

AÑO 7 N° 67. JULIO/AGOSTO 2009

ÁREA

Cámara

Vigo

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

Formación

Éxito de alumnos
en el primer
semestre

Turismo

Radiografía del
sector en nuestra
ciudad

Comercio

Comisión de
seguimiento
de las obras

ENTREVISTA

Corina Porro

“El Puerto necesita una gestión seria que cuente con la complicidad de toda la comunidad portuaria”

Hasta siempre amigo

Vital, sonriente, y amigo de sus amigos. Seguramente estos son los adjetivos que mejor definían a Ramiro Gordejuela, un salmantino de nacimiento, que hace más de 50 años decidió coger su maleta y cambiar la tierra por el mar. Y de esta manera se hizo un vigués de adopción pero también de corazón, porque Ramiro tenía el corazón enorme. Fue un hombre tremendamente bondadoso y afable, incapaz de hacerle daño a nadie. Por ese carácter, por esa forma de ser y estar en el mundo, Ramiro no tuvo nunca enemigos, porque ser enemigo de este hombre era un sacrilegio. Ramiro fue una persona entregada a la causa, buen empresario, defensor acérrimo del mar y de la pesca, de los trabajadores, del Puerto de Vigo, y con un altísimo sentido de la responsabilidad.



Aquellos que tuvimos el placer de conocerle más allá del trabajo y de las reuniones, los que cariñosamente le llamábamos “Ramiriño”, sabemos que era un espíritu joven, feliz y siempre pendiente de los suyos; fue celestino y cupido de muchas parejas, por ser hombre inquieto, y pese a ello se quedó soltero. En mi opinión Ramiro es insustituible y un personaje para la historia. En la Cámara fue siempre la persona que sumaba y cumplía con todos los compromisos, empujaba con todas sus fuerzas por los proyectos y era capaz de estar en dos sitios a la vez.

Así era Ramiro, y así le recordaremos todos. Hasta siempre, amigo.

José García Costas

Presidente de la Cámara de Comercio de Vigo

IPC España

Mayo 2009

ÍNDICE GENERAL

106,8/ VARIACIÓN EN UN AÑO -0,9%
Alimentos y bebidas no alcohólicas. 108,5/-0,8%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 115,6/3,9%.
Vestido y calzado. 106,2/-1,5%. Vivienda. 111,1/0,8%.
Menaje. 107,2/1,6%.
Medicina. 97,3/-0,9%. Transporte. 100,9/-9,1%.
Comunicaciones. 99,5/-0,7%.
Ocio y cultura. 98,6/0,0%. Enseñanza. 111,7/3,9%.
Hoteles, cafés y restaurantes. 111,7/2,1%.
Otros bienes y servicios. 109,4/2,7%

Cámara Vigo

BOLETÍN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. REPÚBLICA ARGENTINA 18 A, 36201 VIGO. TEL. +34 986 432 533. FAX + 34 986 435 659. E-MAIL: CAMARAVIGO@CAMARAVIGO.COM. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR. TEL. +34 986 446 295. E-MAIL: COMEX@CAMARAVIGO.COM. PRESIDENTE: JOSÉ GARCÍA COSTAS. DIRECTORA DEL BOLETÍN: NURIA SÁINZ. REALIZACIÓN: CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. DISEÑO Y EDICIÓN: 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

Presidente de Cointega

Juan Martínez

El puerto de Vigo, dinamizador del empleo y de la economía del área metropolitana



Los puertos como plataformas del transporte intermodal son básicos y fundamentales en la economía local. Hoy en día, en un mundo globalizado, con un crecimiento constante de los intercambios comerciales y con una importante repercusión de los costes logísticos en el precio final de los bienes de consumo, el buen funcionamiento de los puertos atrae la implantación de empresas de todo tipo en la zona de influencia portuaria. Los sectores productivos de Vigo deben su potencial e incluso su razón de ser al Puerto. Construcción naval, pesca, madera, ... no serían lo mismo o no existirían si no hubiera un Puerto. El Puerto de Vigo genera 75.000 empleos directos, pero no se puede considerar como un ente aislado e independiente, que explota un área marítimo portuaria. En el Puerto deben estar involucrados todos los agentes (administraciones y sector empresarial), quienes en teoría están representados en el Consejo para que apoyen e impulsen su crecimiento y adaptación a las necesidades del tráfico marítimo.

El Puerto necesita suelo industrial, comercial y logístico bien comunicado para que se establezcan empresas ligadas al comercio internacional vía transporte marítimo. En Vigo nunca se ha desarrollado un polígono industrial desde la Administración municipal. La mayoría de las empresas ya están asentadas en terrenos desarrollados por Zona Franca o Puerto.

Debe haber buenas comunicaciones con el interior para toda clase de transportes, sin obstáculos ni obstrucciones. Entre Puerto y Porriño se transportan 720.000 Tons de mercancía, esto supone: 3.000 Tons por día o 150 camiones circulando por día laborable entre Puerto y Porriño.

Nuestro Puerto, igual que toda la Península Ibérica, es sumamente deficitario en el uso del ferrocarril como medio de transporte de mercancías. En el último Plan de Infraestructuras del Transporte, PEIT, el ferrocarril acapara el 48% de la inversión, pero de este porcentaje el transporte ferroviario sólo alcanza el 2%. La cuota de transporte ferroviario en

España está sobre el 3%, frente al 17% de la media europea y un 22% de USA, lo cual indica que somos un país subdesarrollado en transporte de mercancías por ferrocarril.

Los puertos deben tener un plan estratégico a corto, medio y largo plazo, buscando siempre la productividad y la eficiencia para favorecer a la industria y al comercio de toda su área de influencia. Los proyectos portuarios deben ser independientes de los temas políticos coyunturales que paralizan y retrasan sus proyectos y planes de desarrollo.

Las líneas marítimas que escalan regularmente en el Puerto de Vigo deben ser consideradas como proveedores esenciales de transporte y se les debe prestar total apoyo en la logística y servicios portuarios.

Para terminar, desde nuestro punto de vista, consideramos que es muy importante liberalizar las tarifas portuarias como recomienda la CNC (Comisión Nacional de Competencia) para que los costes portuarios de cada puerto repercutan a los buques y mercancías. ■

El embajador de Australia anima a empresarios a invertir en su país

Dentro de los 30 países de la OCDE, Australia tiene el nivel más bajo de restricciones sobre el mercado de producto, el menor porcentaje de propiedad empresarial en manos públicas y el nivel más bajo de regulación de actividad económica. El embajador del país oceánico visitó la Cámara de Comercio de Vigo para mantener una reunión con empresarios de la demarcación cameral

El embajador de Australia en España, Noel Campbell, se reunió con empresarios de la Cámara de Comercio de Vigo en una jornada organizada en colaboración con ASBA (Australia Spain Business Association). Bajo el título “¿Por qué Australia?. Oportunidades para mejorar las relaciones comerciales y las inversiones con Australia”, el seminario reunió a un nutrido grupo de empresas interesadas en aspectos relacionados con la internacionalización y con el mercado australiano. El encargado de abrir la jornada fue el gerente de la Cámara de Comercio de Vigo, José Manuel García Orois, quien destacó la presencia del embajador y las siempre cordiales relaciones entre la Cámara de Vigo y este país, ya que se trata de un destino fundamental para la institución a la hora de elaborar su programación de acciones de comercio exterior.

Por su parte, Noel Campbell centró su ponencia en los motivos por los que invertir y mejorar las relaciones con Australia, ya que se trata de la “región que está registrando el mayor crecimiento del mundo”. En este aspecto, Campbell auguró que si este crecimiento se mantiene en el futuro, en 2050 Asia y el Pacífico será la región con mayor peso económico en el mundo, superando a Europa y EE.UU. juntos. De la economía de su país, el embajador de Australia destacó el auge ininterrumpido desde los años 60, el crecimiento económico ascendente, que desde 1998 ronda el 3,7%, y la baja inflación.



En cuanto a las relaciones internacionales, Campbell explicó que dentro de los 30 países de la OCDE, Australia tiene el nivel más bajo de restricciones sobre el mercado de producto, el menor porcentaje de propiedad empresarial en manos públicas y el nivel más bajo de regulación de actividad económica. Por todo ello, el país se convierte en el lugar más fácil del mundo para la instalación de un negocio, ya que los trámites administrativos se reducen a dos días. El embajador quiso también ahondar en las relaciones bilaterales entre España y Australia, de las que destacó los ancestrales vínculos que datan de 1606. En la actualidad, esta relación comercial se traduce en 2,8 billones de dólares. De nuestro país, Australia importa una gama muy extensa de productos, como vehículos, medicamentos, aceite de oliva y ruedas de caucho.

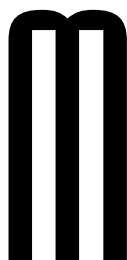
Noel Campbell hizo también un interesante análisis sobre los sectores que mayor potencial tienen para los empresarios españoles en Australia, tales como el agua, la biotecnología, el comercio agrícola, los servicios financieros y los recursos naturales. Por último, el embajador de Australia se refirió a la conmemoración del cuarto centenario de los viajes de Fernando de Quirós y Váez de Torres, exploradores españoles, e invitó a los asistentes a “mirar al futuro y redescubrir Australia”.

Durante esta jornada, los asistentes pudieron conocer también la Australia Spain Business Association. La ASBA es una asociación constituida formalmente en 1994 conforme a las leyes españolas, cuyo objetivo principal es fomentar los negocios las relaciones comerciales y culturales entre los dos países. La ASBA tiene sucursales en Madrid, Barcelona y Galicia. ■

Un 30% de alumnos máis no primeiro semestre do ano

3.386 estudantes participaron en máis dun centenar de cursos organizados pola Cámara

O programa deseñado polo Departamento de Formación tivo unha excelente acollida entre o alumnado, que incrementou a súa participación nun millar de persoas respecto ao mesmo período do 2008. Entre xaneiro e xuño de 2009, a institución cameral impartiu 117 cursos e seminarios, duplicándose así as previsións que se facían a comezos de ano



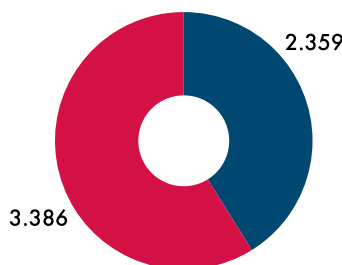
Máis de 3.000 persoas asistiron aos cursos e seminarios organizados pola Cámara durante o primeiro semestre do 2009. Ao longo destes seis meses a institución duplicou o número de accións formativas previstas a comezos de ano, chegando a impartir 117 cursos en Vigo e nas Antenas camerais de Gondomar, Salvaterra e Pontearreas. Isto significou 26.528 horas de formación impartidas en eidos tan dispares como informática, idiomas, comercio exterior, administración e finanzas, lexislación e dereito, vendas, marketing e mesmo medio ambiente.

E é que o programa deseñado este ano polo Departamento de Formación tivo unha moi boa acollida entre o alumnado, que viu incrementada a súa participación nun millar de estudantes respecto ao primeiro semestre de 2008, o que supuxo un incremento do 30%. En canto ao perfil dos asistentes, polo xeral son os traballadores de pequenas e medianas empresas os máis interesados na nosa programación, aínda que este ano se rexistrou un importante aumento de profesionais desempregados que, na medida do posible, intentan sacar proveito da súa situación para seguir formándose.

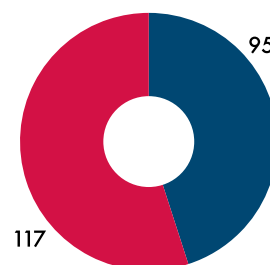
Á hora de determinar a calidade da formación, os usuarios outorgáronlle ás distintas actividades unha media de notable. As enquisas realizadas entre os alumnos sitúan os cursos de informática e idiomas como os mellor valorados. ■

- AÑO 2008
- AÑO 2009

NÚMERO DE ALUMNOS



NÚMERO DE CURSOS E SEMINARIOS



Aposta polos seminarios gratuítos

Por outra banda, a Cámara de Vigo, consciente das dificultades que atravesamos a economía, fixo este ano especial fincapé nas xornadas de carácter gratuito, ás que pode acceder libremente calquera persoa previa inscrición e ata completar o aforo. Así, entre xaneiro e xuño impartíronse 52 seminarios, o que supuxo unha forte aposta formativa se se compara cos 22 organizados o ano pasa-

do. Algúns deles despertaron un interese especial, como foi o caso das xornadas sobre os mercados de Turquía, Australia e Corea do Sur, ou os seminarios enmarcados no “Programa de Entrenamento Directivo 2009”.

A Cámara dalle así un pulo definitivo ao Departamento de Formación, convertíndoo nun dos piares básicos da súa política de servizos ao empresariado da demarcación. ■

Calendario de finalización de las obras

Junio ha sido muy positivo para el comercio vigués al darse pasos firmes en el malestar del sector por las obras. La comisión de seguimiento entre la Cámara y el Concello de Vigo ha llevado adelante varias medidas, entre las que destaca la publicación de un calendario

A las consecuencias de la crisis económica que sufre el sector de comercio, se unieron a principios de año una gran cantidad de obras de humanización en nuestra ciudad, situación que incrementó los problemas para este sector tan importante en Vigo. La Cámara de Comercio creó el pasado mes de junio una comisión de trabajo con las diferentes concejalías del Ayuntamiento de Vigo involucradas en el avance de estas obras, de tal manera que los comerciantes puedan mantener comunicación puntual con la Administración local y se minimice el impacto de las mismas en el sector. Una de las primeras medidas ha sido la publicación de un calendario para que los afectados por estas mejoras urbanas puedan conocer la fecha exacta de finalización de estos trabajos. Y es que muchos comercios esperaban este calendario para limpiar sus fachadas, cambiar sus rejas o cambiar su imagen corporativa, coincidiendo con la finalización de los plazos de ejecución. Desde el inicio de esta comisión, Cámara y Ayuntamiento se han reunido en cuatro ocasiones para poner encima de la mesa las demandas y problemas de los comerciantes en asuntos relativos, fundamentalmente, a la accesibilidad, el abastecimiento, la limpieza o la iluminación. En este sentido, ambas partes han analizado “calle por calle” el avance de las obras, así como los problemas planteados por los comerciantes. ■

ESTADO DE EJECUCIÓN DE LAS OBRAS

Actualización de los datos: miércoles 3 de junio de 2009

OBRAS EN EJECUCIÓN	INICIO	PLAZO
Calle Faustino Álvarez	09/03/09	2 meses
Calle Val Miñor	18/03/09	2 meses
Calle Sevilla	24/03/09	6 meses
Calle Valencia	24/03/09	6 meses
Calle Zaragoza (Regueiro- Tarragona)	31/03/09	6 meses
Calle Urzáiz (Gran Vía- Gregorio Fdez.)	24/03/09	6 meses
Calle Urzáiz (Gregorio Fdez.-Gregorio Espino)	24/03/09	6 meses
Calle Illas Baleares	24/03/09	6 meses
Calle Illas Canarias	24/03/09	6 meses
Calle Venezuela	13/04/09	3 meses
Calle Simón Bolívar	13/04/09	5 meses
Calle Sanjurjo Badía	13/04/09	6 meses
Calle Jesús Fernández	13/04/09	3 meses
Calle Portela	13/04/09	7 meses
Calle Badajoz	13/04/09	3 meses
Calle Antela Conde	13/04/09	8 meses
Calle Andalucía	13/04/09	3 meses
Calle Palencia	13/04/09	5 meses
Calle Sagunto (Mtnz. Garrido - Palencia)	13/04/09	7,5 meses
Calle Toledo	13/04/09	7 meses
Calle Balaídos	13/04/09	6 meses
Calle Alcalde Portanet	13/04/09	6 meses
Calle Marín	13/04/09	5 meses
Calle Redondela	13/04/09	5 meses
Calle Estrada	13/04/09	6 meses
Calle Baiona	13/04/09	6 meses
Calle Torrecedeira (E. Fadrique - S. Ochoa)	13/04/09	6 meses
Calle Torrecedeira (entre S. Ochoa y Sta. Marta)	13/04/09	6 meses
Calle Tomás A. Alonso (Pi y Margall -E. Fadrique)	13/04/09	6 meses

Actualización de los datos: jueves 2 de julio de 2009

Porta del Sol, Elduayen y Paseo de Alfonso	17/04/09	Octubre
Calles Fermín Penzol, Joaquín Yáñez, Ballesta y Gamboa	13/04/09	Noviembre
Calles San Bernardo y Xuanelo	13/04/09	Septiembre
Calles Xulián y Peñasco	13/04/09	Septiembre
Calles Ferrería, San Sebastián y Subida a la Cuesta	13/04/09	Octubre
Calles San Francisco y Poboadores	13/04/09	Septiembre
Calles Santiago	13/04/09	Septiembre
Calles Abeleira, Méndez y Cruz Verde	13/04/09	Septiembre

Nueva oficina del Registro Mercantil en Vigo

A partir del próximo 6 de julio la Cámara de Comercio dejará de prestar este servicio, siguiendo la Orden del Ministerio de Justicia por la que se crea en Vigo una oficina del Registro Mercantil y Bienes Muebles de Pontevedra. La nueva oficina estará ubicada en la calle Luis Taboada, 15 -3º izquierda y a ella habrán de dirigirse las empresas para cumplir con los trámites que deban hacer ante ese Registro

El próximo lunes, día 6 de julio, finaliza la colaboración entre la Cámara de Comercio de Vigo y el Registro Mercantil de Pontevedra, siguiendo el cumplimiento de la Orden del Ministerio de Justicia por la que se crea en Vigo una oficina del Registro Mercantil y Bienes Muebles de Pontevedra. A partir de esa fecha, la institución cameral dejará de prestar el servicio que durante 16 años posibilitó el acercamiento de los empresarios vigueses al Registro Público. Concluye así una fructífera relación entre ambas instituciones, culminando la tan demandada presencia en nuestra ciudad de esta dependencia.

La nueva oficina estará ubicada en la calle Luis Taboada, 15 -3º izquierda, y a ella habrán de dirigirse las empresas para cumplir con los trámites que deban hacer ante ese Registro. No obstante, la Cámara continuará gestionando –hasta su devolución al interesado- toda aquella documentación –libros de contabilidad, escrituras, etc.- presentada hasta esa fecha en nuestras instalaciones.

El departamento jurídico de la Cámara de Comercio de Vigo tramita anualmente una media de 4.700 servicios, entre los que se encuentran, hasta la fecha, los propios del Registro Mercantil. Y es que Vigo y su área de influencia concentran aproximadamente el 65% de las sociedades constituidas en la provincia de Pontevedra. En este sentido,



@claves

- La nueva oficina estará ubicada en la calle Luis Taboada, 15. 3º izquierda, y a ella habrán de dirigirse las empresas para cumplir con los trámites que deban hacer ante ese Registro

la Cámara ha posibilitado a lo largo de estos años el cumplimiento de los trámites legales de depósito de cuentas anuales y legalización de libros contables, así como la presentación

de diversa documentación objeto de inscripción registral (escrituras de constitución de sociedades, apoderamientos, nombramiento y revocación de administradores, etc.) ■

Corina Porro

Presidenta de
la Autoridad
Portuaria de Vigo

“El Puerto necesita una gestión seria que cuente con la complicidad de toda la comunidad portuaria”



¿Qué valoración hace de este mes y medio de gestión al frente de la Autoridad Portuaria?

Ha sido un mes y medio muy intenso en el que, creo, me he reunido con todos los colectivos, porque lo considero fundamental para poder hacer un buen diagnóstico. Me he encontrado con magníficos profesionales en este Puerto y toda la colaboración. Creo que hay una buena base para trabajar, pero en un momento de crisis creo que hay que variar el tipo de gestión. El Puerto de Vigo no necesita ni fantasías ni anuncios, sino una gestión seria que cuente con la complicidad de toda la comunidad portuaria. Hay que pasar de los anuncios a la realidad, de las promesas a la ejecución de obras, y en este sentido vamos por buen camino. El diagnóstico está hecho y la realidad nos dice, por ejemplo, que en el primer cuatrimestre han bajado más de un tercio los tráfic​os portuarios; y eso quiere decir que hay que tomar medidas.

¿Cuáles han sido sus primeras medidas?

Pues tenemos varios frentes abiertos. Hemos preparado un plan de recuperación de los tráfic​os portuarios que contempla una parte en la que habrá que “apretarse el

cinturón”, en lo que a la administración se refiere, es decir, eliminar o rebajar el gasto improductivo; y desde luego hacer obras. Pero obras permitidas dentro de la normativa portuaria, como es el caso de Arenal. Ya hemos encargado el proyecto para esta zona, con el respeto por el medio ambiente como prioridad, porque me niego a poner en riesgo esta Ría maravillosa que da de comer a tantas personas.

Se ha reunido con un gran número de colectivos, como comentaba anteriormente, y entre las demandas y preocupaciones que le han trasladado, ¿hay alguna común a todos ellos?

Urgen las obras para todos los colectivos, sin duda. El Puerto de Vigo debe seguir siendo competitivo cuando salgamos de la crisis, y para eso hay que estar preparados. Hasta hace no mucho el Puerto estaba saturado, hoy desgraciadamente no. ¿Y qué debemos hacer? Aprovechar el momento, porque ahora interrumpimos menos en la actividad portuaria para ejecutar esas obras. Pero además, para salir reforzados al terminar esta crisis necesitamos solucionar un tema clave: toda normativa que exige la ley, y con eso me refiero al Plan de Utilización de Espacios Portuarios y al Plan Director de Infraestructuras. Necesitamos finalizarlos y tramitarlos, porque sin esa normativa hay muchas obras que no se pueden hacer. Por eso tienen toda la urgencia.

A lo largo de este mes hemos conocido una propuesta para ampliar de forma provisional el muelle de cruceros, una vieja demanda reclamada no sólo por los consignatarios sino por las propias compañías. ¿Cómo se va a realizar?

Es una medida provisional porque en absoluto descarto una ampliación del muelle de cruceros. El puerto más importante de España, y uno de los más relevantes del mundo en lo que a cruceros se refiere, el de Palma, tiene esta solución, pero como opción definitiva. Yo quiero que el Puerto de Vigo tenga el muelle de cruceros previsto, pero eso no quiere decir que no podamos dar una solución para no tener que esperar cinco o seis años. Creo que es clave que los cruceristas se bajen en el centro de la ciudad, que no tengamos que desviarlos, y eso lo vamos a conseguir en un plazo de seis meses. En ese periodo podremos tener tres grandes barcos atracados en el centro de la ciudad. Y eso implica que de forma paralela se trabaje en una ciudad amable, con un Puerto bonito, agradable, para que la ciudad y el Puerto se acerquen aún más.

También en este periodo se ha vuelto a avivar la polémica del famoso Plan Nouvel, un debate en el que incluso se han pronunciado los usuarios del Puerto.

De este tema hay que apuntar varias cosas. En primer lugar diré que no hay ningún proyecto, hay una idea. Hicieron un presupuesto y hace unos días entregaron un plan de viabilidad económico-financiero. Ese plan fue estudiado por los técnicos del Puerto y el informe echa por tierra las hipótesis irreales que se plantean. Por poner un ejemplo: se hace este estudio económico financiero en base a que los 17.000 metros de oficinas que tendría el monolito, en teoría, se alquilarían a 625 euros/m² y año. Eso no se alquila ni en la Castellana en Madrid (en Vigo se habla de 96 euros/m² en el mejor edificio del centro de Vigo). Además hay dos planes Nouvel: uno planteado por Jesús Paz y otro por Abel Caballero. Y nos hemos gastado en publicidad, propaganda y concurso más de 2 millones de euros. Con ese dinero se podría dar solución a muchos problemas del Puerto. El decir que no a este plan no es un capricho, y mucho menos político. Los políticos estamos para dar soluciones, no problemas. En este momento, y con este plan de viabilidad presentado, que es papel mojado, hay que centrarse en lo realmente importante, que es aprovechar esta coyuntura en la que el Puerto de Vigo no está saturado para realizar las infraestructuras que sí necesita la comunidad portuaria, que sí necesita la ciudad. Y todo esto en una situación de crisis. Es inconcebible que nos dediquemos a perder el tiempo y el dinero en proyectos que nunca se van a realizar porque a nadie le va a interesar.

**“Decir que no al Plan Nouvel no es un capricho,
y mucho menos político”**

¿Ha cambiado su punto de vista sobre el Puerto desde que lo conoce más en profundidad?

Todos los días se conoce algo nuevo, para mí es muy enriquecedor el tener un contacto muy directo y real con el Consejo de Administración, con los empresarios, con los usuarios, con los propios ciudadanos... En este primer mes me he empapado de la realidad que se está viviendo en el Puerto de Vigo. Por eso es tan importante el no encerrarse en un despacho y salir a la calle, salir a los muelles... Ahora mismo lo único que me ocupa y me preocupa es el Puerto de Vigo. Mi objetivo es que Arenal empiece antes de terminar el año; que en seis meses podamos tener a tres cruceros en el centro de la ciudad y que en un año los ciudadanos estén disfrutando de espacios pegados a su Ría y al mar de Vigo, que son nuestros orígenes y nuestro futuro, por eso hay que cuidarlo. ■



Diagnóstico del sector turístico

El turismo es, por su volumen y porcentaje de contribución al PIB, uno de los sectores más importantes en nuestra economía, especialmente si tenemos en cuenta el rápido crecimiento que éstos han experimentado en los últimos ejercicios. La Cámara de Comercio de Vigo acaba de elaborar un estudio sobre la evolución de este sector durante 2008



G

alicia se ha convertido en un importante destino turístico para los visitantes del resto de las comunidades de España, y registra un progresivo crecimiento en el volumen de residentes en el extranjero que nos visitan. Además, se trata de un sector muy importante para la economía gallega, debido a su alta contribución en el PIB. Por todo ello, la Cámara de Comercio de Vigo acaba de publicar un informe en el que se analizan los rasgos básicos de este sector en Galicia y en Vigo, así como la evolución de los principales indicadores de negocio.

Al igual que en el resto de Galicia, es el turismo nacional el que mayor peso tiene en nuestra ciudad. Es destacable que, de los viajeros procedentes del territorio nacional que visitaron la provincia de Pontevedra en 2008, el 32,3% procedían de nues-

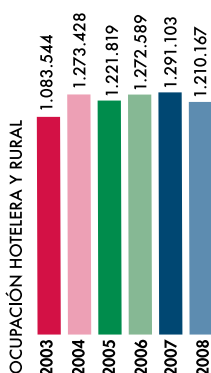
tra propia comunidad, seguidos por los residentes en la Comunidad de Madrid (17,50 %), Castilla León (9,38%), Cataluña (6,51 %), Andalucía (6,28 %) y Asturias (6,20 %). La zona de Rías Baixas es un referente turístico (1.063.477) tanto para la provincia de Pontevedra, como para la comunidad gallega. Del millón largo de viajeros que, de acuerdo con la Encuesta de Ocupación Hotelera del INE, eligieron visitar las Rías Baixas en 2008, 362.102 viajeros pernoctaron en Vigo.

Además de los visitantes nacionales, un 18 % del total de los visitantes que se alojaron en la provincia, eran extranjeros. Por otro lado, hay que tener en cuenta que esta cifra no contempla el número de cruceristas que recalcan en Vigo y que no pasan la noche en establecimientos hoteleros de la ciudad. ■

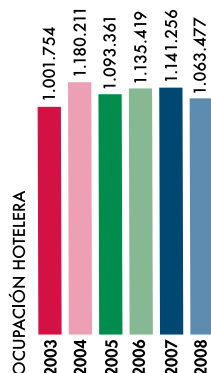
VIAJEROS

Fuente: INE

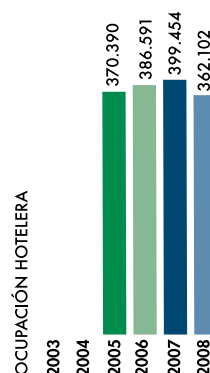
PONTEVEDRA



RÍAS BAIXAS



VIGO



@claves

■ TURISMO EN LA PROVINCIA DE PONTEVEDRA

- 32,3% de Galicia.
- 17,50% de Madrid.
- 9,38% de Castilla León.
- 6,51% de Cataluña.
- 6,28% de Andalucía.
- 6,20% de Asturias.

DESTINO PARA CRUCEROS

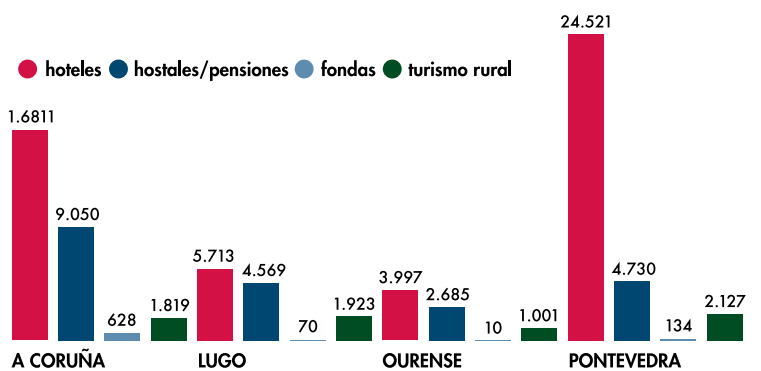
En los últimos años Vigo ha afianzado su posición como destino de cruceros y ha alcanzado el 5º puesto del ranking de puertos de la península, por detrás, únicamente, de Barcelona, Valencia, Málaga y Cádiz. El muelle de transatlánticos, que fue recientemente bautizado con el nombre de quien fuera uno de los grandes impulsores del tráfico de cruceros, Alberto Durán, recibió en 2008 más de 100 escalas de cruceros y alrededor de 220.000 cruceristas, un 22% más que en 2007. A esta cifra habría que añadir el número de tripulantes que viajan en estos buques y que visitan nuestra ciudad en su tiempo de ocio, aprovechando la escala, resultando un total de aproximadamente 300.000 visitantes. Aunque estas personas no pasan la noche en la ciudad, son visitantes que suponen una contribución significativa al sector, ya que realizan excursiones, y compras en nuestra ciudad y su entorno. El sector de cruceros es un mercado maduro en Estados Unidos, pero está en pleno auge en Europa. Según datos de la Asociación de Puertos del Atlántico, Atlantic Alliance, la estimación del tráfico de cruceros en Europa es inmejorable para los próximos años. ■



PASAJEROS DE CRUCEROS EN EL MERCADO MUNDIAL



Plazas de alojamiento por provincias



Fuente: datos hasta el 31 de diciembre de 2008

Plazas hoteleras

Con 119.334 plazas de alojamientos, Galicia dispone de una amplia y variada oferta en hoteles, hostales y pensiones, de más de un centenar de camping y de 575 alojamientos de turismo rural. Según los datos de Turespaña, somos la séptima comunidad del país en cuanto a plazas ofertadas. Por provincias, Pontevedra, es la quinta de España en cuanto a número de establecimientos hoteleros. La ciudad de Vigo dispone de alrededor de 80 establecimientos hoteleros abiertos, que cuentan con, aproximadamente, 4.600 plazas hoteleras. En la tabla podemos observar que el grado de ocupación más elevado se registra en agosto con un 64,46 %, mientras que el menor lo hace en el mes de diciembre, con una ocupación de algo menos del 30%. ■

Nuevas tendencias

En los últimos años han surgido nuevas tendencias en el turismo que han cobrado un peso importante en Galicia. Además del turismo más tradicional, vinculado a los periodos de vacaciones estivales, han surgido con fuerza otros, como el turismo termal, el rural o el de negocios y congresos, mucho menos concentrados estacionalmente. Otros grupos de productos más novedosos están todavía en fase de definición, como el enoturismo o el turismo náutico. A estas tendencias también habría que añadir otras formas más recientes de hacer turismo, como el turismo mariner, en el que el visitante comparte las actividades profesionales de la pesca o el marisqueo.

El turismo termal de salud en Galicia se encuentra entre los más destacados de España, si atendemos a la diversidad de oferta y al nivel de servicios que ofrece. Galicia siempre había sido famosa por sus aguas termales y en los últimos tiempos han ido desarrollándose nuevos balnearios, centros de talasoterapia y spas.

En cuanto al turismo de congresos, experimentó un notable desarrollo durante los últimos 10 años, debido al aumento y mejora de las infraestructuras necesarias para el desarrollo de este producto turístico. El incremento de plazas hoteleras, la creación de palacios de congresos, la apertura de espacios especiales para celebrar eventos y la aparición de empresas especializadas, son algunos de los aspectos a destacar dentro de esta modalidad turística. Según estudios de Turgalicia, el turismo de reuniones en Galicia genera más de 43 millones de euros y se celebran alrededor de 1.000 eventos anuales, de los que un 60% son congresos, un 30% convenciones y un 10% viajes de incentivo. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

JULIO
2009

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 7

IMPUESTOS ESPECIALES

Junio 2009. Todas las empresas. Mod. 511.

HASTA EL 20

RENDA Y SOCIEDADES

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades económicas, premios y determinadas imputaciones de renta, ganancias de transmisiones o reembolsos de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva o de aprovechamientos forestales de vecinos en montes públicos, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos, capital mobiliario, personas autorizadas y saldos en cuentas.

Segundo Trimestre 2009. Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

Junio 2009. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

Pagos fraccionados Renta Segundo Trimestre 2009:

Estimación Directa. Mod. 130.
Estimación Objetiva. Mod. 131.

IVA

Segundo Trimestre 2009.

Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Régimen Simplificado. Mod. 310.

Régímenes General y Simplificado. Mod. 370.

Junio 2009. Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322.

Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353.

Segundo Trimestre 2009. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Servicios vía electrónica. Mod. 367.

Solicitud de devolución Recargo de Equivalencia y sujetos pasivos ocasionales. Mod. 308.

Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309.

Reintegro de compensaciones en el Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca. Mod. 341.

Junio 2009. Declaración de operaciones incluidas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Junio 2009. Mod. 430

IMPUESTOS ESPECIALES

Segundo Trimestre 2009.

Mod. 553.

Abril 2009. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

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

Segundo Trimestre 2009.

Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

Junio 2009. Grandes Empresas. Mod. 560.

Todas las empresas. Mod. 564, 566. Todas las empresas (*).

Mod. 570, 580.

Segundo Trimestre 2009.

Todas las empresas. Mod. 595. E-21.

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 Operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo. Mod. 510.

IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Segundo Trimestre 2009. Mod. 569.

HASTA EL 27

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

Declaración anual 2008. Mods. 200, 220.

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

HASTA EL 31

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

Segundo Trimestre 2009.

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

Relación de personas o entidades que no han comunicado su NIF al otorgar escrituras o documentos donde consten los actos o contratos relativos a derechos reales sobre bienes inmuebles. Mod. 197. ■

Iuris Consultora

Asesoramiento y defensa jurídica

Tras un año en el Vivero de Empresas, Marta Cajide y Ana Paz han sabido combinar su amplia experiencia profesional en despachos tradicionales con servicios innovadores en materia jurídica



¿Qué tipo de servicios ofrece Iuris Consultora?

Ofrecemos servicios jurídicos tradicionales consultas personales, reclamaciones, procesos judiciales y servicios jurídicos adecuados a las nuevas tecnologías y a la época actual consultas on line, asesoramiento telefónico, etc. Manejamos todos los campos del Derecho.

¿Cómo surgió la idea de embarcarnos en esta aventura profesional?

La empresa lleva funcionando un año, sin embargo las personas que formamos el equipo de Iuris Consultora tenemos una amplia experiencia profesional asesorando a particulares, empresas y ayuntamientos. La idea surgió porque queríamos suplir las carencias que nos habíamos ido encontrando a lo largo de nuestra trayectoria en los diferentes ámbitos profesionales de los que procedemos, con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes. Hemos unido la amplia experiencia que posee nuestro equipo humano en despachos profesionales tradicionales con conocimientos enciclopédicos de todas las materias, con especialización en algunas muy complejas de ámbitos empresariales, aplicando además las nuevas tecnologías.

¿Cuáles han sido los principales problemas a los que os habéis tenido que enfrentar en vuestro inicio como emprendedores?

Los económicos son los problemas fundamentales porque son los más difíciles de superar. El resto son difi-



Marta Cajide Melero, socia de Iuris Consultora.

cultades que se solucionan echándole tiempo y esfuerzo.

¿Qué diferencia a Iuris de la competencia?

Nuestra mentalidad abierta. Nos hemos formado en despachos con gestiones muy diferenciadas y hemos estudiado las ventajas e inconvenientes de cada organización, por lo que tomamos lo que nos parece plenamente utilizable. Somos muy críticas con lo que nos parecen rémoras de tiempos pasados muy necesitadas de modernización, y que, sin embargo, muchos abogados se resisten abiertamente a actualizar.

¿Cómo está siendo vuestra experiencia en el Vivero de Empresas de la Cámara?

Muy positiva, tanto como guía futura de aciertos organizativos como

de experiencia sobre lo que hay que evitar en una organización grande o pequeña.

La actual situación económica ¿os ha desalentado a la hora de lanzaros con este proyecto o, por el contrario, creéis que es una buena oportunidad de negocio?

Las buenas oportunidades siempre aparecen, el problema muchas veces es reconocerlas como tales. La actual situación económica impone mucha cautela porque incrementa la litigiosidad pero no produce un rendimiento económico proporcional. Creemos, no obstante, que al incrementarse las reclamaciones judiciales es un buen momento para ofertar servicios innovadores en materia jurídica. Probablemente serán más fácilmente aceptados en una situación de crisis que en una de bonanza económica, en la que los mejores clientes generalmente optan por acudir a los despachos ya reconocidos. ■

DATOS

Empresa: Iuris Consultora.

Localización: Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos.

Despacho 10

Contacto: Marta Cajide Melero

Telf.: 986 120 113

Correo electrónico:

iurisconsultora@hotmail.com

ANUNCIOS

CONVOCATORIAS

Misión comercial inversa en la World Fishing Exhibition. Del 16 al 19 de septiembre. Lugar: IFEVI (Vigo). Sector: naval y acuicultura.

Participación en la Feria Siane. Del 13 al 15 de octubre de 2009. Lugar: Toulouse (Francia). Sector: subcontratación industrial.

Participación en la Feria Midest. Del 17 al 20 de noviembre. Lugar: Paris (Francia). Sector: subcontratación industrial.

Participación en la Feria Euro-mold. Del 2 al 5 de diciembre de 2009. Lugar: Frankfurt (Alemania). Sector: moldes.

Participación en la Feria Turntec. Del 2 al 5 de diciembre de 2009. Lugar: Frankfurt (Alemania). Sector: mecanizados.

Acciones financiadas por el Plan FOEXGA de las Cámaras gallegas y la Consellería de Innovación e Industria. Contacto: 986 44 62 95. comex@camaravigo.com

AYUDAS

Ayudas a la internacionalización. Orden del 18 de junio de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de subvenciones a empresas gallegas para la realización de actuaciones estratégicas de promoción e internacionalización y se procede a su convocatoria D.O.G. nº 122 del 24 de junio de 2009. Plazo: 24/07/09

Adquisición de equipamiento industrial. Orden del 18 de julio de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de subvenciones a empresas gallegas para la adquisición de equipamiento industrial y se procede a su convocatoria. D.O.G. nº 122 del 24 de junio de 2009. Plazo: 24/07/09

Propiedad industrial. Orden del 5 de junio de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de las subvenciones para el fomento de la propiedad industrial, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº114 del 12 de junio de 2009. Plazo: 15/11/09

Conciliación reducción de jornada. Resolución del 4 de junio de 2009 por la que se regulan las bases para la concesión de las ayudas a la conciliación de la vida familiar y laboral como medida de fomento de la corresponsabilidad para los trabajadores que se acojan a la reducción de su jornada de trabajo y se procede a su convocatoria. D.O.G. nº 113 del 11 de junio de 2009. Plazo: 31/08/09

Cooperativismo. Orden del 25 de marzo de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras de los programas de fomento del empleo en empresas de economía social y de promoción del cooperativismo y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº62 del 31 de marzo de 2009. Plazo: 15/09/2009

Contratación colectivos riesgo exclusión. Orden del 26 de febrero de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a la contratación por cuenta ajena de personas desempleadas pertenecientes a colectivos en riesgo de exclusión social, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº43 del 3 de marzo de 2009. Plazo: 15/09/2009

Iniciativas de empleo de base tecnológica – IEBT. Orden del 18 de febrero de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de ayudas y subvenciones a las empresas cualificadas como iniciativas de empleo de base tecnológica (IEBT), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº41 del 27 de febrero de 2009. Plazo: 15/09/2009

Contratación parados larga duración. Orden del 30 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a la contratación indefinida de los parados de larga duración, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº11 del 16 de enero. Plazo: 15/09/2009.

Iniciativas Emprendedora y de Empleo (I+E+E). Orden de 30 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de iniciativas emprendedoras y de empleo (I+E+E), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº11 del 16 de enero. Plazo: 15/09/2009.

Promoción empleo autónomo. Orden del 30 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras del Programa para la promoción del empleo autónomo, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº10 del 15 de enero. Plazo: 15/09/2009.

Contratación indefinida mujeres. Orden del 30 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a la contratación indefinida de las mujeres como medida para lograr un mercado de trabajo igualitario, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº10 del 15 de enero. Plazo: 15/09/2009.

Integración laboral personas con discapacidad. Orden del 30 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras de los programas para la promoción de la integración laboral de las personas con discapacidad en centros especiales de empleo y en la empresa ordinaria, cofinanciados por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº12 del 19 de enero. Plazo: 15/09/2009.

Empresas de Inserción Laboral (EIL). Orden del 30 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de incentivos a las empresas de inserción laboral (EIL), cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. nº10 del 15 de enero. Plazo: 30/09/2009.

Largometrajes. Resolución del 16 de marzo de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria pública para la concesión de subvenciones para la amortización de los costes de producción de largometrajes cinematográficos, telefilmes y documentales de interés cultural gallego. D.O.G. nº 61 del 30 de marzo de 2009. Plazo: 15/10/2009.

EMPLEO

Ref. 622. **Peones y oficiales para obra pública.** Se encargará de la colocación de bordillos, aceras y canalizaciones. Necesaria experiencia previa.

Ref. 623. **Técnico de comercio exterior** para trabajar en la zona de O Baixo Miño. Formación Profesional Agraria o Ingeniería Técnica Agrícola. Requerida experiencia previa y formación específica. Valorable dominio de inglés.

Ref. 624. **Comercial para empresa de productos químicos industriales en Vigo.** Necesaria experiencia previa de 2-3 años en el sector. Titulación requerida: Formación Profesional.

Ref. 625. **Comercial para la provincia de Pontevedra de tuberías y accesorios plásticos.** Experiencia previa.

Ref. 626. **Diseñador gráfico.** Valorable experiencia previa.

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

Memoria 2008

La Cámara presenta su balance anual de actividades

90 gestiones diarias, 22.000 servicios prestados, 1.200 certificados digitales expedidos, más de 4.000 alumnos y casi 200 cursos de formación. Estas son algunas de las cifras que se pueden entresacar de la Memoria que acaba de publicar la institución cameral, en la que se da cuenta del trabajo realizado por sus departamentos a lo largo de 2008

La Cámara de Vigo echa la vista atrás y hace balance de las actividades llevadas a cabo el pasado año a través de la publicación de la "Memoria 2008". Con la distribución de 500 ejemplares en papel y casi 3.000 CD's, la institución quiere poner en conocimiento de los usuarios los resultados del trabajo realizado durante el ejercicio anterior. Según este balance anual, se ofrecieron cerca de 22.000 servicios, lo que supuso una media de 90 gestiones diarias.

A lo largo del año 2008, la Cámara prestó especial atención a los departamentos de Formación y Comercio Exterior, al ser éstos dos de los pi-

lares fundamentales en su política de apoyo empresarial. Los 173 cursos organizados en las dependencias de Vigo y los 26 de las Antenas camerales constituyeron un programa formativo potente y de calidad del que se beneficiaron 4.493 alumnos. Por otro lado, la Cámara destinó el 44% de su presupuesto a acciones de internacionalización, tales como participación en ferias, misiones comerciales, encuentros empresariales o misiones inversas, a las que acudieron más de 300 empresas. El departamento de Promoción Económica, por su parte, atendió más de 200 consultas específicas sobre comercio internacional. ■

Apoyo incondicional a las empresas de la demarcación

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. Entre los servicios ofrecidos por el departamento Jurídico, destacó especialmente la expedición de certificados digitales, llegándose a tramitar 1.233 documentos, medio millar más que el año anterior. La Oficina colaboradora del Registro Mercantil, por su parte, cifró en 5.090 las consultas atendidas.

Por otro lado, el departamento de Empleo y Creación de Empresas es el encargado de asesorar a los emprendedores para hacer realidad su idea de negocio. En 2008, se contabilizaron 775 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 154 ofertas y se recibieron 728 currículos, que se suman así a la extensa base de datos de la que dispone la institución cameral. ■

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



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

AMETS. Despacho 15. Tlf: 986 120 134. **ASDESE.** Despacho 12. Tlf: 886 137 094. **A3.** Despacho 9. Tlf: 886 134 197. **BIT OCEANS RE-SEARCH.** Despacho 2 y 5. Tlf: 986 120 109. **BLUGUIA.** Despacho 4. Tlf: 986 120 128. **CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA.** Despacho 13. Tfno. 986 160 120. **DATA KEEPER.** Despacho 6. Tlf: 986 120 124. **DIGALICIA.** Despacho 7. Tlf: 986 120 120. **ECA SYSTEM.** Despacho 16. Tlf: 886 113 124. **IURIS CONSULTORA.** Despacho 10. Tlf: 986 120 113. **NARA COMUNICACIÓN.** Despacho 20. Tlf: 886 113 106. **PATAS DE PEIXE.** Despacho 3. Tlf: 986 120 111. **PUBLIPAN.** Despacho 8. Tlf: 666 249 222. **VIGOMARINE SERVICES.** Despacho 1. Tlf: 986 120 116. **VISUAL PROJECT.** Despacho 17. Tlf: 986 120 138.