

AÑO 7 N° 70 NOVIEMBRE 2009

ÁREA

Cámara

Vigo

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

PROYECTO METEC

La Cámara
fomenta los
planes de I+D+i

MEDIO AMBIENTE

La gestión
de residuos
peligrosos

NOTICIAS

II Foro de
Internacionalización
de la Empresa Gallega

Comercio Exterior

Empresas gallegas
exploran Oceanía y China
en busca de nuevos mercados

El reto de la internacionalización

El día 5 de noviembre, celebramos la segunda edición del Foro de Internacionalización de la Empresa Gallega. En esta ocasión hemos querido darle un carácter de flexión, en la que participen todos los actores implicados.

Desde una perspectiva global, no cabe duda de que, en lo que se refiere al comportamiento de nuestro sector exterior, nos encontramos inmersos en una situación compleja, con una evolución negativa del comercio internacional y numerosos interrogantes acerca de la futura evolución de la mayor parte de los mercados y zonas geográficas. Además, pesa sobre nosotros la historia económica reciente de España, en la que, a pesar de la mejora relativa que han experimentado las exportaciones, el saldo comercial viene siendo tradicionalmente negativo. Si nos fijamos en el comportamiento de la balanza comercial de Galicia, no podemos obviar el enorme grado de dependencia que nuestras exportaciones tienen del sector del automóvil, lo que nos hace especialmente vulnerables.

Atendiendo a lo anterior, el panorama podría parecer desalentador. Sin embargo, debemos saber relativizar las dificultades y aprovechar la dificultad para fortalecerlos. En primer lugar, no todas las economías, ni todos los sectores, presentan una evolución económica negativa, por lo que, incluso en un momento de dificultad como el

actual, hay oportunidades y empresas decididas a aprovecharlas. Es cierto que los obstáculos pueden ser mayores, ya que el escenario actual supone un mayor nivel de exigencia. Pero eso no debe desanimarnos, sino transmitirnos el mensaje de que debemos redoblar nuestros esfuerzos.

En los últimos años se ha generalizado la conciencia de la importancia estratégica que para nuestra economía tiene la promoción exterior. Es un campo en el que empresas, Administraciones públicas e instituciones jugamos papeles diversos, que a veces pueden resultar algo confusos. En la situación actual los recursos, más escasos, deben ser administrados con el mayor cuidado. Nuestras acciones deben mejorar en su diseño y organización, y orientarse a los mercados en que puedan dar el mejor fruto. Por ello creemos que es el momento para abrir un amplio debate sobre el modelo de promoción internacional, sumando los esfuerzos de todos para que los resultados sean, no solo satisfactorios, sino óptimos.

Desde estas líneas hemos insistido en muchas ocasiones en la necesidad de mejorar nuestro desempeño comercial en el exterior, organizando de manera eficiente nuestra salida a los mercados internacionales, y sometiendo a nuestros productos y organizaciones a su escrutinio. Estamos convencidos de que nuestras empresas tienen mucho que decir, mucho que aprender y mucho que ganar.

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: IMAJE 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



Javier Touza

Presidente de la Cooperativa de Armadores de Vigo

El sector pesquero se juega su futuro

En

estos momentos de gran convulsión a nivel internacional provocada por la crisis financiera, el sector pesquero se juega su futuro, y a mi juicio los retos más importantes que debemos de afrontar a muy corto plazo son los siguientes:

1.-Conseguir financiación.

Desde hace unos años las entidades financieras han cerrado el grifo de la financiación y en un sector de actividad como el nuestro, en el que poseemos enormes inmovilizados (los barcos) y necesitamos mucho circulante para atender la financiación de las campañas de pesca, esta sequía bancaria nos está asfixiando.

Para salir de esta situación debemos recabar auxilio de las Administraciones públicas canalizando nuestros recursos del Fondo Europeo de la Pesca, del ICO, del IGAPE...

2.- Valorizar nuestros productos.

Hemos de conseguir incrementar los precios de primera venta, participando más activamente en la cadena de valor, trabajando de la mano del sector Mayorista. Debemos presentar al consumidor un producto de calidad (ajustado a las normas de control de calidad y trazabilidad), con un alto valor añadido, ajustado a estrictos controles sanitarios y mediante campañas de divulgación destacando las propiedades nutricionales de nuestro producto, exigiendo al mismo tiempo a las autoridades públi-

cas el mismo rigor a todos aquellos productos importados procedentes principalmente de la acuicultura que tanto daño nos hacen en el mercado (caso del panga).

3.-Mejorar la competitividad de nuestras empresas.

- Reestructurando la flota.
- Propiciando las alianzas empresariales y procesos de fusión y concentración empresarial ante la gran atomización del sector para aprovechar todas las sinergias que puedan generarse.
- Invirtiendo en I+D+i en campos como la eficiencia energética, para lo cual tenemos que potenciar las Plataformas Tecnológicas y trabajar juntos con Universidades y Centros de investigación.
- Mejorando las infraestructuras portuarias, para evitar el incesante goteo de pérdida de movimientos de contenedores en nuestros puertos en detrimento de otros más ágiles y receptivos a nuestras necesidades.
- Reduciendo burocracia administrativa y unificando la dispersa normativa existente.

4.- Impulsar la Sostenibilidad de los recursos pesqueros y la pesca responsable.

La entrada en vigor a partir del 1 de enero de 2010 de diversas normas va a suponer un antes y un después en la pesca mediante:

- Reglamento CE 1005/2008 sobre represión de la pesca ilegal, no declarada y no regulada.
- Implantación de un sistema de puntos.
- Implementación del Diario Electrónico a bordo de los barcos.

Creemos que en este tema es fundamental una total coordinación entre los científicos y el sector privado a la hora de hacer una rigurosa evaluación de los stocks en los caladeros.

5.- 'Jurisdicción Rampante'.

A través de la Convención de Naciones Unidas del derecho del mar en 1982 se dio carta de naturaleza al concepto 'Zona Económica Exclusiva' (jurisdicción exclusiva de los Estados ribereños sobre las 200 millas). Desde entonces diversos países (Chile, Argentina...) están propugnando su extensión.

Creemos que desde instancias internacionales la Comunidad Europea debe desactivar este proceso potenciando el papel de las Organizaciones Regionales de Pesca.

Como afirmaba al principio de mi exposición, el sector se juega el futuro y en estos momentos se nos brinda una gran oportunidad para que las instancias autonómicas y nacionales sirvan de correa de transmisión de cara a Bruselas de nuestras observaciones y comentarios al Libro Verde de la Pesca, actualmente en fase de estudio, que regirá la Política Común Pesquera a partir del año 2013. ■

IPC España

Septiembre 2009

ÍNDICE GENERAL

106,4/ VARIACIÓN EN UN AÑO -1,0%

Alimentos y bebidas no alcohólicas.

108,0/-2,4%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 126,0/13,0%.

Vestido y calzado. 95,5/-2,2%. Vivienda. 111,9/-0,3%.

Menaje. 106,7/1,2%.

Medicina. 97,4/

-1,2%. Transporte. 102,7/-6,8%.

Comunicaciones.

99,4/-0,8%. Ocio

y cultura. 98,6/

-1,2%. Enseñanza.

112,5/3,2%.

Hoteles, cafés

y restaurantes.

112,4/1,3%. Otros

bienes y servicios.

109,5/2,1%.

El comercio minorista se reúne en Alicante

El sector analizó la necesidad de que las Administraciones arbitren recursos económicos para generar subvenciones

Técnicos de la Cámara de Comercio de Vigo compartieron experiencias con sus homónimos de 12 Comunidades Autónomas y pusieron encima de la mesa las preocupaciones de este sector, fundamental para la economía. Su relación con el turismo fue el eje central de las jornadas.



La preocupación en el sector comercial minorista, el intercambio de experiencias y la puesta en común de soluciones fueron los ejes centrales de las XVII Jornadas Técnicas de Comercio Interior celebradas el pasado mes de octubre en Alicante, que en esta ocasión se pusieron en marcha bajo el título “Comercio y Turismo: dos sectores muy próximos”. Por otro lado, estos profesionales reunidos en Alicante analizaron las dificultades económicas por las que atraviesa el sector del comercio minorista en el actual marco de crisis económica gene-

ralizada que está afectando a los comerciantes de forma especialmente gravosa. Así, una de las primeras conclusiones fue la necesidad de que las distintas Administraciones arbitren los recursos económicos y financieros precisos para generar sistemas de subvenciones dirigidas al comercio minorista. Las jornadas se planearon mediante el desarrollo de dos ponencias y una mesa de debate sobre casos de estudio, tres experiencias singulares y una visita a un centro turístico-comercial relevante. La primera ponencia se vertebró en tor-

no al comercio como atracción turística. Es decir, trató de analizar los elementos determinantes para que las poblaciones (y se deben señalar casos concretos) fundamenten gran parte de su desarrollo turístico en el atractivo de sus servicios comerciales. En la segunda ponencia los asistentes pudieron estudiar la importancia del urbanismo comercial como factor diferenciador de las ciudades y pueblos. Un verdadero reto para los decisores de política económica, las Cámaras de Comercio, las asociaciones españolas de comerciantes, etc. El contenido fundamentalmente práctico de las reuniones, anticipado en las citadas ponencias, se consolidó en la mesa de debate sobre casos de estudio –en el que se presentaron las situaciones de tres poblaciones– las experiencias singulares de diversas Cámaras de Comercio y las visitas programadas por la Cámara de Comercio de Alicante, anfitriona de las Jornadas.

Según los expertos en la materia, en el desenvolvimiento del comercio y del turismo surgen las correspondientes sinergias vinculadas con factores económicos (niveles de renta y consumo), demográficos (estructura de la población, distribución de los hogares...), sociológicos (preferencia por los viajes, interés por nuevas iniciativas como los modernos balnearios-Salut Per Aqua- SPA) y culturales (consideración y valoración cultural de los actos de compra). Por todo ello una de las principales conclusiones fue que el comercio se convierte en un elemento fundamental para el desarrollo del turismo. Las “ciudades de compras” o el ámbito comercial de cualquier zona turística son referencias fundamentales que enhebran las sinergias entre comercio y turismo. En este sentido, la atracción turístico-comercial de las poblaciones puede sustentarse en diversos factores. Las visitas realizadas y los debates sobre distintas modalidades de atracción turístico-comercial demuestran que hay variados caminos para conseguir que acudan visitantes en función del atractivo comercial o que en lugares de notable interés turístico se desenvuelvan actividades comerciales pujantes. ■

La Cámara lanza el Proyecto Metec

La iniciativa trata de fomentar planes de I+D+i en empresas de subcontratación industrial

La institución cameral presentó el programa en una jornada abierta a todas las pymes de Galicia interesadas en participar. A través de esta acción, la Cámara pretende fomentar la cultura innovadora entre las empresas subcontratistas industriales, que gozarían de una subvención del 50% si finalmente deciden adherirse al proyecto.



Dirigido a todas aquellas empresas subcontratistas de Galicia que tengan interés en mejorar sus planes de I+D+i, la Cámara de Comercio de Vigo ha puesto en marcha el Proyecto Metec de mejora tecnológica de subcontratación industrial. El programa, en el que están inmersas las Cámaras de Comercio de Vigo, Gijón, Valladolid y Torrelavega, está destinado a gerentes y directivos de pymes interesadas en optimizar sus recursos tecnológicos y orientar con éxito su cartera de proyectos de I+D+i. Podrán participar un total de 20 empresas

cuya sede social o centro de trabajo se encuentre en las Comunidades Autónomas de Galicia, Asturias, Castilla León y Cantabria. El proyecto Metec, enmarcado en el programa Innoempresa auspiciado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de Fondos Feder, consta de dos fases: una inicial de diagnóstico, para ayudar a la pyme a conocer su grado de desarrollo tecnológico y ver las posibilidades que existen de optimización; y una segunda etapa, para definir la metodología que permita acometer

las mejoras tecnológicas que precisa cada empresa a través de sus planes de Investigación, Desarrollo e Innovación. Los beneficiarios podrán mejorar así su posicionamiento frente a terceros, optimizando recursos y generando tecnología propia basada en las demandas que vayan surgiendo en el futuro. A través de esta acción, la Cámara pretende fomentar la cultura innovadora entre las empresas subcontratistas industriales, que gozarían de una subvención del 50% si finalmente deciden adherirse al proyecto. ■

La gestión de los residuos peligrosos en la empresa

El sector industrial español generó 60 millones de toneladas en 2007

Todas las empresas, en mayor o menor medida, producen residuos. Además, muchas de ellas generan residuos peligrosos, los cuales dadas sus características requieren de una gestión especial. Las empresas son responsables de la correcta gestión de sus resi-

duos, que comienza ya en el mismo momento en el que se generan. Está prohibido el abandono, vertido o eliminación incontrolada de residuos en todo el territorio nacional y toda mezcla o dilución de residuos que dificulte su gestión.

El sector industrial generó en España 60,7 millones de toneladas de residuos durante el año 2007, de los cuales 2,16 millones de toneladas fueron residuos peligrosos, según las Encuestas de Generación de Residuos del Instituto Nacional de Estadística.



¿Cómo se identifican los residuos peligrosos?

En primer lugar debemos identificar todos los residuos generados en la empresa, distinguiendo entre residuos peligrosos y no peligrosos. Para esto utilizaremos el anexo 2 de la ORDEN MAM/304/2002 y la información contenida en la ficha de seguridad del producto del que procede el residuo. En el caso de que la información anterior no sea suficiente podemos hacer una caracterización analítica del residuo mediante un laboratorio homologado. Los residuos peligrosos se identifican asignándole dos códigos:

- El código LER, que se encuentra en el Anejo 2 de la Orden MAM/304/2002.
- El código que se asigna utilizando el Anejo I del RD 833/88 (modificado por el RD 952/97). ■

¿Quién es productor de residuos peligrosos?

Cualquier persona física o jurídica cuya actividad, excluida la derivada del consumo doméstico, produzca residuos peligrosos o efectúe operaciones que ocasionen un cambio de naturaleza o composición de esos residuos. Son aquellos que generan o importan residuos peligrosos y aquellas actividades que generan o importan productos que por su uso puedan dar lugar a residuos peligrosos.

PEQUEÑOS PRODUCTORES DE RESIDUOS PELIGROSOS

Los que generan o importan <10.000 kg/año de residuos peligrosos.

PRODUCTORES DE RESIDUOS PELIGROSOS

Los que generan o importan >10.000 kg/año de residuos peligrosos. ■

¿Cuáles son las principales obligaciones de los productores de residuos peligrosos?

Estar inscritos en el Registro General de Productores y Gestores de Residuos de Galicia.

AUTORIZACIÓN DE PRODUCCIÓN PRODUCTORES

NOTIFICACIÓN PEQUEÑO PRODUCTOR PRODUCTORES

- Separar adecuadamente y no mezclar los residuos. Los residuos peligrosos deben separarse en diferentes grupos atendiendo a sus características físico-químicas, a las posibles reacciones de incompatibilidad y al tratamiento final de los mismos.
- Envasar y etiquetar los envases que contengan residuos. Los residuos peligrosos deben recogerse en envases homologados para cada tipo de residuo, los cuales deberán estar etiquetados de forma clara,

legible e indeleble de acuerdo a lo establecido en la legislación vigente.

- Almacenar adecuadamente los residuos peligrosos para su posterior gestión en zonas debidamente autorizadas. El tiempo de almacenamiento no podrá exceder de seis meses.
- Entregar los residuos peligrosos a un gestor debidamente autorizado.
- Informar de inmediato a la Dirección Xeral de Calidade e Avaliación Ambiental de la desaparición, pérdida o escape de residuos peligrosos.

DOCUMENTACIÓN NECESARIA

- Documentos de aceptación.
- Obtención de un compromiso documental de aceptación para cada uno de los residuos peligrosos por parte del gestor.
- Notificaciones previas de traslado. Notificar a la Dirección Xeral de Calidade e Avaliación Ambiental el traslado de los residuos al menos 10 días antes de la fecha de envío.
- Documentos de control y seguimiento para la recepción de los residuos por el gestor (transferencia de titularidad de los residuos).

- Declaración anual de residuos. (Los pequeños productores NO están obligados).
- Los documentos de aceptación, de control y seguimiento y la declaración anual deben conservarse durante un tiempo no inferior a 5 años.
- Registro de los residuos peligrosos producidos o importados y el destino de éstos.
- Estudio de minimización de residuos peligrosos cada cuatro años. (Los pequeños productores NO están obligados). ■

INCOMPATIBILIDAD DE ALMACENAMIENTO DE RESIDUOS PELIGROSOS

	+	-	-	-	+	+ Se pueden almacenar conjuntamente
	-	+	-	-	-	
	-	-	+	-	+	- Solamente podrán almacenarse juntos si se adoptan ciertas medidas preventivas
	-	-	-	+	○	
	+	-	+	○	+	○ No deben almacenarse juntos

Asia y la región Pacífica tendrán en 2050 el mayor peso económico del mundo, superando a Europa y EEUU juntos

Una docena de empresas gallegas explorará las antípodas

La Cámara de Comercio de Vigo organiza este mes su undécima misión comercial a Oceanía

Australia es conocida en el ámbito empresarial por ser el país del mundo donde resulta más sencillo instalar un negocio, ya que los trámites administrativos se reducen a dos días. Por su parte, el Gobierno de Nueva Zelanda anunció el pasado mes de marzo su intención de simplificar aún más sus leyes para atraer la inversión extranjera. Ambas islas tienen un nivel de importaciones muy elevado. Estas circunstancias han atraído una vez más a una docena de empresas gallegas de diferentes sectores (granito, pescado congelado, conservas, pizarra, vino, carrocería de la automoción y madera) a participar en la misión comercial que la Cámara de Comercio de Vigo organiza por undécimo año consecutivo a Oceanía. Se trata de una acción plurisectorial en-

marcada en el Plan FOEXGA (Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas). El objetivo es ampliar sus horizontes comerciales y explorar las nuevas oportunidades de negocio a través del contacto con importadores de la zona. En este sentido, está previsto que mantengan entrevistas en Auckland (capital de Nueva Zelanda) entre el 19 y 20 de noviembre para trasladarse a continuación a Australia, donde recorrerán la isla (Sydney, Melbourne y Perth).

En general, la producción de mercancías en ambos países es limitada, por lo que su nivel de importaciones es muy elevado. Su comercio exterior se lleva a cabo principalmente con el sudeste asiático (Nueva Zelanda y China tienen sellado un tratado de Libre Comercio)

pero culturalmente se sienten más cerca de países occidentales como España.

La crisis no les llega tan de cerca, especialmente a Australia, cuya economía crece ininterrumpidamente desde los años 60 y desde 1998 ronda el 3,7%. Su comercio recíproco con España alcanza los 2,8 billones de euros.

Las principales exportaciones de España a Nueva Zelanda y Australia son: vehículos, medicamentos, aceite de oliva, ruedas de caucho, material eléctrico y electrónico... En una visita a la Cámara de Vigo, el embajador de Australia en nuestro país, Noel Campbell, señalaba que los sectores con mayor potencial para los empresarios españoles eran la biotecnología, el comercio agrícola, los servicios financieros y los recursos naturales. ■

China pasa por alto la crisis y lo demostrará en la feria de Qingdao

Trece empresas gallegas, 10 de ellas de Vigo, acudirán a la 'China Fisheries & Seafood Exposition'

La crisis pasa por alto en China. Según los últimos datos, el PIB del país asiático creció un 8,9% en el tercer trimestre de 2009 respecto al mismo periodo del año pasado. A estos buenos datos económicos hay que sumar que la 'China Fisheries & Seafood Expo' (del 31 de octubre al 6 de noviembre) es la única exposición internacional que se ubica en la industria pesquera más grande del mundo, por ello, cobra especial trascendencia para nuestras empresas. El año pasado asistieron 15.000 visitantes especializados y en esta edición contará con 735 expositores extranjeros procedentes de 35 países, además de 450 stands chinos. Por este motivo, la Cámara de Comercio de Vigo organiza la visita a la feria de 13 empresas gallegas, la mayoría dedicada



al congelado, pero también acudirá una del sector de los aditivos alimentarios, otra de conservas y otra de transporte marítimo. La acción se enmarca dentro del Plan FOEXGA 2009.

Qingdao es una ciudad costera de 7 millones de habitantes situada en el Noreste de China. En los Juegos Olímpicos se convirtió en el centro de los eventos relacionados con la navegación. Esta urbe en

expansión es la más importante del país en cuanto a la industria del procesado de pescado. Sólo las compañías instaladas en Qingdao y su área importaron y exportaron 5 billones de dólares el año pasado (más de la tercera parte del total del comercio chino en este sector).

La producción total de productos de la pesca en China en 2007 fue superior a 54,7 millones de toneladas. Las predicciones de producción para 2010 son alcanzar los 60 millones de toneladas, manteniendo el crecimiento del 3% anual. El Gobierno chino, consciente de la reducción de recursos pesqueros a nivel mundial, persigue una política de crecimiento cero (o incluso negativo) en la producción de la pesca de captura, estableciéndose como prioridad la acuicultura. ■

La bolsa de Subcontratación acude a la feria "Midets"



La Cámara de Comercio de Vigo, en colaboración con la Cámara de Comercio de Guipúzcoa, organiza la participación agrupada de empresas gallegas en la feria Midest'2009, del 17 al 20 de noviembre en París. La acción está enmarcada dentro del Plan FOEXGA 2009. Se trata de la principal feria monográfica de subcontratación del mundo. En la pasada edición (la número 38) participaron 1.748 expositores (99 españoles) de 33 países. Las activida-

des representadas son: transformación de metales, calderería, forja, fundición, herramientas, moldes, mecanizados con arranque de labra, fijación industrial, plásticos, caucho... Ante la actual situación económica, Midest se ofrece como una oportunidad para que la industria subcontratista diversifique tanto a sus sectores como a sus mercados. Sin duda, la feria puede ser la mejor llave para introducir o consolidar la presencia de su negocio en Francia. ■

Turistas en la World Travel Market

El sector turístico tiene una cita del 9 al 12 de noviembre en Londres. Se trata de la 'World Travel Market' (WTM), una feria ya clásica (cumple 30 años) que ofrece la oportunidad única a toda la industria del turismo mundial de reunirse, establecer contactos, negociar y llevar a cabo actividades comerciales. La Cámara de Comercio organiza esta visita a la que acudirán empresas del sector hotelero y termal de la provincia.

La acción está enmarcada dentro del Plan FOEXGA 2009. En WTM 2009 se encuentran las compañías aéreas, agencias de viajes, destinos, organizadores de conferencias, planificadores de reuniones y eventos... Se trata de la feria más importante de la industria turística a nivel mundial, junto con ITB en Berlín y FITUR en Madrid. Asisten alrededor de 50.000 profesionales del sector, procedentes de 187 países distintos. ■



VI Encuentro Galicia-Portugal

Más de una treintena de empresas gallegas viajarán este mes al país luso en busca de nuevas relaciones comerciales



Braga se suma a la cita

La gran novedad de este año es que la acción también contempla encuentros en Braga y no sólo en Lisboa, como se venía haciendo hasta el momento. La institución cameral organizará reuniones con empresarios de la zona, que ya no tendrán la necesidad de trasladarse a la capital. La inclusión de Braga en el viaje facilitará los contactos con empresas del Norte de Portugal y ampliará las posibilidades de negocio.

En la pasada edición, participaron en el evento 28 empresas de Galicia y se propiciaron más de 300 reuniones. Este año las expectativas son incluso mayores. La Cámara de Vigo, por su parte, coordinará las agendas de empresas pertenecientes a sectores tan diversos como automoción, pescado congelado, conservas, tratamiento del agua, consultoría, piedra natural o muebles. ■

más el Encuentro empresarial Luso-Galaico, que en su sexta convocatoria buscará generar nuevos negocios y fórmulas de cooperación entre ambos países. Las Cámaras de Comercio de Vigo y A Coruña organizan la participación de más de 30 empresas gallegas en este foro, que este año parece haber despertado un especial interés. Nuestro departamento de Comercio Exterior ha detectado un incremento de participación entre los empresarios que consideran éste un buen momento para explorar nuevos contactos en el mercado portugués. Se trata de una misión comercial plurisectorial de muy bajo coste para los profesionales inscritos que, además de mantener entrevistas con empresas lusas, podrán reunirse con compañías de Cabo Verde, Azores y Madeira. ■

Galicia tiene con Portugal un intercambio comercial mayor que con toda Latinoamérica. Tanto nuestra Comunidad Autónoma como el resto de España mantienen importantes relaciones económicas con el país luso, tal y como demuestran los más de 25.000 millones de euros anuales generados con el comercio bilateral entre ambos países. Portugal ocupó en 2008 la segunda posición en el mercado de proveedores de la Comunidad Autónoma gallega, siendo ésta a su vez la primera región española cliente del país vecino. De hecho, según los datos ofrecidos por la Cámara de Comercio Luso-Española, el 18% de las exportaciones portuguesas realizadas en nuestro país tiene como destino final Galicia. En este marco económico, se celebra una vez

Los gestos también hablan de la negociación comercial

La Cámara de Comercio de Vigo organiza entre el 30 de noviembre y el 11 de diciembre el curso "Negociación comercial: el lenguaje no verbal". La idea es enseñar a todo aquel que tenga que hablar en público las claves para comunicar ideas. El envío de "metamensajes" puede influir para que capten mejor nuestro razonamiento y, descifrándolos, podemos saber si nos mienten.

CURSOS GENERALES

Curso Avanzado del Impuesto sobre el Valor Añadido

Fechas: del 27 de octubre al 25 de noviembre; y el 2 y 3 de diciembre.
Horario: de 17:30 a 21:30 h.

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

Fechas: del 2 al 13 de noviembre.
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Captación y Fidelización de Clientes

Fechas: 10, 11 y 12 de noviembre.
Horario: de 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: de 19:00 a 22:00 h.

Negociación Comercial: El Lenguaje No Verbal

Fechas: del 30 de noviembre al 11 de diciembre.
Horario: de 19:30 a 22:00 h.

Conductor de Carretillas Elevadoras

Fechas: por determinar.

COMERCIO EXTERIOR

Gestión y Práctica Aduanera I

Fechas: del 9 al 24 de noviembre.
Horario: de 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: de 19:00 a 22:00 h.

Cómo hacer negocios con Portugal

Duración: 4 horas.
Horario: de 9:30 a 13:30 h.

INFORMÁTICA

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: de 19:00 a 22:00 h.

IDIOMAS

Portugués Comercial

Fechas: del 2 al 19 de noviembre. De lunes a jueves.
Horario: de 19:30 a 22:00 h.

Conversación en Inglés: Business Conversation

Fechas: del 16 de noviembre al 3 de diciembre.
Horario: de 19:30 a 22:00 h.

JORNADAS Y SEMINARIOS

Cómo Adaptar la Empresa a la LOPD

Fecha: 2 de noviembre.
Horario: de 9:30 a 13:30 h.

Calidad del Servicio en el Pequeño Comercio

Fecha: 5 de noviembre.
Horario: de 16:30 a 20:30 h.

Seminario de Planificación Empresarial

Fecha entrevistas: 2 de noviembre.
Fechas: 9 de noviembre al 10 de diciembre.
Horario: de 9:00 a 14:00 h.

La Marca como Locomotora de la Exportación

Fecha: 10 de noviembre.
Horario: de 10:00 a 14:00 h.

Prevención de Riesgos en la Hostelería

Fecha: 11 de noviembre.
Horario: de 16:30 a 20:30 h.

Diferenciación e Identidad en el Paisaje Comercial como Factor competitivo

Fecha: 19 de noviembre.
Horario: de 21:00 a 22:00 h. ■

CURSOS ANTENA CAMERAL DE GONDOMAR

Prevención de Riesgo en la Hostelería
Fecha: 4 y 5 de noviembre.
Horario: de 17 a 19:00 h.

Cálculo de Precios

Fecha: 12 de noviembre.
Horario: de 20 a 22:00 h.

Ventas Especiales: Rebajas, Saldos, Promociones y Liquidaciones

Fecha: 26 de noviembre.
Horario: de 20 a 22:00 h.

CURSOS ANTENA CAMERAL DE PONTEARRÉS

Técnicas para la organización interna del establecimiento comercial

Fechas: del 2 al 7 de noviembre.

Horario: se acordará entre el tutor y los establecimientos inscritos.

Manipulador de alimentos

Fecha: 6 de noviembre.
Horario: de 10:00 a 13:00 h.

CURSOS ANTENA CAMERAL DE SALVATERRA

Cómo afrontar la crisis: medidas para afrontar la crisis II

Fecha: 12 de noviembre.
Horario: de 20:00 a 22:00 h.

Productos financieros y financiación en la PYME

Fecha: del 23 al 26 de noviembre.

Horario: de 19:30 a 21:30 h. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

NOVIEMBRE 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						

domiciliación en entidad colaboradora. Mod. 102.

HASTA EL 6
IMPUESTOS ESPECIALES
Octubre 2009. Todas las empresas. Mod. 511.

HASTA EL 20
RENTA 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.

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

IVA
Octubre 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
Octubre 2009. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES
Agosto 2009. Grandes Empresas. Mod. 561, 562, 563. Grandes Empresas (*). Mod. 553, 554, 555, 556, 557, 558.
Tercer Trimestre 2009. Excepto Grandes Empresas. Mod. 561, 562, 563. Excepto Grandes Empresas (*). Mod. 554, 555, 556, 557, 558.
Octubre 2009. Todas las empresas. Mod. 564, 566. Todas las empresas (*). Mod. 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. Mod. 510.

HASTA EL 30
IVA
Solicitud de inscripción / renuncia. Registro de devolución mensual. Mod. 036. Solicitud aplicación Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2010 sin mod. ■

HASTA EL 2
NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL
Tercer 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.

CUENTA CORRIENTE TRIBUTARIA

Solicitud de inclusión para el año 2010. Mod. CCT.

La renuncia al sistema de cuenta corriente en materia tributaria, se deberá formular en el modelo de "solicitud de inclusión / comunicación de renuncia al sistema de cuenta corriente en materia tributaria".

HASTA EL 5
RENTA

Ingreso del segundo plazo de la declaración anual de 2008. Si se fraccionó el pago con o sin

Grupo Amets

Las ventajas de explotar la innovación

El origen de la empresa está en La Rioja, de donde son 3 de sus 4 socios. Antes de llegar al Vivero trabajaron "del otro lado", es decir, valorando proyectos para la Administración y en Centros Tecnológicos, por eso, ahora son expertos en el ámbito de la I+D+i

Entre la cartera de clientes del Grupo Amets figuran firmas tan conocidas como Tabacalera (Imperial Tobacco), el grupo Codorniu, sidra El Gaitero... aunque es en las micropymes donde, por norma general, desarrollan su trabajo desde el origen hasta el final del proceso. Y es que el Grupo Amets se dedica a detectar proyectos de I+D+i o a implementarlos. Esto quiere decir que su trabajo consiste en captar a los socios para el cliente y su proyecto (universidades, centros tecnológicos...) así como los recursos (a través de subvenciones, financiación...) También se ocupan de optimizar las ventajas fiscales y asesorar en materia de protección intelectual para blindar las posibles invenciones que puedan surgir en cada proyecto. "En el ámbito de Vigo hemos detectado gran desconocimiento del empresariado en ventajas financieras como el CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial", señala Juan José Fernández, socio fundador de la empresa. El Grupo Amets nació en mayo y se instaló desde entonces en el Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio en Vigo, si bien adquirió la marca y los respectivos clientes del grupo riojano Eco3G. Actualmente trabajan para empresas de Navarra, País Vasco, Cantabria, Castilla y León, Aragón y, por supuesto, Galicia. Su experiencia se centra en sectores tradicionales como el Vitivinícola, Madera, Mueble y Calzado, y otros más avanzados como el Metal. Fue esta circunstancia la que les hizo interesarse por la ciudad olívica para instalarse (a pesar de ser 3 de sus 4 socios de La Rioja) y, en una visita a



DATOS

Empresa:
Grupo Amets
Localización:
Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos
Despacho:
15
Contacto:
Juan José Fernández
Teléfono:
986 120 134
Correo electrónico:
jjfernandez@grupoamets.com
info@grupoamets.com

la zona vinícola de las Rias Baixas, le recomendaron el Vivero. "Me acerqué a pedir información y ya casi salté con la llave en el bolsillo", comenta Juan José, quien considera "un valor incalculable" el asesoramiento y tutorización gratuito que les ofreció la Cámara en sus primeros pasos, así como la minimización de gastos que supone el Vivero. Así, según sus propias palabras, montar el negocio fue "coser y cantar".

El secreto de la buena marcha de esta empresa recién creada se debe, en parte, a que anteriormente trabajaban para

"el otro lado", es decir, dentro de centros tecnológicos y valorando proyectos para la Administración. Por eso, son desde el principio testigos de que las empresas pueden mejorar enormemente los resultados técnicos y la cuenta de explotación de sus proyectos e ideas empresariales si realizan una correcta gestión de ellos. "Aunque se habla mucho de la 'ventanilla única', la realidad es bien distinta, y el gestionar un proyecto óptimamente requiere de personal especializado y de una buena estrategia", concluye Juan José Fernández. ■

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

ANUNCIOS

CONVOCATORIAS

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

Participación en la feria industrial de Hannover. Del 19 al 23 de abril de 2010. Lugar: Alemania (Hannover). Sector: subcontratación industrial, energías, automatización, innovación.

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

Bonificaciones investigación e innovación.

Orden del 18 de septiembre de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, de subvenciones para el fomento del

uso de las deducciones fiscales y de las bonificaciones en la cotización a la Seguridad Social por actividades de investigación, desarrollo e innovación, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2009. D.O.G. n° 190 del 28 de septiembre de 2009. Plazo: 13/11/09.

Ayudas a la paralización de la pesca de la anchoa.

Orden del 9 de octubre de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria para la concesión de ayudas a los armadores o propietarios de buques con puerto base en Galicia que pescan en la costera de la anchoa para la paralización de su actividad. DOG n°204 del 19 de octubre de 2009. Plazo: 19/11/2009.

Ayudas a la paralización de la actividad pesquera.

Orden del 14 de octubre de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria para 2009 de las ayudas a la paralización definitiva de las actividades de pesca de los buques

pesqueros de acuerdo con el Reglamento (CE) 744/2008, del 24 de julio, por el que se establece una acción específica temporal para promover la reestructuración de las flotas pesqueras de la Comunidad Europea afectadas por la crisis económica, cofinanciadas por el FEP. DOG n°204 del 19 de octubre de 2009. Plazo: 19/11/2009.

Ayudas a la innovación tecnológica para el Xacobeo 2010.

Orden del 7 de octubre de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones para la financiación de acciones orientadas a productos o servicios de innovación tecnológica relacionados con el Xacobeo 2010, y se procede a su convocatoria para el año 2009. DOG n° 206 del 21 de octubre de 2009. Plazo: 22/11/09.

Ayuda a emprendedores sin prestación.

Orden del 16 de octubre de 2009 por la que se establecen las bases reguladoras del programa de apoyo a las inicia-

tivas emprendedoras promovidas por personas trabajadoras que finalizasen su prestación por desempleo, cofinanciado por el Fondo Social Europeo, y se procede a su convocatoria para el año 2009. DOG n°208 del 23 de octubre de 2009. Plazo: 24/11/09.

Movilidad de trabajadores.

Orden del 26 de agosto de 2009 por la que se establecen las bases para la concesión de subvenciones en régimen de concesión directa dirigidas a los trabajadores y a las trabajadoras en situación de desempleo para facilitar su movilidad geográfica y su participación en acciones de orientación con cargo al Plan extraordinario de orientación, formación profesional e inserción laboral. D.O.G. n°175 del 07 de septiembre de 2009. Plazo:10/12/2009.

EMPLEO

Ref. 650. **Técnico Comercial.** Necesario titulación universitaria superior. Se valorarán conocimientos de inglés así como experiencia comercial y en dirección de equipos.

Ref 652. **Departamento comercial-propiedad industrial.** Necesaria titulación universitaria superior y conocimientos en gestión de la innovación y de la propiedad industrial. Se valorará experiencia en programas de financiación autonómicos y nacionales y aspectos financieros de la I+D+i.

Ref 653. **Delegado de ventas** en Galicia con titulación superior técnica y experiencia en el sector del embalaje.

Ref 654. **Gerente.** Imprescindible titulación universitaria superior y experiencia mínima de 5 años. Tendrá la responsabilidad de gestionar delegaciones en Andalucía, Madrid y Castilla la Mancha.

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

NOTICIAS

Foro de internacionalización de la empresa gallega

¿Es un buen momento para acceder a mercados extranjeros? La Cámara de Comercio de Vigo y Caixanova han organizado para el próximo día 5 de noviembre el 'II Foro de Internacionalización de la Empresa Gallega', para dar respuesta a estas y otras preguntas relacionadas. A la jornada, que comenzará a las 10:30 horas en el Centro Social Caixanova, acudirán alrededor de 250 representantes de empresas e instituciones. Así, el Foro será inaugurado por Abel Caballero, alcalde de Vigo; José García Costas, presidente de la institución camerale; y Julio Fernández Gayoso, presidente de Caixanova. A lo largo del día, destacados analistas del panorama económico nacional ofrecerán su visión sobre las oportunidades de internacionalización de la empresa gallega: diferentes mercados, canales, experiencias, percepción las compañías españolas en el extranjero, Marco Institucional... Firmas gallegas como Televés, Astilleros H.J Barreras y Selmark, de manos de sus respectivos responsables, participarán en una mesa redonda para relatar su trayectoria en el mercado internacional. ■



Conxemar cerró sus puertas con un volumen de negocio de 1.100 millones de euros

Conxemar clausuró su XI edición tras días de intensa actividad empresarial con un balance positivo, teniendo en cuenta la crisis financiera que atravesamos, aunque inferior al obtenido el pasado año. Las cifras revelan que el volumen de negocio generado sobrepasó ligeramente los 1.100 millones de euros, lo que supuso una reducción del 8% respecto a 2008. En cuanto a los índices de participación, la muestra congregó a 536 expositores y recibió 32.650 visitantes de 86 países de todo el mundo. Las Cámaras de Vigo, Pontevedra y A Coruña organizaron una vez más los Encuentros Eurofish 2009, con el objetivo de promover las exportaciones del sector pesquero gallego a mercados exteriores. El foro acogió 578 reuniones a las que acudieron 52 compañías gallegas y otras 32 procedentes de Bulgaria, Polonia, Rusia, Ucrania, Brasil, Reino Unido y Francia. La acción, enmarcada en el Plan FOEXGA de la Xunta, contó este año con el apoyo de la Consellería del Mar, además de la asistencia técnica de Astron Consultores, que participa en la organización de los encuentros desde su primera edición en el año 2004. ■



Firma del Plan FOEXGA 2009

Los presidentes de las nueve cámaras de comercio de Galicia y el conselleiro de Economía e Industria, Javier Guerra, firmaron el pasado 16 de octubre el plan FOEXGA 2009 para el fomento de las Exportaciones Gallegas. La institución presidida por José García Costas ejecutará hasta final de año las misiones comerciales que restan para completar las 40 acciones inicialmente programadas al amparo de este convenio. El departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Vigo organizó la participación y visita a más de 20 ferias internacionales de pesca, alimentación, subcontratación o turismo; así como una decena de misiones plurisectoriales a países como Canadá, Croacia, Nueva Zelanda, Panamá, Costa Rica, Italia, Estonia, EE.UU y Rumanía, entre otros. En cuanto a las misiones comerciales inversas, destacaron especialmente los meeting point enmarcados en la World Fishing Exhibition y la Feria Conxemar, que reunieron a profesionales de todo el mundo. ■



Proyecto "Formación para la Integración Socio-Laboral de Inmigrantes"

La Cámara de Comercio de Vigo **selecciona TRABAJADORES INMIGRANTES** para participar en el Proyecto "FORMACION PARA LA INTEGRACION SOCIO-LABORAL DE INMIGRANTES", programa cofinanciado por el Fondo Social Europeo, la Secretaría de Estado de Inmigración y Emigración, las Cámaras de Comercio y el Consejo Superior de Cámaras.

Los trabajadores inmigrantes seleccionados participarán en Talleres de Formación cuyo objetivo es reforzar su proceso de integración socio-laboral en la sociedad española. Así mismo, recibirán unos Manuales que incluyen orientación y asesoramiento en cuestiones relacionadas con la relación laboral y el entorno social.

La participación en el Proyecto no supone coste alguno para estos trabajadores.

Podrán participar los trabajadores inmigrantes que se encuentran en España y que estén interesados en recibir esta formación.

El plazo límite para la recepción de las solicitudes será el día 20 de noviembre

Nota: En caso de recibir más solicitudes que plazas disponibles, se procederá a la selección por orden de recepción de solicitudes. Para más información acudir a la Cámara de Comercio de su demarcación.

Información e inscripciones:

Cámara de Comercio de Vigo. República Argentina 18ª
Tel: 986 446 297 Fax: 986 435 659
e-mail:formacion@camaravigo.com | www.camaravigo.com



Cámaras





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 19. Tlf: 886 113 090. **BIT OCEANS RESEARCH.** Despacho 2 y 5. Tlf: 986 120 109. **BLUGUIA.** Despacho 4. Tlf: 986 120 128. **CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA.** Despacho 13. Tlfno. 986 160 120. **DATA KEEPER.** Despacho 6. Tlf: 986 120 124. **DIGALICIA.** Despacho 7. Tlf: 986 120 120. **DOMIOLO.** Despacho 11. Tlfno. 886 131 081. **IURIS CONSULTORA.** Despacho 10. Tlf: 986 120 113. **NARA COMUNICACIÓN.** Despacho 20. Tlf: 886 113 106. **NEXLAN.** Despacho 3. Tlf: 986 120 111. **TRIQUETA VERDE.** Despacho 9. Tlf: 886 134 197. **VIGOMARINE SERVICES.** Despacho 1. Tlf: 986 120 116. **VISUAL PROJECT.** Despacho 17. Tlf: 986 120 138.