

AÑO 8 N° 94 ENERO 2012

# ÁREA

## Cámara Vigo

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

### COMERCIO INTERIOR

Crowdfunding: De mecenas culturales a ángeles ejecutivos

### NOTICIAS

Cámara Vigo estrena blog y anuncia la reestructuración de la revista

### COMERCIO EXTERIOR

Empresarios gallegos esperan un aumento de las exportaciones en 2012



Las propuestas de las Cámaras  
presentes en el nuevo Gobierno

## Punto de inflexión

**H**ace pocos días Mariano Rajoy ha tomado posesión como nuevo Presidente del Gobierno y nombrado un gobierno con un marcado perfil económico. El Partido Popular llega al gobierno tras dos legislaturas con gobierno socialista. La última de ellas ha estado profundamente marcada por una crisis económica sin precedentes cercanos, que ya se anunciaba desde finales de 2007. Es indudable que las pasadas elecciones han sido un punto de inflexión en el panorama político. Todos los ciudadanos albergamos la esperanza, más o menos explícita, de que el nuevo gobierno sea capaz de resolver la complicada situación económica y social en la que nos encontramos. Para que tal cosa suceda deberíamos empezar a ver puntos de inflexión en otros aspectos de la vida económica, política y social de España.

Las administraciones públicas deberán corregir las tendencias a la complejidad creciente de la legislación y la fragmentación del mercado consecuencia de ciertas normativas, y trazar una senda encaminada hacia la simplificación y la unificación de las normas, sobre todo en lo mercantil, de modo que no se frene la creación de valor, el nacimiento de nuevas iniciativas empresariales y la captación de inversiones exteriores. Al mismo tiempo, la cultura de la subvención empresarial debe desaparecer, eliminando los perniciosos efectos de apoyar a quién peor lo hace para crear formas solapadas de competencia desleal que ponen en peligro proyectos viables.

Pero sobre todo debe producirse un cambio radical en la actitud de los ciudadanos hacia la política. Debemos implicarnos en la cosa pública, y aprender a huir de promesas atractivas pero que suponen gastos que no seremos capaces de permitirnos, o que pondrán en peligro otros mucho más acuciantes. Al igual que en nuestros hogares, debemos fijarnos en lo que es de veras importante y lo que no. Hemos de interiorizar que el dinero público es dinero de todos, también nuestro, y que debe ser gastado con precaución. No debemos olvidar que siempre que se tomen medidas que aumenten el gasto, es necesario saber de dónde va a salir ese dinero. ■

Si algo se ha puesto de manifiesto en esta crisis son las muy numerosas debilidades de nuestra sociedad. Así que el año 2012 debería marcar un punto de inflexión en todos o muchos de estos aspectos. Por ejemplo, en la evolución de la competitividad empresarial, que lleva demasiado tiempo decreciendo y debe pasar a crecer. Lo mismo sucede con la fortaleza financiera de nuestras empresas, hoy en día excesivamente endeudadas y apalancadas, y con su apuesta por productos de mayor tecnología y valor añadido. Estos, junto con otros cambios son imprescindibles para comenzar un proceso de reindustrialización que frene la destrucción de tejido productivo.

### IPC España

Noviembre 2011

ÍNDICE GENERAL 113,5/ VARIACIÓN EN UN AÑO 2,9%  
Alimentos y bebidas no alcohólicas. 110,8/2,2%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 151,2/10,5%. Vestido y calzado. 110,5/0,5%. Vivienda. 125,8/6,0%. Menaje. 109,6/1,2%. Medicina. 93,6/-2,9%. Transporte. 118,6/7,1%. Comunicaciones. 97,1/-1,6%. Ocio y cultura. 96,7/0,4%. Enseñanza. 120,3/2,8%. Hoteles, cafés y restaurantes. 114,9/1,2%. Otros bienes y servicios. 115,7/2,6%.

## Cámara Vigo

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

# Crowdfunding: De mecenas culturales a ángeles ejecutivos

Las pymes apuestan por los inversores particulares como nueva fórmula de financiación para sacar adelante sus proyectos

**S**acar adelante un nuevo proyecto. Ideas como esta son las que unen a creadores e inversores en una forma de financiación que, amparada por las herramientas web 2.0, está revolucionando el mundo empresarial. El crowdfunding consiste en reunir a una comunidad para que invierta en una start-up ayudando de ese modo a su lanzamiento. El riesgo de la operación es tan alto como las expectativas de beneficio económico si la empresa prospera. Esta fórmula de obtener liquidez tiene su origen en Estados Unidos a mediados de la primera década del 2.000, cuando profesionales de la industria cultural buscaban medios para producir películas o discos sin el amparo de grandes estudios o discográficas. Los creadores de las plataformas de Internet donde actualmente se llevan a cabo estas operaciones visualizaron un hueco en el mercado y lo llenaron. Al principio, el crowdfunding estaba diseñado para hacer donaciones a fondo perdido para llevar adelante iniciativas culturales. Los mecenas solo obtenían material original del producto o entradas para su estreno. Con el comienzo de la crisis económica las pequeñas y medianas empresas vieron mermada su capacidad de acceso a la financiación y encontraron en esta fórmula su tabla de salvación. Pasan de pedir crédito en los bancos a atrapar a business angels.

### ¿Quieres ser un Business Angel?

1. Buscas una empresa con una rápida capacidad de crecimiento.
2. Tienes más de 40 años.
3. Cuentas con ganas de implicarte en el proyecto.
4. Tienes una capacidad de inversión de entre 30.000 y 150.000 euros.
5. Necesitas conocer bien el proyecto para invertir. ■

### ¿Tu empresa puede ser atractiva para estos inversores?

1. Tu proyecto está vinculado a la informática o los servicios.
2. Eres un nuevo emprendedor.
3. Buscas asesoramiento en el desarrollo de la empresa además de financiación.
4. Planeas contactar con varios inversores a la vez.
5. Exploras tu red de contactos. ■

Este modelo se contagió en seguida a potencias emergentes como China y la India, donde la usan para levantar nuevos negocios. Años más tarde también comienza a despuntar en España, que aunque está por detrás de Francia o Estados Unidos, contabiliza ya cerca de un millón de inversores bajo estas condiciones.

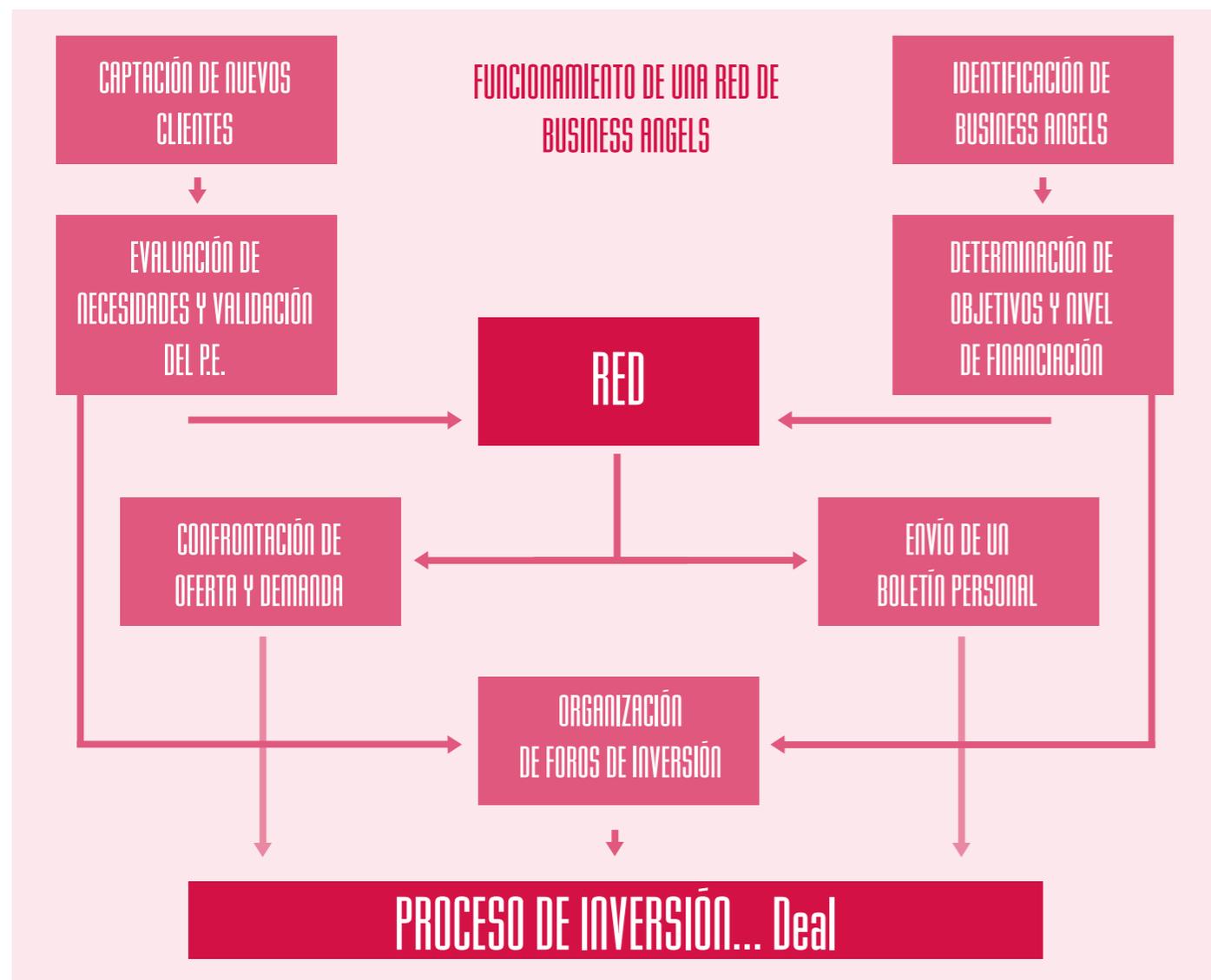
Fuente: EBAN (The European Trade Association for Business Angel)

El mayor reto al que se enfrentan aquí los emprendedores en busca de financiación es el carácter de

los participantes, marcados por las finanzas tradicionales. Un 55% de ellos solo financiaría empresas en las que tiene algún vínculo familiar. La cifra se amplía hasta el 70% si incluimos además relaciones de amistad o contactos.

Pese a eso, en Galicia ya existen redes de Business Angels, que tienen como objetivo poner en contacto a pequeños y medianos empresarios

con inversores privados e informales. A la red se incorporan emprendedores que buscan financiación y cuentan con un plan de empresa que ha sido validado previamente. Por otra parte, se captan inversores potenciales que se adapten al perfil de las empresas seleccionadas. Las redes ponen a ambas partes en contacto y prestan además asesoramiento sobre cómo realizar las operaciones. Y tú, ¿Te adaptas al perfil? ■



# Empresarios gallegos esperan un aumento de las exportaciones en 2012

Las ventas en mercados foráneos se posicionan como única salida ante el descenso de la demanda interna

Las empresas gallegas consideran que el próximo año habrá un aumento de las ventas internacionales con respecto a 2011. Equilibran de ese modo las expectativas negativas que tienen para las ventas nacionales, según recoge el informe “Perspectivas Empresariales en España y Europa 2012”, elaborado por las Cámaras de Comercio a partir de una macro-encuesta que se basa en la opinión de 68.916 empresas europeas, de las cuales 6.436 son españolas. De hecho, las empresas españolas son más pesimistas en sus previsiones para 2012 que la media de países de la Unión Europea. Al margen están algunas exportaciones en las que, tanto España como la UE, auguran un lento proceso de recuperación que se llevará a cabo el próximo año. Así, ante la debilidad de la demanda interna, las empresas se están volcando en los mercados exteriores. En este apartado, Galicia se sitúa en el décimo lugar, por detrás de Extremadura, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Murcia, Cataluña, País Vasco, Asturias, La Rioja y Navarra, y por delante de Baleares, Castilla La Mancha, Madrid, Canarias, Cantabria, Aragón y Andalucía. Durante 2011, Galicia realizó 1.132.478 operaciones de exportación con un valor en miles de 12.492.759,8 euros; un 7,89% del total en euros de las exportaciones llevadas a cabo por todo el país. Por otra parte, las empresas gallegas



prevén una mejora en su balance de negocios en 2012 con respecto a los resultados del año anterior. En el conjunto de España, las expectativas se sitúan por debajo de la media europea y apuntan a un estancamiento. Según el informe, 9 autonomías prevén cifras positivas y 8 vaticinan cifras negativas, aunque en todos los casos son superiores a los resultados de 2011. Galicia se sitúa a la cola del grupo con esperanzas positivas. El pronóstico de las empresas gallegas

apunta también a que se mantendrá la reducción de la inversión, igual que en el resto de las comunidades autónomas. Las expectativas de las firmas españolas sobre esta variable mejoran con respecto a 2011, pero siguen siendo negativas y se sitúan por debajo de la media de la UE. En cuanto al empleo, los empresarios gallegos seguirán realizando ajustes en sus plantillas durante 2012, de manera similar a 2011. Las expectativas en todas las CCAA son negativas. ■

# Las propuestas de las Cámaras presentes en el nuevo Gobierno

El discurso de investidura de Mariano Rajoy incluyó más de 30 medidas desgarnadas por las instituciones camerales en su informe “Elecciones Generales 2011. Propuestas para la mejora de la competitividad empresarial”

**L**a reforma económica del mercado español marcó el discurso de investidura del nuevo presidente. Mariano Rajoy dio prioridad en su primera comparecencia a una fiscalidad que promueva el crecimiento, una reforma del mercado laboral y a la adopción de medidas favorables a las pymes, uno de los elementos necesarios para la salida a la crisis, según las Cámaras de Comercio. En relación a los emprendedores, la Ley de Apoyo que prepara el nuevo Gobierno recogerá, algunas medidas fiscales, junto con otras concretas en el ámbito de la financiación, la tramitación administrativa y la gestión laboral a favor de los nuevos empresarios. La propuesta de las Cámaras de Comercio indicaba que es preciso implantar un Plan Nacional de Apoyo al Emprendedor dirigido a mejorar la imagen social del empresario, facilitar la constitución y puesta en marcha de iniciativas empresariales, además de reducir la burocracia en las relaciones con las Administraciones Públicas y facilitar la transmisión de empresas así como los procesos de cierre.

## Mercado laboral más flexible

En relación con el mercado laboral, el nuevo Gobierno promoverá un contrato único indefinido, estimulando además la flexibilidad funcional, geográfica y horaria con mecanismos como el teletrabajo y la conciliación que propicien la movilidad. De ese modo se simplifica-



rá, como reclamaban las Cámaras, la tipología de contratos laborales para reducir la temporalidad y dar expectativas de estabilidad, flexibilidad y seguridad a todos los trabajadores y empresas.

El discurso de investidura recogió también la propuesta de reformar la negociación colectiva, “de modo que cada materia se negocie en un ámbito territorial o sectorial óptimo para asegurar la competitividad económica y la sostenibilidad del empleo”, afirmó Mariano Rajoy. El objetivo de las modificaciones es eliminar la rigidez adicional a la normativa laboral y flexibilizar las relaciones entre empresarios y trabajadores. ■

## Fiscalidad de apoyo a pymes

Cámaras y Gobierno coinciden en que la política tributaria es “una herramienta de primer orden para impulsar el crecimiento económico”. Ambos proponen un marco fiscal de apoyo a los emprendedores, PYMES y autónomos donde se incluyen reformas en el IVA, compensar las deudas con las administraciones públicas, exención por modernizar activos fijos de las empresas y modificar la fiscalidad de los beneficios no distribuidos. Además, Rajoy afirmó tener prevista una reforma en el Impuesto sobre Sociedades, como solicitaban las instituciones camerales. Los cambios implicarían la eliminación de las limitaciones existentes para aplicar el Impuesto sobre Sociedades del tipo impositivo del 20% a las empresas con cifra de negocios inferior a cinco millones de euros. ■

“es necesario integrar los instrumentos fiscales, de apoyo tecnológico y de internacionalización en una única política, con instrumentos más basados en compartir riesgos y beneficios tales como garantías, préstamos participativos, participación en capital o préstamos financieros.” Por otra parte, las instituciones camerales propusieron desarrollar un plan de acción para adecuar la imagen de España en el exterior, y así se presentó en el Discurso con una mención al

## Mayor internacionalización

**E**l contexto económico actual provoca que las empresas busquen mercados foráneos para ampliar sus ventas y sortear la crisis. Este fue uno de los motivos que llevaron a las Cámaras a proponer reforzar los programas PIPE y evitar duplicidades en la cooperación institucional para conseguir un empleo óptimo de los recursos públicos disponibles. La propuesta se plasmó en el discurso del presidente electo que afirmó que

“papel del Servicio Exterior de España en la promoción comercial de las empresas españolas en el mundo y en sus proyectos de internacionalización” que fue considerado por las Cámaras como potenciar la Red de Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España en defensa de los intereses económico comerciales nacionales y como promotoras de las capacidades de internacionalización de las empresas. ■

# Cámara Vigo apuesta por brindar información especializada a sus usuarios

Un nuevo blog y la reestructuración de Área y su publicación también online es parte de la estrategia de comunicación de la Cámara en 2012

**E**laborar contenido experto dentro del mercado al que se dirige, acercarse a pymes y nuevos emprendedores y comunicar sobre aquellas acciones que pueden ayudar a otras personas a ser mejores profesionales, son algunos de los objetivos que traza la Cámara de Vigo con la nueva estrategia de comunicación que iniciará a principios de 2012.

Con una dirección clara a los nuevos medios y las redes sociales, la agenda de contenidos que maneja la institución cameral se trabajará, además de en los medios tradicionales, en Facebook, con el mantenimiento de la Fan Page que ya cuenta con 2.590 fans, Twitter con 765 seguidores y un nuevo blog que se lanzará a mediados de enero.

El blog pretende dar a conocer de primera mano, de una forma cercana y amena, todas las actividades que realiza la Cámara y ofrecer información útil sobre los temas que se trabajan dentro de la institución. Los posts publicados serán escritos por el personal de la Cámara, cada uno experto en su departamento. Además se encargarán de responder las dudas de los lectores creando así una comunicación transversal, abierta y fluida.

Por otra parte, Área, el boletín mensual que la Cámara de Comercio de Vigo lleva publicando desde 2003 con carácter mensual, pasará a ser bimestral, pero con un aumento en la cantidad de páginas y con una reestructuración en los contenidos y en el diseño.



También contará con un formato digital de buena calidad para poder aumentar la visibilidad a través de los medios electrónicos y llegar a un mayor número de lectores.

La revista, que tiene como principal objetivo informar de las actividades que se realizan en la Cámara, también pasará a tener páginas de publicidad para que las empresas de la comarca puedan aprovechar la cobertura de la publicación para mostrar sus productos o servicios. ■

## Nuestros temas

**Comercio Exterior:** Convocatorias de acciones de promoción en el exterior, internacionalización, diversificación industrial, etc.

**Comercio Interior:** Ayudas específicas para el sector, modificaciones de reglamentos, calendario de festivos locales.

**Formación:** Nuevos cursos, jornadas o seminarios.

**Emprendedores:** Información sobre los programas que maneja la Cámara, el Vivero de Empresas y especialmente la publicación de ayudas a los emprendedores y ofertas de empleo.

**Turismo:** Información de interés sobre Vigo y su área, estadísticas de visitantes, opiniones y los servicios que más solicitan.

**Jurídica:** Resolución de sentencias, calendario del contribuyente, nuevas regulaciones. Información sobre las cortes de arbitraje, mediación, contratos, entre otros.

**Antenas:** Información sobre las actividades que llevan a cabo, estudios o informes y cursos de formación. ■

# Cámaras, Ceoe y Cepyme trabajarán en conjunto para mejorar la competitividad

Las tres instituciones se comprometen a consensuar el contenido esencial de la nueva legislación y a presentarla conjuntamente ante los órganos públicos

**L**as Cámaras de Comercio, CEOE y Cepyme trabajarán coordinadamente para salir de la grave crisis económica, recuperar la confianza y mejorar la competitividad de las empresas españolas.

En una declaración conjunta que han firmado el presidente del Consejo de Cámaras, Manuel Teruel, el presidente de la CEOE, Juan Rosell, y el presidente de Cepyme, Jesús Terciado, además se indicó que en tanto no se promulgue una nueva legislación sobre las Cámaras de Comercio, se mantendrá el actual

“status quo”, mientras que las tres instituciones se comprometen a trabajar y presentar una nueva legislación donde este consensuado su contenido esencial.

“Las tres instituciones son conscientes de la necesidad de aunar esfuerzos para lograr estos objetivos y del interés del mundo empresarial de poder contar, en la actual coyuntura económica, con organizaciones empresariales eficientes y representativas y con Cámaras de Comercio capaces de prestar y gestionar servicios en beneficio de las empresas,

a través de acuerdos homogéneos cuya eficacia sea lo más amplia posible en todo el territorio nacional”, indicaron.

Esta declaración conjunta obedece, asimismo, al principio expresado por el presidente del Consejo Superior de Cámaras, Manuel Teruel, que, en su toma de posesión, el pasado mes de mayo, anunció la necesidad de promover una nueva Ley de Cámaras, que cuente con el máximo consenso posible de las organizaciones empresariales, las fuerzas políticas y las administraciones autonómicas. ■

## Una nueva normativa que:

- Mantenga las Cámaras de Comercio como Corporaciones de Derecho público, actualizando los servicios que han de prestar.
- Según la necesidad de cada territorio, la Cámara de Comercio y/o los Consejos autonómicos de las Cámaras y la Organización Empresarial territorial respectiva, acuerden sobre las funciones a desarrollar por cada una de las partes y su complementariedad.
- Permita que las organizaciones empresariales, como instituciones representativas del mundo empresarial, tengan una presencia significativa en las Cámaras de Comercio. ■



# Programa enero-febrero 2012

## CURSOS GENERALES

**Contabilidad Informatizada: Contaplus**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 23-27 enero  
 Horario: 9:30 a 12:30 horas

**Community Manager y Comunicación 2.0**  
 Duración: 14 horas  
 Fechas: del 6 al 9 de febrero  
 Horario: 18:30 a 22:00 horas  
 Días: lunes a jueves

**Contabilidad General**  
 Duración: 45 horas  
 Fechas: 6-24 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

**Cómo Negociar con la Banca**  
 Duración: 9 horas  
 Fechas: 7,8 y 9 de febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

**Nóminas Informatizadas: Nominaplus**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 13-17 febrero  
 Horario: 9:30-12:30 horas

**Técnicas de Venta**  
 Duración: 9 horas  
 Fechas: 21,22 y 23 de febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas  
 Días: martes, miércoles y jueves

**Protocolo Empresarial**  
 Duración: 10 horas  
 Fechas: 27 de febrero-2 marzo  
 Horario: 20:00 a 22:00 horas  
 Días: lunes a viernes

**Curso Práctico de Fiscalidad para la Pyme: IVA, I.R.P.F e Impuesto de sociedades**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: 27 de febrero al 9 de marzo  
 Días: lunes a viernes  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas ■



## INFORMÁTICA

**Iniciación a la Informática: Windows 7 y Word 2010**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: 23 enero-3 febrero  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

**Hoja de Cálculo: Excel 2010 (Nivel I)**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: 6 -17 febrero  
 Horario: de 19:00 a 22:00 horas

**Iniciación al retoque fotográfico: Photoshop CS3**  
 Duración: 24 horas  
 Fechas: 20 febrero-1 marzo  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas  
 Días: lunes a jueves  
 Precio: Elector: 65,00 euros  
 No Elector: 85,00 euros ■

## COMERCIO EXTERIOR

**Gestión y Práctica Aduanera I**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: 8-23 febrero  
 Días: lunes a jueves  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas

**Gestión Aduanera II: Regímenes Aduaneros Especiales y Fiscalidad Internacional**  
 Duración: 24 horas  
 Fechas: 27 febrero-8 marzo  
 Días: lunes a jueves  
 Horario: 19:00 a 22:00 horas ■

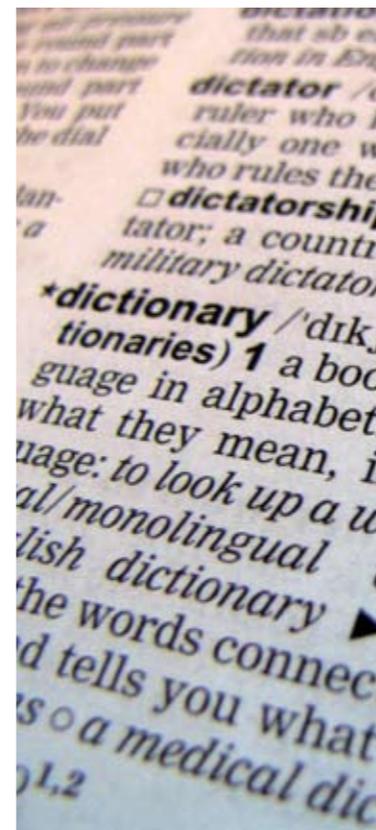


## IDIOMAS

**Breakfast and Speaking**  
 Duración: 6 horas  
 Fechas: mensual  
 Horario: 8:30 a 10:00 horas  
 Días: jueves

**Conversación en Inglés: Conversation Time**  
 Duración: 6 horas  
 Fechas: mensual, empezando el 8 de febrero  
 Horario: 20:00 a 21:30 horas  
 Días: miércoles

**Curso Intensivo de Inglés**  
 Duración: 35 horas  
 Fechas: 2-28 febrero  
 Horario: 19:30 a 22 horas  
 Días: lunes, martes, jueves y viernes (excepto los viernes 10 y 24 de febrero) ■



## SEMINARIOS

**Seminario de Actualización: La Nueva Ley 38/2011 de reforma de la Ley Concursal**  
 Duración: 3 horas  
 Fecha: 23 de febrero  
 Horario: de 10:00 a 13:00 horas

**Seminario: Gestión de Impagados en la empresa**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 29 de febrero  
 Horario: 9:30 a 13:30 horas ■



# CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

ENERO 2012	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 2

### RENTA

Renuncia o revocación Estimación Directa Simplificada y Estimación Objetiva para 2012 y sucesivos. Mod. 036/037.

### IVA

Renuncia o revocación Regímenes Simplificado y Agricultura, Ganadería y Pesca para 2012 y sucesivos. Mod. 036/037.

Opción o revocación de la aplicación prorratea especial para 2012. Mod. 036/037.

Opción o revocación por la determinación de la base imponible mediante el margen de beneficio global en el Régimen Especial de los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección para 2012 y sucesivos. Mod. 036.

Opción o revocación por la determinación global de la base imponible en el Régimen especial de las Agencias de Viajes para 2012 y sucesivos. Mod. 036.

Opción tributación en destino ventas a distancia a otros países de la Unión Europea para 2012 y 2013. Mod. 036.

Renuncia al Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2012 sin modelo.

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

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

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

## 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 2011.** Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

**Cuarto Trimestre 2011.** Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

**Resumen anual 2011.** 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 2011.** Servicios vía electrónica. Mod. 367.

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

**Declaración anual 2011.** Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 346.

### IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

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

Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

**Diciembre 2011.** Grandes Empresas. Mod. 560.

**Diciembre 2011.** Mods. 564, 566.

**Diciembre 2011 (\*).** Mods. 570, 580.

**Cuarto Trimestre 2011.** Mods. 521, 522.

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

Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

**Cuarto 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 el modelo. Mod. 510.

### IMPUESTO ESPECIAL SOBRE EL CARBÓN

Año 2011. Mod. 596.

### IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

**Cuarto Trimestre 2011.** Mod. 569.

### IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

**Diciembre 2011.** Mod. 430. Resumen anual 2011. Mod. 480.

### OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS

**Declaración anual 2011.** Presentación modelo preimpreso. Mod. 198.

Comunicación anual relativa al Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

Solicitud de inscripción / baja. Registro de devolución mensual, grupo de entidades. Mod. 039.

## HASTA EL 30

### RENTA

Pagos fraccionados Renta **Cuarto Trimestre 2011:** Estimación Directa. Mod. 130. Estimación Objetiva. Mod. 131.

### IVA

**Diciembre 2011.** Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322.

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

Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353. **Diciembre 2011 (o año 2011).** Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380. **Cuarto Trimestre 2011.** Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309. Declaración final. Régimen Simplificado. Mod. 311.

**Cuarto Trimestre (o año 2011).** Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Declaración final. Regímenes General y Simplificado. Mod. 371.

Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380. Resumen anual 2011. 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.

### DECLARACIÓN INFORMATIVA DE DETERMINADOS PREMIOS EXENTOS DEL IRPF

**Declaración anual 2011.** Mod. 183.

### 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 2011.** Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 345. ■

## ANUNCIOS

### EMPLEO

Ref. 811. **Administrativo** (Aduanas). Empresa busca a persona con Ciclo Superior Formación Profesional Administrativo o Comercio Internacional para efectuar gestiones aduaneras, administrativas y facturación, dentro del ámbito del transporte marítimo internacional. Experiencia comprobada de mínimo 5 años. Dominio del inglés. Persona comunicativa y fácil integración en

equipo, emprendadora y con iniciativa propia.

Ref. 803. **Comercial mecánica.** Empresa relacionada con la mecánica requiere Comercial con experiencia o conocimientos del sector. Se necesita un nivel alto de inglés, carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 802. **Comercial.** Empresa requiere comercial para visitar los locales comerciales tanto de alimentación como de hostelería de la

zona de la provincia de Pontevedra, especialmente Vigo, Morrazo, Baixo Miño, Pontevedra ciudad, zona Salnés, etc. Requisitos del candidato: Experiencia en labores similares. Edad: de 23 a 55 años. Titulación: Graduado escolar. Con carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 794. **Comercial de publicidad y medios.** Televisión local busca candidato para cubrir una vacante como comercial de publicidad y medios. Será el responsable de la fidelización

y apertura de una cartera de clientes, comercializando todos los servicios que la cadena local ofrece. Localidad: Comarca del Deza, residente en Santiago, Lalín, Melide, Arzúa, Silleda... Estudios mínimos: Bachillerato, valorándose la posesión de formación/ conocimientos en imagen y sonido y/o publicidad y medios.

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

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

### CONTACTO CONTRATACIÓN PUBLICIDAD

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

## UN NUEVO AMANECER

Beatriz Jorda

# Cuidados a domicilio personalizados



**T**ratar al paciente como si fuera de la familia. Bajo esta premisa Beatriz Jorda se propuso crear un servicio de atención a domicilio aplicando todos los conocimientos adquiridos en más de 20 años de experiencia, la mayor parte de ellos en Alemania. Un nuevo amanecer ofrece atención a la tercera edad, asistencia sanitaria y cuidados paliativos. Y para que el paciente se sienta en familia, los servicios se prestan en castellano, gallego o alemán.

La empresa, que se instaló en el Vivero hace solo tres meses, cuenta ya en su plantilla con una trabajadora social y dos auxiliares de enfermería con más de 450 horas de formación. Pese a eso, lo importante para Jorda es el lado humanitario de la profesión. *“Es necesario tener mucha paciencia con el enfermo, un trato muy familiar. Debemos tratar*

*de integrarnos en su problema para poder atenderle de la mejor forma posible y de un modo personalizado, porque cada persona es diferente”*, afirma.

Para seleccionar al personal lo tuvo claro desde el primer momento. *“Busqué la parte teórica, conocimientos, porque son necesarios en un campo como este, pero fue muy importante para decidirme la sensibilidad de los auxiliares. Que tengan deseos de trabajar y sean constantes, de forma que podamos conseguir sensación de estabilidad a los usuarios y a sus familias”*.

Por ahora, el servicio más demandado es la atención a la tercera edad, pero espera que con el boca a boca la empresa se siga desarrollando y confíen en ella, porque como afirma, *“las familias piden una total dedicación, mucha paciencia con la per-*

## CARTERA BÁSICA DE ATENCIONES

**Tercera edad:**

Apoyo para que puedan seguir viviendo con normalidad, ayudando o realizando las tareas domésticas, la comida o llevando el control de los medicamentos y las visitas médicas necesarias. Además ofrecen actividades de ocio en el hogar y paseos.

**Asistencia sanitaria:**

Cuidado de pacientes en hospitales o domicilio, siempre por parte de enfermeras diplomadas, sirviendo de refuerzo a los familiares.

**Cuidados paliativos:**

Evaluaciones y atención personalizada para servir de apoyo al enfermo y a su familia.

## DATOS

Un nuevo Amanecer

Despacho 19

Teléfono: 986 120 145

unnuevoamanecer@enferdom.es

www.enferdom.es

*“El Vivero es lo que necesitas cuando comienzas y todo son nebulosas”*

*sona y cariño y eso lo tenemos. Es importante la atención física pero también la mental. El conocimiento más importante que he sacado en claro en tantos años de experiencia es que la base de todo es paciencia y cariño”*.

Como emprendedora, asegura que lo más complicado para materializar su idea fueron los trámites burocráticos y conseguir la financiación,

además de tener que estudiar la legislación española a fondo. *“Llevaba 22 años trabajando en Alemania cuando decidí poner en marcha este servicio, por lo que el método sanitario que conocía es distinto al empleado aquí. Tuve que aprender casi de cero cómo funcionan los procedimientos médicos e informarme sobre la regulación jurídica que existe al respecto”*.

Muchas de las trabas existentes las contrarrestó con la experiencia de trabajar en las oficinas que la Cámara habilita a los emprendedores. Para Beatriz Jorda, *“el Vivero ha sido una experiencia muy buena porque hay absoluta independencia en el desarrollo profesional y tranquilidad. Además te asesoran, y, justamente, es lo que necesitas cuando estás comenzando y todo son nebulosas”*. ■



## 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](mailto:viverodeempresas@camaravigo.com)  
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

AUGENBLICK. Despacho 9. Tlf.: 986 120 024. CARMEN PAZOS GARCÍA-ECONOMISTA. Despacho 16. Tlf.: 886 113 124. CORPORATIONMAP. Despacho 10. Tlf.: 986 120 134. CONVIERTE WEB. Despacho 12. Tlf.: 986 120 344. EL MUNDO YOUR WAY. Despacho 1. Tlf.: 986 120 136. INGADE. Despacho 7. Tlf.: 986 120 117. INPROSEC. Despacho 2. Tlf.: 886 113 106. MANUEL LÓPEZ BENITO. Despacho 14. Tlf.: 986 120 342. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. NAUKA INGENIEROS. Despacho 15. Tlf.: 986120132. NEOINTEGRA. Despacho 20. Tlf.: 986 120 121. ORGANIZA, SERVICIOS EMPRESARIALES. Despacho 13 Tlf.:659 698 562. PROGRAMACIÓN ROBOTS INDUSTRIALES. Despacho 6. Tlf.: 986 110 191. SERENDIPIO. Despacho 3. Tlf.: 986 120 204. UN NUEVO AMANECER. Despacho 19. Tlf.: 986 120 145 . VIFORDAT. Despacho 4. Tlf.: 886 113 129.