

TRES PROGRAMAS DE APOYO PARA EL PEQUEÑO COMERCIO



> **EMPRENDEDORES**

INNOVATION START-UP VIGO CAMP: El impulso para que los jóvenes graduados creen empresas con alto potencial innovador

> **NOTICIAS**

Conde consensúa con las Cámaras de Comercio la estrategia de internacionalización con la meta de "consolidar e impulsar el crecimiento"

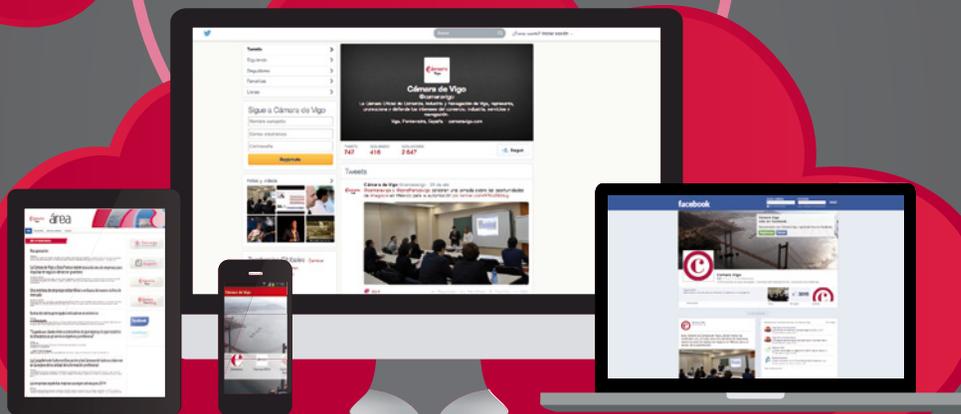
> **COMERCIO EXTERIOR**

Empresas gallegas acuden por primera vez a la Feria de plásticos Fakuma con la Cámara de Vigo

DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS
www.camaravigo.com

SÍGUENOS



DESCÁRGATE
NUESTRA
APP GRATUITA



Available on the iPhone
App Store



Google play

Cámara
Vigo

REGENERACIÓN

Esta última semana ha estado marcada por las consecuencias de la acumulación de casos de corrupción política. A la aparición continua de noticias sobre abusos, como la injustificable utilización de tarjetas corporativas por parte de consejeros y directivos en Caja Madrid-Bankia, de un modo que contraviene claramente no solo la ley sino cualquier noción mínima de corrección, se van sumando procesos e investigaciones judiciales que airean tramas de cobro de comisiones multimillonarias, siempre con importantes quebrantos del erario público. En ellos participan personajes muy destacados de nuestra vida política, algunos de los cuales fueron considerados modélicos por no pocos ciudadanos. Crece el número de personas que consideran que la corrupción es un mal demasiado extendido y que infecta hasta la médula a toda la política, no solo a los principales partidos, sino a sindicatos, y otras instituciones. El rechazo a las prácticas corruptas puede llevarnos a poner en cuestión todo el sistema sin que esté claro que alternativas sólidas pueden plantearse de modo razonable. Precisamente a causa de este riesgo, nada desdeñable, debemos plantearnos una profunda reflexión.

No cabe duda de que deben adoptarse medidas que ayuden a evitar la corrupción en su origen, a descubrirla cuanto antes y a castigar a quienes la practican. Queda mucho por hacer en términos de transparencia real y podemos mejorar notablemente el sistema de controles en la administración. El estado debe abordar, de una vez, el marco legal de

un sistema nuevo para la financiación de los partidos políticos, y es necesario establecer mecanismos de supervisión de asociaciones cuando sean beneficiarias de fondos públicos. Pero, sobre todo, conviene que nos demos cuenta de que, finalmente, es todo una cuestión de ética ciudadana.

Los políticos son, al fin y al cabo, ciudadanos, y si hay políticos corruptos dispuestos a percibir comisiones y regalos a cambio de tratos de favor, hay también ciudadanos no políticos dispuestos a participar en estas tramas. Todos contribuyen a enturbiar la vida pública y a perjudicar a la marcha de la economía, causando un importante daño a las arcas públicas y utilizando el soborno o la complacencia con los corruptos en contra de quienes compiten respetando las reglas. Como ciudadanos y como empresarios debemos reflexionar sobre este asunto e impulsar un nuevo clima ético en la vida pública y en la vida ciudadana, con un gran pacto contra la aceptación tácita que a veces existe ante la participación en estas despreciables prácticas.

Y debemos hacerlo en nuestro propio interés, en el interés de todos. Es de vital importancia que los ciudadanos, es decir, todos, recuperemos la confianza en el sistema y que, también entre todos, rechacemos, en origen cualquier comportamiento no ya ilegal, sino indigno o falto de ética. Todos debemos tener siempre presente que hay reglas y límites y que éstos no deben traspasarse en ningún caso, porque de ello depende nuestro futuro.

PROGRAMA NOVIEMBRE- DICIEMBRE 2014



CURSOS GENERALES

> MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
Fecha: mensual
Horario: a lo largo del año.
Consultar www.camaravigo.com

> GESTIÓN DEL ESTRÉS CON INTELIGENCIA EMOCIONAL Y COACHING

Duración: 15 horas
Fechas: 3-17 noviembre
Horario: lunes y miércoles, de
19:00 a 22:00 horas

> CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas
Fechas: 3-21 noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

> CÓMO CONVERTIR UNA IDEA EN REALIDAD: LEAN STARTUP

Duración: 9 horas
Fechas: 18-20 noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

> CÓMO CONSEGUIR CAMBIOS POSITIVOS EN TU NEGOCIO

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

> ANÁLISIS DE BALANCES

Duración: 12 horas
Fechas: 24-27 noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

> GESTIÓN Y SISTEMAS DE COSTES PARA LA TOMA DE DECISIONES

Duración: 12 horas
Fechas: 1-4 diciembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

> MOTIVACIÓN PERSONAL Y PROFESIONAL

Duración: 15 horas
Fechas: 1-17 diciembre
Horario: lunes y miércoles,
de 19:00 a 22:00 horas

> CURSO PRÁCTICO DE NEGOCIACIÓN EMPRESARIAL CON CHINA

Duración: 13 horas
Fechas: 2-3 diciembre
Horario: día 2: 16:00 h a 22:15 h,
día 3: 9:00 h a 15:45 h

IDIOMAS

> PREPARACIÓN EXÁMENES CAMBRIDGE-FCE

Duración: Consultar fechas

Fechas: martes y jueves

Horario: 20:00 a 21:30 horas

> PREPARACIÓN EXÁMENES CAMBRIDGE-CAE

Duración: Consultar fechas

Fechas: lunes y miércoles

Horario: 20:00 a 21:30 horas

> BREAKFAST AND SPEAKING

Duración: 6 horas

Fechas: los jueves de noviembre, empezando el día 6

Horario: 8:30 a 10:00 horas

> INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 25 horas

Fechas: 3-18 noviembre

Horario: lunes, martes, jueves y viernes, 19:00 a 21:30 horas

COMERCIO EXTERIOR

> OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO

Duración: 30 horas

Fechas: 10-21 noviembre

Horario: 19:00 a 22:00 h

> DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas

Fechas: 1-5 diciembre

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

Duración: 24 horas

Fechas: 17-27 noviembre

Horario: lunes a jueves, 19:00 a 22:00 horas

> GESTIÓN DE LA TIENDA ONLINE

Duración: 16 horas

Fechas: 11-20 noviembre

Horario: 11 y 14 de noviembre, de 17:30 a 21:30, 17-20 de nov de 17:00 a 19:00 h





INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

> SEO-SEM

Duración: 20 horas

Fechas: 3-17 de noviembre, lunes, miércoles y viernes

Horario: 16:00 a 19:00 h, excepto el 17 que será de 16:00 a 18:00 h

> EXCEL 2010 PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES

Duración: 30 horas

Fechas: 10-21 noviembre

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> PRESENTACIONES COMERCIALES CON POWERPOINT 2010

Duración: 15 horas

Fechas: 24-28 noviembre

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> GOOGLE APPS

Duración: 15 horas

Fechas: 1-5 diciembre

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> NUEVO REGLAMENTO SOBRE INSTALACIONES ELÉCTRICAS DE ALTA TENSIÓN

Duración: 2 horas

Fecha: 5 de noviembre

Horario: 10:00 a 12:00 h

> LOS 7 ERRORES CAPITALES QUE DEBES EVITAR COMO VENDEDOR

Duración: 3 horas

Fecha: 11 noviembre

Horario: 10:00 a 13:00 horas

> CIERRE DEL EJERCICIO 2014: NOVEDADES CONTABLES Y FISCALES

Duración: 4 horas

Fecha: 17 de diciembre

Horario: 9:30 a 13:30 horas

JORNADAS Y SEMINARIOS

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo.

C/ República Argentina nº 18 - A

Telf: 986 446 297 / Fax: 986 435 659

www.camaravigo.es / formacion@camaravigo.com

Horario de atención al público:

- Invierno: 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.

- Verano: de lunes a 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.




EMPRESAS GALLEGAS ACUDEN POR PRIMERA VEZ A LA FERIA DE PLÁSTICOS FAKUMA CON LA CÁMARA DE VIGO

EL ÚLTIMO INFORME ARDAN REVELA QUE EL SECTOR GENERA MÁS DE 2.000 PUESTOS DE TRABAJO Y TIENE UNA FACTURACIÓN ANUAL DE 434 MILLONES DE EUROS



La Feria FAKUMA, referencia del sector plástico y del caucho en aquellos años en los que no se celebra la Feria K, fue uno de los destinos durante el mes de octubre para el departamento de comercio exterior de la Cámara de Comercio de Vigo. Del 14 al 18 de octubre varias empresas del sector, (siete firmas gallegas y las más de 300 pertenecientes a la Bolsa de Subcontratación de Galicia), se desplazaron al recinto ferial de Friedrichshafen, en el lago Constanza, para participar en este evento. Las empresas gallegas, especializadas en diseño y fabricación de moldes, de mecanizado de precisión y de inyección de piezas plásticas, expusieron sus productos y saber hacer en esta feria con el fin de aumentar su cartera de clientes. Además, el evento celebró diferentes foros y seminarios que les permitieron conocer de primera mano las tendencias e innovaciones que se están produciendo dentro del sector. Es la primera vez que la Cámara de Comercio de Vigo plantea en su calendario anual la participación en la Feria FAKUMA, dentro del Plan FOEXGA y en colaboración con el IGAPE

A la cita, en la que participaron más de 1.700 expositores de 34 países, acudieron empresas del sector plástico o del caucho y relacionadas con las materias primas, nuevos materiales fabricantes de maquinaria, reciclaje, moldes, extrusión, inyección, termoconformado, etc. Las principales novedades para esta edición de 2014 estuvieron relacionadas con la utilización de materiales ligeros, el ahorro de energía, la impresión 3D, el aumento del uso de composites, la mejora del moldeo (por inyección de precisión) de componentes utilizados en micro-tecnología o la ingeniería médica con componentes cada vez más pequeños y de paredes más delgadas. Según revela el último Informe Ardan el sector del plástico constituye una industria importante en Galicia, con empresas transformadoras de caucho y productos plásticos que facturan anualmente 434 millones de euros y general más de 2.000 puestos de trabajo. Además, a estas cifras hay que añadir las empresas que usan materias plásticas en sus actividades, como son la industria eólica y aeronáutica, la automoción, el sector naval y la acuicultura.



UNA TREINTENA DE FIRMAS CONOCEN LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO DEL MERCADO IRANÍ

LA JORNADA, ORGANIZADA POR LA CÁMARA DE VIGO Y EL CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA, SE CELEBRA COMO PASO PREVIO A LA MISIÓN COMERCIAL AL PAÍS ASIÁTICO QUE TENDRÁ LUGAR A FINALES DE NOVIEMBRE



La jornada, organizada por la Cámara de Vigo y el Consorcio de la Zona Franca, se celebra como paso previo a la misión comercial al país asiático que tendrá lugar a finales de noviembre

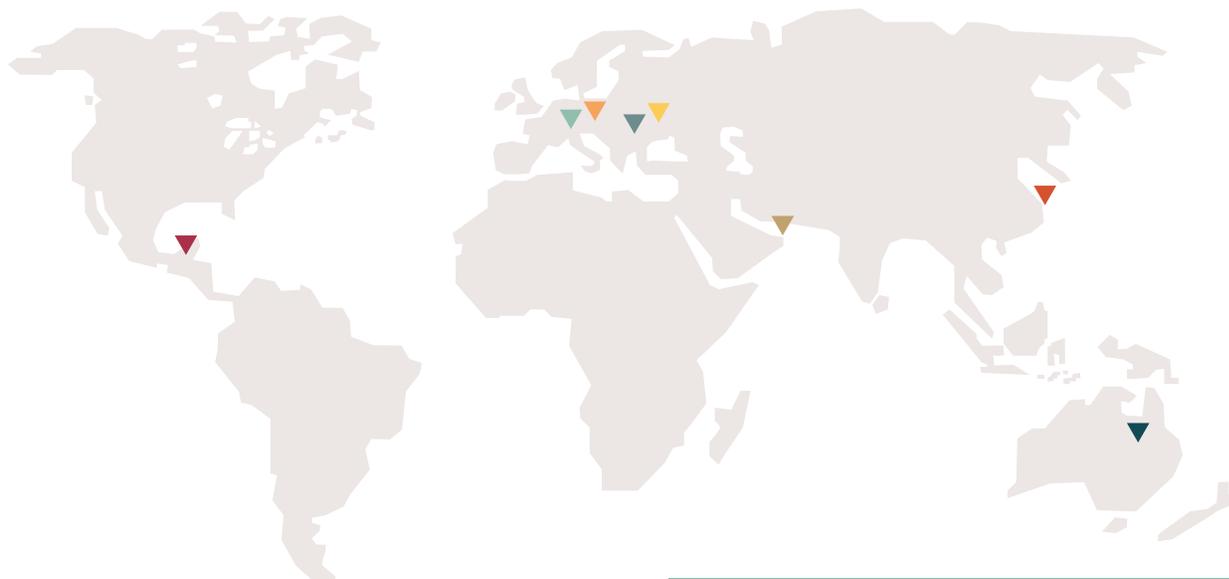
Irán es el país más importante del Golfo Pérsico, tanto por el tamaño de su mercado como por las características del mismo. Además, sus setenta y siete millones de personas de un nivel cultural relativamente elevado y su PIB per cápita de 5.950 dólares anuales, hacen de Irán un mercado muy interesante para las empresas españolas.

Así las cosas, y como paso previo a una misión comercial al país el próximo mes de noviembre, la Cámara de Comercio de Vigo y el Consorcio de la

Zona Franca celebraron una jornada en la que una treintena de empresas conocieron de primera mano los aspectos esenciales de este mercado, resaltando las oportunidades de negocio actuales y aclarando aspectos más prácticos. Además, los asistentes pudieron escuchar las experiencias de dos empresas gallegas ya instaladas con éxito en este país del Golfo Pérsico.

La firma de consultoría ACR Estruch Consulting, especializada en el comercio internacional, y concretamente en el mercado iraní, fue la encargada de exponer las oportunidades y desafíos a los que se enfrentan las firmas que deciden apostar por este mercado desconocido por un lado, pero que goza también de muy buenos resultados.

CALENDARIO DE PROMOCIÓN OCTUBRE-NOVIEMBRE 2014



MISIÓN COMERCIAL A SERBIA, CROACIA, ESLOVENIA Y BOSNIA
FECHAS: DEL 26 OCTUBRE AL 1 NOVIEMBRE
SECTOR: PLURISECTORIAL
PARTICIPACIÓN DE 10 EMPRESAS GALLEGAS

PARTICIPACIÓN EN FERIA AIRTEC (FRANKFURT)
FECHAS: DEL 28 AL 30 OCTUBRE
SECTOR: AERONÁUTICA
PARTICIPACIÓN CON LAS BOLSAS DE SUBCONTRATACIÓN DE ESPAÑA.

PARTICIPACIÓN EN LA FERIA CHINA FISHERIES & SEAFOOD EXPO 2014
FECHAS: DEL 3 AL 7 NOVIEMBRE
SECTOR: PRODUCTOS DEL MAR
PARTICIPACIÓN DE 10 EMPRESAS GALLEGAS

PARTICIPACIÓN EN LA FERIA SAPURAIYA (CELAYA - MÉXICO)
FECHAS: DEL 3 AL 8 DE NOVIEMBRE
SECTOR: AUTOMOCIÓN Y OTROS.
PARTICIPACIÓN DE 12 EMPRESAS GALLEGAS

PARTICIPACIÓN EN FERIA MIDEST (PARIS)
FECHAS: DEL 4 AL 7 NOVIEMBRE 2014.
SECTOR: SUBCONTRATACIÓN INDUSTRIAL
PARTICIPACIÓN CON LAS BOLSAS DE SUBCONTRATACIÓN DE ESPAÑA

ENCUENTRO EMPRESARIAL EN LA FERIA SEAFEX (DUBAI)
FECHAS: DEL 6 AL 11 NOVIEMBRE
SECTOR: PRODUCTOS DEL MAR
PARTICIPACIÓN DE 12 EMPRESAS GALLEGAS

MISIÓN COMERCIAL A NUEVA ZELANDA Y AUSTRALIA
FECHAS: DEL 10 AL 23 NOVIEMBRE
SECTOR: MULTISECTORIAL.
PARTICIPACIÓN DE 8 EMPRESAS GALLEGAS

MISIÓN COMERCIAL A BULGARIA Y RUMANIA
FECHAS: DEL 17 AL 22 NOVIEMBRE
SECTOR: MULTISECTORIAL
PARTICIPACIÓN DE 9 EMPRESAS GALLEGAS

PARTICIPACIÓN EN LA FERIA EUROMOLD (FRANKFURT)
FECHAS: DEL 25 AL 28 NOVIEMBRE 2014
SECTOR: MOLDES
PARTICIPACIÓN DE 7 EMPRESAS GALLEGAS

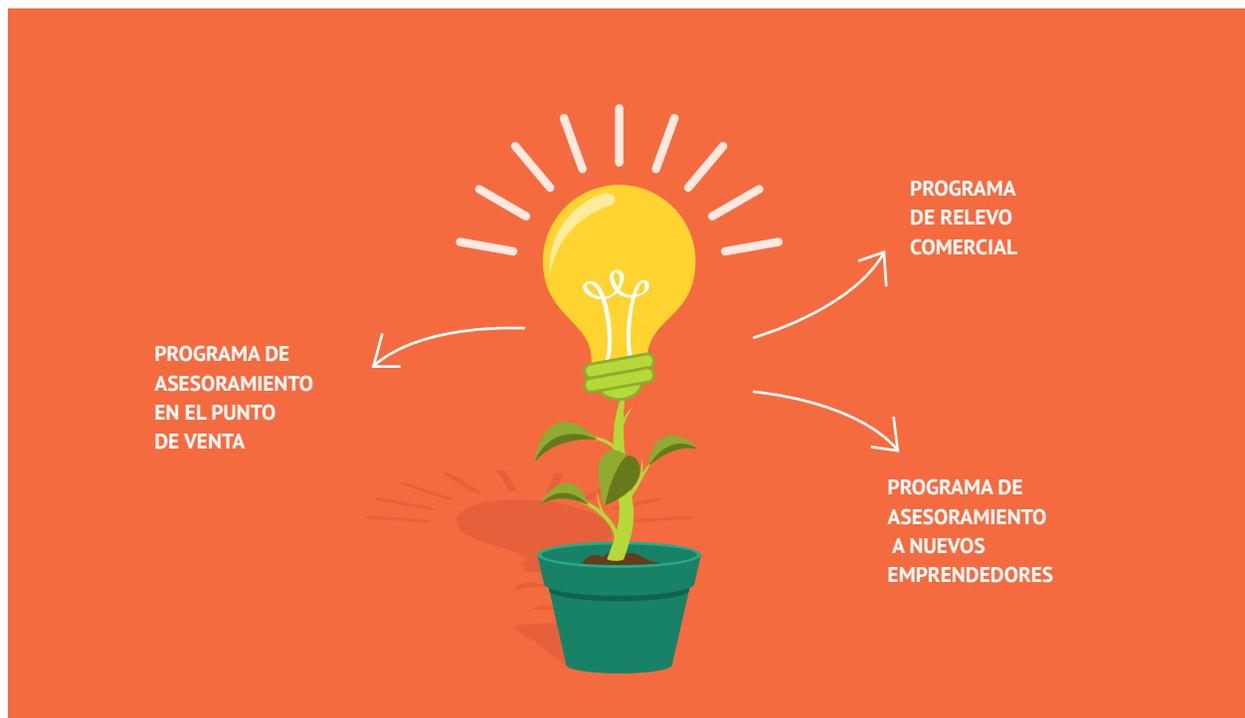


XUNTA DE GALICIA
 CONSELLERÍA DE
 ECONOMÍA E INDUSTRIA

Actuación financiada por la Consellería de Economía e Industria. Convenio de Colaboración Xunta-Cámaras de Galicia para la prestación de servicios de apoyo a las PYMES comerciales gallegas.

TRES PROGRAMAS DE APOYO PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

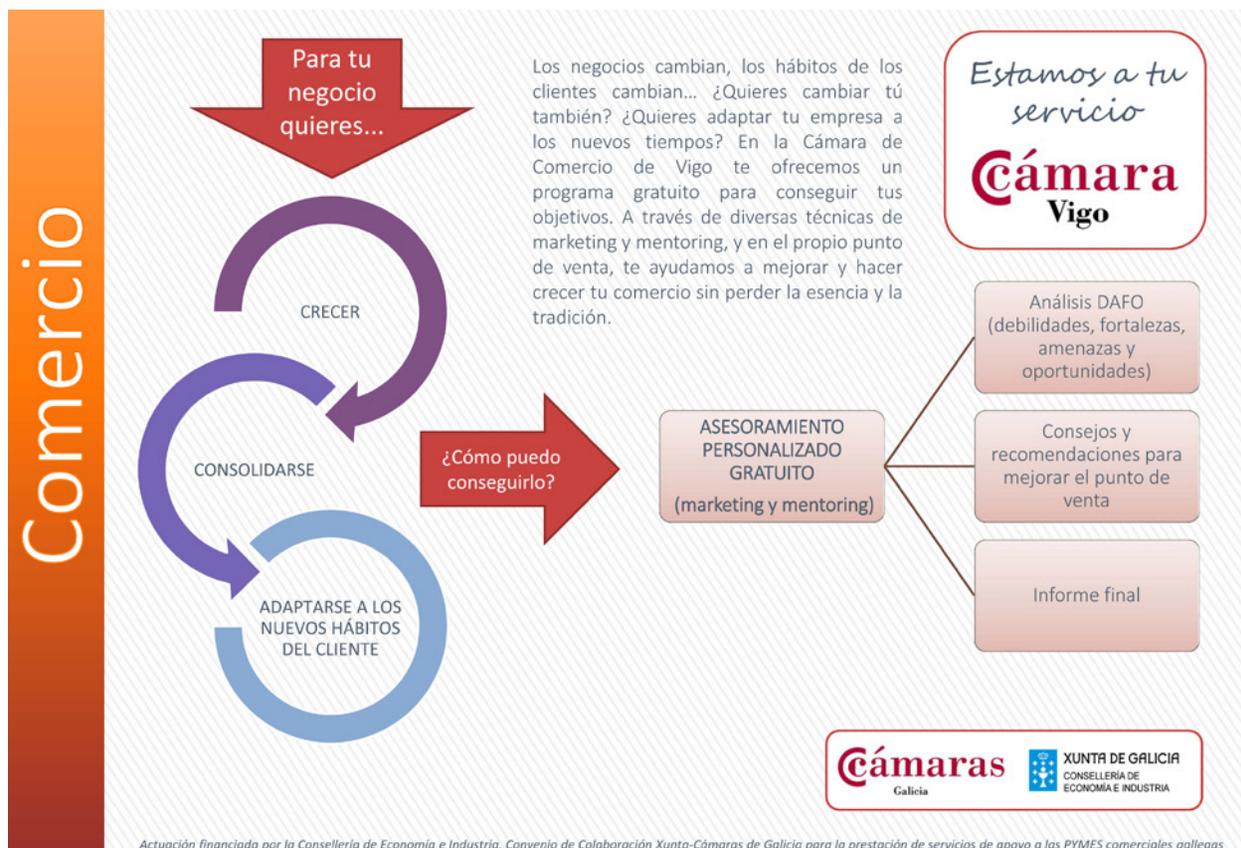
LA CÁMARA DE VIGO PONE EN MARCHAR TRES NUEVAS INICIATIVAS, QUE SE ENMARCAN DENTRO DEL CONVENIO DE COLABORACIÓN FIRMADO ENTRE LA XUNTA DE GALICIA Y LAS ENTIDADES CAMERALES GALLEGAS, DE CARÁCTER GRATUITO Y QUE SE CENTRAN EN EL ASESORAMIENTO PERSONALIZADO PARA LA MEJORA DE LOS NEGOCIOS, EL RELEVO COMERCIAL Y EL APOYO A LOS EMPRENDEDORES DENTRO DEL SECTOR COMERCIAL



La Cámara de Vigo arranca el mes de octubre con la puesta en marcha de tres programas de apoyo dirigidos al pequeño comercio, y que se enmarcan dentro del convenio de colaboración firmado entre la Xunta de Galicia y las entidades camerales gallegas. A través de estas tres iniciativas, **de carácter gratuito**,

la Cámara de Comercio de Vigo pretende impulsar la promoción, modernización y desarrollo del pequeño comercio, centrándose en el asesoramiento personalizado para la mejora de los negocios, el relevo comercial y el apoyo a los emprendedores dentro de este sector.

PROGRAMA DE ASESORAMIENTO EN EL PUNTO DE VENTA



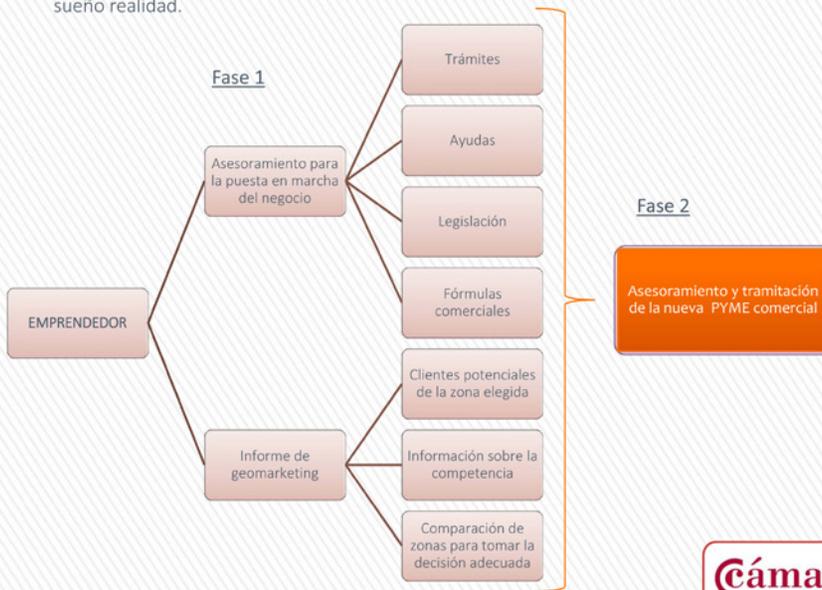
El Programa de Asesoramiento en el Punto de Venta, tiene como objetivo conseguir que los comercios se consoliden, crezcan y se adapten a los nuevos hábitos del cliente, que mudan constantemente. Así las cosas, y a través de diversas técnicas de marketing y mentoring realizadas en el propio punto de venta (para que el comerciante no tenga que desplazarse), los técnicos de la Cámara tratarán de mejorar

el funcionamiento del establecimiento sin perder la esencia y la tradición. En primer lugar se realizará un análisis DAFO (debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades del comercio) cuyos resultados se utilizarán para elaborar una serie de consejos y recomendaciones para mejorar el punto de venta.

PROGRAMA DE RELEVO COMERCIAL

Comercio

¿Te gusta el comercio? ¿Quieres montar tu propio negocio? En la Cámara de Comercio de Vigo te ayudamos y acompañamos desde el primer momento. Te ofrecemos un programa **gratuito** gracias al cual podrás conocer cómo poner en marcha tu idea, así como un informe de geomarketing que te informará sobre el lugar idóneo para abrir un establecimiento, clientes potenciales, información sobre la competencia... Y cuanto lo tengas claro, te ayudamos a tramitar toda la documentación necesaria para hacer tu sueño realidad.



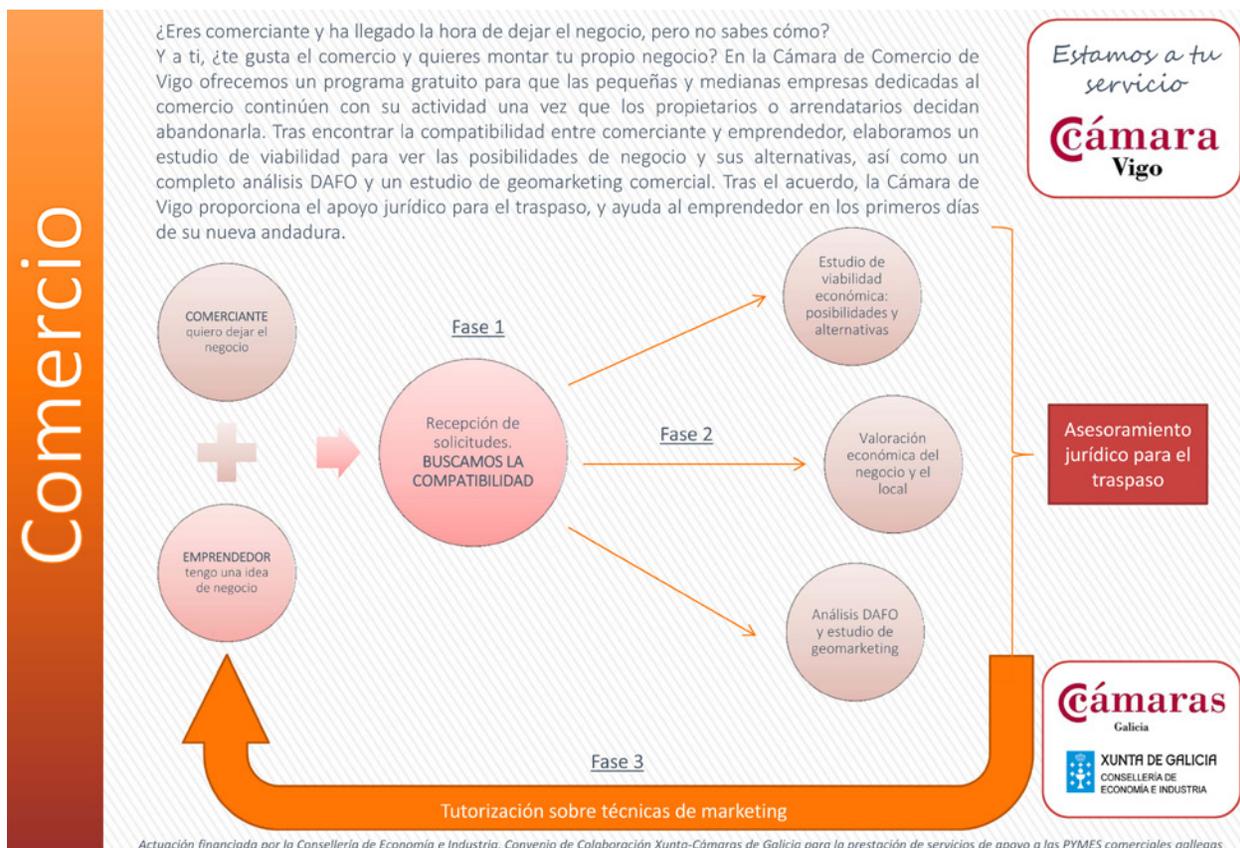
Actuación financiada por la Consellería de Economía e Industria. Convenio de Colaboración Xunta-Cámaras de Galicia para la prestación de servicios de apoyo a las PYMES comerciales gallegas



Por su parte, el Programa de Relevamiento Comercial, pretende ayudar a la continuidad de los negocios una vez que los propietarios o arrendatarios decidan abandonarla. Desde la Cámara se buscará la compatibilidad entre los comerciantes que han decidido poner fin a su actividad, y los emprendedores que tiene una idea de negocio dentro del sector. Una vez recepcionadas las solicitudes y cruzada la información de ambas partes, se realizará un estudio de viabilidad comercial para conocer las posibilidades del negocio (valoración económica de la actividad comercial y local), así como otras alternativas y posi-

bilidades del establecimiento. Además, se elaborará un análisis DAFO y un estudio de geomarketing comercial que ofrezca más datos para el emprendedor. Una vez se concrete la transmisión del negocio, la Cámara de Vigo ofrecerá el asesoramiento jurídico necesario para que el proceso se realice de la mejor manera posible. Finalmente, este programa contempla también el apoyo y la tutorización durante los primeros días de andadura al nuevo responsable del establecimiento sobre distintas técnicas de marketing comercial.

PROGRAMA DE ASESORAMIENTO A NUEVOS EMPRENDEDORES



Para terminar, el Programa de Asesoramiento a nuevos Emprendedores del sector, tiene como objetivo fomentar la puesta en marcha de nuevas ideas comerciales ayudando y acompañando a los emprendedores desde el primer momento. La primera fase del mismo establece el asesoramiento para la puesta en marcha del negocio (trámites, ayudas, legislación, fórmulas comerciales...) así como la realización de un informe de geomarketing que ayudará a conocer datos tan relevantes como el lugar idóneo para abrir un establecimiento, los clientes potenciales, o un estudio sobre la competencia, por ejemplo. Y si el

emprendedor decide poner en marcha la pyme, los técnicos de la Cámara de Comercio de Vigo le ayudarán a tramitar toda la documentación necesaria en la segunda fase del programa.

Los interesados en participar en alguno de estos tres programas, pueden descargar las solicitudes de inscripción y la información complementaria en la web de la institución viguesa www.camaravigo.com



Fondo Social Europeo

INNOVATION START-UP VIGO CAMP: EL IMPULSO PARA QUE LOS JÓVENES GRADUADOS CREEN EMPRESAS CON ALTO POTENCIAL INNOVADOR



Con la firma de un convenio entre el presidente de la Cámara de Comercio, José García Costas, el director general de la Fundación Incyde, Javier Collado y la delegada del Consorcio de la Zona Franca, Teresa Pedrosa, se acaba de poner en marcha el denominado INNOVATION START-UP VIGO CAMP, un modelo de entrenamiento para que jóvenes de hasta 30 años, recién titulados universitarios, participen en un novedoso programa para la creación de empresas que tengan un altísimo potencial innovador. Este “campamento” consiste en que, después de un proceso de selección, a 15 jóvenes recién titulados se les sufragarán los gastos de traslado, hospedaje y manutención en un lugar a determinar dentro del área de Vigo durante dos meses, con la asignación de mentores especializados que compartirán con ellos semanas de formación y trabajo. Además, en el caso de que a la finalización del programa emprendedores y mentores decidan constituir conjuntamente una empresa (en las condiciones a determinar en las bases de la convocatoria) el programa -que tiene un presupuesto de 60.000€- les cederá un espacio en alguna de las incubadoras de la Zona Franca para poder instalarse allí durante el primer año de vida de forma gratuita. Javier Collado explicó en rueda de prensa que este modelo que ahora se va a implantar en Vigo, la fundación Incyde, que él preside, ya lo ha experimentado en Toledo con excelentes resultados por lo que se ha considerado que puede ser altamente interesante

servirse de la experiencia adquirida para desarrollar, en el entorno de la ciudad de Vigo, un proyecto similar. Como viene haciendo desde hace tiempo, Teresa Pedrosa insistió en que en el momento actual nos encontramos con un entorno en el cual los jóvenes recién licenciados se enfrentan a un mercado laboral en crisis donde la búsqueda de un trabajo por cuenta ajena les lleva a realizar sus salidas profesionales en otros países, con la consiguiente pérdida de talento para la tierra que les ha criado y educado. Para hacer frente a este problema el Consorcio de la Zona Franca, ha puesto en marcha nuevos recursos para promover que el emprendedor que tenga una idea de crear una empresa pueda contar con formación, ubicación y financiación.

Con este campamento para la innovación se quiere resolver uno de los problemas mayores a los que se sigue enfrentando el emprendedor que es la difícil tarea de generar una idea brillante y en caso de generarla, poder enfrentarse a todas las dificultades que conlleva el cuajarla en una empresa de futuro. Al hilo de esto, José García Costas dijo que en este contexto y en un ambiente en el que se fomentará la creatividad y el conocimiento de los últimos avances tecnológicos, los emprendedores y mentores generarán ideas, diseñarán prototipos y, en caso de éxito, crearán una empresa para, entre otras cosas, “escalar” los prototipos diseñados.

CONDE CONSENSÚA CON LAS CÁMARAS DE COMERCIO LA ESTRATEGIA DE INTERNACIONALIZACIÓN CON LA META DE “CONSOLIDAR E IMPULSAR EL CRECIMIENTO”

DESTACA LAS POSIBILIDADES QUE OFRECE LA ESTRATEGIA PARA POTENCIAR EL PLAN DE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES GALLEGAS (FOEXGA), IMPULSANDO LA PRESENCIA DE LAS EMPRESAS GALLEGAS EN NUEVOS MERCADOS EXTERIORES



El conselleiro de Economía e Industria, Francisco Conde, mantuvo recientemente una reunión con representantes de las Cámaras de Comercio gallegas, en el segundo de los encuentros que está manteniendo con los agentes implicados para consensuar la Estrategia de Internacionalización de la Empresa Gallega 2020. Durante el encuentro, el titular de Economía e Industria escuchó las opiniones y propuestas de los distintos entes camerales, y destacó las posibilidades que ofrece la Estrategia para, desde la unidad de acción de los diferentes agentes y de las entidades financieras, coordinar y facilitar la internacionalización del tejido empresarial, impulsando inversiones y creando empleo. Un trabajo conjunto que, como explicó, aspira a conseguir un doble objetivo: incrementar las exportaciones gallegas en un 25% en 2020 hasta superar los 23.000 millones de euros, con la meta global de conseguir el 40% del PIB gallego en 2020. En este sentido, Conde abogó por seguir coordinando esfuerzos, resaltando el importante papel que pueden jugar las Cámaras en el desarrollo de este documento, especialmente en

lo tocante a dos instrumentos como el Foexga y la ventana única. Así, abogó por potenciar el Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas (Foexga), una iniciativa que, en colaboración con los entes camerales gallegos, está impulsando la presencia de las empresas gallegas en nuevos mercados exteriores. El Foexga incide en la cooperación del tejido empresarial como palanca para su llegada a nuevos mercados, complementa los servicios de apoyo que acerca la Red Pexga, y contribuye a consolidar la importante labor desempeñada hasta lo de ahora en materia de internacionalización. Un trabajo que permitió que Galicia consiguiera en 2013 un nuevo récord histórico exportador, sumando más de 18.400 millones de euros en ventas al exterior, y siga mejorando estas cifras en el que va de 2014. Por su parte, en lo tocante a la ventana única, Conde apostó también por trabajar de manera coordinada en el impulso de un instrumento que facilita el acceso a servicios, recursos, formación e información, que simplifica los trámites y ayuda al empresariado en la búsqueda de nuevos mercados internacionales.

GALIAUGA



**GALIAUGA
MANTENIMIENTOS
Y REPARACIONES**

¿Cómo nace la empresa?

Galiauga es fruto de una inquietud personal y de la crisis laboral que actualmente sufre este país. Contaba con una amplia experiencia en el sector y cuando la empresa en la que trabajaba cerró, me decidí a dar el paso e intentar ocupar ese nicho profesional que acababa de quedar libre. Nuestra actividad se centra en el sector del agua, principalmente en el mantenimiento integral y explotación de instalaciones hidráulicas, estaciones de tratamiento de agua residual (EDARs), estaciones de tratamiento de agua potable (ETAPs) y bombeos, reparaciones y suministros de equipos, asesoramiento y gestión de expedientes y autorizaciones de vertido, etc. Ofrecemos una amplia carta de servicios, para que el cliente, público o privado, pueda combinar para cubrir sus necesidades puntuales y particulares.

“Este es un sector desconocido para muchos, por eso que nuestro primer objetivo ha sido siempre eliminar esa desconfianza y dar un servicio profesional y a un precio muy competitivo”

“Cuando la empresa en la que trabajaba cerró, me decidí a dar el paso e intentar ocupar ese nicho profesional que acababa de quedar libre”

DIOSMA SIMÓN DOMÍNGUEZ

¿Quiénes son sus principales clientes?

Actualmente ayuntamientos y empresas privadas, principalmente. Nuestra actividad va dirigida a cualquier tipo de cliente; ayuntamientos, mancomunidades, industria, zonas residenciales privadas, todos aquellos entes públicos o privados que tengan instalaciones hidráulicas a su cargo, y que no cuenten con personal especializado para realizar un correcto mantenimiento de las instalaciones y el proceso en general.

Tienen diferentes áreas de trabajo. ¿Cuáles son los servicios más demandados?

Nuestros servicios son diseño gráfico, packaging e ilustración, diseño web y marketing y community management. Y aunque hemos ido tocando todos los palos, entre los servicios más demandados está la imagen corporativa y la creación de webs.

En un entorno tan competitivo ¿qué les hace diferentes?

La confianza, cercanía y claridad que ofrecemos a nuestros clientes. Es un sector desconocido para muchos, en el que por desgracia hay mucho intrusismo profesional y vende humos, las malas experiencias de nuestros clientes



con otras compañías ha provocado una desconfianza absoluta en las empresas que trabajamos en el sector, es por eso que nuestro primer objetivo ha sido siempre eliminar esa desconfianza y darles un servicio profesional y a un precio muy competitivo. posibles problemas que puedan surgir en las instalaciones, realizando un mantenimiento preventivo basado en la detección y anticipación de las posibles averías que puedan ir surgiendo, sin descuidar en absoluto la calidad del agua tratada, que deberá cumplir con los límites establecidos por las leyes que apliquen a cada caso, se que podemos ganarnos esa confianza y hacernos un sitio estable en el sector. Con nuestro compromiso de sostenibilidad, procurando minimizar el impacto y coste de los posibles problemas que puedan surgir en las instalaciones, realizando un mantenimiento preventivo basado en la detección y anticipación de las posibles averías que puedan ir surgiendo, sin descuidar en absoluto la calidad del agua tratada, que deberá cumplir con los límites establecidos por las leyes que apliquen a cada caso, se que podemos ganarnos esa confianza y hacernos un sitio estable en el sector.

Como expertos en canalización del agua, recientemente en Vigo vivimos un episodio asombroso con calles totalmente anegadas en apenas unas horas por las lluvias. ¿Cree que es necesario realizar algún tipo de mejora?

Efectivamente, el problema de las inundaciones que se producen prácticamente cada año en la zona de Balaídos, es un suceso recurrente y por lo tanto que necesita ser solucionado. El desbordamiento del

“El desbordamiento del Lagares (Vigo) trae como consecuencia la inundación de calles y garajes aledaños, entre otros daños; la solución por tanto no es fácil, pero si se puede actuar individualmente para reducir las consecuencias”

Lagares trae como consecuencia la inundación de calles y garajes aledaños, entre otros daños, la solución por tanto no es fácil, pero si se puede actuar individualmente para reducir las consecuencias.

¿Qué dificultades encontró a la hora de poner en marcha su idea?

La verdad es que no encontré ninguna, es cierto que el papeleo inicial es abrumador, pero a parte de ese detalle, el resto ha ido sobre ruedas. A pesar de la crisis y los recortes presupuestarios para obras en las administraciones públicas, el saneamiento y el abastecimiento son necesidades de primer orden por lo que sigue habiendo bastante trabajo, y si a eso le sumamos el hecho de que somos pocos los especialistas en el sector, el futuro promete.

¿Qué recomendación le daría a los emprendedores que desean iniciar una actividad?

Principalmente que crean en sí mismos, es fundamental visualizar lo que se quiere conseguir y trabajar por ello, formarse, asesorarse bien e ir creciendo poco a poco.

¿Cómo valora su experiencia en el Vivero de la Cámara de Vigo?

Muy positiva, es de gran ayuda cuando estás empezando el poder contar con una oficina, a un precio reducido y con todas comodidades.

DATOS

GALIAUGA
Despacho 12
TL 986 120 134

VIVERO *de* EMPRESAS

de la Cámara de Comercio de Vigo



DESPACHO 1
GLOBAL IBERIA
986 120 136

DESPACHO 2
GLOBALINGUA
986 120 208

DESPACHO 4
ESQUIO FORMACIÓN
886 131 244

DESPACHO 5
ADENTRA
986 120 027

DESPACHO 6
JELOÜ
986 120 209

DESPACHO 7
MSC FRESH PIZZA
986 120 029

DESPACHO 8
TERRAMINIUM
986 120 143

DESPACHO 10
VP HABITAT
986 120 107

DESPACHO 11
PREVENTECNIA
986 120 342

DESPACHO 12
GALIAUGA
986 120 130

DESPACHO 13
DIABNOSIS
986 120 121

DESPACHO 14
JFL IMPLANTS
986 120 207

DESPACHO 15
GADEPRO
986 120 204

DESPACHO 16
VIDAHORA
986 120 134

DESPACHO 19
ANUBIA
986 120 026

DESPACHO 20
KUKICHA DESIGN
986 120 344

Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9
Tel 986 120 104. Fax: 986 120 105
vivero@camaravigo.com

Cámara
Vigo