

AÑO 7 N° 68 SEPTIEMBRE 2009

ÁREA

Cámara

Vigo

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

Formación

Nuevo calendario
de cursos 2009

Comercio exterior

Meeting Point
en la World Fishing
Exhibition

Jurídica

Actualización en la
renta de alquiler

ENTREVISTA

Lucía Molares

“El Área Metropolitana tiene que dar
respuesta a los ciudadanos y ser una
institución que trabaje por encima
de las divisiones territoriales”



Tomar medidas

En la última sesión del Comité Ejecutivo de la Cámara de Vigo se aprobó un documento, propuesto por el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, fruto de un amplio debate en el mundo cameral con numerosas aportaciones, en el que se recogen, tal y como el título del documento indica, las propuestas de las Cámaras de Comercio para hacer frente a la crisis económica.

El documento es amplio y repasa, con detalle, propuestas ya realizadas en ocasiones anteriores, uniéndolas a nuevas iniciativas, que los órganos de gobierno de las Cámaras han considerado pertinentes para corregir los desequilibrios de nuestro sistema económico, e impulsar la recuperación.

Como ya se indica en el resumen ejecutivo que lo encabeza, podemos resumir las más de 50 páginas de propuestas en 12 puntos, 12 líneas de acción que consideramos imprescindibles en estas circunstancias y que se articulan para actuar sobre las principales ineficiencias de nuestra maquinaria administrativa y empresarial: recapitalizar el sistema financiero, reducir la morosidad, dar liquidez a las PYMES con medidas fiscales, abaratar el coste del empleo reduciendo las cotizaciones a la SS, abordar la reforma de la legislación laboral, abrir el debate sobre el suministro de energía, mejorar la eficacia del sector público y la calidad de la legislación, reducir la burocracia y sus costes, coordinar y reforzar las políticas de

internacionalización, potenciar la formación profesional y la enseñanza de idiomas, reducir los tiempos y costes de resolución de conflictos en el ámbito empresarial y aplicar políticas de igualdad positivas.

Creo que todos somos conscientes de los numerosos puntos débiles que tiene nuestro sistema, que hemos señalado en muchas ocasiones y que van desde el bajo nivel tecnológico de nuestra oferta de bienes y servicios, pasando por los manifiestamente mejorables niveles de organización empresarial y la pesadez e ineficacia de la administración, hasta llegar a un mercado laboral que se muestra claramente rígido. También estaremos de acuerdo en la importancia de actuar, en las circunstancias actuales. Vivimos una situación especial, si no excepcional. La crisis internacional, además de tener consecuencias directas en nuestra economía, pone de manifiesto nuestras muchas carencias, tanto en lo estrictamente económico, como en lo político y lo administrativo.

El reto de todos, ahora, es el de ser capaces de tomar las medidas necesarias. Debemos despojarnos de prejuicios y reconocer qué aspectos son susceptibles de mejora, aunque en ocasiones resulte difícil aceptarlo, y mejorarlos. Por supuesto han de ser los gobernantes quienes lideren la acción. Es su responsabilidad y su obligación. El tiempo corre y convierte en más urgentes, a cada minuto que pasa, las medidas a tomar.

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

IPC España
Julio 2009

ÍNDICE GENERAL
106,3/ VARIACIÓN
EN UN AÑO -1,4%
Alimentos y bebidas
no alcohólicas.
107,8/-2,1%. Bebidas
alcohólicas y tabaco.
125,9/13,0%.
Vestido y calzado.
92,9/-2,1%. Vivienda.
111,8/-0,8%.
Menaje. 106,3/1,2%.
Medicina. 97,3/
-1,2%. Transporte.
103,0/-9,5%.
Comunicaciones.
99,4/-0,9%. Ocio
y cultura. 99,8/
-0,3%. Enseñanza.
111,7/3,8%.
Hoteles, cafés
y restaurantes.
112,7/1,5%. Otros
bienes y servicios.
109,3/2,2%

Presidente del Grupo
Radio Vigo Comunicación
Eugenio González de Haz Vizcaíno

Los retos de la comunicación en el nuevo marco económico



Como radio decana de la ciudad, Radio Vigo ha vivido en sus 75 años de historia contextos económicos desfavorables. En todos ellos se ha dado un denominador común: la caída de los ingresos en publicidad. Este factor puede ser desastroso para medios de comunicación jóvenes, cuyas bases se asientan en la confianza de determinados inversores. No es el caso, sin embargo, de medios ya afianzados que afrontan estos tiempos complicados con sacrificios pero con la fortaleza de unos pilares asentados y garantizan un soporte seguro a los anunciantes. Es sin duda un momento difícil para todas las empresas, también para las de comunicación. Es por ello que me han sugerido que hable en este artículo sobre los retos de los medios de comunicación en la actual situación económica. Sin duda no puedo hablar por toda la profesión, pero sí por los diferentes medios de Radio Vigo Grupo de Comunicación: las emisoras de Radio Vigo, Localía Televisión, Zona Urbana... Los medios de nuestro grupo son soportes publicitarios, sí, pero sobretodo, son medios de información. En estos 75 años de historia, hemos sentado las bases de una línea editorial transparente, en la que la rigurosidad en la información contrastada ha sido nuestra máxima. Bien, pues en el actual contexto esta característica, este compromiso, debe ser nuestra bandera y nuestra lanza para luchar contra la dura bestia que supone la crisis económica. Frente a los que nos acusan (a los medios de comunicación) de agravar la actual situación financiera con especulaciones acerca de a dónde iba a llegar la crisis, desde aquí les aseguramos que

nuestro objetivo nunca debe ser especular, ni exagerar, ni enmascarar. Nuestro objetivo es analizar: informar sobre el presente, sobre las claves, las consecuencias y las opciones.

En este marco, lo único que nos queda es seguir haciendo lo que hemos hecho hasta ahora: informar, siempre con la máxima transparencia, participación y pluralismo, estando cerca de nuestra ciudad, de nuestros oyentes y de nuestros anunciantes, apoyando a los que desde Vigo innovan, invierten y desarrollan. Esta es nuestra contribución hoy, como desde hace 75 años, por el desarrollo de esta ciudad, un entorno con una fuerte capacidad económica que sabrá salir de la crisis. Una crisis en la que nuestro grupo ha entrado con una posición fuerte: avalado por años de experiencia y por una constante apuesta por la innovación y las nuevas tecnologías. En términos de estrategia económica, también debe ser éste el rumbo a seguir: la constante innovación, la búsqueda de nuevos soportes. La consecución de nuevos retos. Al hilo de esto, hace unos meses, en la gala 75 Aniversario de Radio Vigo, en mi intervención afirmaba algo que hoy quiero ratificar: Nuestro objetivo es seguir junto a la ciudad de Vigo con la misma ilusión y firmeza que nos ha guiado hasta hoy, de lo contrario sería apartarnos de la trayectoria seguida hasta ahora y que nos ha permitido con la ayuda de Dios y de quienes han asumido la rectoría en la vida viguesa, alcanzar la realidad de los que supone celebrar 75 años de existencia al servicio de la ciudad y de Galicia. ■

Formación a medida

La Cámara impartirá más de 50 cursos y seminarios hasta finales de año

CURSOS

"Formación para Directivos: Como Elaborar e Implantar un Plan Director de Mejora de la Competitividad basado en la Implicación de las Personas"

Fechas: 2, 3, 9 y 10 de octubre.
Horario: 16.30 a 20.30 h los viernes y 9.30 a 13.30 h los sábados.

"Protocolo Empresarial"

Fechas: del 5 al 9 de octubre.
Horario: 19.30 a 21.30 h.

"Técnicas de Venta"

Fechas: 6, 7 y 8 de octubre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Venta On-Line de Productos y Servicios"

Fechas: 13, 14 y 15 de octubre.
Horario: 16.30 a 20.30 h.

"Contabilidad General"

Fechas: del 13 al 30 de octubre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Gestión de Residuos Peligrosos en la Empresa"

Fechas: 14 y 15 de octubre.
Horario: 14 de octubre de 9.30 a 13.30 h y de 16.00 a 20.00 h y 15 de octubre de 9.30 a 13.30 h.

"Contratos, Nóminas y Seguridad Social"

Fechas: del 19 al 30 de octubre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Curso avanzado del Impuesto sobre el Valor Añadido"

Fechas: Todos los martes y miércoles del 27 de octubre al 25 de noviembre, y 2 y 3 de diciembre.
Horario: de 17.30 a 21.30 h.

"Facturación Informatizada: Facturaplus"

Fechas: del 26 al 29 de octubre.
Horario: 16.00 a 19.00 h.

"Curso Práctico de Fiscalidad para la Pyme: IVA, I.R.PF e Impuesto de Sociedades"

Fechas: del 2 al 13 de noviembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Captación y Fidelización de Clientes"

Fechas: 10, 11 y 12 de noviembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Contabilidad Informatizada: Contaplus"

Fechas: del 16 al 20 de noviembre.
Horario: de 16.00 a 19.00 h o de 19.00 a 22.00 h.

"Gestión de Cobros y Pagos en la Empresa"

Fechas: del 23 al 27 de noviembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Negociación Comercial: El Lenguaje No Verbal"

Fechas: del 30 de noviembre al 11 de diciembre.
Horario: 19.30 a 22.00 h.

"Análisis de Balances"

Fechas: del 1 al 4 de diciembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Nóminas Informatizadas: Nominaplus"

Fechas: del 14 al 18 de diciembre.
Horario: 16.00 a 19.00 h.

"Manipulador de alimentos"

Fechas: a determinar.

"Conductor de Carretillas Elevadoras"

Fechas: a determinar.

INFORMÁTICA

"Iniciación a la Informática: Windows Vista y Word 2007"

Fechas: del 24 de septiembre al 7 de octubre.
Horario: 16.00 a 19.00 h.

"Tratamiento de Textos: Word 2007"

Fechas: del 24 de septiembre al 7 de octubre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Hoja de Cálculo: Excel 2007 (nivel I)"

Fechas: del 8 al 22 de octubre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Internet y Correo Electrónico"

Fechas: 17 y 24 de octubre.
Horario: 09.00 a 14.00 h.

"Microsoft Outlook 2007: Correo, Agenda y Tareas"

Fechas: 26, 27, 28 y 29 de octubre.
Horario: 19.30 a 22.00 h.

"Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)"

Fechas: del 2 al 13 de noviembre.
Horario: de 16.00 a 19.00 h o de 19.00 a 22.00 h.

"Bases de datos: Access 2007"

Fechas: del 23 de noviembre al 4 de diciembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Iniciación al Retoque Fotográfico: Photoshop CS3"

Fecha: del 9 al 18 de diciembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

COMERCIO EXTERIOR

"Operativa y Práctica del Comercio Exterior"

Fechas: del 19 de octubre al 6 de noviembre.
Horario: 18.00 a 22.00 h.

"Gestión Estratégica de los Contactos Internacionales"

Fecha: 28 de octubre.
Horario: de 10.00 a 14.00 h.

"Gestión y Práctica Aduanera I"

Fechas: del 9 al 24 de noviembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"La Marca como Locomotora de la Exportación"

Fecha: 10 de noviembre.
Horario: de 10.00 a 14.00 h.

"Gestión Aduanera II: Regímenes Aduaneros Especiales y Fiscalidad Internacional"

Fechas: del 25 de noviembre al 4 de diciembre.
Horario: 19.00 a 22.00 h.

"Cómo hacer negocios con Portugal"

Duración: 4 horas.
Horario: 9.30 a 13.30 h.

IDIOMAS

"Inglés Empresarial"

Fechas: del 26 de octubre al 12 de noviembre.
De lunes a jueves.
Horario: 19.30 a 22.00 h.

"Portugués Comercial"

Fechas: del 2 al 19 de noviembre.
De lunes a jueves.
Horario: 19.30 a 22.00 h.

"Conversación en Inglés: Business Conversation"

Fechas: del 16 de noviembre al 3 de diciembre.
De lunes a jueves.
Horario: 19.30 a 22.00 h.

"Motivación para la Creación de Empresas"

Fecha: 16 de septiembre.
Horario: 17.00 a 20.00 h.



SEMINARIOS

"Conceptos Básicos de Fiscalidad"

Fecha: 29 de septiembre.
Horario: 16.30 a 20.30 h.

"Seminario de Conducción Eficiente"

Fecha: 30 de septiembre.
Horario: 10.00 a 12.00 h.

"Suelos Potencialmente Contaminados: Obligaciones para las Empresas"

Fecha: 7 de octubre.
Horario: 9.30 a 13.30 h.

"Técnicas de Venta Minorista"

Fecha: 7 y 8 de octubre.
Horario: 16.30 a 20.30 h.

"Marketing Online: Las Herramientas de Google"

Fecha: 15 de octubre.
Horario: 11.30 a 13.30 h.

"Firma Digital y Facturación Electrónica"

Fecha: 21 de octubre.
Horario: 9.30 a 13.30 h.

"Cálculo de Precios"

Fecha: 21 de octubre.
Horario: 17.00 a 19.00 h.

"La Promoción: Un Estimulo para la Venta"

Fecha: 28 de octubre.
Horario: 16.30 a 20.30 h.

"Seminario de Motivación para la Creación de Empresas"

Fecha: 28 de octubre.
Horario: 17.00 a 20.00 h.

"Cómo Adaptar la Empresa a la LOPD"

Fecha: 4 de noviembre.
Horario: 9.30 a 13.30 h.

"Calidad del Servicio en el Pequeño Comercio"

Fecha: 5 de noviembre.
Horario: 16.30 a 20.30 h.

"Seminario de Planificación Empresarial"

Fecha entrevistas: 2 de noviembre.
Fechas: 9 de noviembre al 10 de diciembre.
Horario: 9.00 a 14.00 h.

"Prevención de Riesgos en la Hostelería"

Fecha: 11 de noviembre.
Horario: 16.30 a 20.30 h.

"Diferenciación e Identidad en el Paisaje Comercial como Factor competitivo frente a Franquicias y Grandes Superficies"

Fecha: 19 de noviembre.
Horario: 21.00 a 22.00 h.

"Cierre Contable y Fiscal del ejercicio 2009: Novedades Contables y Fiscales"

Fecha: 10 de diciembre.
Horario: 09.30 a 13.30 h.

Vigo acoge por sexta vez en la historia la WFE

Empresas de todo el mundo se dan cita en uno de los encuentros más importantes para la industria pesquera internacional

Es la exposición de pesca con mayor presencia extranjera y la plataforma perfecta para proyectar las empresas gallegas de este sector en el exterior. La World Fishing Exhibition arranca el próximo 16 de septiembre abriendo paso a cuatro intensos días en los que, además de la feria, se celebrarán eventos paralelos del más alto nivel

La ciudad olívica acoge por sexta vez en la historia la World Fishing Exhibition, un certamen que remonta sus orígenes al año 1963, y que con el paso del tiempo se ha ido convirtiendo en punto de referencia y encuentro para la industria pesquera mundial. La WFE ha sido, desde sus inicios, centro de negocios y polo de atracción para

todos los responsables de la gestión pesquera. No sólo es una excelente oportunidad para conocer de primera mano las últimas novedades del sector, si no que también es el marco idóneo para que empresas de nuestra comunidad puedan ampliar sus perspectivas de negocio. De hecho, algunos de los contratos más importantes de la industria

se han firmado en ediciones anteriores celebradas en Vigo. Y es que el fuerte entramado económico que gira en torno a la pesca y la construcción naval, hacen que nuestra ciudad sea el emplazamiento perfecto en el que acoger esta feria. En cuanto al índice de participación, el presidente del Comité Ejecutivo,



Encuentros bilaterales entre empresas del sector naval

Por su parte, la Cámara de Vigo ha organizado una misión inversa en el marco de la feria, a través de la cual empresas del sector naval procedentes de Rusia, India, Perú, Chile, Islandia, Argelia y Bolivia podrán mantener encuentros bilaterales con empresas gallegas dedicadas, entre otras actividades, a las instalaciones náuticas, habilitación naval, construcción de barcos, fabricación de contenedores, pallets y equipamiento para cubierta. Por su parte, entre las firmas visitantes, se encuentran astilleros, armadoras y proveedores de equipamiento naval. La institución cameral se encarga de favorecer estos encuentros, perfilando las agendas de los participantes y organizando las reuniones, que tendrán lugar en el propio recinto ferial. La misión se completará con una visita al puerto de Vigo y a uno de los astilleros de la ciudad, lo que contribuirá aún más a potenciar las relaciones comerciales en este sector y alcanzar nuevas oportunidades de negocio. Por otro lado, paralelamente a la feria, tendrá lugar un amplio abanico de actividades y eventos, entre los que destaca la V Conferencia de Ministros de Pesca, que se llevará a cabo en el Parador de Baiona; la IV Conferencia Mundial del Atún, organizada por ANFACO; la I Conferencia de acuicultura "Aqua Farming International"; así como la primera Cumbre Mundial sobre Sostenibilidad en la Pesca. ■

Alfonso Paz-Andrade, ha dicho que se está registrando una importante respuesta a nivel internacional por lo que se espera superar las cifras del año 2003, sobre todo en lo que respecta a la presencia de firmas extranjeras, ya que quizás éstas estén menos afectadas por la crisis económica-financiera que las nacionales. En este sentido, está

prevista la participación de empresas procedentes de los cinco continentes, de países como Australia, Nueva Zelanda, Bangladesh, Vietnam, Namibia, Cabo Verde, EE.UU., Canadá, Brasil, Perú, Chile, Argentina, Reino Unido, Marruecos, Italia, Dinamarca, Suecia, Taiwán, Israel, Paquistán o Irán, entre otros. Además, acudirán por primera

vez como expositores Rusia, Malasia, India, Corea, China, Lituania, Turquía y Tailandia. La dimensión internacional de la cita se aprecia también en el perfil de los visitantes, tal y como quedó reflejado en la última edición, a la que acudieron más 70.000 profesionales procedentes de 115 países diferentes. ■

Calendario de acciones 2009

MISIONES COMERCIALES

SECTOR: Plurisectorial

Destino: Los Ángeles - San Francisco
Fechas: 25-31 octubre

Destino: Canadá - Chicago
Fechas: 19-25 octubre

Destino: Australia - Nueva Zelanda
Fechas: 16-28 noviembre

PARTICIPACIÓN EN FERIAS

SECTOR: Subcontratación

Feria: Aliankinta (Tampere - Finlandia)
Fechas: 8-10 septiembre

Feria: Feria Siane (Toulouse)
Fechas: 13-15 octubre

Feria: Feria Elmia (Suecia)
Fechas: 10-13 noviembre



Feria: Midest
Fechas: 17-20 noviembre

Feria: Feria Médica (Frankfurt)
Fechas: 18-21 noviembre

SECTOR: Mecanizados y moldes

Feria: Turntec - Euromold (Frankfurt)
Fechas: 2-5 diciembre

VISITAS A FERIAS

SECTOR: Turismo

Feria: World Travel Market (Londres)
Fechas: 9-12 noviembre

SECTOR: Naval

Feria: Marintec (Shanghai)
Fechas: 1-4 diciembre

SECTOR: Pescado - acuicultura

Feria: China & Seafood Expo and Aquaculture China
Fechas: 3-5 noviembre

M. COMERCIALES INVERSAS

SECTOR: Naval
(World Fishing Exhibition)

País: Rusia, Taiwan, India, Islandia y América Latina
Fechas: 16-19 septiembre

SECTOR: Congelados
(Conxemar)

País: Sin determinar
Fechas: 6-8 octubre

SECTOR: Turismo y gastronomía
(Expogalaecia)

País: Sin determinar
Fechas: 30 octubre-1 noviembre

ENCUENTROS EMPRESARIALES

Denominación: Encuentro empresarial
Galicia-Portugal
Fechas: 11-13 noviembre

Lucía Molares

Delegada de la Xunta de Galicia en Vigo



“El Área Metropolitana tiene que dar respuesta a los ciudadanos y ser una institución que trabaje por encima de las divisiones territoriales, para solucionar temas relativos a la movilidad, el saneamiento o el empleo”



¿Qué valoración hace de estos meses de trabajo, al margen de la polémica suscitada por esta delegación?

Llevamos ya tres meses de trabajo y poner en marcha un puesto nuevo, como es esta delegación territorial, es siempre un gran reto y una carga adicional. Lo que se pretende desde esta delegación territorial es que, a través de una única visión, de una única persona, se coordinen todas las actuaciones de la Xunta de Galicia en este territorio. Así que en ese sentido está siendo un arranque muy intenso y supone un trabajo extra, pero también es una oportunidad para trasladar al Gobierno autonómico una visión de los problemas de la ciudad y el resto de los ayuntamientos para dar soluciones. Tenemos muchos proyectos importantes encima de la mesa, que llevan mucho tiempo pendientes, y que este es el momento para llevarlos adelante.

¿Conocer tanto la administración será una ventaja?

Sí, desde luego. Este es un puesto que se crea para dar agilidad a la administración pero de una manera eficaz y eficiente. Supone la reducción en todo el territorio gallego al pasar de una estructura de delegados provinciales de 52 a 5, y esto es siempre un reto. A mí, personalmente, creo que me ayudan dos cuestiones: por un lado mi formación como funcionaria del Cuerpo Superior de la Xunta de Galicia, puedo decir que esta es mi casa, mi empleo. Y por otro lado es una gran ayuda conocer la Administración local y la ciudad de Vigo. La Xunta y la Administración local tienen que ir de la mano, sobre todo en este momento, tenemos que dar respuesta a los ciudadanos.

Por aquello de ser más técnica, dice de sí misma que es una política rara, ¿eso también es ventajoso?

No sé si ventaja o inconveniente, pero rara soy (risas). Creo que no soy una política al uso, en el sentido de que no pienso más en cómo quedar hacia el exterior que en gestionar. Yo me considero una gestora de servicios públicos, quizá por mi formación, y a veces los políticos no se ocupan de estos aspectos técnicos. En mi caso es al contrario. Siempre he creído que la política es estacional, después tienes que volver con tu vida, y en mi caso tengo que mantener una coherencia con mi profesión, que es la de funcionaria. Sé decir no cuando creo que no puedo llevar adelante un proyecto, algo que normalmente no hacen los políticos. Por algo que me he caracterizado en los años que llevo en política es porque he cumplido con lo que he propuesto, no me comprometo a cuestiones a las que no puedo dar cumplimiento. Por eso quizá no soy una política estereotipada, al igual que en la política de fotos. A mí lo que me gusta es gestionar y hacer más trabajo en la sombra que hacia el exterior.

La creación del Área Metropolitana es uno de sus grandes retos. ¿Cómo ha sido la ronda de contactos con los diferentes alcaldes? ¿Cuáles han sido las peticiones de los regidores?

Como bien dice, es uno de los grandes proyectos de esta legislatura y, como ocurre con otros aspectos, lleva aparcado mucho tiempo, o sin darle una solución. Y es que en este caso han pasado diez años desde su inicio, y eso siempre tiene una repercusión. En estas reuniones lo que hemos pretendido desde el primer momento es tener en cuenta a los Concellos, que se sientan protagonistas, y la forma que hemos diseñado para poner en marcha el proyecto ha sido de la mano de los Concellos. Queremos que sea un proyecto de todos, las visitas las estamos haciendo directamente a los Concellos de todos los colores políticos para evitar “partidismos”, y por el momento puedo decir que están siendo tremendamente positivas; todo el mundo está mostrando la máxima participación y colaboración. Lo que nos plantean mayoritariamente es que el Área Metropolitana de respuesta a los ciudadanos, que sea una institución que trabaje por encima de las divisiones territoriales, para solucionar temas relativos a la movilidad, el saneamiento o el empleo. Ya están cerradas más reuniones para este mes de septiembre, en las que estamos pidiendo sugerencias y opiniones del proyecto después de este tiempo. Y también estamos solicitando información concreta sobre posibles servicios que forman parte de las competencias del Área Metropolitana.

Su toma de posesión casi fue paralela a la mediación en el conflicto del metal. Septiembre será un mes también difícil para este asunto. ¿Cree que se alargarán mucho las protestas?

Eso dependerá de cómo hayan reflexionado durante el mes de agosto y en qué actitud venga. Lo he dicho desde el principio

y lo mantengo: es una negociación en la que prima la voluntad de las partes. Están en puntos muy distanciados, e incluso al principio no querían ni reunirse. Así que el primer paso fue conseguir que empezaran a hablar, para que pudieran acercar posturas. Tuvimos incluso 34 horas de negociación, que fue todo un record. Pero ni siquiera eso fue suficiente. Así que ahora confío en que vengan dispuestos a solucionar este problema, porque la situación económica lo necesita.

Hace poco un periodista explicó por qué Vigo pasó de “la ciudad que quiso ser a la que no sabe como ser”. La urbe tiene muchos temas pendientes encima de la mesa, ¿de qué prioridades hablaría usted?

Creo que gobernar es tomar decisiones, y tomar decisiones es priorizar. Estamos en una situación distinta, de una fuerte crisis internacional que nos afecta a todos, y eso supone que hay que gestionar de una forma eficiente los recursos y priorizar en qué se gasta el dinero. Tenemos menos dinero para las administraciones públicas y más gastos, porque la situación económica que vivimos implica más gasto social para hacer frente a las cifras de paro, por ejemplo. En este momento las prioridades tienen que tener en cuenta esta situación. Y para Vigo hay unos temas que no se pueden dejar de lado. Prioritario para mí es tomar las decisiones correctas para superar este bache, sin olvidar esos aspectos importantes para la ciudad, como el nuevo hospital, el saneamiento de la Ría, ciertas infraestructuras, la dependencia (que no está dando la respuesta que esperaban los ciudadanos)... Hay marcadas muchas prioridades, pero en momentos como el actual no es fácil gestionar los recursos públicos porque hay que ser más restrictivos. Además, las previsiones hay que hacerlas a largo plazo, por lo que hay que tratar de invertir para salir reforzados de esta crisis.

Dentro de esta situación ¿qué papel o trabajo concreto asignaría usted a las Cámaras de Comercio? ¿En qué pueden y deben ayudar?

Creo que lo primero que se exige es que haya una mayor responsabilidad por parte de los agentes, lo primero los políticos. En este momento hay que dejar de lado los personalismos para ponerse a trabajar conjuntamente. Y si eso es lo primero que se nos debe exigir a los responsables políticos, también a los económicos. La Cámara de Comercio en eso tiene un importante papel, por lo que representa, como generador de empleo y como voz de los empresarios. La aportación de la pequeña y mediana empresa a nuestra economía es fundamental. En este momento se hace más necesario que nunca el trabajo coordinado y la unión de esfuerzos, y creo que debemos ser las administraciones las que nos pongamos al servicio de las diferentes instituciones que representan al tejido empresarial, como es la Cámara de Comercio, para poner a su disposición los recursos que tenemos y salir de la crisis reforzados. ■

Un puerto base para 2010



Era una vieja demanda de la ciudad que por fin se ha convertido en realidad. El Puerto de Vigo dio este verano un paso más en su empeño por convertirse en cabecera de cruceros. El próximo año el trasatlántico Grand Voyager partirá y regresará a nuestra ciudad en cinco ocasiones, siendo el 24 de abril de 2010 la fecha elegida para realizar el viaje inaugural. Los días 5, 12 y 19 de mayo el Grand Voyager realizará un gran tour por Funchal, Las Palmas, Lanzarote, Casablanca y Por-

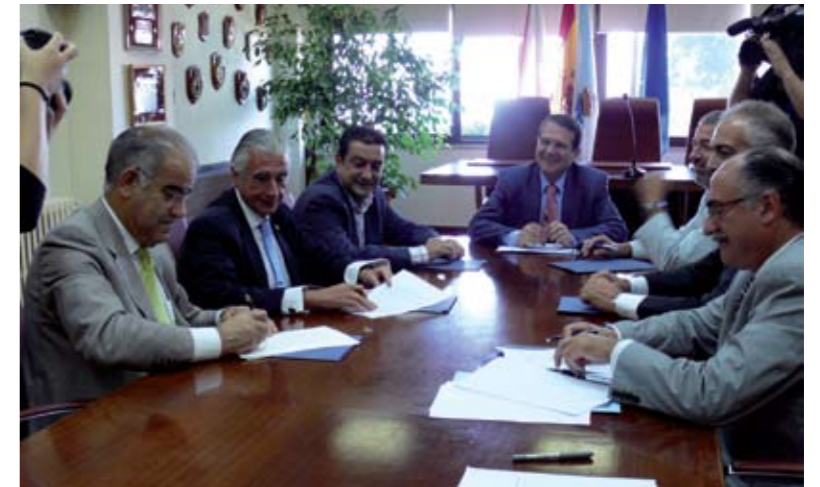
timao para regresar finalmente a Vigo. Esta ruta atlántica, denominada Embárcate con Vigo, ha tenido una gran acogida entre el público de la provincia. El crucero del día 5, dedicado a las personas mayores y con un programa de ocio diseñado específicamente para ellos, ha colgado el cartel de completo a ocho meses de salida. Por su parte, la salida del día 12 de mayo está casi al 95 por ciento, por lo se espera completar en pocos días. ■

El Grand Voyager es un buque nuevo con todas las comodidades técnicas y de habitabilidad de los barcos de última generación y, además, pasa por ser el más rápido del mundo en su categoría. Con una eslora de 180 metros y una velocidad media de 28 nudos, este navío albergará hasta 900 pasajeros. Será también una muestra permanente de la cultura gallega, pues su tripulación se verá completada por personal gallego para la asistencia y cuidados de los viajeros, ya que para estos viajes se incluirán en exclusiva espectáculos representativos de la cultura de Galicia, así como exposiciones, conferencias y excursiones que podrán disfrutar todos los que se sumen a esta aventura atlántica. Los precios, que incluyen camarote, pensión completa, tasas de embarque, dos excursiones y seguro turístico, oscilan entre 760 y 1250 euros por persona, y la duración del crucero es de ocho días. ■

Comienza la andadura de Vigo Convention Bureau

La firma de su acta fundacional ha sido el primer paso para que Vigo pase a ser un ciudad de congresos y eventos internacionales. Ya está en marcha la Vigo Convention Bureau, una iniciativa que nace con el objetivo de acercar visitantes y negocios a la urbe y a las empresas asociadas a la Fundación. En el acto estuvieron presentes los representantes de los socios fundadores, integrados por el Concello de Vigo, Caixanova, la Cámara de Comercio, la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), la Universidade de Vigo y el Instituto Ferial de Vigo (IFEVI). La nueva Fundación tiene ya su hoja de ruta marcada, con el nombramiento del gerente a lo largo de este mes como primer objetivo. A partir de ese momento, y tras la presentación del Plan Estratégico, comenzarán las acciones de promoción.

La Fundación Vigo Convention Bureau es el ente de promoción más eficaz para impulsar el turismo de congre-



sos e incentivos en España y Europa, existiendo 50 ciudades en España con esta herramienta. Y es que según datos de la Spain Convention Bureau, nuestro país acogió el pasado año más de 7.000 convenciones y 3.000 congresos a los

que acudieron 2.100.000 personas. De estas cifras, también cabe destacar que el 95,69 % de este tipo de visitantes se alojaron en establecimientos hoteleros y que el gasto medio por congresista ronda los 300 euros. ■

Escala inaugural para la Celebrity Equinox

Se trata del último buque incorporado a la naviera Celebrity Cruises, que ha conseguido colocar a cuatro de sus barcos entre los diez mejores del mundo. El Celebrity Equinox llegó a Vigo por primera vez a mediados del mes de agosto en un día en el que la coincidencia de dos trasatlánticos y un tiempo espectacular dejó la ciudad llena de turistas. Quince pisos, diecinueve cubiertas, diez

restaurantes, seis bares, tres piscinas, un gimnasio, spa, teatro, casino o un centro de belleza son algunos atractivos de este buque de lujo, aunque ser el barco con el primer campo de hierba natural a flote también lo convierte en un referente del lujo y la sofisticación. Además el Celebrity Equinox es ecológico: se trata del trasatlántico de la historia en utilizar energía solar; su diseño está pensado

para disminuir el consumo de combustible (con una reducción del 95% en emisiones) y cuenta con sistemas avanzados de purificación de aguas residuales y una planta de osmosis inversa de baja energía, entre otras soluciones. Los meses de verano han sido muy fructíferos para el turismo de cruceros, que poco a poco consolida a nuestra ciudad como un referente para las navieras. El



Puerto de Vigo ocupa el cuarto lugar de los puertos peninsulares españoles en el ranking de número de cruceros y pasajeros. Así, los nueve cruceros que atracaron en la ciudad durante julio y agosto realizaron 17 escalas dejando a un gran número de cruceristas. Según un estudio realizado por la Autoridad Portuaria de Vigo, el 80% del pasaje procedente de estos buques visitan la ciudad y el 20% realizan algún tipo de excursión. Las previsiones apuntan a que más de 250.000 pasajeros habrán llegado a Vigo por mar a lo largo de 2009, lo que supone un notable incremento con respecto al ejercicio anterior. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

SEPTIEMBRE 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				

HASTA EL 7

IMPUESTOS ESPECIALES
Agosto 2009. Todas las empresas. Mod. 511.

HASTA EL 21

RENTA Y SOCIEDADES
Retenciones e ingresos a cuen-

ta 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.

Julio y Agosto 2009.
Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

IVA

Julio y Agosto 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.
Declaración de operaciones incluidas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS
Julio y Agosto 2009. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES
Junio 2009. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.
Agosto 2009. Todas las empresas. Mod. 564, 566.

Todas las empresas (*). Mods. 570, 580.

Grandes Empresas. Mod. 560.
(* Los Operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo 510. ■

Actualización en la renta del alquiler

Derechos y deberes del propietario y el inquilino

A lo largo de estos meses de verano la Cámara de Comercio de Vigo ha atendido diariamente a muchos ciudadanos demandantes de información acerca de la actualización en la renta de los alquileres, y sobre todo teniendo en cuenta que desde el mes de marzo el IPC es negativo y las cuantías mensuales deberían bajar. Por todo ello, aquí van algunas claves

La Cámara de Comercio de Vigo expidió el pasado año más de 900 certificados de IPC, un documento necesario para justificar la actualización de la renta en cualquier tipo de alquiler. Pero, ¿cómo se realiza este trámite? Según la Ley de Arrendamientos Urbanos, a lo largo de los cinco primeros años de duración de un contrato “la renta sólo podrá ser actualizada por el arrendador o el arrendatario en la fecha en que se cumpla cada año de vigencia del contrato, aplicando a la renta correspondiente a la anualidad anterior la variación porcentual experimentada por el Índice General Nacional del Sistema de Índices de Precios de Consumo en un período de doce meses inmediatamente anteriores a la fecha de cada actualización, tomando como mes de referencia para la primera actualización el que corresponda al último índice que estuviera publicado en la fecha de celebración del contrato y en las sucesivas el que corresponda al último aplicado”. Después, y a partir del sexto año de duración, la actualización de la renta se registrará por lo estipulado entre las partes y, en su defecto, por lo establecido en el apartado anterior.

El propietario del inmueble deberá notificar al inquilino esta modificación por escrito y con un mes de antelación, y la renta pasará a actualizarse a partir



esta variación en el precio del alquiler solo se aplica al importe del inmueble, quedando exentos otros conceptos, como el recibo de la comunidad, por ejemplo. Por todo ello, y para una perfecta aplicación, se aconseja que junto al contrato se una, como anexo, la última y vigente certificación publicada por el Instituto Nacional de Estadística, que servirá para tomar como mes de referencia a efectos de la primera actualización (y sucesivas). ■

¿Si baja el IPC baja el alquiler?

En teoría sí, pero según los expertos la obligación de hacerlo o no podría depender en gran medida de lo estipulado en cada contrato, y más concretamente, de la redacción de dicho documento. Así las cosas, si en el contrato consta “el alquiler se actualizará conforme al IPC” y hace mención a la bajada de este indicador, el inquilino podrá exigir el abaratamiento de su renta. Sin embargo, si el documento solo recoge “el alquiler se incrementará según el IPC” el inquilino podría tener problemas a la hora de solicitar esta rebaja. ■

de la siguiente mensualidad. En esta información, el propietario deberá expresar el porcentaje de alteración aplicado y acompañarlo, si el inquilino lo exigiera, de la oportuna certificación expedida por las Cámaras de Comercio, el Instituto Nacional de Estadística, o haciendo referencia al Boletín Oficial en que se haya publicado. Por otro lado, es importante señalar que

REGISTRO MERCANTIL

Las empresas que deban cumplir con los trámites ante este Registro deberán dirigirse a:

C/Luis Taboada, 15, 3º izq. en Vigo.



UNIVERSIDAD DE VIGO

Abierto plazo de matrícula: del 4 al 10 de septiembre.

- Máster Universitario Oficial en Innovación Industrial y Optimización de Procesos.
- Máster Interuniversitario e Internacional en Políticas Comunitarias y Cooperación Territorial.

Más información:

www.innovamaster.com

www.masterpoliticacomunitarias.org

ANUNCIOS

CONVOCATORIAS

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

Visita a la feria China Fisheries & Seafood Expo 2009. Del 3 al 5 de noviembre. Lugar: Qingdao (China). Sector: productos del mar.

Participación en la Feria Elmia. Del 10 al 13 de noviembre del 2009. Lugar: Suecia. Sector: subcontratación industrial.

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

Visita a la feria Marintec. Del 1 al 4 de diciembre del 2009. Lugar: China (Shanghai). Sector: naval.

Participación en las Ferias Euro-mold-Turntec. Del 2 al 5 de diciembre del 2009. Lugar: Frankfurt (Alemania). Sector: moldes y mecanizados.

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

AYUDAS

Programa Emega de apoyo al emprendimiento femenino. Resolución del 3 de agosto de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras que regirán las subvenciones para el apoyo al emprendimiento femenino (programa Emega) y se procede a su convocatoria. D.O.G. N° 159, del 14 de agosto de 2009. Plazo: 14/09/2009.

Creación y mejora de establecimientos turísticos. Orden del 10 de agosto de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones

a empresas privadas para la creación y mejora de establecimientos turísticos, y se procede a su convocatoria para el año 2009(CT983G). D.O.G. N° 159, del 14 de agosto de 2009. Plazo: 14/09/2009.

Programas internacionales de I+D. Resolución de 13 de julio de 2009, de la Presidencia del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial, por la que se aprueba la convocatoria para el año 2009 del procedimiento de concesión de subvenciones del subprograma de apoyo a la participación de empresas en programas internacionales de I+D (Interempresas Internacional), en el marco del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011. B.O.E. Núm. 182, del 29 de julio de 2009. Plazo: 16/09/2009.

Líneas de financiación para pymes. Resolución del 22 de julio de 2009 por la que se le da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Gallego de Promoción Económica (Igap), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas para la habilitación de líneas de financiación subsidiado para microempresas, proyectos emprendedores e inversiones de las pymes para la mejora competitiva en la Comunidad Autónoma de Galicia, instrumentadas mediante convenio de colaboración entre el Instituto Galego de Promoción Económica (Igap), las sociedades de garantía recíproca y las entidades financieras adheridas. (Programa Re-Imaxina). D.O.G. N° 148, del 30 de julio de 2009. Plazo: 30/12/2009.

Compra ordenadores autónomos. Resolución del 19 de junio de 2009 por la que se abre el plazo de presentación de solicitudes para que los trabajadores autónomos puedan tramitar las ayudas para la compra de ordenadores personales a través de las entidades colaboradoras con la Consellería de Economía e Industria, y se procede a la publicidad de la relación de dichas entidades colaboradoras seleccionadas al amparo de la Orden del 26 de junio

de 2008 (procedimiento administrativo IN533A, publicado en el Diario Oficial de Galicia número 129, del 4 de julio de 2008). D.O.G. n°130, del 6 de julio de 2009. Plazo: 10/11/2009.

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. n°43 del 3 de marzo 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. n°11 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 las 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. n°11 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. n°10 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 traba-

jo igualitario, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. n°10 del 15 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. n°10 del 15 de enero. Plazo: 30/09/2009.

EMPLEO

Ref. 631. **Administrativo-contable** con dominio de inglés. Valorable titulación universitaria y conocimientos de sistema S.A.P.

Ref. 632. **Director/a Escuela Infantil.** Se necesita persona con experiencia en coordinación de equipos educativos. Diplomado en magisterio especialidad educación infantil y/o licenciado en pedagogía o psicopedagogía. Curso manipulador de alimentos, primeros auxilios. Gallego hablado y escrito.

Ref. 633. **Cocinero.** Taparía busca cocinero/a con experiencia para preparar tapas y cocina gallega.

Ref. 635. **Frigorista** para montaje y mantenimiento de instalaciones de frío. Valorable conocimientos de electricidad.

Ref. 636. **Personal salón recreativo** en Pontevedra. Valorable experiencia en plancha.

Ref. 637. **Técnico electrónico** con formación profesional y experiencia previa en reparación de máquinas.

Ref. 638. **Responsable del dpto. de contabilidad** con formación y experiencia.

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

NOTICIAS

Formación para desempleados

La Cámara imparte hasta finales de año ocho cursos gratuitos para parados con el objetivo de facilitar su reinserción laboral

Las empresas de la demarcación pueden participar en esta iniciativa, auspiciada por la Xunta de Galicia y la institución cameral, acogiendo a alumnos para realizar prácticas en sus instalaciones



Las empresas de la demarcación que lo deseen todavía pueden formar parte de esta iniciativa, poniéndose en contacto con el Departamento de Formación de la Cámara a través del teléfono 986 446 297, o bien enviando un correo a formacion@camaravigo.com

U

na vez más, la Cámara de Comercio de Vigo colabora con la Consellería de Trabajo e Benestar en la organización de acciones formativas para desempleados. Así, desde el pasado mes de agosto la institución cameral se encarga de impartir en sus instalaciones ocho cursos especializados en materias como comercio exterior, gestión financiera, inglés comercial, diseño web y multimedia, gestión de salarios y seguros o creación de empresas, entre otras. Se trata de paquetes formativos gratuitos de hasta 435 horas, que contienen un importante componente práctico y permiten a los alumnos ampliar su bagaje formativo y, en muchos casos, reorientar su futuro profesional. El programa dispone de 15 plazas por curso alcanzando a un total de 120 beneficiarios. ■

Prácticas en empresas: ventajas para todos

La Cámara ejerce un importante papel mediador entre los estudiantes y las empresas, promoviendo períodos de prácticas voluntarias en organismos públicos y privados una vez finalizado el curso o durante el desarrollo del mismo. Las prácticas en empresas son un juego de “gano-ganas”, del que se benefician tanto los desempleados como las propias organizaciones que los acogen. Con este tipo de actuaciones no sólo se facilita la reinserción laboral del trabajador sino que se contribuye a mejorar la competitividad de las empresas, quienes con frecuencia utilizan este sistema como vehículo para seleccionar personal. Se trata pues de una oportunidad para ambas partes: los alumnos ponen en práctica los conocimientos adquiridos en materias específicas, lo que les ayuda a completar su formación; mientras que la empresa está invirtiendo en su factor humano, lo que sin duda reporta valor añadido a la organización. ■





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. **A TROITA DE PÉ, S.C.** Despacho 9. Tlf: 886 134 197. **BIT OCEANS RESEARCH.** 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. **IURIS CONSULTORA.** Despacho 10. Tlf: 986 120 113. **NARA COMUNICACIÓN.** Despacho 20. Tlf: 886 113 106. **NEXLAN.** 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.