



> **FORMACIÓN**

Nuevo programa  
Enero-Junio 2015

> **COMERCIO EXTERIOR**

Más de 200 empresas  
han participado en las  
acciones de la Cámara  
de Vigo y Zona Franca

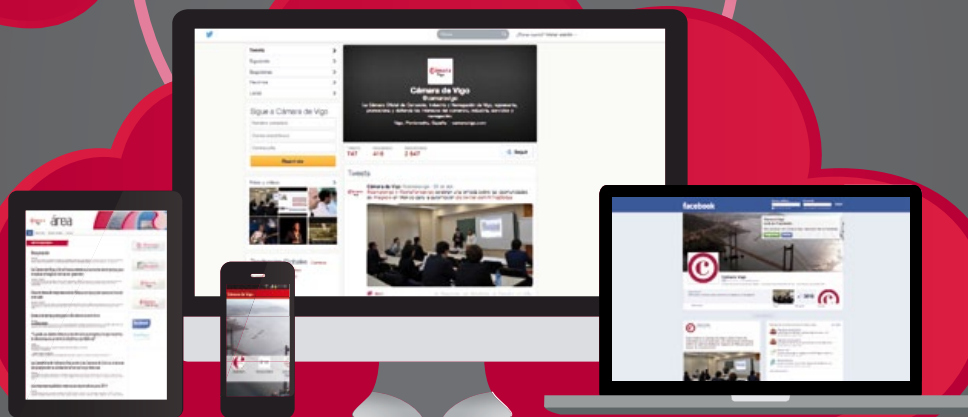
> **NOTICIAS**

Estrenamos  
sección del  
departamento  
jurídico

# DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

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

SÍGUENOS



DESCÁRGATE  
NUESTRA  
APP GRATUITA



Available on the iPhone

App Store



Google play

**Cámara**  
Vigo

## HACIA UN NUEVO AÑO

En estos días de final de año tendemos a hacer balance de lo sucedido y plantear objetivos y expectativas para el nuevo período que comienza. En lo económico, parece claro que 2014 ha marcado un claro cambio de tendencia, si atendemos a la evolución de la realidad empresarial, con respecto a los ejercicios pasados de la economía española. Como señalaba hace pocos días el Secretario General de la OCDE, en la presentación de su informe sobre España, tras dos recesiones consecutivas, el PIB vuelve a crecer a un ritmo lento pero apreciable y el desempleo comienza, lentamente, a reducirse. Las expectativas mejoran y todos los institutos y organismos dedicados a la prospectiva revisan al alza, sus previsiones sobre la evolución de nuestra economía.

Sin embargo persisten dificultades importantes en nuestra situación que hemos de tener en cuenta. En el ámbito exterior, Europa sigue experimentando problemas sin encontrar soluciones claras para ellos. En lo que se refiere al ámbito interior hemos de reflexionar sobre ciertos aspectos relevantes. En primer lugar, si bien crecemos, falta por saber qué parte de ese crecimiento se debe al descenso del precio del petróleo, y por ende de la factura energética. Por otro lado, aunque se haya finalizado con un éxito más que razonable la reestructuración del sistema financiero, los niveles de deuda, pública y privada, siguen siendo muy elevados, y comprometen la capacidad de inversión futura de las empresas no financieras. El desempleo sigue en niveles

alarmantes, y el peso de los salarios en el PIB ha descendido quizás demasiado para poder esperar aumentos razonables en el consumo interno. Persisten problemas estructurales importantes, y la situación política y social se ha vuelto muy volátil, con nuevas opciones políticas que se auguran como actores principales del panorama electoral y cuyas propuestas, en no pocos aspectos, no están suficientemente claras y comprometen la confianza empresarial y social

De todas estas fuentes de incertidumbre creemos que debemos poner el acento en la señalada disminución del peso relativo de los salarios en el PIB. Somos conscientes de las dificultades económicas que experimentan las familias sin ingresos del trabajo, que en muchas ocasiones resultan dramáticas. Pero es necesario señalar que es cada vez más frecuente que personas con empleo experimenten dificultades serias para hacer frente a sus gastos y mantener un nivel de vida digno. Si queremos estabilizar nuestra economía, y nuestra sociedad, juntamente con el impulso de nuestra competitividad exterior, debemos perseguir la reactivación del consumo interno. Y éste depende, principalmente, de la disponibilidad de gasto de los ciudadanos. El reto para el próximo año será seguir mejorando la competitividad empresarial, de modo que podamos transformar la recuperación en ingresos que lleguen a los ciudadanos y reactiven el consumo, alimentando así el círculo virtuoso de la mejoría económica.



# NUEVO PROGRAMA ENERO-JUNIO 2015



Avanzamos en estas páginas el nuevo programa de cursos para el periodo enero- junio 2015. Casi medio centenar de propuestas que irán creciendo a lo largo de los próximos meses y que apuestan por temas directamente relacionados con la empresa, con un énfasis especial las nuevas tecnologías y profesiones.

La programación está pensada para que los trabajadores en activo puedan compaginar la asistencia a los cursos con su actividad diaria, por lo que la mayoría comienzan fuera del horario laboral. A mediados del mes de enero, y a través de nuestra web [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com) o en la sede de la propia institución, los interesados podrán realizar la inscripción a estos cursos y seminarios.

## CURSOS GENERALES

### > TÉCNICAS PERSUASIVAS DE VENTAS Y NEGOCIACIÓN

Duración: 9 horas  
 Fechas: 10, 11 y 12 de febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

### > CARRETILLERO

Duración: 12 horas  
 Fechas: 16-19 febrero  
 Horario: 9:00 a 13:00 horas

### > FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas  
 Fechas: 16-20 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 15 horas  
 Fechas: 16-20 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

### > NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas  
 Fechas: 23-27 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

### > GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA PYME

Duración: 12 horas  
 Fechas: 2-5 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

### > COACHING DE EQUIPOS DE TRABAJO: CÓMO LIDERAR ADECUADAMENTE UN EQUIPO

Duración: 12 horas  
 Fechas: 2-5 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

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

### > CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

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

> **PNL: PROGRAMACIÓN NEURO LINGÜÍSTICA: LA HERRAMIENTA COMUNICACIONAL DE LA NUEVA ERA**

Duración: 15 horas

Fechas: 9-13 marzo

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **GESTIÓN Y SISTEMAS DE COSTES PARA LA TOMA DE DECISIONES**

Duración: 12 horas

Fechas: 23-26 marzo

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS**

Duración: 15 horas

Fechas: 6-10 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **GESTIÓN DE TESORERÍA**

Duración: 12 horas

Fechas: 13-16 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 15 horas

Fechas: 13-17 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **NÓMINAS Y SEGURIDAD SOCIAL**

Duración: 30 horas

Fechas: 13-24 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **CREATIVIDAD-INNOVE EN SU NEGOCIO Y EMPRESA**

Duración: 9 horas

Fechas: 14-16 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS**

Duración: 15 horas

Fechas: 20-24 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **CONTABILIDAD GENERAL**

Duración: 45 horas

Fechas: 4-22 mayo

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **NEGOCIACIÓN: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

Duración: 9 horas

Fechas: 5-7 mayo

Horario: 19:00 a 22:00 horas

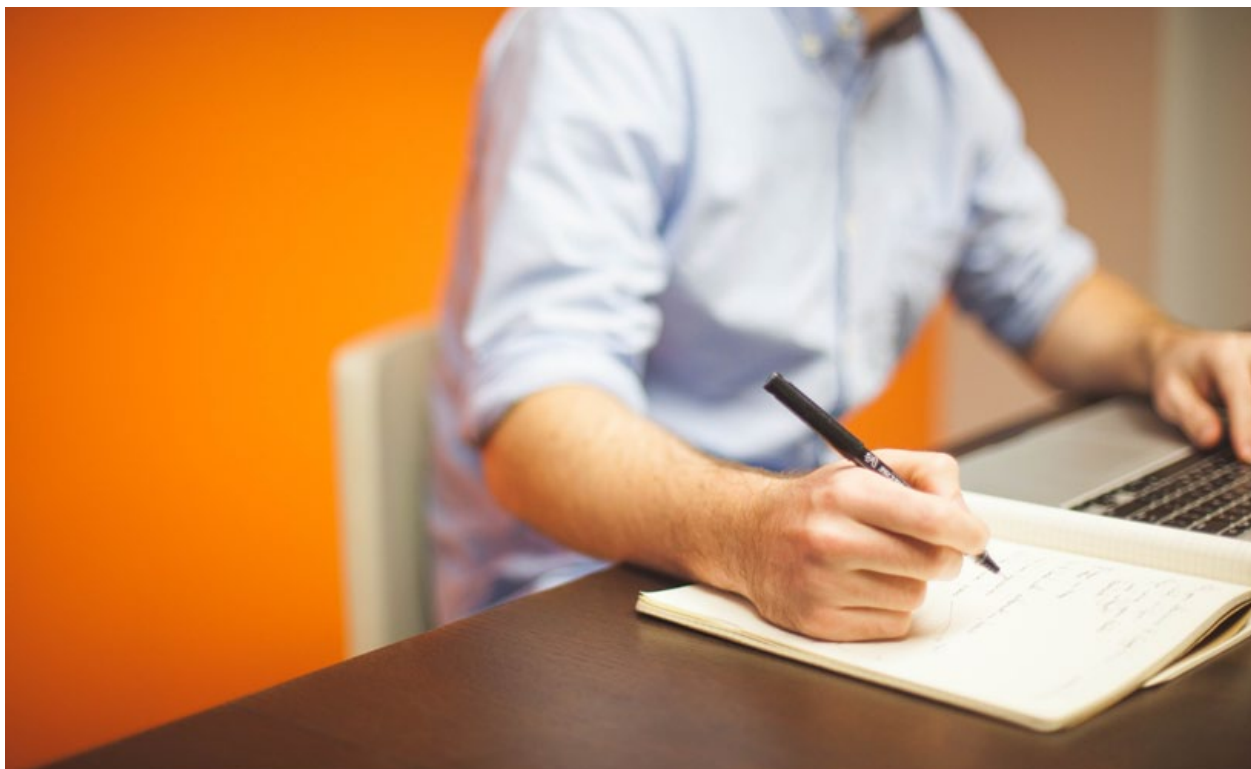
> **GESTIÓN DE LA TIENDA ONLINE**

Duración: 16 horas

Fechas: 11-21 mayo

Horario: 11 y 13 de mayo de 17:30 a 21:30 horas, del 18 al 21 de mayo de 17:00 a 19:00 horas.





---

> **CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS**

Duración: 15 horas  
Fechas: 25-29 mayo  
Horario: 19:00 a 22:00 horas

---

> **ANÁLISIS DE BALANCES**

Duración: 12 horas  
Fechas: 8-11 junio  
Horario: 19:00 a 22:00 horas

---

> **MANIPULADOR DE ALIMENTOS**

Duración: 3 horas  
Fechas: mensual  
Horario: consultar a lo largo del año

---

## **INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS**

---

> **HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL INICIACIÓN - NIVEL I)**

Duración: 30 horas  
Fechas: 2-3 febrero  
Horario: 19:00 a 22:00 horas

---

> **INICIACIÓN AL DISEÑO DE PÁGINAS WEB**

Duración: 60 horas  
Fechas: 16 febrero -13 marzo  
Horario: 9:30 a 12:30 horas

---

> **TABLAS DINÁMICAS Y DATOS EN EXCEL 2010**

Duración: 15 horas  
Fechas: 23-27 febrero  
Horario: 19:00 a 22:00 horas

---

> **HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL AVANZADO-NIVEL II)**

Duración: 30 horas  
Fechas: 2-13 marzo  
Horario: 19:00 a 22:00 horas

---

> **EXCEL 2010 PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES**

Duración: 30 horas  
Fechas: 16-27 marzo  
Horario: todos los días de 19:00 a 22:00 horas, excepto los días 24, 25 y 26 de marzo, que será de 18:00 a 22:00 horas

---

> **SEO-SEM**

Duración: 20 horas

Fechas: 23 marzo-1 abril

Horario: de lunes a jueves de 19:00 a 22:00 horas, excepto el 1 de abril que será de 18:00 a 22:00 horas

> **PRESENTACIONES COMERCIALES CON POWERPOINT 2010**

Duración: 15 horas

Fechas: 13-17 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **LA GRABADORA DE MACROS EN EXCEL 2010**

Duración: 9 horas

Fechas: 21-23 abril

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **EXCEL 2010 PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES**

Duración: 30 horas

Fechas: 4-15 mayo

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL ESPECIALIZADO-NIVEL III)**

Duración: 30 horas

Fechas: 25 mayo-5 junio

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **TABLAS DINÁMICAS Y DATOS EN EXCEL 2010**

Duración: 15 horas

Fechas: 8-12 junio

Horario: 19:00 a 22:00 horas

## COMERCIO EXTERIOR

> **GESTIÓN Y PRÁCTICA ADUANERA I**

Duración: 30 horas

Fechas: 2-13 febrero

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **CURSO PRÁCTICO: DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR**

Duración: 15 horas

Fechas: 16-20 febrero

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **OPERADOR ECONÓMICO AUTORIZADO**

Duración: 15 horas

Fechas: 2-6 marzo

Horario: 19:00 a 22:00 horas



> **GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES Y FISCALIDAD INTERNACIONAL**

Duración: 24 horas  
 Fechas: 9-19 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas  
 (lunes a jueves)

> **CURSO SUPERIOR: ESTRATEGIA Y GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR**

Duración: 140 horas  
 Fechas: 6 abril-25 mayo  
 Horario: 18:00 a 22:00 horas

> **MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES: EL CRÉDITO DOCUMENTARIO**

Duración: 24 horas  
 Fechas: 1- 11 de junio  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

**IDIOMAS**

> **CONVERSACIÓN EN INGLÉS: BUSINESS CONVERSATION**

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

> **BREAKFAST AND SPEAKING**

Duración: 6 horas  
 Fechas: mensual, empezando en febrero (jueves)  
 Horario: 8:30 a 10:00 horas

> **INGLÉS EMPRESARIAL**

Duración: 30 horas  
 Fechas: 23 febrero-13 marzo  
 Horario: 19:00 a 21:30 horas  
 (lunes, martes, jueves y viernes)

> **PORTUGUÉS COMERCIAL**

Duración: 30 horas  
 Fechas: 9-24 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas  
 (lunes a jueves)

> **INGLÉS COMERCIO EXTERIOR**

Duración: 30 horas  
 Fechas: 25 mayo-12 junio  
 Horario: 19:00 a 21:30 horas  
 (lunes, martes, jueves y viernes)

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





*La Cámara les  
desea unas Felices Fiestas  
y un Próspero Año nuevo  
2015*



## MÁS DE 200 EMPRESAS HAN PARTICIPADO EN LA DECENA DE ACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR ORGANIZADAS POR LA CÁMARA DE VIGO Y ZONA FRANCA

AMBAS INSTITUCIONES, QUE COLABORAN TAMBIÉN EN OTROS PROGRAMAS RELACIONADOS CON EL EMPRENDIMIENTO, VISITARON DURANTE 2014 MÉXICO, IRÁN, INDIA Y DUBAI.



Cooperar, abrir nuevos mercados y fomentar la exportación de la empresa gallega. Con estas premisas la Cámara de Comercio de Vigo y Zona Franca han realizado, a la largo de 2014, una decena de acciones de comercio exterior, en las que han participado 213 empresas, de las cuales 177 eran pymes gallegas y 36 empresas extranjeras. Este calendario de internacionalización, del que hicieron balance José García Costas, Presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, y Teresa Pedrosa, Delegada del Estado en el Consorcio de la Zona Franca, se

enmarca dentro de los convenios de colaboración firmados por ambas instituciones, a través del programa de acciones complementarias de iniciación del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España, actualmente Cámara de España. Se trata de fondos europeos gestionados por las Cámaras de Comercio, en concreto fondos FEDER, dirigidos específicamente a la promoción exterior de las PYMES. En este programa, las empresas pueden ver sufragados hasta el 80% de ciertos gastos en las acciones previstas. Así la aportación que realiza la

Cámara de Vigo a través de estos fondos asciende al 64% del total, la aportación del Consorcio de la Zona Franca de Vigo es del 16% y el 20% restante corre a cargo de las empresas participantes.

#### EL LISTADO DE ACCIONES ES EL SIGUIENTE:

1. Misión inversa de importadores de materiales de construcción.
2. Misión comercial multisectorial a México
3. Misión inversa durante la Feria Navalía
4. IV Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial
5. Misión inversa durante la Feria Conxemar
6. Participación en la Feria Expo Sapuraiya de México
7. Participación en la Feria Seafex de Dubai
8. Misión comercial multisectorial a Irán
9. Misión comercial multisectorial a India
10. Jornadas Prácticas sobre acceso a licitaciones internacionales financiadas por el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo.

En las 5 misiones inversas realizadas, han participado 36 empresas extranjeras que han podido conocer la amplia oferta del mercado gallego. En este sentido cabe destacar que estos potenciales compradores pertenecían a 17 países: Alemania, Argentina, Austria, Estados Unidos, Francia, Italia, Marruecos, México, Montenegro, Noruega, Países Bajos, Panamá, Polonia, Reino Unido, República Checa, Suecia y Turquía.

Por otro lado, las misiones comerciales directas y las participaciones en ferias tuvieron los siguientes destinos: México (en dos ocasiones), Irán, India y Dubai. Teresa Pedrosa recordó que estos mercados “destacan por ser destinos prioritarios con buenas oportu-

nidades de negocio para nuestras empresas”. Además, explicó que, a lo largo de 2014 (con datos hasta septiembre de las Cámaras de Comercio y Aduanas), Galicia realizó exportaciones a estos cuatro países por valor de 272.424,54 millones de euros.

País	Peso (miles de kilos)	Valor (miles de euros)
México	20.996,52	160.009,58
Irán	467,94	2.621,36
India	3.458,91	19.388,32
Dubai (Emiratos Árabes Unidos)	76.425,75	90.405,28
<b>Total</b>	<b>101.349,12</b>	<b>272.424,54</b>

García Costas, por su parte, apuntó que los convenios con Zona Franca han permitido a la Cámara de Comercio de Vigo incrementar notablemente el calendario de acciones de promoción del comercio exterior que se ofrece a las empresas. Estas nuevas acciones se suman al Plan FOEXGA que las Cámaras de Comercio gallegas realizan conjuntamente con la Xunta de Galicia a través de la Consellería de Economía e Industria, desde 1992. Además, el presidente del ente cameral vigués recordó que, “antes del 31 de enero de 2015, previsiblemente, tendremos encima de la mesa la nueva Ley de Cámaras de Galicia, que abrirá una nueva etapa de estabilidad y viabilidad, y en la que este tipo de acuerdos, nos garantizan ser más competitivos ofreciendo, en este caso concreto, un calendario de destinos amplio, con mercados potenciales y de alto interés para nuestras empresas exportadoras”.

#### CALENDARIO PREVISTO PARA 2015

De cara a 2015, ambas instituciones, que colaboran también con otros programas relacionados con el emprendimiento, tienen ya planificadas seis acciones que forman parte del actual convenio y que, “esperan”, se sumen a otras que se establecerán a través de un nuevo acuerdo. Estas acciones tendrán lugar en el primer semestre de 2015.

1. Misión comercial a Sudáfrica y Namibia (8-14 febrero 2015)
2. Misión comercial a Indonesia y Filipinas (14-21 febrero 2015)
3. Misión comercial a Perú y Chile (13- 17 abril 2015)
4. Misión comercial a Estonia, Letonia y Lituania (13-17 abril 2015)
5. Participación en la Seafood Processing Global de Bruselas (21-23 abril 2015)
6. Y en fecha aún por determinar, se realizará una acción comercial para los emprendedores gallegos gracias a la cual podrán visitar incubadoras de empresas en Londres.

# LAS EXPORTACIONES Y LA MEJORA DEL CONSUMO EN 2015 IMPULSARÁN EL EMPLEO, SEGÚN LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

EL INFORME DE PERSPECTIVAS EMPRESARIALES EN ESPAÑA Y EUROPA ADELANTA UNA CONSOLIDACIÓN DE LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA EL PRÓXIMO AÑO



Las empresas españolas han entrado en una dinámica favorable y se sitúan entre las más optimistas de Europa, especialmente en ventas interiores y exportaciones. Como resultado de estas previsiones, las expectativas de empleo son también positivas, mientras que para la inversión, aunque mejora respecto a 2014, el repunte es más leve. Así se desprende del informe Perspectivas Empresariales en España y Europa 2015, que ha elaborado la Cámara de Comercio de España, y que se realiza a partir de una macro-encuesta que recoge la opinión de más de 60.000 empresas europeas, de las cuales 3.459 son españolas.

Según los datos de la encuesta, las empresas españolas esperan que la actividad continúe recuperándose en 2015. En este crecimiento seguirán teniendo un peso decisivo las exportaciones, aunque el consumo interno podría incrementar su aportación al PIB, teniendo en cuenta el comportamiento favorable que se espera de las ventas interiores. Esta mayor actividad, tanto interna como externa, podría tener, según afirman las empresas encuestadas, un efecto positivo en el mercado de trabajo a lo largo de 2015.

En cuanto a los resultados europeos, las empresas son mayoritariamente optimistas en lo que se refiere al próximo año. Prevén, sobre todo, una mejora de las ventas en sus respectivos países y un avance de las exportaciones, respecto a los resultados de 2014.

Como en el caso español, en 2015, las empresas europeas esperan un comportamiento de la inversión ligeramente mejor que el registrado un año antes.

## VENTAS NACIONALES Y EXPORTACIONES

Las empresas europeas prevén, en general, una mejora de las ventas en sus respectivos países respecto a los resultados de 2014. Portugal, Rumanía y España son los tres países en los que sus empresas presentan mejores expectativas, mientras que las más pesimistas se encuentran en Grecia, Austria y Hungría.

La mayoría de empresas europeas prevén que la evolución de las exportaciones sea positiva el próximo año. Además, estas expectativas son mejores que los resultados registrados en 2014, año en el que las exportaciones ya tuvieron un comportamiento destacado. En este sentido, España es el segundo país más optimista sobre la evolución de sus ventas en el exterior, por detrás de Portugal y muy por encima de la media europea. Las empresas de Hungría y Austria son las que peores resultados esperan.

Por otro lado, las previsiones sobre empleo de las empresas europeas para 2015 son favorables, sobre todo entre las compañías de Portugal, Estonia y España. El empleo en las empresas españolas registró un resultado positivo en 2014, y se espera que la situación sea incluso mejor en 2015.



## EL DEPARTAMENTO JURÍDICO INFORMA...

ESTRENAMOS UNA NUEVA SECCIÓN EN LA REVISTA DEDICADA A LOS TEMAS JURÍDICOS. CADA MES, ADEMÁS DE INFORMARTE SOBRE NOVEDADES RELACIONADAS CON ESTA TEMÁTICA, A PARTIR DEL NÚMERO DE ENERO INCLUIREMOS EL CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE, PARA NO OLVIDAR NINGUNA CITA IMPORTANTE CON LA AGENCIA TRIBUTARIA.



### > CUENTA ATRÁS PARA LA FACTURA ELECTRÓNICA

A partir del 15 de enero de 2015, los proveedores de las administraciones públicas se verán obligados a presentar sus facturas en formato electrónico. Así lo prevé la Ley 25/2013, de 27 de diciembre, de impulso de la factura electrónica y creación del registro contable de facturas en el Sector Público. La adopción de esta medida lleva consigo importantes ventajas desde el punto de vista económico y de gestión. Así, al ahorro de gastos (papel, impresión, envío postal) hay que añadir la reducción en el proceso de su emisión, tramitación y almacenamiento, entre otros. En definitiva, se trata de contribuir a la modernización de la economía y al desarrollo de la sociedad de la información.



### > REFORMA FISCAL

El Boletín Oficial del Estado publica las Leyes 26/2014, 27/2014 y 28/2014, con las que se produce una importante reforma del sistema tributario. En concreto, se introducen una pluralidad de modificaciones en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, se procede a revisar íntegramente el Impuesto sobre Sociedades y se efectúan relevantes cambios en el ámbito de la imposición indirecta, especialmente en el Impuesto sobre el Valor Añadido; asimismo, se revisa y actualiza la Ley General Tributaria.



### > NUEVO MODELO DE NÓMINA

El recibo individual justificativo del pago de salarios ha sido modificado por la Orden ESS/2098/2014, de 6 de noviembre, con el fin de que en los mismos se refleje tanto la parte de cotización que corresponde al empresario como la correspondiente al trabajador (hasta ahora, únicamente se hacía constar la base de cotización y el tipo de retención correspondientes a la aportación del trabajador). Las empresas disponen de un plazo de seis meses desde la entrada en vigor de la norma (12 de noviembre de 2014) para adaptar sus nóminas a lo dispuesto en la misma.

# 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  
**VIDAHOA**  
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