

AÑO 8 N° 83 ENERO 2011

# ÁREA

## Cámara Vigo

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

Punto de Vista  
Los empresarios  
opinan

Estudio  
Perspectivas  
empresariales  
España- Europa

Formación  
Calendario de  
acciones enero-junio  
2011

REPORTAJE

El 58,83% de las empresas  
de la Cámara no pagan  
ningún tipo de cuota

# El futuro de las Cámaras. El futuro de las empresas

**H**ace ahora poco más de un mes, el Presidente del Gobierno, en el curso de una comparecencia parlamentaria, anunció una serie de medidas entre las que se incluía un importante cambio en el régimen de pertenencia de las empresas a las Cámaras de Comercio, que pasa de ser universal a voluntario. El censo electoral de las Cámaras queda constituido solo por las empresas que deseen formar parte de éste y, consecuentemente, las cuotas obligatorias que las empresas y empresarios individuales satisfacían en función de sus beneficios, pasan a ser, asimismo, voluntarias. Al margen de que el régimen transitorio está lejos de estar claro, y de los indudables problemas legales y administrativos, aún no valorados en su totalidad, esta modificación supone un radical cambio en el modelo de las Cámaras de Comercio hasta ahora vigente.

alguna, y algo más del 25 % pagaron importes inferiores a 20 euros anuales. De este modo se tenía una estructura redistributiva, en la que las grandes empresas sostenían el gasto de los servicios de las Cámaras, destinados mayoritariamente a las pymes.

Este modelo va a cambiar radicalmente si no se encuentran fórmulas alternativas que permitan mantener el carácter de las Cámaras como organismos representantes de las empresas, comprometidos con la defensa y promoción de los intereses generales de la industria, el comercio y la navegación. Las Cámaras se verán obligadas a defender de manera exclusiva los intereses de sus asociados, con lo que se perderá un punto de vista equilibrado y general, que resulta fundamental en su papel de interlocutor de las administraciones públicas y en la representación que ostentan en diversos organismos internacionales.

El recurso cameral permanente de todas las Cámaras de Comercio de España sobrepasó, en poco, en el ejercicio 2010, los 230 millones de Euros, que se revirtieron, multiplicados, en servicios destinados especialmente a las pymes, sobre todo en las áreas de internacionalización, innovación, formación, apoyo a emprendedores, viveros de empresa, etc... ¿Quién prestará esos servicios y cuánto costarán?. Sinceramente creemos que una medida de pretendido ahorro no trae sino más incertidumbre al futuro de nuestras empresas. ■

Al igual que en la mayoría de los países europeos (Alemania, Bélgica, Francia, Holanda o Italia, entre otros), España contaba con Cámaras de Comercio de cobertura universal, de las que todas las empresas o empresarios individuales eran integrantes de las mismas por el hecho de ejercer una actividad económica. Las Cámaras obtenían sus ingresos de una amplia variedad de fuentes, entre las que destacaban las cuotas que las empresas estaban obligadas a satisfacer, en función de los beneficios obtenidos. Pero los derechos a los servicios y al ejercicio del voto no estaban vinculados al pago de cuotas, de modo que, en la Cámara de Vigo, casi el 60 % de las empresas y empresarios no estaban sometidos (en 2010) a cuota

## IPC España

Noviembre 2010

### ÍNDICE GENERAL

110,3/ VARIACIÓN EN UN AÑO 2,3%

Alimentos y bebidas no alcohólicas.

108,4/0,5%. Bebidas alcohólicas y tabaco.

136,8/8,5%.

Vestido y calzado.

109,9/0,6%. Vivienda.

118,6/5,4%.

Menaje. 108,3/0,9%.

Medicina. 96,3/

-1,2%. Transporte.

110,8/6,7%.

Comunicaciones.

98,6/-0,7%. Ocio y cultura.

96,3/

-1,0%. Enseñanza.

117,0/2,3%.

Hoteles, cafés y restaurantes.

113,5/1,5%. Otros bienes y servicios.

112,7/2,7%.

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

## José Manuel Fernández Alvaríño

Presidente de la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP)

# Mano a mano ante problemas comunes



**L**a Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP) y la Cámara de Comercio de Vigo actuamos en la misma ciudad, con la sintonía necesaria para el refuerzo empresarial.

Ambas entidades son independientes y la CEP valora y protege su autonomía y, desde esta posición, respeta la independencia y posturas de la Cámara, así como las de todas las instituciones con las que se relaciona.

La actualidad económica hace que nuestros caminos, muchas veces, sean paralelos, pero, en la mayoría de ocasiones no solemos caminar por separado, sino que vamos de la mano. El contacto es fluido y permanente.

Invariablemente, cuando ha surgido un tema en el que se ha visto comprometido el desarrollo de Vigo y su área de influencia, el presidente de la Cámara, José Costas, y el de la CEP hemos salido en su defensa como un bloque, cada uno desde la autoridad que le otorga su posición, y con las responsabilidades que asumimos ambos como presidentes.

Cada una en su ámbito, ocupamos el espacio de representatividad y defensa de los intereses de los emprendedores de Vigo y su área de influencia y de toda la provincia. Englobamos, por tanto, a todo el tejido industrial.

En ese año que está a punto de concluir, han sido numerosas las ocasiones en las que hemos coincidido. Juntos

expusimos nuestra postura sobre el futuro del sector financiero gallego y también sobre la implantación de peajes en las autovías lusas del norte. La paralización de obras en el Puerto de Vigo, la necesidad de la adjudicación del AVE Vigo-Oporto, la incógnita de que la capital de la Eurorregión tenga acceso a la Meseta, o la candidatura de la PLISAN para acoger una fábrica de baterías de litio, fueron algunos de los grandes temas que abordamos conjuntamente en 2010.

Desde hace algún tiempo la CEP considera una prioridad el impulso de la internacionalización de las pymes y, lejos de plantear misiones comerciales que pudieran competir con las de la Cámara, hemos trabajado para complementar esta labor que, magníficamente, han desarrollado las Cámaras de Comercio de la provincia en los últimos años.

En estos momentos en que se cuestiona el pago de la cuota de las cámaras, apoyamos la funcionalidad y la labor desarrollada desde las cámaras, y, por supuesto, la de Vigo.

Creemos que esta simbiosis no sólo es mutuamente beneficiosa, sino que es deseable, por ello la cultivamos e impulsamos, siempre desde la independencia, el respeto y la tolerancia, para preservar los intereses del tejido empresarial de Vigo y su área de influencia. ■

## José Gómez Navarro

Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España



# Convirtamos el problema en la oportunidad

Las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España forman parte del llamado “modelo continental”, vigente en la mayor parte de los países de nuestro entorno como Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo, Holanda, Austria, Grecia..., que se caracteriza por su naturaleza, fines, financiación pública, organización y estructura democrática. Son, en consecuencia, corporaciones de Derecho Público con obligaciones específicas establecidas por ley y, aunque participan de la naturaleza de las Administraciones Públicas y están sometidas a la tutela de la legalidad de las mismas, no forman parte de ellas.

Ese era el modelo que establecía la ley 3/93, para las Cámaras, aprobada por unanimidad de todos los grupos parlamentarios y refrendada por el Tribunal Constitucional, hasta la publicación del real decreto-ley 13/2010, de 3 de diciembre. El proyecto del Gobierno de suprimir el recurso cameral permanente y la adscripción obligatoria, mientras que se mantiene la exigencia de cumplir funciones público-administrativas y la defensa de intereses generales resulta, en primera instancia, como mínimo, improvisada y de difícil ejecución. El que estas medidas se hayan adoptado sin que haya mediado consulta alguna, ni a las Cámaras ni a sus Administraciones tutelantes, agrava aún más su trascendencia.

Las consecuencias que se derivan de su actual enunciado podrían ser muy graves y de un alcance profundo, siendo las principales perjudicadas las propias empresas, y, especialmente, las PYMES. Estas medidas son particularmente adversas en momentos en los que, más que nunca, se necesitan empresas con futuro, aquellas que

apuestan por la internacionalización, la formación, la innovación, y el uso de las tecnologías de la información, cuestiones en las que las Cámaras, junto con el apoyo a la creación de empresas y al emprendedor contribuyen, gracias a los recursos públicos disponibles, de una manera destacada. De hecho, las Cámaras son la primera institución no oficial, tras la propia Administración, que más medios destina a la promoción exterior y a la formación profesional.

Los datos económicos demuestran, sin ambages, que el esfuerzo de financiación a las Cámaras lo hacen las empresas con mayores resultados económicos (un 0,89% aportan el 64,37% de los recursos) en detrimento de las que menos tienen (más de 500.000 compañías usuarias de los servicios camerales) lo que comporta, en la práctica, un efecto redistribuidor de la cuota. Además, el 53% de las empresas españolas no paga la cuota cameral, y el esfuerzo de las empresas para financiar a las Cámaras se adapta a la coyuntura económica, ya que, excepto las compañías de gran tamaño, el resto pagan en función de los beneficios obtenidos.

Las Cámaras, con más de 450 puntos de asistencia directa a las empresas a lo largo de todo el territorio nacional, son una institución y referencia básica de la economía y la sociedad de los distintos territorios de España, especialmente en los lugares más alejados de las principales ciudades.

Con esta medida se pone en peligro un enorme capital económico y social creado a lo largo de más 125 años de historia por profesionales, en estos momentos 3.500 trabajadores especializados en el apoyo empresarial, y por empresarios que voluntariamente y sin retribución son miembros de los órganos de gobierno y de distintas Comisiones y grupos de trabajo de estas instituciones. Sobre todo si se considera que difícilmente, al menos a corto plazo, se podrá encontrar una alternativa en otras instituciones públicas y privadas para la prestación de los servicios proporcionados, y mucho menos para la defensa de los intereses generales.

Creo, serenamente, que una medida como esta debe requerir, cuanto menos, un período de reflexión y análisis. Confío en que todavía estemos a tiempo de llegar a una solución y que exista voluntad política y sentido de Estado para buscar una salida que permita la existencia en España, como en la mayoría de países de nuestro entorno, de una red de Cámaras de Comercio que continúen contribuyendo al desarrollo, a la vertebración y a la cohesión económica y social de los territorios. Unas Cámaras que sean cada día más eficaces y eficientes, como mejor instrumento al servicio de las empresas y de nuestra sociedad civil. Todavía estamos a tiempo de convertir el problema y la improvisación en una gran oportunidad. ■

## Marcelino Otero

Círculo de Empresarios de Galicia - Club Financiero de Vigo

# El papel de las Cámaras de Comercio



A

principios de la década de los noventa, las exportaciones gallegas representaban el 4,5 % del total de las españolas. Galicia cerró 2009, pese a la crisis, con unas ventas internacionales que supusieron casi el 9 % del cómputo nacional. De los 267.658 millones de las antiguas pesetas (algo más de 1.600 millones de euros) de 1990, las empresas gallegas han pasado a exportar productos por valor de casi 14.000 millones de euros. Si bien es cierto que la economía española ha potenciado en estos años su internacionalización, baste analizar el dato porcentual (del 4,5 al 9 %) para concluir que el proceso ha sido más fuerte en el caso de Galicia.

Cabe preguntarse qué hemos hecho bien, o qué hemos hecho mejor que otras comunidades autónomas, para colocarnos en el pelotón de cabeza de las regiones exportadoras, y para conseguir que una provincia, Pontevedra, por sí sola se sitúe en cuarto lugar, tan sólo superada por Barcelona, Madrid y Valencia.

Posiblemente no sea muy ortodoxo achacarlo en exclusiva a una sola causa, porque no en vano uno de nuestros sectores tradicionales, la pesca, apostó por la internacionalización mucho antes de que comenzara siquiera a hablarse de la globalización. Pero ello no obsta para reconocer que la puesta en marcha de políticas adecuadas,

y bien aprovechadas por las empresas, surtió mayores efectos que los previstos.

El Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas (FOEXGA), elaborado en 1992 por la Xunta, e instrumentado a través de las nueve Cámaras de Comercio de la comunidad (seguramente, un número excesivo para Galicia), ha actuado como un elemento locomotor de la internacionalización de nuestra economía. Y ello ha acreditado el papel asignado a las entidades camerales, que posteriormente asumieron también, con el Instituto de Comercio Exterior, los programas de iniciación a la promoción exterior (PIPE's), para pymes interesadas en comenzar a exportar.

La labor, pues, de las cámaras en lo que se refiere al comercio exterior está fuera de toda duda, como también lo está su actividad de apoyo al empresariado en materias como asesoramiento, formación o innovación. Y en no pocos casos, las cámaras han sido voz autorizada a la hora de reivindicar o proponer mejoras para el colectivo ciudadano o empresarial (en el caso de Vigo, todos recordamos lo ocurrido con el Registro Mercantil o la Oficina de Tráfico, a los que la Cámara ofreció una solución provisional que evitó desplazamientos a los ciudadanos). ■

# Programa enero-junio 2011

## CURSOS GENERALES

### Contabilidad Informatizada: Contaplus

Duración: 15 horas  
 Fechas: 7-11 febrero  
 Horario: de 9:30 a 12:30 h.  
 Días: lunes a viernes

### Contratos, Nóminas y Seguridad Social

Duración: 30 horas  
 Fechas: 7-18 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Cómo Negociar con la Banca

Duración: 9 horas  
 Fechas: 8, 9, 10 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: martes, miércoles y jueves

### Contabilidad Informatizada: Contaplus

Duración: 15 horas  
 Fechas: 14-18 febrero  
 Horario: 2 grupos a elegir, de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Curso Práctico de Fiscalidad para la Pyme: IVA, I.R.P.F e Impuesto de sociedades

Duración: 30 horas  
 Fechas: 14-25 febrero  
 Días: lunes a viernes  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

### Nóminas Informatizadas: Nominaplus

Duración: 15 horas  
 Fechas: 21-25 febrero  
 Horario: 2 grupos a elegir, de

16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Protocolo Empresarial

Duración: 10 horas  
 Fechas: 21-25 febrero  
 Horario: 19:30 a 21:30 h.  
 Días: lunes a viernes

### Matemáticas financieras aplicadas a la empresa

Duración: 16 horas  
 Fechas: 1, 3, 8 y 10 de marzo  
 Horario: 16:30 a 20:30 h.  
 Días: martes y jueves

### Experto en Gestión de nóminas y seguros sociales

Duración: 120 horas  
 Fechas: 1 abril - 2 de junio (no lectivos: 20 abril, 16 de mayo)  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.  
 Días: lunes a viernes

### Contabilidad General

Duración: 48 horas  
 Fechas: 4-19 abril  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.  
 Días: lunes a viernes

### Técnicas de Venta

Duración: 9 horas  
 Fechas: 5,6 y 7 abril  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: martes, miércoles y jueves

### Gestión de Tesorería

Duración: 15 horas  
 Fechas: 11-15 abril  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Gestión y Control de Costes

Duración: 12 horas  
 Fechas: 25-28 abril

Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Facturación Informatizada: Facturaplus

Duración: 15 horas  
 Fechas: 25-29 de abril  
 Horario: 2 grupos a elegir, de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Contabilidad General

Duración: 45 horas  
 Fechas: 2-24 mayo (no lectivo el 16 de mayo)  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Análisis de Balances

Duración: 15 horas  
 Fechas: 9-13 mayo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Manipulador de alimentos

Duración: 3 horas  
 Fechas: a determinar

### Conductor de Carretillas Elevadoras

Duración: 10 horas  
 Fechas: a determinar

## INFORMÁTICA

### Iniciación a la Informática: Windows Vista y Word 2007

Duración: 30 horas  
 Fechas: 24 enero-4 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)

Duración: 30 horas

Fechas: 7 -18 febrero  
 Horario: 2 grupos a elegir, de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Iniciación al retoque fotográfico: Photoshop CS3

Duración: 24 horas  
 Fechas: 22 febrero-3 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)

Duración: 30 horas  
 Fechas: 7-18 marzo  
 Horario: 2 grupos a elegir, de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Diseño de páginas web

Duración: 60 horas  
 Fechas: 21 de marzo-18 de abril  
 Horario: 19:00 a 20:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Internet y Correo electrónico

Duración: 15 horas  
 Fechas: 25-29 abril  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.

### Bases de datos: Access 2007 (Nivel I)

Duración: 30 horas  
 Fechas: 2-13 mayo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Presentaciones comerciales: PowerPoint 2007

Duración: 15 horas  
 Fechas: 23-27 mayo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Hoja de Cálculo: Excel 2007 Especializado (Nivel III)

Duración: 30 horas  
 Fechas: 30 de mayo-10 junio  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Excel 2007- Tablas Dinámicas

Duración: 15 horas  
 Fechas: 13 al 17 de junio  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Iniciación a la Informática: Windows Vista y Word 2007

Duración: 30 horas  
 Fechas: 28 febrero-18 marzo  
 Horario: 9:30 a 11:30 h.  
 Días: lunes a viernes

### Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)

Duración: 30 horas  
 Fechas: 22 marzo-12 abril  
 Horario: 9:30 a 11:30 h.  
 Días: lunes a viernes

### Internet y Correo electrónico

Duración: 15 horas  
 Fechas: 13-19 abril  
 Horario: de 9:30 a 12:30 h.

### Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)

Duración: 30 horas  
 Fechas: 25 abril-13 mayo  
 Horario: 9:30 a 11:30 h.  
 Días: lunes a viernes

## COMERCIO EXTERIOR

### Incoterms 2010

Duración: 12 horas  
 Fechas: 15-18 de febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Gestión y Práctica Aduanera I

Duración: 30 horas  
 Fechas: 21 febrero-4 marzo

Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Gestión Aduanera II: Regímenes Aduaneros Especiales y Fiscalidad Internacional

Duración: 30 horas  
 Fechas: 14-25 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### Curso Superior: Estrategia y Gestión del Comercio Exterior

Duración: 140 horas  
 Fechas: 4 abril-18 mayo (16 mayo no lectivo)  
 Horario: 16:30 a 21:30 h.  
 Días: lunes, miércoles y jueves

### Créditos Documentarios y Normas UCP 600

Duración: 24 horas  
 Fechas: 30 mayo-8 junio  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

## IDIOMAS

### Conversación en Inglés: Business Conversation

Duración: 30 horas  
 Fechas: 21 febrero-8 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a jueves

### Inglés Empresarial

Duración: 30 horas  
 Fechas: 21 marzo-6 abril  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a jueves

### Portugués Comercial

Duración: 30 horas  
 Fechas: 4-19 abril  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a jueves

### Inglés para el Comercio Exterior

Duración: 30 horas

Fechas: 2 al 13 de mayo  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

## SEMINARIOS

### Cierre del Ejercicio 2010: Novedades Contables y Fiscales

*En colaboración con Baltar Abogados*  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 13 de enero  
 Horario: 09:30 a 13:30 h.

### La Nueva Ley sobre Sociedades Mercantiles

*En Colaboración con Santos, Pousa y Rodríguez. Abogados*  
 Duración: 2 horas  
 Fecha: 3 de febrero  
 Horario: 10:00 a 12:00 h.

### Cómo hacer negocios con Portugal

Duración: 4 horas  
 Fecha: 10 de febrero  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

### Firma Digital y Facturación Electrónica

Duración: 4 horas  
 Fecha: 16 de febrero  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

### La responsabilidad de personas jurídicas, empleados y directivos con el nuevo código penal

Duración: 1,5 horas  
 Fecha: 17 de febrero  
 Horario: de 10:00 a 11:30 h.

### Gestión de cobros y pagos con la Nueva Ley de Morosidad

Duración: 2 horas  
 Fecha: 21 de febrero  
 Horario: 16:30 a 18:30 h.

### Herramientas Creativas de marketing y comunicación

Duración: 4 horas  
 Fecha: 24 de febrero  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

### Cómo Adaptar la Empresa a la LOPD

Duración: 4 horas  
 Fecha: 2 de marzo  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

### La Web de la Empresa en las redes sociales: Web 2.0

Duración: 4 horas  
 Fecha: 16 de marzo  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

### Factores clave en el proceso de toma de decisiones

Duración: 3 horas  
 Fecha: 30 de marzo  
 Horario: 10:00 a 13:00 h.

### Gestión de Impagados en la Empresa

*En Colaboración con Santos, Pousa y Rodríguez. Abogados*  
 Duración: 2 horas  
 Fecha: 6 de abril  
 Horario: 10:00 a 12:00 h.

### Conceptos Básicos de Fiscalidad

Duración: 4 horas  
 Fecha: 27 de abril, miércoles  
 Horario: 16:30 a 20:30 h.

### Seminario de Actualización: Declaración del IRPF 2010 y Novedades

Duración: 3 horas  
 Fecha: 3 y 4 de mayo de 2010  
 Horario: 16:30 a 20:30 h.

### Técnicas de negociación: La Comunicación no verbal

Duración: 4 horas  
 Fecha: 18 de mayo  
 Horario: de 10:00 a 14:00 h. ■

# El 58,83% de las empresas de la Cámara de Vigo no pagan ningún tipo de cuotas

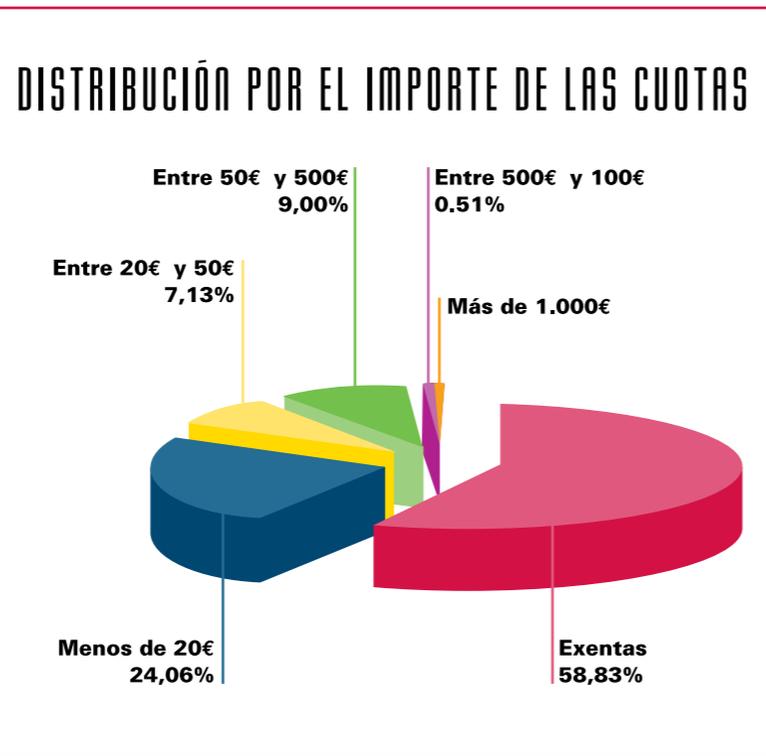
Todos los electores, sin embargo, tienen derecho a recibir los servicios de la Institución Cameral y a participar en la elección de los órganos de gobierno

Según la base de datos de la Cámara de Comercio de Vigo, elaborada con la información facilitada por la Agencia Tributaria, el número de empresas o empresarios individuales (personas físicas o jurídicas) que conforman el censo de la institución cameral asciende a 39.625 (a fecha 20 de diciembre de 2010). Los electores están sujetos al pago del llamado recurso cameral permanente, por tres conceptos: Impuesto de Sociedades (empresas), IRPF (Empresarios Individuales) e Impuesto de Actividades Económicas.

Del total de electores, más de la mitad, el 58,83 % están exentos de cualquier pago. Sólo el 41,17% satisfacen el recurso cameral. Todos los electores, sin embargo, tienen derecho a recibir servicios de la Cámara y a participar en la elección de los órganos de gobierno.

La cuota cameral tiene un destino específico, fijado por ley, para la promoción de las exportaciones y la formación, aspectos estos esenciales en estos momentos de crisis y en los que se demanda un mayor esfuerzo. Especialmente, las actuaciones de la Cámara de Vigo en materia de apoyo a la exportación ascienden a 1.654.000 en este año 2010, lo que representa el 38,79% de su presupuesto total. Su merma supondría la estrangulación de las ayudas actuales destinadas a la internacionalización de las PYMES. Por ello, la continuidad de estas acciones resulta esencial en estos momentos difíciles de nuestra economía.

El modelo de financiación, bajo la tutela permanente de las Adminis-



traciones Públicas, constituye un sistema transparente, gestionado por empresas, democráticamente elegidas, al margen de los Presupuestos Públicos, en línea con el modelo continental seguido por la mayoría de los estados europeos. Para el presidente de la Cámara de Vigo, José García Costas, la situación actual a la que se enfrentan estas instituciones, y a la espera de conocer cómo se tramitará definitivamente la decisión adoptada por el Gobierno de España, "perjudicará a las pequeñas y medianas empresas que son las que más necesidad tie-

nen de recurrir a nuestros servicios, de formación, comercio exterior y asesoría fiscal". García Costas recuerda que los ingresos que se generan a través de la cuota cameral "están en relación con los beneficios que obtienen las empresas, por lo que los presupuestos se elaboran teniendo en cuenta la coyuntura económica de cada sociedad". Así, y en el caso concreto de la Cámara de Vigo, el recurso cameral supone un 33,28% para el presupuesto este año. El resto del montante económico se obtiene de otros fondos de financiación. ■

## Ahora más que nunca

Las Cámaras son instituciones con más de 125 años de antigüedad que articulan España y que existen en todo el mundo con un funcionamiento similar, particularmente en el contexto de la Europa continental. Por eso, las Cámaras son las instituciones

más representativas del tejido empresarial. Además, constituyen la red de Corporaciones de Derecho Público más importante que existe en nuestro país para el desarrollo de las empresas y, en definitiva, para la defensa del interés general de la economía. Como Corporaciones de Derecho Público las Cámaras:



Tienen como finalidad la representación, promoción y defensa de los intereses generales del comercio, la industria y la navegación (art. 1.3, Ley 3/93).

Son instituciones intermediarias entre el sector público y la iniciativa privada, prestando multitud de servicios complementarios. La supresión de las cuotas camerales afectará negativamente al desarrollo de programas de mejora de la competitividad de las PYMES en, ámbitos tan fundamentales como son la innovación, la internacionalización, la creación de empresas y la formación.

En estos momentos hay alrededor de 500.000 PYMES que se benefician de estos servicios. La mayoría de estas actividades se realizan en colaboración con la Unión Europea, Comunidades Autónomas, Ayuntamientos, etc., con lo que la supresión de cuotas dificultaría gravemente la continuidad de estos programas.



Son órganos consultivos y de asesoramiento de las Administraciones Públicas, identificando las necesidades de las empresas y proponiendo medidas para su mejora competitiva. Su eliminación supondría la renuncia a un destacado actor de la sociedad civil. ■

## La red cameral

La red cameral está conformada por 88 Cámaras de Comercio y 450 puntos de atención personalizada a las PYMES, donde estas reciben asesoría permanente y atención especializada a sus necesidades. Los servicios se prestan en todos ámbitos sectoriales y territoriales, desde grandes ciudades a pequeñas localidades (Antenas). Esta implantación permite a las Cámaras constituirse como la red más importante de servicios de empresas y a los emprendedores, con notable diferencia sobre las demás. Además, este entramado está conformado por multitud de recursos y especialistas (alrededor de 3.500 puestos de trabajo) en la atención y asistencia a las necesidades empresariales.

Su contribución al desarrollo y a la cohesión económica y social de los territorios es indudable y reconocida. Por una parte, las Cámaras colaboran en el establecimiento de un entorno económico con primacía de la cultura empresarial como impulsora del desarrollo económico local. Las Cámaras son la voz de las empresas, ejerciendo una función consultiva de carácter activo que beneficie al conjunto de la sociedad y estimule el desarrollo equilibrado de los territorios. Al tiempo, numerosas iniciativas y acciones directas de las Cámaras encuentran destacados impactos en el desarrollo de los territorios. ■

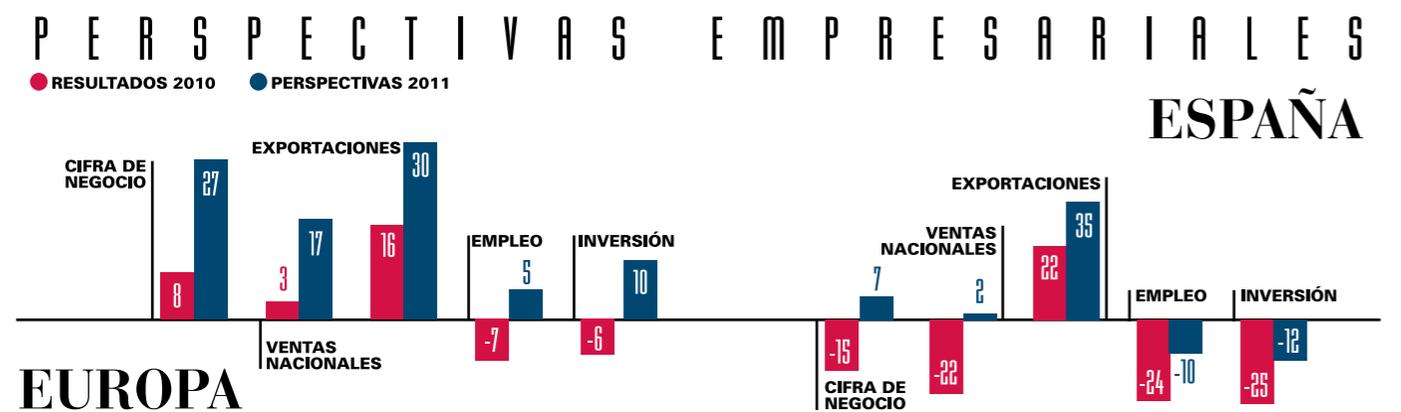
# Las empresas europeas afrontan 2011 con mayor optimismo

Las compañías españolas se sitúan por debajo de la media de la UE, aunque mejor que hace un año. Por otro lado, las perspectivas de mejora de la cifra de negocio son generalizadas en todas las empresas españolas, especialmente en La Rioja, Cataluña, Comunidad Valenciana y el País Vasco

Como cada año, las Cámaras de Comercio presentan las perspectivas empresariales de los distintos países de Europa, de España y de las CCAA, recogidas a través de un sondeo idéntico en 93 regiones europeas. Y en esta ocasión, las empresas españolas se muestran de cara a 2011 más pesimistas que la media de los países de la Unión Europea en las variables analizadas, exceptuando las exportaciones. Para el próximo año las perspectivas de nuestro país

opini3n de 70.555 empresas europeas, de las cuales 9.234 son españolas. Según los datos del estudio, las empresas tanto europeas como españolas prevén una mejora de su cifra de negocio en 2011 respecto a 2010, aunque las expectativas españolas se encuentran por debajo de la media europea. Suecia, Estonia y Polonia son los países que presentan las mejores perspectivas. En cuanto a ventas nacionales, tanto

un comportamiento muy positivo de las ventas al exterior en 2011, especialmente Letonia, Portugal y Dinamarca. En materia de inversiones, las previsiones españolas, junto a las griegas, checas y del Reino Unido, están muy limitadas por las condiciones económicas, lo que lleva a que las empresas pronostiquen resultados negativos para 2011. En general, las previsiones sobre esta variable se tornan positivas para 2011, ocupan-



muestran datos más alentadores que en 2010, aunque señalan un proceso de recuperación lento, sobre todo para el empleo y la inversión, cuyas expectativas siguen siendo desfavorables. Estas son las principales conclusiones que se desprenden del informe "Perspectivas Empresariales en España y Europa 2011", elaborado por las Cámaras de Comercio a partir de una macro-encuesta que recoge la

en Europa como en España se espera un mejor comportamiento de la demanda doméstica, aunque también menos dinámico en España que en la media europea. El escenario más positivo lo lideran Polonia, Suecia y Dinamarca. Sobre comercio exterior, las expectativas españolas se posicionan por encima de la media de los 27 países de la Unión Europea y mejoran los resultados de 2010. Europa espera

do las primeras posiciones Letonia, Malta y Polonia. Por último, las expectativas sobre el empleo en España, junto a Italia, República Checa, Rumanía, Eslovenia y Grecia, apuntan a una reducción de su fuerza laboral, aunque el grueso del ajuste lo efectuaron las empresas en 2009 y 2010. Letonia, Bélgica y Estonia ocupan los primeros lugares en cuanto a expectativas de creación de empleo. ■

## Comunidades Autónomas

En cuanto a las regiones españolas, las perspectivas de mejora de la cifra de negocio son generalizadas en todas las Comunidades Autónomas. La Rioja, Cataluña, Comunidad Valenciana y el País Vasco destacan por el mayor optimismo de sus empresarios. En comparación con la media de la Unión Europea, sólo La Rioja presenta unas perspectivas de evolución de su cifra de negocio superiores. Sobre ventas nacionales, en la mitad de las autonomías los empresarios aún pronostican ligeros descensos. Cataluña, País Vasco y La Rioja son las regiones más optimistas. En todas las regiones españolas los empresarios esperan que el crecimiento de las exportaciones compense en parte la a tonía de las ventas nacionales. En esta variable, 12 Comunidades Autónomas se sitúan por encima de la media de la UE, siendo Cataluña, Navarra y La Rioja las más optimistas sobre la evolución de sus exportaciones. Las empresas españolas de todas las regiones siguen siendo muy cautelosas en lo que respecta a la inversión. Las expectativas sobre esta variable mejoran respecto a 2010, pero siguen siendo negativas. Todas las autonomías se sitúan por debajo de la media de la UE, siendo Asturias, Castilla y León y Cataluña las más optimistas. En cuanto al empleo, los empresarios seguirán realizando algunos ajustes en sus plantillas durante 2011, aunque éstos serán de menor intensidad que los de 2010 y 2009. En Cataluña, La Rioja y, en menor medida, Asturias se retorna a un saldo positivo para esta variable. Por último, el informe señala que las comunidades autónomas españolas se mantienen en las últimas posiciones del ranking regional europeo respecto a la cifra de negocio. ■

## RESULTADOS Y PERSPECTIVAS DE CIFRA DE NEGOCIO Europa, España y CCAA



# CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

ENERO  
2011

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. **Diciembre 2010.** Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128. **Cuarto Trimestre 2010.** Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128. **Resumen anual 2010.** Presentación modelo preimpreso. Mods. 180, 188, 190, 193, 194.

### IVA

Comunicación de incorporaciones en el mes de diciembre, Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039 **Cuarto Trimestre 2010.** Servicios vía electrónica. Mod. 367.

### SUBVENCIONES, INDEMNIZACIONES O AYUDAS DE ACTIVIDADES AGRÍCOLAS, GANADERAS O FORESTALES

**Declaración anual 2010.** Presentación en papel (preimpreso

o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 346.

### IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

**Octubre 2010.** Grandes Empresas (\*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563. **Diciembre 2010.** Grandes Empresas. Mod. 560. **Diciembre 2010.** Mods. 564, 566. **Diciembre 2010 (\*)**. Mods. 570, 580. **Cuarto Trimestre 2010.** Mod. E-21.

**Cuarto Trimestre 2010.** Mod. 522. **Cuarto Trimestre 2010.** Actividades V1, V2, V7, F1, F2. Mod. 553. Excepto Grandes Empresas. Mod. 560 **Cuarto Trimestre 2010.** Mod. 595.

Solicitudes de devolución: Introducción en depósito fiscal. Mod. 506. Envíos garantizados. Mod. 507. Ventas a distancia. Mod. 508. Consumos de alcohol y bebidas alcohólicas. Mod. 524. Consumo de hidrocarburos. Mod. 572.

(\*) Los destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán

para todos los impuestos. Mod. 510.

### IMPUESTO ESPECIAL SOBRE EL CARBÓN

**Año 2010.** Mod. 596.

### IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

**Cuarto Trimestre 2010.** Mod. 569.

### IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

**Diciembre 2010.** Mod. 430. **Resumen anual 2010.** Mod. 480.

### OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS

**Declaración anual 2010.** Presentación modelo preimpreso. Mod. 198.

### RENTA

Pagos fraccionados Renta. **Cuarto Trimestre 2010:** Estimación Directa. Mod. 130. Estimación Objetiva. Mod. 131.

### IVA

**Diciembre 2010.** Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303. Grupo de entidades, modelo individual 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 353. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

**Cuarto Trimestre 2010.** Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303. Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309. Declaración final. Régimen Simplificado. Mod. 311. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias.

Mod. 349. Declaración final. Regímenes General y Simplificado. Mod. 371. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380 Resumen anual 2010. Mod. 390. Solicitud de devolución Recargo de Equivalencia y sujetos pasivos ocasionales. Mod. 308. Reintegro de compensaciones en el Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca. Mod. 341.

**PLANES, FONDOS DE PENSIONES, SISTEMAS ALTERNATIVOS, MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL, PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS, PLANES INDIVIDUALES DE AHORRO SISTEMÁTICO, PLANES DE PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL Y SEGUROS DE DEPENDENCIA** **Declaración anual 2010.** Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT).

Mod. 345.

### DECLARACIÓN INFORMATIVA DE DETERMINADOS PREMIOS EXENTOS DEL IRPF

**Declaración anual 2010.** Mod. 183.

### 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. Resumen anual 2010. Presentación en soporte, vía telemática (Internet) y en impreso generado mediante el módulo de impresión de la AEAT (con programa de ayuda). Mods. 180, 188, 190, 193, 194, 196.

### IVA

Solicitud de aplicación del porcentaje provisional de deducción distinto del fijado como definitivo para el año precedente sin modelo.

### NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

**Cuarto Trimestre 2010.** Cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el NIF a las entidades de crédito. Presentación en papel. Mod. 195. **Declaración anual 2010.** Identificación de las operaciones con cheques de las entidades de crédito. Presentación en papel. Mod. 199.

### OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS

**Declaración anual de operaciones con Letras del Tesoro 2010.** Mod. 192. **Declaración anual 2010.** Presentación en soporte, vía telemática (Internet) y en impreso

generado mediante el módulo de impresión de la AEAT (con programa de ayuda). Mod. 198.

### DECLARACIÓN INFORMATIVA DE PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS Y OTRAS OPERACIONES FINANCIERAS RELACIONADAS CON BIENES INMUEBLES

**Declaración anual 2010.** Mod. 181.

### DONATIVOS, DONACIONES Y APORTACIONES RECIBIDAS Y DISPOSICIONES REALIZADAS

**Declaración anual 2010.** Mod. 182.

### DECLARACIÓN INFORMATIVA DE ADQUISICIONES Y ENAJENACIONES DE ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA

**Declaración anual 2010.** Mod. 187. ■

## ANUNCIOS

### EMPLEO

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.** Em-

presa 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.

Ref. 747 **Consultor Prevención y**

**LOPD.** Empresa ubicada en Vigo busca consultor para implantación de sistema de Prevención de Riesgos Laborales y LOPD. Se requiere experiencia comercial

Ref. 746. Responsable de Almacén. Empresa ubicada en Redondela (Pontevedra) necesita incorporar un responsable de almacén. Imprescindible experiencia previa en trabajos de almacén y programas informáticos de gestión.

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

## DESMARQUE MARKETING & NAUTIC EVENTS S.L.

Fernando Giraldo, Alejandro Martín y Andrés Fernández

# Tres meses de vida con un futuro prometedor



# D

Desmarque Marketing & Nautic Events S.L. nace con un objetivo claro: llevar la profesionalidad y facilitar la organización de eventos deportivos, fundamentalmente náuticos y con incidencia en su parte técnica, a gran parte de entidades, asociaciones y agrupaciones que no cuentan con especialistas en el tema entre sus plantillas, “lo cual en la actualidad y sobre todo en nuestra región, Galicia, le ocurre a casi todos los clubes y que por ello en muchos casos no pueden optar a la organización de un evento o actividad deportiva”, asegura Fernando Giraldo, socio de esta pyme.

Junto a Alejandro Martín y Andrés Fernández, Giraldo explica que tienen en común el ser, entre otros títulos deportivos, Jueces y Oficiales nacionales en el deporte de la Vela habiendo actuado en multitud de eventos, incluso campeonatos mundiales.

“Particularmente, Fernando tiene la experiencia profesional de casi 30 años como director deportivo y orga-

nizador de los eventos de uno de los clubes náuticos más importantes de España, situado en la Ría de Vigo. Alejandro ha sido directivo y organizador de importantes regatas en un club de la Ría de Pontevedra y Andrés aporta sobre todo la juventud y por ello las últimas técnicas más vanguardistas en el ramo”, indican.

**¿Quiénes son sus principales clientes?**

Nuestros principales clientes son los clubes y entidades náuticas, aunque también asesoramos y organizamos para otros como son Federaciones Deportivas y Concellos fundamentalmente.

**¿Puede resumir todos los servicios que actualmente están dando a las empresas?**

En suma, asesoramiento y organización integral de eventos deportivos y culturales, fundamentalmente relacionados con la náutica. Organizamos eventos ‘a la carta’, o simplemente les facilitamos lo que les falte. Es decir, que empezando desde el principio, hacemos un estudio real de la viabilidad del proyecto, evento o actividad en todos los aspectos, generalmente espacios y medios, según la previsión de participación, y obligaciones (haciendo también un presupuesto previo si fuese necesario). Llevamos a cabo los trámites y

### Datos

DESMARQUE MARKETING & NAUTIC EVENTS S.L.  
Despacho: 17  
Tel.: 986 120 340

burocracia necesaria ante todos los organismos correspondientes y elaboramos un estudio completo de todas las necesidades humanas, materiales y logísticas para preparar un presupuesto y el timing de ejecución. Contratamos los árbitros, jueces y oficiales que sean necesarios y que tengan la mejor garantía y nivel. Incluso podemos facilitar un Director de Competición, o Jefe de salvamento si fuese necesario; y en fin, todo lo concerniente a la organización de un evento, sea del tamaño que sea y en todos sus factores, merchandising, catering, trofeos, vehículos terrestres y marítimos necesarios, imagen del evento, ceremonias, ruedas de prensa,

animaciones, conferencias, exposiciones, gabinetes de prensa y RRPP; y sobre todo, la organización técnica del evento”.

**¿Cuál es su servicio es el más solicitado y por qué?**

El más solicitado es el de la actuación como Jueces y Oficiales de Comités de Regata conocida nuestra imparcialidad y seriedad, además de poder facturar oficialmente, lo cual en la mayoría del resto de oficiales y jueces no ocurre. Pero también nos solicitan muchísimo lo que es el merchandising del evento (fundamentalmente polos, cazadoras y sudaderas) por la magnífica relación calidad/precio que tenemos.

### Diferencia favorecedora

A pesar de sólo tener tres meses de fundada, Desmarque ya ha organizado eventos en playa “para el que los contratantes no contaban con nada”. Consideran que la solución profesional y eventual para una entidad en este ramo y “sobre todo nuestra seriedad, calidad y que además podemos emitir factura”, son elementos diferenciadores que les permiten competir con fuerza en el mercado.

**¿Qué consideran como clave para iniciar un emprendimiento?**

Obviamente, ganas y gran optimismo pese a los tiempos que corren. Luego, seriedad y competitividad.

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

Que se pongan en contacto con la Cámara de Comercio. Les asesorarán y animarán perfectamente. Y sobre todo, fe en uno mismo y en lo que sabe hacer. ■

# Triqueta Verde se estrena en el mundo editorial

Triqueta Verde, empresa instalada en Vivero de Cámara de Vigo, acaba de lanzar sus primeros cuentos para niños pequeños y un libro infantil. La pyme, que se dedica a la gestión cultural y social y a la edición, está arraigada en el Vivero desde octubre de 2009. Beatriz Urgal, una de las tres socias, asegura que se sienten apoyadas en todo momento por la institución cameral. Y es ahora cuando amplían su oferta de productos con la publicación de libros infantiles. Uno de los elementos que caracterizan sus cuentos ha sido su publicación en dos versiones bilingües: gallego-inglés y castellano-inglés, que aumenta las posibilidades de aprendizaje de ambas lenguas, además de una estética rigurosamente cuidada que convierte a los cuentos en obras de arte.

“Los lunares de Lola”, fue el primero de la serie. Es una historia en la que “el compañerismo y la amistad” servirán a Lola para buscar su paraguas. Recomendado a partir de los cuatro años, la creación de las ilustraciones pasó por un proceso artístico casi manual, ya que los dibujos se hicieron en planchas de madera al óleo que fueron pasados a imagen digital para poder maquetarlos. La historia original, de Xoana Álvarez Martín y Raquel Álvarez García, refuerza la amistad, el valor y la solidaridad.

“¿Qué le pasa a la Abuela?” resalta, de una forma divertida, la parte humana entre una abuela con Alzheimer y su nieta. “No sabe cómo era el abuelo, ni su pueblo... Cuando le pregunto, la abuela se ríe y dice con las manos en la cabeza: ¡Esa historia tampoco la calceté!”. Miguel Peralta Maraver muestra “su impronta barroca gracias a la maravillosa metáfora que ha creado junto con Xoana Álvarez Martín”, asegura la editorial. Los dos comparten la autoría y las ilustraciones.

Por otra parte, “A aprendizaxe de Betsy”, es la traducción del libro para niños de Dorothy Canfield Fisher, una reformadora educacional, activista social y una de las autoras que más libros vendió en el siglo XX. Canfield introdujo con este libro el método Montessori, basado en el respeto hacia los niños y su capacidad innata de aprender. La traducción ha estado a cargo de Tina Parcero y las ilustraciones a Isaac Sucasas Juncal. ■



## 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](mailto:viverodeempresas@amaravigo.com)

Consulte requisitos de ingreso y condiciones en [www.amaravigo.com](http://www.amaravigo.com)

AMETS. Despacho 15. Tlf.: 986 120 134. 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. CONVIERTE. Despacho 12. Tlf.: 986 220 942. 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.