

AÑO 8 N° 82 DICIEMBRE 2010

ÁREA

Cámara Vigo

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

Galardón

José García Costas
recibe la Medalla
de Oro del CFV

Comercio Exterior

En marcha el Servicio
de Inteligencia
Tecnológica
Internacional

ENTREVISTA

Emilio Duró

REPORTAJE

El Arbitraje,
un sistema rápido,
económico y eficaz
para resolver litigios

La nueva crisis de la deuda

En el momento de redactar estas líneas, la preocupación -si no el pánico- de los inversores, acerca de la capacidad de ciertos estados europeos de hacer frente a las devoluciones de su deuda golpea con dureza nuestra economía causando todo tipo de consecuencias. Se dispara el diferencial de la deuda y se desploma la bolsa, especialmente las acciones de bancos y entidades financieras. Conviene reflexionar acerca de las causas de su inquietud y sus reacciones.

En el actual período, posterior a la crisis financiera internacional, a pesar de que la zona Euro, impulsada por Alemania especialmente, consigue recuperar un ligero crecimiento, en el terreno financiero y de política económica, la Unión Europea no consigue actuar de modo coordinado. Solo la presión de inminentes desastres consigue poner de acuerdo a los gobiernos, y no en un plan o postura únicos y consensuado, sino sobre medidas paliativas a corto o, a lo sumo, medio plazo.

Cuando Alemania agita la bandera de la posible ruptura del Euro, o la salida forzada del mismo de ciertos países, sin duda tiene sus razones. Pero la consecuencia inmediata e ineludible es la desconfianza de los inversores en la posibilidad de esos países de devolver su deuda. Imaginemos por un momento, cuáles no serían las dificultades de Grecia, Irlanda, Portugal o España si quedasen fuera del Euro y tuviesen que devolver, en sus monedas nacionales (que sufrirían una notable devaluación) deudas contraídas y emitidas en Euros. En el caso de nuestro país, además de las colosales dificultades del Estado, las mismas o peores penurias atravesarían los bancos y, especialmente, las Cajas de Ahorros, ya muy debilitadas

por el aumento de la morosidad, si tuviesen que hacer frente a pagos de deudas con valor en Euros, utilizando depósitos y rendimientos convertidos en pesetas de valor incierto. No cabe duda de que quién nos presta el dinero tiene derecho a que se lo devolvamos en el tiempo y la forma convenidos, y que, si tiene dudas de que esto pueda ser así, nos pedirá una mayor retribución que compense sus riesgos o, incluso, se negará a prestarnos el dinero.

Para culminar el panorama, los ciudadanos siguen sin recibir mensajes claros de las autoridades sobre la auténtica gravedad de la actual situación. Una buena parte de la población sigue pensando que nuestro problema es exclusivamente financiero, y que una agilización del crédito podrá resolver, como por ensalmo, las actuales dificultades. No aceptamos que somos mucho más pobres de lo que pensábamos. Que la ilusión de riqueza de los años pasados se fundamentaba en la entrada, a raudales, de liquidez fruto del rápido crecimiento de la deuda de familias y empresas; deuda que ahora toca devolver.

Los esfuerzos que nos quedan por realizar son enormes y cuanto antes tomemos conciencia de esto será mejor. Y para empezar, debemos de dejar de jugar con fuego, considerando las reformas que llevan al ahorro y la simplificación como algo facultativo, que se puede evitar. La única opción es ser más estricto aún, de manera voluntaria, antes de que nos veamos abocados a serlo de modo obligado. En lo doméstico debemos centrarnos en redefinir todo nuestro sistema económico. Y a nivel europeo, dejar los enfrentamientos y establecer objetivos claros y políticas que no se revisen cada reunión del ECOFIN. ■

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: IMAXE NOVA DE COMUNICACIÓN. URUGUAI 2, 3º DCHA. 36201 VIGO. TEL. + 34 986 221 835. FAX: + 34 986 437 141. E-MAIL: IMAXENOVA@IMAXENOVA.COM. WWW.IMAXENOVA.COM. IMPRIME: CA GRÁFICA. DEPÓSITO LEGAL: VG 728-03. ISSN 1699-3713

IPC España
Octubre 2010

ÍNDICE GENERAL 109,7/ VARIACIÓN EN UN AÑO 2,3%
Alimentos y bebidas no alcohólicas. 108,2/0,4%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 136,8/8,5%. Vestido y calzado. 104,9/0,3%. Vivienda. 118,2/5,4%. Menaje. 108,1/0,9%. Medicina. 96,5/-1,0%. Transporte. 109,8/6,9%. Comunicaciones. 98,6/-0,8%. Ocio y cultura. 97,2/-0,8%. Enseñanza. 116,9/2,3%. Hoteles, cafés y restaurantes. 113,7/1,5%. Otros bienes y servicios. 112,6/2,7%.

José García Costas recibe la Medalla de Oro del Círculo de Empresarios de Galicia

El presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, recibió el pasado 26 de noviembre la Medalla de Oro del Círculo de Empresarios de Galicia- Club Financiero de Vigo. El empresario, distinguido por acuerdo unánime de su junta directiva, recibió el galardón de manos del presidente de la Xunta de Galicia, Alberto Núñez Feijóo. Ante más de 200 personalidades relacionadas con el mundo empresarial y político de Galicia, García Costas agradeció y recordó a todos los que "me han ayudado a ser lo que hoy soy como empresario". En un discurso emotivo, en el que no faltaron palabras de afecto hacia Salvador Fernández



Fotografías: Julio Prado.



Troncoso y Julio Fernández Gayoso, el presidente de la institución cameral hizo también un repaso por su trayectoria profesional destacando dos momentos claves en la misma: la su participación en la privatización de Barreras y su nombramiento como responsable de la Cámara de Vigo. El empresario vigués quiso aprovechar la ocasión para hacer un llamamiento a la unión de los empresarios: "Tenemos que aunar esfuerzos y

arrimar el hombro para tratar salir cuanto antes de este túnel, que estoy seguro tiene fin, aunque a algunos nos cueste más ver la luz". García Costas recordó además, la colaboración necesaria con los políticos en esta tarea y reclamó que "todos ellos deben dejar a un lado las siglas, los slogans, los colores y las falsas promesas y ejercer una labor para la cual han sido elegidos: trabajar por y para los ciudadanos". ■

Ya está en marcha el Servicio de Inteligencia Tecnológica Internacional

El objetivo del Programa SITI es facilitar a las pymes una visión actualizada y amplia del entorno competitivo internacional

Fomentar la competitividad de las PYMES viguesas en los mercados internacionales. Con este objetivo nace el Servicio de Inteligencia Tecnológica Internacional, SITI, el nuevo programa puesto en marcha por la Cámara de Comercio de Vigo en colaboración con el Consejo Superior de Cámaras.

El Programa SITI persigue facilitar a las empresas una visión actualizada y amplia del entorno competitivo relacionado con patentes existentes, estado de la protección legal de sus desarrollos tecnológicos, tendencias y competidores a escala internacional. De esta forma, la pequeña empresa viguesa puede obtener información de difícil acceso para los mercados, a un bajo coste, y que le permiten tomar decisiones acertadas en relación con los planes de innovación y gestión de la empresa, respecto a sus productos, a la detección de oportunidades de negocio, reducción de costes en I+D+i, y seguimiento de competidores, entre otros.

Entre las ventajas de este servicio, están la elaboración de informes personalizados por expertos en cada área, y la entrega por vía electrónica en un corto espacio de tiempo, con una respuesta adaptada a las necesidades inmediatas para la toma

de decisiones técnico-competitivas. Con estos informes se obtiene una visión actualizada del en-

tecnologías tienen mayor implantación y las empresas que han mostrado mayor interés e inversión en estos temas y también su evolución a lo largo de los últimos años. ■

tor- no mundial en relación con los últimos desarrollos tecnológicos protegidos, así como los que están disponibles y los que son más relevantes. Además, presenta información de los países en los que estas



¿Cómo funciona?

Las empresas interesadas pueden solicitar su participación en el Programa SITI a través de una Carta de Adhesión que entregarán en la Cámara, los documentos de identificación administrativa, así como los datos básicos del tipo de consulta (tecnología de interés y, en caso de conocerlos, competidores internacionales de la empresa). Una vez admitidas las empresas interesadas, éstas pasan a ser atendidas por los expertos SITI. Las empresas habrán determinado su consulta en la Carta de Adhesión y esto permitirá redactar el correspondiente Informe Tecnológico Internacional personalizado. Así, el experto SITI responderá a la empresa en los siguientes ámbitos:

- Estructura general de contenidos del informe.
- Los beneficios que puede obtener la empresa respecto a los contenidos del informe.
- Terminología usada.
- Aclaración respecto a recomendaciones y sugerencias para la acción. ■

¿Qué obtengo?

El Informe Tecnológico Internacional tiene como objetivo ayudar a la empresa a conocer mejor el mercado relacionado con una tecnología, siguiendo los últimos desarrollos protegidos, los disponibles y los más relevantes, así como los países y empresas con mayor interés

y su evolución en los últimos años. Está compuesto de las siguientes partes: Introducción, análisis de las patentes relacionadas con esa tecnología, análisis de competidores y anexos (patentes de interés referenciadas en el Informe Tecnológico Internacional). ■

INTRODUCCIÓN

ANÁLISIS DE LAS PATENTES

ANÁLISIS DE COMPETIDORES

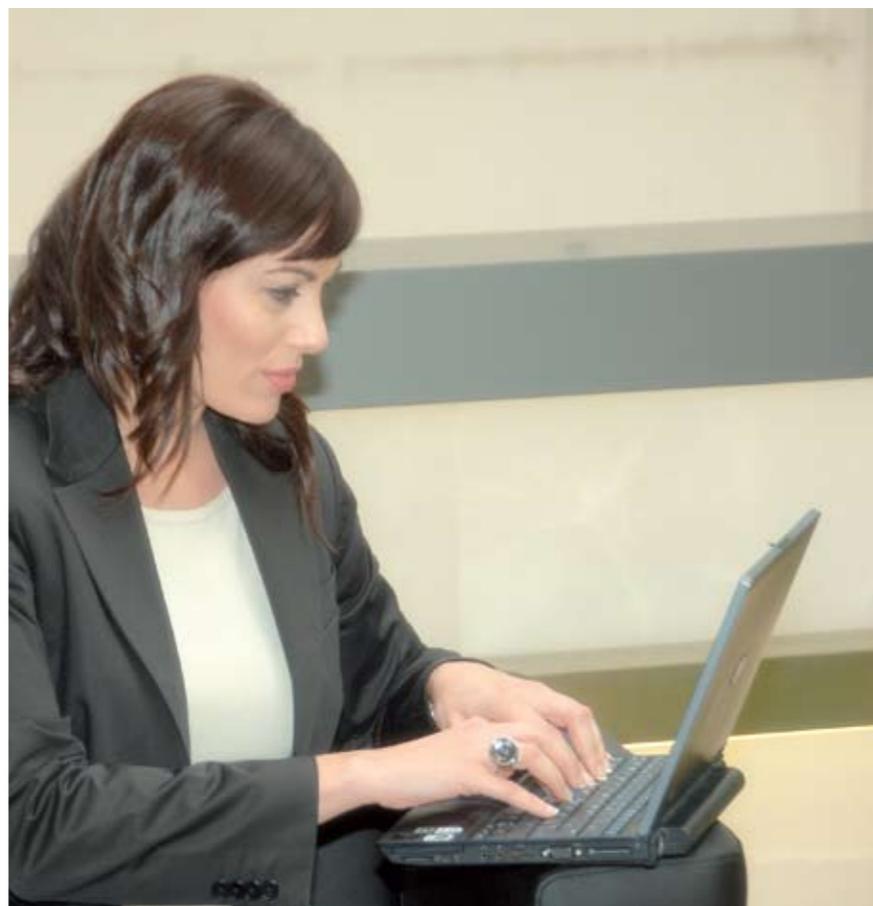
Requisitos

El Programa va dirigido a pymes españolas (según la definición de la Unión Europea) que manifiesten su interés y que cumplan con los requisitos fijados por el programa. Todas las empresas seleccionadas habrán de cumplir con la normativa nacional y comunitaria y habrán de estar al corriente de sus obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social. La selección de empresas beneficiarias del Programa SITI será realizada conforme a los procedimientos establecidos en el Programa y la limitación cuantitativa impuesta por la asignación de cuotas en el marco FEDER, garantizando los principios de publicidad, transparencia, objetividad, libre competencia y competencia exigidos por la normativa europea, así como los de igualdad y no discriminación. ■

La creación de empresas cambia de modalidad

La Cámara de Comercio de Vigo y la Fundación Incyde organizan una nueva edición del curso Creación y Consolidación de Empresas, en esta ocasión semipresencial y con un alto contenido online, para facilitar la formación y evitar los excesivos desplazamientos a los centros de impartición, pero con el mismo objetivo: ayudar a los emprendedores en su carrera hacia el mundo empresarial

Diciembre es el mes de los emprendedores en la Cámara de Comercio de Vigo. Así, y con la colaboración inestimable de la Fundación Incyce, se pone en marcha una nueva edición del Programa de Creación y Consolidación de Empresas, una acción formativa que se renueva. Y es que en esta ocasión el curso se presenta en la modalidad semipresencial, una apuesta por las nuevas tecnologías que además se adapta al alumno. “De esta forma, personas que antes tenían dificultades para estar en contacto continuo con procesos de formación, por problemas de desplazamientos al centro donde se imparten los cursos, por escasez de tiempo, por discapacidad física para asistir a clase o por vivir en pequeñas aldeas poco comunicadas con el exterior, tienen ahora todo un abanico de posibilidades a su disposición”, aseguran desde el Instituto Cameral para la Creación y Desarrollo de la Empresa.



El programa de Creación de Empresas está dirigido fundamentalmente a aquellas personas con iniciativas emprendedoras que necesiten conocer la viabilidad de su idea de negocio y adquirir los conocimientos necesarios que les permitan poner en marcha su proyecto empresarial, o bien empresarios que tengan en funcionamiento su empresa y quieran rentabilizarla al máximo. Durante la formación, un grupo de consultores, especializados en cada materia y coordinados por un Director de Proyectos, asesorará a cada participante en la elaboración de un proyecto de empresa viable o en su plan de mejora. A lo largo de este proceso, el participante será asesora-

do para llevar adelante su proyecto o empresa, teniendo en cuenta las principales áreas de la actividad empresarial: marketing, finanzas, calidad, medio ambiente, nuevas tecnologías, aspectos jurídicos, fiscales, laborales, etc. Tanto desde el departamento de formación de la Cámara como desde Incyde aseguran que la clave está en acompañar al alumno en todo mo-

mento, para que se sienta arropado desde el principio. La duración total del programa es de catorce semanas, 260 horas, distribuidas con horas online y presenciales (sesiones conjuntas en aula con todos los participantes y tutorías individuales con el director de proyectos, en horario y fechas convenidos en cada caso de acuerdo con los respectivos horarios profesionales). ■

De alumnos a empresarios

Las empresas Magma Sports y À Bicyclette son dos ejemplos de éxito. Gerardo Lareu, uno de los socios Magma Sports, realizó este curso cuando “tres compañeros nos habíamos quedado sin trabajo, o estábamos a punto. Así que nos propusimos seriamente la idea de montar un negocio propio, en nuestro caso de eventos y cronometraje deportivo. Entonces nos pareció lógico el asesorarnos, y una de las maneras más sencilla era la de hacer un curso de creación de empresa. El resto fue muy fácil, buscamos un poco de información sobre cursos y casi todo el mundo nos apuntó al mismo sitio: Cámara de Vigo”. Este emprendedor explica que la formación no deja de ser un compendio de materias básicas para una empresa; sin embargo “todos los conocimientos recibidos se iban plasmando poco a poco en nuestro plan de empresa”. Por su parte, Yolanda García, bloguera reconocida de moda, asistió con su hermana al curso al decidir que querían crear la tienda online de ropa y accesorios abicyclette.com. Sus dudas se basaban “en el conocimiento de todos los procesos para tener una idea más real, global y detallada de lo que implica tener una empresa, y específicamente en el área financiera, previsión de costos e IVA”. El valor que justamente encontraron en el curso fue el del apoyo del tutor en ésta área quien les aclaró todas las dudas y les asesoró hasta tener un plan real que no requiriera, en su caso, de la necesidad de pedir un préstamo bancario para iniciar su negocio. “¡El éxito ha sido más del esperado!”, aseguran las hermanas García. Para los socios de Magma Sport, esta formación supuso el punto de inflexión “que más nos ayudó a lanzarnos al camino de los emprendedores. Clarificó ideas, asentó conocimientos y resolvió infinidad de dudas sobre el ser y no ser empresarialmente hablando. Además, hoy en día nos sigue sirviendo de soporte porque seguimos en contacto para que nos aclaren determinadas dudas”, apunta Lareu. ■

Cursos generales

- **Programa de Creación y Consolidación de Empresas**
Duración: 260 horas
Fechas: del 09/12/2010 al 24/03/2011
Horario: Semipresencial
- **Nóminas Informatizadas: Nominaplus**
Duración: 15 horas
Fechas: del 13/12/2010 al 17/12/2010
Horario: de 19:00 a 22:00 horas
- **Nóminas Informatizadas: Nominaplus**
Duración: 15 horas
Fechas: del 13/12/2010 al 17/12/2010
Horario: lunes a viernes de 16:00 a 19:00 horas

Cursos de Informática

- **Bases de datos: Access 2007 (Nivel I)**
Duración: 28 horas
Fechas: del 09/12/2010 al 17/12/2010
Horario: lunes a viernes de 18:00 a 22:00 horas

Jornadas y seminarios

- **Seminario de Actualización: Incoterms 2010**
Duración: 4 horas
Fecha: 01/12/2010
Horario: de 9:00 a 13:00 horas
- **Cierre del ejercicio 2010: novedades contables y fiscales**
Duración: 4 horas
Fecha: 10/12/2010
Horario: de 9:30 a 13:30 horas

Cursos en las oficinas territoriales

- **Jornada sobre Imagen Comercial**
Duración: 2 horas
Fecha: 13/12/2010
Horario: 20:30 a 22:30 horas
Lugar: Centro de Desarrollo Local – Ribadetea
- **Internet como Instrumento para la Comercialización**
Duración: 6 horas
Fechas: del 15/12/2010 al 16/12/2010
Horario: de 19:00 a 22:00 horas
Lugar: Centro Neural de Gondomar, Campo das Cercas, S/Nº.

El Arbitraje, un sistema rápido, económico y eficaz para resolver litigios

Cada vez más empresas recurren a este servicio, un sistema que resuelve conflictos en menos de seis meses, la principal ventaja respecto a los tribunales ordinarios. Además, otro factor que impulsa a las empresas a recurrir al arbitraje es la confidencialidad. Los procesos judiciales son públicos, y por tanto, susceptibles de ser conocidos por competidores, otros clientes o medios de comunicación. El arbitraje es un asunto privado conlleva la obligación de guardar silencio



La justicia es lenta”. ¿Quién no ha escuchado o admitido esta afirmación alguna vez? Ciertamente, los procesos judiciales pueden demorarse demasiado en el tiempo por diversos motivos, con los daños colaterales que eso tiene, tanto para particulares como para empresas. Pero éstas últimas disponen de un sistema rápido, económico y eficaz para resolver litigios. Hablamos del arbitraje, una alternativa a la Justicia ordinaria que en los últimos años ha ganado adeptos. El arbitraje tiene la capacidad de solucionar conflictos en todas aquellas materias de libre disposición y se configura como una fórmula independiente, neutral y sobre todo rápida. La Cámara de Vigo integró este servicio en 1990 para la administración de los procedimientos arbitrales de derecho y de equidad que ante la misma se susciten.

Alicia San Segundo, responsable del departamento Jurídico de la Cámara de Vigo explica que “esta vía es adecuada por su rapidez, ya que el árbitro deberá dictar el laudo en el plazo de cinco meses –contados desde la presentación de la contestación a la demanda o finalización del plazo para hacerlo-. Es, además, un sistema flexible y está especializado; es decir, se nombra al árbitro más idóneo para el caso concreto teniendo en cuenta su experiencia profesional, en general, y la específica en la materia a resolver”.

De hecho, “la Corte de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Vigo vela



para que se cumplan los principios de audiencia, contradicción e igualdad de las partes, y, en general, para que en el desarrollo del procedimiento se observen todas las formalidades y el laudo (resolución equiparable a una sentencia judicial) se dicte en el plazo acordado”, menciona San Segundo.

Pueden ser objeto de arbitraje todas aquellas materias de libre disposición, excepto las de naturaleza laboral y las relativas a consumo. En relación con los árbitros, pueden serlo las personas naturales que se hallen

en el pleno ejercicio de los derechos civiles, pero cuando la cuestión litigiosa haya de decidirse con arreglo a Derecho, los árbitros habrán de ser abogados en ejercicio.

El número de los árbitros será siempre impar -con preferencia a la existencia de un árbitro único- y su designación podrá venir determinada por las partes, o bien podrá ser encomendada a la institución que administre el arbitraje.

Incremento de transacciones comerciales

El desarrollo económico que ha experimentado España durante la última década, ha dado lugar al incremento de las transacciones comerciales, tanto nacionales como internacionales, y es probable que todo ello se traduzca en un aumento de litigios. Resolverlos de una manera eficaz y sin necesidad de acudir a los tribunales ordinarios se presenta como una extraordinaria alternativa que nos brinda la figura del arbitraje.

Las Cámaras de Comercio, en cuanto que Corporaciones de Derecho Público y Órganos consultivos de la Administración, contribuyen de forma muy notable a la difusión y asentamiento de la cultura arbitral, facilitando la infraestructura necesaria para que puedan solucionarse conflictos a través de árbitros expertos e independientes, con todas las garantías jurídicas.

¿Qué es el arbitraje mercantil?

Es la solución natural a todo conflicto. Las partes, libremente, acuerdan por escrito que un tercero resuelva definitivamente sus posibles diferencias de interpretación, ejecución y resolución de acuerdos o contratos.

¿Y el arbitraje institucional?

Supone encomendar la administración del arbitraje y la designación de los árbitros a una Corporación de Derecho público con capacidad para llevar a cabo funciones arbitrales, dotando al sistema arbitral de mayores garantías.

¿Qué conflictos resuelve?

Todos los conflictos mercantiles nacionales e internacionales que le sean sometidos por las partes, de cualquier área del mundo y prácticamente en todos los sectores económicos. Todos aquellos que puedan surgir como consecuencia de acuerdos, contratos o relaciones jurídicas sobre materias sobre las cuales las partes puedan disponer, ya sean de naturaleza nacional o internacional.

¿Cuáles son las funciones de la Corte?

- Organizar y administrar el arbitraje.
- Designar los árbitros.
- Velar por el buen funcionamiento del procedimiento.
- Elaborar informes sobre la práctica del arbitraje mercantil.
- Establecer relaciones con otros or-

ganismos y convenios de colaboración.

- Estudio de la normativa arbitral, interpretación del Reglamento de la Corte, y, en general cualquier actividad relacionada con el institución del Arbitraje.

¿Quién puede dirigirse a la Corte de Arbitraje?

Cualquier persona, natural o jurídica, que desee dirimir sus controversias mediante la intervención de árbitros especializados.

¿Cómo se pueden prevenir conflictos mercantiles?

Mediante la inclusión de una cláusula arbitral en un contrato o documento en el que se plasme la relación jurídica de que se trate. Esta inclusión se negocia entre las partes, al igual que se ha pactado el precio, la forma de pago, las calidades o la fecha de entrega de mercancías. Una vez insertado el Convenio en los contratos, las partes tienen garantizada una vía natural y lógica para la resolución del conflicto, beneficiándose de las características del sistema arbitral: mayor especialización, confidencialidad, rapidez y economía.

¿Qué gastos implica un arbitraje?

En un arbitraje es necesario sufragar los honorarios del árbitro y los gastos administrativos fijados por la Corte, según el arancel previsto en su reglamento.

Reforma en 2011

No cabe duda que la flexibilidad, especialización, agilidad y confidencialidad son razones más que suficientes para acudir al arbitraje pero estas razones por si solas no bastarían si el procedimiento arbitral no estuviera rodeado de las garantías suficientes que lo hagan un auténtico medio alternativo -cuasijudicial al decir de algunos- de solución de conflictos.

Con esta idea se está acometiendo la reforma de esta materia –que está prevista que vea la luz a principios del año próximo- para dotar al arbitraje en general y a la figura de los árbitros, en particular, de las garantías que incrementen la seguridad jurídica y la eficacia de estos procedimientos.

En este sentido, la reforma prevé conceder mayor relevancia a las Instituciones Arbitrales –al arbitraje administrado por una Corte como pueda ser la nuestra- en cuanto que garantes de la idoneidad, capacidad, independencia, transparencia en el nombramiento de árbitros y, en definitiva, de la seguridad jurídica que rodea este tipo de procedimientos.

El impulso que con esta reforma pretende darse, es una señal inequívoca de que el arbitraje constituye una auténtica alternativa a la justicia ordinaria en la resolución de conflictos.



Emilio Duró

“Para sanear las empresas, hemos de seleccionar al personal por sus actitudes y, en especial, por su coeficiente de optimismo”



Le resulta un reto hablar de la felicidad en los tiempos que corren?

Es evidente que estamos en un momento en el que las noticias negativas se acumulan y parece una contradicción hablar de felicidad. Pero si lo miramos objetivamente estamos en la mejor de las épocas en las que ha vivido el ser humano y nuestro grado de comodidad es muy superior al que tenían nuestros padres, abuelos... Además sólo podremos superar las dificultades si las afrontamos con un espíritu positivo, aunque no siempre sea fácil.

La apatía y la negatividad se extiende con más facilidad en las organizaciones que la felicidad. ¿Cómo se “sanea” una empresa?

El ser humano está preparado para sobrevivir y no para “vivir”. Por lo tanto estamos diseñados para acordarnos de los errores y los problemas para salvar la vida, (recordamos la avispa que nos pica y no las 1.000 que no nos pican). Además las emociones son contagiosas y las emociones negativas duran casi 3 veces más que las positivas. Aprendemos básicamente de 2 formas: por imitación y por principio del placer. Por ello los líderes de las empresas son referentes importantes para que la cultura de la apatía y la negatividad

no se instale. Recordemos que la gente positiva rinde entre el 65 y el 100% más que las personas normales. Por todo ello, para sanear las empresas, hemos de seleccionar al personal por sus actitudes y, en especial, por su coeficiente de optimismo. Y también tenemos que potenciar las actitudes constructivas, proactivas y responsables frente a las críticas destructivas y posturas reactivas basadas en el pasado.

¿Las empresas son lo suficientemente conscientes de la importancia de tener equipos optimistas?

Creo que sí. A modo de ejemplo la reunión anual de los responsables de recursos humanos de las principales empresas españolas que se celebró este año en La Coruña versó sobre “la felicidad en el trabajo”.

Por dónde suele comenzar su trabajo, ¿por los directivos o por los empleados?

No soy nadie para dar lecciones a nadie pero parece que últimamente lo que digo les gusta a algunas empresas y me piden que les ayude a cambiar el clima laboral de sus empresas. Las empresas con las que tengo la suerte de colaborar son, en general, muy positivas y realizan programas de formación y acciones para fomentar el positivismo en toda la empresa y para todos los niveles.

Si se supone que ahora vivimos en una sociedad con más comodidades y oportunidades, ¿por qué no conseguimos ser felices?

Durante los últimos años hemos dedicado un gran esfuerzo en aumentar los conocimientos técnicos de las personas, prestando poca atención a los aspectos emocionales del ser humano. Ha sido una era de profundos cambios técnicos y en continua aceleración. Al mismo tiempo se ha incrementado de forma importante la esperanza de vida. Ante este nuevo escenario al que nos enfrentamos, lleno de incertidumbres, cambios y donde es necesario innovar constantemente, no sólo será necesario estudiar, aprender y esforzarnos con mayores conocimientos, sino que junto la vertiente tecnológica del ser humano tendremos que desarrollar la vertiente física, (el cuerpo es el templo del alma y de donde surge nuestra energía) y, sobre todo, el control de nuestras emociones para vencer los miedos, no caer en el desánimo, tener una vida equilibrada y afrontar con ilusión el reto de vivir, (no solo sobrevivir), hasta los 100 años.

¿Cómo empezó a dar conferencias sobre este tema?

Como muchas cosas en la vida, por casualidad. Mi trabajo no es dar conferencias sobre felicidad. Soy economista y además de mi labor de consultor de empresas for-

mo parte de algunos Consejos de Administración. Pero hace unos 2 años me pidieron una conferencia para el Comercio Gallego. Como vi al auditorio muy triste creí que sería bueno animarles. Alguien filmó la conferencia sin mi consentimiento y me “colgó” en Vimeo y Youtube. He pedido muchas veces que me saquen pero no lo consigo, (me dicen que mucha gente la ve y no quieren borrarla). La verdad es que me da mucha vergüenza que me vea la gente por internet y me sorprende que les guste lo que digo, pero desde entonces recibo muchas llamadas y felicitaciones, (también críticas), y me contratan muchas empresas. Pero sinceramente creo que hay gente mucho más interesante que yo.

“Tenemos que recuperar algunos valores tradicionales que nos permitan tener una vida más plena”

¿Y qué conclusiones obtiene tras estos años de profesión?

Básicamente que tenemos que recuperar algunos valores tradicionales que nos permitan tener una vida más plena. Nos hemos inclinado por buscar el placer cuando tendríamos que haber luchado por tener un sentido de vida y poder levantarnos cada mañana con la frase “que suerte, un día más para”. Considero que cualquier persona que tenga “un por que vivir encuentra siempre el como”; pero es muy difícil encontrar “un como vivir si no se tiene un por que”.

Finalmente, ¿me daría algún consejo para ser más feliz?

No soy nadie para dar consejos a nadie ya que, como siempre digo, no me aclaro con mi vida. Pero a riesgo de equivocarme le diría: cuide su cuerpo ya que es el templo del alma, (haga deporte todos los días, relajación, duerma las horas necesarias y aliméntese bien); cuide de sus emociones y haga lo que haga ponga pasión en su vida, (con sus seres queridos, su pareja, sus amigos, no viva solo, ...); alimente su mente todos los días con lecturas y trabajos que le supongan un reto y, por último, encuentre un motivo por el que vivir que tenga que ver con ayudar a los demás. El amor sigue siendo la fuerza que mueve el mundo. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

DICIEMBRE 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	31		

HASTA EL 20

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.

Noviembre 2010. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128. Pagos fraccionados Sociedades y Establecimientos Permanentes de No Residentes Ejercicio en curso:
- Régimen General. Mod. 202.
- Grandes Empresas (excepto Grupos Fiscales). Mod. 218.
- Régimen de consolidación fiscal (Grupos Fiscales). Mod. 222.

IVA

Noviembre 2010. 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

Noviembre 2010. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Septiembre 2010. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Noviembre 2010. Grandes Empresas. Mods. 560. **Noviembre 2010.** Mods. 564, 566. **Noviembre 2010** (*). Mods. 570, 580. (*) Los destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo. Mod. 510.

HASTA EL 31

RENTA

Renuncia o revocación Estimación Directa Simplificada y Estimación Objetiva para 2011 y sucesivos. Mods. 036/037.

IVA

Renuncia o revocación Regímenes Simplificado y Agricultura, Ganadería y Pesca para 2011 y sucesivos. Mods. 036/037. Opción o revocación de la apli-

cación prorata especial para 2011. Mods. 036/037. Opción o revocación por la determinación de la base imponible mediante el margen de beneficio global en el Régimen Especial de los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección para 2011 y sucesivos. Mod. 036.

Opción o revocación por la determinación global de la base imponible en el Régimen especial de las Agencias de Viajes para 2011 y sucesivos. Mod. 036.

Opción tributación en destino ventas a distancia a otros países de la Unión Europea para 2011 y 2012. Mod. 036. Renuncia al Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2011 sin modelo.

Comunicación de alta en el Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

Opción o renuncia por la modalidad avanzada del Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

Comunicación anual relativa al Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039. Solicitud de inscripción / baja. Registro de devolución mensual, grupo de entidades. Mod. 039. ■

“Nuestro mejor regalo eres tú”

La Cámara de Vigo y Caixanova ponen en marcha el IV Concurso de Escaparates de Navidad

C

omo ya viene siendo habitual, el comercio de la demarcación cameral vuelve a protagonizar las fechas más mágicas del año. Así, la Cámara de Vigo y Caixanova apuestan premiar el esfuerzo y el trabajo de los comerciantes en Navidad tras un ejercicio, de nuevo, económicamente complicado. Bajo el lema “Nuestro mejor regalo eres tú”, arranca el IV Concurso de Escaparates de Navidad, un certamen dirigido a los establecimientos de comercio minorista de los municipios que forman su demarcación territorial, en el que se valorarán la presentación de los productos e imagen comercial, la creatividad y diseño y la dificultad técnica e iluminación.

El jurado del concurso concederá cuatro premios de 600 euros a cada uno de los comercios participantes, repartidos entre las cuatro zonas en las que se divide la demarcación de la Cámara de Vigo: uno para los comercios del municipio de Vigo; otro para los establecimientos de Ponteareas, Mondariz y Mondariz-Balneario; un tercero para los situados en el Val Miñor (Baiona, Gondomar y Nigrán); y otro para los participantes de Salvaterra y As Neves. Además de la dotación económica, los establecimientos galardonados recibirán un diploma oficial en reconocimiento a su mérito y esfuerzo. Las candidaturas podrán



Podrán participar los comercios de la demarcación de la Cámara: As Neves, Baiona, Gondomar, Mondariz, Mondariz-Balneario, Nigrán, Ponteareas, Salvaterra de Miño y Vigo. Inscripciones: del 15 de noviembre al 10 de diciembre a las 14 horas en la Cámara de Comercio de Vigo y las Antenas Camerales. Bases disponibles en www.camaravigo.es

presentarse hasta el 10 de diciembre de 2010 a las 14 horas en la sede de la institución cameral así como en las oficinas territoriales de la Cámara. Los escaparates tendrán que ser exhibidos, como mínimo, hasta el 31 de diciembre, y durante los días de exposición deberán estar iluminados hasta las 22:00 horas.

El jurado estará constituido por 4 personas, 3 designadas por la Comisión de Comercio Interior de la

propia Cámara, de entre comerciantes y especialistas, y 1 representante de Caixanova. Este jurado valorará cada uno de los siguientes apartados, otorgando una puntuación del 0 al 10.

La valoración global será el resultado de la media aritmética de la puntuación de los distintos apartados. En caso de igualdad entre dos participantes, el jurado planteará una votación especial de desempate. ■

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

EMPLEO

Ref. 735. Investigación de Mercados (Market Research). Consultora de Recursos Humanos en Porriño selecciona candidato/a para búsqueda de nuevos mercados internacionales. Nos es necesaria experiencia previa. Horario orientativo: 07:00 a 15:00 de lunes a viernes. Requisitos: Iniciativa y alta capacidad de investigación en Internet. Titulación requerida: Licenciado. Nivel alto de inglés. Se valorará francés. Carné de conducir.

Ref. 736. Oficial Electricista de segunda. Empresa de Vigo busca Oficial Electricista de 2º. Requisitos del candidato: FPI/FPII o equivalente. Titulación requerida: Ciclo medio en electricidad. Necesario carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 737. Técnico de maquinaria. Empresa en Porriño solicita técnico en maquinaria para arreglo y mantenimiento de las distintas maquinarias de los clientes con compromiso en la efectividad y calidad del servicio. El puesto requiere la visita a los clientes programados para el día, determinar el nivel de stocks de piezas y previsión de las mismas, liquidaciones de cuentas diarias, fac-

turar y facilitar los procedimientos administrativos de tesorería. Deberá utilizar el sistema informático vía Intermec. Debe tener conocimientos globales en asistencia de maquinaria con experiencia mínima de 1 año. Edad: De 25 a 38 años. Titulación requerida: FP II rama electrónica / mecánica.

Ref. 738. Comercial en pescado fresco y congelado con experiencia en exportación. Empresa ubicada en el Puerto Pesquero requiere un comercial en pescado fresco y congelado con experiencia en exportación. Debe hablar inglés y tener experiencia en un puesto similar. Titulación requerida: Titulado medio. Necesario carné de conducir y vehículo propio. Horario orientativo: De lunes a sábado.

Ref. 739. Técnico en proyectos europeos. Se busca un técnico con experiencia en gestión de proyectos europeos y en departamento de comercio exterior. Contrato de 9 meses de duración. El candidato debe ser Lic. en Económicas, Empresariales, Derecho, o Políticas, con un nivel alto de inglés y medio de portugués.

Ref. 740. Administrativa/o Alemán + Inglés. Empresa co-

mercializadora de maquinaria y equipamiento para la industria ubicada en Vigo precisa incorporar una Administrativa/o con dominio de idiomas alemán e inglés, para desarrollar tareas de gestión de clientes y proveedores, atención de llamadas, facturación y gestión contable, presupuestos, elaboración de documentación, gestión documental y traducción de documentos, etc. El candidato debe dominar alemán e inglés y debe tener experiencia mínima de dos años en puesto similar. Titulación requerida: FP Administrativo (preferentemente), Diplomado o licenciado. Necesario carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 741. Técnico en comercio exterior. Empresa de Vigo busca Licenciado, Diplomado o FP con experiencia para apoyo al departamento de marketing, apertura de nuevos mercados, aumento de los clientes internacionales, participación en viajes y seminarios en el extranjero. Además deberá encargarse de la elaboración de ofertas, gestión de pedidos y seguimiento de operaciones, entre otros. Requisitos del candidato: Bilingüe en inglés.

Ref. 742. Técnico Comercial. Empresa en Vigo busca persona para actividades comerciales. Requisitos

del candidato: Inglés, experiencia en el sector pesquero.

Ref. 743. Comercial. Empresa busca comercial autónomo con experiencia en muebles de cocina. Sus funciones serán la captación de nuevos clientes y ventas en Galicia. Requisitos: Mínimo graduado escolar, carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 744. Farmacéutico para Pontevedra. Se busca Licenciado en farmacia para hacerse cargo de la sección de parafarmacia. Entre los requisitos se solicita una edad máxima de 40 años y dotes para la formación (impartirá algunos cursos). Se ofrece contrato indefinido inicial. Horario de turnos: una semana de mañana y otra de tarde.

Ref. 745. Técnico de Comercio Exterior. Empresa ubicada en Vigo necesita incorporar un técnico para su departamento de Comercio Exterior. Requisitos: Inglés (bilingüe) y titulación superior (licenciado o ingeniero). No necesaria experiencia. Horario aproximado: de 7 a 15 horas.

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

La Antena de Salvaterra celebra un panel empresarial sobre Enoturismo

La Antena Cameral de Salvaterra de Miño celebró el pasado 23 de noviembre el panel empresarial "Posibilidades del Enoturismo", en un lugar emblemático: las cuevas de Doña Urraca. La jornada sirvió para plantear la posibilidad de constituir una ruta del vino a través de la Comarca con el objetivo de fortalecer el sector turístico de la zona.

El alcalde de Salvaterra, Arturo Grandal Vaqueiro, pidió a los asistentes que se reflexionara sobre la oportunidad que tienen geográficamente para potenciar este tipo de turismo, "que goza de una gran trayectoria en producción de excelentes vinos". Además, apuntó que existe un importante grupo de bodegas que ya han mostrado su interés en

que el itinerario por la Comarca sea una realidad a corto plazo. Por otra parte el gerente de la Cámara de Comercio de Vigo, José Manuel García Orois, indicó que "desde la Cámara estamos comprometidos a hacer los máximos esfuerzos para poner en contacto a todos los actores implicados en la potenciación de este tipo de actividades turísti-



cas: hoteleros y hosteleros, bodegas, asociaciones, ayuntamientos e instituciones turísticas". ■

VIFORDAT

Begoña Valdenebro y Javier Roig

"Nuestra intención es ser una consultora integral y prestar todos los servicios que requiera la empresa"



VIFORDAT nace cuando Begoña Valdenebro y Javier Roig se dieron cuenta que era necesario una consultora que pudiera integrar sus servicios dentro de la cultura y funcionamiento diario de la empresa-cliente, de forma que no se perciban como un elemento ajeno o complementario, sino como una parte integrante e importante de la empresa. "Nuestra relación con proveedores, asociaciones y clientes nos permite conocer en profundidad las necesidades y problemática del sector y por lo tanto, comercializar desde la nueva empresa aquellos servicios y características de los mismos, que respondan de forma idónea a las necesidades de la demanda", aseguran.

¿Quiénes son sus principales clientes? ¿A qué tipo de clientes enfocan sus servicios?

Los clientes de la empresa se enmarcan en los siguientes colectivos: Empresas privadas de tamaño pequeño y mediano (sector agrario, industrial y servicios), Administraciones Públicas, Asociaciones de empresarios y comerciantes, tanto sectoriales como territoriales, y por último, autónomos.

¿Cuál de sus servicios es el más solicitado y por qué?

Desde junio de 1999, año en el que se promulgó la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD), todas las entidades públicas y privadas deben estar adaptadas a dicha ley. Dado que según datos estadísticos, a día de hoy, solamente el 34% de la Pymes en todo el territorio nacional se han adaptado a dicha ley, y teniendo en cuenta que en nuestra área de influencia (Galicia) el 98% de las empresas son Pymes, el servicio más solicitado en estos momentos es la adaptación a dicha ley.

VIFORDAT además gestiona subvenciones, Innovación (I+D+i) y Responsabilidad Social Corporativa, implanta Sistemas de Gestión, realiza actividades de formación empresarial y diseño corporativo.

Los factores que perciben como claves para el éxito son calidad en los trabajos y satisfacción de los clientes, la personalización de los servicios para lograr el objetivo de la integración; ofertar servicios complementarios, como el servicio postventa de atención de incidencias o asesorar a los trabajadores de la empresa-cliente, y mantener una red de contactos amplia y con garantía de calidad para la externalización de servicios.

¿Qué recomendación le daría a los emprendedores que desean poner un negocio en marcha?

La clave para que la creación de un nuevo negocio salga adelante es el conocimiento en profundidad del sector al que nos vamos a dedicar. Posteriormente, deben elaborar un plan de negocio para ver la viabilidad de la idea y por último mucha dedicación e ilusión para afrontar todos los retos que se le presenten, y que tengan siempre en cuenta que no será una tarea fácil en este mundo tan competitivo en el que nos encontramos.

Javier Roig posee formación como Licenciado en Administración y Dirección de empresas y Begoña Valdenebro es ingeniera superior de Telecomunicaciones y MBA por la Escuela de Negocios Caixanova. ■

Datos

VIFORDAT. Protección de datos (LOPD), Formación empresarial, Diseño Web e Implantación Sistemas de Gestión.

Despacho: 1
Tel.: 886 113 129
www.vifordat.es
info@vifordat.es



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@amaravigo.com

Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.amaravigo.com

AMETS. Despacho 15. Tlf.: 986 120 134. ASDESE. Despacho 12. Tlf.: 886 137 094. aTdp. Despacho 19. Tlf.: 886 113 090. CARMEN PAZOS - ECONOMISTA. Despacho 16. Tlf.: 886 113 124. CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA. Despacho 13. Tlf.: 986 160 120. DATA KEEPER. Despacho 6. Tlf.: 986 120 124. DESMARQUE. Despacho: 17. Tlf.: 627 067 825. DIGALICIA. Despacho 7. Tlf.: 986 120 120. DOMIOLO. Despacho 11. Tlf.: 886 131 081. INGADE. Despacho 7. Tlf.: 986 120 117. INPROSEC. Despacho 10. Tlf.: 886 113 106. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. MOTIONA. Despacho 3. Tlf.: 986 120 111. NIRA GDC, S.L. Despacho 20. Tlf.: 986 120 024. TRIQUETA VERDE. Despacho 4. Tlf.: 886 134 197. UXA. Despacho 14. Tlf.: 986 120 127. VIFORDAT. Despacho 1. Tlf.: 886 113 129. NEOINTEGRA. Despacho 9. Tlf.: 986 120 108.