

## NUEVA EDICIÓN DEL DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA PARA LOS COMERCIOS DE LA CÁMARA DE VIGO

### > INTERNACIONALIZACIÓN

EUROFISH 2015:  
Encuentro Internacional  
de la Pesca en la XVII  
edición de Conxemar

Casi cuarenta bodegas  
de la DO Rías Baixas  
muestran sus mejores  
productos a una quincena  
de importadores europeos

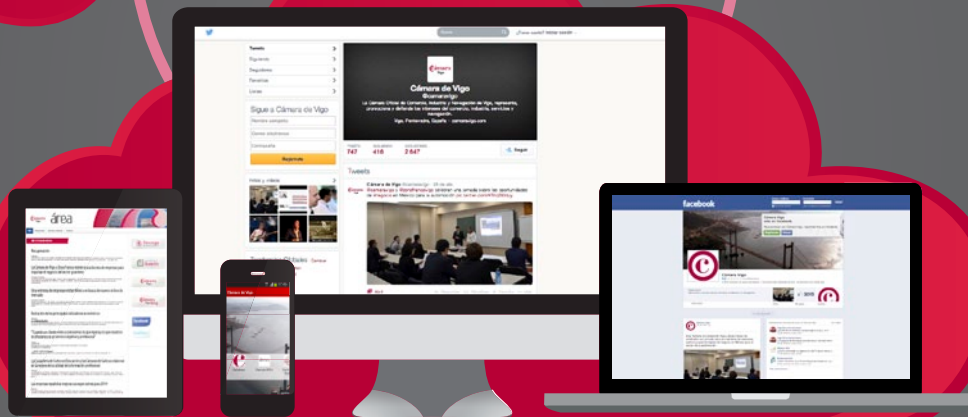
### > INSTITUCIONAL

El presidente de la  
Cámara de España,  
José Bonet, visita  
por primera vez la  
institución cameral  
viguesa

# 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

# PRESUPUESTOS, CRECIMIENTO Y RECUPERACIÓN

En las últimas semanas se ha suscitado un controvertido debate sobre el proyecto de presupuestos presentado por el gobierno actual, centrado en si las cifras que recogen son verdaderamente realistas y si contribuyen a la recuperación.

En este debate, a nuestro juicio, a veces se olvida cual es la auténtica naturaleza de un presupuesto. Sin olvidar que se trata del principal instrumento de partida de la programación de las actuaciones del Gobierno, los PPGGE no dejan de ser una previsión, que estará sujeta, como toda proyección, a las correcciones que la realidad acabe por establecer. Por supuesto que el ejercicio presupuestario debe partir de bases razonables, pero, por sí mismos, no constituyen la herramienta definitiva para introducir los cambios que una economía puede necesitar. Los cambios que supongan mejoras en la eficiencia de un sistema económico, han de introducirse mediante medidas legislativas y administrativas que potencien las transformaciones necesarias para alcanzar dicha eficiencia.

Si queremos que el crecimiento en la economía se consolide, que siga la progresión de la recaudación fiscal, que disminuya el déficit y que se reduzca el desempleo, es necesario continuar con las medidas emprendidas, adoptando nuevas líneas de actuación que contribuyan a incentivar las mejoras en la competitividad de las empresas y, consecuentemente, la generación de riqueza.

Este aumento en la generación de riqueza ha de venir acompañado de una especial atención a su óptima distribución, que permita mejoras en el ahorro y el consumo, de modo que se consolide el círculo virtuoso de las etapas de crecimiento económico.

Nuestra economía está experimentando una clara mejora, pero está lejos de alcanzar una situación satisfactoria. No debemos desechar las mejoras ya introducidas, con el riesgo evidente de que se pierda lo ya avanzado, pero no podemos conformarnos con ellas.

Quedan aspectos en los que la necesidad de reforma resulta más que evidente. Recuperar la unidad de mercado, simplificar la administración, lograr una administración de justicia eficaz, recuperar un marco de estabilidad y seguridad jurídica para las inversiones, establecer una política energética que permita reducir unos costes excesivos tanto para ciudadanos como para empresas, ajustar el tamaño de la administración, o replantear los estímulos a las actividades innovadoras de modo que se favorezca la auténtica generación de valor y los resultados, son algunos de los principales retos que tenemos por delante, y que estamos obligados a afrontar.

Serán las medidas en estas áreas las que permitan que se cumplan las previsiones presupuestarias.



## PROGRAMA OCTUBRE / DICIEMBRE 2015

### CURSOS GENERALES

---

#### > 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: 06-27 Nov., los viernes

Horario: 16:00 a 19:00 horas

---

#### > PROTOCOLO SOCIAL Y EMPRESARIAL

Duración: 8 horas

Fechas: 09 -12 Nov.

Horario: 19:30 a 21:30 horas

---

---

#### > CURSO PRÁCTICO DE CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas

Fechas: 09-27 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

---

---

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

Duración: 27 horas

Fechas: 30 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: 01, 04, 09, 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

---

> **CONVERSACIÓN EN INGLÉS**

Duración: miércoles de 20:00 a 21:30 horas  
Fechas: mensual

---

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

Duración: 30 horas  
Fechas: del 03 al 18 de Nov.  
lunes a jueves  
Horario: de 19:00 a 22:00 horas

---

## INFORMÁTICA

---

> **EXCEL PARA ADMINISTRATIVOS Y CONTABLES**

Duración: 30 horas  
Fechas: del 09 al 20 de Nov.  
Horario: 19:00 a 22:00 horas

---

> **PRESENTACIONES COMERCIALES CON POWERPOINT 2010**

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

---

> **HERRAMIENTAS ESPECIALES EN EXCEL**

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

---

## COMERCIO EXTERIOR

---

> **GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

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

---

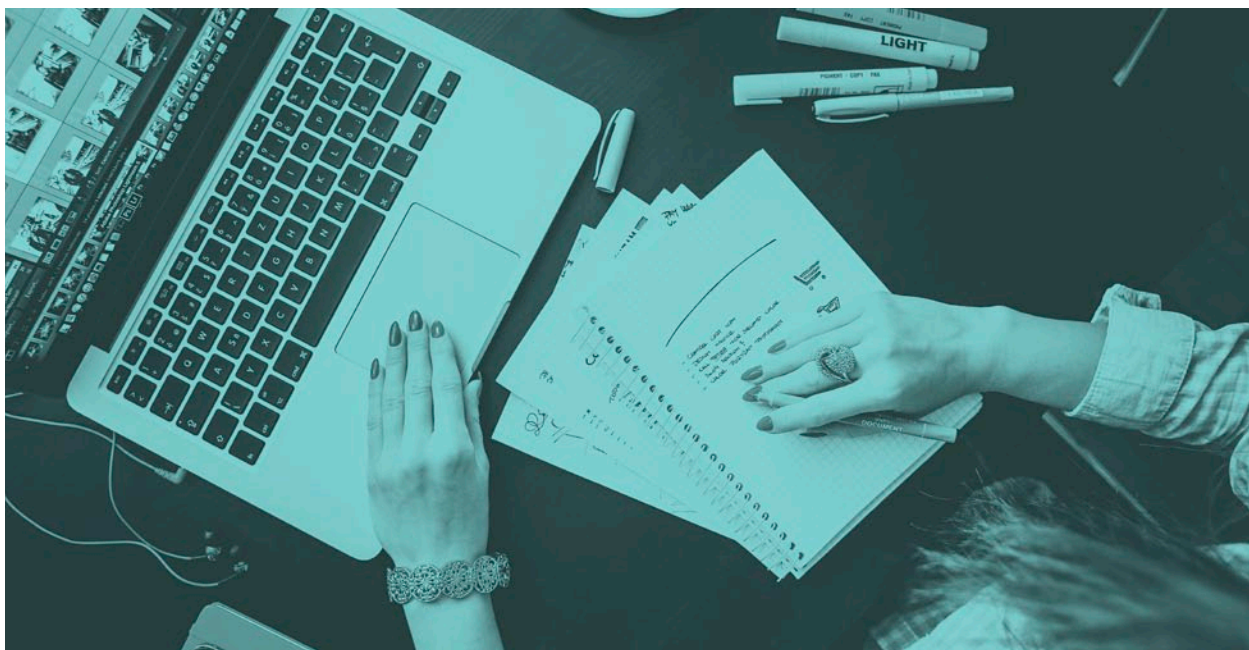
## JORNADAS Y SEMINARIOS

---

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

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

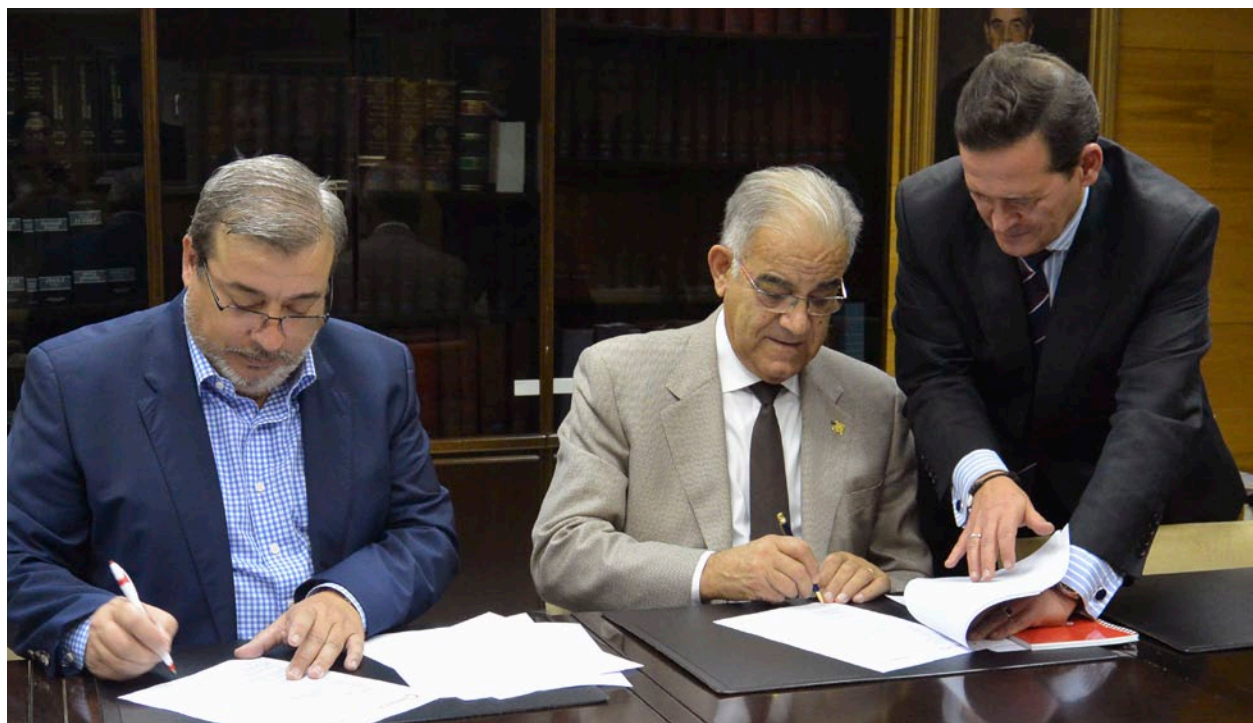
Al finalizar cada curso la Cámara de Comercio entregará un diploma a los alumnos que acrediten su asistencia y aprovechamiento. La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.

### EMPRESAS COLABORADORAS

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

Pague con **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.



## GRUPO BASE SE SUMA A LA LISTA DE EMPRESAS COLABORADORAS DE LA CÁMARA DE VIGO

Grupo Base, compañía de Outsourcing de ámbito nacional, especializada en soluciones y servicios empresariales, orientados a la gestión especializada de procesos y recursos humanos y materiales, ya es empresa colaboradora de la Cámara de Vigo. José García Costas, presidente de la institución cameral, y Germán Gómez Fortes, presidente de Grupo Base, firmaron recientemente el acuerdo por el cual la compañía ofrecerá importantes ventajas a aquellas empresas que han pasado a sumarse a programa de Aportaciones Voluntarias puesto en marcha por la Cámara de Comercio de Vigo el pasado mes de enero.

En el año 1989 nace Herman's Systems, empresa dedicada a los servicios de merchandising y promociones y esa misma fecha se puede considerar el origen de Grupo Base, ya que con el paso de los años se han ido creando más empresas hasta construir la compañía actual. Las seis empresas que lo componen surgen como respuesta a las necesidades y demanda de soluciones del mercado. Y

en este sentido Grupo Base es desde sus orígenes, un grupo orientado a proporcionar servicios integrales a empresas. Asociación para el Progreso Directivo (APD), Auren, Garrigues, Grupo Radio Vigo, Hinrich Abogados y Mugatra, fueron las primeras firmas que decidieron ofrecer servicios con ventajas especiales a las empresas colaboradoras de la Cámara de Vigo. Tener la condición de empresa colaboradora de la Cámara de Vigo supone obtener importantes beneficios económicos, entre los que destaca la posibilidad de acceder a servicios exclusivos, 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 empresas que suponen notables ahorros directos en muchos de sus servicios. Las aportaciones voluntarias de este nuevo sistema establecido por la Cámara y al que siguen sumándose empresas, oscilan entre los 75 y los 4.000 euros anuales.



## EL DEPARTAMENTO JURÍDICO INFORMA...



### > ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES: NUEVO TEXTO REFUNDIDO

El próximo 13 de noviembre –a los 20 días de su publicación en el Boletín Oficial del Estado- entra en vigor el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. Se trata de integrar, debidamente regularizadas, aclaradas y armonizadas las normas contenidas en el actual Estatuto –RDL1/1995, de 24 de marzo-, y todas las disposiciones legales relacionadas que se enumeran en el artículo Uno.d) de la citada ley, así como las normas con rango de ley que las hubieren modificado, sin que ello implique un nuevo régimen jurídico ni novedades sustantivas en la materia.



### > AUMENTO DEL LÍMITE EXENTO DE APORTAR GARANTÍA EN PAGO DE DEUDAS DE NATURALEZA TRIBUTARIA: DE 18.000€ A 30.000€

Desde el 21 de octubre, las deudas tributarias de menos de 30.000 euros podrán ser aplazadas o fraccionadas sin necesidad de prestar garantía. Esta mejora en las facilidades de pago de deudas afectará a todas las solicitudes de aplazamiento y fraccionamiento que se presenten ante la Agencia Tributaria, con excepción de las deudas generadas por la falta de ingreso de las retenciones de IRPF, que siguen siendo inaplazables, salvo la concurrencia de las causas excepcionales tasadas por ley, y de las deudas para las cuales el Código Aduanero Comunitario establece una regulación independiente. Con esta medida, además de los particulares, se benefician los autónomos y las pymes que son las que principalmente solicitan el aplazamiento del pago de impuestos como el IVA o Sociedades.

*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.



## **NUEVA EDICIÓN DEL DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA PARA LOS COMERCIOS DE LA CÁMARA DE VIGO**

ESTE SERVICIO, QUE SE INCLUYE DENTRO DEL PLAN INTEGRAL DE APOYO AL COMERCIO MINORISTA 2015, ES TOTALMENTE GRATUITO PARA EL EMPRESARIO Y TIENE COMO OBJETIVO OPTIMIZAR LA GESTIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS

La Cámara de Comercio de Vigo pone en marcha una nueva edición del **Programa Diagnóstico Punto de Venta**, un servicio dentro del Plan Integral de Apoyo al Comercio Minorista 2015. El Diagnóstico Punto de Venta está dirigido a autónomos, microempresas y pymes del sector comercial minorista que cuenten con, al menos, un establecimiento comercial a punto de venta físico. Sin importar, además, el subsector o tipo de productos a la venta, los diagnósticos que se realicen en el año 2015 serán totalmente gratuitos para el empresario al estar subvencionados al 100% por el Ministerio de Economía y Competitividad, y en algunas regiones, a través de los fondos FEDER gestionados por las Cámaras de Comercio. El objetivo de este plan no es otro que optimizar la gestión del establecimiento comercial identificando los puntos fuertes y débiles del negocio proporcionando soluciones a medida.

El Diagnóstico Punto de Venta es un asesoramiento personalizado a través de la toma de datos por parte de un técnico de la Cámara de Vigo que visita dos o tres veces el comercio. Como resultado de este trabajo, el consultor presenta un informe completo con el resultado del diagnóstico y las propuestas recomendadas para mejorar. Este trabajo, cuya duración aproximada es de un mes y medio, se centra en la valoración de siete

#### aspectos clave en la gestión del punto de venta:

1. Características generales del comercio
2. Entorno comercial
3. Imagen interna del establecimiento
4. Imagen externa del establecimiento
5. Gestión del punto de venta
6. Marketing y comunicación
7. Política comercial y gestión financiera

Una vez está completado el diagnóstico, y si se hace necesario implantar las mejoras recomendadas, el empresario puede solicitar un Plan Tutorizado de Gestión en el Comercio, con formación específica en escaparatismo y visual merchandising, gestión estratégica del lineal y/o del punto de venta, comunicación y promoción de ventas, así como marketing digital.

Los comercios interesados en recibir estos servicios solo tienen que ponerse en contacto con el departamento de comercio interior de la institución cameral viguesa, en el teléfono **986 432 533, o visitando nuestra sede.**

## IDEAS, FÁCIL Y RÁPIDAMENTE APLICABLES

### A TRAVÉS DEL DIAGNÓSTICO PUNTO DE VENTA VAS A CONSEGUIR:

- Una propuesta de mejora competitiva, centrada en la gestión del punto de venta
- Que te va a orientar hacia una gestión proactiva del comercio.
- Te va a motivar y te va a ayudar a pensar en tu propio negocio y en cómo sacar más provecho a tu local comercial.
- Poniendo en valor capacidades y recursos que ya posees.
- Te va a facilitar información sobre cómo aplicar a tu negocio nuevas técnicas de marketing, comunicación y escaparatismo.





## EUROFISH 2015: ENCUENTRO INTERNACIONAL DE LA PESCA EN LA XVII EDICIÓN DE CONXEMAR

**EL CONSORCIO DE LA ZONA FRANCA Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO ORGANIZARON UN AÑO MÁS ESTA CITA QUE BUSCA PROMOVER Y FACILITAR LAS RELACIONES BILATERALES ENTRE EMPRESAS GALLEGAS Y OTRAS DE DIFERENTES REGIONES DE INTERÉS COMERCIAL**

La XVII edición de Conxemar, que se celebró del 5 al 7 de octubre en Vigo, contó de nuevo con la celebración del EUROFISH 2015, el Encuentro Internacional de la Pesca, organizado por la Cámara de Comercio de Vigo y Zona Franca, como misión comercial inversa, dentro de su calendario de acciones para el fomento de la promoción exterior. A la cita empresarial de este año acudieron un total de 82 empresas vendedoras y 29 firmas compradoras extranjeras. Como cada edición, el objetivo de este encuentro no es otro que promover y facilitar las relaciones bilaterales entre nuestras empresas y otras de diferentes

regiones de interés comercial. No en vano, la elección de los países objeto de esta actuación se realizó teniendo en cuenta diferentes factores, tales como el interés de las empresas gallegas de productos pesqueros en mercados exteriores para operaciones de exportación, su población, el nivel de consumo de productos del mar o su poder adquisitivo. En esta edición las empresas extranjeras participantes provenían de Colombia, México, Chile, Perú, Serbia, Polonia, Alemania, Eslovenia, Croacia, Reino Unido, Francia, Holanda, Italia, Holanda, Rumanía



Durante los tres días de feria, el encuentro celebró 545 reuniones empresariales en el espacio que Eurofish dispuso en el Instituto Ferial de Vigo, ubicado en el hall del mismo. Para la última jornada de la feria, la Cámara de Comercio de Vigo y Zona Franca programaron, con la colaboración de la Autoridad Portuaria de Vigo, una visita al Puerto de Vigo, ya que se trata del principal puerto pesquero de Europa y un importante atractivo de negocio para las mismas. También, para esa misma jornada y en colaboración con Anfac, las empresas interesadas en el sector

vitivinícola y las conservas pudieron visitar la Bodega Martín Codax y la conservera Conserva de Cambados.

Con la experiencia de diez años al frente de este Encuentro Empresarial se puede decir que el perfil más común que tiene la empresa extranjera que acude a este encuentro es el de una firma importadora o distribuidora de productos pesqueros que busca un socio comercial gallego (una situación que abre mercado de exportación a las empresas gallegas participantes).

## FOTONOTICIA



**JOSÉ MANUEL FERNANDEZ ALVARIÑO (PRESIDENTE DE LA CEG); JOSÉ LUIS BONET (PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE ESPAÑA), JOSÉ GARCÍA COSTAS (PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE VIGO) Y EDUARDO BARROS (PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE PONTEVEDRA)**

# EL PRESIDENTE DE LA CÁMARA DE ESPAÑA, JOSÉ BONET, VISITA POR PRIMERA VEZ LA INSTITUCIÓN CAMERAL VIGUESA

El presidente de la Cámara de España, José Luis Bonet, visitó en octubre la Cámara de Comercio de Vigo, por primera vez desde su nombramiento. El máximo representante de la Cámara de España mantuvo un encuentro con su homónimo vigués, José García Costas, y los miembros del Pleno del ente cameral. En declaraciones posteriores a los medios, Bonet mostró

su total "apoyo" al proceso de fusión de las Cámaras de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía, con el objetivo de "concentrar esfuerzos" y materializar la "reinención constante" necesaria para adaptarse a las exigencias del futuro. No en vano, la elección de los países objeto de esta actuación



## CASI CUARENTA BODEGAS DE LA DO RÍAS BAIXAS MUESTRAN SUS MEJORES PRODUCTOS A UNA QUINCENA DE IMPORTADORES EUROPEOS

EL AUDITORIO MAR DE VIGO ACOGIÓ LOS DÍAS 28 Y 29 DE OCTUBRE ESTA MISIÓN COMERCIAL INVERSA, ORGANIZADA POR LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO Y LA ZONA FRANCA, EN LA QUE COMPRADORES DE BÉLGICA, HOLANDA, ALEMANIA, POLONIA Y REINO UNIDO REALIZARÁN UN TOTAL DE 570 CATAS DE VINO

Casi cuarenta bodegas de la D.O. Rías Baixas muestran los días 28 y 29 de octubre sus mejores productos en la misión comercial inversa de vinos organizada por la Cámara de Vigo y la Zona Franca, en colaboración con las Cámaras de Vilagarcía de Arousa y Pontevedra, y la Denominación de Origen Rías Baixas. Teresa Pedrosa, delegada del Estado en el Consorcio de la Zona Franca de Vigo y José García Costas, presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, acudieron a la inauguración de este encuentro europeo en el que participan una quincena de

importadores del sector procedentes de Bélgica (3), Holanda (2), Alemania (5), Polonia (2) y Reino Unido (3). El Auditorio Mar de Vigo fue el epicentro de este encuentro, que se dividió en dos días para facilitar la participación de más bodegas. Así las cosas, 19 empresas fueron las encargadas de abrir el tiempo de catas en reuniones de aproximadamente 15-20 minutos. Los compradores fueron pasando por cada una de las mesas ubicadas en el recinto y anotando sus impresiones con cada prueba. Las catas se llevaron a cabo de 9:00 a 16:00 horas aproximadamente con

un receso para un breve almuerzo. Durante la tarde, los importadores podrán solicitar la visita a alguna de las bodegas participantes en esta misión comercial. Al día siguiente fue el turno de las 19 empresas restantes, por lo que se calcula se llevaron a cabo un total de 570 catas en dos días. Para facilitar el trabajo de los compradores, se les facilitó un Libro de catas, con los principales datos de cada pyme gallega y espacio para tomar nota sobre cada vino. Cabe recordar que se trata de vinos de la Denominación de Origen Rías Baixas, procedentes de Val do Salnés, Condado do Tea, O Rosal, Soutomaíor y Ribeira do Ulla.

Según los datos que maneja el Consejo Regulador de la Denominación de Origen Rías Baixas, de las 170 bodegas que se integran en la misma, 89 ya están en planes de exportación. Estos vinos se venden ya a más de 60 países, principalmente a Estados Unidos (45,8 %), seguido de Reino Unido (15,4%), Alemania (10,9%), Holanda (5,8%), Puerto Rico (4,5%), México (4,4%), Irlanda (2,5%), Suiza (2,4%), Noruega (2,2%) y Suecia (2%). Además, desde el año 2000, las exportaciones de los vinos Rías Baixas crecen a una media anual de más del doble que los blancos envasados españoles.



### INTENSA AGENDA PARA FINALIZAR OCTUBRE

La última semana de octubre fue una de las más intensas del año para el departamento de comercio exterior de la Cámara de Vigo, dado que se celebraron simultáneamente tres acciones de promoción internacional en las que participa de manera muy activa la institución que preside José García Costas. Además de la inversa dedicada al vino, del 26 al 30 de octubre la sede de la Cámara de Comercio de Vigo acogió la primera misión comercial inversa con empresas de Polonia, pertenecientes a los sectores del naval y la industria auxiliar, operadores logísticos y portuarios, y turismo. Once firmas polacas mantendrán a lo largo de la próxima semana alrededor de 200 reuniones individuales en la sede cameral, con casi una veintena de empresas gallegas interesadas en explorar este emergente mercado. Posteriormente, podrían producirse encuentros en las sedes de las propias empresas gallegas. Un día después, del 27 al 29 de octubre, una delegación

de ocho empresas participaron en las ferias Seafex y Gulfood Manufacturing de Dubai. Las firmas gallegas estuvieron presentes con dos stands: el de productos del mar (con 5 empresas elaboradoras y comercializadoras de pescado fresco y congelado) y el de maquinaria para la industria alimentaria (con 3 empresas fabricantes de maquinaria para el procesado del pescado). Seafex es la feria más grande y profesional de Medio Oriente y África cubriendo toda la industria de pescados y frutos de mar. Mientras que Gulfood, por su parte, es el mayor evento sobre la industria de procesamiento de alimentos en Oriente Medio, África y el Sudeste Asiático (MEASA). A estas acciones, además, se sumó una recepción en la sede cameral viguesa de una delegación de la Cámara de Comercio de Kesenuma (Japón). José García Costas mantuvo un encuentro con su homólogo Akihiko Sugawara, con el objetivo de explorar posibles vías de colaboración futuras entre ambas instituciones.



# 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  
viviero@camaravigo.com

**Cámara**  
Vigo