



TURISMO

Vigo, líder gallego en el tráfico de cruceros

Comercio Exterior

Jilin invita a nuestras empresas al Europa-China Business Meeting 2012

Estudio

Más del **75%** de las pymes que piden crédito lo obtienen

Visionarios

VICUSdt: Eficiencia para el futuro

¿Quieres publicitarte en...

Cámara Vigo

área



área SE RENUEVA

*Nuestro Objetivo



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.

Para contratar publicidad contactar con:

eaj48
evolución multimedia

Arenal, 8 - 36202 Vigo
Teléfono: 986 43 87 00
area@ej48.com

Editorial

Macroeconomía y microeconomía

En los últimos años vivimos pendientes de las cifras macroeconómicas a las que prestamos un interés hasta hace poco desconocido, para la mayor parte de la población. Incluso los empresarios parecemos más pendientes de los indicadores de la situación global de la economía que de la marcha de las actividades individuales en que nos ocupamos. Parece pesar mucho más la macro que la microeconomía.

Esta inevitable preocupación por la marcha de la macroeconomía no debe hacernos olvidar que ésta no es sino el resultado de la suma de miles o millones de realidades individuales, y que sus cambios reflejan las evoluciones acumuladas de cada actor económico individual. El PIB, simplificando, es el sumatorio de la riqueza generada por la totalidad de los agentes económicos de un país en un determinado período. Y para que su evolución sea positiva hemos de conseguir que, colectivamente hablando, la suma de toda la generación de nueva riqueza en un año, sea algo superior a la del precedente. Y si hay una forma de hacerlo es intentar que nuestro resultado económico, también a nivel individual, mejore gradualmente.

Esto, que resulta ser una obviedad un poco simplista, nos enfrenta, sin embargo, con la necesidad de actuar de manera individual para conseguir una mejora también

colectiva. Cada uno de nosotros, ha de buscar la forma de mejorar la eficiencia de sus procesos logrando maximizar sus ventas y sus resultados. Para ello debemos recuperar competitividad actuando en todos los frentes. Desde el técnico, mejorando nuestros productos, haciéndolos más atractivos y desarrollando otros nuevos, pasando por el organizativo, optimizando procesos de producción y distribución, hasta el comercial, ampliando nuestra base de clientes. Cada vez que una empresa mejore sus resultados estará contribuyendo a la mejora del clima empresarial general. Cuando el número y volumen de dichas mejoras aumente lo suficiente, habremos salido de la actual recesión.

Es cierto que las condiciones en las que estos cambios son posibles, el marco general en el que se desarrolla la economía, ha de ser el adecuado para su desarrollo. En este sentido deben trabajar las Administraciones Públicas. Y hemos de exigir que se establezcan condiciones que faciliten el trabajo de las empresas y del desarrollo de su papel fundamental de generadoras de riqueza.

Pero no podemos olvidar que es el impulso de las empresas, los profesionales, los ciudadanos, el que construye la economía. Cada pequeña mejora que podamos conseguir tiene una enorme importancia en términos reales e incluso absolutos.

Por tercer año consecutivo, el departamento de formación de la Cámara de Comercio de Vigo pone a disposición de los usuarios una programación especial para los meses de verano, con las acciones más demandadas del calendario completo. De este modo, aquellas personas que se quedaron sin plaza o que no pudieron realizar algún curso por diversos motivos, tendrán una nueva oportunidad.



Cursos Generales

CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas

Fechas: del 18 de junio al 6 de julio

COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN 2.0

Duración: 14 horas

Fechas: del 18 al 21 de junio

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas

Fechas: del 9 al 13 julio

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas

Fechas: del 16 al 20 de julio

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

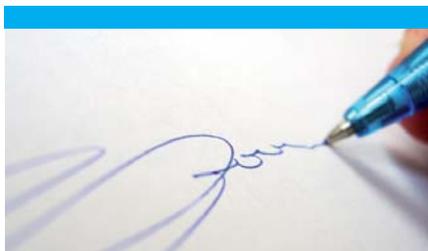
Duración: 15 horas

Fechas: del 23 al 30 de julio

CONDUCTOR DE CARRETILLAS ELEVADORAS

Duración: 8 horas

Fechas: a determinar



Jornadas y Seminarios

TÉCNICAS DE VENTA

Fecha: 21 de junio

COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL

Fecha: 27 de junio



Idiomas

CONVERSACIÓN EN INGLÉS: CONVERSATION TIME

Duración: 6 horas

Fechas: 6-27 de junio

BREAKFAST AND SPEAKING (JUEVES JUNIO)

Duración: 6 horas

Fechas: del 07 al 28 de junio

BREAKFAST AND SPEAKING (VIERNES JUNIO)

Duración: 7,5 horas

Fechas: del 01 al 29 de junio



Cursos de Informática

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL I)

Duración: 30 horas

Fechas: del 18 al 29 junio

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 AVANZADO (NIVEL II)

Duración: 30 horas

Fechas: 2-13 julio

INICIACIÓN AL RETOQUE FOTOGRÁFICO: PHOTOSHOP CS3

Duración: 24 horas

Fechas: 16- 26 julio

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo

C/ República Argentina nº 18 – A

Tel: 986 446297 / Fax: 986 435659

E-mail: formacion@camaravigo.com

www.camaravigo.es

Horario de Oficina: de lunes a jueves de 9:00 a 14:00 horas y 16:00 a 19:00 horas, y los viernes de 9:00 a 15:00 horas.

La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.



Navalia 2012 se convierte en el mejor escaparate del naval gallego

LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO ORGANIZÓ LOS ENCUENTROS EMPRESARIALES DE LA FERIA LLEVANDO A CABO MÁS DE 250 REUNIONES. ALEMANIA, BRASIL, EE.UU., MARRUECOS, MÉXICO, PANAMÁ Y RUMANIA FUERON LOS PAÍSES DE ORIGEN DE LAS EMPRESAS VISITANTES

La actual coyuntura del naval, la situación económica internacional o la competencia directa con otras ferias internacionales del sector podrían haber sido motivos suficientes para aplazar un salón como Navalia. Sin embargo, la Feria Internacional de la Industria Naval de Vigo abrió sus puertas por cuarta ocasión con la presencia de más de 500 firmas expositoras pertenecientes a 75 países, y que ocuparon 25.000 metros cuadrados del Instituto Ferial de Vigo.

La Cámara de Comercio de Vigo fue la encargada de llevar a cabo los Encuentros Empresariales del evento gracias a la organización de una misión inversa. La convocatoria de estos encuentros tuvo tanto éxito entre las empresas gallegas que el plazo se cerró semanas antes de la feria. El departamento



de comercio exterior de la Cámara se encargó de organizar las agendas de las delegaciones visitantes. Fueron un total de doce empresas e instituciones internacionales procedentes de Alemania, Brasil, EE.UU., Marruecos, México, Panamá y Rumanía, las que llegaron a Vigo para mantener encuentros bilaterales con una treintena de astilleros y firmas de la industria auxiliar gallega. Además, y durante la jornada del 24 de mayo, se realizó la visita a un astillero vigués, en concreto a Metalships & Docks, S.A.U. y al Puerto de Vigo.

Del 22 al 24 de mayo el Recinto Ferial de Vigo se convirtió en el epicentro del sector naval internacional, y países como México, Brasil, Panamá, Marruecos, Francia, Rusia o Lituania acudieron con delegaciones de empresas al salón. Desde su nacimiento en 2006, esta feria de carácter bianual ha tratado de convertirse en una herramienta de promoción para el conjunto del sector. Así, en el periodo 2010-2012 Navalia ha estado en más de 20 países de cuatro continentes, siendo la única empresa gallega presente, como expositora, en las 15 principales ferias mundiales del naval. Este calendario promocional ha tenido como referentes principales a los países emergentes del sector naval, como Brasil, México, Rusia o los Emiratos Árabes.

En lo que respecta a las actividades paralelas a la propia exposición, destaca la vocación innovadora de Navalia desde sus inicios. Así las cosas, y si en 2010 se inauguraba el primer Congreso sobre Eficiencia Energética, E-Fishing, en esta edición se sumaron a él el Off-Shore Day, una jornada que versó sobre la importancia del petróleo como actividad estratégica para nuestros astilleros e industria auxiliar, pero que también buscó diversificar la actividad de los astilleros, ampliándola a la energía eólica marina, uno de los futuros del sector naval.

Aportaciones a otros sectores

Un evento de estas características no solo beneficia a las empresas relacionadas con el naval. La organización estima que, con la celebración de esta cuarta edición, la feria habrá aportado a la comarca más de 50 millones de euros en los últimos años, sin olvidar la promoción de Vigo y Galicia ante numerosos profesionales de todo el mundo.



La Bolsa gestiona distintos directorios empresariales para dar a conocer internacionalmente la oferta española

La subcontratación industrial gallega se abre al mundo con la Cámara de Vigo

La Bolsa de Subcontratación Industrial de Galicia (SubcontEx), gestionada por la Cámara de Vigo, estuvo presente en Navalia 2012 para informar de la oferta que existe de empresas que se dedican a la subcontratación industrial y fomentar sus relaciones comerciales con empresas, clientes o contratistas en el stand informativo. Las consultas efectuadas durante los tres días de evento, además de presentar demandas concretas de producto o actividad, sirven como base de datos de clientes potenciales que después se hacen llegar a las empresas que forman parte de la Bolsa para que puedan gestionar ofertas concretas. Para conseguir este objetivo SubcontEx gestiona distintos directorios empresariales para dar a conocer internacionalmente la oferta española de subcontratación de, principalmente, proveedores industriales del sector de automoción, aeronáutica, electrodomésticos y fabricantes de series cortas, que ofrecen sus servicios en el exterior o tienen capacidad de hacerlo.



Jilin invita a nuestras empresas al Europa-China Business Meeting 2012

EL ENCUENTRO TENDRÁ LUGAR EN CHANGCHUN DEL 8 AL 10 DE SEPTIEMBRE

Como resultado de la visita de la delegación china de la provincia de Jilin el pasado 25 de abril, la Cámara de Comercio de Vigo ha recibido una invitación formal del Macro Euro-China Entrepreneurs Club (MECEC) para que empresas gallegas participen en el encuentro empresarial Europa – China Business Meeting Jilin 2012, que tendrá lugar en Changchun, del 8 al 10 de septiembre de este año.

La convocatoria de esta actividad estará abierta hasta el 22 de junio para todas las firmas gallegas que deseen participar. Los sectores objetivo destacados por los organizadores son los de maquinaria y partes de vehículos, la industria del ferrocarril, agricultura y alimentación, productos ecológicos y productos de TI.

MEETING POINT

El Europa – China Business Meeting Jilin 2012 es un encuentro empresarial entre compañías chinas y europeas organizado por MECEC y el Gobierno de la provincia de Jilin con la colaboración de veinte Cámaras y asociaciones europeas. Se prevé que participen alrededor de 220 empresas chinas y 100 empresas europeas de unos 15 países.

El pasado abril la Cámara de Vigo recibía a una delegación de empresas chinas dedicadas a la automoción, la explotación de metales, la banca o el comercio que mantuvieron encuentros con una decena de empresas de la comarca para explorar las posibilidades de colaboración.

El representante del Gobierno regional de Jilin, Hu Zhiqiang, explicó a los medios que, sin ser la provincia más grande de China ni la más poblada, Jilin cuenta con una industria muy especializada en alimentación, producción de automóviles, industria química y petrolífera, así como en el sector pesquero por el gran número de ríos y lagos de la región. Además, y en los últimos diez años, la provincia ha realizado un importante esfuerzo para mantener contactos permanentes con Europa.

Así, estas empresas están adheridas a MECEC, una organización sin ánimo de lucro y con sede en París, cuya finalidad es facilitar la cooperación empresarial mediante la creación de las relaciones humanas. Hu Zhiqiang se mostró esperanzado en que ambas regiones puedan alcanzar algún tipo de acuerdo futuro, y avanzó que la provincia china estudia también las “posibilidades de invertir” en Galicia.



Ficha país: RUSIA

Rusia es un país con grandes posibilidades y con una demanda creciente de productos de lujo, pero introducirse en él exige paciencia a las empresas interesadas y tener la posibilidad o el interés de realizar varios viajes al destino. Existen barreras de entrada, como aduanas o certificación de los productos, que aumentan el precio y sería aconsejable contar con asesoramiento especializado para realizar el proceso y elegir y tratar con los clientes.

Una buena táctica para hacer contactos son las Misiones Comerciales o la participación en Ferias, como las organizadas por la Cámara de Vigo, que permiten acceder a un

número importante de clientes potenciales con un bajo coste y conocer mejor el mercado al que nos enfrentamos.

En el trato con los clientes es necesario tener presente que las muestras comerciales no están previstas en la legislación rusa, por lo que en la práctica se intentan dar en España o en terceros países de la Unión Europea, salvo para certificaciones, exigidas para la entrada de la mayoría de productos en el territorio. Para exportar es necesario tener un contrato firmado en ruso y otro idioma potestativo como el inglés y los pagos suelen realizarse por transferencia bancaria directa.

Ránking de productos exportados a Rusia desde Galicia en 2011	Peso (Miles de Kg)	Valor (Miles de euros)	Número de Operaciones
Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	11.543,5	75.190,6	4.121
Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto	835,1	25.558,3	16.300
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	12.584,7	19.994,4	529

Más del 75% de las pymes que piden crédito lo obtienen

EN ESTA NUEVA EDICIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE EL ACCESO A LA FINANCIACIÓN, EL 69,3% DE LAS PYMES AFIRMAN QUE HAN EXPERIMENTADO UN RETRASO EN LOS PAGOS DE SUS CLIENTES



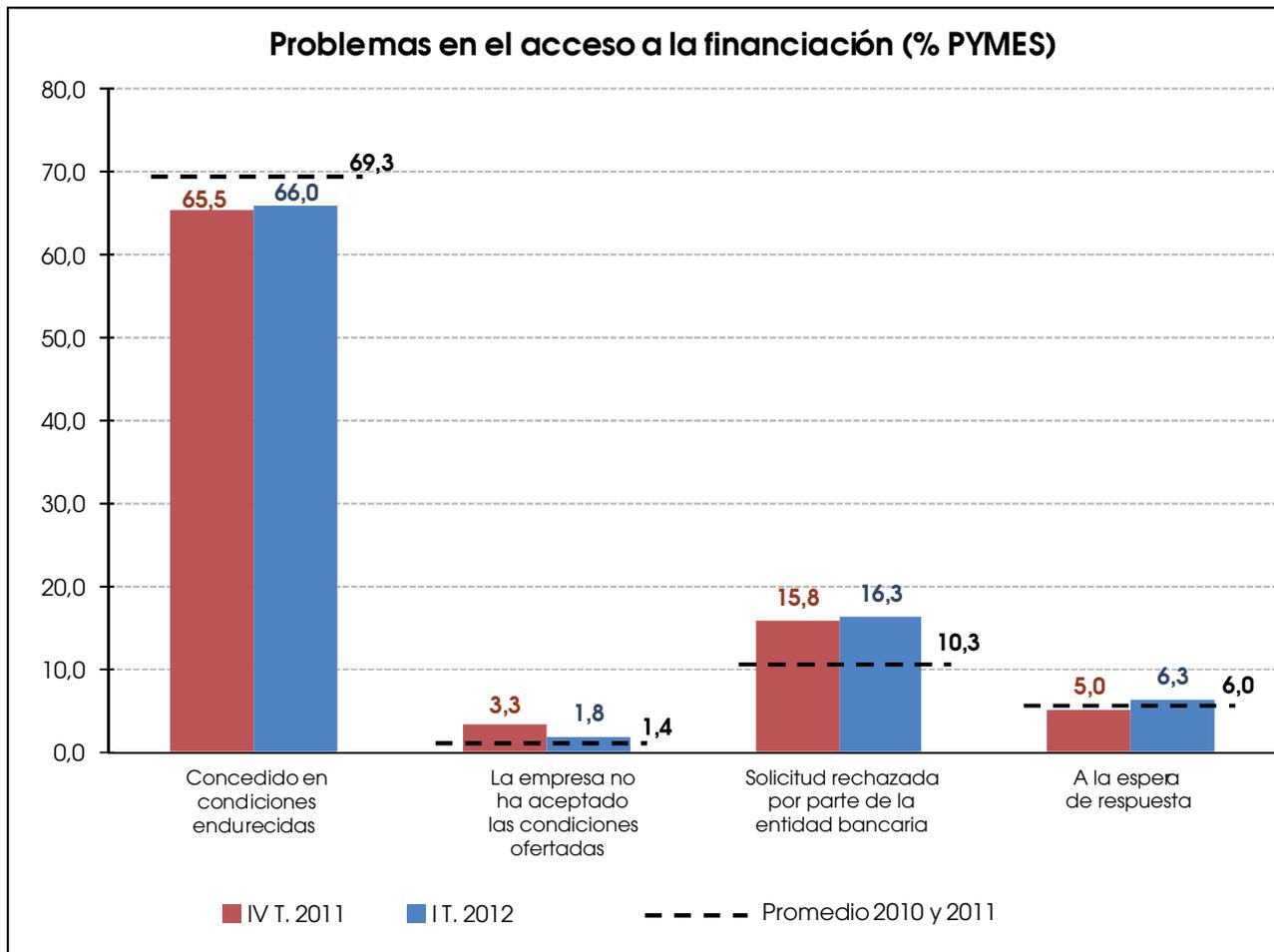
La última oleada de la Encuesta sobre el Acceso de las pymes a la Financiación Ajena que elaboran las Cámaras de Comercio refleja que, del total de pymes que han solicitado financiación, un 75,8% obtuvieron finalmente crédito y a un 16,3% les fue denegado, dato superior al 15,8% de la anterior encuesta. De las pymes que demandaron préstamo, el 66% afirma que las condiciones se han endurecido. Además, el 47,8% de las pymes españolas ha necesitado financiación externa durante el primer trimestre del año, cifra ligeramente inferior al 51,5% del trimestre anterior.

La financiación de circulante sigue siendo la necesidad que más alegan las pymes para solicitar financiación externa (93%), dato prácticamente idéntico al registrado en el trimestre anterior (93,5%). Sólo un 23,3% de las pymes han solicitado créditos para financiar proyectos de inversión, por debajo del 26,8% que lo hicieron en el cuarto trimestre de 2011.

NUEVO DATO

Por otro lado, esta nueva encuesta, el 69,3% de las pymes encuestadas afirma que ha experimentado un retraso en los pagos de sus clientes en los últimos tres meses. En el primer trimestre de 2012, el retraso medio en el pago se situó en torno a cinco meses. Además, las empresas manifiestan que los retrasos de pagos de sus clientes hace seis meses y hace un año eran inferiores a los actuales: (66,5% y 4,5 meses; 62,8% y 3,7 meses, respectivamente).

En cuanto a las pymes que son proveedoras de las Administraciones públicas (el 79,1% de las pymes), los problemas principales para materializar el cobro han sido con las Administraciones locales (62,8%), en segundo lugar con la Autonómica (33,7%) y, por último, con la Administración central (17,4%). El retraso medio en el cobro a la Administración pública se sitúa en 8,4 meses, en el caso de la local, 7,6 meses para la autonómica y 7,2 para la estatal.



Fuente: "Encuesta Cámaras sobre el acceso de las pymes a la financiación ajena" (Abril de 2012).

Apoyar el autoempleo y el fomento empresarial para mejorar el mercado laboral

Los datos hechos públicos recientemente por el Instituto Nacional de Estadística reflejan un recrudecimiento del deterioro del mercado laboral en el primer trimestre de 2012. La nueva recesión económica que está sufriendo la economía española ha tenido una traslación inmediata en el mercado laboral. El número de ocupados desciende a una tasa anual cercana al -4% lo que supone 718 mil empleos menos en un año. Tanto hombres, como mujeres, todos los sectores económicos y la práctica totalidad de las comunidades autónomas registran caídas de la ocupación. Respecto al paro, la tasa se sitúa en el 24,44%, a una décima del máximo histórico de 1994 (24,55%). El número de parados aumenta a una tasa anual cercana al 15% o lo que es lo mismo, unos de 730.000 parados más al año. De nuevo, todos los sectores y comunidades autó-

nomas, así como ambos sexos, registran un empeoramiento a comienzos de 2012.

Sin embargo, el dato más positivo de la EPA hace referencia a la capacidad emprendedora de algunos de los parados y a la aportación de la iniciativa empresarial al empleo. Durante este trimestre ha aumentado la ocupación entre los trabajadores por cuenta propia en 46.000 personas. Principalmente, este incremento viene derivado de los empresarios sin asalariados y los trabajadores independientes que, en el último año, han aumentado en cerca de 80.000 personas. Para las Cámaras, es esencial fomentar y mantener esta capacidad emprendedora y de autoempleo, en una situación tan complicada como la actual, así como estimular la creación de empleo de estas nuevas unidades productivas.



Vigo líder gallego en el tráfico de cruceros

MÁS DE 260.000 PASAJEROS DESEMBARCARÁN EN LA CIUDAD OLÍVICA EN LAS 110 ESCALAS PREVISTAS DURANTE EL 2012.

SE ESTIMA QUE CADA VIAJERO SE GASTA DE MEDIA EN EL MUNICIPIO MÁS DE 60 EUROS.

Vigo acogerá durante 2012 embarcaciones de todas las grandes compañías mundiales del tráfico de cruceros

Turista británico en torno a los 60 años de edad. Éste es el perfil de la mayoría de los viajeros que llegaron a Vigo el año pasado embarcados en alguno de los 118 cruceros que atracaron en la ciudad. Copan el 70% del pasaje. Por detrás de ellos, alemanes, estadounidenses o incluso españoles. Este turismo deja en la ciudad una media que supera los 60 euros por pasajero, según un estudio de la Universidad de Vigo. Una cifra que en 2010 aportó a la ciudad olívica 15,2 millones de euros.

Y no les gusta viajar con demasiado calor. Prefieren la primavera o acercarse ya al otoño porque aunque el Puerto de Vigo registró escalas todos los meses del año pasado, el número de cruceros que atracan se

eleva en mayo y en septiembre, con 21 embarcaciones cada uno. En alza también están las escalas a finales y principios de año, por el boom de los cruceros navideños.

Todos ellos hacen de nuestro puerto el líder gallego en tráfico de cruceristas. Durante el 2011 el volumen de pasajeros se incrementó en más de un 7% respecto a los del año pasado, superando los 252.000. Y las previsiones para este año son todavía mejores. Llegarán a la ciudad más de 260.000 turistas gracias a las 110 escalas cerradas. 8 menos que en 2011 pero que, pese a todo, sirven para aumentar el número de cruceristas. Estas cifras sitúan al Puerto de Vigo a una gran distancia de sus competidores gallegos. El que más se le



aproxima, con algo más de la mitad de pasajeros, es el Puerto de A Coruña. Detrás están Ferrol-San Cibrao con 9.424 turistas y el de Vilagarcía de Arousa con 3.123.

A nivel estatal es el mediterráneo el que concentra al 70% de los cruceristas. Y ahí Barcelona se mantiene como líder, no sólo de España, si no también de Europa, con más de 2,6 millones de pasajeros. Por detrás está Baleares con 1,6 millones de pasajeros. En total fueron cerca de 8 millones de viajeros los que pisaron suelo español en 2011.

Los cruceros que vienen

Vigo acogerá durante 2012 embarcaciones de todas las grandes compañías mundiales del tráfico de cruceros. Entre ellos se encuentra el Independence of the Sea, de la Royal Caribbean International, que bate récords de paso por la ciudad olívica. De los 28 cruceros que llegarán al puerto a través de la compañía 25 pertenecen a esta embarcación.

Además, el proceso de mejoras cometidas en el puerto están enfocadas a que puedan atracar en la ciudad, como ocurrirá este año, hasta cuatro trasatlánticos a la vez. En total serán trece las jornadas con atraques simultáneos de cruceros en el muelle de Vigo, once dobles, una triple y otra cuádruple. A estos se suman las 12 embarcaciones que se estrenarán en 2012 en la ciudad, entre los que se encuentran el Celebrity Reflection y el Brilliance of the Seas.

Los turistas prefieren la primavera o el otoño vigués



Vigo, en el ojo del sector turístico

Más de 1.600 profesionales del sector turístico visitaron durante el 2011 la ciudad a bordo de alguno de los cruceros. La mayoría provienen de agencias de viajes que tienen interés en conocer los cruceros para comercializarlos posteriormente con sus clientes.



¿Y una vez en tierra qué?

Santiago de Compostela es el lugar elegido por la mayoría de los pasajeros para realizar una excursión durante su escala. Allí se dirigen 4 de cada 10 cruceristas. Baiona, con el 22% y Vigo con el 11% completan el ranking de los sitios que más interés despiertan a los viajeros una vez desembarcan. 6 de cada 10 prefiere además explorar estos lugares por su cuenta, huyendo cada vez más de las excursiones organizadas. El número de pasajeros que permanece a bordo de los cruceros durante las escalas no supera el 10%.



Robótica industrial de Vigo al mundo

PROBOTEC

MORGAN RODRÍGUEZ, RAFAEL GÓMEZ, ROBERTO DÍAZ, GONZALO CONCHOUSO

Emprendedores, un proyecto, más de seis años de experiencia en la robótica industrial: de aquí nace Probotec; “cuatro técnicos que después de pasar por varias empresas, se asocian para, juntos, poder realizar su sueño de tener su propia empresa y hacerse un hueco en el mundo de la robótica”.

Rodríguez, Gómez, Díaz y Conchouso creen que su ventaja competitiva es la escasez de compañías que actúan en la automatización o robotización de sus instalaciones de fabricación. De hecho, con tan sólo seis meses en el Vivero de la Cámara de Comercio de Vigo, ya pueden decir que el volumen de trabajo es mayor del que habían estudiado en el inicio, “no podemos atender todas las necesidades que nos exigen por diferentes puntos del planeta”.

“La vida de un emprendedor es muy dura e intensa; paso a paso, se va aprendiendo y se va mejorando”

BLANCO DEFINIDO

En relación con su visión de futuro, “el objetivo es concentrarnos inicialmente en un segmento de mercado destinado a la automoción y alimentación, sirviéndolo con gran especialización y obteniendo el suficiente potencial de beneficio para estas empresas”.

Y es que la reducción en los costes de fabricación, el aumento de la producción, la garantía de la calidad del producto acabado y la seguridad de los trabajadores, son sólo algunas de las ventajas de implementar un sistema robotizado.

UN INICIO FLUIDO

Al principio, las ideas salían solas, “unas cosas llevaban a las otras y antes de lo que teníamos pensado todo estaba encauzado y realizado. Sin lugar a dudas, el papeleo y la burocracia que hubo que realizar fue lo más difícil, pero gracias a la Cámara, que nos asesoró perfectamente, se nos facilitó enormemente”, indica Rodríguez.

Sin financiación externa, lo que más apreciaron al comenzar fue “el enorme desembolso que hay que hacer al inicio, mucho más del que pensábamos”. Sin embargo, sienten que la vida de un emprendedor es “muy dura e intensa”, pero “paso a paso, se va aprendiendo y se va mejorando”.

DATOS

Despacho 6
Teléfono 986 110 191
info@probotec.es
www.probotec.es

* PROBOTEC forma parte del Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Vigo.



La Cámara y el BBVA ratifican su apuesta por las pymes

Ambas entidades acaban de unir sus fuerzas mediante un acuerdo que pondrá a disposición de las empresas adheridas al ente cameral líneas de financiación en condiciones especiales. Línea de Apoyo Pymes Circulante y Activos Fijos; Gestión Diaria, Convenios, Servicios y Productos innovadores son los ofrecidos por el banco.

Asociaciones provinciales trabajan por la promoción turística

La Cámara reunió a los representantes de diferentes agrupaciones sectoriales en un panel empresarial, dentro de las actividades que las antenas locales de la institución cameral programan anualmente, en el que los técnicos trabajaron con un estudio de turismo elaborado por la Cámara de Vigo.

Ayudas y subvenciones de una forma sencilla

La Cámara renueva esta sección en su página Web para mostrar la información de forma clara y actualizada. La nueva herramienta elimina automáticamente las ayudas que no están en plazo y las que no se están adjudicando por la culminación de los fondos. Sólo muestra además aquellas destinadas a instituciones de carácter privado.

Gobierno reconoce a la Cámara como institución de mediación

El Real Decreto-Ley 5/2012 atribuye a las entidades camerales funciones de mediación. Esto permite a las empresas continuar recibiendo el Servicio de Mediación gestionado desde nuestro departamento Jurídico que les asegura ahorrarse costosos e interminables procesos judiciales.

Visual merchandising para el comercio ponteareano

Dotar a los comercios participantes de las herramientas y conocimientos necesarios para presentar sus productos de una manera funcional, fue el objetivo de un curso de marketing en el punto de venta organizado por la Antena Cameral de Ponteareas. La formación incluyó tutorías individuales.



Eficiencia para el futuro

LOS INGENIEROS DE VICUSDT REALIZAN ESTUDIOS DE MEJORA DE PROCESOS Y SISTEMAS PARA EL SECTOR NAVAL Y ENERGÉTICO QUE PUEDEN SIGNIFICAR AHORROS DESDE UN 2% HASTA 40%.

Vicus Desarrollos Tecnológicos S.L. (VICUSdt), perteneciente al Grupo Emenasa, es una empresa tecnológica, “dinámica e innovadora”, comprometida con la investigación y el desarrollo tecnológico en los sectores naval y energético.

La firma, fundada en 2007, nació con el objetivo de consolidar un equipo de ingeniería e investigación multidisciplinar capaz de llevar a cabo proyectos en el ámbito de la hidrodinámica, la eficiencia energética y las máquinas eléctricas especiales. “Nuestro equipo de investigación está especializado en el análisis y diseño empleando las he-

rramientas CAD-CAE más modernas”, asegura Adrián Sarasquete, director de la empresa.

Su actividad se basa, principalmente, en hacer estudios de eficiencia energética en el sector naval, incluyendo análisis de la propulsión generadores y consumidores que implican ahorros de un 2 a un 40%. También realizan consultorías en simulación numérica; trabajos de simulación CFD (Computational Fluid Dynamics), donde se modeliza el comportamiento de los fluidos mediante ordenador, bien sea para un buque o en una instalación de cualquier tipo como puede ser una central hidroeléctrica, refinería o sistemas de ventilación.



Otro tipo de trabajos del área de consultoría son aquellos orientados a analizar la respuesta de estructuras o componentes de maquinaria, lo que se conoce como cálculos FEM o método de elementos finitos. Y por último, gestionan el desarrollo de productos e I+D+i, tanto para sus propios productos y servicios como para terceros.

“Muchos de estos productos están orientados a dispositivos de mejora de eficiencia energética, mientras que otros son equipos especiales desarrollados a medida para clientes, como puede ser una hélice de maniobra de tracción directa”, indica Sarasquete.

ESTRATEGIA: FORMACIÓN CONTINUA

VICUSdt logra destacar entre sus competidores por la inversión realizada en I+D y la formación continua que ofrecen a su personal. “Actualmente nos encontramos en una etapa clave, cumplimos 5 años y ya hemos consolidado muchas líneas de negocio”.

La empresa que cuenta con 11 empleados, todos ingenieros, facturó 400.000 y 500.000 euros en los dos últimos ejercicios.

También han apostado por la internacionalización “desde el primer día”. Sarasquete considera que, a pesar de los costes que acarrea, “no podemos esperar a que nos vengán a buscar a casa”. Así la empresa viguesa acaba de abrir una oficina en New Hampshire, Estados Unidos, en colaboración con un socio local. “Tras las primeras reuniones con potenciales clientes vemos que es un mercado muy dinámico”.

Las perspectivas para este año son buenas para esta pyme tecnológica ya que están “a punto” de cerrar nuevos contratos con navieras importantes para realizar auditorías energéticas y a final de año tendrán lista la nueva hélice de maniobra desarrollada en colaboración con Baliño SA. “Este producto nos permitirá abrir un mercado de fabricación y venta que facilitará la financiación de nuevos desarrollos”, menciona el director.

Trabajan ya pensando en el futuro: La empresa está participando en tres importantes proyectos de I+D del Séptimo Programa Marco de la UE, junto con otras empresas europeas; parte de los resultados de estos proyectos serán directamente aplicables al mercado con nuevas soluciones de ahorro de combustible disponibles a partir de 2013.

EMPREDADORES

PROGRAMA EMEGA PARA FOMENTO DEL EMPREDIMIENTO.

Plazo de finalización: 25/06/2012
Publicado en: DOG N° 96, del 22-05-2012

SUBVENCIONES PARA INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y DE CREACIÓN DE EMPLEO

Plazo de finalización: 30/09/2012
Publicado en: DOG N°61 del 28-03-2012

AYUDAS PARA LAS EMPRESAS CON BASE TECNOLÓGICA

Plazo de finalización: 30/09/2012
Publicado en: DOG N°51 del 13-03-2012

PROGRAMA PARA LA PROMOCIÓN DEL EMPLEO AUTÓNOMO

Plazo de finalización: 30/09/2012
Publicado en: DOG N°14 del
20/01/2012

AYUDAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD Y REORIENTAR LAS PYMES GALLEGAS

Plazo de finalización: 30/10/2012
Publicado en: DOG N°39 del
24/02/2012

INDUSTRIA

REINDUSTRIALIZACIÓN 2012

Plazo de finalización: 03/07/2012
Publicado en: BOE N° 132 del 2 de
junio de 2012

REINDUSTRIALIZACIÓN EN ZONAS AFECTADAS POR PROCESOS DE DESLOCALIZACIÓN

Plazo de finalización: 03/07/2012
Publicado en: BOE N°132 del 2 de
junio de 2012

FOMENTO DE LA PROPIEDAD INTELLECTUAL

Plazo de finalización: 15/11/2012
Publicado en: DOG N°80 del 26 de
abril de 2012

AYUDAS A EMPRESAS PERIODÍSTICAS Y DE RADIODIFUSIÓN RADICADAS EN GALICIA

Plazo de finalización: 25/06/2012
Publicado en: DOG N° 97 del 23 de
mayo de 2012

TURISMO

PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DEL DESTINO GALICIA

Plazo de finalización: 01/07/2012
Publicado en: DOG N°102, de 30 de
mayo de 2012

MEJORA DE LOS CAMPAMENTOS DE TURISMO EN GALICIA

Plazo de finalización: 01/07/2012
Publicado en: DOG n° 102, de 30 de
mayo de 2012

MEJORA DE ALBERGUES TURÍSTICOS

Plazo de finalización: 30/06/2012
Publicado en: DOG N°101, de 29 de
mayo de 2012

MARCA Q DE CALIDAD TURÍSTICA, CONVOCATORIA 2012

Plazo de finalización: 30/06/2012
Publicado en: DOG n°101, de 29 de
mayo de 2012



COMERCIO INTERIOR

SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN EN EL COMERCIO MINORISTA

Plazo de finalización: 10/11/2012

Publicado en: DOG nº247 del 28 de diciembre de 2011

COMERCIO EXTERIOR

ACTIVIDAD EXPORTADORA (IGAPE)

Plazo de finalización: 14/09/2012

Publicado en: DOG Nº103 de 31 de mayo de 2012

OTROS

FOMENTO DE LA IGUALDAD LABORAL

Plazo de finalización: 02/07/2012

Publicado en: DOG Nº103, de 31 de mayo de 2012

PROGRAMA CHEQUE INFANTIL

Plazo de finalización: 01/07/2012

Publicado en: DOG Nº102, del 30 de mayo de 2012



Cámara Vigo área



ÁREA SE RENUEVA desde este número para estar más cerca de los lectores y ofrecer contenidos más especializados y de mejor calidad. Aumentamos la cantidad de páginas y reestructuramos la información y el diseño de la revista, que pasará a ser bimestral. Además **estrenamos un formato digital**, disponible para tabletas y smartphones, para llegar a un mayor número de lectores.

Los ejemplares de la revista llegarán a los principales negocios de la ciudad y además estarán distribuidos en hoteles, restaurantes y puntos neurálgicos de información empresarial, multiplicando su repercusión. Por ello añadimos desde este número páginas de publicidad que permitan a las empresas de la comarca aprovechar la cobertura de Área para mostrar sus productos o servicios.

* Nuestro Objetivo



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.



Cámara Vigo

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. vivero@camaravigo.com
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.camaravigo.com

Despacho 19. Tlf.: 986 120 145. **AQUASERVE**

Despacho 9. Tlf.: 986 120 024. **AUGENBLICK**

Despacho 16. Tlf.: 886 113 124. **CARMEN PAZOS GARCÍA-ECONOMISTA**

Despacho 12. Tlf.: 986 120 344. **CONVIERTE WEB**

Despacho 10. Tlf.: 902 636 743. **GRUPO AFILIADOS**

Despacho 3. Tlf.: 986 120 204. **HOSTENEO**

Despacho 7. Tlf.: 986 120 117. **INGADE**

Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. **INSPECCION, INNOVACION Y SEGURIDAD S.L.**

Despacho 2. Tlf.: 886 113 106. **INPROSEC**

MANUEL LÓPEZ BENITO. Despacho 11. Tlf.: 986 120 342.

NARTRAN. Despacho 5. Tlf.: 986 120 127.

NAUKA INGENIEROS. Despacho 15. Tlf.: 986 120 132.

NEOINTEGRA. Despacho 20. Tlf.: 986 120 121.

ORGANIZA, SERVICIOS EMPRESARIALES. Despacho 13. Tlf.: 659 698 562.

PROBOTEC. Despacho 6. Tlf.: 986 110 191.

SEACOM. Despacho 1. Tlf.: 986 120 136.

TEIXUAPPS. Despacho 17. Tlf.: 986 120 340.

VIFORDAT. Despacho 4. Tlf.: 886 113 129.