

JOSÉ LUIS BONET SERÁ EL PRESIDENTE DE LA NUEVA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA



> COMERCIO EXTERIOR

Empresas del sector del automóvil y de la logística de Galicia acuden a la feria Expo Sapuraiya de México

> NOTICIAS

Manuel Teruel recibe la Medalla al Mérito al Comercio

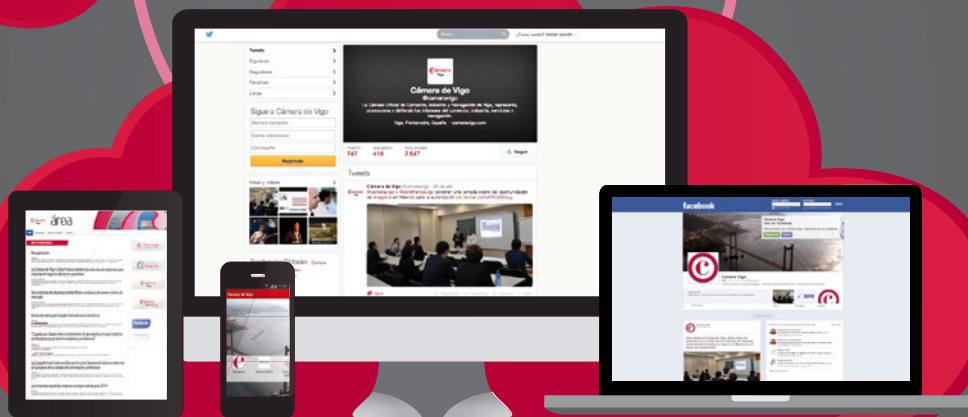
> EMPRENDEDORES

Talento, creatividad, innovación y confianza, principales ingredientes para el éxito de una start-up

DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS
www.camaravigo.com

SÍGUENOS



DESCÁRGATE
NUESTRA
APP GRATUITA



Cámara
Vigo

NUEVA ETAPA PARA LAS CÁMARAS

Hace pocos días, concretamente el pasado 19 de Noviembre, tuvo lugar la sesión constitutiva de la Cámara de Comercio de España. La nueva entidad tiene tras de sí, a pesar de su reciente creación, una larga historia, ya que es continuadora del anterior Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España, y está llamada a ser el órgano de coordinación e impulso de la acción de las Cámaras de Comercio en la nueva etapa que se abre tras la aprobación, el pasado mes de Abril de la Ley 4/2014 Básica de Cámaras de Comercio, Industria, Navegación y Servicios de España.

En la mencionada sesión constitutiva participaron, por parte del actual Gobierno, tres de sus ministros, concretamente la Ministra de Fomento, D^a Ana Pastor, el Ministro de Economía y Competitividad D. Luis de Guindos, y el Ministro de Industria, Energía y Turismo, D. José Manuel Soria, acompañados por el Secretario de Estado de Comercio, D. Jaime García-Legaz.

Es notable la altísima relevancia de la representación empresarial en los órganos de gobierno de la Cámara de España que da una idea del nivel de compromiso e implicación de las principales empresas del país en el impulso de la figura de las Cámaras de Comercio. Cabe destacar que su Presidente es D. José Luis Ferrer Bonet, Presidente del Grupo Freixenet, y que como Vicepresidentes figuran D^a Ana Patricia Botín, Presidenta del Grupo

Santander, D. Miguel Valls i Maseda, Presidente de la Cámara de Comercio de Barcelona y D. Modesto Piñeiro García-Lago, Presidente de la Cámara de Comercio de Cantabria. El Comité Ejecutivo de la Cámara cuenta, además, con presencias tan importantes como la del Tesorero, D. Simón Pedro Barceló Vadell, del Grupo Barceló, así como representantes del Grupo Fuertes, Iberdrola, ACS, Técnicas Reunidas, Volkswagen, Repsol, Inditex, El Corte Inglés, Caixabank, Telefónica, Indra, BBVA, Planeta y Asisa, entre otras, igualmente destacables.

Esta especial presencia de las empresas de mayor relevancia económica, financiera y tecnológica del país, viene a subrayar, como antes decíamos, su compromiso con la labor y el futuro papel de las Cámaras de Comercio en España, y la voluntad de liderar un cambio estructural y de organización que transforme las Cámaras mejorando su capacidad de prestación de servicios e impulsando al máximo los servicios a las empresas a las que han de servir. Es de suma importancia que el indudable esfuerzo que supondrá esta transformación esté liderado por la élite empresarial de nuestro país.

Ahora es el momento de que este esquema de acción se traslade a las Cámaras locales, en las que es imprescindible conseguir la implicación y participación de las empresas líderes de cada zona, para liderar y pilotar una nueva etapa llena de logros y éxitos.

PROGRAMA DICIEMBRE 2014



CURSOS GENERALES

> MANIPULADOR DE ALIMENTOS

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

> 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: 16:00h a 22:15h,
día 3: 9:00h a 15:45h

COMERCIO EXTERIOR

> DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas
Fechas: 1-5 diciembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

> GOOGLE APPS

Duración: 15 horas
Fechas: 1-5 diciembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

IDIOMAS

> PREPARACIÓN EXÁMENES CAMBRIDGE-FCE

Duración: Consultar fechas
Fechas: martes y jueves
Horario: martes y jueves,
20:00 a 21:30 horas

> **PREPARACIÓN EXÁMENES
CAMBRIDGE-CAE**

Duración: Consultar fechas

Fechas: lunes y miércoles

Horario: lunes y miércoles,

20:00 a 21:30 horas

> **BREAKFAST AND
SPEAKING**

Fechas: jueves de diciembre,
empezando el día 4

Horario: los jueves,

8:30 a 10:00 horas

CURSOS EN LAS OFICINAS TERRITORIALES DE LA CÁMARA

> **CURSO DE
ESCAPARATISMO**

Duración: 12 horas

Fecha: 2- 11 de diciembre

Horario: de 20:30 a 22:30 horas

Lugar: Centro Neural de
Gondomar (Campo das Cercas s/n)

Dirigido a comerciantes y empleados
del comercio

JORNADAS Y SEMINARIOS

> **CIERRE DEL EJERCICIO
2014: NOVEDADES
CONTABLES
Y FISCALES**

Duración: 4 horas

Fecha: 17 de diciembre

Horario: 9:30 a 13:30 horas

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.

Pague con 

Ahora puedes pagar la inscripción de
los cursos y jornadas a través de Paypal.
Recuerda que este sistema admite el pago
con las tarjetas de crédito más habituales,
aunque no tengas cuenta propia.

MANUEL TERUEL RECIBE LA MEDALLA AL MÉRITO AL COMERCIO

LA SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO ENSALZA LA FIGURA DE TERUEL COMO IMPULSOR DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA



El Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, entregó al ya expresidente del Consejo Superior de Cámaras y Presidente de la Cámara de Zaragoza, Manuel Teruel, la Medalla al Mérito al Comercio en reconocimiento a sus aportaciones al desarrollo del comercio exterior español a lo largo de su vida empresarial e institucional.

El Director General de Comercio, Antonio Fernández Martos, ensalzó la figura de Manuel Teruel como impulsor de la internacionalización de las empresas españolas. Ya desde su empresa, Manuel Teruel supo vislumbrar el papel estratégico que tiene la internacionalización, saltando desde esa experiencia a las Cámaras de Comercio para ayudar a otras empresas a dar el salto a los mercados exteriores. Taimwesor, su empresa, está actualmente presente en 59 países de los cinco continentes y desde las Cámaras de Comercio se ha volcado en impulsar la internacionalización de la economía española. Fernández Martos destacó también la labor de Teruel por dotar a las Cámaras de Comercio de un nuevo texto legal, así

como la visualización en el exterior de estas instituciones. Por su parte, el ya ex presidente del Consejo de Cámaras agradeció a la Secretaría de Estado de Comercio la concesión de esta Medalla y explicó que el origen de su apuesta por la internacionalización venía de lejos, aludiendo a su padre, quien le enseñó, además de los valores de honradez y amor por el comercio, que la “movilidad de las personas mueve la economía”. “Del pueblito turolense de Santa Eulalia dimos el primer salto a Zaragoza y hoy presido una empresa que exporta a 59 países”.

Durante su intervención, Teruel tuvo un recuerdo especial para todos y cada uno de los empleados de la red de Cámaras de Comercio que tuvieron que abandonar estas instituciones, debido a la importante reestructuración que se tuvo que llevar a cabo en las mismas. También deseó a la futura Cámara de Comercio España grandes aciertos para que “contribuya a la generación de empleo, la internacionalización de las empresas españolas y, por tanto, al crecimiento económico español”.

- BALANCE DE UNA LEGISLATURA - (CIFRAS ANUALES)

Manuel Teruel asumió la presidencia del Consejo Superior de Cámaras el 3 de mayo de 2011, coincidiendo con una etapa difícil para las Cámaras de Comercio, ya que en 2010 un decreto eliminaba la financiación de estas corporaciones. A partir de ese momento, el Presidente del Consejo Superior de Cámaras lideró una intensa actividad institucional con el firme objetivo de otorgar a las Cámaras un nuevo texto legal que asegurase su supervivencia.

Por fin, el 1 de abril de 2014, nacían las nuevas Cámaras de Comercio con la aprobación de una nueva Ley que contó con un amplio consenso en el Parlamento y ratificó la voluntad institucional de contar con un potente modelo de Cámaras de comercio al servicio de las pymes y perdurable en el tiempo. La actividad que desarrolló Manuel Teruel a favor de la existencia del texto normativo se vio complementada, de forma muy significativa, con el reconocimiento y respaldo internacional a las Cámaras españolas por parte de sus homólogas europeas y de otros países del mundo.

Asimismo, durante la etapa en la que Manuel Teruel ha estado al frente del Consejo y, a pesar de la difícil situación financiera de las Cámaras de Comercio, éstas mantuvieron su intensa actividad al servicio de las empresas, especialmente pymes, españolas. El apoyo a la creación de empresas, la implantación en España del Sistema de Formación Profesional Dual como fórmula para atajar el desempleo juvenil, la promoción de la oferta exportadora española en mercados exteriores o los planes para incorporar en las pymes procesos innovadores, fueron algunos de los objetivos más sobresalientes de la legislatura de Manuel Teruel.

Asimismo, durante esta etapa cabe resaltar la colaboración institucional del Consejo Superior y de la red de Cámaras en apoyo de relevantes iniciativas del Gobierno, como las dedicadas al Plan Integral de Apoyo a la Competitividad del Comercio Minorista o al proyecto de Garantía de Unidad de Mercado.

CREACIÓN DE EMPRESAS	<ul style="list-style-type: none"> + de 13.500 empresas creadas anualmente + 15.500 nuevos empleos 34 oficinas de atención integral al emprendedor Más de 100 Viveros de empresas
COMERCIO EXTERIOR	<ul style="list-style-type: none"> + 170 MM euros para la internacionalización de las pymes (2011-2014) + 300 acciones anuales de promoción exterior 100 misiones comerciales anuales a los 5 continentes 49 encuentros empresariales 499 cursos de comercio exterior
FORMACIÓN Y EMPLEO	<ul style="list-style-type: none"> + de 108.000 asistentes a acciones de Formación empresarial anualmente Estrecha colaboración para la implantación de la Formación Dual en España 150 técnicos expertos en formación
INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD	<ul style="list-style-type: none"> + de 43.000 asesoramientos anuales en innovación y competitividad + 1000 Planes de Apoyo a la Innovación cada año + 800 diagnósticos asistidos sobre innovación



EMPRESAS DEL SECTOR DEL AUTOMÓVIL Y DE LA LOGÍSTICA DE GALICIA ACUDEN LA FERIA EXPO SAPURAIYA EN MÉXICO

EL VIAJE EMPRESARIAL, QUE CONTÓ CON LA PARTICIPACIÓN DE TERESA PEDROSA, DELEGADA DEL ESTADO EN EL CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA, TUVO COMO OBJETIVO FUNDAMENTAL FOMENTAR LAS RELACIONES ENTRE EMPRESAS EN UNO DE LOS CENTROS MÁS DINÁMICOS DE AMÉRICA LATINA Y MÁS ATRACTIVOS PARA LOS INVERSORES A NIVEL MUNDIAL



Una delegación de 13 empresas, más el Clúster de Automoción de Galicia (CEAGA), participaron recientemente en la Feria Expo Sapuraiya de México, de la mano de la Cámara de Comercio de Vigo y el Consorcio de la Zona Franca. El destino y el motivo no podían ser más atractivos para estas empresas per-

tenecientes al sector del automóvil y de la logística: el foro de negocios de las empresas de la industria automotriz de la Región Laja-Bajío (México) con alcance nacional y proyección internacional, reconocido por su confiabilidad, oportunidades de negocio y atracción de inversionistas.

El viaje, en el que la delegación empresarial contará con el apoyo institucional de Teresa Pedrosa, Delegada del Estado en el Consorcio de la Zona Franca; José Manuel García Orois, director-gerente de la Cámara de Comercio de Vigo, y Rosa Eguizabal, directora de Promoción Económica de Zona Franca, tenía un objetivo muy claro: promover la internacionalización de la industria de la automoción de la comarca, como forma de asegurar la pervivencia de la industria local. Cabe destacar que este sector tiene una facturación que equivale al 12 por ciento del PIB gallego y supone el 26 por ciento de las exportaciones totales de la Comunidad.

El cluster de la automoción, inicialmente conformado alrededor de la planta de PSA en el polígono de la Zona Franca de Balaídos, tiene hoy buenas perspectivas tanto de crecimiento como de atracción para nuevas empresa pero que, sin duda, también se halla inmerso en un escenario muy complejo donde es necesario darse a conocer y captar nuevos negocios.

Como se apuntaba en el informe Ardán del pasado año, la industria de la automoción por un lado se enfrenta a la disminución de la demanda a escala global, especialmente en los mercados tradicionales y a esta coyuntura se añade el problema estructural de esta industria: el exceso de capacidad de producción, un exceso que algunos informes cifran en el 30 por ciento en el caso de la industria europea.

Conocimiento y capacidad de producción son los factores que han llevado a buscar nuevos mercados como los que se presentan en la región de Celaya donde tienen plantas de ensamblaje marcas como General Motors (GM), Volkswagen, Nissan, Honda, Mazda, Audi, Mercedes Benz, BMW y Hyundai.

ESTRUCTURA DEL VIAJE

Durante los tres primeros días previos a la Expo, las empresas mantuvieron reuniones con compañías e instituciones del país, y realizaron visitas a las empresas más representativas de la zona. Por otro lado, del 6 al 8 de noviembre la feria Expo Sapuraiya, que reunió a más de 6.000 personas, contó con la participación de casi mil empresas de todo México y otros países como Corea, Japón, Alemania y, por supuesto, España.

FORO DE NEGOCIOS DEL BAJÍO MEXICANO

Sapuraiya es el foro de negocios de las empresas de la industria automotriz más importante de la región del Bajío, tanto por las oportunidades de negocio que en él confluyen, como por representar una oportunidad de expansión por la que desde hace dos años están apostando las auxiliares del motor de Vigo.

Celaya es conocida como el Detroit mexicano debido a su excelente ubicación geográfica, ya que establecerse en el centro del Bajío, es decir en Celaya, significa tener en un radio no mayor a 3 horas y media por tierra al 80% del mercado mexicano, y a que allí se han instalado plantas ensambladoras de General Motors (GM), Volkswagen, Nissan, Honda, Mazda, Audi, Mercedes Benz, BMW y Hyundai.

Las relaciones de la industria automovilística gallega y la de la región mexicana se reforzaron con el reciente acto de hermanamiento entre Vigo y Celaya. Los alcaldes de ambas ciudades coincidieron al destacar las oportunidades que esta alianza generará a nivel de negocios, turismo, cultura y educación.

JOSÉ LUIS BONET SERÁ EL PRESIDENTE DE LA NUEVA CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA

LE ACOMPAÑAN EN CALIDAD DE VICEPRESIDENTES ANA BOTÍN, MIGUEL VALLS Y MODESTO PIÑEIRO. SU CANDIDATURA AL COMITÉ EJECUTIVO CONTÓ CON EL APOYO DEL PLENO DE LA CÁMARA EN SU SESIÓN CONSTITUTIVA



El presidente de Freixenet, José Luis Bonet, ha sido elegido nuevo presidente de la Cámara oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España por votación en la sesión constitutiva del Pleno celebrada en el Ministerio de Economía y Competitividad. Le acompañan la presidenta del Banco Santander, Ana Botín, y los presidentes de las Cámaras de Comercio de Barcelona y Cantabria, Miguel Valls y Modesto Piñeiro, que ocuparán las tres vicepresidencias del Comité Ejecutivo designado por los vocales del Pleno. El presidente del Grupo Barceló, Simón Pedro Barceló, ocupará el cargo de Tesorero. La candidatura encabezada por Bonet al Comité Ejecutivo de la Cámara de España, que consta de un total de 32 miembros, contó con el apoyo mayoritario de los 78 vocales del Pleno. En concreto, de los 76 votos emitidos (excusaron por escrito asistencia dos vocales), la lista tuvo 67 votos favorables, el 88,2%. Los cargos del comité ejecutivo no conllevan remuneración, como tampoco la tienen los miembros del Pleno. La Cámara de Comercio de España releva al Consejo Superior de Cámaras en virtud de la Ley 4/2014 de 1 de abril, aprobada con el apoyo de todos los grupos

parlamentarios. El objetivo principal que tiene encomendado es la actualización y dinamización del tejido empresarial español, compuesto mayoritariamente por Pymes, y contribuir al crecimiento de la economía española y la creación de empleo. Nace con la vocación de ser un punto de encuentro en el que puedan debatir y trabajar juntos los principales actores de nuestra economía.

COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN

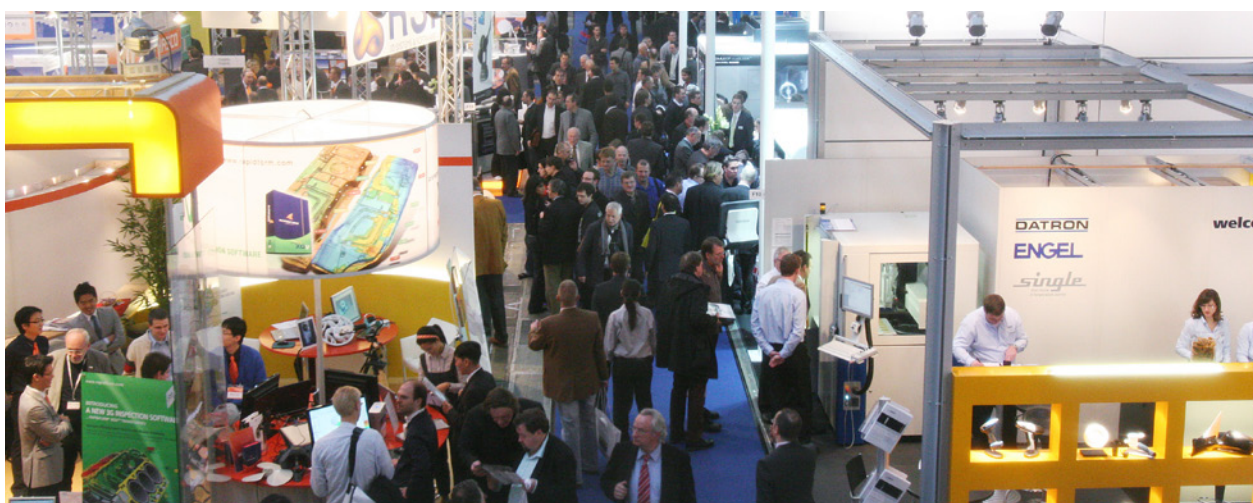
La Cámara, que conserva la naturaleza jurídica de corporación de derecho público, será tutelada por el Ministerio de Economía y Competitividad y ejercerá la representación y coordinación de todas las Cámaras. Tiene también asignado el desarrollo de los Planes camerales de Competitividad e Internacionalización de la economía, en colaboración con la red nacional e internacional de Cámaras y las Administraciones Públicas, así como el impulso de la formación profesional dual en colaboración con las empresas. Asimismo, actuará en los ámbitos del emprendimiento o la mediación y el arbitraje.

COMPOSICIÓN DEL COMITÉ EJECUTIVO DE LA CÁMARA DE ESPAÑA

<ul style="list-style-type: none"> • PRESIDENTE GRUPO FREIXENET: D. JOSÉ LUIS BONET FERRER
<ul style="list-style-type: none"> • VICEPRESIDENTE 1º GRUPO SANTANDER: Dª ANA PATRICIA BOTÍN
<ul style="list-style-type: none"> • ASISTENTE PLENO: ENRIQUE GARCÍA CANDELAS
<ul style="list-style-type: none"> • VICEPRESIDENTE 2º CÁMARA DE COMERCIO DE BARCELONA: D. MIGUEL VALLS I MASEDA
<ul style="list-style-type: none"> • VICEPRESIDENTE 3º CÁMARA DE COMERCIO DE CANTABRIA: D. MODESTO PIÑEIRO GARCÍA-LAGODA
<ul style="list-style-type: none"> • TESORERO GRUPO BARCELÓ: D. SIMÓN PEDRO BARCELÓ VADELL
<ul style="list-style-type: none"> • CÁMARAS DE COMERCIO <ul style="list-style-type: none"> - CÁMARA DE COMERCIO DE LLEIDA: D. JOAN HORACI SIMÓ Y BURGUÉS - CÁMARA DE COMERCIO DE ANDÚJAR: D. EDUARDO CRIADO GARCÍA - CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID: D. PEDRO ANTONIO MARTÍN MARÍN - CÁMARA DE COMERCIO DE VALENCIA: D. JOSÉ VICENTE MORATA ESTRAGUES - CÁMARA DE COMERCIO DE A CORUÑA: D. MARCELO CASTRO-RIAL SCHULER - CÁMARA DE COMERCIO DE BILBAO: D. JOSÉ ÁNGEL CORRES ABÁSOLO - CÁMARA DE COMERCIO DE MIRANDA DE EBRO: D. FERNANDO ESCOBILLAS LÓPEZ DE SILANES - CÁMARA DE COMERCIO DE CUENCA: D. FÉLIX ACEÑERO MORILLAS
<ul style="list-style-type: none"> • GRANDES EMPRESAS <ul style="list-style-type: none"> - GRUPO CORPORATIVO FUERTES: D. TOMÁS FUERTES FERNÁNDEZ - GRUPO IBERDROLA: D. JOSÉ GASSET LORING - GRUPO ACS: D. ANTONI GARCIA FERRER - TÉCNICAS REUNIDAS: D. JOSÉ LLADÓ - GRUPO VOLKSWAGEN: D. RAMÓN PAREDES SÁNCHEZ-COLLADO - REPSOL: D. ARTURO GONZALO AIZPIRI - GRUPO INDITEX: D. ANTONIO ABRIL ABADÍN - GRUPO EL CORTE INGLÉS: D. JUAN IGNACIO LAMATA COTANDA - CAIXABANK: D. JUAN ANTONIO ALCARAZ GARCÍA - TELEFÓNICA: Dª MARIA GARCIA-LEGAZ PONCE - INDRA: Dª EMMA FERNÁNDEZ ALONSO - GRUPO BBVA: Dª EVA PIERA ROJO - GRUPO PLANETA: D. PATRICI TIXIS - ASISA: D. FRANCISCO IVORRA MIRALLES
<ul style="list-style-type: none"> • CEOE <ul style="list-style-type: none"> - D. JOSÉ MARÍA LACASA ASO - D. AGUSTÍN CORDÓN BARRENECHEA
<ul style="list-style-type: none"> • MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD <ul style="list-style-type: none"> - Dª CARMEN CÁRDENO PARDO
<ul style="list-style-type: none"> • MINISTERIO DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO <ul style="list-style-type: none"> - D. VÍCTOR AUDERA LÓPEZ
<ul style="list-style-type: none"> • ORGANIZACIÓN DE AUTÓNOMOS – ATA <ul style="list-style-type: none"> - Dª SORAYA MAYO ALONSO

LOS FABRICANTES DE MOLDES GALLEGOS PROMOCIONAN SUS PRODUCTOS EN FRANKFURT

LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO EN COLABORACIÓN CON LA ASOCIACIÓN GALLEGA DE MOLDISTAS, MATRICEROS Y AFINES (AGMMA), ACOMPAÑARON A LAS PRINCIPALES EMPRESAS GALLEGAS DEL SECTOR DEL MOLDE A LA FERIA EUROMOLD, EN EL MARCO DEL PLAN FOEXGA



Una delegación integrada por los principales fabricantes de moldes gallegos acaban de regresar de la Feria Euromold, la cita de referencia del sector en Europa. La Cámara de Comercio de Vigo, en el marco del Plan FOEXGA cofinanciado por el IGAPE, organizó recientemente la participación en este importante salón que sirve como plataforma de comunicación para presentar los productos y novedades a los profesionales del sector. En colaboración con la asociación gallega de moldistas, matriceros y afines (AGMMA), las firmas gallegas visitaron Frankfurt del 25 al 29 de noviembre, en un evento en el que se dan cita expositores de todo el proceso de fabricación de moldes, desde el diseño, pasando por el prototipo, hasta la fabricación en serie.

En la pasada edición del 2013, la feria contó con la presencia de 53.673 visitantes de 83 países y 1.056 expositores de 25 naciones. Dentro de los expositores el 65,7% fueron alemanes. Las empresas gallegas participantes fueron: Hispamoldes y Demsu (dedicadas al diseño y fabricación de moldes para

inyección de plástico), Matrigalsa (moldes para aluminio y magnesio), Hermanos Alfaro (normalizados, utillajes, maquetas, mecanizado de precisión), Torvigo (suministros industriales, normalizados, herramientas), Hispaplasi (inyección de plástico y Lupeón: impresión 3D, modelos y prototipos).

El sector del molde en Galicia tiene gran repercusión a nivel internacional, situación que se ve reforzada por su cercanía con Portugal, sede de un gran número de moldistas. El sector está formado, mayoritariamente, por pymes con personal muy especializado y cuyo producto tiene un alto valor añadido. Un avanzado conocimiento técnico y operativo, sumado a su gran experiencia y adaptación a nuevos mercados globalizados, hacen del sector gallego de fabricantes de moldes y matrices una industria que ofrece fiabilidad y soluciones a precios muy competitivos. Estas empresas tienen capacidad de fabricación de moldes muy complejos y de grandes dimensiones, estando equipadas con últimas tecnologías y en posesión de homologaciones para diversos sectores.

Cámaras
Fundación INCYDE



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
Invierte en tu futuro



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

TALENTO, CREATIVIDAD, INNOVACIÓN Y CONFIANZA, PRINCIPALES INGREDIENTES PARA EL ÉXITO DE UNA START-UP

LA FUNDACIÓN INCYDE REÚNE EN CARTAGENA A MÁS DE 300 EMPRENDEDORES,
DURANTE EL II CONGRESO INTERNACIONAL DE VIVEROS DE EMPRESAS



Talento, creatividad, innovación, confianza en el proyecto, constancia en el trabajo y formación son las principales características que debe tener todo emprendedor para consolidar su proyecto empresarial. Así se ha puesto de relieve durante la clausura del II Congreso de Viveros de Empresas, que ha sido organizado por la Fundación INCYDE de las Cámaras, la Cámara de Cartagena y cofinanciado por los fondos europeos FEDER. En el congreso se han dado cita más de 300 emprendedores de todo el territorio nacional. Mayor apoyo público, estímulos fiscales y más agilidad a la hora de crear una empresa, a través de la simplificación administrativa, han sido algunas de las reivindicaciones que han presentado los emprendedores a los representantes de las distintas Administraciones públicas que han participado también en el Congreso. Durante dos días, los más de 300 emprendedores, incubados en alguno de los 98 viveros de empresas que la Fundación INCYDE tiene en España, han tenido la oportunidad de participar en diversas conferencias y reuniones, con el único objetivo de generar contactos entre ellos, cerrar posibles acuerdos y alianzas, así como fomentar la motivación entre los participantes.

180 CONTACTOS BILATERALES ENTRE INVERSORES Y EMPRENDEDORES.

La mesa dedicada a la financiación, en la que participaron representantes de los más destacados fondos de Business Angels, entidades financieras y capital riesgo, fue una de las más valoradas entre los participantes. De hecho, según los datos conocidos al cierre del Congreso, se llevaron a cabo 180 contactos bilaterales entre inversores y emprendedores. Por otro lado, las experiencias en incubación empresarial que presentaron Israel, México, Uruguay, Argentina, Chile y Venezuela, fueron también muy bien acogidas.

Se trata de explorar nuevas maneras de incubación e importarlas al modelo español en un momento en el que la situación actual de la economía europea y española reclama un cambio de modelo económico, más enfocado a potenciar el modelo productivo, a través del desarrollo, la investigación y la innovación tecnológica.

GADEPRO



¿Cómo nace la empresa?

Desde hace unos años contábamos con experiencia adquirida en otras empresas, realizando trabajos de consultoría y especialmente impartiendo formación presencial en diversas áreas de actividad, por lo que decidimos dar el salto y ofrecer estos servicios como empresa. Nacimos con el objetivo de ofrecer diversos servicios de consultoría a pymes y formación, tanto a empresas como a la administración. En la actualidad estamos más volcados en el departamento de formación, ya que no dependes de lo que proyectes inicialmente, si no, de lo que necesite el mercado en cada momento. Además, y debido a la escasa estabilidad laboral actual, pensamos que era un buen momento para emprender, y poder crearte tu propio puesto de trabajo, sin depender directamente de las decisiones que toman otras personas en la empresa para la que puedas trabajar en cada momento.

“Nosotros vamos “a casa del cliente” tantas veces como sea necesario, pensamos que el trato personal y directo es fundamental para construir una sólida y adecuada relación profesional”

“Creemos que la apuesta por la calidad en todas las fases de nuestra cadena de producción, debe ser nuestro camino de diferenciación para mantenernos en un mercado tan competitivo a largo plazo”

CÉSAR NERCELLAS

¿Quiénes son sus principales clientes?

Nuestros principales clientes son micropymes y pequeñas empresas del área metropolitana de Vigo, distintas administraciones locales, algunas entidades, corporaciones públicas y, en menor medida, particulares.

En un entorno tan competitivo ¿qué les hace diferentes?

Creemos que la apuesta por la calidad en todas las fases de nuestra cadena de producción, debe ser nuestro camino de diferenciación para mantenernos en un mercado tan competitivo a largo plazo. Sobre, ¿qué nos hace diferentes? Depende a qué cliente se lo preguntemos. Un cliente que esté satisfecho con un servicio prestado, cuando tenga otra necesidad, probablemente contactará contigo para darte trabajo, pedirte una opinión o bien para que lo orientes. El cliente busca soluciones a sus necesidades y tu trabajo debe ser aportárselas, si eres capaz de solucionárselas rápido, ser competitivo en precio y estar cuando lo necesite, tendrás a un cliente para mucho tiempo. Nosotros vamos “a casa del cliente” tantas veces como sea necesario, pensamos que el trato personal y directo es fundamental para construir una sólida y adecuada relación profesional, y son ellos en muchos casos, quien nos recomiendan a otros potenciales clientes.

Al inicio de la crisis, muchas personas que perdieron su empleo han optado a lo largo de estos años por ampliar su formación como garantía para mejorar la capacidad de empleabilidad. ¿Han notado este perfil en los alumnos?

En la actualidad estamos impartiendo una serie de talleres sobre búsqueda de empleo, y estamos observando que existen numerosas carencias básicas a la hora de saber cómo elaborar un currículum personal, cómo establecer una estrategia diaria para la búsqueda de empleo y un desconocimiento generalizado sobre la búsqueda de empleo en internet. Teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, sí observamos interés en los alumnos en completar su currículum de forma que mejore sus posibilidades de empleabilidad.

Las llamadas nuevas profesiones, sobre todo las tecnológicas, demandan formación para las mismas. ¿Es difícil encontrar profesorado?

Encontrar profesorado no es una tarea excesivamente difícil, pero sí requiere de una inversión económica y de tiempo considerable para realizar una selección lo más adecuada al puesto a cubrir.

“Encontrar profesorado no es una tarea excesivamente difícil, pero sí requiere de una inversión económica y de tiempo considerable para realizar una selección lo más adecuada al puesto a cubrir”

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

Más que dificultades las calificaríamos como retos, hay ciertos trámites burocráticos que retrasan un poco la ejecución de lo planificado inicialmente y restan tiempo para la realización de otros cometidos. Creemos que nuestra principal dificultad inicial, una vez

puesto en marcha el proyecto, es el tiempo. Hay que dedicarle mucho tiempo a la actividad en diferentes y diversas tareas. Muchas consultoras (de formación) tienden a externalizar gran parte o toda la formación que imparten, nosotros no lo hacemos en la medida de nuestras posibilidades, por lo que tenemos que dedicar un tiempo extra a trabajos administrativos, comerciales o de gestión general de la empresa. Pero creemos que reducir el nivel de subcontratación aporta más valor añadido a nuestra actividad a largo plazo.

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

Creemos que la actual situación económica que atravesamos es propicia para el emprendimiento siempre que se pueda aportar un valor añadido entendido así por el cliente. Los primeros meses son los más difíciles para un emprendedor, ya que en la mayoría de los casos “se empieza desde cero” o casi, por lo que tener una buena estructura de costes es fundamental desde

el primer momento para poder sobrevivir en el mercado. Lanzarse a proyectos faraónicos, es de otros tiempos, en la actualidad creemos que es necesario tener una pequeña estructura productiva, que genere pocos gastos, esto debería permitir mantener a la empresa en el mercado el tiempo que precise para conectar con los primeros clientes en la fase inicial de la actividad. También le recomendaríamos a los emprendedores, que construyan la empresa desde dentro hacia afuera, y no a la inversa, un rápido crecimiento sin una mínima estructura

interna fracasaría en poco tiempo y retrasaría además la gestión diaria de la empresa.

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

La experiencia es positiva, estar en el vivero nos permite acceder a una serie de servicios y comodidades a un precio muy competitivo y la ubicación del despacho es excelente. Además, al incluirmos los gastos de luz, agua, internet y otros servicios prestados, es un alivio económico necesario en los primeros meses/años de actividad.



GADEPRO
FORMACIÓN Y CONSULTORIA

DATOS

GADEPRO
Despacho 15
TL 986 120 204

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