

AÑO 8 N° 89 JULIO-AGOSTO 2011

ÁREA

Cámara

Vigo

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

Panel empresarial

Asociaciones provinciales reclaman la regulación del sector para clarificar la oferta turística

Comercio Exterior

Nuevo convenio para facilitar las agendas comerciales en Reino Unido

Formación

Calendario julio-agosto 2011

ENTREVISTA

Manuel Teruel
Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio

“Tenemos que modernizar las Cámaras y adaptarlas a las nuevas necesidades de las empresas”



ÍNDICE GENERAL

112,5/ VARIACIÓN EN UN AÑO 3,5%

Alimentos y bebidas no alcohólicas.

109,7/2,5%. Bebidas alcohólicas y tabaco.

148,7/14,7%.

Vestido y calzado.

106,2/0,5%. Vivienda.

123,9/7,6%.

Menaje. 108,9/1,4%.

Medicina. 96,2/

-0,7%. Transporte.

117,5/7,9%. Comunicaciones.

98,6/0,3%.

Ocio y cultura. 96,4/

-0,6%. Enseñanza.

117,1/2,2%.

Hoteles, cafés y restaurantes.

114,8/1,8%.

Otros bienes y servicios.

115,2/3,1%.

Junio 2011

ÍNDICE GENERAL

112,3/ VARIACIÓN EN UN AÑO 3,2%

Alimentos y bebidas no alcohólicas.

109,8/2,4%. Bebidas alcohólicas y tabaco.

141,7/4,0%.

Vestido y calzado.

105,4/0,4%. Vivienda.

123,8/7,6%.

Menaje. 109,1/1,5%.

Medicina. 96,3/

-0,6%. Transporte.

117,2/7,9%. Comunicaciones.

98,6/0,3%.

Ocio y cultura. 96,7/

-0,8%. Enseñanza.

117,1/2,2%.

Hoteles, cafés y restaurantes.

115,1/1,8%.

Otros bienes y servicios.

115,4/3,2%.

Aprovechar las oportunidades

En los últimos meses, debido a la crisis, nos hemos acostumbrado a recibir malas noticias, de manera continua y masiva, relacionadas con la práctica totalidad de los sectores de la economía. Por ello es especialmente destacable que algún sector muestre un comportamiento con una evolución al menos no negativa. El sector turístico presenta perspectivas, cuando menos interesantes, por lo que merece que le prestemos la debida atención.

Porque, si bien para el conjunto de España el turismo es y ha sido un sector estratégico, y como tal es tratado, en nuestra ciudad a menudo olvidamos su importancia en la economía.

Nuestra ciudad y su entorno, tienen importantes atractivos turísticos, notablemente variados. Estos atractivos incluyen aspectos muy diversos, que van desde el propio entorno natural, en el que destaca la existencia de un Parque Nacional –la máxima figura de protección del entorno en nuestro país–, pasando por la gastronomía, las actividades náuticas, la cultura del vino, y otros aspectos sociales y culturales, incluyendo una animada vida nocturna. A estos atractivos debemos sumar una oferta hotelera que ha experimentado un notable crecimiento, tanto en número de plazas ofertadas como en su calidad y variedad.

El turismo en Vigo ha experimentado un crecimiento notable en el número de visitantes recibidos en los últimos años, siendo especialmente destacables los incrementos

debidos al turismo de fin de semana, y a las escalas de cruceros en nuestra ciudad. Además, podemos considerar iniciado el camino del turismo de congresos, que sin duda experimentará un crecimiento notable en el futuro inmediato.

A pesar de que las perspectivas son razonablemente positivas, debemos avanzar en diversos aspectos para conseguir que el turismo se consolide como uno de los principales sectores de nuestra economía. Para ello debemos trabajar activamente en la promoción para conseguir desestacionalizar, en la medida de lo posible, la demanda, paso ineludible para la consolidación de un sector profesionalizado. Para lograrlo será fundamental que el sector se apoye en los atractivos que antes citábamos, especialmente en aquellos como el vino, la gastronomía o la oferta cultural, que resultan independientes de la época del año.

Otro aspecto al que debemos prestar una atención especial en el futuro inmediato es el de la coordinación entre las actividades promocionales que desarrollan los diferentes niveles de la Administración implicados en el impulso del turismo, de modo que las acciones resulten complementarias y se aprovechen debidamente las sinergias.

Como vemos, quedan muchas cosas por hacer, pero está claro que el desarrollo del turismo es una oportunidad que, inexcusablemente, debemos aprovechar como se merece. ■



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

Asociaciones provinciales reclaman la regulación del sector para clarificar la oferta turística

La Cámara reunió a los representantes de diferentes agrupaciones sectoriales dentro de las actividades que anualmente organizan las antenas locales

Pese a que la crisis global ha hecho mella en todos los sectores económicos, Galicia sigue siendo un importante destino turístico para los visitantes del resto de las comunidades de España, y registra un progresivo crecimiento en el volumen de residentes en el extranjero que nos visitan. El potencial turístico de nuestra comunidad autónoma es uno de los ejes de trabajo de la Cámara de Comercio de Vigo, que el pasado mes celebró un nuevo panel empresarial al que acudieron representantes de varias asociaciones provinciales del sector. Además de realizar un análisis general de los últimos resultados oficiales, los miembros del encuentro reflexionaron acerca de la necesidad de avanzar en la regulación del sector para clarificar la oferta turística. En este sentido, se abordó la urgencia de contar con datos actualizados sobre la demanda y ocupación en alojamientos particulares y no reglados (alquileres), un estudio cuya actualización se espera esté disponible en breve. Por otro lado, se acordó tratar de mejorar en la coordinación de las actividades promocionales programadas y ejecutadas por los distintos niveles de las administraciones públicas y otras entidades y organismos con capacidad promo-

cional. Finalmente, se exploraron las perspectivas que los diversos representantes del sector plantean para este periodo estival en el número de viajeros, pernoctaciones y grado de

ocupación. Así, se espera una campaña de verano que probablemente repetirá los resultados de la anterior, o que incluso podría mejorarlos ligeramente. ■



El sector se recupera lentamente

Para el trabajo de esta jornada sectorial, el departamento de turismo de la Cámara elaboró un estudio con datos relativos al primer cuatrimestre del año en curso. A nivel estatal el comportamiento de la demanda hotelera en estos cuatro primeros meses está mostrando una recuperación importante. Este dato es especialmente positivo si tenemos en cuenta el período de crisis que

sufró el sector a partir de mediados de 2008. Galicia registró en este año algo más de 740.000 viajeros alojados en algún tipo de establecimiento hotelero (hoteles + pensiones). Desde el punto de vista de los destinos urbanos, el informe refleja que a lo largo del mes de abril, Vigo y Coruña registraron un incremento de la demanda hotelera del 11,8% y 3,2% respectivamente. ■

La Cámara de Vigo inicia el cobro de las cuotas de 2011 a las empresas

La institución cameral recuerda que, aunque la pertenencia a las Cámaras es voluntaria desde el pasado 1 de enero, las empresas todavía están obligadas durante este año a cumplir sus obligaciones tributarias con estas entidades

La Cámara de Vigo comenzó a girar los recibos de las cuotas de 2011 a las empresas el pasado mes de junio, ya que esta obligación tributaria se corresponde con el cobro del Impuesto de Sociedades devengado en 2009, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas devengado en 2009 e Impuesto sobre Actividades Económicas devengado en 2010.

En este sentido, la institución cameral viguesa recuerda que, aunque la pertenencia a las Cámaras de Comercio es voluntaria desde el pasado 1 de enero de 2011, debido al Real Decreto Ley 13/2010, de 3 de diciembre de "actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo" y la Ley 2/2011, de 4 de marzo, de "Economía Sostenible", las empresas todavía están obligadas, durante este ejercicio, a cumplir sus obligaciones tributarias con estas entidades.

Conforme a lo establecido en la Disposición Transitoria 1ª apartado 2 del Real Decreto Ley 13/2010, y en el Informe 2011-00008 de la Dirección General de Tributos de 7 de marzo de 2011, las empresas están obligadas al pago del recurso cameral permanente relativo a las cuotas pendientes y devengadas en ejercicios anteriores al 2010, y las devengadas y exigibles



en el año 2010 con anterioridad a la entrada en vigor del citado Real Decreto Ley (3 de diciembre de 2010). Para las que no hubieran sido exigibles a esa fecha, sólo se mantendrá la obligación de pago para aquellas entidades cuyo importe neto de cifra de negocios haya sido igual o superior a diez millones de euros, en el ejercicio inmediatamente anterior. ■

PERTENENCIA A LAS CÁMARAS

Desde el pasado 1 de enero de 2011 la pertenencia a las Cámaras de Comercio ha dejado de ser obligatoria, es decir, únicamente serán electores de las Cámaras aquellas empresas que libremente así lo decidan. Para ello, las empresas que quieran deberán manifestarlo con carácter previo y expreso. No se hace precisa declaración expresa y por escrito de su voluntad de causar baja –o no pertenencia–, lo cual no implica que si lo desean puedan hacerlo.

No obstante, la Cámara quiere informar que todas las empresas continúan formando parte del Censo Público de Empresas previsto en el artículo 2.1h) de la citada Ley de Cámaras, según se regula en la Disposición Final cuadrágésima séptima de la Ley 2/2011, de 4 de marzo de Economía Sostenible, sin que de ello deriven obligaciones o derechos. ■

Nuevo convenio de colaboración para la organización de agendas comerciales en Reino Unido

Las empresas de la demarcación interesadas en abrir mercado en el país, y que gestionen este servicio a través de la institución cameral viguesa, se beneficiarán de casi un 50% de descuento en el presupuesto final

La Cámara de Comercio de Vigo y la Cámara de Comercio de España en Gran Bretaña acaban de firmar un convenio de colaboración cuyo objetivo principal es ofrecer a nuestras empresas el apoyo necesario para abordar de manera asequible el mercado británico. Gracias a esta firma, cuando una empresa de la demarcación cameral viguesa pretenda acceder a este mercado, la institución ubicada en Reino Unido trabajará con una base de datos de 150 empresas británicas que se adecuen al perfil comercial de cada caso gracias a la cual elaborarán una agenda personalizada que agilice el trabajo. Siendo uno de los objetivos fundamentales de las Cámaras el fomento de la internacionalización de las empresas, ambas instituciones camerales pretende que las firmas con poca experiencia en exportación no se encuentren solas cuando decidan iniciarse en el nuevo mercado. Por eso, y gracias a esta firma, la Cámara de Comercio de España en Gran Bretaña facilitará a las compañías de nuestra demarcación una carta de presentación con los productos y/o servicios objeto de promoción y



correspondiente envío postal de la misma; un seguimiento telefónico de dicho envío para concertar el mayor número de encuentros posibles; la gestión y coordinación de todas las reuniones con el responsable de exportación de la empresa solicitante; y la elaboración y entrega de un informe final de la agenda comercial al término de la misma.

Este convenio, que se enmarca dentro del Programa Empresarial para Pymes puesto en marcha por la Cámara de Comercio de España en Gran Bretaña, pretende reducir el coste que supone para muchas empresas abrirse

a un mercado extranjero. Así, la firma del documento de colaboración permitirá que las compañías que gestionen sus agendas a través de la Cámara de Comercio de Vigo se beneficien de casi un 50% de descuento en el presupuesto de estos servicios. ■

Para más información sobre este Programa o para solicitar la confección de la agenda de trabajo, las empresas interesadas deberán contactar con el departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Vigo:
Web: comex@camaravigo.com
Teléfono 986 446 295

Los empresarios de la Euroregión unen sus fuerzas contra peajes lusos

García Costas insiste en que Portugal debe facilitar los medios de pago o, cuando menos, establecer un sistema de pago electrónico compatible con los sistemas vigentes en el resto de Europa



Los presidentes de la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), de las Cámaras de Comercio de Vigo, Pontevedra, Tui y Vilagarcía; y de la Associação Empresarial de Viana do Castelo (AEVC) acordaron solicitar al presidente de la Xunta de Galicia, en su calidad de presidente de la Comunidad de Trabajo Galicia-Norte de Portugal, su intermediación para conseguir una reunión con el nuevo Ejecutivo luso, con el fin de exponerle la postura del empresariado de la Euroregión sobre los peajes en las autovías del norte de Portugal. En el escrito conjunto quedó reflejado el unánime rechazo del tejido empresarial de Galicia y del norte de Portugal a la imposición de peajes, ya que “perjudica a la movilidad transfronteriza y la libre circulación de bienes y personas”. Sobre todo,

destaca el documento, nos oponemos a “los modos de pago propuestos”. En la rueda de prensa previa a la firma del documento, el presidente de la CEP, José Manuel Fernández Alvariño, destacó la unidad del tejido empresarial de la Euroregión, “una de las áreas transfronterizas de referencia en Europa”, ante este problema y aseguró que “los tráficos siguen cayendo”. Los asistentes coincidieron, empezando por el propio presidente de la Cámara de Comercio tudense, Gumersindo Alonso Gestoso, en señalar la importancia de mantener viva la reclamación para que el peaje en las autovías lusas del norte sea reconsiderado por el Ejecutivo que forme Pedro Passos Coelho, del Partido Social Demócrata (PSD), para lo que también solicitó la colaboración de

los medios de comunicación social. De no ser posible suprimirlos, insistieron, el nuevo Gobierno de Lisboa debería comprometerse a facilitar los medios de pago o, cuando menos, a establecer un sistema de pago electrónico compatible con los sistemas vigentes en el resto de Europa. En palabras del presidente del Consello Galego de Cámaras de Comercio y de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas “el cómo pagar es más problema que el pagar en sí”. El presidente de la AEVC, Luís Ceia, afirmó que los candidatos a congresistas habían expresado su sensibilidad ante el problema, durante la reciente campaña electoral en Portugal. Según Ceia, “se mostraron partidarios de revisar la colocación de algunos de los pódicos de telepeaje e incluso, corregir las desigualdades del coste por kilometraje, que actualmente es muy irregular”, concluyó. Los máximos responsables de las Cámaras de Comercio de Vilagarcía, Carlos Oubiña Portas, Pontevedra, Francisco Manuel Moldes López, apelaron al futuro Gobierno portugués a “hacer un estudio serio del impacto real que sobre las relaciones comerciales y económicas de la Euroregión ha tenido el peaje” ya que “toneladas de mercancía las que se mueven entre uno y otro lado de la frontera diariamente”. ■

Programa de formación junio-agosto

2023



INFORMÁTICA

Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)
Duración: 30 horas
Fechas: 4-15 julio
Horario: de 9:00 a 12:00 h

Hoja de Cálculo: Excel 2007 Especializado (Nivel III)
Duración: 30 horas
Fechas: 18 de julio-1 agosto
Horario: de 9:00 a 12:00 horas ■

Breakfast and Speaking
 (mensual jueves de julio)
Duración: 6 horas
Fechas: 7-28 de julio
Horario: 8:30 a 10:00 h
Días: jueves

Curso Intensivo de Inglés
Duración: 45 horas
Fechas: 4-22 de julio
Horario: 10:00 a 13:00
Días: lunes a viernes

Inglés Empresarial
Duración: 30 horas
Fechas: 4-15 de julio
Horario: 10:00 a 13:00
Días: lunes a viernes



Breakfast and Speaking
 (mensual miércoles de agosto)
Duración: 7,5 horas
Fechas: 3-31 de agosto
Horario: 8:30 a 10:00 h
Días: miércoles

Breakfast and Speaking
 (mensual jueves de agosto)
Duración: 6 horas
Fechas: 4-25 de agosto
Horario: 8:30 a 10:00 h
Días: jueves

Inglés Empresarial
Duración: 30 horas
Fechas: 1-12 de agosto
Horario: 10:00 a 13:00 h
Días: lunes a viernes

Curso Intensivo de Inglés
Duración: 45 horas
Fechas: 1-23 de agosto
 (15 y 16 de agosto no lectivos)
Horario: 10:00 a 13:00
Días: lunes a viernes ■

CURSOS GENERALES

Contabilidad Informatizada: Contaplus
Duración: 15 horas
Fechas: 4-8 julio
Horario: de 9:00 a 12:00 h
Días: lunes a viernes

Facturación Informatizada: Facturaplus
Duración: 15 horas
Fechas: 11-15 julio
Horario: de 9:00 a 12:00 h
Días: lunes a viernes

Nóminas Informatizadas: Nominaplus
Duración: 15 horas
Fechas: 18-22 de julio
Horario: de 9:00 a 12:00 h
Días: lunes a viernes

Conductor de Carretillas Elevadoras
Duración: 10 horas
Fechas: a determinar ■

IDIOMAS

Breakfast and Speaking
 (mensual miércoles de julio)
Duración: 6 horas
Fechas: 6-27 de julio
Horario: 8:30 a 10:00 h
Días: miércoles

Manuel Teruel

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

“Tenemos que modernizar las Cámaras y adaptarlas a las nuevas necesidades de las empresas”



El pasado 3 de mayo Manuel Teruel (Santa Eulalia, Teruel, 1956) era elegido presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio. Desde entonces afronta el reto de lograr nuevas vías de financiación para estas instituciones, una vez que el Gobierno decidiera en diciembre de 2010 eliminar el Recurso Cameral Permanente, que suponía cerca del 60% del total del presupuesto de las Cámaras.

¿Cómo ha vivido estos meses desde que accedió al cargo?

Con ilusión, compromiso y mucho trabajo. En menos de un mes hemos mantenido reuniones con altos representantes del Gobierno central. Con el titular de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, con la vicepresidenta segunda y ministra de Economía y Hacienda, Elena Salgado, con el Ministro de Educación, Ángel Gabilondo, y con la Secretaria de Estado de la Función Pública, Consuelo Rumí. En todos hemos encontrado una disposición muy receptiva y de colaboración ante la nueva situación por la que atraviesan las Cámaras de Comercio. Elena Salgado, incluso, se ha comprometido a coordinar con los distintos Ministerios la cofinanciación de determinados servicios, cuyo coste, en parte, deberá

ser asumido por las propias empresas beneficiarias y, por otra, por los diferentes Ministerios.

En paralelo, ya tenemos preparada la nueva hoja de ruta que marcará el trabajo de las Cámaras y del propio Consejo en los próximos meses. Es un programa de trabajo, en que se ha establecido la estrategia y el calendario para construir y consensuar el nuevo modelo de Cámaras.

¿Cuál va a ser la estrategia financiera para que las Cámaras puedan continuar con su trabajo?

Ahora mismo nos encontramos en una situación en la que se diferencian claramente dos fases. Una primera hasta 2013, en la todavía una parte de la financiación está garantizada y otra a partir de esa fecha, en la que los ingresos están en el aire. Por ello, nuestra estrategia se dirige en dos direcciones. Por un lado, promover una Ley de Cámaras, en la que vamos a buscar un amplio consenso con organizaciones empresariales, partidos políticos y administraciones públicas para que sea un texto normativo que perdure en el tiempo, al margen de los avatares políticos. Esperamos que se apruebe al principio de la nueva legislatura y en 2013 ya nos podamos regir por el nuevo modelo. Pero, hasta que esa

Uno de las grandes labores de las Cámaras es el apoyo a la internacionalización, ¿se puede seguir manteniendo con la misma intensidad?

Estoy convencido de que no sólo mantendremos la misma intensidad, sino que mejorará en calidad y eficiencia. La experiencia de 125 años que acumulan las Cámaras de Comercio en este área, así como el conocimiento y saber-hacer de los más de 500 profesionales de la red cameral que se dedican única y exclusivamente al asesoramiento de empresas en su aventura en el exterior, no se puede echar en saco roto. Por ponerle un ejemplo: anualmente, las 88 Cámaras de Comercio organizan más de 1.700 actividades de promoción exterior en 125 países y en torno a 35.0000 empresas participan en estas acciones. A través del Plan de Iniciación a la Promoción Exterior (PIPE), en torno a 2.700 pymes, sin ninguna experiencia en mercados exteriores, se han convertido en exportadoras habituales. Otro caso lo constituye el programa de Iniciación a las Licitaciones Internacionales, que ha ayudado, en un solo año, a numerosas pymes exportadoras a conseguir adjudicaciones de concursos internacionales que superan los diez millones de euros. ¿Cree usted que las empresas o las propias Administraciones van a dejar que desaparezcan estos servicios? Estoy convencido de que no.

¿Qué otro tipo de servicios van a ofrecer a las Pymes?

En momentos como este, es cuando las Pymes más necesitan de nuestros servicios, pero no solo en Internacionalización. A las pequeñas empresas les falta formación de calidad, capacidad de gestión y aumentar su dimensión. Las Cámaras tenemos amplia experiencia en el fomento de la cultura de la innovación y queremos ser claves en terrenos como la dinamización del sector turístico. En definitiva, la Pyme necesita en muchos casos mejorar su cultura empresarial para ganar fuerza. Y estoy convencido de que será la Pyme la primera en crear empleo en España, iniciando la recuperación del mercado laboral. Por eso vamos a estar a su lado. Para ello queremos contar con el apoyo de las Administraciones Públicas. Las Cámaras somos Corporaciones de Derecho Público, y los fondos que gestionamos están sometidos a un doble control, la tutela del Gobierno central o de las Autonomías, y la auditoría pública interna. Eso nos da un plus a la hora de realizar determinadas tareas.

Internet y las tecnologías de la información también nos ofrecen una nueva vía para ofrecer y prestar servicios. Es un excelente canal para, por ejemplo, poder compartir servicios entre las diferentes Cámaras, y mejorar nuestra oferta global en todo el territorio. ■

EMPLEO

Ref. 770. **Asistente de dirección** (con chino). Empresa de Vigo necesita incorporar un asistente de dirección que hable chino. Reportará a la dirección de la empresa y se responsabilizará de las relaciones internacionales en chino. Se valorará nivel alto de inglés y experiencia previa como asistente de dirección o en comercio exterior.

Ref. 772. **Consultor comercial marketing online**. Empresa busca un comercial freelance para la comercialización de páginas web, tiendas online, aplicaciones para móviles, optimización web, posicionamiento en buscadores, gestión de redes sociales, desarrollo de imagen corporativa, gestión de publicidad online. Compatible con otras representaciones comerciales complementarias. Lugar de trabajo: Galicia. Requisitos del candidato: Experiencia comercial previa. Titulación requerida: Mínimo FPPI.

Ref. 773. **Comercial nacional**. Grupo empresarial del sector vitivinícola busca una persona con un claro perfil comercial. Valoran experiencia en el área comercial y/o ventas (no excluyente). Deberá tener capacidad de trabajo en equipo, iniciativa, y una clara orientación al cliente y a los resultados. Habilidad de comunicación y organización. Profesional con un destacado nivel de flexibilidad. Conocimiento de herramientas de ofimática.

Ref. 774. **Responsable comercial y de comunicación**. Empresa de desarrollo informático busca responsable comercial y de comunicación para realizar la búsqueda de potenciales clientes y posibles mercados, a través de una labor de interlocución con los clientes a todos

los niveles. Realizará estudios de mercado relacionados con el puesto. Capacidad de trabajo por objetivos. Capacidad de gestionar el propio trabajo. Experiencia mínima de 2 años de trabajo con grandes cuentas, demostrable. Deseable conocimientos del mercado del software. Formación en gestión de proyectos. Capacidad de negociación e interlocución a todos los niveles empresariales. Gran Empresa y Pymes.

Ref. 775. **Delegado Comercial**. Se necesita delegado comercial con experiencia en el sector para la visita y captación de tiendas para vender la marca. Edad: entre 25 y 45 años. Titulación requerida: mínimo graduado escolar. Necesario carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 776. **Administrativo** (conocimientos de Contabilidad General portuguesa). Empresa ubicada en el Paque Tecnológico y Logístico de Vigo busca administrativo con conocimientos amplios de Contabilidad General Portuguesa. Se encargará de la gestión contable y administrativa utilizando la Contabilidad Portuguesa. Imprescindible dominio del Plan General Contable Portugués, y necesario dominio del idioma portugués. Horario Orientativo: de 09:00 a 14:00 horas.

Ref. 777. **Comercial para Galicia**. Empresa dedicada a la fabricación de productos químicos de uso industrial busca representante para la comercialización a personal especializado en Galicia. Experiencia comercial previa. Aconsejable conocimientos avanzados de internet. Titulado superior. Proyecto: ampliar la cartera de clientes actual. Requisitos: Incorporación inmediata y vehículo propio. Capacidades: don de gentes, extrovertido, empatía, capacidad de organización, proactividad

y resistencia al estrés. Se ofrece: fijo+variable.

Ref. 778. **Asesor financiero**. Se busca asesor para ofrecer a las familias un servicio de planificación financiera. Su tarea consistirá en la captación de clientes y en la realización de dicha planificación financiera. Se requiere titulación universitaria (economía y/o finanzas) o módulo de administración y finanzas. Los candidatos que superen el proceso de selección recibirán una formación sobre la metodología del trabajo. Edad: 26-45 años. Horario orientativo: mañana y tarde. Lugar de trabajo: Vigo/ Pontevedra/ La Guardia.

Ref. 780. **Jefe de administración**. Se busca candidato/a para ocupar el puesto de jefe de administración, para dirigir la parte administrativa. Se requiere conocimiento del sector de la alimentación, experiencia previa y licenciatura en Económicas o Empresariales. Persona con capacidad para organizar el trabajo del personal de administración, hacer presupuestos y realizar el seguimiento de los mismos, así como el control de la tesorería y la negociación con los bancos.

Ref. 781. **Atención al cliente**. Empresa ubicada en el Aeropuerto de Vigo busca candidato/a para trabajar en atención al cliente. Llevará a cabo labores de venta de productos y servicios adicionales; realizará tareas administrativas de formalización de reservas y realización de contrato; se encargará de gestionar la completa devolución de los vehículos; imprimirá los reportes propios a su función, contabilizará los ingresos y realizará el cierre de caja. Horario orientativo: Turnos Rotativos, de mañana y de tarde. Requisitos: Experiencia previa y capacidad para trabajar en atención al cliente.

Se valorarán estudios relacionados con Turismo y nivel alto de inglés. Se requiere carne de conducir.

COMERCIO EXTERIOR

Misión Comercial Panamá, Costa Rica y Guatemala. Sector: Plurisectorial. Fechas 19- 30 de septiembre de 2011. Fecha límite de inscripción: 22 de julio.

Visita a la Feria Seafood Dubai. Sector: Productos del mar. Fechas: 27-29 de septiembre de 2011. Fecha límite de inscripción: 28 de julio de 2011.

Participación en la Feria Seafood Processing Europe (SPE). Sector: Maquinaria, embalajes, equipamiento y servicios para la industria de los productos del mar. Destino: Bruselas. Fechas: 24- 26 de abril de 2012. Fecha límite de inscripción: 21 de julio de 2011.

AYUDAS

EMPLEO Y EMPRENDEDORES

Ayudas municipales a la contratación

La Xunta de Gobierno Local, en su sesión de fecha 6 de junio de 2011, a propuesta de la Concejalía de Promoción Económica, Empleo y Participación Ciudadana, aprobó las bases reguladoras y la convocatoria del año 2011 del “Programa de ayudas municipales a la contratación”, en el marco de las actuaciones del Plan municipal de empleo 2008-2011, las cuáles fueron publicadas en el Boletín Oficial de la Provincia (BOP) de fecha 21 de junio de 2011. Plazo solicitudes: hasta el 16/09/2011.

Ayudas municipales a la creación de empresas

La Xunta de Gobierno Local, en su sesión de fecha 31 de mayo de 2011, a propuesta de la Concejalía de Promoción Económica, Empleo y Participación Ciudadana, aprobó las bases reguladoras y la convocatoria del año 2011 del “Programa de ayudas municipales a la creación de empresas”, en el marco de las actuaciones del Plan municipal de empleo 2008-2011, las cuáles fueron publicadas en el Boletín Oficial de la Provincia (BOP) de fecha 21 de junio de 2011. Plazo de solicitud: hasta el 01/03/11.

Promoción de la integración laboral de las personas con discapacidad

Orden de 18 de marzo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras del Programa de promoción de la integración laboral de las personas con discapacidad en la empresa ordinaria, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y del Programa de empleo con apoyo, como medida de fomento del empleo de personas con discapacidad en el mercado ordinario de trabajo, y se procede a su convocatoria para el año 2011. Plazo de solicitud: 30 de septiembre de 2011. DOG nº63 del 30/03/2011.

Programa de incentivos a las empresas calificadas como IEBT

Orden de 18 de marzo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras del Programa de incentivos a las empresas calificadas como iniciativas de empleo de base tecnológica (IEBT), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2011. Plazo de solicitud: 30 de septiembre de 2011. DOG nº63 del 30/03/2011.

Incentivos a la contratación de las personas trabajadoras

Orden de 21 de marzo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a la contratación de las personas trabajadoras, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2011. Plazo de solicitudes: hasta el 30 de septiembre de 2011 (revisar condiciones). DOG nº61 del 28/03/11.

Incentivos para promover la afiliación a la Seguridad Social

Orden de 17 de marzo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos para promover la afiliación a la Seguridad Social de las personas cotitulares o titulares de explotaciones agrarias, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2011. Plazo de solicitudes: hasta el 30 de septiembre de 2011. DOG nº61 del 28/03/11.

MEDIO AMBIENTE

Adquisición de vehículos eléctricos

Real Decreto 648/2011, de 9 de mayo, por el que se regula la concesión directa de subvenciones para la adquisición de vehículos eléctricos durante 2011, en el marco del Plan de acción 2010-2012 del Plan integral de impulso al vehículo eléctrico en España 2010-2014. Las solicitudes serán atendidas por riguroso orden de presentación en el sistema electrónico de gestión hasta el 30 de noviembre de 2011 o hasta el agotamiento de los fondos. BOE nº111 del 10/05/11.

COMERCIO INTERIOR

Subvenciones a talleres de reparación de vehículos

Orden de 17 de marzo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de subvenciones a talleres de reparación de vehículos, Plan Renove para talleres de reparación de vehículos, para la adquisición de equipamiento y adecuación de sus instalaciones, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2011. Procedimiento (IN530C). Fecha de finalización: 7 de octubre de 2011. DOG nº66 del 04/04/2011.

TURISMO

Apoyo a agrupaciones empresariales innovadoras del sector turístico

Orden ITC/1511/2011, de 25 de mayo, por la que se efectúa la convocatoria de subvenciones para el apoyo a agrupaciones empresariales innovadoras del sector turístico, correspondiente a 2011. Plazo de solicitud: 07/07/11. BOE nº134 del 06-06-11.

Certificación de la marca Q de Calidad Turística del Instituto para la Calidad Turística Española (ICTE)

Orden de 12 de mayo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones a establecimientos de turismo rural, hoteles, hoteles-talaso, hoteles-balneario, balnearios, cafeterías, bares, restaurantes, palacios de congresos y empresas dedicadas al turismo de aventura, actividades de ocio y tiempo libre, al objeto de implementar las correspondientes normas UNE que conduzcan a la certificación de la marca Q de Calidad Turística del Instituto para la Calidad Turística Española

(ICTE), y se procede a su convocatoria para el año 2011, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en el marco del Programa operativo Feder Galicia 2007-2013. Plazo de solicitud: 14/07/11. DOG nº112 del 13/06/11.

Promoción y comercialización del destino Galicia

Orden de 2 de mayo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones a agencias de viaje para la promoción y comercialización del destino Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2011, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en el marco del Programa operativo Feder Galicia 2007-2013 (CT 983J). Plazo de solicitud: 14/07/11. DOG nº112 del 13/06/11.

Mejora de establecimientos hoteleros del grupo I

Orden de 5 de mayo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de subvenciones a entidades privadas para incentivar el turismo mediante la mejora de establecimientos hoteleros del grupo I y creación o mejora de la oferta complementaria de establecimientos hoteleros existentes en la Comunidad Autónoma (CT989A), cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional en el marco del Programa operativo Feder Galicia 2007-2013, y se procede a su convocatoria para el año 2011. Plazo de solicitud: hasta el 22/07/11. DOG nº118 del 21/06/11.

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

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

JULIO	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

AGOSTO	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. Junio 2011. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

Segundo Trimestre 2011.

Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

Pagos fraccionados Renta Segundo Trimestre 2011:

- Estimación Directa. Mod. 130.

- Estimación Objetiva. Mod. 131.

SOCIEDADES

Declaración anual 2010 con resultado a ingresar con domiciliación en cuenta. Mods. 200, 220.

Entidades cuyo período impositivo coincida con el año natural.

IVA

Junio 2011. Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322. J

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.

Segundo Trimestre 2011.

Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309. Régimen Simplificado. Mod. 310.

Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Servicios vía electrónica. Mod. 367.

Regímenes General y Simplificado. Mod. 370.

Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

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. 34.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Junio 2011. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Abril 2011. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Junio 2011. Grandes Empresas. Mod. 560.

Mods. 564, 566.

Junio 2011 (*). Mods. 570, 580.

Segundo Trimestre 2011.

Mods. 521, 522.

Actividades V1, V2, V7, F1, F2. Mod. 553.

Segundo Trimestre 2011. Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

Segundo Trimestre 2011. 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 SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Segundo Trimestre 2011.

Mod. 569.

HASTA EL 25

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES (ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES Y ENTIDADES EN ATRIBUCIÓN DE RENTAS CONSTITUIDAS EN EL EXTRANJERO CON PRESENCIA EN TERRITORIO ESPAÑOL)

Declaración anual 2010.

Mods. 200, 220.

Entidades cuyo período impositivo coincida con el año natural. Resto de entidades: en los 25 días naturales siguientes a los seis meses posteriores a la conclusión del período impositivo. ■

AGOSTO

HASTA EL 1 NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

Segundo Trimestre 2011. Cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el NIF a las entidades de crédito. Mod. 195.

HASTA EL 22

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Mayo 2011. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Julio 2011. Grandes Empresas. Mod. 560.

Julio 2011. Mods. 564, 566. Julio 2011 (*). Mods. 570, 580.

Segundo Trimestre 2011.

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

Excepto Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

(* Los destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos. Mod. 510.

DURANTE TODO EL MES

Se podrán presentar durante todo el mes de agosto las declaraciones correspondientes al mes de julio de Renta, Sociedades, IVA e Impuesto sobre las Primas de Seguros, cuyo plazo de presentación concluye el 20 de septiembre. ■

REDSYP

Sebastián Romero

Una empresa hecha "con y para" el cliente



R

edsyp es una empresa moderna, hecha "con y para" el cliente y completamente centrada en Internet, que se dedica a la creación de una red de ventas de servicios y productos de uso diario y básico para la mayoría de las familias y pymes.

El primer servicio con el que están trabajando es la comercialización de electricidad y gas, debido a la liberalización del mercado. Este servicio es esencial y sólo en Galicia existen 1.600.000 usuarios particulares con servicio de electricidad y 200.000 de gas.

Aseguran que su empresa es la primera en ofrecer ahorros reales y continuados a sus clientes, siendo posible incluso que un cliente, a través del programa de participación de la empresa, le salga a medio plazo la factura de la luz gratis para siempre.

"Nuestro sueño es hacernos un hueco en el sector de la comercialización de energía en España a través de crear una estructura de trabajo en red y de un equipo comercial en toda España estable y apoyado por nuevas

tecnologías", asegura Sebastián Romero, uno de los dos socios de esta pyme.

Red de trabajo en línea

De esta forma, se convierten en la primera empresa de comercialización eléctrica en disponer de una plataforma Web 2.0 que involucre realmente al cliente y ofrezca trabajo a cualquier persona que lo desee, ofreciéndole todas las herramientas que necesite para desarrollar su actividad.

"Creamos trabajo de calidad ya que (nuestros colaboradores) pueden desempeñar su actividad desde su hogar, a través de las nuevas tecnologías compaginando perfectamente la tan buscada conciliación trabajo-familia y a la vez realizarse profesionalmente al ser reconocido por sus esfuerzos y logros", indica Romero.

A medida que se vayan consolidando en el mercado irán introduciendo nuevos productos y servicios centrados básicamente en los sectores del ocio y las telecomunicaciones.

"NUESTRO SUEÑO ES HACER NOS
UN HUECO EN EL SECTOR
DE LA COMERCIALIZACIÓN
DE ENERGÍA EN ESPAÑA"



Aprovechando los cambios coyunturales

En concepto Redsyp consideró para su creación la situación actual de cambios e incertidumbre financiera y laboral, la modificación real y continuado de la tendencia de compra, un uso de Internet de los consumidores cada vez más amplio y el crecimiento exponencial de las redes sociales que además se utilizan cada vez más para compartir y obtener una ayuda en forma de recomendación.

Son dos socios con una experiencia laboral marcada en el área comercial. "Estamos acostumbrados a los retos, a conseguir resultados donde otros lo ven imposible, somos persistentes y optimistas", indica Romero. De hecho consideran como el mayor obstáculo el monopolio que consideran sigue existiendo en el sector eléctrico. "Aún siguen teniendo el control del precio de la energía debido a los pactos que siguen manteniendo a nivel político las grandes Corporaciones", mencionan. ■

Estás solo

"La clave es tener un sueño. Para emprender en España uno debe saber que esta solo, todo son obstáculos y trabas, sobretodo en esta época de crisis, además de que la sociedad no esta preparada ni entiende el espíritu emprendedor, ya se sabe, el sueño de cualquier español es ser funcionario. Uno de los tópicos es que se cree que un emprendedor es un listillo que quiere hacerse rico cuando realmente es todo lo contrario, es alguien que esta dispuesto a creer en él mismo, en la sociedad donde va a lanzar su sueño y a luchar y empeñar su vida por ello. Después de toparse con esta realidad, la clave esta en que a pesar de todo merece la pena si tienes un sueño, crees en él, crees en ti mismo y estas dispuesto a luchar a pesar de las circunstancias. Después solo te queda un 1% Inspiración y 99% transpiración, como mencionó Albert Einstein".

En los libros aparecen los emprendedores

"Tienen que saber que de los cuatro cuadrantes o formas de procedencia de ingresos; a saber, como empleado, autónomo, empresario o Inversor ésta es la más complicada, laboriosa, riesgosa y menos aceptada y popular en la sociedad española. La recomendación es la mencionada ya: que tengan un sueño que merezca la pena y les llene personalmente, el camino va a ser duro y debe merecer la pena recorrerlo. También deben saber que en los libros de historia solo aparecen los nombres de reyes y emprendedores".

Para los aspectos contables

"Contrata los servicios de una gestoría y asesoría fiscal, nosotros además tenemos un partner de negocio con experiencia de mas de 80 años en el sector energético". ■



DATOS

REDSYP SL

Productos y servicios en red

Despacho: 16

Tlfno: 986 120 131



VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO

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

AUGENBLICK. Despacho 9. Tfno. 986 120 024. aTdP. Despacho. 19. Tfno. 886 113 090. BETA Despacho 13. Tfno.986 120 107. CARMEN PAZOS GARCÍA-ECONOMISTA. Despacho 16. Tfno. 886 113 124. CONVIERTE WEB. Despacho 12. Tfno. 986 120 344. DOMIOLO. Despacho 11. Tfno. 886 131 081. EL MUNDO YOUR WAY. Despacho 1. Tfno. 986 120 136. EL SANTO JOB. Despacho 5. Tfno. 986 120 127. INGADE. Despacho 7. Tfno. 986 120 117. INPROSEC. Despacho 2. Tfno. 886 113 106. MANUEL LÓPEZ BENITO. Despacho 14. Tfno. 986 120 342. MOTIONA. Despacho 3. Tfno. 986 120 111. NANOIMMUNO-TECH. Despacho 8. Tfno. 986 120 143. NAUKA INGENIEROS. Despacho 15. Tfno. 986 120 132. NEOINTEGRA. Despacho 20. Tfno. 986 120 121. REDUCOST. Despacho 17. Tfno: 986 120 340. REDSYP S.L.Despacho 6. Tfno. 986 110 191. VIFORDAT. Despacho 4. Tfno: 886 113 129