



TRES ACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR LLEVAN EN ABRIL A CUARENTA EMPRESAS GALLEGAS A LAS REPÚBLICAS BÁLTICAS, A PERÚ Y CHILE Y A LA FERIA SEAFOOD PROCESSING GLOBAL DE BRUSELAS

> INSTITUCIONAL

APD, Auren, Garrigues, Grupo Radio Vigo, Hinrich Abogados y Mugatra ofrecen ventajas en sus servicios a las empresas colaboradoras de la Cámara de Vigo

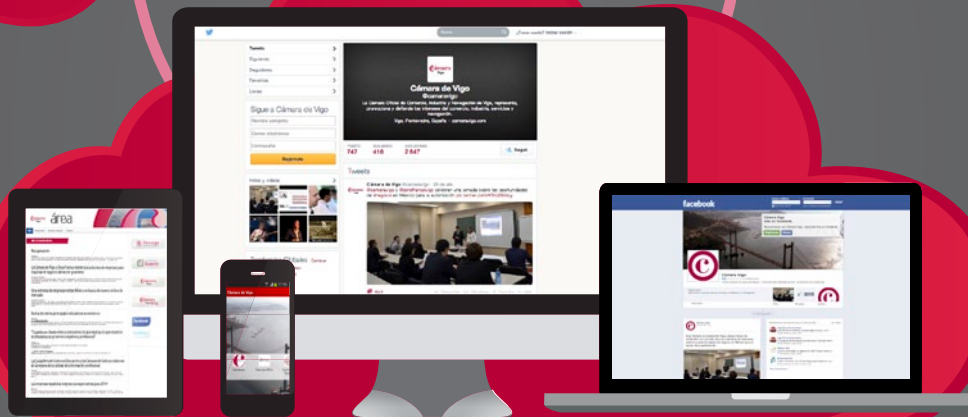
> NOTICIAS

En sólo dos meses, más de 2.500 jóvenes se apuntan al PICE de las Cámaras de Comercio

DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS
www.camaravigo.com

SÍGUENOS



DESCÁRGATE
NUESTRA
APP GRATUITA



Available on the iPhone
App Store



Google play

Cámara
Vigo

APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES

En las últimas horas, las bolsas occidentales han acusado el efecto de los malos datos de la evolución económica de Estados Unidos en el primer trimestre registrando importantes retrocesos. Las cifras presentadas por el Gobierno Estadounidense registran un crecimiento débil, con un comportamiento especialmente decepcionante en la cifra de las exportaciones.

Durante los últimos años la economía de buena parte de los países europeos ha venido sufriendo los efectos negativos de la relativamente elevada cotización del euro, especialmente frente al dólar, que nos hacía mucho menos competitivos en términos de precios a la hora de que nuestras exportaciones se enfrentasen con oferta alternativa procedente de otras esferas monetarias. Y no se trata exclusivamente de competir en el mercado norteamericano. Buena parte del panorama internacional se desarrolla en entornos en los que la moneda internacional de referencia es el dólar. Por ello, una oferta de productos o servicios con un euro excesivamente apreciado resulta, en general mucho menos competitiva.

La ventaja de disponer de una divisa fuerte es la ventaja a la hora de comprar. Dado que la zona Euro es muy deficitaria en términos energéticos, y que la mayor parte del petróleo debe importarse, un tipo de

cambio favorable al euro, contribuía a abaratar la factura energética, lo que resultó especialmente adecuado en el contexto de un crudo con precios crecientes, claramente por encima de los 100 dólares por barril.

Sin embargo, en este momento, la bajada en la apreciación del euro puede ofrecernos importantes ventajas, que hemos de saber aprovechar. Por un lado, mejora nuestra capacidad exportadora, haciendo que nuestros productos tengan precios mejores en relación con otros competidores. Por otro lado, el descenso en los precios de los productos energéticos, ayuda a mantener en niveles aceptables la factura energética. Pero, además de estos dos efectos, mejora nuestra capacidad para captar inversiones, ya que los activos cotizados en euros resultan más baratos para los poseedores de dólares, por ejemplo.

Para aprovechar de la mejor manera esta oportunidad hemos de maximizar nuestra capacidad exportadora, y para ello debemos utilizar la palanca de la captación de inversiones, con el apoyo de las ventajas que ofrece la situación actual. Debemos realizar esfuerzos, normativos y comerciales para atraer capitales que nos permitan regenerar un tejido industrial y empresarial inevitablemente dañado por la recesión de los pasados ejercicios.

MAYO >
 JUNIO >
 2015



CURSOS GENERALES

> 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.

> MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
 Fechas: 13 mayo
 Horario: 16:30 y 19:30 de mayo

> CARRETIILLERO

Duración: 12 horas
 Fechas: 18-21 mayo
 Horario: de 9:00 a 13:00 horas.

> EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER

Duración: 15 horas
 Fechas: 18-22 mayo
 Horario: 19:00 a 22:00 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

INFORMÁTICA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

> 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

> MEDIOS DE PAGOS INTERNACIONALES: EL CRÉDITO DOCUMENTARIO

Duración: 24 horas

Fechas: 1-11 junio

Horario: 19:00 a 22:00 horas

IDIOMAS

> CONVERSACIÓN EN INGLÉS (MIÉRCOLES DE MAYO)

Duración: 6 horas

Fechas: 6-27 mayo

Horario: 20:00 a 21:30 horas

JORNADAS Y SEMINARIOS

> SEMINARIO DE ACTUALIZACIÓN: DECLARACIÓN DEL IRPF 2014 Y NOVEDADES

Duración: 8 horas

Fechas: 5 y 6 de mayo de 2014

Horario: 16:30 a 20:30 horas

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo.

C/ República Argentina nº 18 - A

Tel: 986 446 297 / Fax: 986 435 659

www.camaravigo.es / 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.

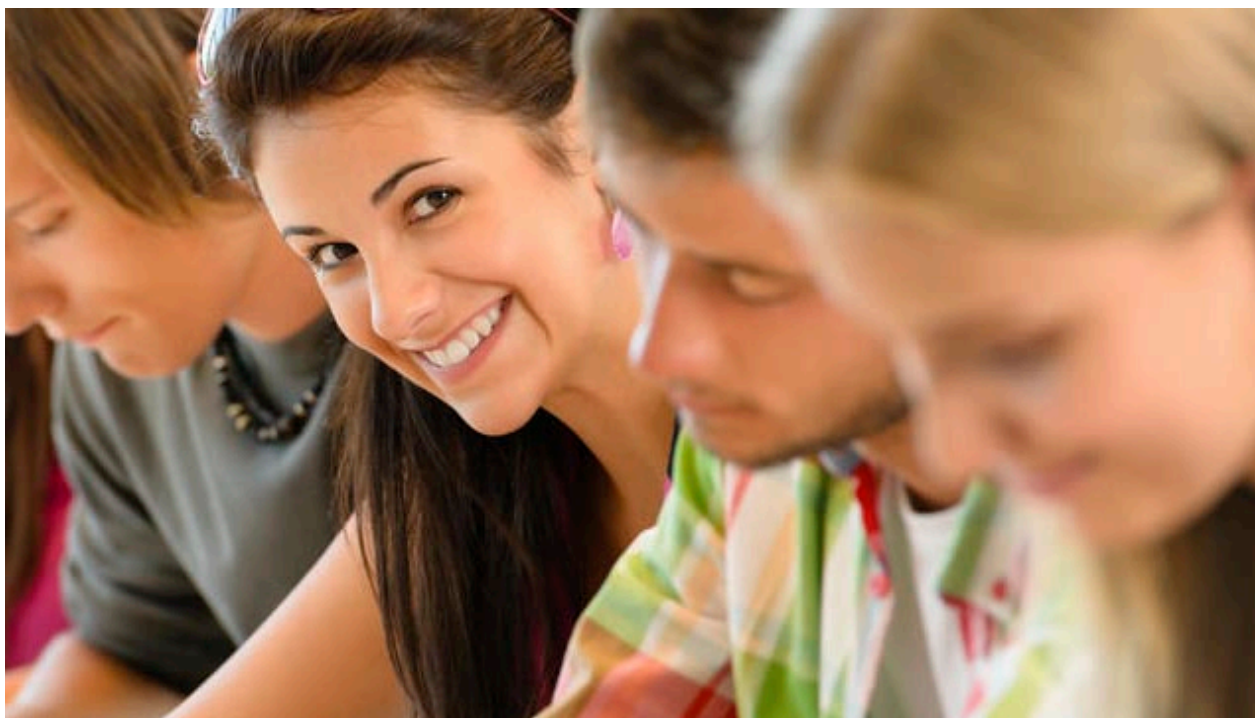
EMPRESAS COLABORADORAS

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.





Unión Europea

Fondo Social Europeo
"El FSE invierte en tu futuro"



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EMPLEO
Y SEGURIDAD SOCIAL



ESTRATEGIA DE
EMPRESARISMO Y
EMPLEO JOVEN
garantía juvenil

EN SÓLO DOS MESES, MÁS DE 2.500 JÓVENES SE APUNTAN AL PICE DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO

LOS ENTES CAMERALES ACTÚAN COMO MEDIADORES ENTRE LAS EMPRESAS Y LOS JÓVENES PARA AUMENTAR LAS OPORTUNIDADES LABORALES

En tan sólo dos meses un total de 2.577 jóvenes participan ya en el Programa Integral de Cualificación y Empleo (PICE) de las Cámaras de Comercio. A través del PICE, jóvenes entre 16 y 24 años se forman y reciben una cualificación profesional que facilita su entrada en el mercado laboral. El programa se enmarca dentro del Sistema Nacional de Garantía Juvenil del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y está cofinanciado por el Fondo Social Europeo (FSE).

Las Cámaras de Comercio actúan como mediadores entre las empresas y los jóvenes para aumentar sus oportunidades laborales y ponen a su disposición a un tutor que se responsabiliza de

guiar al joven durante su itinerario formativo y acercarle a las empresas que demanden su perfil laboral. PICE está diseñado específicamente para jóvenes entre 16 y 24 años de todos los niveles formativos, grados de capacitación, competencias y perfiles laborales, que en este momento no trabajan y tampoco están inmersos en ningún programa formativo.

Hasta el momento, de los 2.577 jóvenes que participan, la mayoría de ellos está entre los 20 y 21 años, ha acabado la ESO y esporádicamente ha trabajado en el sector servicios, especialmente en administración y gestión, comercio, informática y hostelería. Es un hábil usuario de herramientas

informáticas y de las redes sociales, aunque presenta un bajo nivel de inglés.

Los jóvenes se inscriben en el PICE acudiendo a la Cámara de Comercio más cercana, también pueden informarse en www.empleoygarantiajuvenil.es. A partir de ese momento, el orientador laboral analiza sus competencias, intereses y grado de cualificación y elabora un perfil profesional. Conforme a ese perfil, el orientador deriva al joven a uno de los tres programas que componen el itinerario formativo del PICE: Capacitación, Movilidad y Formación Dual. Cada programa está diseñado para dar respuesta a los distintos perfiles, cualificaciones e intereses de los participantes.

En el plan de Capacitación, reciben formación presencial en competencias digitales y nuevas tecnologías, idiomas, habilidades sociales y técnicas para desenvolverse en el mundo de la empresa. También pueden obtener formación en “Certificados de Profesionalidad”, cualificando oficialmente a los jóvenes que carecen de formación específica para el desarrollo de una profesión.

Las acciones que contempla el plan para mejorar la inserción laboral son:

1. Prácticas en el entorno laboral, pensadas para los jóvenes con menos experiencia laboral.
2. Acompañamiento y visitas a empresas. Las Cámaras concertarán entrevistas en empresas para que el alumno conozca el funcionamiento real de una empresa y los diferentes puestos de trabajo.
3. Formación en el nicho de empleo. En el caso de que el perfil del joven se adecúe a una vacante de empleo en una empresa, el joven recibirá “formación a medida” del puesto de trabajo que va a desarrollar.
4. Emprender. Aquellos jóvenes que tengan un espíritu emprendedor tendrán la oportunidad de desarrollar un proyecto de empresa, para ello el alumno recibirá formación y apoyo económico para iniciar su negocio.

En cuanto al plan de Movilidad, está pensado para los jóvenes con formación superior, que pueden tener la oportunidad de encontrar trabajo en un país europeo. En este programa se hace mayor hincapié en la formación en idiomas, en inmersión cultural en el país receptor y curso de competencias específicas en el puesto de trabajo. El tutoracompañará al participante durante todo el proceso previo al desplazamiento, apoyando mediante orientación, preparación del CV y del viaje.

El plan de Formación Dual está pensado para potenciar la Formación Profesional Dual en España. El joven recibe formación teórica, a través de un módulo de formación en Certificado de Profesionalidad. Finalmente recibe formación práctica en la empresa con un contrato para la formación y el aprendizaje, a través de convenios con empresas.

BENEFICIOS PARA LAS EMPRESAS

- Contratación de jóvenes cualificados profesionalmente y con competencias específicas en los puestos de trabajo que oferten
- Beneficios e incentivos en los contratos de trabajo que realicen
- Participan en un programa de mejora social comprometidos con el empleo y el futuro de los jóvenes del país
- Asesoramiento de las Cámaras para la mejora del funcionamiento, producción y beneficios de su negocio

El objetivo de las Cámaras de Comercio es ofrecer una formación y las herramientas necesarias para facilitar la incorporación de 85.000 jóvenes al mercado de trabajo, a través del Plan Integral de Cualificación y Empleo.

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.

EL DEPARTAMENTO JURÍDICO INFORMA...



> ASPECTOS DEL NUEVO CÓDIGO PENAL EN EL ÁMBITO DE LAS EMPRESAS

Entre los cambios introducidos por la Ley Orgánica 1/2015, de 30 de marzo, de modificación del Código Penal destacan, en materia societaria, la mayor concreción de la responsabilidad penal de las personas jurídicas –artículos 31 bis y siguientes–; una delimitación más clara entre la apropiación indebida y la administración desleal, la consideración de esta última como un delito patrimonial y no solo societario (artículos 252 a 254) o la distinción entre lo que comúnmente se conoce como alzamiento de bienes y la insolvencia punible (257 a 260 y 263 y siguientes).



> MODIFICACIÓN DEL REGLAMENTO DE RESPONSABILIDAD MEDIOAMBIENTAL.

Con la publicación en el BOE el pasado 7 de abril del Real Decreto 183/2014, de 13 de marzo, por el que se modifica el Reglamento de Desarrollo parcial de la Ley 26/2007, de 27 de octubre de Responsabilidad Medioambiental, aprobado por el Real Decreto 2090/2008, de 22 de diciembre, se culminan los cambios legislativos previstos en materia de Responsabilidad Medioambiental y Análisis de Riesgos Ambientales. Se trata, en síntesis, de una importante reducción en el número de empresas obligadas a constituir la garantía financiera exigida para hacer frente a la posible responsabilidad medioambiental de los operadores incluidos en el anexo III - justificada en el escaso potencial de generar daños medioambientales y bajo nivel de accidentalidad-, así como una simplificación de los trámites administrativos a la hora de determinar el importe de la garantía financiera y su presentación ante la Administración.

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



Desde el 11-05-2015 hasta el 30-06-2015

- Presentación en entidades colaboradoras, Comunidades Autónomas y oficinas de la AEAT del borrador y de la declaración anual 2014: D-100

Hasta el 20-06-2015

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



APD, AUREN, GARRIGUES, GRUPO RADIO VIGO, HINRICH ABOGADOS Y MUGATRA OFRECEN VENTAJAS EN SUS SERVICIOS A LAS EMPRESAS COLABORADORAS DE LA CÁMARA DE VIGO

EL 31 DE MARZO FINALIZÓ EL PERIODO DE ADAPTACIÓN AL NUEVO SISTEMA DE APORTACIONES VOLUNTARIAS PUESTO EN MARCHA POR EL ENTE CAMERAL EL PASADO MES DE ENERO

Asociación para el Progreso Directivo (APD), Auren, Garrigues, Grupo Radio Vigo, Hinrich Abogados y Mugatra son las primeras firmas que han decidido ofrecer servicios con ventajas especiales a las empresas colaboradoras de la Cámara de Vigo. En este sentido, cabe recordar que el pasado mes de enero, la institución presidida por José García Costas, presentó un programa de aportaciones voluntarias, con el que se pretende garantizar la continuidad futura de la institución viguesa, y que contempla importantes ventajas económicas y de servicios.

El pasado 31 de marzo finalizó el periodo de adaptación a este nuevo sistema, fecha tras la cual la consideración de empresa colaboradora redundará en importantes ventajas económicas entre las que destaca la posibilidad de acceder a servicios exclu-

sivos, otros totalmente gratuitos y en un importante ahorro en los precios del resto de los servicios prestados por la Cámara. Dentro de estas ventajas se engloban también los acuerdos rubricados con estas seis empresas que supondrán notables ahorros directos en muchos de sus servicios. Estos son los primeros convenios llevados a cabo por la dirección de la Cámara, pero se trabaja ya con más proyectos para los próximos meses.

Las aportaciones voluntarias de este nuevo sistema establecido por la Cámara y al que pueden seguir sumándose las empresas, oscilan entre los 75 y los 4.000 euros anuales, no están sujetas a IVA, y está previsto que la Ley de Mecenazgo recoja el carácter deducible de las mismas en la base del impuesto de sociedades.



TRES ACCIONES DE COMERCIO EXTERIOR LLEVAN EN ABRIL A CUARENTA EMPRESAS GALLEGAS A LAS REPÚBLICAS BÁLTICAS, A PERÚ Y CHILE Y A LA FERIA SEAFOOD PROCESSING GLOBAL DE BRUSELAS

EN COLABORACIÓN CON EL CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE VIGO, ESTOS VIAJES FORMAN PARTE DEL CALENDARIO DE PROMOCIÓN EXTERIOR DE LA CÁMARA DE VIGO, ENMARCADO EN EL PROGRAMA ACCIONES COMPLEMENTARIAS DE LA CÁMARA DE ESPAÑA Y SUBVENCIONADO CON FONDOS FEDER

Un total de cuarenta empresas participan en las tres acciones de comercio exterior que organizaron a lo largo de este mes la Cámara de Comercio de Vigo y el Consorcio de la Zona Franca, dentro del Programa de Acciones Complementarias de la Cámara de España.

De manera simultánea se celebraron, del 12 al 18 de abril dos misiones comerciales a las Repúblicas Bálticas y a Perú y Chile.

Además, con el montaje de dos stands se apoyó la presencia de empresarios gallegos en la Seafood Processing Global de Bruselas.



La primera de ellas tuvo como destino Lituania, Estonia y Letonia y en el viaje participaron una decena de empresas. Por su situación, relaciones culturales e históricas y como países miembros de la Unión Europea, las Repúblicas Bálticas son una magnífica puerta de entrada a los grandes mercados ruso y bielorruso. Además, existe una creciente relación comercial bien fundamentada en el mercado de los elaborados y derivados de productos del mar y suponen un objetivo para las empresas de varios otros sectores. Para este mercado se considerarían como preferentes los sectores de productos del mar, maquinaria de procesamiento de productos del mar, alimentario, textil y materiales de construcción.

Por otro lado, veinticuatro empresas participaron en la misión comercial a Perú y Chile. A lo largo de esta misión, el Consorcio de la Zona Franca de Vigo organizó actividades paralelas en ambos países. Así, el día 13 de abril en Lima se celebró un encuentro empresarial en el que los participantes pudieron conocer desde una perspectiva empresarial el mercado de Perú. Este encuentro contó con la participación del Presidente del Grupo Arrivelo, Andrés de Arriaga, y la Asociación de pequeños empresarios de Lima (APELIMA). Por su parte el día 16 de abril, las empresas inscritas en esta misión comercial formaron parte de otro encuentro empresarial para conocer el mercado chileno. Eugenio Cruz, socio en Chile de Wolf & Pablo, habló de su experiencia con más de

treinta años en el país.

Con respecto a la información de los países, tras los pobres resultados alcanzados en 2009, la recuperación experimentada en 2010 y 2011 sitúa a la economía peruana en una de las mejores épocas de toda su historia. Los indicadores económicos no dejan lugar a dudas y la percepción general de la gente así lo señala. El nivel de vida está mejorando a ojos vista y cada vez alcanza a mayores segmentos de la población. La combinación de una economía dinámica, con creciente estabilidad social, con una apertura al exterior, tanto del rubro de inversiones como en el comercial, ofrece oportunidades interesantes para la empresa española.

En cuanto a Chile, Santiago se configura como el más destacable centro de negocios del país. Sólo la Región Metropolitana de Santiago concentra más de 7 millones de habitantes (aproximadamente el 40% de la población total del país). También cabe recalcar la creciente importancia que van adquiriendo determinadas ciudades, como es el caso de Concepción, en la Región del Bío Bío, además del eje Valparaíso – Viña del Mar en la V Región. Respecto al nivel de vida, se aprecia que es un país de grandes diferencias de renta y con una clase alta y media alta muy reducida. Aunque el potente crecimiento de los últimos años ha reforzado la clase media, hay que señalar que ésta es relativamente reducida.



BRUSELAS, LA CITA MÁS IMPORTANTE DEL SECTOR

Finalizando este mes de abril, concretamente del 21 al 23, siete empresas se desplazaron con técnicos de la Cámara de Vigo a Bruselas para participar en la Seafood Processing Global con 2 stands. El salón está dedicado al sector de equipos y servicios para el procesado de los productos del mar (material e equipos de embalaje, equipos y componentes de refrigeración y congelación, equipos para la primera y segunda transformación, control sanitario e servicios de aseguramiento de la calidad, etc). Se celebró simultáneamente (lugar y fechas) con la Seafood Expo Global, que incluye todos los seg-

mentos del sector de los productos del mar: congelados, frescos, elaborados, precocinados, aditivos, ahumados, etc. Se trata de la feria más importante del sector a nivel mundial. Ambos eventos cuentan con la participación de expositores principalmente dedicados a la producción y comercialización de pescado congelado y/o elaborado, así como de cefalópodos, mariscos (gamba, langostino, cangrejo y langosta), moluscos (ostras y almejas) y productos de acuicultura, y también fabricantes de maquinaria y equipos para el procesado, manipulado y transporte de productos del mar.

PROGRAMA LEANCÁMARAS

MEJORA DE COMPETITIVIDAD EN LAS PYMES

Las Cámaras de Comercio de A Coruña, Ourense, Pontevedra, Santiago de Compostela, Tui, Vigo y Vilagarcía de Arousa han abierto, mediante la correspondiente Convocatoria Pública de Ayudas, el plazo para la presentación de solicitudes de participación en el Programa LeanCámaras, financiado por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea (80%). El 20% adicional estará financiado por la Xunta de Galicia y las propias empresas beneficiarias.

La Convocatoria de ayudas, así como el modelo de Solicitud de Participación, podrán descargarse de la página Web: www.camaras-galicia.com

El Programa permite a la empresa el desarrollo subvencionado de "Planes de Ayuda a la Mejora de la Competitividad", para la adopción de una cultura basada en la búsqueda constante de la mejora continua y de la eficiencia para lograr un crecimiento económico sostenido. La empresa contará con un consultor experto en Lean Manufacturing que le guiará a lo largo de todo el proceso de implantación del Plan.

MÁS INFORMACIÓN:

- A CORUÑA -
innovacion@camaracoruna.com
981 216 072
- OURENSE -
proyectos@camaraourense.com
988 233 116
- SANTIAGO DE COMPOSTELA -
informatica@camaracompostela.com
981 596 800
- VIGO -
industria@camaravigo.com
986 446 299
- TUI -
camaratui@camaratui.com
986 600 216





M&D StudioLed
Salvados por la eficiencia



M&D STUDIO LED

DAVID BALTAR LÓPEZ

“EL MUNDO DEL LED ES MUY COMPLEJO, EXISTEN INFINIDAD DE PRODUCTOS Y CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS QUE HACEN A CADA UNO DE ELLOS DIFERENTE Y ÓPTIMOS PARA CADA LUGAR AL QUE VA DESTINADO”

¿Cómo nace la empresa?

La empresa nace con la idea principal de generar un ahorro en el mercado objetivo, haciendo más eficientes las instalaciones de nuestros clientes. Para ello partimos de un producto relativamente nuevo en nuestro mercado que es el LED.

La situación actual de nuestra economía también nos ha incentivado a tomar esta iniciativa, ya que el mercado demanda el reducir el gasto y nosotros ofrecemos una solución.

A todo lo anterior hay que sumarle unas ganas por todos los integrantes de emprender y que el momento era el perfecto ya que estábamos en el paro y teníamos el tiempo para desarrollar el proyecto y dedicarnos al 100%.

¿Quiénes son sus principales clientes?

Nuestro público objetivo son empresas, desde locales comerciales hasta naves industriales.

También nos estamos dirigiendo a comunidades de vecinos, independizando los pisos y optimizando el

consumo en garajes. Realmente nos dirigimos a sitios en los que el consumo eléctrico es muy alto y la iluminación tiene un importante peso en el montante final de la factura.

En un entorno tan competitivo ¿por qué elegir M&D Studio Led?

Uno de nuestros puntos fuertes es que nosotros podemos ofertar los mejores productos a precios más reducidos, para ello nosotros hemos optimizado nuestros costes, trabajando a través de internet y no soportando costes de local ni de almacenaje, trabajamos con el método JUST IN TIME.

Esta empresa tiene otra característica a su favor y es que los productos que se ofertan son los adecuados para cada cliente, se tiene en cuenta el color de iluminación para que encaje con los productos o actividades que se desarrollan, también hay que atender a otros factores como los índices de reproducción cromática, o las horas de uso diarias (ciertas luminarias no están preparadas para 8-10 horas de uso al día).

Nos diferenciamos en que nuestra oferta va a ser la mejor relación calidad - precio con garantías de hasta 7 años por fabricantes, hago hincapié en esto porque existen ciertas empresas que amplían las garantías, y ¿si la empresa desaparece quien se hace cargo? por eso nosotros siempre explicamos muy claramente quien garantiza nuestros productos.

Me gustaría hacer mención a la situación actual de este mercado ya que muchas empresas después de comprar estos productos se sienten defraudados, les han prometido cosas que no se han cumplido, se les

ha instalado unos productos baratos sin atender ni entender qué necesita el cliente. Es alarmante que estemos encontrando usuarios de estos productos que han pagado mucho por algo de muy baja calidad, con las consecuencias de que no dura más que un par de semanas y se les había prometiendo 50.000 horas. Nosotros llamamos a esto timo. Decidimos interiorizar esta idea y transmitir nuestros conocimientos a los clientes y siempre contar la verdad. Esto se resume en ser transparentes y no vender humo.

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

Esta empresa abarca todos los servicios que pueden estar relacionados con la iluminación y su instalación. Partimos de que encontramos los productos que sustituyen a los actuales con las mismas condiciones u ofrecemos una alternativa que mejora tu iluminación, cosa que no es muy difícil, ya nuestros productos aparte de ser más eficiente económicamente lo son lumínicamente, es decir, a parte de ahorrar vas a tener tú local más iluminado, sino optimizamos el ahorro al máximo.

Una vez detectado qué necesita nuestro potencial cliente se le realiza un estudio económico GRATUITO en el que se analiza cada producto por separado, siendo totalmente transparentes con toda la información que usamos, en estos estudios mostramos el ahorro (diario, mensual, anual y total), la amortización de la inversión con su punto muerto o de equilibrio, acompañado todo ello de ciertas graficas que muestran los consumos y sustituciones a los largo del tiempo.

En ciertos casos si es necesario realizamos estudios luminotécnicos (determinando cómo se debe de distribuir la iluminación en ese local), sobre todo en obra nueva. Una vez hecho esto y aprobado el presupuesto se gestiona la instalación u obras contratadas, por supuesto nos encargamos de dar el servicio post-venta durante los años de garantía.

Los consumidores, en general, ¿estamos concienciados con el ahorro energético?

Nuestra experiencia nos indica que sí, la gente quiere ahorrar y creen en el ahorro energético ofrecido por nuestros productos. Esto es algo bueno ya que resulta más fácil ofrecer nuestros servicios, pero por el contrario, en general el mercado se fija únicamente en el precio más económico, cosa que en la mayoría de los

casos no es lo que el cliente necesita. Se puede decir que en el mercado Led lo barato sale siempre caro, con una excepción, que lo usen muy pocas horas al día.

¿Y conocemos las alternativas que nos ofrece el mercado?

No rotundamente, el mundo del led es muy complejo existen infinidad de productos y características técnicas que hacen a cada uno de ellos diferente y óptimos para cada lugar al que va destinado.

Con un buen asesoramiento en nuestro sistema de iluminación, ¿hasta dónde podríamos ver reducida nuestra factura?

Actualmente estamos trabajando con un ahorro medio del 80% de la factura en iluminación.

Teniendo ciertos ejemplos en los que hemos alcanzado un 90% y como mínimo de un 50%.

Y estos porcentajes se ven incrementados según nos aumentan los costes del Kwh las compañías eléctricas.

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

La introducción en el mercado es posiblemente lo más difícil, conseguir una buena fama y que confíen en ti los potenciales clientes. Una vez superada esta barrera las siguientes operaciones son más fáciles.

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

Los esfuerzos dan sus frutos poco a poco, no hay que desesperarse y mi recomendación personal es ser constante y optimista.

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

Personalmente está siendo una experiencia excelente, te puedes nutrir de otras personas que están en tu misma situación, recibiendo ideas, consejos, etc., además de ser un lugar óptimo para trabajar.

La cámara de comercio brinda la oportunidad a ciertas personas que estamos emprendiendo facilitándonos todo lo que necesitamos a un precio asequible.

DATOS

M&D STUDIO LED

Despacho 3

TL 886 124 677

VIVERO *de* EMPRESAS

de la Cámara de Comercio de Vigo



DESPACHO 1
GLOBAL IBERIA
986 120 136

DESPACHO 2
GLOBALINGUA
986 120 208

DESPACHO 3
M&D STUDIO LED
886 124 677

DESPACHO 4
ESQUÍO FORMACIÓN
886 131 244

DESPACHO 5
ADENTRA
986 120 027

DESPACHO 6
JELOÛ COMUNICACIÓN
986 120 209

DESPACHO 7
MSC FRESH PIZZA
986 120 029

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 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