

## PROGRAMA APRENDE A FINANCIARTE

NACE LA INICIATIVA QUE  
COMBINA EL ASESORAMIENTO  
PERSONALIZADO CON UNA  
PLATAFORMA DIGITAL, EN  
LA QUE SE INTEGRA TODA LA  
OFERTA DE FINANCIACIÓN  
PÚBLICA Y PRIVADA QUE  
EXISTE EN ESPAÑA



### > FORMACIÓN

Adelantamos el programa de cursos y seminarios septiembre-diciembre 2015

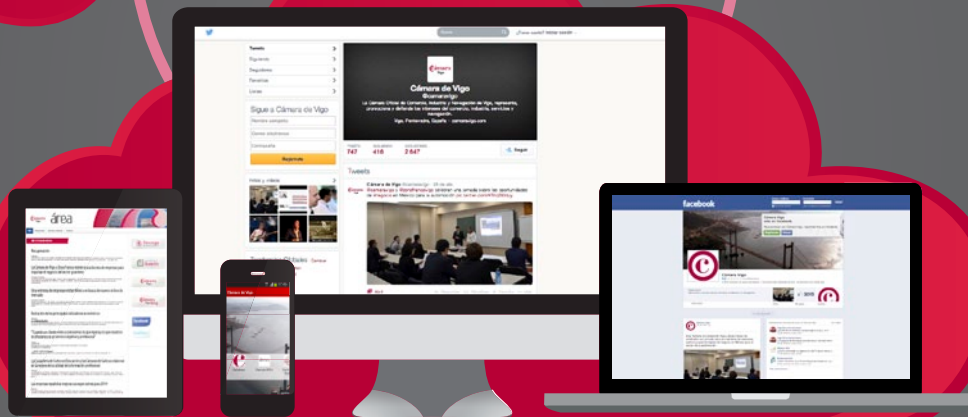
### > NOTICIAS

Más de 75 empresas debaten sobre la importancia de la marca como factor clave en la internacionalización.

# DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

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

SÍGUENOS



DESCÁRGATE  
NUESTRA  
APP GRATUITA



Available on the iPhone  
App Store



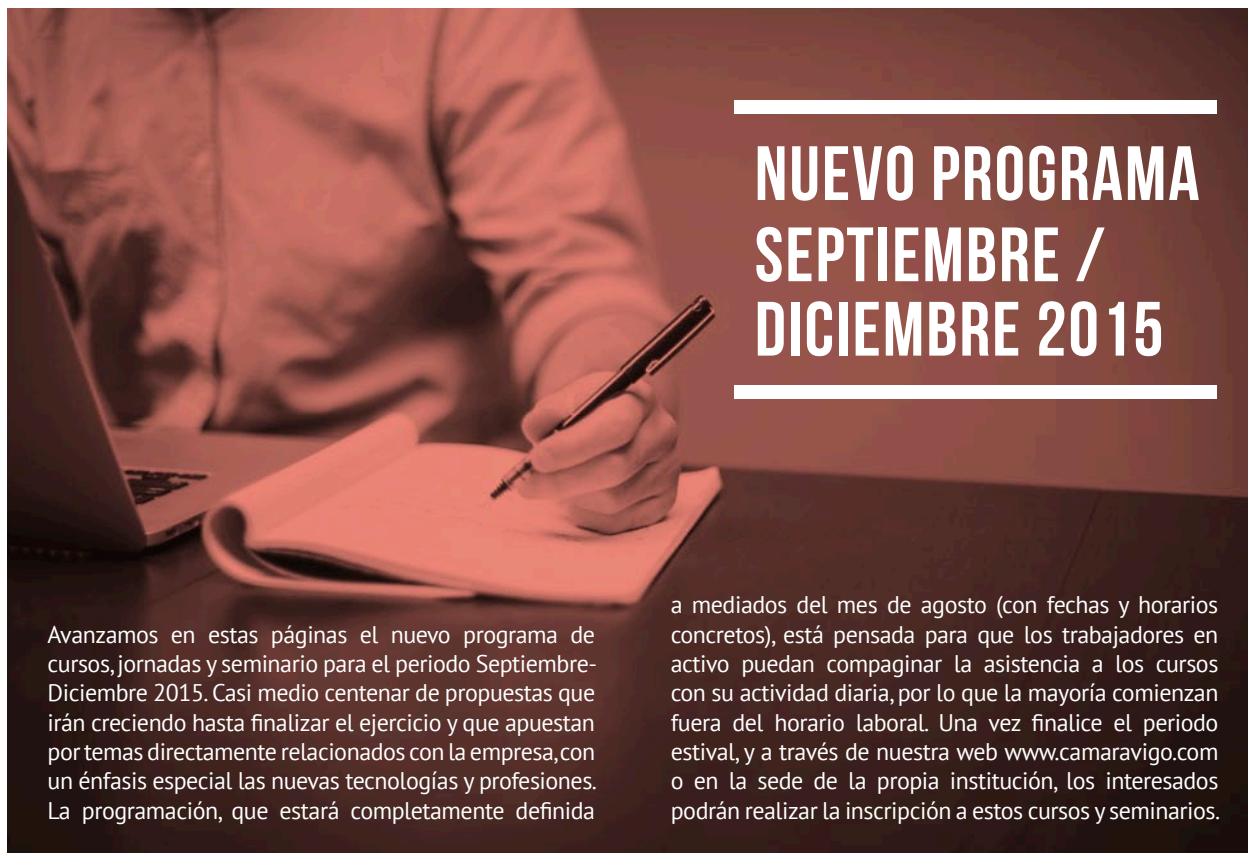
Google play

**Cámara**  
Vigo

# GALICIA SE RECUPERA

Todos los indicadores señalan que la recuperación económica, anunciada ya a finales de 2014, es ya una realidad en Galicia. La mejora paulatina en los índices de actividad económica, empiezan a tener su efecto, aunque de manera aún lenta y tímida, en el empleo, con cifras de ocupación que arrojan mejoras relativas en la práctica totalidad de los sectores. El marco general en el que se produce esta mejora de la realidad empresarial presenta, sin embargo, no pocas incertidumbres. La demanda interna, aunque ha registrado un ligerísimo crecimiento, no puede resultar el factor de aceleración necesario para las ventas. Por otro lado, en la vertiente exterior, además de un escenario mundial marcado por el descenso progresivo de los precios de las materias primas, entre las que destaca el petróleo, y por la siempre relativa desaceleración en la economía china, debemos añadir, las dificultades, notables y evidentes, que atraviesa la economía de la zona euro. Tales dificultades tienen su origen en los desequilibrios macroeconómicos que persisten en su seno, y que tienen su expresión más llamativa en la auténtica debacle actual de la economía griega. La relativa debilidad de la demanda en los principales mercados europeos, ha perjudicado a nuestras empresas exportadoras. Sin embargo, esta debilidad se ha visto ampliamente compensada por la depreciación relativa del euro frente al dólar y otras divisas, subsecuente a las medidas de liquidez del Banco Central Europeo, con la consiguiente mejora de precios de nuestros productos en el exterior. A la mencionada depreciación, se ha unido la mejora de los costes unitarios de producción, fruto de los ajustes financieros y laborales que han tenido lugar en los pasados ejercicios, así como ciertas mejoras en el incremento de la productividad. Este conjunto de factores han tenido una poderosa y muy positiva influencia en la competitividad de nuestros productos en el exterior, lo que ha impulsado el crecimiento de las exportaciones, y la consecuente mejora de la balanza comercial. Sería posible analizar muchos otros aspectos relacionados con otros indicadores macroeconómicos relevantes, tanto europeos como de la economía española. Sin embargo, creemos que es más práctico centrar este breve análisis en el desempeño de nuestras empresas, ya que éste constituirá, sin lugar a dudas, la clave para la futura evolución de la economía gallega. No podemos obviar el hecho de que la mejora de los resultados empresariales que hemos señalado, no ha se ha trasladado al empleo en el grado que sería deseable. Y resulta importante que se produzca este traslado ya que la mejora del empleo resultará clave para que la demanda interna retorne a cifras de crecimiento razonables. Para comprender esta aparente desconexión entre evolución de los resultados empresariales y empleo, estimamos que resulta necesario tener en cuenta que buena parte del tejido empresarial está recuperándose aún de los efectos de

la recesión que hemos atravesado. Por ello, es de esperar que los incrementos en la rentabilidad registrados, estén siendo dedicados a mejorar los ratios financieros de las empresas, así como a la potenciación de sus estructuras comerciales incluyendo el necesario incremento de los activos circulantes derivados de sus mayores ventas, especialmente en los mercados exteriores. Además, como ponen de manifiesto los datos disponibles y señalan los expertos, una buena parte de la recuperación económica se está concentrando en sectores poco intensivos en empleo, lo que limita el efecto sobre éste de la mejora de las cifras de resultados empresariales, al menos por el momento. En los próximos trimestres, debería notarse una mejora en las cifras de empleo, ya que la recuperación deberá ir alcanzando cada vez en mayor grado a las actividades de servicios, que presentan un mayor grado de demanda en mano de obra y cuyo crecimiento, consecuentemente, tienen mayor incidencia en la creación de puestos de trabajo. Resulta obvio, como señalábamos anteriormente, que nuestras empresas han visto mejorar su competitividad relativa y, por ende, sus posibilidades comerciales en el exterior, como consecuencia de los ajustes de costes realizados, junto con la ya mencionada mejora de la cotización relativa del euro frente a otras divisas. No obstante, estamos convencidos de que es necesario que esta competitividad siga avanzando en el futuro para consolidar los avances registrados, y de que no podremos fiar a posibles futuras reducciones de costes salariales dichas mejoras. En este sentido, debemos insistir en los dos principales retos que, a nuestro juicio, van a constituir las claves de la evolución futura de la competitividad de nuestras empresas y, por lo tanto, de sus resultados. Por un lado, es necesario que sigamos profundizando en ampliar el valor añadido localmente por las cadenas de valor que desarrollan su actividad en nuestro territorio, incrementando el grado de aporte tecnológico de nuestros productos y servicios. Esta mejora será fundamental para que seamos capaces de obtener un mayor grado de rentabilidad de nuestras ventas, y conseguir posiciones competitivas más sólidas. Por otro lado, hemos de ampliar la presencia internacional de nuestras empresas, alcanzando nuevos mercados y mejorando la penetración en los que ya estamos presentes. Para ello será necesaria una redefinición general de la estrategia comercial. Desde nuestro punto de vista, el escaso tamaño medio de las empresas en Galicia representa una dificultad objetiva a la hora de abordar de modo eficaz los mercados en los que aún tenemos una presencia limitada. Consideramos que la adquisición de masa crítica, mediante procesos de integración, tanto verticales como horizontales, así como la colaboración inter-empresarial, serán estrategias claves en la mejora futura de esta eficacia comercial.



## NUEVO PROGRAMA SEPTIEMBRE / DICIEMBRE 2015

Avanzamos en estas páginas el nuevo programa de cursos, jornadas y seminario para el periodo Septiembre-Diciembre 2015. Casi medio centenar de propuestas que irán creciendo hasta finalizar el ejercicio y que apuestan por temas directamente relacionados con la empresa, con un énfasis especial las nuevas tecnologías y profesiones. La programación, que estará completamente definida

a mediados del mes de agosto (con fechas y horarios concretos), 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. Una vez finalice el periodo estival, 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

#### > EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN SECTORES ECONÓMICOS EMERGENTES Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE MERCADO

Duración: 3 horas

Fechas: Septiembre- Noviembre

#### > MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas

Fechas: Consultar

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

Duración: 30 horas

Fechas: Septiembre- Octubre

#### > TÉCNICAS PERSUASIVAS DE VENTAS

Duración: 9 horas

Fechas: Septiembre- Octubre

#### > CÓMO DESARROLLAR TU POTENCIAL MEDIANTE EL LENGUAJE UNIVERSAL DISC

Duración: 15 horas

Fechas: Octubre

#### > CARRETIILLERO

Duración: 12 horas

Fechas: Octubre

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

Duración: 15 horas

Fechas: Octubre

#### > CURSO PRÁCTICO: NÓMINAS Y SEGURIDAD SOCIAL

Duración: 30 horas

Fechas: Octubre

---

> **COMUNICACIÓN ASERTIVA: LA CAPACIDAD DE GENERAR RELACIONES PRODUCTIVAS**

Duración: 15 horas

Fechas: Octubre

---

> **MÁRketing CREATIVO PARA LA EMPRESA**

Duración: 9 horas

Fechas: Octubre

---

> **GESTIÓN DE LA TIENDA ONLINE**

Duración: 16 horas

Fechas: Noviembre

---

> **LAS 5 HABILIDADES DEL LÍDER ALTAMENTE EFECTIVO**

Duración: 18 horas

Fechas: Noviembre

---

---

> **PROTOCOLO SOCIAL Y EMPRESARIAL**

Duración: 8 horas

Fechas: Noviembre

---

> **CURSO PRÁCTICO DE CONTABILIDAD GENERAL**

Duración: 45 horas

Fechas: Noviembre

---

> **GESTIÓN DE EQUIPOS EFICACES Y GESTIÓN DEL TIEMPO**

Duración: 9 horas

Fechas: Noviembre

---

> **ANÁLISIS DE BALANCES**

Duración: 12 horas

Fechas: Noviembre

---

---

> **COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL**

Duración: 27 horas

Fechas: Noviembre

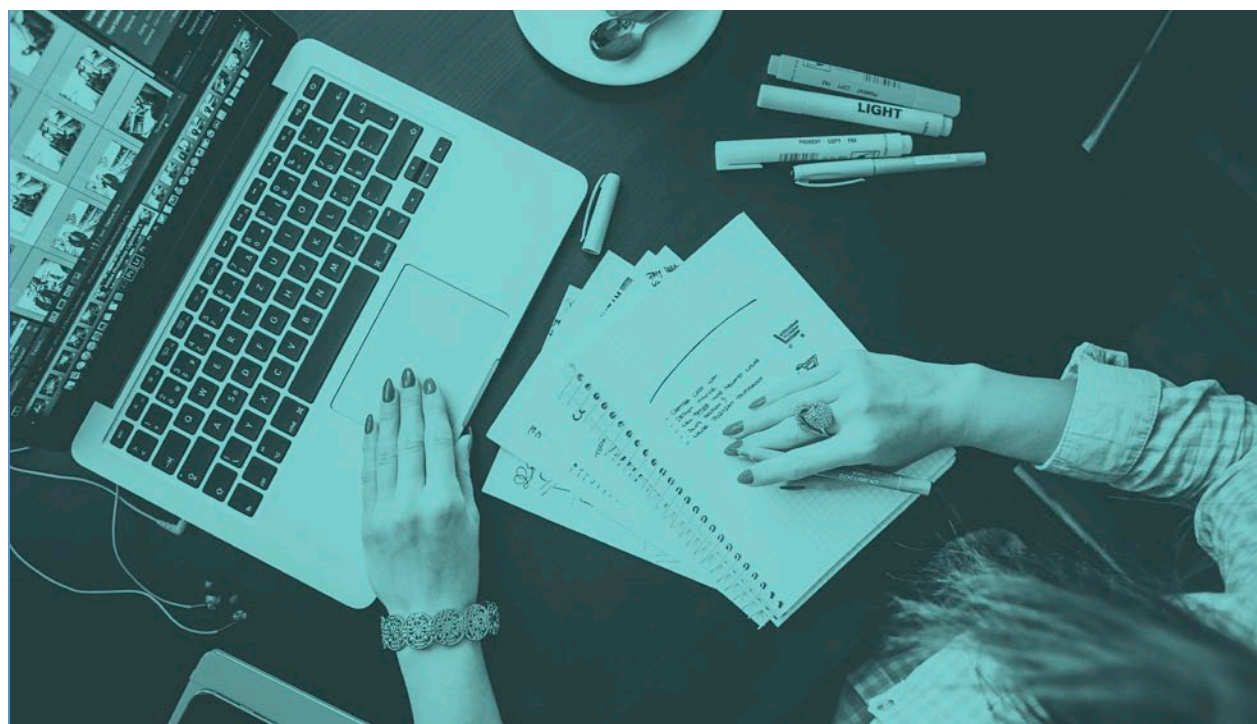
---

> **LAS CLAVES DEL MARKETING DIGITAL PARA MEJORAR LA COMUNICACIÓN CON SUS CLIENTES**

Duración: 15 horas

Fechas: Diciembre

---



## IDIOMAS

### > BREAKFAST AND SPEAKING

Duración: jueves de 8:30 a 10:00 horas.  
 Fechas: mensual (empezando en octubre)

### > CONVERSACIÓN EN INGLÉS

Duración: miércoles de 20:00 a 21:30 horas.  
 Fechas: mensual (empezando en octubre)

### > PREPARACIÓN EXÁMENES DE CAMBRIDGE-FCE

Duración: Calendario escolar  
 Fechas: martes y jueves

### > PREPARACIÓN EXÁMENES DE CAMBRIDGE-CAE

Duración: Calendario escolar  
 Fechas: lunes y miércoles

### > PORTUGUÉS COMERCIAL

Duración: 30 horas  
 Fechas: Octubre

### > HABILIDADES COMUNICATIVAS Y DE NEGOCIACIÓN EN INGLÉS/ COMMUNICATING CLEARLY AND NEGOTIATING SKILLS

Duración: 30 horas  
 Fechas: Octubre

### > VENDIENDO CON ÉXITO/ SELLING SUCCESSFULLY IN ENGLISH

Duración: 30 horas  
 Fechas: Noviembre

## INFORMÁTICA

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

Duración: 30 horas  
 Fechas: Septiembre- Octubre

### > TABLAS DINÁMICAS Y DATOS EN EXCEL 2010

Duración: 15 horas  
 Fechas: Octubre

### > LA GRABADORA DE MACROS EN EXCEL 2010

Duración: 15 horas  
 Fechas: Octubre

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

Duración: 30 horas  
 Fechas: Octubre

### > EXCEL PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES

Duración: 30 horas  
 Fechas: Noviembre

### > PRESENTACIONES COMERCIALES CON POWERPOINT 2010

Duración: 15 horas  
 Fechas: Noviembre

### > HERRAMIENTAS ESPECIALES EN EXCEL

Duración: 15 horas  
 Fechas: Noviembre-Diciembre

## JORNADAS Y SEMINARIOS

### > JORNADA: LA NEGOCIACIÓN O PERSUASIÓN COMO ESTRATEGIAS COMERCIALES

Duración: 4 horas  
 Fechas: Noviembre

### > JORNADA: CIERRE DEL EJERCICIO 2015: NOVEDADES CONTABLES Y FISCALES

Duración: 4 horas  
 Fechas: Diciembre



## COMERCIO EXTERIOR

### > DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas

Fechas: Octubre

### > CURSO SEMIPRESENCIAL COMERCIO INTERNACIONAL

Duración: 165 horas

Fechas: Octubre - Noviembre

### > GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Duración: 60 horas

Fechas: Noviembre



#### 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.

#### EMPRESAS COLABORADORAS

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

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.

## 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](http://www.Negociosenvigo.Com)  
[www.Businessinvigo.Com](http://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...



### > NUEVOS REGLAMENTOS DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS, SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES Y DE SOCIEDADES

El pasado 11 de julio, el BOE publicó los nuevos Reglamentos del IRPF, IRNR y del Impuesto de Sociedades. El primero persigue desarrollar las medidas aprobadas por la Ley 26/2014 -por la que se modifican la Ley del IRPF y la Ley del IRNR- que todavía no lo habían sido, así como adaptar los tipos de retención e ingreso a cuenta a los nuevos tipos establecidos por el Real Decreto-Ley 9/2015 de 10 de julio. El segundo pretende una revisión integral del Reglamento del Impuesto sobre Sociedades para adecuarlo a los parámetros de la nueva Ley del Impuesto -Ley 27/2014, de 27 de noviembre-, actualizando las reglas en él contenidas.



### > PRESENTACIÓN TELEMÁTICA LIBROS SOCIETARIOS: LA DIRECCIÓN GENERAL DE LOS REGISTROS Y DEL NOTARIADO RECTIFICA

Tras la polémica surgida con la Instrucción de la DGRN de 12 de abril de 2015 que imponía la obligación de presentar telemáticamente los libros que contenían información "privada" de las compañías -lo que motivó su recurso y posterior suspensión cautelar por Auto del Tribunal Superior de Justicia de Madrid-, en esta de 1 de julio de 2015, la DGRN viene a clarificar su postura permitiendo que los libros de actas se presenten con los datos cifrados, garantizando así la seguridad y confidencialidad del trámite.

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

## CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

#### Hasta el 20-07-2015

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



#### Hasta el 27-07-2015

- Impuesto sobre sociedades e impuesto sobre la renta de no residentes (establecimientos permanentes y entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español).

#### Hasta el 31-07-2015

- Número de identificación fiscal
- Impuesto sobre depósitos en las entidades de crédito.



## CASI UN CENTENAR DE PYMES, AUTÓNOMOS Y EMPRENDEDORES TENDRÁN MÁS FACILIDADES PARA FINANCIARSE


LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO ACOGE LA PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA APRENDE A FINANCIARTE, UNA INICIATIVA DE LAS INSTITUCIONES CAMERALES GALLEGAS QUE COMBINA EL ASESORAMIENTO PERSONALIZADO CON UNA PLATAFORMA DIGITAL, EN LA QUE SE INTEGRA TODA LA OFERTA DE FINANCIACIÓN PÚBLICA Y PRIVADA QUE EXISTE EN ESPAÑA.

Las pymes y autónomos de Vigo tienen ya más facilidades para encontrar financiación. La Cámara de Comercio que preside José García Costas acogía hace unos días la presentación del programa Aprende a FinanciarTE, una iniciativa que combina el asesoramiento personalizado con una plataforma digital, que aporta la información y las herramientas necesarias en el proceso de búsqueda de financiación pública o privada, y que más se ajusta a las necesidades de la empresa o autónomo. El Programa, puesto en marcha por las Cámaras gallegas, nace con un único

objetivo: dar soluciones a pymes y emprendedores para superar uno de los problemas que frenan su competitividad, esto es, la falta de financiación. Casi un centenar de asistentes conocieron a través de una interesante jornada el programa y las experiencias de otros emprendedores. Galicia se convierte así en la segunda Comunidad Autónoma que se une a este programa, tras la experiencia de Andalucía. Según los últimos datos, el programa en la Comunidad andaluza cuenta ya con 17.000 usuarios.

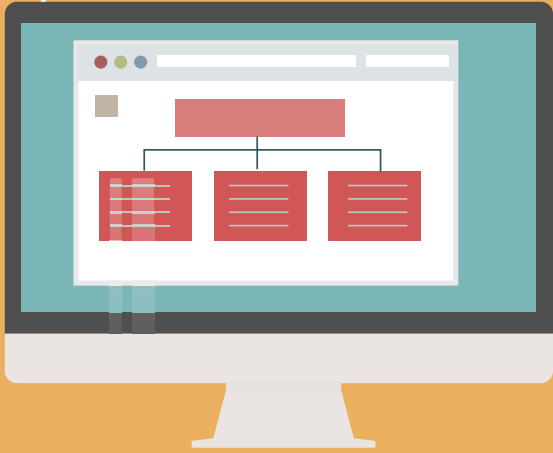
Las Cámaras de Comercio han integrado en un mismo espacio toda la oferta de financiación pública y privada que existe en España para pymes, autónomos y emprendedores, a la vez que ofrece herramientas de diagnóstico para conocer su situación financiera, el riesgo bancario o mejorar su posición negociadora con los bancos, a través del dossier bancario que pueden presentar directamente a la entidad.

La plataforma, [www.aprendeafinanciarte.com](http://www.aprendeafinanciarte.com), cofinanciada por la Unión de Europea, a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), no sólo facilita el acceso a la financiación, sino que también ayuda a mejorar la gestión financiera y contable.



## TODA LA FINANCIACIÓN A UN GOLPE DE CLICK

El nuevo portal integra la oferta de financiación para pymes y emprendedores:



**FINANCIACIÓN PÚBLICA**

---

Préstamos, subvenciones, ayudas e incentivos fiscales.

**FINANCIACIÓN PRIVADA**

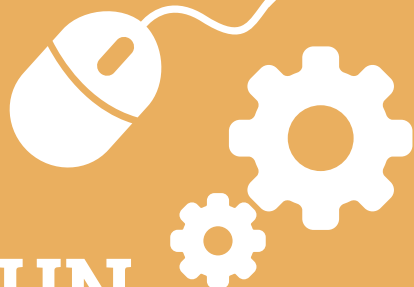
---

Productos bancarios, Capital Riesgo y Redes de inversores privados (business angels)

**NUEVOS MECANISMOS EMERGENTES**

---

Crowdfunding, Crowdlending y ayudas al Mercado Alternativo Bancario (M.A.B.)



# UN PROGRAMA NECESARIO

## ¿CÓMO SURGE ESTA INICIATIVA?

Según la Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas de la Zona Euro, que elabora el BCE, desde el inicio de la crisis y hasta marzo de 2014 el acceso a la financiación ha sido el principal factor limitador de la competitividad. No obstante, cabe señalar que los resultados de las últimas encuestas ponen de manifiesto una importante mejora en este aspecto. Así, entre abril y septiembre de 2014, y por segundo semestre consecutivo, la proporción de pymes españolas que informó de una mejoría en la disponibilidad de préstamos bancarios superó

a la de las que señalaron lo contrario. En España, existe una escasa cultura financiera y de vías alternativas. Así el 80% del crédito a las empresas proviene de la banca, mientras que el 20% restante lo consiguen a través de la bolsa o de financieras privadas no controladas por los grandes grupos bancarios. En contraste con lo que pasa en otros países, solo un porcentaje muy reducido de empresas (1,3%) recurre a otros instrumentos alternativos de financiación ajena. A todo ello se une una excesiva burocracia y caos informativo. Los apoyos

APRENDE A **financiarte**  
 .com  
 www.aprendeafinanciarte.com



Cámara  
 de Comercio e Industrias  
 de Cantabria

Cámaras  
 de Comercio e Industrias  
 de España



## MÁS DE 75 EMPRESARIOS DEBATEN SOBRE LA IMPORTANCIA DE LA MARCA COMO FACTOR CLAVE EN LA INTERNACIONALIZACIÓN

**PORTO DO MOLLE ACOGE ESTE ENCUENTRO EMPRESARIAL ORGANIZADO POR EL FORO DE MARCAS RENOMBRADAS ESPAÑOLAS EN COLABORACIÓN CON LA CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA, SERVICIOS Y NAVEGACIÓN DE VIGO Y EL CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA DE VIGO.**

El Centro de Negocios del parque empresarial Porto do Molle acogió recientemente una de las jornadas del Ciclo de Encuentros de Internacionalización con Marca del año 2015 organizado por el Foro de Marcas Renombradas Españolas en colaboración con la Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Vigo y el Consorcio de la Zona Franca de Vigo. En esta jornada participaron más de

75 empresarios de reconocidas marcas tales como Inditex, Pili Carrera, Estrella Galicia, Televés, Pescanova o Terras Gauda. A través de estos encuentros se busca fomentar la transferencia de conocimiento y experiencias de la 'internacionalización con marca' entre las marcas líderes, marcas de alto potencial internacional (MAPI), instituciones y expertos, todo ello con el fin de concienciar a los participantes de





> WIM VAN BRAKEL

la importancia de utilizar la marca en el proceso de internacionalización ya que se considera que la “marca” es uno de los principales activos de competitividad de las empresas.

La jornada fue inaugurada por Teresa Pedrosa, delegada especial del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Vigo, por José García Costas, presidente de Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo, y por Antonio Abril, secretario general y del Consejo de Inditex y vicepresidente del FMRE.

La Delegada de la Zona Franca, y anfitriona del acto, en sus palabras de bienvenida dijo que “al nombre de la marca el consumidor asocia una procedencia geográfica y la conjunción de marca y país es lo que se convierte en elemento de decisión fundamental de compra”. Reforzando esta idea, Pedrosa añadió que “todos tenemos en la cabeza ejemplos de esta asociación de marca más país y por eso entendemos que ambos son los elementos diferenciadores,

impulsores y que actúan como enlace emocional del producto con el consumidor”.

García Costas destacó que “las Marcas son clave en el sector del Comercio generando en nuestro país más de 6 millones de empleos (el 33% del total). Además su volumen de negocio supone el 40% en nuestro Producto Interior Bruto (unos 420.650 millones de euros). En cuando al comercio exterior, el valor de sus exportaciones asciende a 125.600 millones de euros (el 45%); y, como último dato no menos importante, las marcas aportan 73.500 millones de euros (el 46%) en concepto de los diferentes tributos”.

El secretario general y del Consejo de Inditex, Antonio Abril destacó durante su intervención la labor que se hace desde el Foro de Marcas Renombradas Españolas en la promoción de la internacionalización de la empresa española, y en especial, de la internacionalización “de calidad”, es decir, con marca. La marca es el activo estratégico básico de la competitividad de las empresas, “es el



alma de la empresa” y representa una garantía para el cliente”. En el mundo global, las marcas se han convertido en auténticos motores del crecimiento y la competitividad de un país. El vicepresidente del Foro también destacó la importancia de la colaboración público-privada para mejorar la competitividad de las empresas y el apoyo que se hace desde el Foro de Marcas Renombradas a las marcas de alto potencial internacional con el programa MAPI. Por último, recalcó la labor del Foro en el ámbito de la imagen país y declaró que “los mejores embajadores de una marca país son las empresas”.

### DEBATE INTERACTIVO

Los encuentros de este Ciclo, que cuenta con el apoyo de la Cámara de España, ICEX España Exportación e Inversiones y la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), y con el patrocinio de Santander Advance, tienen como objetivo principal recoger las experiencias de las empresas españolas en diferentes ámbitos clave en la gestión internacional de la marca. A lo largo de las

exposiciones de los expertos se fue completando un cuestionario mediante voto electrónico, cuyos resultados se proyectaban en directo, dando pie a una participación activa de los asistentes en el diálogo e intercambio de opiniones y experiencias.

Wim van Brakel, asesor senior del Club MAPI, fue el moderador del primero de los bloques y trató sobre la estrategia y gestión de marca. Brakel declaró que la internacionalización y la innovación siempre van unidas ya que los mercados exteriores son una fuente inacabable de inspiración para la innovación. “La innovación es el oxígeno para la marca y las empresas pueden innovar de muchas formas y lo que es especialmente relevante es seguir aportando el valor añadido al consumidor y al cliente” dijo.

En el debate se vio que las marcas que operan a nivel internacional están obligadas a una constante adaptación hacia las preferencias y necesidades sus clientes y consumidores, lo que les lleva a innovar en productos y servicios, en distribución, en



> GIORGIO MARITAN



> LUIS BAZ

comunicación, etc. Estas innovaciones se producen cada vez más rápido gracias a que la tecnología hoy nos permite interactuar con los clientes y consumidores en tiempo real y desde cualquier lugar del mundo.

### MERCADOS GLOBALES

Giorgio Maritan, director de Nuevos Proyectos del Foro de Marcas, abordó la implantación comercial declarando que “es importante conocer los mercados y preparar el terreno a la hora de implantarse en un nuevo mercado”. Maritan habló también sobre la importancia de los distribuidores y los socios locales y lo que están suponiendo los cambios sociales y tecnológicos en este ámbito. Además,

el mercado ha pasado a ser global gracias a las nuevas tecnologías por lo que todas las empresas, sean de gran consumo o de bienes y servicios business-to-business, necesitan aprovechar todas las herramientas y canales, incluido el e-commerce, que no solo aporta rentabilidad a las empresas sino que también permite llegar a aquellos mercados donde la empresa no tiene un sistema de distribución desarrollado.

### EL VALOR DE LA MARCA

El bloque de propiedad industrial lo moderó Luis Baz, socio y director del Área de Marcas de Elzaburu, quien vinculó la estrategia de expansión geográfica con la necesidad de protección de los intangibles



> MANUEL EXPÓSITO

de la empresa, siendo la marca el de mayor valor y el único elemento de diferenciación de la empresa. Volviendo al tema de la globalización y del acceso masivo a internet, otro de los temas relevantes para las marcas fue la gestión de sus dominios en internet, en las redes sociales y en los canales de e-commerce.

En el debate se habló sobre que el precio de registrar los dominios actualmente es muy bajo y, además, lo puede hacer cualquiera, por lo que es recomendable hacerlo cuanto antes y lo que es más importante, hay que registrarlo a nombre de la empresa y no a nombre de un directivo, un distribuidor o la empresa que gestiona la web. En definitiva, 'mejor prevenir que curar', todo empieza con el registro y la prevención y lo deseable es dejarse aconsejar por expertos. Para cerrar la jornada, Manuel Expósito,

director de Negocio Internacional de Galicia del Banco Santander, moderó el último de los ejes del debate, la financiación.

Expósito dejó claro que las necesidades de financiación de las empresas varían en función del tipo de actividad que desarrollan y no dudó en declarar que "entre los mejores clientes del banco se encuentran las empresas internacionalizadas". Los encuentros finalizaron con una sesión de networking más informal en la que los empresarios y directivos pudieron valorar la experiencia de la jornada y plantear las vías de colaboración y sinergias en sus proyectos de internacionalización y de construcción de marcas fuertes en los mercados exteriores.



# VIVERO *de* EMPRESAS

*de la Cámara de Comercio de Vigo*



DESPACHO 1  
**RED EUSUMO**  
986 120 136

DESPACHO 2  
**GLOBALINGUA**  
986 120 208

DESPACHO 3  
**M&D STUDIO LED**  
886 124 677

DESPACHO 4  
**ESQUIÓ FORMACIÓN**  
886 131 244

DESPACHO 5  
**AENTRA**  
986 120 027

DESPACHO 6  
**JELOÜ COMUNICACIÓN**  
986 120 209

DESPACHO 7  
**MSC FRESH PIZZA**  
986 120 029

DESPACHO 8  
**COMUNIDADES ÁLVAREZ**  
986 120 025

DESPACHO 10  
**INLUDE SOLUTIONS SL**  
986 133 088

DESPACHO 12  
**GALIAUGA**  
986 120 130

DESPACHO 14  
**DOUS ASESORÍA**  
986 120 207

DESPACHO 14  
**UXÍA SÁNCHEZ**  
986 120 207

DESPACHO 15  
**GADEPRO**  
986 120 204

DESPACHO 19  
**BIO&TECH BIOECONOMIC  
DEVELOPMENT**  
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  
viviero@camaravigo.com

**Cámara**  
Vigo