
ESTUDIO

**EL 58% DE LOS
EMPRESARIOS CONFÍA EN
LA MARCA ESPAÑA Y EL
57% RECONOCE QUE ES
ÚTIL EN SU PROCESO DE
EXPANSIÓN EXTERIOR**



> FORMACIÓN

Emprendimiento, marketing y ventas, coaching o liderazgo empresarial protagonizan el calendario de formación de la Cámara de Vigo

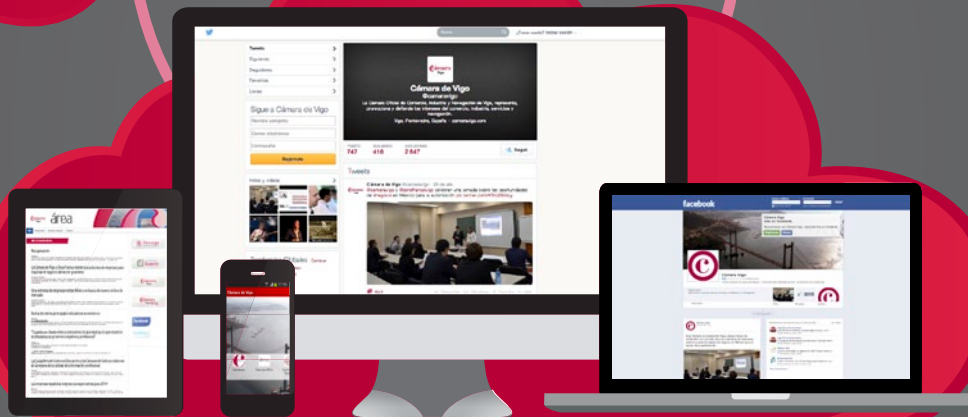
> COMERCIO EXTERIOR

Las empresas de ingeniería gallegas se interesan por las oportunidades en materia de infraestructuras, transporte y energía en México

DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS
www.camaravigo.com

SÍGUENOS



DESCÁRGATE
NUESTRA
APP GRATUITA



Available on the iPhone
App Store



Google play

Cámara
Vigo

¿INDEPENDENCIA?

El pasado día 27 se celebraron elecciones autonómicas en Cataluña. Los resultados dejan más interrogantes que certezas para la evolución futura de la cuestión catalana. Aunque resulta difícil extrapolar los resultados, casi todos los analistas políticos coinciden en señalar que los ciudadanos partidarios de la independencia de Cataluña son casi los mismos que los que defienden la continuidad de ésta como parte de España. Se pone así de manifiesto la profunda división de la sociedad, que ha provocado una auténtica polarización, centrando el debate político y social de modo exclusivo sobre la disyuntiva de la independencia.

A lo largo de la historia de Europa los modelos y conceptos de estado, que siempre han sido heterogéneos, han sufrido, además, no pocos cambios. A partir del siglo XIX se afianza la idea del estado-nación, que defiende que las realidades nacionales, basadas en una identidad común, deben disponer de un territorio propio. Este concepto ha estado en la raíz de la mayoría de los conflictos bélicos en Europa desde entonces, sobre todo porque casi nunca se produce una correlación entre las realidades étnica o cultural y la territorial. Centroeuropa es un ejemplo de mosaicos inextricables de grupos humanos de raíces culturales y étnicas muy diversas que conviven en el mismo espacio geográfico. Además, es difícil definir qué es una realidad nacional, qué es pueblo. Intentar hacerlo basándonos en criterios como la lengua puede conducirnos a simplificaciones verdaderamente arriesgadas. No hay ningún sentimiento de germanidad en los suizos de los cantones de habla alemana, o en los habitantes del Alto Adigio en Italia. Por el contrario,

suizos de cualquier lengua no tienen duda alguna de cuál es su nacionalidad. Utilizar otros criterios, como los étnicos, se ha mostrado mucho más peligroso aún.

Al fin y al cabo un estado es, sobre todo un ámbito político y administrativo, y los actuales estados europeos responden, sobre todo, a razones históricas, y se han ido definiendo a lo largo de los siglos, configurando estas unidades de carácter político y administrativo, que ejercían su soberanía. Una soberanía que, en el actual marco de una Unión Europea que cada vez abarca más ámbitos de decisión, está cada vez más limitada por las decisiones que se adoptan en común.

Nadie es, del todo, independiente, ya que debe convivir con sus vecinos, lo que, inevitablemente, conlleva pactar para alcanzar posturas comunes, que en buena parte de los casos no dejarán satisfechas a ninguna de las partes. Sin discutir las realidades nacionales que subyacen en la actual realidad de España, lo cierto es que España es uno de los estados más antiguos de Europa en su actual configuración, y que todos los españoles somos el fruto de un pasado vivido en común, con las tiranteces que hayan podido darse. Y también en común, apostamos en su día por integrarnos en la entonces Comunidad Europea, aceptando entonces vivir en común con los 25 países que hoy constituyen la Unión. ¿Tiene sentido deshacer tanta historia compartida? ¿Tiene sentido de veras la independencia?



EMPRENDIMIENTO, MARKETING Y VENTAS, COACHING O LIDERAZGO EMPRESARIAL PROTAGONIZAN EL CALENDARIO DE FORMACIÓN DE LA CÁMARA DE VIGO

LA INSTITUCIÓN IMPARTIRÁ CASI CUARENTA CURSOS Y SEMINARIOS CON TEMÁTICAS TAN NOVEDOSAS LA SEGURIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS EN REDES SOCIALES Y MÓVILES, LAS CLAVES DEL MARKETING DIGITAL O LAS HABILIDADES COMUNICATIVAS Y DE NEGOCIACIÓN EN INGLÉS

La nueva programación de cursos y seminarios del último trimestre del año arranca tras los meses estivales en la Cámara de Comercio de Vigo.

El departamento de formación propone un moderno programa adaptado a las necesidades de las empresas de nuestra demarcación y elaborado tras un riguroso proceso en el que, a través de diferentes encuestas, se da respuesta a las peticiones de los usuarios. Así, la institución impartirá casi cuarenta cursos y seminarios con temáticas muy novedosas y encaminadas a la formación en nuevas profesiones y tendencias.

“Cómo desarrollar tu potencial mediante el Lenguaje Universal DISC”; “Seguridad y Protección de Datos en Redes Sociales y Dispositivos Móviles”;

“Las claves del Marketing Digital para mejorar la comunicación con sus clientes”; “Comunicación Asertiva: La capacidad de generar relaciones productivas” o “Habilidades Comunicativas y de Negociación en Inglés” son algunos de los nuevos cursos incorporados. Además, y también como novedad, la formación de la Cámara se estrena en la modalidad semipresencial con el curso de Comercio Internacional, que tendrá una duración de 165 horas.

El departamento de formación mantiene en su programación los cursos más demandados y que responden al día a día de las empresas, como la gestión y práctica contable y laboral, los programas Facturaplus, Contaplus y Nominaplus, los idiomas y el comercio exterior.

NUEVO PROGRAMA SEPTIEMBRE / DICIEMBRE 2015



CURSOS GENERALES

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

Duración: 3 horas
Fechas: 14 Sept.- 06 Nov.

> **MANIPULADOR DE ALIMENTOS**

Duración: 3 horas
Fechas: 15 Septiembre

> **TÉCNICAS PERSUASIVAS DE VENTAS**

Duración: 9 horas
Fechas: 29 Sept.- 01 Oct.
Horario: 19:00 - 22:00

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

Duración: 15 horas
Fechas: 05- 09 Oct.
Horario: 19:00 - 22:00

> **COMO APLICAR A MI NEGOCIO LAS TÉCNICAS QUE UTILIZAN LAS MEJORES START UP**

Duración: 9 horas
Fechas: 06, 07 y 08 Oct.
Horario: 19:00 - 22:00

> **SEGURIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS EN REDES SOCIALES Y DISPOSITIVOS MÓVILES**

Duración: 8 horas
Fechas: martes 13 y viernes 16 Oct.
Horario: 17:30 a 21:30 horas

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

Duración: 30 horas
Fechas: Octubre

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

Duración: 30 horas
Fechas: Del 19 al 30 Oct.
Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 30 horas
Fechas: 19 Sept.- 30 Oct.
Horario: 09:30 - 12:30

> CÓMO COMPETIR EN EL NUEVO ENTORNO TECNOLÓGICO Y SOCIAL

Duración: 12 horas

Fechas: martes 20, viernes 23 y viernes 30, Oct.

Horario: 17:30 a 21:30 horas

> COMUNICACIÓN ASERTIVA: LA CAPACIDAD DE GENERAR RELACIONES PRODUCTIVAS

Duración: 15 horas

Fechas: Del 26 al 30 de Oct.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> MÁRKETING CREATIVO PARA LA EMPRESA

Duración: 9 horas

Fechas: 27, 28 y 29 de Oct.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> LAS 5 HABILIDADES DEL LÍDER ALTAMENTE EFECTIVO

Duración: 18 horas

Fechas: 3, 5, 17,19, 24 y 26 Nov.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> GESTIÓN DE LA TIENDA ONLINE

Duración: 12 horas

Fechas: Del 6 al 27 de los viernes, Nov.

Horario: 16:00 a 19:00 horas

> PROTOCOLO SOCIAL Y EMPRESARIAL

Duración: 8 horas

Fechas: 9 al 12 de Nov.

Horario: 19:30 a 21:30 horas

> CURSO PRÁCTICO DE CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas

Fechas: Del 9 al 27 de Nov.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> VENDE MÁS COMUNICANDO MEJOR

Duración: 9 horas

Fechas: 10, 11 y 12 de Nov.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> GESTIÓN DE EQUIPOS EFICACES Y GESTIÓN DEL TIEMPO

Duración: 9 horas

Fechas: 17, 18 y 19 de Nov.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

> ANÁLISIS DE BALANCES

Duración: 12 horas

Fechas: Del 30 de noviembre al 3 de Dic. , lunes a jueves

Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 27 horas

Fechas: Del 30 de Nov. al 11 de Dic.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 15 horas

Fechas: 1, 4, 9, 10 y 11, Dic.

Horario: 19:00 a 22:00 horas

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, empezando en octubre

Fechas: martes y jueves

Horario: 20:00 a 21:30 horas

> PREPARACIÓN EXÁMENES DE CAMBRIDGE-CAE

Duración: Calendario escolar, empezando en octubre

Fechas: lunes y miércoles

Horario: 20:00 a 21:30 horas

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

Duración: 26 horas

Fechas: del 5 al 16 de octubre, lunes a viernes

Horario: lunes a jueves de 19:00 a 22:00 horas, viernes de 19:00 a 21:30 horas

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

Duración: 26 horas
 Fechas: del 5 al 16 de octubre, lunes a viernes
 Horario: lunes a jueves de 19:00 a 22:00 horas, viernes de 19:00 a 21:30 horas

> **PORTUGUÉS COMERCIAL**

Duración: 30 horas
 Fechas: Del 19 al 30 de Oct.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 30 horas
 Fechas: del 3 al 18 Nov.
 lunes a jueves
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

INFORMÁTICA

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

Duración: 30 horas
 Fechas: del 21 de Sept. al 2 de Oct.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 15 horas
 Fechas: del 5 al 9 de Oct.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 9 horas
 Fechas: del 13 al 15 de Oct.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

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

Duración: 30 horas
 Fechas: del 19 al 30 de Oct.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **EXCEL PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES**

Duración: 30 horas
 Fechas: del 9 al 20 de Nov.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **PRESENTACIONES COMERCIALES CON POWERPOINT 2010**

Duración: 15 horas
 Fechas: del 23 al 27 de Nov.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **HERRAMIENTAS ESPECIALES EN EXCEL**

Duración: 15 horas
 Fechas: del 30 Nov. al 4 Dic.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **HERRAMIENTAS ESPECIALES EN EXCEL**

Duración: 15 horas
 Fechas: del 30 Nov. al 4 Dic.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

COMERCIO EXTERIOR

> **CURSO SEMIPRESENCIAL COMERCIO INTERNACIONAL**

Duración: 165 horas
 Fechas: del 7 de Oct. al 21 Dic.
 Observaciones: sesiones presenciales:
 viernes 16 Oct. de 19:00 a 22:00 horas
 viernes 30 Oct. de 19:00 a 22:00 horas
 viernes 6 Nov. de 18:00 a 22:00 horas
 lunes 23 Nov. de 18:00 a 22:00 horas
 martes 15 Dic. de 19:00 a 20:30 horas

> **DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR**

Duración: 15 horas
 Fechas: del 19 al 23 de octubre
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

> **GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Duración: 60 horas
 Fechas: del 3 al 30 Nov.
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

JORNADAS Y SEMINARIOS

> **JORNADA: LA RESPONSABILIDAD PENAL DE LAS PERSONAS JURÍDICAS: LA IMPLANTACIÓN DE UN MODELO DE PREVENCIÓN Y DETECCIÓN DE LOS DELITOS. PROGRAMA “CORPORATE COMPLIANCE”**

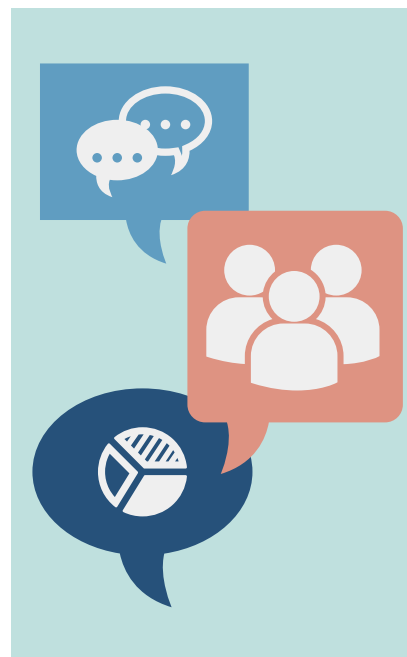
Duración: 2 horas
Fecha: 17 de EPT.
Horario: 9:30 a 11:30 horas
Gratuita previa inscripción.

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

Duración: 4 horas
Fecha: 18 Nov.
Horario: 9:30 a 13:30 horas

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

Duración: 4 horas
Fecha: 16 Dic.
Horario: 9:30 a 13:30 horas



INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo.
C/ República Argentina nº 18 - A
Telf: 986 446 297 / Fax: 986 435 659
www.camaravigo.es / formacion@camaravigo.com

Horario de atención al público:

- Invierno: de lunes a jueves de 9:00 a 14:00 horas y 16:00 a 19:00 horas, y los viernes de 9:00 a 15:00 horas.
- Verano: de lunes a viernes de 9:00 a 15:00 horas

PLAZAS LIMITADAS

La participación en los cursos se formalizará por riguroso orden de llegada de las solicitudes.

DIPLOMAS

Al finalizar cada curso la Cámara de Comercio entregará un diploma a los alumnos que acrediten su asistencia y aprovechamiento. La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.

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
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...



> REFORMA PARCIAL DE LA LEY GENERAL TRIBUTARIA

El BOE del 22 de septiembre publica la Ley 34/2015, de 21 de septiembre, por la que se reforma parcialmente la Ley General Tributaria (ley 58/2003, de 17 de diciembre) con el objetivo de adaptar y completar la regulación del sistema tributario español, haciéndolo más justo y eficaz. Detrás de este genérico propósito se halla una triple aspiración –según la Exposición de Motivos- reforzar la seguridad jurídica tanto de los obligados tributarios como de la Administración Tributaria, reduciendo la litigiosidad en esta materia; prevenir el fraude fiscal, incentivando el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias e, incrementar la eficacia de la actuación administrativa en la aplicación de los tributos.)



> NOVEDADES EN MATERIA DE AUTEMPLO

La necesidad de sistematizar el vigente marco normativo de incentivos al trabajo autónomo y a la Economía Social, reuniendo en un solo texto las medidas e incentivos establecidos en favor de estos colectivos, justifica la ley 31/2015, de 9 de septiembre. Con ella se pretende mejorar, armonizar y ampliar los ya existentes, así como implementar otros nuevos. Así, destaca la autorización a los Trabajadores Autónomos Económicamente Dependientes para la contratación de trabajadores por cuenta ajena en aquellos supuestos en los que la interrupción de la actividad por causas vinculadas a la conciliación de su actividad profesional con su vida familiar pudiese ocasionar la resolución del contrato con su cliente. Además, se clarifica la cuota a ingresar por el trabajador autónomo en aquellos supuestos en los que durante el inicio de su actividad, se acoja a la denominada «Tarifa Plana para autónomos», al fijarse no como un porcentaje, sino como una cantidad fija y estable, que permita al profesional conocer en todo momento la cuantía a satisfacer, sin hacerla depender de las posibles modificaciones en las bases y los tipos de cotización durante el disfrute de esta medida.

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 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.



> SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO, JAIME GARCÍA-LEGAZ, PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE ESPAÑA, JOSÉ LUIS BONET Y JOSÉ MARÍA CUBILLO, DIRECTOR GENERAL DEL EQUIPO MESIAS, DURANTE LA PRESENTACIÓN DEL INFORME

EL 58% DE LOS EMPRESARIOS CONFÍA EN LA MARCA ESPAÑA Y EL 57% RECONOCE QUE ES ÚTIL EN SU PROCESO DE EXPANSIÓN EXTERIOR

EL ÍNDICE DE CONFIANZA EN LA MARCA ESPAÑA 2015 RECOGE LA OPINIÓN DE 2.600 DIRECTIVOS DE COMPAÑÍAS EXPORTADORAS ESPAÑOLAS

Las empresas exportadoras españolas confían en la Marca España y perciben cada vez más su utilidad a la hora de salir a los mercados exteriores. Según los datos del Índice de Confianza en la Marca España 2015, el 58% de las empresas tiene mucha confianza o confianza plena y lo más importante: el 57% afirma que les es útil en su proceso de expansión exterior. El Indicador de Confianza en la Marca España se sitúa en 64,3 puntos sobre 100 y registra un crecimiento de 2,6 puntos respecto al dato de 2014.

El informe, elaborado por el equipo MESIAS, recoge la opinión de 2.600 directivos de empresas exportadoras españolas. El Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, el presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet y José María Cubillo, director del equipo MESIAS, fueron los encargados

de presentar el estudio en la sede de la Cámara de España. Durante la presentación del informe, el Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, destacó la mejora en la percepción de la Marca España, así como las perspectivas de aumento en el futuro que recoge el informe MESIAS. Para García-Legaz, la mejora de la realidad económica española es uno de los motivos principales de este incremento. “Construir una marca de éxito cuesta mucho”, ha subrayado García-Legaz, “por lo que tiene un mérito especial el aumento del valor de la Marca España en tan corto periodo de tiempo, es un éxito indiscutible”. Por su parte, el presidente de la Cámara de Comercio de España, José Luis Bonet, afirmó que los resultados del informe ponen de manifiesto que cada vez los empresarios aprecian más la Marca España como un elemento que les ayuda a mejorar sus perspectivas de

negocio. “Este es un dato especialmente relevante”, ha continuado Bonet, “porque las mejores embajadoras de una marca país son las empresas”. Según los resultados de 2015, todos los Índices analizados: Confianza en la Marca España, Generación de Confianza en el exterior, Imagen exterior de España, Valor Aportado, Utilidad y Reputación Exterior de la Marca consolidan la tendencia de crecimiento que se inició en 2014 y las previsiones para 2016 son incluso mejores que los resultados de este año. Así, en 2015 los mayores crecimientos respecto a 2014 se han dado en primer lugar en el Índice de Generación de Confianza en el Exterior, con un crecimiento de un 46,8 puntos (51,6

en 2015 frente a los 46,8 en 2014), seguido por el Índice de Imagen Exterior, que crece 3,9 puntos (57,9 frente al 54). En tercera posición se sitúa el Índice de Confianza de la Marca España que registra una subida de 2,6 (64,3 frente al 61,7).

Por Comunidades Autónomas, los empresarios de todas ellas confían en la Marca España y señalan que es un factor positivo a la hora de dar el salto a mercados exteriores. Los empresarios de Castilla-La Mancha, Cantabria, La Rioja y Comunidad Valenciana son los que más valoran el operar en mercados exteriores bajo la Marca España.

INDICADOR DE CONFIANZA DE LA MARCA ESPAÑA

En 2015 se sitúa en un nivel de 64,3 puntos sobre 100 y las previsiones para 2016 apuntan a niveles de 68,1, lo que supondría un crecimiento de unos 3,8 puntos. Las razones que apuntan los empresarios de por qué vinculan sus marcas/productos/ servicios a su origen español, el 47% afirma que la Marca España es atractiva fuera de nuestras fronteras y un 39% que aporta confianza. La seguridad que ofrece el operar bajo la marca país a los importadores extranjeros es esgrimida por el 34% de los encuestados.

ÍNDICE DE GENERACIÓN DE CONFIANZA EN EL EXTERIOR

Es el que presenta el comportamiento más dinámico. Ha experimentado un aumento de 6,5 puntos en este año respecto al estudio anterior y se espera que para 2016 alcance los 58,6 puntos, con un crecimiento de 7 puntos. Entre los motivos principales que aducen los empresarios, el 57% afirma que genera confianza porque es útil, el 44% porque ofrece seguridad y un 40% porque ayuda a vender en el exterior.

ÍNDICE DE IMAGEN EXTERIOR

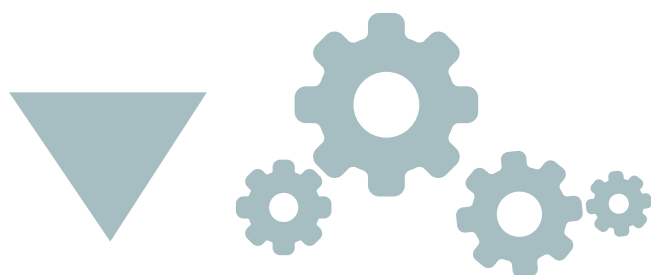
Es el segundo índice evolutivo más dinámico. Alcanza un nivel de 57,9 puntos y ha registrado un incremento de 3,9. Para 2016, según los datos de la encuesta, este Índice se situará en los 64,6 puntos, con una mejora de 6,7 puntos. Sondeados por la imagen que tiene España fuera de nuestras fronteras, el 60% de los encuestados señalan que los extranjeros perciben un país con una población altamente cualificada y un 68% destaca la creatividad. No obstante, existen algunas valoraciones que demuestran que es necesario dar una mayor difusión de la realidad española en el exterior. Así, sólo un 30% opina que España es un país avanzado, un 33% que inspira prestigio y un 29% que es tecnológicamente avanzado.

ÍNDICE DE VALOR APORTADO E ÍNDICE DE UTILIDAD

El Índice de Valor aportado se sitúa en 57,1 puntos y avanza respecto a 2014 2,8. En cuanto a las previsiones 2016, éstas se sitúan a niveles de 61,8 puntos y un incremento de unos 4,7 puntos. El Índice de Utilidad experimenta una mejora de 2,6 puntos y se coloca en los 53,7 puntos sobre 100. En 2016 se espera que llegue al nivel 58,6. En cuanto a las razones esgrimidas por los empresarios consultados, un 42% afirma que ofrece una imagen de calidad, un 37% que atrae a los potenciales clientes y un 34% que vende más.

ÍNDICE DE REPUTACIÓN EXTERIOR DE ESPAÑA

Alcanza los 53 puntos desde los 49,5 de 2014. El 51% de los empresarios basan sus apreciaciones en que España es valorada en su sector, el 44% que España tiene buena imagen fuera y un 42% responde que los productos españoles son valorados por su alta calidad.



PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN SECTORES ECONÓMICOS EMERGENTES Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

LA FUNDACIÓN INCYDE Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO ORGANIZAN ESTA FORMACIÓN DE 320 HORAS TOTALES

Las mujeres forman uno de los colectivos empresariales más numerosos del tejido productivo de nuestro país. Son una base potencial para el desarrollo empresarial, ya que un porcentaje de aquellas pueden convertir sus iniciativas en pequeñas y medianas empresas.

Este segmento de la economía productiva, vivero de grandes iniciativas empresariales, necesitan realizar programas formativos de apoyo que las hagan consolidarse más y dar el salto a metas más ambiciosas, con el consiguiente aumento del empleo.

Con estas premisas, la Fundación Incyde y la Cámara de Comercio de Vigo pusieron en marcha, el pasado 14 de septiembre, el Programa de Emprendimiento Femenino en Sectores Económicos Emergentes y Nuevas Oportunidades de Negocio.

La formación está dirigida fundamentalmente a emprendedoras y/o empresarias que quieran crear o consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión. Durante 8 semanas consecutivas a un promedio de 40 horas semanales (320 horas totales) se realizarán:

A

SESIONES DE FORMACIÓN CONJUNTA:

En estas sesiones conjuntas se impartirán los contenidos generales del programa, con el fin de proporcionar los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales en cada una de las áreas de conocimiento y promover las sinergias e intercambios de experiencias entre los participantes en el mismo.

B

ACCIONES DE ACOMPAÑAMIENTO Y SEGUIMIENTO INDIVIDUALIZADO:

Con la consigna de la mayor flexibilidad y adaptación a cada uno de los alumnos participantes, se desarrollan actuaciones de seguimiento individualizado en los que se orienta a cada uno en función de su perfil profesional y de la actividad de cada empresa, en el proceso de aplicación e implementación de los contenidos generales abordados a las sesiones conjuntas de formación.



LAS EMPRESAS DE INGENIERÍA GALLEGAS SE INTERESAN POR LAS OPORTUNIDADES EN MATERIA DE INFRAESTRUCTURAS, TRANSPORTE Y ENERGÍA EN MÉXICO

AGEINCO (Asociación Gallega de Empresas de Ingeniería y Consultoría), en colaboración con la Cámara de Comercio de Vigo, organizaron el pasado 23 de septiembre en Vigo unas Jornadas Técnicas de Infraestructuras del Transporte y Energía México-España. Unas jornadas en las que participarán diez empresas gallegas y que contaron con una veintena reuniones privadas entre las compañías gallegas y representantes del gobierno mexicano. La jornada constó de una sesión de apertura a cargo del presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas; de su homólogo en AGEINCO, Fernando López Mera, el conselleiro de Industria, Francisco Conde López; el director general de la Axencia de Infraestructuras, Francisco Menéndez Iglesias; la delegada de la Xunta en Vigo, M^a José Bravo Bosch; y el presidente de la Autoridad Portuaria de Vigo, Ignacio López Chaves. Seguidamente, el presidente de AGEINCO protagonizará la ponencia sobre el “Sector de la ingeniería en Galicia: su presencia y desarrollo industrial” para dar paso a una Mesa Redonda sobre “Infraestructuras del Transporte y

Energía, Proyectos de Carreteras, Puertos y Energía en México”, que impartirá el director general de Carreteras (Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México), Óscar Raúl Callejo Silva. Tras una breve pausa café tomarán las palabra el director general de Puerto (Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México), Alejandro Hernández; seguido del director general de Energías Limpias (Secretaría de Energía en México), Efraín Villanueva; y del director general de Relación con Inversionistas y Promoción (Secretaría de Energía en México), Gabriel Heller. Dichas ponencias darán lugar a un coloquio. Seguidamente José Cruz de la empresa GDP Abogados desarrollará “Marco Jurídico de la inversión extranjera y la contratación en el estado mexicano”. Las ponencias finalizarán con la de Ana Gazarian de la empresa EMS (Employee Mobility Solutions) tratará la “Principales aspectos a considerar en la movilidad internacional de RRHH a México”. La jornada se completó por la tarde con una visita técnica al Puerto de Vigo.

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
ESQUÍO FORMACIÓN
886 131 244

DESPACHO 5
AENTRA
986 120 027

DESPACHO 6
JELOÛ 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
vivero@camaravigo.com

Cámara
Vigo