

AÑO 7 N° 77 JUNIO 2010

ÁREA

Cámara

Vigo

PUBLICACIÓN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO

Exportación

Abierto el plazo de inscripción para el programa PIPE 2010

Misión estudio

India abre sus puertas a las empresas gallegas del sector pesquero

Encuesta

El Meeting Point de la Cámara triunfa

Reportaje

Un equipo para los emprendedores

El Vivero de la Cámara de Comercio de Vigo celebra su quinto aniversario

El gran reto

José Domínguez Álvarez

Presidente de la Asociación Cluster del Naval Gallego (ACLUNAGA)



Una exitosa singladura que abre expectativas al sector

El pasado jueves día 27 de Mayo, por un único voto, el Congreso de los Diputados convalidó el ya conocido Real Decreto de medidas de ajuste del déficit previamente aprobado por el gobierno. Esa misma tarde el FMI y otros organismos instaban a España a continuar en la senda de la reducción del gasto y del déficit y del incremento de la competitividad, subrayando la urgencia de proceder a una reforma del mercado laboral. Es obvio que para salir de esta crisis debemos mejorar nuestra competitividad. Nuestro mercado laboral, en gran medida debido al ordenamiento jurídico, presenta excesivas rigideces que lo hacen profundamente ineficaz, tal y como demuestra el desastroso comportamiento del desempleo en España, frente a los países de nuestro entorno. Es, por ello, de la máxima importancia resolver esta ineficiencia, corrigiendo los aspectos normativos y operativos que la originan.

sea necesario dedicar importantes esfuerzos a los aspectos improductivos de la actividad empresarial, y social. Y para ello tenemos que acometer importantes reformas.

Sólo por citar algunos de los numerosos y complejos problemas que se nos plantean, podemos recordar que desde hace años está pendiente de definir nuestra política energética, clarificando la actual indefinición sobre el modelo energético, atacando el siempre aplazado problema del déficit de tarifa y enfrentando las posibles soluciones a una demanda creciente y no satisfecha, a las primas de las renovables y a los retos que el futuro plantea. También deberían resolverse las tensiones territoriales, con sus implicaciones normativas y fiscales, ajustando un modelo estable que permita un desarrollo empresarial sano. Es necesario cuestionar y reducir al mínimo necesario el modelo actual de economía subsidiada, en el que las administraciones distribuyen dinero procedente de impuestos, según criterios no siempre suficientemente claros; subvenciones, que por otro lado y paradójicamente, llevan aparejados enormes costes administrativos para su control. En términos más concretos, las tímidas medidas de simplificación administrativa deberían consolidarse, y convendría resolver la cuestión de la lucha contra la morosidad, frente a la que las iniciativas legislativas emprendidas no han mostrado eficacia. Y así tantos y tantos otros aspectos que debemos corregir. Si queremos resolver la actual situación, y no nos planteamos pronto empezar a tomar decisiones pactadas, serias y rigurosas sobre asuntos de fondo, los ajustes, por sí solos, no serán suficientes, por severos que sean. ■

Pero hay muchas otras ineficiencias, casi todas derivadas de un sistema profundamente ineficaz, fruto de unos años (no pocos) en los que las decisiones políticamente vistosas y electoralmente rentables, la huída hacia adelante ante los problemas, y el aplazamiento permanente de las decisiones menos cómodas, han sido la respuesta más frecuente por parte de nuestros políticos; respuesta que los ciudadanos hemos permitido que se diese, sin más consecuencias.

Para salir del pozo tenemos que convertirnos en un destino interesante para las inversiones productivas, y conseguir que el trabajo de nuestras empresas sea lo más eficiente posible. Que las pérdidas del sistema sean mínimas, que no

Tras el cierre de NAVALIA, para la Asociación Cluster del Naval Gallego (ACLUNAGA) los resultados del certamen son más que positivos. Positivos por los contactos mantenidos pero, sobre todo, por las expectativas que se abren para nuestros astilleros y empresas auxiliares, expectativas que suponen dar una inyección de optimismo en un momento económico crucial como el que vivimos. Como presidente de ACLUNAGA quiero destacar, en primer lugar, que esta nueva cita internacional ha conseguido consolidar el papel de Galicia dentro del sector naval mundial, y ello ha sido posible porque la feria ha logrado, después de muchos esfuerzos, alcanzar la madurez y la consolidación por la que todos hemos apostado.

La presencia de 430 expositores y la visita de más de 25.000 profesionales, de los cuales un 30 por ciento fueron extranjeros, es la prueba evidente de que el sector naval de Galicia es un referente en el mercado internacional merced a la apuesta constante de nuestra industria por la competitividad, por la tecnología y por la formación.

El volumen de negocio provisional que maneja NAVALIA, cifrado en unos 7.000 millones de euros, es una magnífica noticia para nuestras industrias, sobre todo si tenemos en cuenta que los países con los que se ha establecido el mayor número de contactos, Brasil, India, México, Noruega o Uruguay están llamados a desempeñar un papel trascendental en el futuro del sector que representa ACLUNAGA. Cierto es que en salones profesionales como el que nos ocupa, los mayores resultados se obtienen a medio o largo plazo, pero no es menos real que entre todos, organización y expositores, hemos sido capaces de trabajar juntos y de establecer vías de diálogo con posibles clientes,

que a buen seguro nos permitirán recoger el fruto que todos deseamos.

No quiero dejar pasar esta oportunidad para referirme a tres hechos de gran relevancia para el futuro de nuestros astilleros y nuestras empresas auxiliares: la firma de sendos convenios por parte de nuestro Clúster con el Sindicato das Industrias Metalúrgicas, Mecánicas e de Material Eléctrico do Estado de Pernambuco (SIMMEPE) de Brasil y con la Asociación Clúster de la Industria Naval del Uruguay (ACINU) y la de un grupo de empresas asociadas a ACLUNAGA con la sociedad brasileira Petrobras Transporte S.A. (TRANSPETRO) son hitos históricos que nos abrirán nuevas vías de negocio y de introducción en mercados emergentes, en circunstancias económicas muy especiales que nos obligan a multiplicar los esfuerzos para generar recursos que reviertan en la economía y en el panorama socio-laboral de Galicia.

Como representante de ACLUNAGA quiero transmitir la felicitación de todas las industrias integradas por la impecable organización de la feria. Durante los tres días se ha constatado una gran profesionalidad y capacidad de resolución por parte del equipo que ha hecho realidad el evento, lo que es una garantía de éxito para sucesivas ediciones y nos demuestra que la Feria Internacional de la Industria Naval de Galicia tiene por delante un futuro muy prometedor.

Agradecer también la sensibilidad y colaboración demostrada por el Ejecutivo gallego, y de manera especial por el conselleiro de Economía e Industria, que una vez más se han puesto a disposición del sector para atender sus necesidades y ofrecerles el apoyo necesario para que, entre todos, sigamos por la buena vía de consolidar el nombre y la imagen de nuestras empresas, abriéndolas a esa realidad que supone la globalización. ■

IPC España
Abril 2010

ÍNDICE GENERAL
108,4/ VARIACIÓN
EN UN AÑO 1,5%
Alimentos y bebidas
no alcohólicas.
107,1/-1,9%. Bebidas
alcohólicas y tabaco.
129,6/12,1%. Vestido
y calzado. 103,7/-0,9%.
Vivienda. 114,8/3,4%.
Menaje. 107,2/0,2%.
Medicina. 97,6/
-1,7%. Transporte.
108,4/8,3%. Comunicaciones.
98,4/-1,3%. Ocio
y cultura. 97,5/
-2,5%. Enseñanza.
114,6/2,6%. Hoteles,
cafés y restaurantes.
112,8/0,9%. Otros
bienes y servicios.
111,5/1,9%.

Cámara
Vigo

BOLETÍN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. REPÚBLICA ARGENTINA 18 A, 36201 VIGO. TEL. +34 986 432 533. FAX + 34 986 435 659. E-MAIL: CAMARAVIGO@CAMARAVIGO.COM. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR. TEL. +34 986 446 295. E-MAIL: COMEX@CAMARAVIGO.COM. PRESIDENTE: JOSÉ GARCÍA COSTAS. DIRECTORA DEL BOLETÍN: NURIA SÁINZ. REALIZACIÓN: CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. DISEÑO Y EDICIÓN: CUERPO A CUERPO COMUNICACIÓN. URUGUAI 2, 3º DCHA. 36201 VIGO. TEL. + 34 986 221 835. FAX: + 34 986 437 141. E-MAIL: CUERPOACUERPO@CUERPOACUERPOCOMUNICACION.COM. WWW.CUERPOACUERPO.COM. IMPRIME: CA GRÁFICA. DEPÓSITO LEGAL: VG 728-03. ISSN 1699-3713

El futuro mira hacia la India

El país se posiciona en la economía mundial con cifras que sorprenden y con un mercado de dimensiones difícilmente comparables

Emergente, fuerte, resistente. Estos son algunos calificativos que pueden definir a la economía India, un gigante que hace unos años parecía inofensivo pero que según los gurús se convertirá en un difícil competidor. Así, y si sigue el camino que ha tomado, en 2050 pasará a ser la tercera mayor economía del mundo y el país más poblado de la tierra. Nuestras empresas apuestan por este diamante en bruto y conocen, de la mano de la Cámara de Vigo, lo que el sector pesquero indio les puede ofrecer

Con muchos los datos que se manejan cuando hablamos de India, y todos ellos cobran una importancia tremendamente alta al pensar en el futuro. En primer lugar hay que señalar que el país ha pasado de ser, en apenas dos años, un enfermo del continente asiático a una de las economías emergentes más prometedoras del planeta. Forma parte de los denominados mercados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), cuatro potencias que en 2050 generarán el 44% del Producto Interior Bruto mundial. Los gurús de la economía internacional auguran también, con datos en la mano eso sí, que la India se convertirá por esas fechas en la tercera mayor economía del mundo junto a EE.UU y un poco antes, hacia 2020, en el país más poblado de la Tierra. India posee una gran capacidad productiva y una increíble expansión de servicios, pese a que muchos de sus habitantes siguen anclados en una economía de subsistencia.

Y con estas pequeñas pinceladas, la pregunta es clara: ¿cuáles son las claves de su trayectoria económica? El país ha dado desde principios de los años 90 pasos muy importantes en un proceso progresivo de liberalización y apertura de su economía. Y la estabilidad ha sido un factor constante en los últimos años para el entorno. Este crecimiento ha llevado a mejoras graduales en los indicadores de bienestar social (esperanza de vida, mortalidad infantil y tasas de



alfabetización) y al desarrollo de una creciente "clase media", especialmente urbana, con ingresos per cápita suficientes para demandar bienes de consumo duradero. Además, esta clase media, formada por más de 380 millones de personas, manifiesta cada vez más hábitos de compra "muy occidentales". India, con una población de más de 1.000 millones de habitantes es, tras China, el país más poblado del globo, y reúne a casi el 17% de la población mundial, aunque como se

apuntaba anteriormente, entre un cuarto y un tercio de sus habitantes viven en condiciones de pobreza. Estas cifras, muestran un mercado de dimensiones difícilmente comparables (4º en poder de compra del mundo) y con tasas de crecimiento económico constantemente superiores al 5%, lo que le configura como una de las economías en desarrollo con mayores ritmos de expansión. Así las cosas, su mercado se presenta como un diamante en bruto que quiere ser tallado. ■

Tercer productor de pescado del mundo

El emergente crecimiento de India se debe al aumento del consumo privado, al incremento de la inversión y al aumento de las exportaciones de bienes y servicios. Y este último aspecto es el que ha llevado a la Cámara de Comercio de Vigo a organizar, por primera vez, una misión estudio con la pesca como principal protagonista. De este modo, del 5 al 12 de junio, varias empresas gallegas visitarán el país y comprobarán de primera mano las oportunidades que se les presentan. De la mano de la Cámara de Vigo las firmas gallegas harán un recorrido por los principales puertos pesqueros y comerciales del país, a saber, Mumbai, Cochín y Ceñía, y tendrán la oportunidad de entrevistarse con las principales organizaciones del sector: The Sea Food Exporters Association of India (SEAI) nacida en 1973 y aglutinadora del 90% de las empresas exportadoras de pescado; y The Marine Products Export Development Authority (MPEDA), constituida en 1972, y agencia propiedad del Gobierno encargada de la promoción de las exportaciones en el sector. Además, el viaje les permitirá conocer los más relevantes centros de producción en cada zona. La India es el tercer mayor productor de pescado del mundo y el segundo productor más grande de pescado de agua dulce. Con 8.000 km de costa, un fondo

marino de 1,4 millones de hectáreas y 3.000 hectáreas de Zona Económica Exclusiva (EEZ), la producción de pescado aumentó de 4,16 millones de toneladas en 1991-92 (2,45 millones de toneladas para marinos y 1,71 millones de toneladas para la pesca continental) hasta 7,12 millones de toneladas en 2007-08 (2,92 millones de toneladas de marinos y 4,20 millones de toneladas para la pesca continental). Además, se estima que el sector emplea a más de 5 millones de personas. Los recursos pesqueros del país están constituidos por una gran variedad de especies (1.570 distintas de pescado y 1.000 de mariscos). Los más comercializados dentro del grupo de los pelágicos son la sardina, la anchoa, la caballa, el carángido, el Bombay Duck y el atún, mientras que dentro del grupo de los demersales se encuentran el tiburón, la raya, la corvina y la perca. Ambos grupos suponen el 80% del total de pesca, mientras que el otro 20% lo componen los crustáceos y los mariscos (con un 15% y un 5% respectivamente). Según datos de la CMFRI, durante 2008 la producción de pescado de la costa sur este del país supuso un 34% de la producción total, la noreste un 30%, la sureste un 20% y la noreste un 15%. ■

Rumanía, la puerta de entrada a 200 millones de consumidores

Una decena de empresas gallegas acude al país en una misión comercial plurisectorial organizada por la Cámara de Vigo



Cuenta con 22 millones de habitantes pero puede dar acceso a más de 200 millones de consumidores en un radio de sólo 1.000 Km. La situación de Rumanía es estratégica. Por el país pasan 3 de los corredores europeos, con salida al Mar Negro y una posición privilegiada para abastecer a los mercados de Europa Central y del Este. Además, es miembro de la Unión Europea desde 2007. Rumanía es uno de los principales productores y exportadores de productos agrícolas de Europa, sin embargo, el sector de la automoción está cobrando gran importancia gracias a la instala-

ción de grandes multinacionales. El principal socio comercial del país es la UE, con una cifra comercial de 21.117,8 millones de euros (72% del total) para las exportaciones y de 36.151,4 millones de euros (71% del total) para las importaciones. Si sólo considerásemos los últimos años, España sería el séptimo inversor en el país, sin embargo, las exportaciones españolas a Rumanía han experimentado un incremento medio anual del 36,3%.

Todos estos factores convierten al país en un destino ya clásico en la Cámara de Comercio de Vigo. En esta ocasión, una decena de empresas gallegas de diversos sectores (pescado, productos alimenticios, granito y maquinaria y mecanizados) acudirán en junio en una misión comercial. ■

Distribución empresarial

Bucarest, la capital, es el centro de consumo por excelencia. Aquí la inversión se concentra en servicios (profesionales, financieros, distribución, etc.). La inversión industrial se sitúa en la zona de Transilvania, es decir, al Norte de los Cárpatos. Destacan aquí las factorías de automoción. Por otro lado, la región de Constanza cuenta con el mayor puerto del Mar Negro, y la zona de Brasov, posee un potencial turístico e industrial muy importante. ■

Importaciones y Exportaciones

Rumanía importa fundamentalmente vehículos terrestres; combustibles fósiles; maquinaria eléctrica; hilos, tejidos y productos relacionados; maquinaria industrial, equipamiento y sus partes. Las exportaciones españolas a Rumanía se concentran en reactores nucleares, calderas y maquinaria; vehículos automóviles y sus componentes; productos cerámicos; máquinas y aparatos eléctricos y sus componentes; materias plásticas y manufacturas de estas materias. ■

Oportunidades

Entre los principales sectores de oportunidad destacan: el sector energético, (están proyectadas diversas privatizaciones) el sector de energías renovables (es el país con más potencial de generación del Sureste europeo) el sector de las infraestructuras y transporte; el de consultoría, ingeniería y servicios a empresas; la construcción (viene experimentando crecimientos superiores al 20% en los últimos años); la industria productiva, especialmente la industria de componentes de automoción, y por último, el sector del turismo. ■

Abierto el plazo para participar en el Plan de Iniciación a la Exportación 2010

Las PYMES que deseen fomentar su internacionalización pueden presentar la solicitud antes del 15 de junio

La Cámara de Comercio de Vigo ha abierto el plazo de presentación de solicitudes para participar en el Plan de Iniciación a la Promoción Exterior 2010, más conocido como PIPE. Nacido en 1997, es el primer programa de ámbito estatal dirigido específicamente a PYMES españolas que buscan un desarrollo comercial a través de la exportación. Se trata de un proceso integral y continuo que, durante dos años, acompaña a la empresa en todas sus etapas de decisión para alcanzar una óptima

internacionalización, para ello, son asesoradas por profesionales externos. Consta de 3 fases, la primera de diagnóstico de posición competitiva y de potencial de internacionalización; la segunda de diseño del Plan Estratégico de Internacionalización y la tercera de desarrollo y puesta en marcha de dicho plan.

El Programa va dirigido a PYMES (según la definición de la Unión Europea) que, disponiendo de producto o servicio propio y con potencial exportador, no exporten o cuya ex-

portación sea inferior al 30% de su facturación total. Además, deberán cumplir con otros requisitos, como las normas de mínimos (no haber recibido ayudas fiscales superiores a 200.000 euros en los últimos tres años) y estar al corriente de las obligaciones tributarias y de la Seguridad Social. La Cámara de Vigo oferta ocho plazas para este programa, cuyo plazo de solicitud finaliza el 15 de junio.

El Plan PIPE está organizado y dirigido por el esfuerzo conjunto del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, con la colaboración de las Comunidades Autónomas y las Cámaras de Comercio. En este caso, la entidad de Vigo gestiona la participación de las empresas que comprenden su demarcación (Vigo, Baiona, Nigrán, Gondomar, Mondariz, Mondariz-Balneario, Pontearreas y Salvaterra). El programa cuenta también con la financiación de la Unión Europea a través del FEDER. Toda la información, incluidos los requisitos, la convocatoria oficial y la ficha para cumplimentar, se pueden obtener en la propia Web de la Cámara de Comercio de Vigo (www.camaravigo.com). También pueden ponerse en contacto con el departamento de Comercio Exterior de esta Cámara, teléfono: 986 446 295, o en el correo electrónico: comex@camaravigo.com. ■



Un equipo para los emprendedores

El Vivero de la Cámara de Comercio de Vigo celebra su quinto aniversario

“Estas instalaciones eran una necesidad para nuestro tejido empresarial y supondrán un entorno favorable para la instalación de nuevas PYMES”. Con estas palabras el presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, inauguraba hace cinco años el que en esa fecha se convertía en el décimo Vivero de España. Hoy, las instalaciones de la institución cameral viguesa celebran haber visto nacer a setenta empresas

La tasa de mortalidad en las empresas de reciente creación (es decir, de menos de 3 años de existencia) es enormemente alta. Según los datos disponibles, apenas un 20% de las PYMES sobreviven de manera efectiva a este período. El dato se acentúa especialmente en el caso de las empresas de servicios, y en el área que corresponde a la demarcación de la Cámara de Vigo, la situación no es diferente. Con el objetivo de contribuir a deshacer estas nefastas estadísticas abrió sus puertas en 2005 el Vivero de Empresas de la Cámara, unas instalaciones que con su nacimiento suponían el décimo Vivero de toda España.



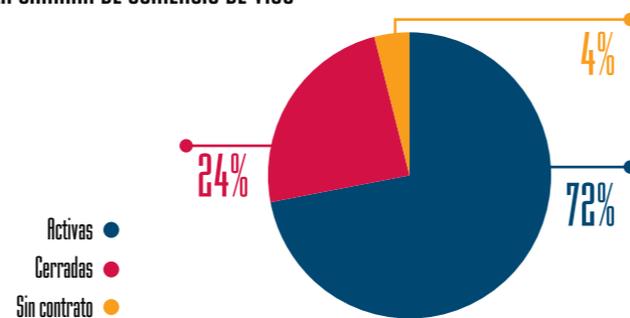
Cinco años más tarde, la Cámara de Vigo celebra con entusiasmo el haber visto cómo se creaban setenta empresas, el 70% de las cuales aún sigue en activo. Se trata de un dato tremendamente positivo para los tiempos que corren y, sobre todo, porque en la mayor parte de los casos estos emprendedores dejaron el Vivero porque sus despachos se “quedaban pequeños” para el crecimiento que comenzaban a experimentar.

Las Cámaras de Comercio de España, a través de la Fundación INCYDE (Instituto Cameral para la Creación

y Desarrollo de la Empresa), impulsan desde hace años la creación y puesta en marcha de la mayor Red de Viveros Empresariales de Europa (85 actualmente). Así, estos centros de negocio han creado en los dos últimos años, 4.000 empleos directos e indirectos y han impulsado la consolidación de 600 compañías.

Los viveros de empresa son una estructura de acogida temporal para ubicar a las PYMES en sus primeros pasos en el mercado, acompañarlas y prestarles determinados servicios adaptados a

EVOLUCIÓN DE LAS EMPRESAS DEL VIVERO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO



El perfil

Según el Informe GEM 2009, elaborado por IE Business School, que retrata cada año la situación de los empresarios en España, el perfil de nuestros emprendedores ha cambiado. Ahora es más joven, tiene menos posibilidades económicas y se enfrenta a su nueva aventura laboral con menos ambición, posiblemente por el ambiente que se respira en los mercados. Así, hablamos de un hombre, de 36 años, y con un capital de 30.000 euros. El estudio señala también que la participación femenina se ha visto sensiblemente afectada por la crisis, ampliándose la brecha de actividad emprendedora entre hombres y mujeres. En cualquier caso, la crisis ha afectado a ambos sexos, siendo este retroceso del 22,1% en los varones, y del 35% en las mujeres.

En lo que a inversión se refiere, estos datos apuntan a un emprendedor con menos poderío económico, por lo que las iniciativas son también más discretas y menos arriesgadas. Además, el capital medio aportado se sitúa en los 15.000 euros, lo que se interpreta como una respuesta a la dificultad de acceso a los créditos bancarios. ■

las necesidades de cada proyecto, con el fin de que se facilite el desarrollo de iniciativas empresariales de interés local y contribuir a la dinamización de la zona en la que se ubican.

Precisamente, este es un aspecto muy apreciado entre los emprendedores que han iniciado su actividad en la Cámara de Vigo. Para la mayoría de los encuestados, es importante sentirse “acompañado en los comienzos, que son duros para todos”, explica Victoria Millán. “Verte con otros emprendedores te anima”, dice Elena

Romero, y “el ambiente de trabajo es muy bueno” añade José Luis Vega. Pero es sin duda la reducción de costes y el ahorro de tiempo lo que más convence a los viveristas. “El vivero acorta los trámites, y puedes ponerte a trabajar según te instalas, no pierdes tiempo” afirma Pablo Conde. En este sentido, son muchos los emprendedores que encuentran en este tipo de instalaciones la oportunidad de iniciar sus ideas, ya que los alquileres de los locales son altos y, además, “no es fácil

Los objetivos

1 • Estudiar y evaluar los proyectos candidatos para ser albergados en el vivero, de modo que sus posibilidades de viabilidad real sean máximas.

2 • Establecer un entorno de estabilidad y especial protección que permita a las empresas recién creadas maximizar su crecimiento hasta alcanzar un volumen y masa críticos, que les ayuden en su permanencia.

3 • Acompañar el esfuerzo de los emprendedores, poniendo a su disposición recursos de formación, asesoramiento y apoyo que les permitan acceder a todos los instrumentos de desarrollo disponibles. ■

encontrarlos”, explica Javier Rivas. Hay que recordar que en los viveros camerales, las empresas se instalan durante los dos primeros años de su existencia, como máximo, soportando solamente los gastos generales de mantenimiento de las instalaciones. “Supone pocos costes, lo tienes todo, está céntrico” dice Elena Romero, y Victoria Millán añade que “no es lo mismo estar en tu casa que en el Vivero, ofrece una imagen más profesional y tiene el respaldo de la Cámara de Comercio de Vigo”. ■

Las empresas:

ADP FACHADAS • BLUEPHONE / Vitel Comunicación • AZTECA • A CEREIXA • OVER THE RAINBOW • MIRAMAR • DOBLE F GESTIÓN • A RUA • HACCE • 2+2-GRG Sol.Informáticas • JUCARPES • TBN ABOGADOS • CALOR HUMANO • GEONOX • EXPLICA • INGENIEROS • EVENTYAM • SINAPSYS • QUALIGEST • PANGEA • DESTRUDAT • ESTANDAR GESTION • LA BALLENA • MANTENGO • INDICA • N-VELAR • ACCION MEDIOAMBIENTAL • UD3 • PATAS DE PEIXE • A3 • NARA COMUNICACIÓN • BLUGUIA • BIT OCEANS RESEARCH • IURIS CONSULTORA • AMETS • ASDESE • A TROITA DE PÉ, S.C. • CARMEN PAZOS - ECONOMISTA • CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA • DATA KEEPER • DIGALICIA • DOMIOLO • IURIS CONSULTORA • NANOIMMUNOTECH • NEXLAN • NIRA GDC, S.L. • S&L SOLUTIONS • TRIQUETA VERDE • UXA • VIGOMARINE SERVICES • VISUAL PROJECT.

SUBVENCIONES

Ayudas del IGAPE al comercio minorista. Resolución del 25 de febrero de 2010 por la que se da publicidad al acuerdo del Consello de Dirección do Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del Igape al sector del comercio minorista, complementarias a la línea de financiación de circulante subsidiado y avalado para autónomos y microempresas (Plan Re-Solve). DOG nº44 del 5 de marzo de 2010. Fin: 30/11/10.

Amortización de costes de producción de largometrajes. Resolución del 22 de marzo de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria pública para la concesión de subvenciones para la amortización de los costes de producción de largometrajes cinematográficos, telefilmes y documentales de interés cultural gallego. DOG nº66 de 9 de abril de 2010. Fin: 15/09/10.

Impulso a las redes de 'Business Angels'. Orden ITC/860/2010, de 29 de marzo, por la que se establecen las bases reguladoras, el régimen de ayudas y la gestión de medidas del programa de impulso a las redes de «Business Angels». BOE nº84 del 7 de abril de 2010. Fin: 7/06/10.

Ayudas a emprendedores. Resolución del 30 de marzo de 2010 por la que se le da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del Instituto Gallego de Promoción Económica a los proyectos de creación de pequeñas y medianas empresas o de realización de inversiones en peque-

ñas y medianas empresas nuevas promovidas por nuevos emprendedores, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del Programa Operativo FEDER Galicia 2007-2013, y se procede a su convocatoria en régimen de concurrencia no competitiva. DOG nº65 del 8 de abril de 2010. Fin: 30/11/11.

Internacionalización de las empresas gallegas. Resolución del 6 de abril de 2010 por la que se da publicidad al acuerdo del Consello de Dirección del Instituto Galego de Promoción Económica, que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del Instituto Galego de Promoción Económica a la internacionalización de las empresas gallegas, y se procede a su convocatoria en régimen de concurrencia no competitiva. DOG del 12 de abril de 2010. Fin: 30/06/10 o 10/09/10

Fomento de la propiedad industrial. Orden del 14 de abril de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de las subvenciones para el fomento de la propiedad industrial en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2010. DOG nº77 del 26 de abril de 2010. Fin: 15/11/10.

Promoción del empleo autónomo. Orden del 22 de abril de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras del Programa para la promoción del empleo autónomo, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2010. DOG nº79 del 28 abril de 2010. Fin: 30/06/10.

Integración laboral de personas con discapacidad. Orden del 23 de abril de 2010 por la que se

establecen las bases reguladoras del programa de promoción de la integración laboral de las personas con discapacidad en la empresa ordinaria, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y del programa de empleo con apoyo, como medida de fomento del empleo de personas con discapacidad en el mercado ordinario de trabajo, y se procede a su convocatoria para el año 2010. DOG nº81 del 30 de abril de 2010. Fin: 30/06/10.

Incentivos a empresas IEBT. Orden del 23 de abril de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a las empresas cualificadas como iniciativas de empleo de base tecnológica (IEBT), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2010. DOG nº83 del 4 de mayo de 2010. Fin: 30/06/10.

Asociaciones e instituciones culturales. Orden del 27 de abril de 2010 por la que se aprueban las bases reguladoras para la concesión de ayudas, en régimen de concurrencia competitiva, a asociaciones e instituciones culturales de ámbito territorial igual o inferior al provincial para la realización de actividades culturales, y se procede a su convocatoria para el año 2010. DOG nº86 del 7 de mayo de 2010. Fin: 08/06/10.

Turismo de salud. Orden del 29 de abril de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones a entidades privadas para la potenciación y mejora del turismo de salud de la Comunidad Autónoma de Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2010 (CT988A). DOG nº86 del 7 de mayo de 2010. Fin: 8/06/10.

Restaurantes con reconocimiento oficial. Orden del 29 de abril de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones para la potenciación del turismo mediante la mejora de establecimientos restaurantes en edificios singulares que cuenten con cualquier reconocimiento oficial, núcleos históricos, parajes y paisajes naturales de cualquier reconocimiento oficial, y se procede a su convocatoria para el año 2010 (CT983I). DOG nº86 del 7 de mayo de 2010. Fin: 08/06/10.

Contratación de trabajadores. Orden del 4 de mayo de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a la contratación de las personas trabajadoras, cofinanciado por el Fondo Social Europeo (FSE), y se procede a su convocatoria para el año 2010. DOG nº86 del 7 de mayo de 2010. Fin: 30/06/10.

Audiovisual en lengua gallega. Resolución del 23 de marzo de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para producciones o coproducciones audiovisuales en lengua gallega con decidido contenido artístico y cultural y se convocan para el año 2010. Ver DOG nº86 del 7 de mayo de 2010. Fin: 08/06/10.

Ayudas a Empresas ILES. Orden del 5 de mayo de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras del régimen de ayudas y subvenciones a las empresas cualificadas como iniciativas locales de empleo (ILES), cofinanciadas por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2010. Ver DOG nº91 del 14 de mayo de 2010. Fin: 30/06/10.

CONVOCATORIAS

Participación en la feria Siane. Del 14 al 16 septiembre. Lugar: Toulouse (Junio). Sector: Subcontratación Industrial.

Participación en la feria Alihankinta. Del 21 al 23 septiembre. Lugar: Tampere (Finlandia). Sector: Subcontratación Industrial.

Participación en la feria Industri Dagene. Del 27 al 30 de septiembre. Lugar: Lillestrom (Noruega). Sector: Subcontratación Industrial.

Participación en la feria Elmia. Del 9 al 12 de noviembre. Lugar: Jönköping (Suecia). Sector: Subcontratación Industrial.

Participación en la feria Euro-mold. Del 1 al 4 de diciembre. Lugar: Frankfurt (Alemania). Sector: Diseño y fabricación de moldes.

Participación en la feria Midest. Del 2 al 5 noviembre. Lugar: París

(Francia). Sector: Subcontratación Industrial.

Visita a la feria K. Del 27 al 30 de octubre. Lugar: Düsseldorf (Alemania). Sector: Plástico y caucho.

Exposición de catálogos en la feria K. Del 27 de octubre al 3 de noviembre. Lugar: Düsseldorf (Alemania). Sector: Plástico y caucho.

Participación en la feria EMAF. Del 10 al 13 de noviembre. Lugar: Oporto (Portugal). Sector: Suministros industriales y metalmecánica.

Participación en la feria Micro-nora. Del 28 septiembre al 1 de octubre. Lugar: Besançon (Francia). Sector: Microtecnologías y precisión.

Misión comercial a la costa Oeste de Estados Unidos. Del 27 septiembre al 1 de octubre. Plurisectorial.

Misión comercial a Italia. Del 25 al 29 de octubre. Plurisectorial.

EMPLEO

Refº: 701. **Ingeniero técnico industrial.** Se necesita ingeniero técnico industrial con conocimientos y experiencia como auditor de calidad en el sector textil. Lugar de trabajo: India y China.

Refº: 703. **Persona para departamento de comercio exterior que hable rumano.** Empresa necesita una persona que hable rumano para trabajar en el departamento de comercio exterior. Se valorará el conocimiento de algún otro idioma.

Refº: 704. **Programador informático.** Se necesita incorporar programador con experiencia para desarrollo de portales web y herramientas de tecnología LAMP. Formación requerida: desde FP a Ingeniería Superior Informática.

Refº: 705. **Masajista oriental Quiromasajista.** Se requiere titulación como masajista o quiromasajis-

ta; estudios primarios; licenciatura, además, la empresa le dará una formación específica. Entre sus funciones se encuentra la realización de masajes orientales, terapéuticos y tratamientos corporales. Se ofrece alta en Seguridad Social, nómina fija y comisiones. Puesto de trabajo en los centros de Pontevedra y A Coruña.

Refº: 706. **Técnico de comercio exterior que hable inglés y alemán.** Se necesita técnico de comercio exterior con experiencia en el sector plástico. Imprescindible dominio de idiomas inglés y alemán.

Refº: 707. **Vendedor de muebles de cocina.** Empresa busca vendedor con experiencia en el sector de muebles de cocina y tarimas para trabajar en Galicia.

Información de ofertas:
empleo@camaravigo.com
Tel.: 986 44 63 43
www.camaravigo.es ■

La Cámara te ofrece la posibilidad de anunciar tu empresa con tarifas en crisis

CONTACTO CONTRATACIÓN PUBLICIDAD

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo
 C/República Argentina 18 A - Vigo - Pontevedra - España - 36201. Teléfono: 986 43 36 92. Fax: 986 43 56 59
 Correo electrónico: comunicacion@camaravigo.com. Web: www.camaravigo.com

CURSOS GENERALES:

Contratos, Nóminas y Seguridad Social. Duración: 30 horas. Fechas: del 01/06/2010 al 14/06/2010.

Horario: De lunes a viernes de 19:00 a 22:00 horas.

Manipulador de alimentos. Duración: 3 horas. Fecha: 22/06/2010. **Horario:** de 10:00 a 13:00 horas.

SEMINARIOS:

Generación, Maduración y Evaluación de Ideas. Duración: 15 horas. Fechas: del 09/06/2010 al 23/06/2010.

Horario: 9, 16 y 23 de junio, de 16:00 a 21:00 horas.

Nuevas reglas para garantías internacionales: las URDG758. Fecha: 02/06/2010. **Horario:** de 10:00 a 12:00 horas.

Jornada: Gestión de Impagados en la Empresa. Fecha: 17/06/2010. **Horario:** 10:00 a 12:00 horas.

CURSOS en las oficinas territoriales de la Cámara (Gondomar):

Arbitraje y Hojas de Reclamación. Duración: 2 horas. Fecha: 09/06/2010. **Horario:** de 20:00 a 22:00 horas.

JURÍDICA

CALENDARIO
DEL CONTRIBUYENTE

JUNIO 2010	L	M	Mi	J	V	S	D
		1	2	3	4	5	6
	7	8	9	10	11	12	13
	14	15	16	17	18	19	20
	21	22	23	24	25	26	27
	28	29	30				



HASTA EL 21

RENTA Y SOCIEDADES

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta, ganancias derivadas de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos, capital mobiliario, personas autorizadas y saldos en cuentas. **Mayo 2010.** Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

IVA

Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322.

Declaración de operaciones incluidas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340.

Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353.

Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Mayo 2010. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Marzo 2010. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Grandes Empresas. Mod. 560. Mayo 2010. Mods. 564, 566.

Mayo 2010 (*). Mods. 570, 580.

(* Los operadores registrados y no registrados (para el Impuesto sobre el Alcohol y Bebidas Alcohólicas), representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), destinatarios registrados y destinatarios registrados ocasionales (para el Impuesto sobre Hidrocarburos y el Impuesto sobre el Tabaco), utilizarán para todos los impuestos. Mod. 510.

HASTA EL 23

RENTA

Confirmación del borrador de de-

claración con resultado a ingresar con domiciliación en cuenta.

Declaración anual 2009 con resultado a ingresar con domiciliación en cuenta. Mod. D-100.

HASTA EL 30

RENTA

Confirmación del borrador de declaración con resultado a devolver, renuncia a la devolución, negativo y a ingresar sin domiciliación en cuenta.

Declaración anual 2009. Mod. D-100.

Régimen especial de tributación por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes para trabajadores desplazados 2009. Mod. 150. ■

Asesoramiento empresarial hecho a medida

La economista Carmen Pazos, cuya consultoría se encuentra en el Vivero de la Cámara de Comercio, ofrece un servicio personalizado fruto de analizar in situ cada departamento de una empresa

P

uede pasar más tiempo dentro de una empresa que en su propio despacho. La explicación es sencilla, Carmen Pazos ofrece en su consultoría un asesoramiento completamente personalizado. “Paso muchas horas dentro de los negocios y estudio todos los procesos, desde el administrativo al comercial o productivo”, comenta. El resultado es que puede realizar “un balance real para que la toma de decisiones sea correcta”. La especialidad de esta licenciada en Económicas por la Universidad de Santiago es el asesoramiento fiscal y contable, pero también trata temas jurídicos y laborales, “para ello colaboro con un graduado social y un abogado”, explica.

La crisis le hizo dudar a la hora de montar su propio negocio pero, al mismo tiempo, le abrió un abanico de posibilidades para adaptarse a las nuevas necesidades empresariales, como la gestión de cobros o el peritaje, “algo impensable hace 3 años”. “La nueva realidad demanda servicios personalizados, yo es donde vi que realmente existía un nicho de mercado”, concluye.



Sus clientes se encuentran en toda Galicia y también trata con empresas portuguesas, en muchos casos para solventar problemas con la Hacienda española.

Tras 8 años de experiencia, Carmen Pazos decidió arrancar con su empresa en enero de este año. Fue sólo mes y medio después cuando entró en el Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Vigo. “Lo

que me causó más problemas a la hora de montarme por mi cuenta fue encontrar un local, el precio era prohibitivo, así que un amigo me comentó la posibilidad del Vivero y le estoy inmensamente agradecida”, explica. Así, confiesa que se siente “como en casa” y valora especialmente el hecho de que esté en un sitio céntrico y disponga de todos los servicios básicos, “trabajar aquí da imagen de seriedad”, finaliza.

A lo largo de estos 5 meses por su cuenta reconoce que ha tenido “un acogimiento muy bueno” ya que ha hecho nuevos clientes, al margen de los que tenía anteriormente. “Todas las empresas que vienen a mí lo hacen por referencias, yo no los busco, así que confío en que siga funcionando el boca a oreja”, dice. Entre sus planes de futuro próximo están el peritaje judicial y poder intervenir como administradora concursal en estos procesos. Más a largo plazo, no descarta asociarse con otros profesionales. En cualquier caso, recalca, siempre mantendrá su cartera de clientes en función de que los pueda atender de forma personalizada. ■

DATOS

Empresa: Carmen Pazos García Economista/Asesora de empresas. **Localización:** Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9. Despacho 16. **Teléfono:** 600829025. **Correo electrónico:** carmenpazos_asesora@yahoo.es



Contigo Más Que Nunca

Las Cámaras de Comercio de España y la Unión Europea, a través de los fondos FEDER y FSE, desarrollan acciones de apoyo a pymes y emprendedores.

Programas para innovar, exportar, crear una empresa o adaptarse a las nuevas tecnologías para ser más competitivos.

Al servicio de las empresas
¡Ahora más que nunca!

 www.camaras.org

PROGRAMAS DE APOYO EMPRESARIAL

Apoyo Empresarial a las Mujeres / Antenas de servicios de proximidad para las PYMES / Emprendedores en el Comercio / Fomento del Espíritu Emprendedor / Innocámaras / Formación para la integración socio-laboral de inmigrantes / Internacionalización: iniciación a la exportación (PIPE) y a las licitaciones internacionales (ILI); inteligencia tecnológica internacional (SITI) / Intelitur, Centro de Conocimiento Turístico / Feria del Conocimiento / Plataformas Territoriales de desarrollo Empresarial / Adaptación de la Empresa a la Economía Digital

NOTICIAS

Proceso electoral para la renovación del Pleno de la Cámara de Comercio de Vigo



El pasado día 25 de mayo los representantes electos del Pleno de la Cámara de Comercio de Vigo procedieron a la votación de los candidatos propuestos por la Confederación de Empresarios de Galicia, con el siguiente resultado:

- José Alonso Rodríguez
- María Teresa Vidal Gallego
- José Manuel Magaz Ledo
- César Real Rodríguez
- José Conde Davila
- Francisco Javier Martínez López
- César Blanco Gómez
- Roberto González Pazos ■

Satisfacción de las firmas gallegas en los encuentros empresariales organizados por la institución cameral para NAVALIA 2010

Los resultados de la misión inversa de empresas del sector naval organizada con motivo de la celebración de NAVALIA 2010, la Feria Internacional de la Industria Naval, no han podido ser más satisfactorios para la Cámara de Comercio de Vigo, que ha recogido las opiniones de los participantes con una nota alta. Pese a que aún es pronto para valorar el resultado definitivo de este encuentro empresarial, las primeras encuestas recibidas confirman que un alto porcentaje de las reuniones han derivado en el inicio de negociaciones entre las empresas gallegas y las visitantes. Tanto es así que, por el momento, ya hay dos compañías pertenecientes a la industria auxiliar del sector naval con nuevos contratos firmados. De manera generalizada las empresas gallegas opinan que estas reuniones fueron muy satisfactorias, ya que permiten mantener el contacto con personas de gran poder de decisión y a las cuales no es fácil acceder. Ade-



más, las firmas que han visitado el Meeting Point de la Cámara “proceden de mercados emergentes e interesantes para nuestras empresas”. Por otro lado, uno de los aspectos más valorados ha sido el coste cero de estos encuentros, y es que si es-

tas mismas visitas se realizasen por cuenta de las propias empresas gallegas “sería muy costoso, con una dedicación de tiempo alta y no se llegaría con tanta facilidad a las personas que deciden”, explican en sus encuestas. ■



exportación

Las Cámaras de Comercio somos las Instituciones que junto a las Administraciones más recursos dedicamos a fomentar la internacionalización de las empresas españolas.

Desde el primer paso hasta el diseño de estrategias globales de exportación. 14.000 empresas ya se han beneficiado de ello.

Compruébalo. Estás en tu Cámara.

Cámaras
Contigo

VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO

Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9. Tel.: 986 120 104. Fax: 986 120 105. viverodeempresas@camaravigo.com
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.camaravigo.com

AMETS. Despacho 15. Tlf: 986 120 134. ASDESE. Despacho 12. Tlf: 886 137 094. A TROITA DE PÉ, S.C. Despacho 19. Tlf: 886 113 090. CARMEN PAZOS - ECONOMISTA. Despacho 16. Tlf: 886 113 124. CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA. Despacho 13. Tfno. 986 160 120. DATA KEEPER. Despacho 6. Tlf: 986 120 124. DIGALICIA. Despacho 7. Tlf: 986 120 120. DOMIOLO. Despacho 11. Tfno. 886 131 081. IURIS CONSULTORA. Despacho 10. Tlf: 986 120 113. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf: 986 120 143. NEXLAN. Despacho 3. Tlf: 986 120 111. NIRA GDC, S.L. Despacho 20. Tlf: 986 120 024. S&L SOLUTIONS. Despacho 9. Tlf: 986 120 117. TRIQUETA VERDE. Despacho 4. Tlf: 886 134 197. UXA. Despacho 14. Tlf: 986 120 127. VIGOMARINE SERVICES. Despacho 1. Tlf: 986 120 116. VISUAL PROJECT. Despacho 17. Tlf: 986 120 138.