

> **COMERCIO MINORISTA**

## DALE UN IMPULSO A TU NEGOCIO CON LA CÁMARA



> **COMERCIO EXTERIOR**

Empresas provenientes de Marruecos, Italia, Polonia, Alemania y Francia participarán en el IV Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial

> **NOTICIAS**

José García Costas reclama autonomía judicial para Vigo

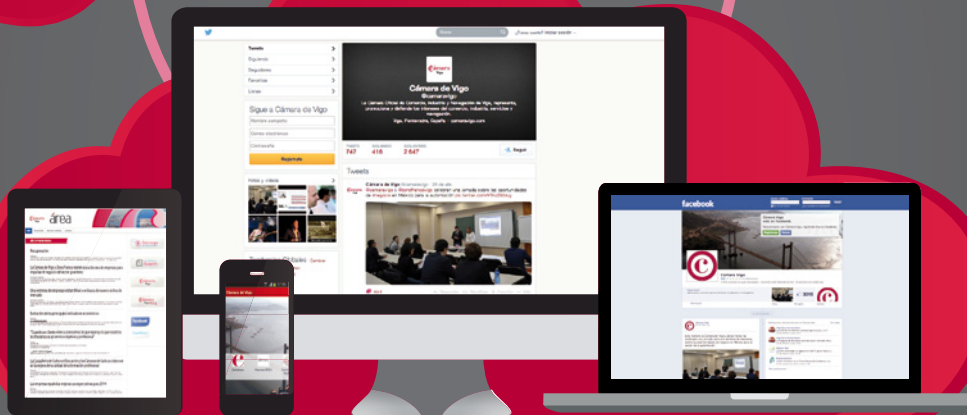
> **FORMACIÓN**

Últimos cursos y seminarios antes del periodo estival

# DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

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

SÍGUENOS



DESCÁRGATE  
NUESTRA  
APP GRATUITA



**Cámara**  
Vigo

# UNA EMPRESA DE REFERENCIA

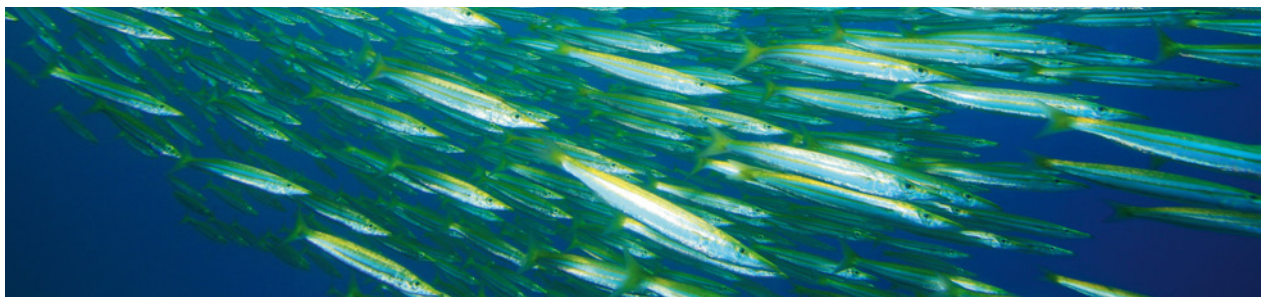
En fechas recientes, después de no pocas discusiones y de importantes cambios en las propuestas iniciales, se ha alcanzado un acuerdo para cerrar el convenio de acreedores que supondrá la esperada salida de Pescanova de su actual situación. Queda por ver cuál es la orientación futura de la nueva Pescanova y qué cambios, inevitables, se introducirán en su proyecto empresarial.

Pescanova es, para Vigo y para Galicia, mucho más que una empresa más, por importante que sea en razón de su tamaño. Desde su fundación Pescanova supuso un proyecto de la máxima relevancia por muy diversos motivos. La pesca y la transformación de los productos de la pesca ha sido uno de los pilares sobre los que se ha asentado el progreso de nuestra ciudad y su área desde mediados del siglo XIX. Pescanova, junto con otras iniciativas empresariales, introdujo importantes innovaciones en conceptos fundamentales para el desarrollo de este sector de actividad. Haciendo un breve repaso, podemos recordar que novedades como los buques factoría, la búsqueda y descubrimiento de nuevas pesquerías, la expansión internacional de las actividades pesqueras y de transformación, y la consolidación de una marca reconocible para el público, han sido algunas de las indudables aportaciones de Pescanova al progreso del sector. Aportaciones que han tenido trascendencia internacional y han contribuido a fundamentar el prestigio de la propia Pescanova y de otras empresas gallegas en el mercado internacional.

Pescanova ha sido pionera en muchos ámbitos. Enfocada en conseguir que el mar y sus productos representen una fuente de alimentos estable y saludable para la alimentación humana fue, muy probablemente, la primera compañía en hablar de sostenibilidad de los caladeros y las pesquerías y en hacer planes de explotación de recursos desarrollados sobre bases científicas. Y sin duda marcó el camino a seguir con un activo proceso de internacionalización de sus actividades y el establecimiento de sociedades mixtas para la explotación conjunta de recursos, siempre desde una base de responsabilidad y mutuo beneficio.

En resumen, Pescanova es una parte fundamental de la historia de nuestra industria, actor fundamental en la dinamización de nuestro panorama económico-empresarial, y gran impulsor de innovación técnica, comercial y organizativa.

Por todo ello su recuperación es más que importante por motivos económicos. Lo es por motivos de imagen nacional e internacional, y para enviar un mensaje de estabilidad y confianza, tanto interno como externo. Resulta fundamental que nuestra industria recupere la capacidad de innovar y de liderar cambios para poder impulsar la recuperación económica y afianzar el desarrollo futuro. Este es el esfuerzo en que debemos centrarnos y, para que no resulte baldío, es conveniente que un fundamento de tanta relevancia empresarial, social siga jugando en el futuro un importante papel.





### 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

---

### > 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

---

### > MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas

Fechas: 11/06/2014

Horario: de 16:30 a 19:30 horas

---

## INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

---

### > 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

Horario: de 09:00 a 12:00 horas

---

### > 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 19:00 a 22:00 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

---

## COMERCIO EXTERIOR

---

### > 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

---

### > LA NUEVA LEY DE NAVEGACIÓN MARÍTIMA: NOVEDADES PARA LA INDUSTRIA MARÍTIMA Y DEL TRANSPORTE

Duración: 16 horas

Fechas: 19/06/2014

Horario: 10:00 a 11:30 horas

---



## LA COMARCA MEXICANA DEL BAJÍO PRESENTA SUS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO PARA EL SECTOR DE LA AUTOMOCIÓN Y LA PRÓXIMA FERIA SAPURAIYA



Una veintena de empresas del sector de la automoción asistieron a la jornada informativa en la que el vicepresidente de la Cámara Nacional de Industria de Transformación de Celaya, Gerardo Banuet, presentó las oportunidades de negocio que se abren para este sector de la automoción, en la zona del Bajío, México y, también, las características de la Feria Sapuraiya que se celebrará en esta misma ciudad el próximo mes de noviembre. Por su parte, Pedro Martínez Vergés, de Transformaciones Metálicas Marsan S.L., explicó su experiencia en esta área ya que su empresa se instaló hace poco más de un año en dicha zona y, en poco tiempo, ya ha conseguido un gran éxito para su producción.

Dado que en esta zona del Bajío mexicano se aglutina a uno de los clúster de la automoción más dinámicos de América Latina, desde el programa de apoyo a la internacionalización de la PYME gallega desde el Consorcio de la Zona Franca de Vigo se está organizando, conjuntamente con la Cámara de Comercio de Vigo, una participación agrupada de empresas del sector de la automoción para acudir en noviembre a esta Feria Sapuraiya. Cámara y Consorcio convocarán próximamente a las empresas interesadas en participar en los encuentros empresariales que se están organizando para esta feria que se celebrará en el mes de noviembre.

### FOTONOTICIA



Empresas de la demarcación de la Cámara de Comercio de Vigo acudieron el pasado mes de mayo a la SEAFOOD PROCESSING GLOBAL (SPG) se celebra conjuntamente con la SEAFOOD EXPO GLOBAL. Este año se celebró la 22ª edición de la SEAFOOD EXPO GLOBAL y la 16ª de la SEAFOOD PROCESSING GLOBAL. La Cámara de Comercio de Vigo lleva organizando la participación agrupada en esta feria desde el año 2001.



## EMPRESAS PROVENIENTES DE MARRUECOS, ITALIA, POLONIA, ALEMANIA Y FRANCIA PARTICIPARÁN EN EL IV ENCUENTRO EUROPEO DE SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL



**ORGANIZADO POR LA CÁMARA DE COMERCIO Y EL CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA, LA CITA TIENE COMO OBJETIVO PROMOVER LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES DE ESTE SECTOR QUE ACTUALMENTE REPRESENTA EL 44% DEL VOLUMEN DE TODAS LAS EXPORTACIONES DE GALICIA**

Los próximos días 11 y 12 de junio, la sede central del Consorcio en Bouzas acogerá el IV Encuentro Europeo de Subcontratación para el sector metalúrgico, organizado por la Cámara de Comercio y el Consorcio de la Zona Franca. Este encuentro tiene como objetivo promover la internacionalización de las PYMES de este sector que actualmente representa el 44 por ciento del volumen de todas las exportaciones de la comunidad autónoma.

Durante estos dos días, empresas provenientes de Marruecos, Italia, Polonia, Alemania y Francia mantendrán reuniones privadas con las empresas gallegas interesadas en estos mercados y, al día siguiente, los compradores extranjeros visitarán las instalaciones de las empresas locales participantes.

Aunque el plazo de inscripción está abierto hasta el día 23 de mayo, en la organización ya se ha recibido el registro de diez empresas que han manifestado su interés en participar en estos encuentros comerciales con los responsables de compras invitados a venir a Vigo para buscar nuevos proveedores industriales.

La importancia que para la economía de Galicia tiene el sector metalúrgico lo demuestra el dato de que tan solo este sector emplea a 55.400 trabajadores, cifra que representa el 37% del empleo de toda la industria de nuestra comunidad. Además, el sector metalúrgico contribuye al PIB de Galicia en un 20%, lo que hace le convierte en el sector industrial más determinante en nuestra comunidad.

Este Encuentro se enmarca dentro del Programa de Internacionalización de la PYME gallega que llevan a cabo conjuntamente la Cámara de Comercio y el Consorcio de la Zona Franca. Las acciones de este programa 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.



FEDER  
Fondo Europeo  
de Desarrollo  
Regional

"Una manera de hacer Europa"



ZFV  
CONSORCIO ZONA  
FRANCA DE VIGO

# ESPECIAL NAVALIA

## LA QUINTA EDICIÓN DEL SALÓN CIERRA SUS PUERTAS CON LA PRESENCIA DE CASI 25.000 VISITANTES PROFESIONALES Y UN GRAN ENTUSIASMO DE TODO EL SECTOR

A LA ESPERA DE QUE SE MATERIALICEN LOS GRANDES CONTRATOS PARA LOS ASTILLEROS, LA INDUSTRIA AUXILIAR HA SIDO LA GRAN BENEFICIADA DE ESTA QUINTA EDICIÓN.



NAVALIA 2014 clausuró du quinta edición con la presencia de casi 25.000 visitantes profesionales, en su mayoría procedentes de países europeos, y un gran entusiasmo de todo el sector que ha palpado, de primera mano, la ya real recuperación del naval en España.

Pese a no haber sido escenario de ningún gran anuncio por parte de los astilleros, y a la espera de que se materialicen en próximas fechas, la industria auxiliar ha sido la gran beneficiada de esta quinta edición. Primero por el anuncio, por parte de la Xunta de Galicia, de un nuevo programa de financiación para este subsector del naval por valor de 20 millones de euros. Por otro lado, porque han sido éstas las empresas que sí han llegado a importantes acuerdos durante los tres días de feria, aunque resulte muy difícil cuantificar el valor de los mismos. En cualquier caso,

los recientes anuncios de La Naval, Armón, Gondán o Barreras, han puesto a la feria y a todo el sector en el punto de mira internacional.

Durante tres días NAVALIA consiguió ser, un año más, referente el sector naval internacional. En este sentido, y con el claro objetivo marcado desde el principio por hacer de la quinta edición la más global de las celebradas hasta la fecha, la presencia de empresas de la talla de Pemex, Astillero STX, directivos del canal de Panamá o astilleros de México, ratificaron la apuesta de la organización por internacionalizar la feria y ayudar al naval español a salir al exterior. Además, los responsables del evento agradecieron el respaldo y apoyo mostrado por las diferentes administraciones públicas, desde el Gobierno de España, la Xunta de Galicia, y por supuesto, el Concello de Vigo.



## ESPECIAL NAVALIA

# CASI 40 EMPRESAS SE DIERON CITA EN LA MISIÓN COMERCIAL INVERSA QUE CÁMARA DE VIGO Y ZONA FRANCA ORGANIZARON EN NAVALIA 2014

La quinta edición de la Feria Internacional de la Industria Naval de Vigo, que acaba de cerrar sus puertas con gran satisfacción para las empresas del sector, contó con la organización de una misión comercial inversa por parte de la Cámara de Comercio de Vigo y Zona Franca.

Así en el “Business Center” puesto en marcha por ambas instituciones, participaron casi 40 empresas de Alemania, Argentina, Colombia, Francia, México, Montenegro, Panamá y Suecia. La cita dio lugar a, aproximadamente, 200 reuniones de negocios con las 27 empresas gallegas que mostraron su interés en esta misión inversa. Astilleros, navieras, e industria auxiliar fueron las actividades principales de estas firmas visitantes, en unos encuentros que tuvieron lugar del 20 al 22 de mayo en horario de 10:00 a 13:30 horas y de 15:30 a 17:30 horas.

La misión inversa, que la Cámara de Comercio de Vigo organiza desde que tuviera lugar la primera edición de Navalía, se enmarca en el convenio firmado

recientemente con el Consorcio de la Zona Franca de Vigo, que engloba un total de 13 acciones 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.

El acuerdo forma parte 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 correría a cargo de las empresas participantes.



**ALEMANIA, ARGENTINA, COLOMBIA, FRANCIA, MÉXICO, MONTENEGRO, PANAMÁ Y SUECIA FUERON LOS PAÍSES DE ORIGEN DE LAS EMPRESAS VISITANTES.**

## REVITALIZA TU COMERCIO CON LA CÁMARA DE VIGO

LA INSTITUCIÓN QUE DIRIGE JOSÉ GARCÍA COSTAS SE UNE A LA NUEVA EDICIÓN DEL PLAN INTEGRAL DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DEL COMERCIO MINORISTA DE ESPAÑA 2014, CUYO PRIMER PASO ES EL DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA.



La Competitividad del Comercio Minorista de España 2014 cofinanciado por la Secretaría de Estado de Comercio y por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), y cuyos dos ejes fundamentales son: la mejora de la gestión de los puntos de venta y el relevo generacional en el sector comercial.

El primer paso de este Plan, cuyas acciones son totalmente gratuitas para el empresario y están dirigidas exclusivamente a autónomos, microempresas y pymes del sector comercial minorista, es realizar un Diagnóstico del Punto de Venta. Este punto se centra en proporcionar a los comerciantes una serie de recomendaciones clave para optimizar la gestión

de sus negocios. Los técnicos de la Cámara de Vigo realizan visitas a establecimiento para analizar 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 comercial.

- 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 cuestionario estructurado por áreas. El consultor interactúa con el responsable del negocio y recoge información in situ, de 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 anticiparse para resolverlos.
- 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.

### ¿ES PARA MÍ?

El Diagnóstico Punto de Venta se dirige a autónomos, microempresas y pymes del sector comercial minorista que cuenten con, al menos, un establecimiento comercial o punto de venta físico. No importa a que subsector pertenezcas o que tipos de productos vendas.

### ¿CUANTO CUESTA?

Los DPV que se realicen en el año 2014 son totalmente gratuitos para el empresario al estar subvencionados al 100% por el Ministerio de Economía y Competitividad a través del Plan Integral de Apoyo al Comercio Minorista 2014 y, en algunas regiones, por fondos europeos FEDER gestionados por las Cámaras de Comercio españolas. Por tanto no te costará nada ni tendrás que adelantar ningún dinero para ser beneficiario de este servicio.

### ¿COMO ME AYUDAN?

Una vez completado el Diagnóstico, si necesitas ayuda para implantar las mejoras recomendadas puedes solicitar un Plan Tutorizado de Gestión en el Comercio. A través del Plan Tutorial, estarás asistido, a nivel técnico y estratégico, por consultores especialistas que te ayudarán a poner en marcha las mejoras en:

- Escaparatismo y Visual Merchandising
- Gestión estratégica del punto de venta.
- Gestión estratégica del lineal.
- Comunicación y promoción de ventas.

Puedes solicitar cualquiera de estos servicios en tu Cámara de Comercio. Allí te informarán sobre los pasos a seguir.

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



## LAS CÁMARAS DE COMERCIO OTORGAN AL SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO LA MEDALLA DE ORO POR SU COMPROMISO E IMPULSO A LA NUEVA LEY

**GARCÍA-LEGAZ: “MANUEL TERUEL HA SIDO LÍDER Y ARTÍFICE INDISCUTIBLE DE LA NUEVA LEY, ÉL HA HECHO POSIBLE QUE LAS CÁMARAS DE COMERCIO HOY ESTÉN PLENAMENTE CONSOLIDADAS”.**

El pasado mes de marzo se clausuró el curso de El presidente de las Cámaras de Comercio, Manuel Teruel, acaba de entregar la Medalla de Oro de las Cámaras de Comercio al Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, por su compromiso, esfuerzo e impulso dado a la elaboración y presentación al Parlamento de la nueva Ley de las Cámaras que, desde el 1 de Abril rige a estas corporaciones.

En el acto de entrega estuvieron presentes los veintitrés presidentes de Cámaras que componen el Comité Ejecutivo del Consejo, la Directora General de Comercio interior, Carmen Cárdeno, el Director General de Comercio internacional e inversiones, Antonio J. Fernández Martos, la Consejera Delegada de ICEX, Coriseo González-Izquierdo, así como la Secretaria General del Consejo de Cámaras, Carmen de Miguel y el Director General del Consejo, Javier Carretero.

Durante su intervención, Teruel, resaltó la labor de García-Legaz en el proceso de elaboración de la nueva normativa. “Las Cámaras de Comercio atravesaban un momento muy delicado y España estaba inmersa en una grave situación económica, casi al borde del rescate, por lo que entre las preocupaciones principales del Gobierno no estaban en

las Cámaras de Comercio. Sin embargo, gracias a la dedicación y tenacidad del Secretario de Estado de Comercio se logró sacar adelante el proyecto”.

Asimismo, Teruel destacó la capacidad de García-Legaz para lograr un amplio consenso, ya que “ha sabido hacer frente a las innumerables presiones y en todo momento ha luchado por lograr el acuerdo de todos”. En su intervención, se refirió también de manera especial al trabajo realizado por la directora general de Comercio Interior, Carmen Cárdeno y al resto del equipo que ha trabajado en este proyecto.

Por su parte, Jaime García-Legaz agradeció el reconocimiento de las Cámaras y subrayó que el auténtico artífice de la nueva Ley ha sido Manuel Teruel: “El ha hecho posible que hoy las Cámaras de Comercio estén plenamente consolidadas, con una Ley que las protege y apoya.” A continuación añadió que “la nueva normativa, sin el trabajo de Teruel, no habría sido posible; ha sido el líder en este proceso y ha demostrado ser un interlocutor muy eficaz, que ha sabido concitar el consenso de las Cámaras, del Gobierno, otras organizaciones y de los partidos políticos, porque hay que tener en cuenta que en esta legislatura la Ley de Cámaras ha sido la única que ha contado con el apoyo de todos los Grupos parlamentarios”.

## LA CÁMARA DE VIGO RECLAMA AUTONOMÍA JUDICIAL PARA LA CIUDAD

JOSÉ GARCÍA COSTAS SE REUNIÓ CON EL ALCALDE DE VIGO, ABEL CABALLERO, PARA MOSTRARLE EL APOYO DE LA INSTITUCIÓN EN LA DEMANDA DE QUE LA NUEVA LEY INCLUYA LA SINGULARIDAD DE VIGO.



El presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, calificó de “gravísimo problema para los ciudadanos y las empresas de Vigo, así como un encarecimiento del sistema judicial” la propuesta que pretende llevar adelante el Ministro de Justicia, Alberto Ruiz Gallardón, con la Ley orgánica del Poder Judicial. Lo hizo, al igual que otras voces de la ciudad, tras el encuentro mantenido con el Alcalde de Vigo, Abel Caballero, quien está sumando todos los apoyos posibles para que la nueva norma contemple la singularidad de Vigo.

La nueva organización territorial supone la desaparición de los partidos judiciales, que pasarían a englobarse en el nuevo órgano de ámbito provincial, y de las Audiencias Provinciales, cuyas competencias quedarían asumidas por los Tribunales Superiores de Justicia de cada Comunidad Autónoma.

En este sentido, y con datos reales sobre la mesa, con una población superior a los 330.000 habi-

tantes en su partido judicial, registra alrededor de 88.000 asuntos judiciales al año. En este sentido, y como ejemplo comparativo con una capital de Provincia (Vigo no lo es), Valladolid con una demarcación de medio millón, apenas llega a los 62.000 asuntos al año; o Pontevedra, con 110.000 habitantes, tan solo registra 18.000. A este respecto, cabe destacar que la actividad del partido judicial del Vigo supone el 61% de todos los casos de la provincia.

Así las cosas, García Cosas espera que el Gobierno central reconozca la singularidad de Vigo, a la vez que lamentó que la ciudad tenga que “luchar una vez más por servicios que suelen centralizarse en la capital”, haciendo referencia a la Oficina de Tráfico en Vigo (que durante un tiempo estuvo ubicada en las dependencias de la institución cameral), la UNED, el Registro Mercantil, o la Delegación de la Xunta de Galicia, que obtuvieron solución “gracias a la perseverancia de los ciudadanos y las gestiones de los organismos locales.

## VIDAHORA

*“Las empresas españolas son cada vez más conscientes de las ventajas que tienen las iniciativas que mejoren el bienestar de sus trabajadores”*

PAULA MARTÍNEZ LÓPEZ  
FRANCISCO FERNÁNDEZ MOURE



### ¿Cómo nace la empresa?

Vidahora nace a través de un programa para jóvenes emprendedores. Se trata de la continuación de diversas iniciativas en el ámbito del bienestar que habíamos iniciado anteriormente. Entre ellas, Yogahora, la segunda comunidad de clases de yoga online en español con más de 16.000 suscriptores en su canal de YouTube.

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

Vidahora ofrece un espacio online con herramientas para que el trabajador pueda mejorar su condición

física, su alimentación, su calidad de ocio o la gestión del estrés. Cada sector empresarial cuenta con necesidades diferentes, pero el manejo del estrés y aportar soluciones preventivas a problemas posturales son las más demandadas.

*“En España, la conciliación de la vida laboral y personal es una preocupación creciente. Los horarios que tenemos dificultan el disponer de tiempo de calidad para destinar a temas personales”*

### ¿Quiénes son sus principales clientes?

Nuestros principales clientes son empresas de tamaño medio que buscan alternativas de retribución flexible diferenciadas, con un impacto directo en la productividad y el compromiso de sus empleados.

**¿Por qué elegir Vidahora? ¿Qué les hace destacar en el mercado?**

Vidahora crea hábitos saludables en las empresas. Para ello se centra en dar respuesta a 12 objetivos concretos entre los que el usuario puede elegir y que previenen los principales problemas de salud que afectan a los trabajadores. De esta forma, el nivel de personalización por empresa y trabajador que se alcanza es muy elevado.

**Como expertos en hábitos saludables, ¿son conscientes las empresas de todos estos factores como parte de su estrategia de recursos humanos?**

Cada vez en mayor medida las empresas españolas son conscientes de las ventajas de iniciativas que mejoren el bienestar de sus trabajadores. En países como USA, son políticas mucho más extendidas y donde su rentabilidad está demostrada, pero se encuentran ejemplos más próximos en países como Noruega, Suecia, Reino Unido, etc. En España, propuestas como el modelo de empresa

*“Nuestros principales clientes son empresas de tamaño medio que buscan alternativas de retribución flexible diferenciadas, con un impacto directo en la productividad y el compromiso de sus empleados”*

saludable de AENOR promueven la implantación de prácticas saludables en las empresas.

**¿Cuál es la asignatura pendiente de nuestras empresas: conciliación, salario emocional...?**

En España, la conciliación de la vida laboral y personal es una preocupación creciente. Los horarios que tenemos dificultan el disponer de tiempo de calidad para destinar a temas personales. Es el caso del ocio, desconectar del día a día es importante para rendir mejor en el horario laboral. Por ello en Vidahora le damos una gran importancia a este aspecto.

**¿Qué dificultades se encontraron a la hora de empezar?**

Como cualquier empresa con base tecnológica, es preciso un tiempo para el desarrollo del producto antes de salir al mercado. Financiar esta etapa es una parte complicada.

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

Formar un equipo fuerte y complementario desde el principio que crea en el proyecto.

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

Disponer de un espacio en el centro de Vigo que te permita desarrollar tu actividad con todas las comodidades es una ayuda muy importante, fundamentalmente al principio. Los diversos servicios que ofrece ayudan a centrarse en el negocio y tener algunas preocupaciones menos.



**DATOS**

**Despacho 16**  
**TL. 986 120 134**  
**www.vidahora.com**

# 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  
**VIDAHOA**  
986 120 134

DESPACHO 17  
**ANUBIA**  
986 120 026

DESPACHO 19  
**AQUASERVE**  
986 120 145

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