



FORMACIÓN

Te presentamos el calendario
septiembre-diciembre 2012

Comercio Exterior

El II Encuentro Europeo de Subcontratación acoge un centenar de reuniones

Estudio

La **mujer** en el mercado laboral gallego

Visionarios

Util Vigo:
La calidad marca su diferencia

¿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

Altibajos

En las pasadas semanas hemos asistido a la vertiginosa subida experimentada por la prima de riesgo de la deuda de España y, en menor medida, de la de Italia. Diversos acontecimientos han contribuido a ello, especialmente las peticiones de varias comunidades autónomas para recurrir al fondo de liquidez del gobierno central ante sus dificultades para hacer frente a sus obligaciones de pago, pero también la cada vez más irreconducibile situación de Grecia, y las recientes proyecciones de la OCDE que auguran una mayor contracción del PIB de nuestro país en 2013. Ninguna llamada a la tranquilidad por parte de las autoridades españolas consiguió calmar la creciente inquietud de los inversores, ni relajar la convicción de analistas y prensa especializada de que el rescate a España, y quizás a Italia, eran no solo inevitables sino inminentes.

Sin embargo, unas breves y firmes declaraciones de Mario Draghi, Presidente del Banco Central Europeo, subrayando que el organismo que preside haría todo lo necesario para salvar al euro, y que sería lo suficiente, provocaron un rápido cambio de tendencia, logrando en horas una bajada de la prima de riesgo de casi 100 puntos básicos. A estas declaraciones les siguieron otras semejantes de diversas personalidades, entre las que destacan las del Presidente del Consejo de la UE, Herman Van Rompuy. En el mismo orden de cosas, Wolfgang Schäuble, ministro de finanzas alemán, y Timothy Geitner, secretario del tesoro estadounidense han dedicado una reunión extraordinaria a analizar la situación de la crisis de la deuda en la zona euro

y sus posibles soluciones, culminándola con declaraciones sobre la firmeza del compromiso para el mantenimiento de la moneda y el apoyo a las medidas adoptadas por los gobiernos de España e Italia para reconducir su economía.

Pero lo cierto es que ni las más firmes declaraciones de los responsables internacionales podrán tranquilizar a los inversores mientras no seamos capaces de ofrecer una verdadera estrategia común y creíble. Y esto choca con las últimas noticias. El gobierno de Cataluña anuncia que se ve obligado a retrasar los pagos a determinados organismos, como colegios concertados, residencias de ancianos o instituciones de apoyo a discapacitados, previstos inicialmente para este mes de julio, y no acudirá a la próxima reunión del Consejo de Política Fiscal y Financiera. El gobierno de Andalucía declara que se negará a acatar los límites presupuestarios señalados por el Ministerio de Hacienda. El gobierno de la comunidad autónoma de Murcia anuncia el cierre de su televisión autonómica. Diversos medios publican que Bruselas “pedirá” a España que cierre casi 3000 organismos autonómicos, etc., etc., etc.

España atraviesa una situación excepcionalmente difícil que obliga a las administraciones públicas a recurrir a endeudarse para poder mantener en marcha la maquinaria del estado. Quienes nos prestan quieren saber si tenemos control sobre nuestros gastos. Ningún esfuerzo por mantener la tranquilidad entre nuestros inversores dará resultado si continuamos transmitiendo esta imagen.



Boletín bimestral de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo. Rúa República Argentina 18 A, Vigo. Tel.: +34 986432533. Fax: +34 986435659. email: camaravigo@camaravigo.com. Presidente: José García Costas. Dirección del boletín: Departamento de Comunicación. Diseño: Medios Escritos del Atlántico S.L.U. Impresión: Gráficas de Vigo Depósito Legal: VG 728-03. ISSN: 1699-3713.

Confía tu formación a la Cámara

Adelantamos en estas páginas la nueva programación de cursos y seminarios del último trimestre del año que ha organizado el departamento de formación de la Cámara de Comercio de Vigo. Se trata de un programa adaptado a las necesidades de las empresas de nuestra demarcación y elaborado tras un riguroso proceso en el que, a través de diferentes encuestas, se da respuesta a las peticiones de los usuarios. Además de apostar por cursos y seminarios más tradicionales y que responden al día a día de las empresas, como la gestión y práctica contable y laboral, los programas Facturaplus, Contaplus y Nominaplus, los idiomas y el comercio exterior, en esta ocasión destacamos una docena de nuevos programas tan novedosos como la gestión de la empresa con el IPAD, la asesoría de imagen para los profesionales del sector textil, la creación de blogs o el diseño de páginas web, entre otros.

Novedades Cursos 2012

EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER

Duración: 15 horas
Fechas: del 15 al 19 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

CURSO SUPERIOR COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN 2.0

Duración: 50 horas
Fechas: del 12 al 16 de noviembre, del 26 al 30 de noviembre, 3 y 4 de diciembre, y del 10 al 14 de diciembre

GESTIÓN DE LA EMPRESA CON EL IPAD

Duración: 10 horas
Fechas: del 1 al 5 de octubre
Horario: de 20:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

CLOUD COMPUTING: SERVICIOS EN LA NUBE

Duración: 15 horas
Fechas: del 22 al 26 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

Horario: de 19:00 a 22:00 horas excepto el día 14 de diciembre que será de 19 a 21 horas

Días: lunes a viernes

DISEÑO DE PÁGINAS WEB

Duración: 60 horas
Fechas: del 8 de octubre al 7 de noviembre (no lectivos 1 y 2 de noviembre)
Horario: 9:00 a 12:00 horas
Días: lunes a viernes

POLÍTICA DE GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS EN LA EMPRESA

Duración: 15 horas
Fechas: 19 al 23 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CREACIÓN DE BLOGS CON WORDPRESS

Duración: 15 horas
Fechas: del 5 al 9 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

Novedades Seminarios 2012

JORNADA: LA MEDIACIÓN EN ASUNTOS CIVILES Y MERCANTILES

Duración: 4 horas
Fecha: mes de octubre
Horario: 16:00 a 20:00 horas

JORNADA: NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

Duración: 4 horas
Fecha: 7 de noviembre (miércoles)
Horario: 9:30 a 13:30 horas

SEMINARIO: EL CONCURSO DE ACREEDORES

Duración: 2 horas
Fecha: 21 de noviembre
Horario: 10:00 a 12:00 horas

SEMINARIO: LA WEB DE LA EMPRESA EN LAS REDES SOCIALES: WEB 2.0

Duración: 4 horas
Fecha: 12 de diciembre (miércoles)
Horario: 9:30 a 13:30 horas



Cursos Generales

CONTABILIDAD Y PRÁCTICA CONTABLE

Duración: 40 horas
Fechas: 20 de septiembre al 18 de octubre
Días: lunes a viernes
Horarios a elegir: 9 a 11 horas, 11 a 13 horas, 16 a 18 horas, 18 a 20 horas, 20 a 22 horas

GESTIÓN Y PRÁCTICA LABORAL

Duración: 40 horas
Fechas: 20 de septiembre al 18 de octubre
Días: lunes a viernes
Horarios a elegir: 9 a 11 horas, 11 a 13 horas, 16 a 18 horas, 18 a 20 horas, 20 a 22 horas

HABILIDADES COMUNICATIVAS

Duración: 27 horas
Fechas: del 25 de septiembre al 5 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: Lunes a viernes

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 1 al 5 de octubre
Horario: de 9:00 a 12:00 horas
Días: lunes a viernes

TÉCNICAS DE VENTA

Duración: 9 horas
Fechas: 8,9 y 10 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes, martes, miércoles

CREACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

Duración: 60 horas
Fechas: 15 octubre al 13 de noviembre
Horario: 16:00 a 19:00 horas
Días: lunes a viernes

CURSO PRÁCTICO DE FISCALIDAD PARA LA PYME: IVA, IRPF E IMPUESTO DE SOCIEDADES

Duración: 30 horas
Fechas: 22 de octubre al 7 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes (no lectivos los días 1,2 y 5 de noviembre)

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: del 22 al 26 de octubre
Horario: de 16:00 a 19:00 horas
Días: lunes a viernes

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 22 al 26 de octubre
Horario: de 9:00 a 12:00 horas
Días: lunes a viernes

CÓMO NEGOCIAR CON LA BANCA

Duración: 9 horas
Fechas: 23, 24 y 25 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 horas

COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL

Duración: 24 horas
Fechas: 29 de octubre al 9 de noviembre (no lectivos el 1 y 2 de noviembre)
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

CONTRATOS, NÓMINAS Y SEGURIDAD SOCIAL

Duración: 30 horas
Fechas: del 5 al 16 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 12 al 16 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

CURSO PRÁCTICO DE CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas
Fechas: del 12 al 30 de noviembre
Horario: 9:00 a 12:00 horas
Días: lunes a viernes

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: del 19 al 23 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

ANÁLISIS DE BALANCES

Duración: 12 horas
Fechas: 26 al 29 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a jueves

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: del 26 al 30 de noviembre
Horario: de 9:00 a 12:00 horas
Días: lunes a viernes

RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Duración: 9 horas
Fechas: 27, 28 y 29 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes, martes y miércoles

MATEMÁTICAS FINANCIERAS APLICADAS A LA EMPRESA

Duración: 15 horas
Fechas: 10 al 14 de diciembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Duración: 15 horas
Fechas: 10 al 14 de diciembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
Fechas: a determinar

CONDUCTOR DE CARRETILLAS ELEVADORAS

Duración: 10 horas
Fechas: a determinar



Cursos de Informática

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 (NIVEL I)

Duración: 30 horas
Fechas: del 17 al 28 de septiembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 AVANZADO (NIVEL II)

Duración: 30 horas
Fechas: del 3 al 18 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a jueves

EXCEL 2010: TABLAS DINÁMICAS

Duración: 15 horas
Fechas: del 22 al 26 de octubre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

INICIACIÓN A LA INFORMÁTICA: WINDOWS 7 Y WORD 2010

Duración: 30 horas
Fechas: del 12 al 23 de noviembre
Horario: 9:30 a 12:30 horas
Días: lunes a viernes

HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010 ESPECIALIZADO (NIVEL III)

Duración: 30 horas
Fechas: del 12 al 23 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO

Duración: 15 horas
Fechas: del 26 al 30 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 horas



Idiomas

BREAKFAST AND SPEAKING (JUEVES)

Duración: 6 horas
Fechas: 6 al 27 de septiembre
Horario: 8:30 a 10:00 horas
Días: jueves de septiembre

BREAKFAST AND SPEAKING (VIERNES)

Duración: 6 horas
Fechas: 7 al 28 de septiembre
Horario: 8:30 a 10:00 horas
Días: viernes de septiembre

CONVERSATION IN ENGLISH

Duración: 6 horas
Fechas: 5 al 26 de septiembre
Horario: 20:00 a 21:30 horas
Días: miércoles

CURSO INTENSIVO DE INGLÉS

Duración: 30 horas
Fechas: 24 de septiembre al 17 de octubre
Horario: 9:30 a 12:00 horas
Días: lunes, martes y miércoles

INGLÉS EMPRESARIAL

Duración: 25 horas
Fechas: 15 al 29 de octubre
Horario: 19:30 a 22:00 horas
Días: lunes, martes, jueves y viernes

INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 24 horas
Fechas: 19 al 30 de noviembre
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes, martes, jueves y viernes

PORTUGUÉS COMERCIAL

Duración: 30 horas
Fechas: del 19 al 30 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 horas



Comercio Exterior

CURSO PRÁCTICO: DOCUMENTACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 15 horas
Fechas: del 24 al 28 de septiembre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 horas

OPERATIVA Y PRÁCTICA DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 60 horas
Fechas: del 22 de octubre al 13 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horario: 18:00 a 22:00 horas

GESTIÓN Y PRÁCTICA ADUANERA I

Duración: 30 horas
Fechas: del 1 al 16 de octubre
Días: lunes a jueves
Horario: 19:00 a 22:00 horas

GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES Y FISCALIDAD INTERNACIONAL

Duración: 24 horas
Fechas: del 19 al 28 de noviembre
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo
C/ República Argentina nº 18 – A
Telf: 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.



Jornadas y Seminarios

JORNADA: ALTERNATIVAS FINANCIERAS PARA LAS PYMES

Duración: 4 horas
Fecha: 25 de septiembre
Horario: 10:00 a 14:00 horas

CLAVES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Duración: 3 horas
Fecha: 27 de septiembre
Horario: 10:00 a 13:00 horas

SEMINARIO PRÁCTICO: FIRMA DIGITAL Y DNI ELECTRÓNICO

Duración: 4 horas
Fecha: 2 de octubre (martes)
Horario: 9:30 a 13:30 horas

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN: LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Duración: 4 horas
Fecha: 10 de octubre
Horario: 9:30 a 13:30 horas

SEMINARIO PARA EMPRENDEDORES: EL PLAN DE EMPRESA

Duración: 4 horas
Fecha: 16 de octubre
Horario: 9:30 a 13:30 horas

LIDERAZGO Y HABILIDADES DIRECTIVAS

Duración: 4 horas
Fecha: 15 de noviembre
Horario: 9:30 a 13:30 horas

CIERRE DEL EJERCICIO 2012: NOVEDADES CONTABLES Y FISCALES

EN COLABORACIÓN CON
GARRIGUES

Duración: 4 horas
Fecha: 13 de diciembre (jueves)
Horario: 9:30 a 13:30 horas



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.



El II Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial de Galicia acogió más de un centenar de reuniones

UN TOTAL DE 45 EMPRESAS, ENTRE PROVEEDORES ESPAÑOLES Y COMPRADORES EUROPEOS –ALGUNOS CON POTENCIAL DE COMPRA DE HASTA 260 MILLONES DE EUROS- PARTICIPARON EN ESTA INICIATIVA

Empresas de España, Francia, Alemania, Suiza, Italia y Gran Bretaña participaron en el II Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial en Galicia, una cita que acogió más de un centenar de reuniones de negocios, entre 30 empresas subcontratistas proveedoras españolas y 14 firmas extranjeras que visitan Vigo.

La jornada del día 4 de julio se dedicó a la celebración de los propios encuentros organizados en reuniones de negocios individuales de 30 minutos, aproximadamente.

José Manuel García Orois, gerente de la Cámara de Comercio de Vigo, asegura que lo que más destacan las empresas extranjeras, algunas con capacidad de compra de hasta 260 millones de euros al año, es lo “práctico y directo de este formato”, lo que permite a los responsables de compra que tienen como misión desarrollar negocios con proveedores españoles obtener resultados rápidos y “multiplicar la posibilidad de contrataciones”.

También destacó “la capacidad de nuestras empresas de mecanización y transformación de metales que están adaptando sus productos a los nuevos mercados” y que pueden optar así a contratos internacionales de gran valor.

Y es que para Iñigo Usandizaga, encargado del departamento de Subcontratación de la Cámara de Gipuzkoa, este último punto es el necesario para lograr acuerdos, ya que las Cámaras visitan ferias internacionales para identificar a los compradores, éstos participan en los Encuentros con agendas personalizadas y hechas a medida y además se les ofrece visitas a las empresas, “el paso anterior a la petición de una oferta”, asegura. “Si nuestras empresas son competitivas, sólo es cuestión de tiempo que tengan contratos”, destaca.

Por esto, ayer se realizó una ronda de visitas de las empresas europeas a las sedes de algunas firmas gallegas tras los acuerdos alcanzados el día anterior.

Aunque el evento, cofinanciado por el FEDER, es plurisectorial, destacan por volumen de ventas las empresas del sector de transformación de metal, de automoción (incluidos vehículos militares) y mecanizado.

Galicia es una de las regiones españolas con un importante tejido industrial especializado en Subcontratación; no es vano, el 27% de las empresas gallegas se dedican a esta actividad. El numeroso grupo de empresas que componen las auxiliares gallegas se dedican a sectores tan pujantes como automoción, construcción naval, energías renovables, embalaje o la aeronáutica.



Ficha país: TURQUÍA

El peso de las importaciones ha aumentado en los últimos años notablemente en Turquía, pese al parón provocado por la situación económica internacional. El desarrollo del país, junto con la apertura comercial que sufre en los últimos años, ha hecho que se incremente la importación de tecnología y bienes de equipo.

Existe una unión aduanera con la UE, por lo que ya no son necesarios aranceles pero sigue habiendo algunos trámites de necesaria realización. En ocasiones los procesos pueden ser lentos, por lo que se recomienda presentar la documen-

tación exigida de forma detallada.

Para exportar es necesario ser cuidadoso con la elección de los clientes, por lo que se recomienda contactar con servicios legales especializados que revisen los contratos para mayor garantía. Son numerosas las empresas importadores que se dedican a varios productos o cambian su actividad con frecuencia. En las operaciones con nuevos clientes es necesario prestar especial atención a los medios de pago, empleando por ejemplo el crédito documentario. Los expertos también recomiendan tratar de proteger los productos exportados de copias y falsificaciones.

Ránking de productos exportados a Turquía desde Galicia en 2011	Peso (Miles de Kg)	Valor (Miles de euros)	Número de Operaciones
Vehículos automóbiles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	35.817,3	224.687,0	3.005
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; Aparatos de grabación o reproducción de sonido e imagen y las partes y accesorios de estos aparatos.	7.858,9	37.009,3	73
Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto	729,9	20.569,9	14.758

La mujer en el mercado laboral gallego

LAS TITULADAS UNIVERSITARIAS QUE VIVEN EN GALICIA TIENEN MÁS DEL 50% DE POSIBILIDADES QUE UN HOMBRE DE ACCEDER A UN PUESTO LABORAL; SIN EMBARGO, SIGUEN SIENDO ELLAS LAS QUE SE ENCARGAN DE LA VENTA AL POR MENOR Y A LAS ACTIVIDADES SANITARIAS

Menos de la mitad de las gallegas están activas laboralmente y más del 27% trabajan en el comercio al por menor o en actividades sanitarias. Las autónomas son en su mayoría ganaderas o agriculturas (24,71%). Estas son algunas de las conclusiones que se desprenden del Estudio del Mercado Laboral de Galicia que elaboró Instituto Galego de Estadística (IGE).

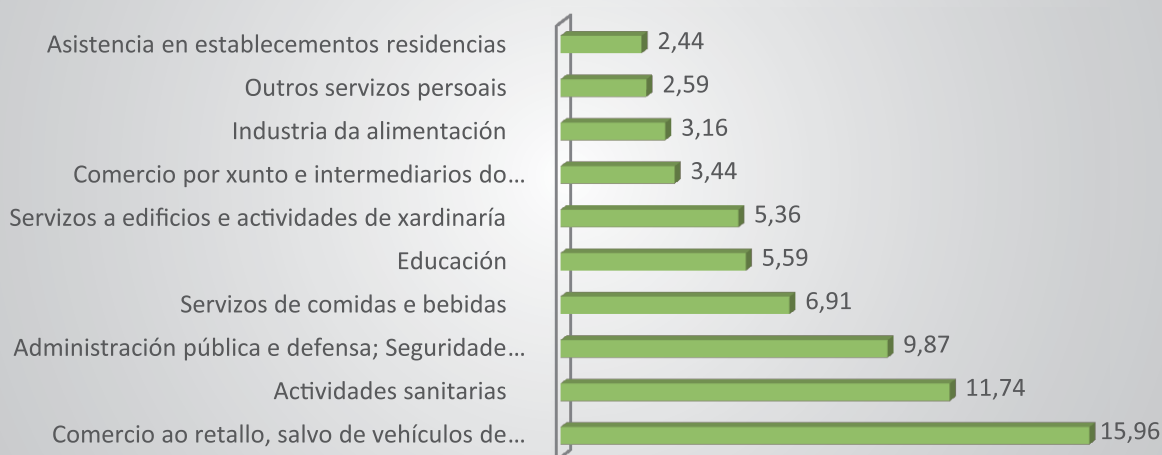
Con fecha 31 de diciembre de 2011, el número de mujeres desempleadas y anotadas en el Servicio Público de Empleo ascendía a 132.459, lo que supone un 51,29% de los parados gallegos.

Si tenemos en cuenta el sector económico de procedencia, el paro de mujeres obtuvo su protagonismo en el sector de servicios con 67,45%, en cambio en los sectores primarios y de la construcción apenas tuvieron incidencia, 1,65% y 2,93% respectivamente. De hecho, la mayoría de las desempleadas gallegas se registraron en el grupo de "trabajadores de servicios de restauración, personales, de protección y vendedores" con 47.091 desempleadas a finales de 2011.

Sólo en el último trimestre de 2011, la tasa de paro femenino en Galicia se situó en el 19,09% frente a 17,6% de los hombres, según los datos del IGE, y analizando la tasa de paro por provincias, las que viven en la de Pontevedra lo

El perfil tipo de la mujer contratada actualmente en Galicia tiene de 26 a 35 años, posee una titulación de enseñanza obligatoria y trabaja en el sector servicios con un contrato temporal como vendedora en tiendas y almacenes

As dez actividades máis destacadas entre as asalariadas



FUENTE: ESTUDIO DEL MERCADO LABORAL DE GALICIA (IGE)

tienen peor, ya que ésta tiene una tasa de paro de 24,5%. Y es que, más del 80% de la totalidad de parados gallegos se concentraron en las provincias de Coruña y Pontevedra.

CUANDO HAY EMPLEO

En el último trimestre de 2011 la tasa de ocupación femenina, que es el número de mujeres ocupadas entre la población de más de 16 años, fue de 40,23% en Galicia (37,21% en Pontevedra), mientras que la masculina fue de 50,66%. La diferencia es de 10,43 puntos a favor de los hombres, según el Estudio del IGE.

De igual forma, los hombres presentaron una tasa de actividad superior a las de las mujeres de 61,48% frente a 49,72%. Esto indica que menos de la mitad de las gallegas están activas laboralmente, unas 718.800.

En lo que respecta a las afiliaciones de mujeres durante 2011, casi la tercera parte estaba sujeta al régimen general, seguido "a considerable distancia" por el régimen especial de autónomos que aglutinó el 20,25%. En cuanto a las variaciones interanuales, los regímenes mencionados mostraron una reducción en el número de afiliadas en Galicia. En el régimen general en Pontevedra hubo 113.445 afiliaciones, mientras que en el de autónomos 27.564.

SECTOR SERVICIOS Y SANITARIOS

De las actividades que realizan las asalariadas, la representación más importante en cuanto a actividad desarrollada es el comercio minorista (salvo venta de vehículos y motocicletas), seguido de las actividades sanitarias, administración pública, servicios de comidas y bebidas y educación. En relación a las mujeres autónomas, la actividad de más peso fue la agricultura y la ganadería, seguido del comercio al por menor y los servicios de comidas y bebidas.

Por sexo, la contratación masculina (52%) también predomina a la femenina (48%). No obstante, en la evolución de la contratación de los últimos cinco años, el Estudio explica que los hombres salen más perjudicados aunque "las diferencias tienen a descender a lo largo del quinquenio".

Como directores y gerentes, los hombres siguen obteniendo la mayor cantidad de contratos ya que sólo un 34,62% fueron para mujeres. Por sexo, la contratación de hombres con menor formación predominaba a la de las mujeres, mientras que en aquella que existía la necesidad de poseer una titulación universitaria el número de mujeres duplicaba al de los hombres.

Apoyo Empresarial a las Mujeres

El programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres, PAEM, es una Iniciativa del Instituto de la Mujer y de las Cámaras de Comercio, con el apoyo económico del Fondo Social Europeo. Tiene el Objetivo de sensibilizar y apoyar a las mujeres hacia el autoempleo y la actividad empresarial. Se trata de un instrumento eficaz para la creación y consolidación de empresas lideradas por mujeres.

El programa, dirigido a apoyar las iniciativas de mujeres con inquietud emprendedora, ofrece información, asesoramiento técnico y orientación profesional en el Gabinete que está en la Cámara de Comercio de Vigo y a través de la Web www.e-empresarias.net, previa inscripción.



Introducing Vigo in London



“LA RÍA DE VIGO, EL CLIMA SUAVE, SU GENTE, LA VARIEDAD DE SU OFERTA DE OCIO, SU RICA GASTRONOMÍA Y EL ATRACTIVO DE CONCILIAR EL CARÁCTER URBANO E INDUSTRIAL CON UN ENTORNO DE PLAYA Y RURAL A UN TIRO DE PIEDRA”. ASÍ INVITAMOS A LOS LONDINENSES A VISITARNOS.

De una forma peculiar, Vigo se presenta a los británicos desde la sensualidad, el carisma y la diversidad de ambientes que pasan de playas paradisíacas a entornos industriales de gran superficie. Eso fue Introducing Vigo in London, una iniciativa del Concello de Vigo, el Vigo Convention Bureau y la línea aérea Vueling.

“Un acto pensado para profesionales de los medios de comunicación locales (londinenses), organizado a través de la Spanish Chamber of Commerce, con el objetivo de promocionar el destino Vigo y la ruta aérea Londres-Vigo a través de las intervenciones oficiales designadas y de nuestros materiales audiovisuales”, asegura el Concello.

Cómo evento principal, a través de un cuidado vídeo promocional, titulado Introducing Vigo...in London!, se invitó a los asistentes a descubrir todo aquello que es imposible trasladar a ningún otro sitio que no sea

nuestra ciudad: La Ría de Vigo, el clima suave, su gente, la variedad de su oferta de ocio, su rica gastronomía, y el atractivo de conciliar el carácter urbano e industrial con un entorno de playa y rural a un tiro de piedra. Se decidió que fuera en vídeo porque permite transmitir no sólo conceptos y mensajes directos y efectivos, sino también emociones.

Una segunda pieza de vídeo, *Traveling to Vigo*, con un carácter más práctico, transmitió de forma concisa lo rápido, sencillo y económico que resulta viajar a nuestra ciudad desde Londres. Ruta, duración del viaje, frecuencia y compañía aérea, además de información práctica y atractiva sobre nuestra ciudad: Horas de sol, La Ría y las Islas Cíes, extensión de la urbe, seguridad ciudadana, variedad de alojamiento y confort. También destacaron la fantástica variedad y calidad de la gastronomía, y lo asequible de sus precios.



Vigo como centro de la conversación

La Concejalía de Turismo indicaba en una misiva que “teniendo en cuenta el actual mapa de rutas desde el aeropuerto de Vigo, así como los estudios y estadísticas existentes, Londres es un destino con mayor viabilidad de futuro e interés para la promoción del desarrollo económico de Vigo y su área, así como destino turístico”. Por eso, esta actividad se llevó a cabo en la ciudad británica.

Sin embargo, destacan que lo más importante en el diseño de este acto residió en la creación de espacio para el diálogo, en generar conversación con actores fundamentales en los medios de comunicación, y complementar la convocatoria a través de las relaciones públicas con escogidos prescriptores y embajadores de nuestra ciudad en Londres, de manera que el centro del diálogo fuese Vigo.

Las piezas se visionaron durante la presentación, y además se facilitaron en formato DVD a disposición de aquellos periodistas que desearan emplearlas para la difusión del evento, junto con álbumes de imágenes variadas y libres de derechos que pueden colgar en sus redes y publicar en medios tradicionales.






“Entendemos la tecnología como un medio para servir a las empresas”

HOSTENEO

DIEGO CASTRO, MIGUEL MAQUIEIRA, GAEL QUINTILLAN Y JORGE CASANOVAS

Hosteneo, una plataforma web 2.0 que conecta los diferentes intervinientes en la cadena de suministro de la alimentación profesional a hoteles, restaurantes, catering, residencias, nace con la vocación de cambiar las reglas del juego en el sector del aprovisionamiento alimentario.

La experiencia del equipo fundador, Diego Castro y Miguel Maquieira, como empresarios en el sector de la hotelería y la restauración ha permitido comprender cuáles son los principales problemas a los que se enfrentan los profesionales y empresas de esta industria, en relación a su proceso de aprovisionamiento. El equipo lo completa, Gael Quintillan, ingeniero informático, y Jorge Casanovas, ingeniero de telecomunicaciones.

“Estamos trabajando para intentar cambiar el modelo de relación comercial en la industria de la alimentación profesional”

UNA PLATAFORMA COMPLETA

En el lado de la demanda de productos, Hosteneo ofrece a la alimentación profesional una plataforma que facilita la gestión del proceso de aprovisionamiento, disminuyendo los recursos dedicados a esta tarea. Además, permite acceder a más infor-

mación de productos y servicios y tener información analítica y en línea de los insumos de un negocio.

En el lado de la oferta de productos (productores, fabricantes y distribuidores), Hosteneo proporciona un canal directo de comunicación con sus clientes, una ventana para acceder a nuevos clientes, eliminar aquella intermediación que no esté aportando valor a la cadena de suministro, y por tanto, posibilitar un aumento de los márgenes comerciales y moverse hacia un modelo comercial que permite una comunicación directamente con el cliente final.

RUMBO A NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

“Actualmente, estamos trabajando para intentar cambiar el modelo de relación comercial en la industria de la alimentación profesional, pero lo que consideramos verdaderamente importante es la capacidad de entender cómo la tecnología puede cambiar modelos de negocio que se están quedando obsoletos”, asegura Maquieira.

DATOS

Despacho 3
Teléfono 608 593 846
www.hosteneo.com

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



¿Quieres ser tu propio jef@? Nosotros te ayudamos

AUNQUE A MUCHOS LES PUEDA PARECER UNA LOCURA, SIGUE SIENDO UN BUEN MOMENTO PARA EMBARCARSE EN LA AVENTURA DEL EMPRENDIMIENTO. COMO EN EL EJEMPLO DE LA PÁGINA ANTERIOR, HOSTENEO, LO CIERTO ES QUE CADA VEZ SON MÁS LOS CIUDADANOS QUE APUESTAN POR MONTAR SU PROPIA EMPRESA COMO SALIDA ANTE UN PANORAMA LABORAL CADA VEZ MÁS COMPLEJO.

La enquistada crisis económica se está llevando por delante a muchas empresas, y con ella a sus trabajadores. Ante esta situación, el autoempleo se presenta como una alternativa atractiva y como un nuevo reto. Por otro lado, todo emprendedor sueña con poner en marcha su empresa y tener su centro de operaciones una zona visible de la ciudad, bien acondicionada, con una imagen adecuada y que favorezca su idea de negocio. Con esta última idea, desde hace más de siete años, el Vivero de la Cámara de Comercio de Vigo ha visto nacer y crecer a más de un centenar de empresas. La mayoría de ellas han permanecido en las instalaciones hasta el plazo máximo que fija la normativa: dos años. Y es que son muchas las ventajas de iniciar la actividad empresarial en un Vivero como el de la Cámara. Desde las propias instalaciones, ubicadas en el corazón de Vigo, los precios del alquiler, sin olvidar el ambiente que rodea a las oficinas. Desde el primer momento, los recién llegados se instalan en un centro en el que comparten, con otros emprendedores, las inquietudes propias de los comienzos. Además, nunca están solos, ya que desde la Cámara se ofrece asesoramiento continuo para superar las trabas del camino.

El Vivero de la Cámara de Vigo dispone de una veintena de despachos, de diferentes dimensiones, donde las empresas pueden comenzar su actividad. El emprendedor sólo se hace cargo de una cuota, que oscila entre los 180 y los 210 euros mensuales IVA incluido, por los servicios comunes de que disfrutan, como son la conexión ADSL, la sala de reuniones, fo-

tocopiadora, fax, impresora, limpieza y mantenimiento, recepción de mensajería y de llamadas en centralita así como control de accesos. Además, las empresas instaladas en este espacio se benefician de una reducción del 50% en el precio de los servicios cameraleas.

¿Cómo puedo instalarme en el Vivero?

Lo primero que hay que hacer es acercarse a la Cámara para presentar la documentación requerida. En la solicitud se hará constar los datos de los promotores de la idea empresarial (acompañado de CV del emprendedor) y el proyecto. Se adjuntará una memoria descriptiva de éste en la que, de manera exhaustiva, se describa la naturaleza del proyecto empresarial, la actividad a desarrollar, los objetivos de gestión para los dos primeros años, la financiación disponible y esperada y los medios humanos, materiales y técnicos que serán movilizados en el proyecto. Y aunque a priori parezca complicado, nuestros técnicos te ayudarán a lo largo del proceso, asesorándote en la creación del Plan de Empresa y en el resto de la documentación.



La calidad marca su diferencia

DESDE SUS INSTALACIONES DEL PARQUE TECNOLÓGICO Y LOGÍSTICO, UTIL VIGO FABRICA PIEZAS EN MATERIALES ESPECIALES PARA EL SECTOR DEFENSA Y MAQUETAS DE CONTROL PARA EL SECTOR DEL AUTOMÓVIL.

Levan más de veinte años innovando para crecer. Util Vigo SL, empresa de capital 100% vigués, fue fundada en 1990 con la creación de una nueva sociedad a partir de Mecanizados Oliveira, nacida en su día para desarrollar trabajos de mecanizado para el sector del automóvil y naval. El buen hacer de la empresa les posicionó, tres años más tarde, como referente en el desarrollo y fabricación de útiles de control para el sector del automóvil en la ciudad, hito que supuso un salto cualitativo para la firma. Todo ello dio como resultado que el 1998 Util Vigo accediera a los primeros trabajos con la armada española y otras empresas del sector defensa y energético. Para poder consolidar esta expansión, en el año 2006 Util Vigo cambió su ubicación a sus instalaciones actuales en el Parque Tecnológico y Logístico de Vigo, lo que posibilitó a la empresa entrar en mercados como el maquetaje de grandes dimensiones, proyectos a nivel internacional y nuevos sectores productivos. Por

otro lado, y además de las mejoras cualitativas y cuantitativas en el desarrollo del trabajo y su organización, las nuevas instalaciones han favorecido una mayor visibilidad de la empresa. De hecho, una constante en las visitas de clientes internacionales son los comentarios acerca de la adecuación de las instalaciones a los parámetros de calidad y organización internacionales.

Pero, ¿qué les hace diferentes? Sin duda, la calidad, una seña de identidad para esta empresa. La calidad en el producto, en el servicio al cliente, en las relaciones con los proveedores y en la calidad basada en todos y cada uno de los trabajadores de la empresa como factor insustituible. Por ello, hoy en día, la calidad en el producto entregado, el cumplimiento de las exigencias de plazo y la entrega de la documentación según los estándares más exigentes, son los valores que la compañía ofrece a sus clientes. De hecho, el

haber sido capaces de transmitir este principio a los clientes internacionales es lo que ha abierto nuevas oportunidades en el extranjero a la empresa.

Hablando de internacionalización, uno de los principales escollos en este aspecto para una compañía de las características de Util Vigo es la formación del personal y la disponibilidad de medios económicos. En este sentido cabe destacar el compromiso adquirido por la dirección, en las personas de Alfredo Oliveira y Miguel González, y el espíritu de esfuerzo y colaboración de toda la plantilla, un aspecto que ha permitido a la empresa el soportar las caídas del mercado. Son conscientes de que la salida al exterior es una vía imprescindible para la supervivencia de las empresas del sector, y reconocen que la internacionalización es un camino duro que requiere compromiso y paciencia. Así, en los últimos años se consolidó un crecimiento sostenido en ventas y personal basado en unas cifras de exportación por encima del 60% de la facturación a países de Asia y de la zona Euro.

Aunque en la actualidad la principal preocupación de la dirección se centra en la consolidación de los nuevos clientes y en asegurar una carga continua de trabajo dentro de los valores de los últimos años, el objetivo de crecimiento está presente en el plan estratégico de la empresa. Se busca que dicho crecimiento cumpla tres premisas principales: que sea estable, continuo y sostenible. Las herramientas en las que la empresa está trabajando para lograr dichos parámetros de crecimiento son principalmente la diversificación y, como decíamos, la internacionalización.

“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.

REINVENTARSE PARA AFRONTAR EL FUTURO

El equipo directivo es consciente de la nueva realidad que rodea al mercado para afrontar el futuro. Un entorno internacional que evoluciona de forma vertiginosa, con unos proveedores de la zona Low Cost que día a día mejoran sus capacidades y competencias; una importante caída de la demanda tanto en países de la zona euro como de las economías emergentes; la situación económica de nuestro país y en concreto de nuestra ciudad; y el nuevo perfil del mercado caracterizado por costos y plazos cada vez más exigentes. Así las cosas, la empresa Util Vigo tiene la obligación de reinventarse y adaptarse. Para ello, y con el apoyo de los trabajadores, está comenzando a aplicar nuevas herramientas que permitan dar a la empresa la reactividad y competitividad necesarias en este nuevo mercado.





EMPREDEDORES

LÍNEAS DE FINANCIACIÓN A EMPREDEDORES

Plazo de finalización: 14/09/2012

Publicado en: DOG Nº120 de 25 de junio

SUBVENCIONES PARA INICIATIVAS EMPRENDEDORAS Y DE CREACIÓN DE EMPLEO

Plazo de finalización: 30/09/2012

Publicado en: DOG Nº61 del 28-03-2012

PROGRAMA PARA LA PROMOCIÓN DEL EMPLEO AUTÓNOMO

Plazo de finalización: 30/09/2012

Publicado en: DOG Nº14 del 20/01/2012

AYUDAS PARA LAS EMPRESAS CON BASE TECNOLÓGICA

Plazo de finalización: 30/09/2012

Publicado en: DOG Nº51 del 13-03-2012

CREACIÓN O REALIZACIÓN DE INVERSIONES DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Plazo de finalización: 15/11/2012

Publicado en: DOG Nº115 de 18 de junio del 2012

AYUDAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD Y REORIENTAR LAS PYMES GALLEGAS

Plazo de finalización: 30/10/2012

Publicado en: DOG Nº39 del 24/02/2012

COMERCIO EXTERIOR

ACTIVIDAD EXPORTADORA (IGAPE)

Plazo de finalización: 14/09/2012

Publicado en: DOG Nº103 de 31 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

VISITA NUESTRA WEB

WWW.CAMARAVIGO.COM

PARA VER LOS ARCHIVOS COMPLETOS

Un año al servicio de los empresarios

LA CÁMARA DE COMERCIO VIGUESA PRESENTA SU ANUARIO DE 2011

Legale el momento de echar la vista atrás y hacer un profundo balance de las actividades llevadas a cabo el pasado año. Y todo ello se recoge en la Memoria 2011, un documento que pretende hacer llegar a los usuarios los resultados del trabajo realizado durante el ejercicio anterior.

Como viene siendo habitual desde hace algunos años, la Cámara prestó en 2011 especial atención a los departamentos de Formación y Comercio Exterior, al ser éstos dos de los pilares fundamentales en su política de apoyo empresarial. Los 258 cursos y seminarios organizados en las dependencias de Vigo y los 45 de las Antenas camerales constituyeron un programa formativo potente y de calidad del que se beneficiaron 6.191 alumnos. Por otro lado, la Cámara destinó, en 2011, el 26,93 % de su presupuesto a acciones de internacionalización, tales como participaciones en ferias, misiones comerciales, encuentros empresariales o misiones inversas. Además se pusieron en marcha interesantes programas como el Recobro Internacional, el programa Diversifica, la Feria del Conocimiento o el Proyecto Coopera+.

APOYO INCONDICIONAL A LAS EMPRESAS DE LA DEMARCAÇÃO

La institución cameral no tiene otro objetivo que el de ser un punto de encuentro para todas las empresas de la demarcación, en el que se sientan representadas y que defienda los intereses generales del comercio y la industria, no sólo en las áreas de formación y comercio exterior, sino también a través de otros departamentos como el destinado al Apoyo a Emprendedores o la Asesoría Jurídica. En este sentido, la Cámara ofrece de forma gratuita a todos sus electores orientación legal en aquellas cuestiones que más les preocupan. Por su parte, el departamento de Empleo y Creación de Empresas asesora a los emprendedores para hacer realidad su idea de negocio. A lo largo del 2011, se contabilizaron más de 1.200 personas interesadas en este servicio, del que recibieron información sobre ayudas, subvenciones, listados con posibles clientes o proveedores, además de direcciones de Internet con información relevante sobre diferentes sectores. En lo que respecta a la Bolsa de Empleo de la Cámara, el año pasado se tramitaron 64 ofertas y se recibieron 858 curriculum vitae.

* **DESCARGA LA MEMORIA 2011 EN WWW.CAMARAVIGO.COM**





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. viverodeempresas@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 12. Tlf.: 986 120 344. **CONVIERTE WEB**

Despacho 10. Tlf.: 986 120 134. **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**

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

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

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

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

NOGUEIRA Y ARAUJO ASOCIADOS. Despacho 16. Tlf.: 628 719 713.

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.