



LOS JÓVENES YA PUEDEN INSCRIBIRSE EN EL **SISTEMA** **NACIONAL DE GARANTÍA** **JUVENIL** A TRAVÉS DE LA CÁMARA DE VIGO

> EMPRENDEDORES

Quince futuros empresarios celebran la experiencia de haber participado en el Innovation Startup Vigo Camp

> JURÍDICO

Calendario del contribuyente, para no olvidar las citas importantes con la Agencia Tributaria

> FORMACIÓN

Cursos y seminarios marzo-abril

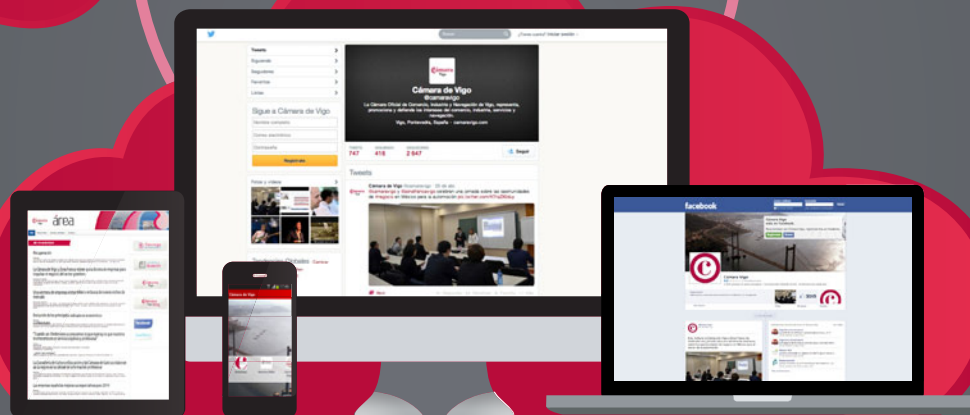
Nº **116**

FEBRERO
2015

DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS
www.camaravigo.com

SÍGUENOS



DESCÁRGATE
NUESTRA
APP GRATUITA



Cámara
Vigo

PREVISIONES Y FUTURO

Hace pocas horas el Instituto Nacional de Estadística ha publicado la Contabilidad Trimestral de España, que viene a confirmar que el PIB de España experimentó, en 2014, un crecimiento del 1,4 %. Casi al mismo tiempo, el Presidente del Gobierno, Mariano Rajoy, anunció que baraja unas expectativas de crecimiento para 2015 de un 2,4 %, y algunos analistas se apresuraban a señalar que hay razones para pensar que el avance real podría ser incluso mayor, más cerca del 2,8 %.

Los datos macroeconómicos coinciden en refrendar el mensaje del gobierno sobre la recuperación económica y hay algunas otras pistas que apuntan en la buena dirección. La producción industrial parece estabilizarse en una tendencia de ligero incremento y la captación de inversiones no financieras mejora notablemente. Los índices de confianza dejan de caer y la campaña de navidad y rebajas en el comercio minorista muestra un todavía pequeño pero claro repunte en las ventas.

Sin embargo, hay signos que nos recuerdan que la situación es todavía delicada y que debemos ser cautos y constantes en la implantación de las reformas necesarias. La Comisión Europea y el FMI señalan como principales indicadores del riesgo los elevados niveles de endeudamiento general de nuestra economía, tanto privado como público, y la altísima tasa de desempleo. Se ahonda la brecha entre contratos indefinidos y eventuales, y crece el número de hogares que no tienen ingresos procedentes del trabajo o de las prestaciones por desempleo, y dependen de ayudas de último recurso,

lo que las aparta del ciclo económico general. En estos días estamos pendientes de la aparentemente inevitable liquidación de Martinsa-Fadesa que, con un pasivo superior a 6.900 millones de euros, es la mayor registrada en nuestro país. Una reciente decisión judicial parece precipitar la liquidación de varias autopistas de reciente construcción, lo que costará a las arcas públicas más de 4.500 millones de Euros.

Nuestra economía arrastra aún losas pesadas, consecuencia de la crisis financiera del 2007-2008 y el estallido de la burbuja inmobiliaria. Y para liberarnos de este lastre es necesario avanzar en las reformas que permitan que los posibles efectos de la recuperación alcancen a la mayor cantidad de ciudadanos posible. Quedan muchos cambios pendientes para mejorar la competitividad de nuestra economía manteniendo el poder adquisitivo de los salarios. Una profunda reforma de la administración pública, un nuevo código de comercio, una simplificación administrativa y normativa en materia mercantil, un sistema educativo estable, y una administración de justicia rápida y eficaz orientada a resolver conflictos, son algunas de las tareas pendientes.

Estas son las tareas que ha de abordar el gobierno en materia económica, y en ellas hemos de colaborar todos. Si no somos capaces de establecer un amplio acuerdo sobre estos temas, el peligro de que triunfen propuestas voluntaristas de dudosa o nula viabilidad se hace muy real, alejando cualquier posibilidad de mejora de las condiciones reales de vida de los ciudadanos.

**MARZO>
ABRIL>
2015**



CURSOS GENERALES

> 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

> EL VENDEDOR EXTRAORDINARIO

Duración: 21 horas
Fechas: 08, 09, 22, 23 Abril y 06, 07, 20 Mayo
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

> CURSO PRÁCTICO: 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

INFORMÁTICA

> 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

EMPRESAS COLABORADORAS

Las empresas colaboradoras se beneficiarán de un 30% de descuento en el precio de la matrícula.

COMERCIO EXTERIOR

> 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)





IDIOMAS

> CONVERSACIÓN EN INGLÉS: BUSINESS CONVERSATION

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

> BREAKFAST AND SPEAKING

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

> PORTUGUÉS COMERCIAL

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

> CURSO: "PREPARACIÓN EXÁMENES CAMBRIDGE-FCE"

Fechas: martes y jueves
 Horario: 20:00 a 21:30 horas

> CURSO: "PREPARACIÓN EXÁMENES CAMBRIDGE-CAE"

Fechas: lunes y miércoles
 Horario: 20:00 a 21:30 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.

EMPRESAS COLABORADORAS

Las empresas colaboradoras se beneficiarán de un 30% de descuento en el precio de la matrícula.

Pague con **PayPal**

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.



TÚ NOS AYUDAS A DARTE MÁS

Por ser empresa colaboradora,
la Cámara de Comercio pone a tu disposición los mejores y exclusivos servicios para
garantizar el éxito de su negocio.



SERVICIOS EXCLUSIVOS

- Servicio de noticias
- Dossier de prensa
- Newsletters especializadas
- Actos sociales: acceso a actos reservados.
- Inscripción en la bolsa de subcontratación industrial de galicia.
- Inscripción en el directorio de empresas/bolsa de exportación de la cámara de vigo: página exclusiva, bilingüe y accesible desde las direcciones web:
www.Negociosenvigo.Com
www.Businessinvigo.Com



SERVICIOS GRATUITOS

- Listados de empresas de la base de datos de la Cámara de Comercio de Vigo.
- Ofertas de empleo.
- Servicio de consultoría jurídica totalmente gratuito.
- Asesoramiento en comercio exterior gratuito.
- Asesoramiento gratuito en comercio interior.
- Servicio de Reclamaciones Empresariales (SRE).
- Cursos y jornadas de formación gratuitos.



SERVICIOS A PRECIOS REDUCIDOS

- Certificaciones y documentación para el comercio exterior. Descuentos de hasta el 50%.
- Listados y bases de datos de empresas de CAMERDATA a precios muy especiales.
- Certificaciones camerales. Descuentos de hasta un 50%.
- Certificados de firma digital de CAMERFIRMA.
- Alquileres de aulas y salas totalmente equipadas a precios muy reducidos.
- Descuento general del 30 % en las inscripciones en los cursos de la Cámara.
- Pregunte por otras ventajas.

QUINCE FUTUROS EMPRESARIOS CELEBRAN LA EXPERIENCIA DE HABER PARTICIPADO EN EL INNOVATION STARTUP VIGO CAMP

EL PROGRAMA CIERRA SU PRIMERA EDICIÓN CON TRES INNOVADORAS IDEAS DE NEGOCIO

Siete semanas después de una intensa convivencia y exhaustiva formación, el Innovation Startup Vigo Camp acaba de cerrar el programa de activación de la creatividad aplicada a la actividad empresarial en quince jóvenes recién titulados universitarios. En el acto de clausura, los jóvenes recibieron sus diplomas de la mano de la Delegada, Teresa Pedrosa, el presidente de la Cámara, José García Costas y Javier Collado, director general de Incyde ya que el proyecto, que ya se está difundiendo a otras ciudades, es fruto de la colaboración entre estas tres instituciones.

De cuarenta ideas iniciales, los participantes fueron abandonando unas y perfilando otras hasta que finalmente tres han sido las ideas de negocio que se presentaron y sobre las que el comité organizador deliberará sobre cuál de ellas obtendrá el premio de un año de permanencia gratuito en el vivero de empresas de Porto do Molle. Un árbol con paneles solares que sirve para cargar móviles y que se puede instalar en parques y jardines públicos para lo que se ha diseñado hasta la estructura con bancos alrededor y del que el modelo de negocio consistiría en que, durante el tiempo de carga, aparecería en el móvil publicidad de compañías de telefonía es la primera de ellas. Una app para pulseras que con el nombre de "Humanometrics" sirve para registrar las sensaciones que un usuario pueda tener a lo largo del día. Estos datos, cruzados con las diferentes actividades realizadas durante ese



tiempo, proporcionarían información sobre qué tareas le hacen a uno sentirse mejor. "Neuropsychology" es el tercer proyecto dirigido a ayudar a personas que han sufrido un accidente cerebral. Esta app para ejercicios de rehabilitación y que se soporta sobre unos guantes y unas gafas, genera una realidad virtual que reproduce las tareas que se tienen que desenvolver en la vida diaria. Los integrantes del equipo que ha diseñado este proyecto ya tienen una cita para presentar su trabajo la próxima semana en un instituto de neuropsicología de Barcelona.

Los quince participantes de este campamento, donde se ha creado un ambiente propicio para generar ideas, se seleccionaron entre un gran número de candidatos de diversas titulaciones y distintos puntos de España. Alojados en un pequeño hostel de Nigrán y con sesiones de trabajo desarrolladas en el espacio de coworking del Centro de Negocios de Porto do Molle, estos jóvenes pudieron participar en jornadas que tenían como objetivo activar sus habilidades empresariales y potenciar sus capacidades creativas. Sobre un objetivo de llegar diseñar tres startups de alto contenido innovador, los participantes realmente aprendieron a cómo con equipos multidisciplinares se puede analizar el entorno, detectar sus necesidades, convertir esas necesidades en oportunidades de negocio y sobre esas bases y mucho trabajo, llegar a constituir empresas.



Unión Europea

Fondo Social Europeo
"El FSE invierte en tu futuro"GOBIERNO
DE ESPAÑAMINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIALESTRATEGIA DE
EMPENDIMIENTO Y
EMPLEO JOVEN
garantía juvenil

LOS JÓVENES YA PUEDEN INSCRIBIRSE EN EL SISTEMA NACIONAL DE GARANTÍA JUVENIL A TRAVÉS DE LA CÁMARA DE VIGO

ESTE SISTEMA PRETENDE FACILITAR EL ACCESO DE LOS MENORES DE 25 AÑOS AL MERCADO DE TRABAJO

Los jóvenes que quieran inscribirse en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil lo tienen más fácil. El Ministerio de Empleo y Seguridad Social ha habilitado una nueva forma de acceso: a través de las Cámaras de Comercio que cubren todo el territorio nacional. En este sentido, la Cámara de Comercio de Vigo cuenta con personal especializado, que informarán y asistirán a los jóvenes que quieran darse de alta.

Este nuevo sistema de inscripción está pensando para jóvenes que no dispongan de DNIE electró-

nico o Certificado Digital. Para inscribirse sólo tienen que acudir a la Cámara de Vigo y presentar su DNI.

Además, en la institución cameral viguesa, los jóvenes podrán obtener de forma gratuita un Certificado Digital, válido también para futuras gestiones, y podrán realizar la solicitud de inscripción por vía telemática con la ayuda de personal cualificado. El objetivo es facilitar que todos los jóvenes que quieran darse de alta en el Sistema puedan hacerlo con las máximas facilidades.

PROCEDIMIENTO DE INSCRIPCIÓN

El Sistema Nacional de Garantía Juvenil es una iniciativa del Ministerio de Empleo y Seguridad Social para facilitar el acceso de los jóvenes menores de 25 años al mercado de trabajo. La nueva forma de acceso con asistencia al Sistema Nacional de Garantía Juvenil se adecúa al procedimiento de inscripción telemática establecido y se suma al resto de vías que ya se encuentran operativas que son: el acceso con DNI electrónico o certificado digital a través del Portal de Garantía Juvenil (www.garantiajuvenil.gob.es); el acceso con usuario y contraseña del que pueden hacer uso aquellos jóvenes interesados en iniciar la inscripción telemática y que no dispongan de identificación electrónica; y la inscripción en papel para aquellos que se encuentran en riesgo de exclusión social y/o discapacidad reconocida.

REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN

Para inscribirse en el registro de Garantía Juvenil, así como para ser beneficiario de alguna de las medidas, será necesario el cumplimiento de los siguientes requisitos:



REQUISITOS DE ACCESO

- Tener entre 16 y 25 años. En el caso de personas con un grado de discapacidad igual o superior al 33% tener más de 16 años y menos de 30.
- Tener la nacionalidad española o ser ciudadanos de la Unión o de los Estados parte del Acuerdo Económico Europeo o Suiza que se encuentren en España en ejercicio de la libre circulación y residencia.
- También podrán inscribirse los extranjeros titulares de una autorización para residir en territorio español que habilite para trabajar.
- Estar empadronado en cualquier localidad del territorio nacional español.

OTROS REQUISITOS

- No haber trabajado en los últimos 30 días.
- No haber recibido acciones educativas en los últimos 90 días. En el supuesto de que el interesado en inscribirse haya finalizado su participación en el sistema educativo o pueda ser destinatario de programas de segunda oportunidad, se considerará que queda sujeto a no haber recibido acciones educativas en los últimos 30 días.
- No haber recibido acciones formativas en los últimos 30 días.
- Adquisición de un compromiso de participación activa.



PORTAL DE GARANTÍA JUVENIL

El Portal de Garantía Juvenil www.garantiajuvenil.gob.es es el punto de encuentro entre los jóvenes, las administraciones, las empresas y todas las entidades que participan en la gestión del Sistema.

A través del Portal, los jóvenes pueden disponer de toda la información relativa a la Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven y la propia Garantía Juvenil y además pueden darse de alta en el fichero de Garantía Juvenil a través de una aplicación telemática.

Esto les permitirá entrar a formar parte del Sistema Nacional de Garantía Juvenil y, por tanto, ser beneficiarios del catálogo de medidas del mismo y acceder a un área privada con contenidos específicos entre las que se encuentran cursos

formativos online, ofertas de empleo del portal del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y a su buzón de notificaciones.

Se puede acceder al Portal de Garantía Juvenil a través de la página home del Ministerio de Empleo y Seguridad Social o en la siguiente dirección www.garantiajuvenil.gob.es



Unión Europea

Fondo Social Europeo
"El FSE invierte en tu futuro"



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL



ESTRATEGIA DE
EMPENDIMIENTO Y
EMPLEO JOVEN
garantía juvenil

EL DEPARTAMENTO JURÍDICO INFORMA...



> INSTRUCCIÓN DE LA DIRECCIÓN GENERAL DE LOS REGISTROS Y DEL NOTARIADO SOBRE LEGALIZACIÓN DE LOS LIBROS DE LOS EMPRESARIOS

El BOE de 16 de febrero de 2015 publica la Instrucción que la DGRN ha dictado en materia de legalización de libros de los empresarios, en aplicación del artículo 18 de la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. En ella se establece la obligatoriedad del procedimiento telemático para la legalización de libros correspondientes a los ejercicios abiertos a partir de 29 de septiembre de 2013. Se contemplan, asimismo, ciertas excepciones para determinados obligados, que serán de aplicación únicamente en relación a los ejercicios iniciados con posterioridad a la fecha indicada y cerrados hasta el 31 de diciembre de 2014.



> NOTA INFORMATIVA AEAT: INCIDENCIA DEL IVA EN ACTIVIDADES DE SOCIOS PROFESIONALES

La Agencia Tributaria publica una nota informativa que pretende analizar las implicaciones que en el Impuesto sobre el Valor Añadido tiene la introducción de un nuevo párrafo en el artículo 27.1 LIRPF por la Ley 26/2014, de 27 de noviembre. Según dicho párrafo, los rendimientos que provengan de una entidad en cuyo capital participe el contribuyente que se deriven de una actividad profesional, se calificarán de rendimientos profesionales si aquel está incluido, a tal efecto, en el Régimen especial de la Seguridad Social de trabajadores por cuenta propia o autónomos, o en una mutualidad de previsión social alternativa.

Para más información sobre este u otros temas jurídicos pueden dirigirse directamente a nuestro departamento a través del correo electrónico juridico@camaravigo.com y/o el teléfono 986 446 296

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

Hasta el 02-03-2015

- Impuesto sobre Sociedades.
- Declaración anual de consumo de energía eléctrica.
- Declaración informativa de entidades en régimen de atribución de rentas
- Declaración anual de operaciones con terceros.

Hasta el 20-03-2015

- Renta y Sociedades.
- IVA.
- Impuesto sobre las primas de seguros.
- Impuestos especiales de fabricación.



Hasta el 31-03-2015

- Declaración informativa anual de operaciones realizadas por empresarios o profesionales adheridos al sistema de gestión de cobros a través de tarjetas de crédito o débito.
- Declaración informativa anual de imposiciones, disposiciones de fondos y de los cobros de cualquier documento.
- Declaración informativa de valores, seguros y rentas.
- Declaración anual de cuentas financieras de determinadas personas estadounidenses.
- Declaración anual de determinadas rentas obtenidas por personas físicas residentes en otros estados miembros de la unión europea y en otros países y territorios con los que se haya establecido un intercambio de información.
- Impuesto sobre la electricidad.
- declaración informativa sobre bienes y derechos en el extranjero.
- impuesto sobre hidrocarburos



MARIO CASTILLA

“PONER EN MARCHA TU PROPIO NEGOCIO ES UN PROYECTO A LARGO PLAZO EN EL QUE HAY QUE LUCHAR DÍA A DÍA, EN EL QUE ES MUY IMPORTANTE SABER ORGANIZARSE, ESTABLECER PRIORIDADES Y NO VENIRSE ABAJO NUNCA”

¿Cómo nace la empresa?

Mi hermano y yo llevábamos tiempo pensando en tener nuestro propio proyecto y cuando me despidieron el pasado septiembre todo se precipitó. Vimos la oportunidad de poder llevar a cabo nuestra idea y decidimos lanzarnos. Creemos que en España tenemos muy buenos productos y, como es cada vez más complicado competir en precio con países como China, Turquía o Grecia, apostamos por la calidad de los mismos. España está bien posicionada en esa imagen de calidad.

¿Quiénes son sus principales clientes?

Nos gusta hablar de partners, más que de clientes. Este concepto entiende la relación que tenemos tanto con los compradores como con los proveedores de una manera más amplia y, sobre todo, con vocación de permanencia en el tiempo. En un principio nos centramos en la Unión Europea porque no existen barreras

arancelarias o aduaneras, pero es cierto que aparecen oportunidades en el mercado asiático. Además, nuestros principales partners se encuentran aquí, son los proveedores de los productos que comercializamos y el objetivo principal de nuestra empresa.

En un entorno tan competitivo ¿qué les hace diferentes?

El lema de Global Iberia Exports es Calidad, Compromiso y Flexibilidad. Calidad tanto de nuestros productos como de la atención que reciben nuestros partners durante todo el proceso, bien sea un estudio de internacionalización, bien sea una búsqueda de compradores potenciales. Compromiso en esa misma atención y en la voluntad de que nuestra relación sea duradera. Flexibilidad para adaptarnos a sus necesidades y buscar soluciones de manera rápida y efectiva, amoldándonos a cada situación.

Dentro de los servicios que prestan, ¿cuáles son los más demandados?

Nuestra principal ocupación es la búsqueda de compradores en el extranjero. Somos una empresa muy joven y queremos incluir diferentes vertientes del negocio internacional, pero tenemos que ir paso a paso.

Salir a vender a nuevos mercados no es una tarea fácil. ¿Qué es lo primero que les dicen a sus clientes?

Exportar es un proceso a medio-largo plazo. No se obtiene resultados en un par de meses, es algo en lo que hay que trabajar y dedicarle tiempo y recursos, pero que suele tener buen final. Además, las empresas que todavía no exportan tienen que tener claro que es un proyecto que debe implicar a toda la organización, debe instaurarse una cultura internacional antes de dar el paso.

¿Cuáles son los productos más valorados en el exterior?

El problema de España es que llevamos relativamente poco tiempo exportando y países de nuestro entorno nos llevan algo de ventaja en el posicionamiento de sus productos. Nuestro aceite y nuestro vino son, sin duda, los productos más demandados, pero Italia está mejor posicionada en el primero (aunque la mayor parte de su producción es, en realidad, de procedencia española) y en el segundo, al igual que Francia. Este es otro de los motivos que nos lleva a esta idea de negocio, el verdadero beneficio no está en vender nuestros productos a granel para que otro país lo embotele y lo venda con mayor margen, el verdadero negocio es posicionarnos y venderlos como producto final.

De su experiencia en el extranjero ¿qué mercado o mercados calificaría como más complicados?

Hay muchos tipos de dificultades a la hora de exportar, unas veces por las aduanas, otras por los aranceles, las administraciones o las propias características del mercado: hábitos de consumo, canales de distribución, adaptación del producto, etc. Brasil y China son mercados complicados por las barreras iniciales, pero también podemos citar Estados Unidos por la dureza de sus aduanas. Sin embargo, estos países pueden convertirse en una oportunidad precisamente porque

esas dificultades disuaden a muchos de hacer negocios allí.

Volviendo a hablar de emprendimientos, ¿qué dificultades encontró a la hora de poner en marcha su idea?

Hoy en día poner en marcha tu propio negocio es mucho más sencillo que hace unos años. En nuestro caso lo hicimos con la Cámara y nos asesoraron en todos los pasos, por lo que la parte más fácil fue crear la empresa. Lo realmente difícil empieza a partir de entonces. Es un proyecto a largo plazo en el que hay que luchar día a día, en el que es muy importante saber organizarse, establecer prioridades y no venirse abajo nunca. Tener claro tu objetivo final, que es que tu proyecto funcione.

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

A nosotros nos pasó todo muy rápido y no nos dimos todo el tiempo que realmente habríamos necesitado para diseñar como es debido el proyecto. Les diría que antes de iniciar la actividad planearan muy bien tanto la estructura, como su presupuesto. Qué van a hacer, cómo van a hacerlo y con qué medios cuentan para ello, porque vivimos en un país en el que el precio de emprender es ridículamente alto y existen una serie de gastos fijos que pueden acabar con vuestra idea antes de que dé sus primeros frutos. Adelantad todo el trabajo posible antes de iniciar la actividad: plan de negocio, diseño de la página web, hacer contactos, etc.

“Exportar es un proceso a medio-largo plazo. No se obtiene resultados en un par de meses, es algo en lo que hay que trabajar y dedicarle tiempo y recursos, pero que suele tener buen final”

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

Es muy motivador contar con espacios como este. Las condiciones son muy buenas y estar en un entorno en el que te ves rodeado por otros emprendedores te anima a seguir adelante. Además te permite mejorar la imagen de tu empresa al tener un lugar en el que recibir visitas y con el renombre que da encontrarte en las instalaciones de una institución como la Cámara.

DATOS

GLOBAL IBERIA
Despacho 1
TL 986 120 136

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
GLOBAL IBERIA
986 120 136

DESPACHO 2
GLOBALINGUA
986 120 208

DESPACHO 3
M&D STUDIO LED
986 124 677

DESPACHO 4
ESQUÍO FORMACIÓN
986 131 244

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 9
VALPERSON
986 120 025

DESPACHO 10
INLUDE SOLUTIONS SL
986 133 088

DESPACHO 11
PREVENTECNIA
986 120 342

DESPACHO 12
GALIAUGA
986 120 130

DESPACHO 14
UXÍA SÁNCHEZ
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