESTIÓN DEL TIEMPO

Duración: 9 horas
Fechas: 28-30 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 40 horas
Fechas: 28 abril-16 mayo
Horario: Varios horarios a elegir
10:00 a 13:00 horas
16:00 a 19:00 horas
19:00 a 22:00 horas

ANÁLISIS DE BALANCES

Duración: 12 horas
Fechas: 5-8 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 5-9 mayo
Horario: 9:30 a 12:30 horas

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 12-16 mayo
Horario: 9:30 a 12:30 horas

CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas
Fechas: 12-29 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

MATEMÁTICAS FINANCIERAS APLICADAS A LA EMPRESA

Duración: 16 horas
Fechas: días 13, 14, 20 y 21 de mayo
Horario: 16:30 a 20:30 horas

RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Duración: 9 horas
Fechas: 19-21 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 19-23 mayo
Horario: 9:30 a 12:30 horas

LA EXCELENCIA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Duración: 9 horas
Fechas: 9-11 junio
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO

Duración: 12 horas
Fechas: 31 marzo-3 abril
Horario: 9:30 a 12:30 horas

EXCEL 2010: TABLAS DINÁMICAS

Duración: 15 horas
Fechas: 31 marzo-4 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

NOVEDADES EN HTML5 Y CSS3

Duración: 15 horas
Fechas: 7-11 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

PRESENTACIONES COMERCIALES: POWERPOINT 2010

Duración: 15 horas
Fechas: 21-25 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

LA GRABADORA DE MACROS EN EXCEL 2010

Duración: 9 horas
Fechas: 28-30 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas



Cursos de Informática

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL INICIACIÓN)

Duración: 30 horas
Fechas: 3 -14 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INICIACIÓN A LA INFORMÁTICA: WINDOWS 7 Y WORD 2010

Duración: 30 horas
Fechas: 10-21 febrero
Horario: 9:30 a 12:30 horas

INICIACIÓN AL RETOQUE FOTOGRÁFICO: GIMP-SOFTWARE LIBRE

Duración: 24 horas
Fechas: 17-27 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INICIACIÓN AL DISEÑO DE PÁGINAS WEB

Duración: 60 horas
Fechas: 24 febrero-21 marzo
Horario: 9:30 a 12:30 horas

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL AVANZADO)

Duración: 30 horas
Fechas: 3-14 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN 2.0

Duración: 50 horas
Fechas: 17 marzo-11 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas (lunes a jueves, los viernes no habrá clase, excepto el viernes 11 de abril cuyo horario será de 19:00 a 21:00 horas)

LA WEB 2.0. ALMACENAMIENTO Y APLICACIONES OFIMÁTICAS EN LA NUBE

Duración: 15 horas
Fechas: 24-27 marzo
Horario: 18:00 a 22:00 horas, excepto el 27 que será de 19:00 a 22:00 horas

BASES DE DATOS: ACCESS 2010

Duración: 30 horas
Fechas: 5-16 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

LA WEB 2.0. RECURSOS Y HERRAMIENTAS EN LA NUBE

Duración: 15 horas
Fechas: 19-23 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas



Idiomas

BREAKFAST AND SPEAKING

Duración: 6 horas
Fechas: mensual, empezando a mediados de enero
Horario: los jueves 8:30 a 10:00 horas

CONVERSACIÓN EN INGLÉS: BUSINESS CONVERSATION

Duración: 6 horas
Fechas: mensual, empezando en febrero
Horario: los miércoles de 20:00 a 21:30 horas



Comercio Exterior

GESTIÓN Y PRÁCTICA ADUANERA I

Duración: 30 horas
Fechas: 3-14 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL SUPERIOR)

Duración: 30 horas
Fechas: 26 mayo-6 junio
Horario: 19:00 a 22:00 horas

EXCEL PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES

Duración: 30 horas
Fechas: 2-13 junio
Horario: 9:30 a 12:30 horas

INTENSIVO DE INGLÉS-INTERMEDIO-B1-B2

Duración: 30 horas
Fechas: 5-24 febrero
Horario: 10:00 a 12:30 horas (días: lunes, miércoles, jueves y viernes)

INTENSIVO DE ALEMÁN

Duración: 30 horas
Fechas: 24 febrero-7 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

ATENCIÓN TELEFÓNICA EN INGLÉS

Duración: 15 horas
Fechas: 3-12 marzo
Horario: 10:00 a 12:30 horas (días: lunes, miércoles, jueves y viernes)

CORRESPONDENCIA COMERCIAL EN INGLÉS"

Duración: 15 horas
Fechas: 17-26 marzo
Horario: 10:00 a 12:30 horas (días: lunes, miércoles, jueves y viernes)

GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

Duración: 30 horas
Fechas: 10-25 marzo
Horario: lunes a jueves, de 19:00 a 22.00 horas

CURSO SUPERIOR: ESTRATEGIA Y GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 120 horas
Fechas: 7 abril-22 mayo
Horario: 18:00 a 22:00 horas

CREACIÓN DE BLOGS CON WORDPRESS

Duración: 15 horas
Fechas: 9-13 junio
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INTENSIVO DE PORTUGUÉS

Duración: 30 horas
Fechas: 24 marzo-11 abril
Horario: lunes a jueves de 20:15 a 22:15 horas, los viernes de 19:00 a 22:00 horas

INGLÉS EMPRESARIAL

Duración: 30 horas
Fechas: 24 marzo-14 abril
Horario: 19:00 a 21:30 horas, (días: lunes, martes, jueves y viernes)

INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 30 horas
Fechas: 26 mayo-13 junio
Horario: 19:00 a 21:30 horas, (días: lunes, martes, jueves y viernes)

CURSO PRÁCTICO: DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas
Fechas: 26-30 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y NORMAS UCP 600

Duración: 24 horas
Fechas: 2- 12 de junio
Horario: lunes a jueves, de 19:00 a 22:00 horas



Jornadas y Seminarios

LEAN MANUFACTURING

Duración: 4 horas

Fecha: 19 febrero

Horario: 9:30 a 13:30 horas

ACCIONES EFECTIVAS DE MÁRKETING ONLINE

Duración: 4 horas

Fecha: 5 marzo

Horario: 9:30 a 13:30 horas

CÓMO VENDER CUANDO NADIE COMPR

Duración: 3 horas

Fecha: 6 marzo

Horario: 10:00 a 13:00 horas

COMERCIO INTERNACIONAL: SELECCIÓN DE MERCADOS EXTERIORES

Duración: 4 horas

Fecha: 18 marzo

Horario: 9:30 a 13:30 horas

CÓMO CREAR UN PRESUPUESTO GANADOR

Duración: 3 horas

Fecha: 2 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

MÁRKETING MÓVIL

Duración: 4 horas

Fecha: 25 abril

Horario: 9:30 a 13:30 horas

SEMINARIO DE ACTUALIZACIÓN: DECLARACIÓN DEL IRPF 2013 Y NOVEDADES

Duración: 8 horas

Fecha: 7 y 8 de mayo

Horario: 16:30 a 20:30 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.

Salir al mercado exterior con garantías

LA PROMOCIÓN EXTERIOR DE NUESTRAS EMPRESAS ES UNO DE LOS PILARES FUNDAMENTALES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO, CUYA OFERTA DE SERVICIOS SE HA VISTO NOTABLEMENTE INCREMENTADA EN LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS

Desde el inicio de esta crisis, mucho se ha hablado de la internacionalización como clave para la supervivencia de las empresas y, porque no decirlo, como la herramienta necesaria para superar el bache. Pero que una empresa inicie su actividad exportadora no es tarea fácil. Existen muchos riesgos que echan para atrás una estrategia de promoción exterior y que, sin embargo, las Cámaras de Comercio pueden solucionar. La oferta de servicio para aterrizar en nuevos mercados se ha visto notablemente incrementada en los últimos años con un único objetivo: ayudar a las empresas a que inicien su actividad exportadora con todas las garantías. Sumado al calendario de misiones comerciales, participaciones y/o visitas a ferias o encuentros empresariales, estos son nuestros avales:

TRAMITACIÓN DE DOCUMENTOS CON EL EXTERIOR

REALIZAR DESDE UNA EMPRESA LOS TRÁMITES NECESARIOS PARA PODER ENVIAR DOCUMENTOS FUERA DEL PAÍS Y/O TRAMITAR VISADOS IMPLICA UN ELEVADO COSTE EN RECURSOS Y TIEMPO, SOBRE TODO PARA LOS QUE DEBEN LLEVARSE A CABO EN MADRID. LAS COMPAÑÍAS EN OCASIONES NO PUEDEN NI DEBEN ASUMIRLOS. LO IDÓNEO PARA LAS EMPRESAS ES TENER UN ÚNICO INTERLOCUTOR CERCANO A ELLAS, POR ESO, EN EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA CÁMARA DE COMERCIO EMPLEAREMOS NUESTRA EXPERIENCIA PARA HACER TRÁMITES Y LEGALIZACIONES DE UNA MANERA ÁGIL Y EFICAZ.

RECOBRO DE DEUDAS INTERNACIONALES

EN PRO DE LAS EMPRESAS QUE SUFREN UN IMPAGO LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO TIENE UN SERVICIO QUE UTILIZA TODOS LOS RECURSOS POSIBLES ANTES DE RECURRIR A LA VÍA JUDICIAL PARA RECUPERAR LA DEUDA. EL PROCESO IMPLICA QUE LA EMPRESA AFECTADA PRESENTE EN LA CÁMARA TODA LA DOCUMENTACIÓN E INFORMACIÓN QUE PERMITA ABRIR LA VÍA NEGOCIADORA. ES UN SERVICIO QUE NO TIENE NINGÚN COSTE SI NO SE CONSIGUEN RESULTADOS.

RECUPERACIÓN DE IVA

LA CÁMARA OFRECE AHORA LA POSIBILIDAD DE SOLICITAR, EN NOMBRE DE LAS EMPRESAS, EL RETORNO DEL IVA EN LOS PAÍSES DE LA UNIÓN EUROPEA Y TODOS AQUELLOS QUE TENGAN CONVENIO DE RECIPROCIDAD CON ESPAÑA. DENTRO DE ESTA ACTIVIDAD LOS TÉCNICOS DEL DEPARTAMENTO FACILITAN ASESORÍA SOBRE LOS CONCEPTOS RECUPERABLES, SIGUEN LOS EXPEDIENTES EN LAS ADMINISTRACIONES DE HACIENDA DE FORMA DETALLADA Y EMITEN RECURSOS SI ES NECESARIO.

ASESORAMIENTO EN COMERCIO EXTERIOR

DESDE EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA CÁMARA DE VIGO RESPONDEMOS A CONSULTAS SOBRE TEMAS RELACIONADOS CON LA INTERNACIONALIZACIÓN, COMO LOS DISTINTOS ARANCELES PARA LA IMPORTACIÓN O EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS, CÓMO TRAMITAR DOCUMENTOS NECESARIOS...

LISTADOS E INFORMES DE EMPRESAS EXTRANJERAS

ELABORAMOS Y PONEMOS A DISPOSICIÓN DE LOS CONSULTANTES LISTADOS DE EMPRESAS EXTRANJERAS DE UN DETERMINADO PAÍS O SECTOR. ADEMÁS LA CÁMARA OFRECE LA ELABORACIÓN DE INFORMES DETALLADOS SOBRE LAS COMPAÑÍAS DE INTERÉS.

PREPARACIÓN DE AGENDAS Y VIAJES COMERCIALES AL EXTERIOR

LOS TÉCNICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LA CÁMARA DE VIGO PONEN A DISPOSICIÓN DE LAS EMPRESAS UN SERVICIO DE ORGANIZACIÓN DE AGENDAS DE TRABAJO PARA VIAJES COMERCIALES AL EXTERIOR O LA ORGANIZACIÓN DEL VIAJE COMPLETO (INCLUYE AGENDA).

ASESORÍA JURÍDICA INTERNACIONAL

LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO PONE EN MARCHA UN NUEVO SERVICIO DE ASESORÍA JURÍDICA INTERNACIONAL. LOS SERVICIOS JURÍDICOS INTERNACIONALES INCLUIDOS EN ESTA INICIATIVA SERÁN LOS REFERENTES A LAS MATERIAS DE DERECHO MERCANTIL, FISCAL, PROCESAL, LABORAL, INMOBILIARIO Y DE NUEVAS TECNOLOGÍAS, SIEMPRE QUE TENGAN UN PUNTO DE CONEXIÓN CON EL ÁMBITO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

Casi 150 empresas recorren el mundo con la Cámara de Vigo

LOS MÁS DE 30 AÑOS DE ACTIVIDAD EN INTERNACIONALIZACIÓN Y LA ESPECIALIZACIÓN EN DIFERENTES MERCADOS HAN DOTADO A LAS CÁMARAS GALLEGAS DE UNA SÓLIDA EXPERIENCIA QUE PERMITE A LAS PYMES USAR CON MAYOR EFICIENCIA SUS REDUCIDOS RECURSOS

Termina el año para el departamento de comercio exterior de la institución cameral con la satisfacción de haber acompañado a 145 empresas en las distintas acciones de promoción internacional propuestas en su calendario. Al ya conocido y exitoso Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas, FOEXGA, de la Xunta de Galicia, se han sumado nuevas iniciativas, como el acuerdo firmado con la Zona Franca de Vigo, para llevar a cabo dos misiones comerciales a Colombia y México, respectivamente, y una misión inversa de importadores de materiales de construcción de Turquía, Alemania y Polonia.

Con respecto al FOEXGA, las Cámaras de Comercio de Galicia ha llevado a cabo este año un total de 84 acciones de comercio exterior en 60 países de los cinco continentes, de las cuales 23 de ellas han sido realizadas por la Cámara de Vigo. El plan de Fomento das Exportacións Galegas que desde hace veinte años desarrollan las Cámaras gallegas en colaboración con la Xunta de Galicia, busca impulsar la internacionalización de las empresas de la comunidad, objetivo que ha cobrado una mayor importancia en esta etapa de crisis al constituir una alternativa de negocio a la caída del mercado interno.

Especialización y experiencia

Los más de 30 años de actividad en internacionalización y la especialización en diferentes mercados han dotado a las Cámaras gallegas de una sólida experiencia que permite a las pymes usar con mayor eficiencia sus reducidos recursos. Así, una empresa viajará a un país con una Cámara solo cuando se tengan expectativas razonables para el logro de sus objetivos, sean de naturaleza exportadora, inversora o de cooperación comercial. Por su parte, la selección de los destinos dentro de las áreas de especialización de cada Cámara se basa en aspectos como el atractivo o la oportunidad del mercado.



- FERIA SUDTEC DE STUTTGART. ALEMANIA.
- FERIA INTERNATIONAL BOSTON SEAFOOD SHOW 2013
- FERIA SUBFORNITURA DE PARMA. ITALIA.
- FERIA INDUSTRIAL DE HANNOVER. ALEMANIA.
- FERIA INDUSTRI DE LYON. FRANCIA.
- FERIA SEAFOOD PROCESSING EUROPE 2013 BRUSELAS
- MISIÓN COMERCIAL A AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA.
- MISIÓN COMERCIAL A CENTROAMÉRICA.
- MISIÓN COMERCIAL A CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS.
- PARTICIPACIÓN EN FERIA SUBCON 2013 DE BIRMINGHAM
- PARTICIPACIÓN EN FERIA OUEST INDUSTRIE 2013 DE RENNES
- FERIA ALIANKINTA 2013 (FINLANDIA)
- PARTICIPACIÓN EN CUMBRE INDUSTRIAL DE BILBAO
- PARTICIPACIÓN EN LA FERIA SIANE (TOULOUSE)
- PARTICIPACIÓN EN LA FERIA K (DÜSSELDORF)
- MISIÓN COMERCIAL A RUMANIA
- FERIA CHINA FISHERIES & SEAFOOD EXPO 2013 DE DALIAN, CHINA)
- MISIÓN COMERCIAL A ITALIA
- PARTICIPACIÓN EN LA FERIA MIDEST (PARIS)
- MISIÓN COMERCIAL A SERBIA, ESLOVENIA, CROACIA Y BOSNIA-HERZEGOVINA
- MISIÓN COMERCIAL A COLOMBIA
- FERIA EUROMOLD DE FRANKFURT



EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

3º TRIMESTRE 2013

El último trimestre, en España, ha estado marcado por la discusión, sobre todo política, acerca de si la mejora de determinados indicadores indirectos debe ser considerada como el anuncio de un cambio de tendencia. La preocupación internacional por la crisis de la deuda en la zona euro parece mitigarse, al menos parcialmente, descontando los efectos de los posibles impagos por parte de algunos de los países rescatados. La olidez de la marcha económica en Asia, y los problemas derivados del cierre del Gobierno Federal estadounidense, fruto de los enfrentamientos entre el Presidente Obama y la facción más radical de los miembros del Partido Republicano en la Cámara de Representantes, ha mantenido desviado el foco de la atención internacional de la Unión Europea y sus problemas internos, aún pendientes de solución.

El llamado "precipicio fiscal", que antes mencionábamos, no parece haber representado una verdadera preocupación para los mercados financieros internacionales, que se han mostrado cautos pero han permanecido lejos del pánico que algunos anunciaban. Como resultaba de esperar, a última hora, un acuerdo permitió el desbloqueo del techo de deuda y la vuelta a la normalidad en EE.UU. En fechas más recientes se ha abierto un nuevo frente de tensión, se ha confirmado que los servicios secretos estadounidenses han espiado a gobiernos y empresas de países europeos y americanos, lo que ha irritado a los gobiernos de los países sometidos a vigilancia, pero no sólo en términos políticos, tras conocerse que las actividades de escucha y recogida de información afectaron a aspectos de la política económica y a la estrategia de grandes empresas de países como Alemania, Francia, Brasil o México. En lo que se refiere a la situación de la economía internacional, Asia sigue mostrándose como la región más activa, aunque tanto China como India ven algo moderadas sus tasas de crecimiento. Por su parte, Estados Unidos sigue mostrando una demanda privada saludable y perspectivas razonablemente tranquilizadoras. Las mejoras de las perspectivas generales siguen estimulando el crecimiento

de los países emergentes, incluyendo muchos africanos, a los que habitualmente no prestan atención los inversores internacionales. La zona Euro sigue representando un punto de especial tensión dado que los problemas estructurales subyacentes a la crisis de la deuda todavía permanecen sin resolver, lo que se manifiesta en la debilidad de la demanda que está conduciendo a una caída de la inflación desconocida hasta ahora. En el momento de cerrar estas líneas, el Presidente del Banco Central Europeo Mario Draghi acaba de anunciar el recorte en un cuarto de punto del tipo de intervención de la entidad, en una decisión sin precedentes, que intenta compensar esta atonía.

COYUNTURA ESPAÑOLA

En cuanto a la situación económica de España se confirma la salida nominal de la recesión, con el tímido avance del PIB registrado en el último trimestre del 0,1 %. El comportamiento del desempleo en los últimos trimestres también apunta en la dirección de una leve mejoría, de carácter relativo. Sin embargo, las previsiones de la práctica totalidad de los expertos coinciden en señalar que no es de esperar que se produzcan cambios significativos en la tasa de desempleo hasta finales de 2014 o principios de 2015. En cualquier caso, las exportaciones continúan representando el papel de principal motor de la economía, y se registran diversos síntomas que anticipan una mejora en el clima económico general. Así, por ejemplo, se ha registrado una aparente recuperación en las ventas del comercio minorista en la campaña de verano, y el mes de Octubre ha marcado un crecimiento en las ventas de automóviles, impulsadas por el Plan PIVE. También es destacable que en las últimas semanas se han confirmado diferentes movimientos de importantes inversores internacionales que han consolidado apuestas por compañías españolas, lo que anticipa posibles mejorías futuras, pero que aún han de concretarse en cambios más visibles.

El desempleo pese a moderar, o casi frenar, su crecimiento, sigue situado por encima del 26 %, cifra que, según la práctica totalidad de los expertos llegará

a superarse llegando a rozar el 27 %. En los últimos meses se ha producido una ligera mejora en las cifras de afiliación a la Seguridad Social, que ha supuesto un cierto alivio relativo en sus cifras. La inflación, impulsada en los meses precedentes por las subidas impositivas y de tasas, y el crecimiento en los precios de la energía y las materias primas, cae hasta valores casi negativos en términos interanuales, en clara respuesta a la debilidad de la demanda interna.

Un trimestre más, y ya van demasiados, hemos de recoger que los expertos auguran que el ejercicio 2013, aun contando con la evolución ligeramente positiva de los últimos trimestres, registrará un retroceso del PIB, que podrá corregirse con un mínimo avance en 2014. El saldo de la cuenta corriente seguirá mejorando progresivamente, y continuará, también paulatino pero ineludible, el proceso de transferencia de deuda privada a deuda pública. En cuanto al sector financiero la troika da por concluido el proceso de saneamiento de las entidades intervenidas que se están poniendo ya a la venta en procesos que ya han concluido en algunos casos y que están en marcha en otros. La morosidad, aunque aumenta, lo hace a un ritmo ligeramente más moderado.

SITUACIÓN LOCAL

En cuanto a la situación en Vigo y Galicia, hay pocas buenas noticias que podamos dar. Los principales sectores de la economía muestran una debilidad estructural muy seria. Si exceptuamos a algunas empresas emblemáticas que representan más la excepción que la regla, casi todos los sectores presentan problemas de difícil solución. A la situación casi agónica del sector naval, al borde del colapso total, se suman los problemas de importantes empresas agroalimentarias, de distribución, textiles, de transformados metálicos, etc... Existe una innegable expectación por conocer el ya inminente desenlace del proceso de venta de NovaGalicia Banco, que debería finalizar en este mes de Noviembre, con opiniones divididas acerca de la conveniencia de que se opte por uno y u otro de los posibles candidatos.

{ "CUOTA 0" } SÚMATE

CONTAMOS
CONTIGO

02 Te ofrecemos 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 las empresas de gobierno de la Cámara, haciendo valer la opinión y defendiendo 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 a más.

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

“El que se atreve a emprender, va a poner toda la carne en el asador”

PREVENTECNIA

PEDRO MURCIEGO





PREVENTECNIA forma parte de un proyecto profesional iniciado en 2006, y desarrollado hasta principios de 2013 como trabajador por cuenta ajena en un Servicio de Prevención. Pedro Murciego es el único socio. Ofrece sus servicios profesionales como Ingeniero y Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales.

Es uno de los tantos gallegos que apuestan por el emprendimiento. "Tal y como están las cosas, el que se atreve a emprender, va a poner toda la carne en el asador", asegura. "El esfuerzo, unido a la libertad -que aunque al principio produce cierto vértigo- da alas al emprendedor: La ilusión se convierte en trabajo bien hecho, en nuevas ideas, y en ganas de crecer".

El día que llegó al Vivero tuvo la sensación de vivir un "pequeño milagro" en el que la gente que está empezando de cero puede acceder a "espacios tan bien equipados" para poder desarrollar nuestras ideas. "La Cámara está sembrando futuro, para todos, en este vivero".

Rememora ese primer día: "Una cosa con la que no contaba fue poder encontrar, en el propio vivero, a empresas que me podían aportar servicios. Es fantástico estar puerta con puerta con las personas que se encargan de lo que a ti se te escapa".

Se dedica a elaborar Planes de Autoprotección, un producto relacionado con la Prevención de Riesgos Laborales, que tradicionalmente son ofertados por servicios de prevención ajenos (SPA) a las empresas. "Es obligatorio en algunos centros de trabajo (guarderías, centros de día, industria frigorífica...) y en los Concellos empiezan a solicitar estos Planes de forma voluntaria, sobre todo en centros de trabajo de pública concurrencia". Entre su lista de clientes se incluye al Auditorio de Castrelos, el Museo Quiñones de León, el Verbum, también a elaborado planes de emergencia específicos para pequeños centros de trabajo. "Empresas privadas como hoteles, centros educativos y promotores de espectáculos me han solicitado trabajos en estos primeros meses de vida"

Una cosa con la que no contaba fue poder encontrar, en el propio vivero, a empresas que me podían aportar servicios

HABLANDO SOBRE EL SECTOR

- ¿Qué consideráis que las empresas están olvidando respecto a la seguridad y la autoprotección?
Algunas empresas, por ejemplo en el sector frigorífico, a pesar

La experiencia acumulada, el conocimiento del mercado, una reputación contrastable, y la alta especialización, con un método de trabajo propio suponen una ventaja competitiva

de que a día de hoy, tienen la obligación de establecer Planes de Autoprotección, todavía no lo han hecho. No sólo se trata de que el trabajo diario no produzca daños a los trabajadores, hay que organizar los medios humanos y técnicos disponibles para poder hacer frente a situaciones de emergencia.

- Aparte de las cuestiones de seguridad que están reguladas en la Ley, ¿piensa que hay otros factores determinantes?

En Galicia, a nivel normativo, queda mucho por avanzar para ponernos al nivel de comunidades como Euskadi, Cataluña o Madrid en materia de seguridad y autoprotección. La presencia habitual de personal ajeno a la empresa en las instalaciones de un centro de trabajo, es un factor muy importante a la hora de que los responsables decidan implantar medidas de Autoprotección y Emergencia, aunque la normativa, a nuestro entender demasiado laxa, no obligue a ello. Es triste, pero en España han tenido que ocurrir desgracias para que la concienciación aparezca. El problema es que si la normativa no se adapta, la conciencia irá desapareciendo, hasta que ocurra una nueva desgracia...

- ¿Hay mucha competencia en Vigo / Pontevedra?

Tradicionalmente, los productos relacionados con la Prevención de Riesgos Laborales, como la Autoprotección, Planes de Emergencia y Coordinación de Actividades Empresariales, son ofertados por servicios de prevención ajenos (SPA). En el caso de los servicios propios y mancomunados, suelen subcontratar asistencia técnica a SPAs para la realización de estos trabajos. En Galicia apenas hay presencia de empresas de ingeniería especializadas en Prevención de Riesgos Laborales y Autoprotección. Algunas empresas de fuera de Galicia ofrecen sus servicios en el territorio, sin disponer de oficinas en la comunidad.

DATOS

Despacho 11
Teléfono 986 120 342/668 860 997
www.preventecnia.com

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

ARRANCA EL PROGRAMA INNOCÁMARAS 2013-2015 PARA GALICIA

EL GOBIERNO GALLEGO, EN COLABORACIÓN CON EL CONSEJO CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO, PONEN EN MARCHA ESTE PROGRAMA QUE PRETENDE FACILITAR A LAS PYMES, ESPECIALMENTE A LAS VINCULADAS AL COMERCIO Y AL TEXTIL, LA INCORPORACIÓN A LA CULTURA INNOVADORA

Las Cámaras de Comercio gallegas serán las encargadas de llevar a cabo el programa InnoCámaras 2013-2015 en nuestra comunidad autónoma. La Xunta de Galicia, en su estrategia de impulso a la innovación del tejido empresarial gallego, pone en marcha este nuevo programa a través del cual se movilizarán 5 millones de euros para fomentar la cultura innovadora de la PYMES gallegas y el comercio de proximidad, garantizando de esta manera, que la incluyan de modo sistemático en su actividad habitual

InnoCámaras es un programa que fomenta la integración de la innovación en la estrategia empresarial como clave para lograr un crecimiento

económico sostenido y mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, dando prioridad al sector comercial y del textil. La iniciativa orienta las demandas de las PYMES a través de una metodología mixta, con un diagnóstico inicial personalizado, el posterior apoyo en el proceso innovador adaptado a las necesidades y características de la empresa beneficiaria y la difusión del conocimiento para favorecer la extensión de las mejores prácticas y el establecimiento de redes empresariales. La iniciativa contará con la experiencia de las Cámaras de Comercio gallegas como órganos ejecutores, que favorecerán el contacto directo de las pequeñas y medianas empresas, y de modo especial, con el pequeño comercio.



OBJETIVOS

-  Desarrollar una metodología que sensibilice a las PYMES y favorezca su actitud ante la innovación
-  Ofrecer soluciones para aplicar la cultura innovadora
-  Facilitar la creación de redes empresariales que fomenten la difusión del conocimiento y de las mejores prácticas
-  Favorecer la transferencia de tecnología y conocimiento desde organismos e instituciones públicas y privadas a las PYMES

METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

Acciones individuales	Acciones complementarias
<p>Plan Individual de Apoyo a la Innovación. Desarrollo de una estrategia de sensibilización y apoyo autorizado para la integración de la cultura innovadora en el proceso productivo de la empresa. Incluye dos fases:</p> <p>Fase I: Diagnóstico individualizado. Permite conocer el nivel de competitividad de la empresa en su entorno económico u de mercado. Identifica posibles actuaciones de mejora a través de la innovación</p> <p>Fase II: Plan de apoyo a la innovación. Un consultor especialista asesorará y guiará a las empresas en la puesta en práctica de las recomendaciones en materia de innovación identificadas en la fase anterior y que resulten necesarias para la mejora de la competitividad</p>	<p>1- Portal autorizado de la innovación Herramienta online. Un equipo de expertos profesionales ofrecen tutoría y asesoría para PYMES. www.innocamaras.org</p> <p>Conexión entre las demandas de innovación de las PYMES y la oferta tecnológica generada por las entidades de los sistemas regionales de innovación</p> <p>2- Foros de innovación InnoCámaras pondrán en marcha eventos que muestren el camino de la innovación para las PYMES. Serán el punto de encuentro con los agentes especializados en innovación, que favorecerán la integración público-privada y la transmisión de conocimiento</p>

LOS TÉCNICOS DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO DE GALICIA ASISTIERON EN LA SEDE DE VIGO A UNA JORNADA DE FORMACIÓN ESPECÍFICA DEL PROGRAMA, ASÍ COMO SOBRE TEMAS RELATIVOS A INNOVACIÓN. CONOCIERON A FONDO LA METODOLOGÍA DEL PROGRAMA YA QUE ELLOS SERÁN LOS ENCARGADOS DE ELABORAR EL DIAGNÓSTICO DE LA PRIMERA FASE.



InnoCámaras

La Cámara de Vigo y Novagalicia organizan una jornada divulgativa para empresarios sobre la implantación de SEPA, zona única de pagos

TODOS LOS ESTADOS DEL ESPACIO ECONÓMICO EUROPEO, ADEMÁS DE SUIZA Y MÓNACO, TENDRÁN INSTRUMENTOS DE PAGO CON UNAS NORMAS Y ESTÁNDARES COMUNES A PARTIR DEL 1 DE FEBRERO DE 2014, FECHA EN LA QUE DESAPARECERÁN LOS TRADICIONALES MEDIOS DE PAGO NACIONALES.

Novagalicia Banco y la Cámara de Comercio de Vigo cerraron el año organizando la jornada 'SEPA, zona única de pagos. Retos y oportunidades en la actividad empresarial'. A lo largo de dos horas y con lleno absoluto en las instalaciones de la Cámara de Comercio de Vigo, el responsable de Cobros y Pagos de Novagalicia Banco, Manuel Rodríguez López, fue el encargado de explicar las claves de esta nueva forma de hacer los pagos, así como sus implicaciones para

las empresas y requisitos técnicos que conlleva el migrar a este sistema.

SEPA (Single Euro Payments Area) supone la armonización de los diferentes sistemas que operan en los países europeos para la realización de pagos mediante transferencias, adeudos y tarjetas. Todos los estados del Espacio Económico Europeo, además de

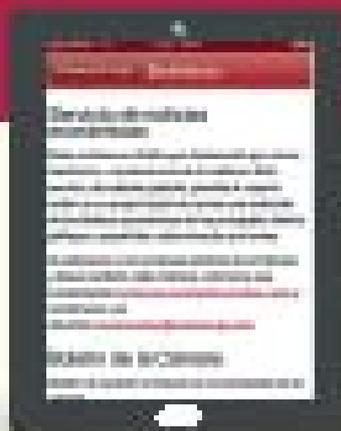
Suiza y Mónaco, tendrán instrumentos de pago con unas normas y estándares comunes a partir del 1 de febrero de 2014, fecha en la que desaparecerán los tradicionales medios de pago nacionales.

Este nuevo sistema permitirá utilizar una sola cuenta bancaria, una única tarjeta y unos instrumentos de pago con idénticas características para operaciones en euros en los 33 países de la zona SEPA. Además de la transparencia y eficiencia que incorpora, SEPA otorga un mayor nivel de seguridad en el pago con tarjetas y facilita a las empresas el acceso a nuevos mercados.

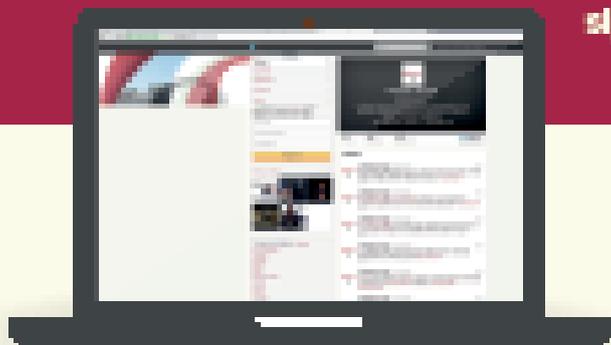
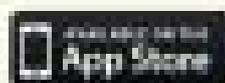


QUEREMOS ESTAR siempre contigo

Te ofrecemos muchas posibilidades..



descarga nuestra
aplicación gratuita



sigue nuestras redes sociales



o visita nuestra página web
www.camararago.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. vivero@camaravigo.com
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.camaravigo.com

IMENER

Despacho 1
986 120 029

JELOÜ COMUNICACIÓN

Despacho 6
986 120 209

PREVENTECNIA

Despacho 11
986 120 342

VIDAHORA

Despacho 16
986 120 184

PROBOTEC

Despacho 2
986 110 191

SEACOM

Despacho 7
986 120 136

NOGUEIRA Y ARAUJO ASOCIADOS SL

Despacho 12
886 131 244

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

KUKICHA DESING

Despacho 13
986 120 344

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

GLOBALINGUA

Despacho 15
986 120 132