
CASI UNA TREINTENA DE MUJERES FINALIZAN CON ÉXITO EL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN SECTORES EMERGENTES

> ENTREVISTA

“Galicia cuenta con un número creciente de emprendedores con proyectos de buena calidad y potencial para atraer inversión ángel”
Luis Ángel Fernández de la Vega, socio - fundador, InnoBAN

> COMERCIO EXTERIOR

Una docena de empresas exploran nuevas oportunidades de negocio en la península de los Balcanes

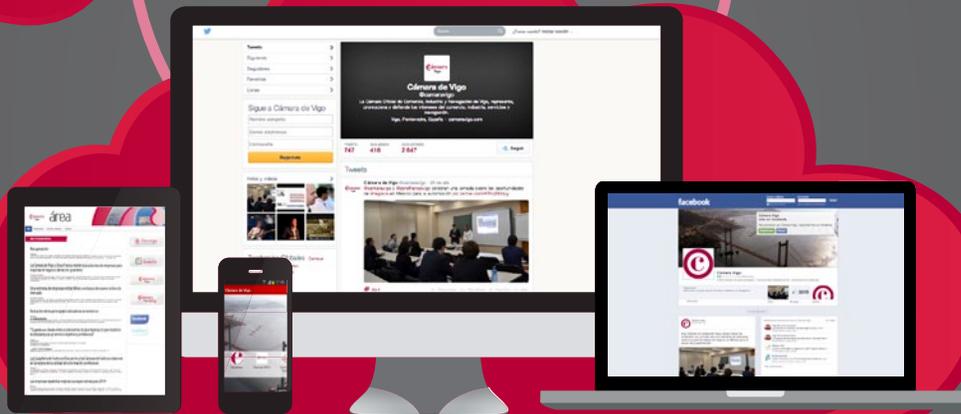
Nº 124

NOVIEMBRE

DONDE QUIERAS... COMO QUIERAS...

VISÍTANOS
www.camaravigo.com

SÍGUENOS



DESCÁRGATE
NUESTRA
APP GRATUITA



Available on the iPhone
App Store



Google play

Cámara
Vigo

ELECCIONES

El próximo día 20 de Diciembre se celebrarán elecciones generales en España. Esta ocasión presenta una diferencia fundamental con otras convocatorias anteriores. Hemos pasado décadas con un panorama electoral dominado por dos opciones mayoritarias, PP. Y PSOE, acompañadas por grupos mucho menores en número. Hoy, sin embargo, las encuestas anuncian resultados muy diferentes, con el voto disperso entre, al menos, 4 grandes opciones, PP, PSOE, Ciudadanos y Podemos, a las que hemos de añadir un amplio abanico de otros actores: Izquierda Unida, partidos nacionalistas, UPyD, opciones ecologistas, Candidaturas de Unidad Popular, etc... Parece claro, en cualquier caso, que no será posible un gobierno unitario, y que el pacto va a resultar inevitable de cara a la formación de un nuevo ejecutivo. Porque, aunque las encuestas resultan a menudo desmentidas por la realidad de los votos, es poco probable que la imagen que presentan difiera tanto de lo que será la realidad parlamentaria tras la cita electoral como para que una fuerza se pueda hacer con la mayoría absoluta del Parlamento.

La crisis económica y sus consecuencias, la aparición constante de casos de corrupción en los partidos que tradicionalmente han dominado el panorama político, y muchos otros factores, han servido de combustible que ha impulsado el ascenso de nuevas opciones. La oferta de promesas electorales se ha poblado de nuevas propuestas, muchas de ellas contradictorias, y de dudoso cumplimiento, que van desde la omnipresente reforma constitucional, hasta el establecimiento de programas de ingresos universales, o la refundación de la democracia.

Nuestro país ha sufrido, en estos últimos años, uno de los episodios más difíciles, económicamente hablando, de su historia. Y la situación, aunque ha mejorado, está lejos de resolverse. Desde inicios de siglo, la entrada de dinero, fruto de un endeudamiento creciente, alimentó un bienestar ficticio. La crisis financiera internacional interrumpió bruscamente esa entrada de dinero y puso de manifiesto la debilidad general de la economía, hundiendo a los actores más débiles del sector financiero, y arrastrando a numerosas empresas a la bancarrota. Las consecuencias inevitables en términos de desempleo fueron inmediatas. Gracias a muchos factores, estamos empezando a recuperar bases sólidas sobre las que construir el futuro. Nuestras empresas salen más al exterior, y las exportaciones aumentan, lo que redundará en mejoras en el terreno del empleo, aún muy modestas. El buen comportamiento de los precios del dinero y la energía actúan a nuestro favor. Pero para poder pagar la inmensa deuda acumulada (pública y privada), es necesario seguir siendo competitivos, impulsando la reindustrialización y mejorando la eficacia de nuestra economía, reduciendo en todo lo posible, las incertidumbres.

Sea cual sea el resultado electoral, debemos recordar a nuestros representantes, lo importante que es no desahacer, sin más, todo lo que ya hemos avanzado.

CURSOS GENERALES

> 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

> MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
 Fechas: 07 Dic.
 Horario: 16:30 a 19:30 horas

IDIOMAS

> CONVERSACIÓN EN INGLÉS

Duración: 4,5 horas
 Fechas: del 02- 16 Dic.
 (miércoles)
 Horario: 20:00 a 21:30 horas

> BREAKFAST AND SPEAKING

Duración: 4,5 horas
 Fechas: del 03-17 Dic. (jueves)
 Horario: 8:30 a 10:00 horas

JORNADAS Y SEMINARIOS

> JORNADA PARA MUJERES EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIAS. PLAN DE EMPRESA: GARANTÍA HACIA EL ÉXITO

Duración: 4 horas
 Fechas: 02 Dic.
 Horario: 9:30 a 13:30 horas

> MARKETING ONLINE Y AUDITORÍAS 2.0: ANALIZA TU POSICIONAMIENTO EN INTERNET SIN COSTE

Duración: 3 horas
 Fechas: 16 de diciembre
 Horario: 17:00 a 20:00 horas
 Jornada gratuita previa inscripción. Plazas limitadas

> 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

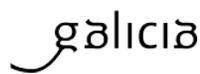
Al finalizar cada curso la Cámara de Comercio entregará un diploma a los alumnos que acrediten su asistencia y aprovechamiento. La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.

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.



CONOCIENDO LAS OPORTUNIDADES QUE LA UE OFRECE A LAS PYMES GALLEGAS

LA INSTITUCIÓN QUE PRESIDE JOSÉ GARCÍA COSTAS ACOGIÓ UNA JORNADA GRATUITA ORGANIZADA POR LA FUNDACIÓN GALICIA EUROPA Y ABIERTA A TODAS LAS EMPRESAS, ASOCIACIONES, CENTROS TECNOLÓGICOS Y EMPRENDEDORES INTERESADOS EN EXPLORAR LAS POLÍTICAS DE APOYO DE LA UNIÓN EUROPEA

La Fundación Galicia Europa celebró recientemente la jornada “Las ayudas de la UE a las pymes”, una cita organizada en colaboración con uno de sus patronos, en este caso la Cámara de Comercio de Vigo, que tuvo como objetivo fundamental que las empresas gallegas conocieran las oportunidades que la Unión Europea ofrece a las pymes. Tras una pequeña introducción sobre la política de la UE de apoyo a la pyme, los asistentes pudieron conocer de primera mano las claves para comprender el funcionamiento de los tres tipos de financiación europea: los programas de financiación en el ámbito de la competitividad, los instrumentos financieros puestos en marcha por el BEI y las licitaciones en el marco de la Ayuda Externa de la UE.

Así mismo, la Fundación Galicia Europa presentó la Guía de Financiación Comunitaria 2014-2020 en la que se recoge una explicación de los programas europeos para dicho período, así como consejos prácticos sobre cómo acceder a ellos.

La jornada fue impartida por Jorge Cisneros, consultor internacional para proyectos financiados con fondos multilaterales y programas de la Unión Europea, y autor del libro “Las ayudas de la UE a las Pymes”, publicado por la editorial Aranzadi en agosto de este año. Al término del encuentro, los asistentes tuvieron la oportunidad de mantener charlas individualizadas con el ponente.



PARTE DE LA DELEGACIÓN QUE PARTICIPÓ EN LA MISIÓN COMERCIAL A SERBIA, CROACIA, BOSNIA Y ESLOVENIA

UNA DOCENA DE EMPRESAS EXPLORAN NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN LA PENÍNSULA DE LOS BALCANES

SERBIA, CROACIA, BOSNIA Y ESLOVENIA FUERON LOS DESTINOS DE ESTA NUEVA MISIÓN COMERCIAL QUE COMENZÓ CON UNA RECEPCIÓN EN LA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN BELGRADO

El calendario de promoción exterior de la Cámara de Comercio de Vigo no para, ni siquiera a punto de finalizar el año. Doce empresas gallegas participaron este mes de noviembre en la misión comercial a los Balcanes organizada por la institución que preside José García Costas, y el IGAPE a través del Plan de Fomento de Exportacións Galegas (FOEXGA). Serbia, Croacia, Bosnia y Eslovenia fueron los destinos de esta nueva acción de promoción exterior que daba comienzo ayer con una recepción en la Oficina Comercial de España en Belgrado. El analista de mercado Aitor Nieto ofreció a la delegación viguesa una presentación sobre el mercado serbio

y las oportunidades de negocio para las empresas españolas en esta zona.

La región de los Balcanes es la gran desconocida. Pese a su historia reciente, sus países se esfuerzan por ser miembros de la UE (Croacia es miembro desde 2013 y Serbia entrará a formar parte muy pronto). En lo que respecta a su situación económica, y según un reciente estudio elaborado por el ICEX, la zona se encuentra en fase de estabilización tras el impacto de la crisis económica global de 2008. Se estima que el PIB de los Balcanes ha aumentado un modesto 0,25% en 2014, aunque está previsto

que su crecimiento se acelere durante 2015 y alcance el 1,72%. De las reuniones ya mantenidas con empresas serbias, se deduce un sentimiento de tristeza por la pérdida de poder y fuerza que tenían cuando conformaban la antigua Yugoslavia, así como la preocupación por las formas de pago y la posibilidad de financiación.

BULGARIA Y RUMANÍA

También durante el mes de noviembre, siete empresas gallegas participaron en la misión comercial a Bulgaria y Rumania, organizada por la Cámara de Vigo y el Consorcio de la Zona Franca. Se trata de dos nuevos destinos propuestos en el calendario de acciones de promoción exterior por su reciente incorporación a la Unión Europea y con economías aún en profunda transformación y en una expansión constante

Con respecto a Bulgaria, el sector agrícola presenta buenas perspectivas gracias a los fondos europeos, que permitirán realizar inversiones en maquinaria en un sector que quedado desfasado y poco capitalizado. También los bienes de consumo, debido a la mejora del nivel de vida y a la integración de

los gustos occidentales, pueden ser interesantes las marcas de restauración, hábitat, complementos y moda, tanto a través de franquicias como de otros modos de comercialización. La apertura de Zara y de otras marcas de Inditex en los dos últimos años, son buena prueba de las oportunidades del sector. Un sector que está recibiendo importantes inversiones en los últimos años, asociadas al alto precio de las materias primas, es la minería no ferrosa (extracción y refinado de cobre, oro, cinc y plomo). En ello podría haber oportunidades tanto para fabricantes de bienes de equipo como para exportadores de bienes y servicios relacionados con el medio ambiente.

Rumanía, por su parte, es un país que ofrece importantes perspectivas de desarrollo en el medio y largo plazo, con el atractivo, en términos de inexistencia de barreras comerciales, de pertenecer a la UE, a pesar de presentar al mismo tiempo ciertos desafíos, como la deficiente situación de la red de infraestructuras, que dificulta las soluciones logísticas, la corrupción, la evasión fiscal o el estado de la sanidad pública, factores que contribuyen a la emigración del país.



LA DELEGACIÓN QUE PARTICIPÓ EN LA MISIÓN COMERCIAL A BULGARIA Y RUMANÍA VISITÓ A LA OFICINA ECONÓMICA Y COMERCIAL DE ESPAÑA EN BUCAREST

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...



> ESTIMACIÓN OBJETIVA DEL IRPF Y RÉGIMEN SIMPLIFICADO DE IVA: DESARROLLO PARA 2016

De acuerdo con lo preceptuado en la legislación reglamentaria del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas - artículo 32 del Real Decreto 439/2007, de 30 de marzo- y el del Impuesto sobre el Valor Añadido - artículo 37 del Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre-, corresponde al Ministerio de Economía y Hacienda - hoy el de Hacienda y Administraciones Públicas- determinar las actividades a las que podrán aplicarse el método de estimación objetiva del IRPF y el régimen simplificado del IVA. Con la finalidad de cumplir ese mandato, se ha dictado la Orden Ministerial HAP/2430/2015, de 12 de noviembre, que, manteniendo la estructura de la del año anterior, desarrolla esta materia para el ejercicio 2016.



> LEY 44/2015, DE 14 DE OCTUBRE, DE SOCIEDADES LABORALES Y PARTICIPADAS

Esta nueva regulación de las Sociedades Laborales y Participadas no solo actualiza, moderniza y mejora el contenido de la Ley 4/1997, de 24 de marzo, como consecuencia de las últimas reformas del derecho de sociedades, sino que en cumplimiento de la previsión contenida en la Ley 5/2011, de economía social, refuerza la naturaleza, función y caracterización de la sociedad laboral como entidad de la economía social, poniendo en valor sus especificidades. Además -sigue diciendo su Exposición de Motivos-, mejora su régimen jurídico con los objetivos de fomentar la participación de los trabajadores en las empresas, facilitando su acceso a la condición de socio, al tiempo que se incorporan nuevas medidas para asegurar el control de la sociedad por parte de los trabajadores, aumentar la utilidad de las sociedades laborales y su preferencia por parte de los emprendedores. Pretende fortalecer su vertiente empresarial y consolidar el carácter estable y no coyuntural de este modelo empresarial.

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.

LAS CÁMARAS DE COMERCIO TRASLADARÁN A LOS PARTIDOS POLÍTICOS SUS PROPUESTAS EN MATERIA ECONÓMICA



La Cámara de Comercio de España, en representación de todos los entes camerales del país, trasladará a los principales partidos políticos que concurren a las elecciones generales del 20 de diciembre sus propuestas en materia económica con el objetivo de buscar un mínimo común que garantice las condiciones necesarias para favorecer el crecimiento económico y la estabilidad social.

Se trata de medidas orientadas a favorecer la actividad empresarial, su competitividad e internacionalización deben estar presentes en el programa económico del próximo gobierno. Y es que las elecciones del próximo 20 de diciembre serán, probablemente, una de las citas electorales más trascendentes de nuestra democracia. Se producen en un momento en el que la crisis económica empieza a quedar atrás, pero cuando todavía queda mucho por hacer para que todos los ciudadanos puedan beneficiarse de la recuperación.

La reducción del paro debe ser el objetivo prioritario de toda la sociedad y para ello es imprescindible que las empresas puedan trabajar en un entorno estable y predecible. Mantener la estabilidad política y social son condiciones básicas para que las empresas puedan desenvolverse, llevar a cabo nuevos planes de inversión, crear puestos de trabajo y generar actividad económica.

Las Cámaras de Comercio de España pretendemos con esta iniciativa hacer un llamamiento a la responsabilidad de las fuerzas políticas para que demuestren altura de miras y actúen en defensa del interés general, preservando la estabilidad política y económica. Los partidos deben brindar a los ciudadanos una campaña serena y respetuosa, que dé lugar a un debate en profundidad de cuantas cuestiones preocupan a la sociedad española, para que los votantes acudan a las urnas con pleno conocimiento del contenido de sus propuestas y las consecuencias e implicaciones de su aplicación.



CASI UNA TREINTENA DE MUJERES FINALIZAN CON ÉXITO EL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN SECTORES EMERGENTES

Vigo ha sido una de las ciudades más activas en el Programa de Emprendimiento Femenino en Sectores Emergentes, organizado por la Fundación Incyde y la Cámara de Comercio de Vigo. Así lo demuestran las 29 mujeres participantes en esta iniciativa recientemente llegó a su fin con una jornada de clausura en la que las alumnas pudieron disfrutar de un taller sobre "Posicionamiento WEB", donde nuestro ponente Pablo Sammarco compartió todos los pormenores sobre la optimización de los motores de búsqueda. Además, Luis Angel Fernandez, Socio-Fundador de InnoBAN, impartió una interesante charla sobre "Business Angels: dinero inteligente para tu empresa". La clausura del curso contó con la presencia de José Manuel García Orois, director gerente de la Cámara de Vigo y Ana Santillán

Henríquez de Luna, responsable del departamento de formación de la Fundación Incyde. Finalmente, ya antes de la entrega de diplomas, las alumnas Sonia Andrade Pérez y Luz Lavía Buceta presentaron sus proyectos "A HORTA NA PORTA", servicio a domicilio de productos agrícolas de proximidad y "E NATURA INGENIERÍA", energías renovables y eficiencia energética, respectivamente.

Este programa de carácter gratuito, ha estado dirigido fundamentalmente a emprendedoras y/o empresarias que quisieran crear o consolidar su negocio, mejorar la rentabilidad de su empresa o evaluar otras alternativas de expansión. Ha tenido una duración de 8 semanas consecutivas a un promedio de 40 horas semanales (320 horas totales)



LUIS ÁNGEL FERNÁNDEZ OFRECIÓ UNA CHARLA SOBRE LA FIGURA DE LOS BUSINESS ANGEL A UNA TREINTENA DE EMPRENDEDORAS

“GALICIA CUENTA CON UN NÚMERO CRECIENTE DE EMPRENDEDORES CON PROYECTOS DE BUENA CALIDAD Y POTENCIAL PARA ATRAER INVERSIÓN ÁNGEL”

LUIS ÁNGEL FERNÁNDEZ DE LA VEGA
SOCIO - FUNDADOR, INNOBAN | RED DE BUSINESS ANGELS

¿Cómo y por qué nace InnoBAN?

InnoBAN es una red de business angels que nace en Vigo en el año 2008 como una iniciativa privada e independiente para facilitar el encuentro entre emprendedores y business angels (inversores ángel), con la misión de estimular el crecimiento económico sostenible y el empleo. Desde sus inicios InnoBAN ha estado integrada en EBAN, la principal asociación europea de redes de business angels, y tiene un código de conducta que sigue los estándares éticos establecidos por EBAN.

¿Cuántos business angel forman su red?

Cerca de 80 business angels, localizados fundamentalmente en Galicia, Madrid y Cataluña. La red acaba de incorporar un director para Sevilla y Badajoz por lo que en los próximos meses contaremos con un número significativo de business angels en Andalucía y Extremadura.

¿En qué tipo de sectores invierten mayoritariamente sus miembros?

Desde la red buscamos proyectos innovadores, en fases iniciales de desarrollo, con alto potencial de crecimiento, escalables y liderados por un buen equipo emprendedor. Buscamos buenas oportunidades de inversión en cualquier sector de actividad. Las empresas TIC son sin duda las favoritas de nuestros inversores por su potencial de crecimiento y escalado y también se corresponden con la mayoría de los proyectos que analizamos desde InnoBAN.

De las propuestas que reciben, ¿qué porcentaje resultan atractivas o tienen éxito frente a los inversores?

Se trata de un proceso muy selectivo y menos del 5% de los proyectos que recibimos consiguen finalmente el apoyo por parte de los inversores. El porcentaje se incrementa sensiblemente si tenemos en cuenta sólo los proyectos que cumplen los requisitos de in-

novación, potencial de crecimiento y escalabilidad, cuentan con un equipo emprendedor comprometido con el proyecto y pueden demostrar cierto grado de tracción.

Cuando se presenta un proyecto, ¿cuáles son los errores más comunes a la hora de convencer a un posible inversor?

Muchos emprendedores siguen centrandose en el producto y sus características. Es un error, el emprendedor debe saber mostrar su proyecto como una buena oportunidad de inversión, hablando del problema que resolverá su producto, quién tiene ese problema, qué hace que su solución sea superior a la de sus competidores y cómo el y su equipo van a ser capaces de desarrollar el proyecto. Además hay que transmitir esta información de la forma adecuada, captando la atención del inversor y dando una visión general de manera que el inversor desee conocer más detalles del proyecto.

Se habla solo de la parte económica, pero inversor ángel es mucho más. ¿Qué destacaría de su labor?

Los business angels ayudan a los emprendedores aportando “dinero inteligente” ya que su aportación económica suele ir acompañada con sus conocimientos y experiencia como empresario o directivo, y su red de contactos, facilitando de este modo el desarrollo de las empresas en las que invierten.

¿Es rentable? ¿Se recupera lo invertido?

En algunos proyectos los business angels pueden tener retornos superiores a 10 veces la cantidad inver-

tida. Pero hay que tener en cuenta que se trata de inversiones muy arriesgadas, porque el Business Angel invierte en empresas no cotizadas, promovidas por personas que no son de su entorno familiar, y en fases muy iniciales del desarrollo del proyecto. Muchos de estas empresas fracasan, por eso es importante diversificar, buscando proyectos que puedan retornar varias veces lo invertido y no invirtiendo en un único proyecto. De esta forma pueden obtenerse rentabilidades anuales superiores al 25%. También hay que tener en cuenta otro tipo de retornos no monetarios que obtienen los business angels como participar en nuevos proyectos, contribuir al desarrollo de su comunidad o simplemente divertirse.

Con su amplia experiencia, ¿diría que los emprendedores gallegos están bien preparados para afrontar el reto?

Galicia cuenta con un número creciente de emprendedores con proyectos de buena calidad y potencial para atraer inversión ángel. Junto a otros organismos e instituciones, tanto públicos como privados, las Cámaras de Comercio han contribuido decisivamente a este aumento en la cantidad y calidad de proyectos emprendedores a través de sus programas de formación y sus viveros de empresas. Desde InnoBAN hemos sido pioneros en Galicia difundiendo la figura del business angels y dando formación a emprendedores sobre cómo presentar su proyecto ante inversores. Como resultado cada vez son más los emprendedores que buscan este tipo de financiación y que reciben entrenamiento y consejo para hacer que su proyecto resulte atractivo a los business angels.



CLAUSURA DEL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN SECTORES EMERGENTES, ORGANIZADO POR LA FUNDACIÓN INCYDE Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO.

VIVERO *de* EMPRESAS

de la Cámara de Comercio de Vigo



DESPACHO 1
RED EUSUMO
986 120 136

DESPACHO 2
NEXIAN
986 113 831

DESPACHO 3
M&D STUDIO LED
886 124 677

DESPACHO 4
ESQUÍO FORMACIÓN
886 131 244

DESPACHO 5
LOW PRESSURE FITNESS
986 120 343

DESPACHO 6
JELOÜ COMUNICACIÓN
986 120 209

DESPACHO 7
MSC FRESH PIZZA
986 120 029

DESPACHO 10
INLUDE SOLUTIONS SL
986 133 088

DESPACHO 12
GALIAUGA
986 120 130

DESPACHO 13
DOUS ASESORIA
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