

> **INSTITUCIONAL**

## **NACEN LAS NUEVAS CÁMARAS DE COMERCIO**

> **JURÍDICO**

Nuevos profesionales en mediación resolverán conflictos de manera ágil, económica y eficaz

> **FORMACIÓN**

Elaboramos la primera guía de Formación Dual

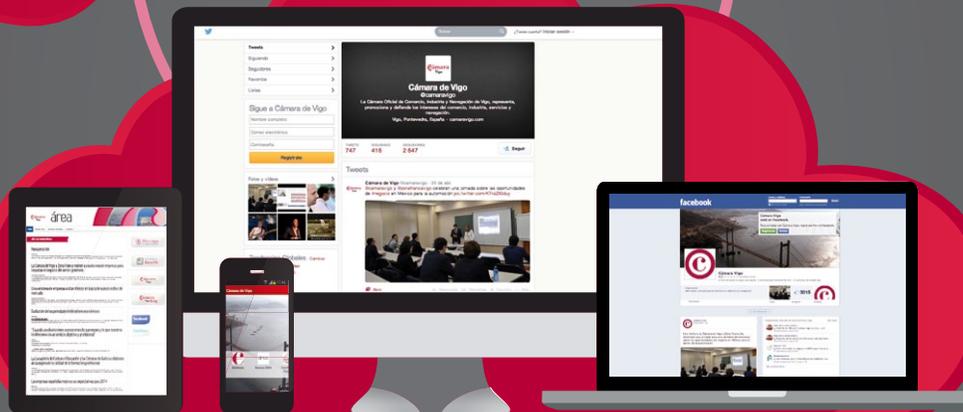
> **NOTICIAS**

El Rey recibe al pleno de las cámaras de comercio

# DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS  
[www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

SÍGUENOS



DESCÁRGATE  
NUESTRA  
APP GRATUITA



**Cámara**  
Vigo

# LA SINGULARIDAD DE VIGO

En fechas recientes se ha suscitado una nueva polémica derivada de las previsibles consecuencias del anteproyecto de Ley Orgánica del Poder Judicial. Este anteproyecto supone una nueva definición de la organización territorial de la justicia. Se abandona el esquema ya tradicional de partidos judiciales, para crear una nueva distribución basada en las provincias, y siempre centralizada en sus capitales. Como consecuencia de esta profunda modificación, todos los órganos judiciales de Vigo pasarían a perder la autonomía territorial que se deriva de la actual organización. Este cambio supondría un retroceso notable para nuestra ciudad que, una vez más, se vería perjudicada por un esquema territorial obsoleto y anacrónico, que no responde a la realidad actual ni contribuye a acercar los servicios a los ciudadanos.

Porque más allá de este asunto concreto, lo que subyace y se pone de manifiesto, una vez más, es la singularidad de la situación de Vigo; una situación única en España, y contraria a los intereses de los ciudadanos.

En general las capitales de provincia son las ciudades con mayor población de su territorio de referencia. Esta capitalidad natural, en la que la ciudad más poblada coincide con la sede provincial, se da en la amplia mayoría de los casos. Dado que la actual división provincial data del último cuarto del siglo XIX, inevitablemente se han producido variaciones que han alterado este esquema. Aunque son excepcionales, en España existen casos de ciudades con población mayor que la de la capital de la provincia a la que pertenecen. No son muchos. En

términos de diferencia absoluta, destacaríamos, a Jerez de la Frontera, con 211.670 h. frente a 122.990 de Cádiz. Tenemos también el caso de Gijón, con 275.274 habitantes frente a los 225.089 de Oviedo. Y, más recientemente Talavera de la Reina ha alcanzado los 88.548, frente a los 83.593 de Toledo. Y, en una clase aparte está el caso de Vigo, con una población de 296.479 habitantes, lo que supone 3,5 veces más que los 82.934 de Pontevedra, y casi un tercio del total de la población total de la provincia. Pero es que Vigo, además, es la ciudad más poblada de su Comunidad Autónoma (y ésta no es uniprovincial, como en el caso de Asturias) con algo más de 50.000 habitantes más que la ciudad de A Coruña. Vigo es, por lo tanto, el principal centro urbano y núcleo de la principal área de población de Galicia y del noroeste español. Y, sin embargo, Vigo, y por ende todos sus habitantes, han de luchar una y otra vez por poder disponer de servicios que suelen centralizarse en la capital provincial, a pesar de chocar directamente con el principio de proximidad que debería regir en la administración pública.

De este sinsentido tenemos numerosos ejemplos que sólo han obtenido una solución gracias a la perseverancia de los ciudadanos y a las gestiones de los organismos locales. De estos casos podemos recordar, entre otros, la Oficina de Tráfico, la Sede de la UNED, el Registro Mercantil, la Delegación de la Xunta de Galicia, y tantas otras. Esperemos que algún día se imponga la cordura y se resuelva este problema recurrente que viene suponiendo un impedimento al desarrollo de nuestra ciudad.





**INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES**

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo.

C/ República Argentina nº 18 - A

Tel: 986 446 297 / Fax: 986 435 659

[www.camaravigo.es](http://www.camaravigo.es) / [formacion@camaravigo.com](mailto:formacion@camaravigo.com)

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

**PLAZAS LIMITADAS**

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

**DIPLOMAS**

Al finalizar cada curso la Cámara de Comercio entregará un diploma a los alumnos que acrediten su asistencia y aprovechamiento. La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.



**CURSOS GENERALES**

> **ANÁLISIS DE BALANCES**

Duración: 12 horas  
 Fechas: del 05/05/2014 al 08/05/2014  
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

> **CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS**

Duración: 15 horas  
 Fechas: del 05/05/2014 al 09/05/2014  
 Horario: de 9:30 a 12:30 horas

> **MANIPULADOR DE ALIMENTOS**

Duración: 3 horas  
 Fechas: 07/05/2014  
 Horario: de 9:30 a 12:30 horas

> **EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER**

Duración: 15 horas  
 Fechas: del 12/05/2014 al 16/05/2014  
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

> **FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS**

Duración: 15 horas  
 Fechas: del 12/05/2014 al 16/05/2014  
 Horario: de 9:30 a 12:30 horas

> **CURSO PRÁCTICO: CONTABILIDAD GENERAL**

Duración: 42 horas  
 Fechas: del 12/05/2014 al 29/05/2014  
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---

> **RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES**

Duración: 9 horas  
Fechas: del 12/05/2014 al 14/05/2014  
Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---

> **NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS**

Duración: 15 horas  
Fechas: del 19/05/2014 al 23/05/2014  
Horario: de 9:30 a 12:30 horas

---

> **MATEMÁTICAS FINANCIERAS APLICADAS A LA EMPRESA**

Duración: 16 horas  
Fechas: del 20/05/2014 al 28/05/2014  
Horario: de 16:30 a 20:30 horas

---

> **LA EXCELENCIA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE**

Duración: 9 horas  
Fechas: del 09/06/2014 al 11/06/2014  
Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---



---

**INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS**

---

> **BASES DE DATOS: ACCESS 2010**

Duración: 30 horas  
Fechas: del 05/05/2014 al 16/05/2014  
Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---

> **WEB 2.0: RECURSOS Y HERRAMIENTAS EN LA NUBE**

Duración: 15 horas  
Fechas: del 19/05/2014 al 23/05/2014  
Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---

---

> **HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL SUPERIOR)**

Duración: 30 horas  
Fechas: del 26/05/2014 al 06/06/2014  
Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---

> **EXCEL PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES**

Duración: 30 horas  
Fechas: del 02/06/2014 al 13/06/2014  
Horario: de 9:30 a 12:30 horas

---

> **INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO**

Duración: 12 horas  
Fechas: del 09/06/2014 al 12/06/2014

---



### > CREACIÓN DEL BLOGS CON WORDPRESS

Duración: 15 horas

Fechas: del 09/06/2014 al  
13/06/2014

Horario: de 19:00 a 22:00 horas

## IDIOMAS

### > BREAKFAST & SPEAKING (JUEVES DE MAYO)

Fechas: del 08/05/2014 al  
29/05/2014

Horario: de 08:30 a 10:00 horas

### > CONVERSACIÓN EN INGLÉS: BUSINESS CONVERSATION (JUEVES DE MAYO)

Fechas: del 08/05/2014 al  
29/05/2014

Horario: de 20:00 a 21:30 horas

### > INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 30 horas

Fechas: del 26/05/2014 al  
13/06/2014

Horario: de 19:00 a 21:30 horas



## COMERCIO EXTERIOR

### > CURSO PRÁCTICO: DOCUMENTACIÓN PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas

Fechas: del 26/05/2014 al  
30/05/2014

Horario: de 19:00 a 22:00 horas

### > CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y NORMAS UCP 600

Duración: 24 horas

Fechas: del 02/06/2014 al  
12/06/2014

Horario: de 19:00 a 22:00 horas

## JORNADAS Y SEMINARIOS

### > SEMINARIO DE ACTUALIZACIÓN: DECLARACIÓN DEL IRPF 2013 Y NOVEDADES

Duración: 8 horas

Fechas: del 07/05/2014 al  
08/05/2014

Horario: de 16:30 a 20:30 horas

### > CÓMO COMPETIR EN EL NUEVO ENTORNO TECNOLÓGICO Y SOCIAL

Duración: 4 horas

Fechas: 21/05/2014

Horario: de 9:30 a 13:30 horas



# LAS CÁMARAS DE COMERCIO ELABORAN LA PRIMERA GUÍA DE FORMACIÓN DUAL

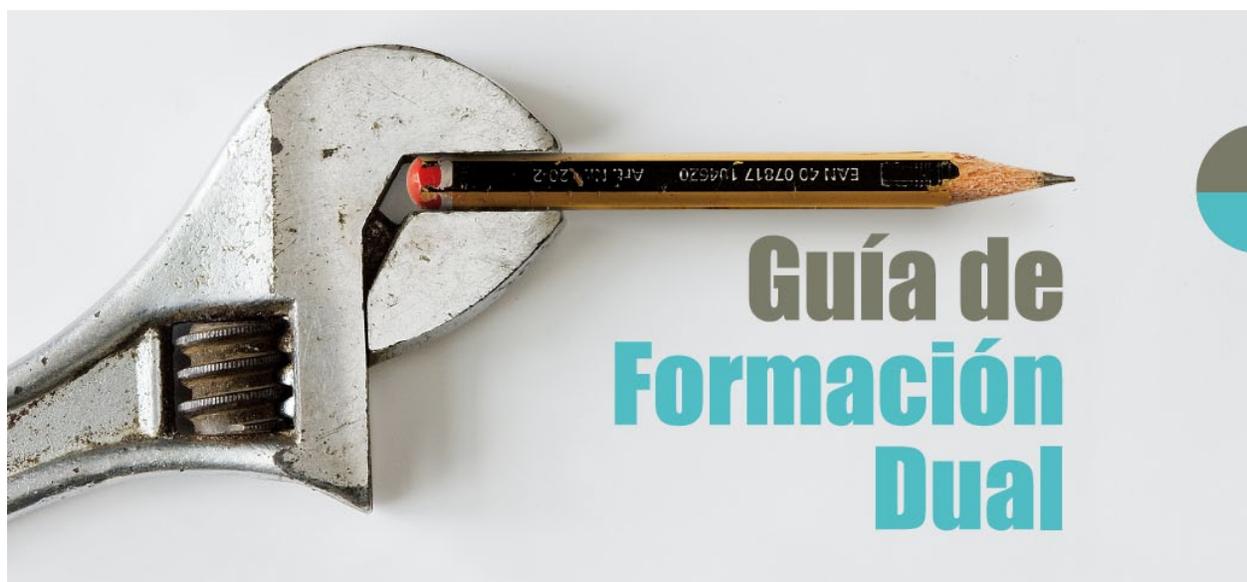
**LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE ESPAÑA Y EL TAMAÑO DE SUS EMPRESAS (99,8% DE PYMES) HACE QUE HAYA QUE DEDICAR RECURSOS A LA FORMACIÓN DENTRO DE LA EMPRESA**

Las Cámaras de Comercio -con la financiación del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y del Fondo Social Europeo- han elaborado la Guía de Formación Dual con el propósito de acercar y difundir, de una forma sencilla, los mecanismos de implantación de un modelo formativo alternativo y enfocado a la mejora de la Formación Profesional en España. Se trata de la primera guía editada en España explicando la Formación Dual desde sus dos vertientes, la laboral y la educativa.

En España hay una falta de modelos sistemáticos que establezcan nexos de comunicación entre la escuela y la empresa a pesar del notable incremento en los últimos años de acciones puntuales en este sentido. Además, la estructura productiva existente y el tamaño de sus empresas (99,8% de pymes) hacen que, para conseguir esta colaboración, haya que hacer esfuerzos añadidos para dedicar recursos a la formación dentro de la empresa. En este sentido (como ocurre en Europa) el papel de las Cámaras de Comercio es primordial para conseguir el nexo de unión entre dos mundos tan distintos pero tan complementarios para obtener la cualificación.

La Formación Dual combina la formación académica con el aprendizaje en una empresa al mismo tiempo. De esta manera, se logra una mayor orientación y cualificación de los participantes y una implicación más activa de la empresa en el proceso formativo del alumnado.

En noviembre de 2012 se publicó el Real Decreto en el que se establecen las bases de la Formación Profesional Dual en España con el objetivo de reforzar la cualificación de los participantes mediante la formación en centros de trabajo. De esta manera, la Formación Dual se configura como una buena solución para el problema del desempleo, ya que permite una mejor adecuación entre la oferta y la demanda empresarial y porque ofrece una cualificación profesional y una experiencia laboral, a la vez que añade nuevos recursos que favorecen la formación permanente y la consecución de la acreditación del alumno. La Guía de Formación Dual explica sus orígenes, la experiencia de otros países, sus características y ventajas, la situación actual de este modelo educativo en España, así como la metodología utilizada para la aplicación de la Formación Dual desde el sistema educativo y desde el sistema laboral.





# CÁMARA DE COMERCIO Y ZONA FRANCA DE VIGO PROGRAMAN MÁS DE MEDIA DOCENA DE ACCIONES PARA IMPULSAR LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS

LA FERIA ILA (BERLÍN, ALEMANIA), UNA MISIÓN INVERSA EN NAVALIA, LOS ENCUENTROS EMPRESARIALES EN LA FERIA BISFE (BUSAN COREA DEL SUR) Y EN LA FERIA PROPAK ASIA (BANGKOK, TAILANDIA), ASÍ COMO LOS ENCUENTROS CON COMPRADORES EUROPEOS DE SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL QUE TENDRÁN LUGAR EN VIGO, ENCABEZAN ESTE AMPLIO CALENDARIO



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, acaban de firmar 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. Irán, India, Filipinas, Estonia, Letonia, Lituania, Namibia, Sudáfrica, Alemania, México, Bangkok, Corea o Dubai son los destinos y mercados elegidos en esta ocasión después de haber escuchado las necesidades de las empresas que apuestan por salir al exterior y que buscan destinos prioritarios con buenas oportunidades de negocio.

Este nuevo compromiso ratifica el esfuerzo que ambas instituciones están realizando para dar un impulso más en el proceso de internacionalización de nuestras

PYMES. Así, y si el pasado año se firmaba el acuerdo para la realización de 3 acciones de promoción, esta mañana se han presentado 13 acciones, que incluyen misiones comerciales, participaciones en feria, encuentros empresariales y misiones inversas.

## LAS PRIMERAS EN MAYO

Durante la presentación, ambos responsables hicieron hincapié en las cinco acciones más inmediatas de este calendario, dado que el resto están programadas para el segundo semestre del año. Así, las dos primeras serán la Participación en la Feria ILA de Alemania, y la Misión Inversa durante la Feria NAVALIA, previstas las dos para el próximo mes de mayo.

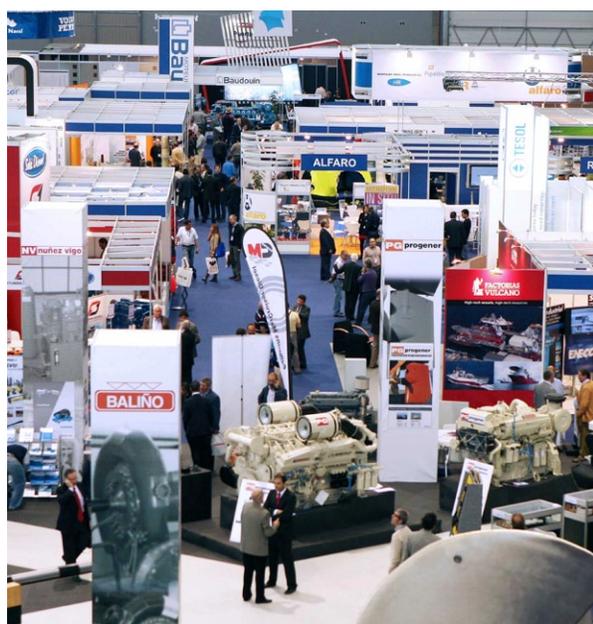
La Feria ILA (Berlín, Alemania), tendrá lugar del 20 al 22 de mayo. Se trata de la feria más antigua de la industria, y también está considerada como la principal

feria internacional de aeronáutica. Muchos expositores, entre otros, de las áreas de la aviación comercial, aeroespacial, de defensa y seguridad, equipos, motores y materiales presentarán sus nuevos productos e innovaciones. La acción está dirigida a empresas gallegas subcontratistas que trabajen para el sector aeronáutico con interés exportador.

Por su parte, la quinta edición de la Feria Internacional de la Industria Naval de Vigo, NAVALIA 2014, se celebrará en el Instituto Ferial de Vigo del 20 al 22 de mayo. La Cámara de Vigo y Zona Franca organizan en esta ocasión una misión inversa en la que se invitará a empresas con interés importador de varios países (entre 6 y 15 empresas) del sector naval a visitar la feria NAVALIA y mantener reuniones con empresas gallegas. Los encuentros bis-a bis tendrán lugar en el espacio de la feria preparado para este evento.

A principios del mes de junio, del 11 al 14 concretamente, se celebrará un encuentro empresarial en la Feria Propak Asia (Bangkok, Tailandia). Se trata de la principal feria asiática de maquinaria para la industria alimentaria. Este año se celebra su edición número 22. El encuentro está dirigido a empresas de maquinaria y tecnología para procesado y envasado de todo tipo de productos de los sectores alimentación, bebidas y farmacéutico.

Los días 11 y 12 de junio Vigo acogerá los IV Encuentros con Compradores Europeos de Subcontratación Industrial, los primeros organizados junto a Zona Franca. El evento invitará a una quincena de responsables de compras pertenecientes a empresas europeas con interés en buscar nuevos proveedores



industriales. Se organizará un encuentro empresarial a lo largo de dos días, y también visitas a las sedes de las empresas gallegas.

Finalmente, Cámara de Vigo y Zona Franca tienen previsto convocar un encuentro empresarial coincidiendo con la Feria Bisfe (Busan, Corea del Sur). Será del 2 al 4 de julio de 2014. La feria BUSAN INTERNATIONAL SEAFOOD & FISHERIES EXPO 2014 (BISFE) es la feria más importante de productos del mar en Corea. El encuentro está dirigido a empresas de productos del mar, maquinaria y equipos para el procesado de productos del mar, biotecnología marina.

### CON LA AYUDA DE FEDER

El convenio se enmarca un vez más en el 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 pueden ver sufragados ciertos gastos de hasta el 80% en las acciones previstas para este convenio. 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 correrá a cargo de las empresas participantes.

Las acciones están orientadas a PYMES potencialmente exportadoras y/o exportadoras, o que deseen consolidar sus departamentos de comercio exterior, abrir mercados en el exterior o utilizar cualquiera de los instrumentos contemplados en el detalle como herramienta para aumentar o consolidar sus ventas en el mercado en cuestión. Esta misma mañana se ha abierto el plazo de inscripción para la participación en la Feria ILA (Berlín, Alemania), el encuentro empresarial en la Feria Propak Asia (Bangkok, Tailandia) y el encuentro empresarial en la Feria Bisfe (Busan, Corea del Sur).

## NACEN LAS NUEVAS CÁMARAS DE COMERCIO

**LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS TIENEN DE PLAZO HASTA EL 31 DE ENERO DE 2015 PARA ADAPTAR SU ACTUAL NORMATIVA A ESTA LEY. LA PERTENENCIA DE LAS EMPRESAS A LAS NUEVAS CÁMARAS NO VA A REPRESENTAR NINGUNA CARGA ECONÓMICA PARA ÉSTAS, QUE PODRÁN ACCEDER A SUS SERVICIOS Y PARTICIPAR EN SUS ÓRGANOS DE GOBIERNO.**



Las nuevas Cámaras de Comercio, Industria, Servicios y Navegación son ya una realidad. El Pleno del Congreso acaba de aprobar la nueva Ley que regula a estas instituciones con un amplio consenso parlamentario, lo que asegura una estabilidad que permitirá a las Cámaras centrarse en su auténtica vocación: apoyar mediante servicios de alto valor a las empresas, especialmente a las pymes y micropymes, motores decisivos para la recuperación de la economía española y la creación de empleo.

Las mejoras que se han ido incorporando al texto normativo durante su tramitación, tanto en el Congreso como en el Senado, han enriquecido en diferentes aspectos el texto de la Ley. En particular, una enmienda refuerza la capilaridad territorial de las Cámaras al mantener un mínimo de Cámara de Comercio por provincia.

La nueva Ley supone una importante apuesta por estas instituciones especializadas en el trabajo directo con las empresas, centrando sus objetivos en el impulso a la internacionalización, la mejora de la com-

petitividad, el desarrollo de la Formación profesional Dual, la implantación de la mediación y el arbitraje y el apoyo a los emprendedores, entre otras funciones que recoge el texto aprobado hoy en el Congreso de los Diputados.

El nuevo marco jurídico consolida la eliminación del canon obligatorio a las empresas. La pertenencia de las empresas a las nuevas Cámaras no va a representar ninguna carga económica para éstas, que podrán acceder a sus servicios y participar en sus órganos de gobierno.

En la exposición de motivos se recoge que el Ministerio de Hacienda estudiará el régimen fiscal más favorable para las aportaciones voluntarias de las empresas. Siempre con el objetivo prioritario de apoyar la competitividad y la internacionalización de las empresas españolas.

Las Comunidades Autónomas tendrán hasta el 31 de enero de 2015 para adaptar sus respectivas normativas a la nueva Ley de Cámaras de Comercio.

Por otro lado, la Ley crea la Cámara de Comercio de España, como órgano coordinador de la red de cámaras en España y en el exterior.



En su Pleno, máximo órgano de la institución, tendrán representación: Presidentes de Cámaras territoriales, las grandes empresas españolas y la Administración Central. Asimismo, tendrán participación las organizaciones empresariales, las asociaciones de autónomos y las Cámaras de Comercio españolas en el exterior.

Durante los más de tres años de indefinición normativa, las Cámaras de Comercio han llevado a cabo importantes ajustes económicos, organizativos y de personal, para anticiparse y adecuarse a la nueva situación. Hoy, con esta Ley, las Cámaras de Comercio, recuperan su estabilidad institucional. De esta forma, colaborarán con la regeneración del tejido económico, buscando la adaptación de las empresas, sobre todo las más pequeñas a las necesidades de un mercado global, a través de la innovación, las tecnologías y el impulso al emprendimiento.

## ASPECTOS MÁS DESTACABLES DE LA NUEVA LEY

1. Nuevo modelo, nueva denominación. Las Cámaras pasan a denominarse de "Comercio, Industria, Servicios y Navegación".
2. Ámbito territorial: Existirá como mínimo una Cámara por provincia.
3. Naturaleza como corporaciones de derecho público. El legislador ha reconocido la importancia y necesidad de contar con unas instituciones básicas para el desarrollo económico y empresarial de España.
4. Ejercicio de funciones público-administrativas. Según el Preámbulo de la Ley estas funciones tienen especial relevancia en la regeneración del tejido económico y la creación de empleo.
5. Sus funciones se centran sobre cuatro ejes estratégicos: Internacionalización (Plan Cameral de internacionalización), Competitividad (Plan Cameral de Competitividad para las pymes) Formación Profesional Dual y Arbitraje y Mediación.
6. La finalidad de las Cámaras se centran en: la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria, los servicios y la navegación, así como la prestación de servicios a todas las empresas.
7. La Ley establece el principio de que todas las empresas formarán parte de las Cámaras y participarán en sus órganos de gobierno, pero este derecho no comporta obligación económica ninguna.
8. Garantiza su sostenibilidad económica, estableciendo un sistema de ingresos, basado en los servicios que presten las Cámaras y en aportaciones voluntarias de empresas o entidades.
9. Crea la nueva "Cámara de Comercio de España", que nace con la voluntad de constituirse en un órgano de representación y coordinación de la red territorial nacional y la red internacional entre las empresas y las Administraciones públicas. La Cámara de España será la encargada de gestionar, a partir de acuerdos previstos con el Ministerio de Economía y Competitividad, las actuaciones del Plan Cameral de Internacionalización y el Plan Cameral de Competitividad.

# NUEVOS PROFESIONALES EN MEDIACIÓN RESOLVERÁN CONFLICTOS DE MANERA ÁGIL, ECONÓMICA Y EFICAZ

ESTA FÓRMULA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS ES UN 76% MÁS BARATA QUE LA JUSTICIA ORDINARIA Y EVITA EL JUICIO EN CUATRO DE CADA DIEZ PLEITOS



El pasado mes de marzo se clausuró el curso de Mediación del Consejo Superior de Cámaras de Comercio “Retos y prácticas en Mediación civil y mercantil”. Con esta formación, 18 profesionales de Cámaras, entre los que se encuentra la responsable de departamento jurídico de la Cámara de Comercio de Vigo, Alicia San Segundo, podrán ejercer de mediadores en la resolución de conflictos. En este sentido, estos nuevos profesionales reducirán de 548 a 88 días la duración media de los litigios, es decir, de una manera cinco veces más rápida. Además, a través de la mediación, se evitará el juicio en cuatro de cada diez pleitos. Esta fórmula supone además beneficios económicos para las partes en el litigio. Según datos del Banco Mundial, elaborados en 2012 en el ámbito Europeo, la mediación resulta un 76% más barata que la justicia ordinaria.

La Mediación es uno de los grandes retos de las Cámaras, al tratarse de una fórmula de resolución de conflictos adaptada a las necesidades de las empresas. En este sentido, la Ley 5/2012 de 6 de julio, de Mediación en asuntos civiles y mercantiles, supone un significativo avance para alcanzar una justicia moderna y eficiente.

En este sentido, las Cámaras consideran que para las empresas resulta especialmente importante po-

der resolver de «manera rápida» los conflictos, dado que en la actualidad los procesos judiciales se alargan en el tiempo, lo que provoca un «lastre» en el tejido empresarial y la Mediación puede servir, para solucionar estos conflictos y dar una respuesta adecuada en pugnas y enfrentamientos, sin necesidad de acudir a la tortuosa vía judicial.

## SERVICIO DE MEDIACIÓN DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO

El Servicio Cameral de Mediación se implanta de forma homogénea en todo el territorio nacional, y se caracteriza por su sencillez, voluntariedad y la disposición de un equipo técnico de mediadores perfectamente cualificados y homologados por las Cámaras.

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

## VIGO ACOGE UNA JORNADA PRÁCTICA PARA LAS EMPRESAS INTERESADAS EN ABRIR MERCADO EN EEUU

EL SEMINARIO, ORGANIZADO CONJUNTAMENTE POR LAS CÁMARAS DE COMERCIO DE SANTIAGO DE COMPOSTELA Y VIGO, CONTÓ CON RUSS FRONEBERGER, JEFE EJECUTIVO DE GLOBAL CONSULTING (CAROLINA DEL SUR), CON OFICINAS EN ATLANTA Y NUEVA YORK, Y GRANDES CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA EN EL PAÍS.

La Cámara de Comercio de Vigo acogió recientemente el seminario práctico "Abrir mercado el EEUU", organizado conjuntamente con la Cámara de Comercio de Santiago de Compostela y dirigido fundamentalmente a empresas pertenecientes a los siguientes sectores: aeroespacial, automoción, biotecnología, máquina herramienta, defensa, informática y logística.

El ponente de esta interesante jornada fue Russ Froneberger, Jefe Ejecutivo de Global Consulting (Carolina del Sur), con oficinas en Atlanta y Nueva York, y grandes conocimientos y experiencia en el país. El seminario se dividió en dos partes: tres ponencias (en inglés), y reuniones individuales, de 20 minutos

aproximadamente, con aquellas empresas que lo soliciten previamente para valorar su introducción en el mercado estadounidense. Con respecto a las ponencias Froneberger abordó su intervención dando protagonismo a tres aspectos fundamentales:

1. EEUU como foco de atracción de la inversión extranjera. Indicadores económicos del país.
2. EEUU como Mercado de mercados: El sureste como foco de inversión. Marco legal y fiscal en el sureste de EE.UU.
3. Apoyo y estímulos estatales a la atracción de la inversión extranjera.

## EL REY RECIBE AL PLENO DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO

SE TRATA DE LA PRIMERA REUNIÓN DE TODOS LOS PRESIDENTES DE CÁMARAS DE COMERCIO, DESPUÉS DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LA NUEVA LEY

S.M. El Rey D. Juan Carlos recibió el pasado 10 de abril en el Palacio de la Zarzuela al Pleno del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, que preside Manuel Teruel. La entrada en vigor de la nueva Ley de Cámaras de Comercio y la nueva etapa que se abre a partir de ahora para estas corporaciones fueron los motivos

principales de esta audiencia oficial. Una vez finalizó la audiencia con S.M. El Rey, el Pleno se reunió en la sede del Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Fue este el primer encuentro de todas las Cámaras de Comercio españolas, después de la aprobación de la nueva Ley, que entró en vigor el 2 de abril.



**IMENER**

**“Contactar con IMENER significa hacerlo con una empresa que apuesta claramente por la ética y la transparencia en lo que hace”**

JUAN M. REBOLO LÓPEZ



### ¿Cómo nace la empresa?

Tras perder el trabajo hace unos años, como tanta gente en este país, mi primera decisión fue la de regresar a Vigo y empezó a rondarme la idea de hacer algo por mi cuenta ya que encontrar trabajo de repente se convirtió en tarea complicada. Probé un par de cosas antes, pero tras una visita a Badajoz empecé a interesarme por el sector energético, recopilando toda la información que podía, leyendo, haciendo cursos, estudiando la legislación vigente, etc. Vi que era una apuesta clara de futuro, en un sector poco maduro y con largo recorrido por lo que al final me decidí por la franquicia debido al apoyo que me ofrecían en este mundo que era totalmente nuevo para mí.

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

Apostamos por la sostenibilidad basada en las

energías renovables. Tenemos 3 líneas de actividad generales con muchas ramificaciones y conexiones entre sí, que son las Energías Renovables y Eficiencia Energética, el Desarrollo Sostenible y la Formación y Asistencia Técnica.

### ¿Quiénes son sus principales clientes?

Debido a la larga lista de servicios y actividades en las que tenemos experiencia, el abanico de clientes es también muy amplio, podemos decir que un potencial cliente es aquel en el exista un consumo de energía. Por delimitarlos, los más importantes son la administración pública, el sector empresarial/industrial y el cliente doméstico.

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

Contactar con Imener para proyectos de Ahorro y Eficiencia Energética significa hacerlo con una empresa que apuesta claramente por la ética y la transparencia en lo que hace. Nos centramos principalmente en el cliente, en darle la mejor solución que se adapte a sus necesidades incluso por encima de nuestros propios intereses. Eso nos lleva a veces a desechar trabajos y oportunidades en lugares donde la solución pueda pasar por una actuación que no tenga que ver con nuestro sector (por poner un ejemplo, a veces el ahorro energético en una vivienda no viene solo por el cambio de combustible en calefacción sino por la reforma estructural de la misma, envolventes, ventanas, etc... aunque también nos implicamos en estos proyectos). Apostamos por los mejores equipos del mercado y

los mejores servicios, eligiendo siempre los proveedores que encajan en nuestra manera de trabajar.

los mejores servicios, eligiendo siempre los proveedores que encajan en nuestra manera de trabajar.

### ¿La sociedad está suficientemente concienciada sobre la necesidad de emplear energía e inversión sostenible?

*“Apostamos por los mejores equipos del mercado y los mejores servicios, eligiendo siempre los proveedores que encajan en nuestra manera de trabajar”*

Absolutamente! Estamos hablando de tal cantidad de beneficios tanto medioambientales como socioeconómicos que la apuesta por las energías limpias es imparable a pesar de las trabas y las zancadillas. España tiene un déficit energético brutal, somos en un 99% importadores de combustibles fósiles cuando tenemos los bosques llenos de combustible y muchísimas horas de sol al año. Hace falta una apuesta definitiva por parte de las administraciones para gestionar y legislar con sentido común un sector en el que fuimos y somos una potencia mundial y puede suponer un motor económico de futuro para nuestro país. En Galicia se empiezan a dar pasos cada vez más grandes en el terreno de la biomasa, disponemos casi del 50% de la masa forestal del país, y las ayudas para la instalación de calderas de biomasa van a ser cada vez mayores y más numerosas. Estamos hablando de muchísimos puestos de trabajo, en el caso de la biomasa el proceso empieza en la gestión y limpieza sostenible del monte y acaba en los técnicos de mantenimiento de las calderas; por cada 10 puestos de trabajo que ofrece el proceso del gas y el petróleo, la biomasa genera 180! Y qué decir de la lacra de los incendios, donde hay un monte limpio y económicamente rentable, no hay fuego. Así que definitivamente sí, la sociedad está concienciada y demanda un cambio de política energética.

**¿Encontró alguna dificultad para poner en marcha la idea en Galicia?**

Para ser sincero, no. Desde un punto de vista administrativo me gustaría destacar la ayuda y colaboración de la Cámara de Comercio, que ha sido

fundamental. También he encontrado mucho apoyo en el Concello de Vigo, la verdad es que los departamentos de Empleo funcionan muy bien, desde mi punto de vista.

*“En Galicia se empiezan a dar pasos cada vez más grandes en el terreno de la biomasa, disponemos casi del 50 % de la masa forestal del país, y las ayudas para la instalación de calderas de biomasa van a ser cada vez mayores y más numerosas”*

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

Sobre todo hay que estar preparado para cualquier cosa. Es una “aventura” llena de incertidumbres, pero que para la mayoría de cosas merece la pena. La idea del negocio es importante, pero creo que antes de empezar hay que trabajar muchísimo en el desarrollo de la misma, hacer estudios de mercado y de competencia,

enfocarse en los puntos fuertes de cada uno. Al principio se cometen muchos errores, así que creo que cuanto más se hayan pulido las cosas antes de empezar mucho mejor.

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

La experiencia no puede ser mejor, tanto por todos los servicios y la disposición del personal de la Cámara como por el hecho de empezar en un lugar lleno de gente que está empezando como tú. Recomiendo a todo el mundo que esté pensando en emprender que se pase por la Cámara de Comercio de Vigo, aquí solo se encuentran aliados.

<b>DATOS</b>	<p><b>Despacho 1</b>  <b>Tel. 986 120 029</b>  <a href="http://www.imener.com" style="color: white;">www.imener.com</a></p>
--------------	---



## LA CÁMARA DE VIGO LANZA EL SERVICIO “NOSOTROS TE LLAMAMOS”, PIONERO EN ESPAÑA

EL OBJETIVO DE ESTA INICIATIVA ES FACILITAR Y ACERCAR LA INSTITUCIÓN QUE DIRIGE JOSÉ GARCÍA COSTAS A EMPRESAS Y PARTICULARES



La Cámara de Comercio de Vigo pone a disposición de los usuarios el servicio “Nosotros te llamamos”, una iniciativa cameral pionera en España que, desde hoy mismo, pretende facilitar el acceso a los servicios de la institución que dirige José García Costas.

A través de un sencillo formulario, el usuario podrá elegir la forma en la que desea le contacten (mediante correo electrónico o llamada telefónica, indicando las preferencias en el horario), así como el motivo de su consulta. La solicitud ofrece un listado de los servicios más demandados en la Cámara y otras opciones para que la respuesta del personal cameral sea lo más certera posible.

A la espera de la aprobación de la nueva Ley de Cámaras, la institución viguesa pretende seguir dando a conocer el trabajo que desde aquí se realiza, los numerosos servicios que ofrece a empresas y particulares y, en definitiva, acercarse aún más a los ciudadanos. Desde su llegada a la presidencia de la Cámara de Vigo en 2001, José García Costas ha puesto todo su empeño en que la Cámara realice un especial esfuerzo para dar a conocer los servicios que ofrece y las actividades que desarrolla. Éste vuelve a ser un paso más.

### SIEMPRE A LA ÚLTIMA EN NUEVAS TECNOLOGÍAS

La Cámara de Vigo ha intentado siempre que los usuarios de sus servicios disfruten de la máxima facilidad en su contacto con la Cámara, utilizando para ello las soluciones más avanzadas. Desde su puesta en marcha en 1997, la web se ha modifica-

do en cinco ocasiones para adaptarse a los nuevos diseños online y para facilitar la navegación y mejorar la experiencia de uso de los usuarios. El actual portal resulta más visual e intuitivo para el internauta, con toda la información al alcance en menos pasos (con máximo 3 clicks). Además, la institución que preside García Costas fue de nuevo la primera de Galicia, y la cuarta en España (de 88 sedes), en abrir dos perfiles en las redes sociales Facebook y Twitter, con el objetivo de crear un vínculo de acercamiento mucho más ágil y en tiempo real con los usuarios.

Finalmente el pasado año, la Cámara de Comercio de Vigo fue la primera de Galicia, y la tercera en España, en poner al alcance de los usuarios una app para los smartphones o tabletas con sistemas iOS y Android.

Desde la aplicación móvil, el usuario tiene acceso, por ejemplo, a la información e inscripción en cursos y seminarios, a las acciones de comercio exterior, o al departamento de empleo, al que puede enviar su CV, entre otros servicios. Además, puede ponerse en contacto con la institución cameral vía telefónica o enviar directamente un email.



**CÁMARA DE  
COMERCIO DE VIGO**
**ACCIONES DE PROMOCIÓN EXTERIOR  
PREVISTAS PARA 2014/1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2015**

**MISIONES COMERCIALES DIRECTAS**

ACCIÓN	SECTOR	FECHAS	CONVENIO
Misión México	Plurisectorial	22 feb - 1 marzo	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión Centroamérica (Panamá, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua)	Plurisectorial	10 - 23 mayo	FOEXGA
Misión comercial a Canadá y Estados Unidos (Toronto/Montreal/Chicago/LA)	Plurisectorial	septiembre	FOEXGA
Misión a Nigeria, Ghana y Costa de Marfil	Plurisectorial	2 - 12 julio	FOEXGA
Misión Croacia, Serbia, Eslovenia y Bosnia	Plurisectorial	10 - 14 noviembre	FOEXGA
Misión a Nueva Zelanda y Australia	Plurisectorial	10 - 21 noviembre	FOEXGA
Misión Rumania y Bulgaria	Plurisectorial	17 - 21 noviembre	FOEXGA
Misión Irán	Plurisectorial	30 nov - 4 dic	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión comercial a India	Plurisectorial	8 - 12 dic	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión Indonesia y Filipinas	Plurisectorial	2015	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión a Estonia, Letonia y Lituania	Plurisectorial	2015	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión comercial Namibia y Sudáfrica	Plurisectorial	2015	Cámara de Vigo y Zona Franca

**PARTICIPACIÓN EN FERIAS**

ACCIÓN	SECTOR	FECHAS	PROGRAMA
Seafood Expo North América (Boston)	Productos del mar	16 - 18 marzo	FOEXGA
Seafood Processing Europe 2014	Maquinaria industria pescado	6 - 8 mayo	FOEXGA
Feria ILA (Berlín)	Aeronáutico	20 - 25 mayo	Cámara de Vigo y Zona Franca
Feria SAPURAIYA 2014 (Celaya - México)	Componentes y equipos automoción	3- 8 nov	Cámara de Vigo y Zona Franca
China Fisheries & Seafood Expo 2014 (Qingdao)	Productos del mar	4 - 6 noviembre	FOEXGA
Feria EUROMOLD (Frankfurt)	Moldes	25 - 28 noviembre	FOEXGA

**ENCUENTROS EMPRESARIALES**

ACCIÓN	SECTOR	FECHAS	-
Encuentro BERD	Licitaciones internacionales	SD	SD
Encuentro empresarial feria PROPAK (Bangkok)	Maquinaria procesado y envasado / productos del mar	11 - 14 junio	Cámara de Vigo y Zona Franca
Encuentro empresarial feria BISFE (Busan, Corea)	Productos del mar	2 - 4 julio	Cámara de Vigo y Zona Franca
Encuentro empresarial feria Seafood Dubai	Productos del mar	8 - 10 septiembre	Cámara de Vigo y Zona Franca

**MISIONES INVERSAS**

ACCIÓN	SECTOR	FECHAS	-
Misión inversa de importadores de Turquía, Alemania y Polonia	Granito	27 - 31 enero	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión inversa feria NAVALIA	Naval	20 - 22 mayo	Cámara de Vigo y Zona Franca
Encuentro con compradores europeos de subcontratación 10 extr.	Subcontratación	11 - 12 junio	Cámara de Vigo y Zona Franca
Misión inversa CONXEMAR	Pescado congelado	7 - 9 octubre	Cámara de Vigo y Zona Franca

# 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

**Cámara**  
Vigo

DESPACHO 1  
**IMENER GALICIA-SUR**  
986 120 029

DESPACHO 2  
**GLOBALINGUA**  
986 120 208

DESPACHO 3  
**REDPIPE SOLUTIONS**  
986 120 206

DESPACHO 4  
**UNIMATE ROBOTICA**  
986 902 988

DESPACHO 5  
**ADENTRA**  
986 120 027

DESPACHO 6  
**JELOU COMUNICACION**  
986 120 209

DESPACHO 7  
**SEACOM**  
986 120 136

DESPACHO 8  
**TERRAMINIUM**  
986 120 143

DESPACHO 9  
**GADEPRO**  
986 120 204

DESPACHO 10  
**VP HABITAT**  
986 120 107

DESPACHO 11  
**PREVENTECNIA**  
986 120 342

DESPACHO 12  
**NOGUEIRA Y ARAUJO**  
886 131 244

DESPACHO 13  
**KUKICHA DESIGN**  
986 120 344

DESPACHO 14  
**JFL IMPLANTS**  
986 120 207

DESPACHO 15  
**GALIAUGA, MAN Y REP**  
986 120 130

DESPACHO 16  
**VIDAHORA**  
986 120 134

DESPACHO 17  
**ANUBIA**  
986 120 026

DESPACHO 19  
**AQUASERVE**  
986 120 145

DESPACHO 20  
**A MAIS SOLUCIONES**  
986 120 121