

Cámara Vigo

Boletín mensual de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo | Año 6 | Número 60 | Diciembre 2008

Las antenas cierran un buen año

Las antenas camarales de Salvaterra, Mondariz Balneario y Gondomar están a punto de terminar el año con 700 alumnos y varios programas de formación en su lista de actividades, que desde el 2004 han ido en aumento para favorecer y contribuir al pleno crecimiento empresarial en sus zonas de acción. (pág. 8)

Nara Comunicación

Las empresas son cada vez más conscientes de la importancia de mantener una buena proyección hacia el exterior así como una mejor comunicación con sus empleados. Nara Comunicación, instalada en el Vivero de la Cámara es un ejemplo de profesionalidad. (pág. 13)

El comercio se viste de gala en Navidad

La Cámara de Comercio convoca el II Concurso de Escaparates de Navidad, una iniciativa que este año contará con la colaboración de Caixanova. Así, en esta nueva edición, casi se duplicará la cuantía de los galardones, en un gesto por premiar el esfuerzo y el trabajo de los comerciantes al término de un año especialmente complicado para este sector. El jurado, compuesto por cuatro personas, concederá cuatro premios de 600 euros a cada uno de los comercios ganadores, repartidos entre las cuatro zonas en las que se divide la demarcación de la Cámara de Vigo: uno para los comercios del municipio de Vigo; otro para los establecimientos de Pontearreas, Mondariz y Mondariz-Balneario; un tercero para los situados en el Val Miñor (Baiona, Gondomar y Nigrán); y otro para los participantes de Salvaterra y As



Neves. Las candidaturas podrán presentarse hasta el 17 de diciembre de 2008 a las 14 horas en la sede central de la Cá-

mara o en alguna de sus oficinas territoriales de la institución. Bases en: www.camaravigo.com (pág. 9)

Objetivo: mejorar la competitividad

El año económico termina revuelto y con un gran número de propuestas encima de la mesa para mejorar la situación. Las Cámaras de Comercio se han unido a este planteamiento proactivo y han lanzado una batería de medidas de carácter urgente y en línea con los principios acordados en la reciente cumbre del G20. Entre ellas, están el garantizar el suministro de liquidez a las empresas y el correcto funcionamiento del sistema financiero español; reducir las cotizaciones sociales e impuestos a la producción; e incrementar la productividad de la economía por medio de la inversión en infraestructuras, formación e investigación, desarrollo e innovación. (págs. 6 y 7)

IPC

Círculo vicioso

IPC octubre

España

Índice: 107,9

Variación en un año:

3,6%

Alimentos y bebidas
no alcohólicas:

110,5/4,0%

Bebidas alcohólicas y
tabaco: 111,6/4,0%

Vestido y calzado:

106,7/0,7%

Vivienda: 112,4/7,4%

Menaje: 106/2,7%

Medicina:

98,8/0,5%

Transporte:

107,3/4,2%

Comunicaciones:

100,2/0,0%

Ocio y cultura:

99,3/0,4%

Enseñanza:

111,9/4,6%

Hoteles, cafés y restau-
rantes: 110,7/4,7%

Otros: 107,4/3,7%

En el editorial del número correspondiente al mes de febrero de este año hablábamos de las primeras manifestaciones de gravedad de las turbulencias económicas, que por su prolongada duración ya no podemos llamar crisis, y que afectan ya al conjunto de la economía mundial. Aquellos problemas, que comenzaron haciendo tambalearse al sistema financiero estadounidense y que se extendieron como un incendio por todos los países desarrollados, en un principio circunscritos al sector financiero, han acabado por afectar a lo que habitualmente entendemos por economía real.

La dificultad para encontrar crédito y la vertiginosa caída en la confianza empresarial y de los consumidores, han afectado al consumo en mayor grado de lo que habían pronosticado la mayor parte de los expertos. Dejando a un lado la vivienda, han sido las ventas de aquellos bienes y servicios en los que interviene el ciclo del crédito, como electrodomésticos, y especialmente automóviles, los que más se han resentido. En el caso del sector del automóvil, el desplome de las ventas, tanto en España como en el resto de Europa, ha disparado el volumen de stocks. Ello, junto con las malas previsiones para los próximos meses, han llevado, tanto a los fabricantes como al resto de empresas del sector, a recortar producción y a plantear importantes reducciones de plantilla, siempre

traumáticas. El sector del automóvil es uno de los pilares de la actividad industrial y comercial en el mundo occidental, y de una importancia absolutamente crucial para nuestra ciudad. En Vigo sabemos bien lo importante que resulta que las empresas del sector gocen de buena salud y la enorme repercusión que sobre el empleo tienen los problemas que puedan sufrir.

Esta situación que tanto nos afecta, es un ejemplo de cómo las ayudas que puedan acordar los gobiernos para apuntalar la confianza en los mercados financieros e interbancarios podrían ser inútiles si no mantenemos la maquinaria del sistema en funcionamiento, y con un ritmo compatible. Al igual que los motores de combustión interna, el sistema económico, por debajo de ciertas revoluciones, puede calarse.

Es imprescindible que se tomen todas las medidas necesarias para restaurar los niveles de confianza en los consumidores y, con ellos, impulsar una reactivación del consumo, al menos parcial. Esta debe ser, por su urgencia, la prioridad fundamental en política económica. De otro modo, la caída del consumo provocará un aumento del paro, en una espiral que tendrá como efecto colateral el aumento de la morosidad y la reactivación de los problemas para las entidades financieras, en un círculo vicioso de imprevisibles consecuencias.

Vigo, una ciudad proactiva y emprendedora



Abel Caballero
Alcalde de Vigo

En tiempos de crisis, cuando impera la incertidumbre y la desconfianza, se torna aún más imprescindible adoptar una actitud decididamente proactiva y emprendedora, que no nos convierta en esclavos de nuestro propio temor. La amenaza patente que podría suponer la actual situación económica internacional no es ajena a Vigo y sin embargo se pueda convertir en una oportunidad.

Vigo no debe renunciar a las características que la han situado a la cabeza de Galicia en índices de ocupación, actividad económica y empresarial y en productividad, además de consolidar a la ciudad como cuarta urbe exportadora de España y ratificar su capacidad competitiva global en sectores como la pesca, la automoción, el granito o el naval. Vigo es el éxito de un sistema productivo construido sobre los pilares del trabajo y la solidaridad, la adaptación y anticipación a las nuevas circunstancias y el carácter dinámico y emprendedor de nuestro tejido socioeconómico.

La misma iniciativa que nos ha situado como el municipio económicamente robusto que somos en la actualidad ha de guiarnos en la gestión y salida de esta desfavorable coyuntura económica y financiera internacional, de la que nadie está aislado, por supuesto, Vigo tampoco. En base a nuestra experiencia empresarial, entidades públicas y privadas debemos cooperar para coordinar acciones que mitiguen el impacto de la crisis en Vigo y los viganeses.

Bajo esta premisa trabajamos en el gobierno local, colaborando con empresarios y sindicatos, adoptando medidas consensuadas con los principales implicados. En defensa del empleo y la actividad mercantil, hemos activado una serie de mesas de diálogo, encabezadas por mi mismo, que abordan posibles acciones para los sectores estratégicos viganeses.

La automoción, que emplea a más de 10.000 personas y aporta un tercio del PIB gallego, es absolutamente prioritaria para esta ciudad. Por ello, además de los contactos continuos con los actores implicados, hemos conseguido que el alcalde participe en la mesa creada por el Ministerio de Industria para abordar el presente y futuro inmediato de la factoría viganesa de PSA Peugeot Citroën y de sus empleados.

Iniciamos también la mesa del textil, sector que emplea a 1.200 viganeses aproximadamente, donde ya hemos logrado una colaboración activa

con la potente industria de Tarrasa y la inclusión de Vigo en la Asociación de Colectividades Textiles de Europa, para potenciar la innovación como garantía de futuro.

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación generan un enorme volumen de negocio y trabajo en la ciudad, tanto directo como indirecto. La Alcaldía de Vigo ha conformado un Consejo Asesor de las TIC que involucra a las principales empresas, Universidad y entidades públicas viganesas en la adopción de acciones coordinadas y nuevas propuestas.

En cuanto a la construcción, el Colegio Oficial de Arquitectos de Galicia ya tiene firmados con el Ayuntamiento sendos convenios de actuación, y con el sector del granito, actividad económica que emplea a 4.000 personas, hemos constituido una mesa sectorial de trabajo y firmaremos un convenio con su Centro Tecnológico para proyectar nuevos usos para el granito.

Permanecemos alerta a la evolución de la economía a la vez que coordinamos actuaciones con los agentes implicados en los principales motores de nuestra industria. Creemos en el diálogo, la experiencia de nuestra ciudad en sobreponerse a la adversidad nos hace ser optimistas. Además, el nuevo Plan General, con la ingente cantidad de obra pública y vivienda protegida que contempla, ofrece nuevas posibilidades y un margen de acción del que carecen el resto de las grandes ciudades gallegas.

Todas estas circunstancias están ralentizando el impacto de la crisis en la ciudad, afirmación en la que coincidieron en sus visitas a Vigo en los últimos días el Presidente de la Xunta, el ministro de Trabajo, la ministra de Medio Ambiente, Medio Rural y Marino; el secretario de Estado de Transporte; la conselleira de Política Territorial; el conselleiro de Medio Ambiente; el conselleiro de Traballo y la conselleira de Pesca. Los que conocemos esta ciudad, la competitividad de su tejido productivo apoyada en el capital humano vigués, sabemos que tenemos el futuro en nuestras manos y, colaborando juntos, lograremos emerger de la crisis más reforzados que nunca.

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 | EDICIÓN Y DISEÑO: 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

La Cámara repite su experiencia en Frankfurt

La Cámara de Comercio de Vigo participará de nuevo en la feria Euromold, la cita referencia del sector del molde que tendrá lugar del 3 al 6 de diciembre en la ciudad alemana de Frankfurt

El departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Vigo no descansa cuando estamos a punto de concluir este 2008. Y como ya ocurrió el pasado año, volverá a estar presente en la feria Euromold, una cita que se ha convertido en la principal feria europea del sector. En el año 2007 celebró su 14 edición y reunió a 1.654 expositores de 43 países, que recibieron la visita de 61.720 visitantes profesionales procedentes de 83 naciones diferentes. Además, el número de visitantes en 2007 fue un 2,1% superior al índice de visitantes del año anterior, dato que demuestra su progresivo crecimiento. Con esta participación en la feria, la institución



cameral ayudará a la promoción de las empresas gallegas fabricantes de moldes y elementos auxiliares. En este sentido, al encuentro alemán acudirán la empresa de Santiago, Tromosa, fabricante de moldes para inyección de plástico, principalmente para el sector automoción; y la Asociación de Moldistas, Matriceros y Afines, AGMMA. También habrá

expuestas piezas de diferentes empresas gallegas que, aunque no figuran como expositores, visitarán la feria, como son Informoldes, Matrigalsa, Hispamoldes o Hermanos Alfaro, entre otros. Por otro lado, y además de las empresas gallegas, en Euromold participarán como expositores y con la ayuda del ICEX, otras 10 firmas españolas. En la feria, que reúne a

ingenieros industriales, desarrolladores de producto, productores, proveedores y usuarios finales, podrá verse toda la cadena de proceso, desde el diseño de prototipos a la producción. Para la Cámara de Comercio, impulsar esta rama de la industria es fundamental para contrarrestar la fuerte competencia que plantean otros países, como China.

TURNTEC, LA CITA PARALELA EN ALEMANIA

También en Frankfurt, y en el mismo recinto, se celebrará del 3 al 5 de diciembre la séptima edición de Turntec, la Feria Internacional de la Tecnología de Torneado y Fresado, un evento que el pasado año

reunió a 150 expositores de 12 países. A la cita con las novedades de estos dos sectores acudieron, 11.320 profesionales. Además, el 32% de los expositores no fueron alemanes al ser la mayoría de Suiza, Francia e Italia. En este sentido, los principales expositores en Turntec son las empresas de mecanizado en tornos y fresadoras, pero también hay empresas de materias primas, fabricantes de maquinaria, de software, de herramientas y de equipos de control, entre otros.

La Bolsa de Subcontratación Industrial de Galicia estará presente en esta feria para promocionar a las empresas de mecanizado gallegas, e informar sobre sus posibilidades. Por otro lado, se recogerán consultas que después se enviarán a todas las pymes inscritas en el servicio de Bolsa de Subcontratación de las Cámaras de Comercio gallegas.

V Encuentro de Empresas Galicia-Portugal 2008

Un año más, la Cámara de Comercio de Vigo participa en este encuentro empresarial en el que empresas gallegas y portuguesas estrecharán lazos para mejorar sus acuerdos

Las Cámaras de Comercio de Vigo y A Coruña organizan el V Encuentro de Empresas Galicia-Portugal, que se celebrará los próximos 9 y 10 de diciembre en la capital lusa, en el marco del Plan FOEXGA para el fomento de la exportación. Este evento está dirigido a todas aquellas empresas gallegas interesadas en el mercado portugués, así como en Cabo Verde y las Islas Azores y Madeira, tanto para comercializar sus productos como para buscar otras fórmulas de cooperación con firmas de esos países (coope-



ración financiera, tecnológica, de servicios, etc.) Las empresas participantes dispondrán de un programa de entrevistas personales con firmas portuguesas y de los países invitados que se correspondan con los in-

tereses que soliciten. En dos días, los participantes tendrán la oportunidad de entrevistarse con potenciales importadores, no sólo de Portugal sino también de Cabo Verde, Azores y Madeira. Los sectores represen-

tados en este foro irán desde la construcción y promoción inmobiliaria hasta el agroalimentario y vinícola, pasando por las energías alternativas y renovables, las nuevas tecnologías o la maquinaria industrial.

Medidas para mejorar la competitividad

La crisis ha generado un análisis exhaustivo de los datos económicos, y pese a ser negativos, durante el tercer trimestre el sector exterior y el consumo público han sido los únicos parámetros en sustentar el crecimiento

En términos trimestrales, la economía española ha registrado una contracción de su Producto Interior Bruto de dos décimas en el tercer trimestre del año, situación que no se registraba desde hace 15 años. La recesión en la construcción y la industria, el virtual estancamiento de los servicios de mercado son, sobre todo en lo que a oferta se refiere, los factores que más han contribuido a esta caída del nivel de actividad. Si hablamos de la demanda, la contracción del consumo privado, fruto de la mala evolución del mercado laboral, junto con la recesión de la inversión, tanto en bienes de equipo como especialmente en construcción residencial, configuran un panorama de caída de producto interior bruto. Sin embargo, la economía española todavía mantiene ciertos apoyos, como

la aceleración del consumo de las Administraciones Públicas y el impulso que el sector público está generando en los servicios de no mercado. Estos dos componentes, tanto de demanda como de oferta, están mitigando la contracción general de la economía, al menos desde el punto de vista de la demanda interna. El sector exterior, por su parte, también contribuye positivamente al creci-

miento económico ya que, aunque las exportaciones están desacelerándose de manera acusada, la contracción registrada por las importaciones consiguen generar un impulso al PIB de 8 décimas. La economía española se ha visto intensamente afectada en su crecimiento por un contexto exterior complicado (crisis financiera y de confianza), pero especialmente por una parálisis interna

muy relevante en algunos frentes (construcción, industria y consumo privado). En este momento, la falta de impulso interno es el factor que más condiciona la evolución a corto y medio plazo. La fuerte contracción del sector inmobiliario, la caída de la inversión productiva y de las expectativas de las empresas, y las dificultades de las familias (creciente tasa de paro, entre otras) se acrecientan e intensifi-

can con las turbulencias financieras.

Con este panorama, las Cámaras han lanzado una batería de medidas de carácter urgente y en línea con los principios acordados en la reciente cumbre del G20. Con ellas se pretende impulsar la competitividad de las empresas y, en términos generales, el potencial futuro de la economía española. Estas propuestas son:

- Garantizar el suministro de liquidez a las empresas y el correcto funcionamiento del sistema financiero español, que permita a las empresas producir y mantener el empleo.
- Reducir las cotizaciones sociales e impuestos a la producción.
- Incrementar la productividad de la economía por medio de la inversión en infraestructuras, formación e investigación, desarrollo e innovación.



VIGO, PIONERA EN LA APLICACIÓN DE NUEVAS TECNOLOGÍAS

La Cámara de Comercio de Vigo es un ejemplo de integración en las nuevas tecnologías y de la apuesta por situar a las empresas en el mercado competitivo. Hace dos años puso en marcha el primer Vivero Virtu@l, que ofrece asesoramiento especializado en la creación y desarrollo de su idea de negocio a las empresas admitidas como viveristas por un periodo máximo de 3 años. El objetivo del Vivero

Virtu@l es extender los servicios a las empresas que, por su actividad, necesitan ubicarse en zonas comerciales, como las pequeñas empresas industriales o las que no puedan acogerse al vivero físico por falta de espacio. La Cámara colabora con los emprendedores asesorándoles en el desarrollo de su Plan de Empresa, en la búsqueda de subvenciones y ayudas y realizando un seguimiento de la evolución de la idea de negocio.



UNA LUZ AL FINAL DEL TÚNEL: LOS VIVEROS

En este panorama complicado, las Cámaras de Comercio ofrecen a los emprendedores la posibilidad de llevar adelante un proyecto empresarial, a pesar de que las condiciones actuales no aparenten ser las más idóneas para crear y consolidar una empresa. La Fundación Incyde de las Cámaras mantiene, desde el año 2000, la red de viveros de empresas más extensa de Europa por número de locales y metros cuadrados. Situados en 71 municipios, los viveros ofrecen a los emprendedores un sitio físico para iniciar su actividad empresarial durante los primeros años de vida. Los viveros, que cuentan con la financiación del Fondo de Desarrollo Regional (FEDER) de la UE, acogen a 1.420 empresas y un total de 657 han abandonado ya sus instalaciones y están ya consolidadas en el mercado. Según datos de la Fundación Incyde, estas empresas han creado 4.200 empleos directos.

Las antenas hacen balance

Las delegaciones de la Cámara de Comercio de Salvaterra, Mondariz y Gondomar auguran un cierre de ejercicio con porcentajes en aumento

A punto de finalizar el 2008, las antenas que pertenecen a la demarcación de la Cámara de Comercio de Vigo - Salvaterra, Mondariz-Balneario y Gondomar- se preparan para hacer balance del año, y todas auguran un cierre de ejercicio con porcentajes en aumento. En lo que a formación se refiere, las tres antenas han reunido a casi 700 alumnos en las acciones que han organizado, siendo los cursos de manipulador de alimentos o los seminarios destinados a emprendedores los más demandados.

Por otro lado, las tres zonas han llevado adelante estudios para conocer más profundamente la situación económica de sus ámbitos de actuación y su dinamización.

El comercio minorista ha sido también protagonista de las acciones organizadas por las antenas cameralas. En este sentido, las antenas de Gondomar y Mondariz-Balneario difundieron entre los establecimientos de estas zonas el Catálogo de Buenas Prácticas Comerciales una guía orientada principalmente al comercio minorista, que ofrece consejos para mejorar los niveles de calidad en los establecimientos a través de una treintena de fichas con ejemplos prácticos y que contienen, por ejemplo, actitudes positivas así como comportamientos que hay que evitar delante de un cliente. El documento contiene una batería de consejos sobre el personal, las instalaciones y la prestación del propio servicio.



¿QUÉ SERVICIOS PRESTAN?

- Comercio Interior: apoyo del sector comercial y de distribución, introducción del uso de las nuevas tecnologías...
- Comercio exterior: apoyo a la internacionalización de las empresas.
- Formación: acciones orientadas a la demanda y una mayor implicación de las empresas con el objetivo de la creación de empleo y el desarrollo empresarial.
- Introducción de las empresas a la Sociedad de la Información y la Innovación, apoyo en su camino hacia la calidad, la excelencia y la gestión de la política medioambiental de las empresas, información sobre ayudas y subvenciones.

Han pasado ya cinco años desde que se pusiera en marcha la primera Antena de las Cámaras de Comercio en Medina de Pomar. Desde entonces, gracias a la colaboración de los Ayuntamientos correspondientes y del Fondo Social Europeo, estos puntos de atención han ido creciendo hasta llegar a las 120 Antenas con las que se cuenta en la actualidad en todo el territorio nacional. El Programa Antenas, servicios de proximidad a las pymes, nació con el firme objetivo de hacer llegar a los empresarios y emprendedores de las zonas más alejadas y con mayor dificultad para acceder a los servicios y trámites empresariales la oferta de servicios de las Cámaras de Comercio.

La Cámara premia al comercio en Navidad

La institución cameral convoca por segundo año consecutivo el Concurso de Escaparates de Navidad, una iniciativa con la que se pretende premiar el esfuerzo y trabajo de los comerciantes



BASES DEL CONCURSO

Las candidaturas podrán presentarse desde el 1 de Diciembre hasta el 17 de diciembre de 2008 a las 14 horas en la sede central de la Cámara o en alguna de sus oficinas territoriales de la institución. Los inscritos deberán entregar, al menos, tres fotografías del escaparate del establecimiento comercial, en formato JPG, con un tamaño máximo por imagen de 2 megas, y que podrán hacerse llegar a la Cámara a través del correo electrónico, en soporte CD o memoria portátil. Al menos una de las fotografías deberá mostrar el frente completo del establecimiento y otra, recoger el escaparate completo. Todas las imágenes tendrán que ser tomadas desde el exterior del establecimiento. Los escaparates participantes en esta convocatoria serán exhibidos, como mínimo, del 17 al 31 de diciembre, y durante los días de exposición deberán estar iluminados hasta las 22:00 horas.

El jurado estará constituido por 4 personas, 3 designadas por la Comisión de Comercio Interior de la propia Cámara, de entre comerciantes y especialistas, y 1 representante de Caixanova. Este jurado valorará la presentación de los productos, la creatividad y el diseño, la dificultad técnica, la iluminación y la imagen comercial.

La valoración global será el resultado de la media aritmética de la puntuación de los distintos apartados. En caso de igualdad entre dos participantes, el jurado planteará una votación especial de desempate.

El comercio Cámara no estará sola. Caixanova se suma a esta iniciativa que en esta ocasión casi duplicará la cuantía de los galardones. Así, el jurado del concurso concederá cuatro premios de 600 euros a cada uno de los comercios ganadores, repartidos entre las cuatro zonas en las que se divide la demarcación de la Cámara de Vigo: uno para los comercios del municipio de Vigo; otro para los establecimientos de Pontareas, Mondariz y Mondariz-Balneario; un tercero para los situados en el Val Miñor (Baiona, Gondomar y Nigrán); y otro para los participantes de Salvaterra y As Neves.

Unha formación sólida, o primeiro paso para afrontar a crise

A Cámara de Comercio ofrece un programa repleto de cursos e seminarios para abordar con éxito a recesión económica

Contar cunha formación ampla e de calidade axudará aos profesionais a dispoñer de máis recursos á hora de enfrontarse a situacións económicas complicadas, xa que terán unha base de coñecemento sólida na que poder apoiarse. A institución cameral presta durante este mes especial atención aos negocios familiares, que se están vendo particularmente afectados pola recesión económica. Expertos con grande experiencia no sector impartirán o dous de decembro unha charla-coloquio gratuita, baixo o nome "A Empresa Familiar: iniciativas ante a crise", coa que ofrece algunhas claves que garanticen a continuidade deste tipo de compañías.

Decembro acollerá tamén un curso e un seminario so-

bre captación e fidelización de clientes. O obxectivo destes encontros non é outro que conseguir que as empresas manteñan a súa cuota de mercado nun entorno caracterizado cada vez máis pola alta competitividade. Os empresarios deben saber en que punto se atopan os seus clientes e coñecer cales son os seus hábitos de compra. Neste senso, unha boa estratexia de comunicación e o manexo axeitado das necesidades do comprador son factores claves para conseguir unha relación comercial duradeira.

Por outro lado, a Cámara acollerá o 17 de decembro un seminario sobre a nova Lei de Residuos de Galicia, que establece un novo marco xurídico para a produción e xestión dos mesmos.

PECHE CONTABLE E FISCAL DO EXERCICIO 2008

Ante a inminente chegada do novo ano, os responsables das empresas deben facer fronte ao peche contable e fiscal do exercicio que se acaba. Esta é a primeira vez que hai que aplicar o novo Plan Xeral Contable, aprobado o pasado mes de xaneiro. Para facilitar esta labor, a institución organiza un seminario no Clube

Financiero de Vigo o día 16 de decembro, co que se garantiza que os axustes contables se fagan de acordo coa nova normativa. A Cámara impulsou nos últimos meses accións formativas sobre diferentes materias que se viron consecuentemente afectadas pola nova lexislación. Este é o caso dos cursos: "Aná-

lise de balances", que se celebrará entre o 1 e o 4 de decembro; e "Finanzas para non financeiros", onde ademais do PXC abordanse asuntos como a conta de resultados, a análise dos estados contables ou a xestión financeira a curto prazo. Por outra banda, conscientes da crecente internacionalización dos

mercados, a Cámara organiza para este mes un curso que axudará ás empresas a dominar a regulación en materia de importación e exportación. O programa centrarse no estudo dos créditos documentarios e as normas UPC 600, de obrigado cumprimento cando se traballa con este medio de pago internacional.

Máis de 3.400 alumnos no que vai de ano

A Cámara de Comercio de Vigo e as súas oficinas en Gondomar, Mondariz e Salvaterra do Miño rexistraron a participación de 3.429 alumnos nos cursos e seminarios organizados ao longo deste ano. Isto significou máis de 4.000 horas de traballo, nas que os profesionais de pequenas e medianas empresas foron formados en materias como contabilidade e finanzas, comercio exterior, responsabilidade mediambiental, manipulación de alimentos, inglés ou informática. A Cámara de Comercio congratúlase destes bos resultados, xa que reflicten o grande interese do empresariado da zona na labor formativa desenvolvida pola institución.

C U R S O S E N D E C E M B R O

Captación e fidelización de clientes

Duración: 9 horas
 Datat: 1, 2 e 3 de decembro
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

Análise de balances

Duración: 12 horas
 Datat: do 1 ao 4 de decembro
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

Finanzas para non financeiros

Duración: 18 horas
 Datat: 9, 10, 11, 15, 16 e 17 de decembro
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

Access

Duración: 30 horas
 Datat: do 01 ao 15 de decembro
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

Medios de pagamento internacionais: créditos documentarios e normas UCP 600

Duración: 27 horas
 Datat: do 9 ao 19 de decembro (8 de decembro non lectivo)
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

Investigación de mercados exteriores

Duración: 50 horas
 Modalidade a distancia

Peche contable e fiscal do exercicio 2008

Duración: 4 horas
 Data: 11 de decembro
 Horario: 09:30 a 13:30 h.
 Gratuito.

A exportación de servizos: o novo reto

Duración: 5 horas
 Data: 16 de decembro
 Horario: 16:00 a 21:00 h.
 Gratuito

A empresa familiar: iniciativas ante a crise. Xornadas e seminarios

Data: 2 de decembro
 Horario: de 10 a 11.30 h.
 Gratuito previa inscrición

Técnicas de fidelización de clientes. Xornadas e seminarios

Duración: 4 horas
 Data: 4 de decembro
 Horario: de 16.30 a 20.30 h.
 Gratuito previa inscrición

En colaboración con BIC Galicia

Cerre contable e fiscal do exercicio 2008. Xornadas e seminarios

Duración: 4 horas
 Data: 11 de decembro
 Horario: de 9.30 a 13.30 h.
 Gratuito previa inscrición

En colaboración con KPMG Abogados, S.L.

O seminario tendrá lugar nas instalacións do Círculo de Empresarios de Galicia-Club Financiero Vigo (Avda. García Barbón, 62)

A exportación de servizos: o novo reto. Xornadas e seminarios

Duración: 5 horas
 Data: 16 de decembro
 Horario: de 16.00 a 21.00 h.
 Gratuito previa inscrición

Seminario sobre a nova Lei de Residuos de Galicia

Duración: 1 hora.
 Data: 17 de decembro
 Horario: de 10.00 a 11.00 h.
 Gratuito previa inscrición

En colaboración con Santos, Pousa, Rodríguez. Abogados

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

DICIEMBRE 2008						
L	M	Mi	J	V	S	D
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

HASTA EL 1

Solicitud aplicación Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2009, sin modelo.

HASTA EL 5 MODELOS

IMPUESTOS ESPECIALES Noviembre 2008. Todas las empresas. Mod. 511.

HASTA EL 22

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 y rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos y capital mobiliario

Noviembre 2008. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128. Pagos fraccionados So-

ciudades y Establecimientos Permanentes de No Residentes.

Ejercicio en curso: Régimen General. Mod. 202.

Grandes Empresas (excepto Grupos Fiscales). Mod. 218.

Régimen de consolidación fiscal (Grupos Fiscales). Mod. 222.

IVA

Noviembre 2008. Grandes Empresas. Mod. 320.

Exportadores y otros Operadores Económicos. Mod. 330.

Grandes Empresas inscritas en el Registro de Exportadores y otros Operadores Económicos. Mod. 332. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS Noviembre 2008. Mod. 430

IMPUESTOS ESPECIALES Septiembre 2008. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563. Grandes Empresas (*).

Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

Noviembre 2008. Todas las empresas. Mods. 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. Mod. 510.

HASTA EL 31

RENTA

Renuncia o revocación Estimación Directa Simplificada y Estimación Objetiva para 2009 y sucesivos. Mods. 036/037.

IVA

Renuncia o revocación Regímenes Simplificado y Agricultura, Ganadería y Pesca para 2009 y sucesivos. Mods. 036/037.

Opción o revocación por la determinación de la base imponible mediante el margen de beneficio global en el Régimen Especial de los bienes usados, obje-

tos de arte, antigüedades y objetos de colección para 2009 y sucesivos. Mod. 036.

Opción o revocación por la determinación global de la base imponible en el Régimen especial de las Agencias de Viajes para 2009 y sucesivos. Mod. 036.

Opción o revocación de la aplicación prorata especial para 2009. Mods. 036/037.

Opción tributación en destino ventas a distancia a otros países de la Unión Europea para 2009 y 2010.

Mods. 036.

Renuncia al Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2009, sin modelo. Comunicación de alta en el Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

Opción o renuncia por la modalidad avanzada del Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

Comunicación anual relativa al Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

Tener un plan de comunicación es prioritario

Marta González y Patricia Soto están al frente de la consultora Nara Comunicación SL, que desde el pasado mes de febrero ofrece una amplia red de servicios de comunicación, publicidad, RR.PP., organización de eventos y editorial

¿Cómo surgió la idea de embarcaros en este proyecto?

Nara Comunicación inició su andadura en febrero del 2008. Indudablemente la idea de crear esta empresa surgió de la necesidad de independizarnos de las firmas en las que ambas socias trabajábamos. Queríamos tomar un rumbo profesional diferente y, tras muchas conversaciones en las que sopesamos pros y contras, decidimos emprender esta aventura, conscientes de que ambas podríamos aportar valores, conocimientos sólidos y experiencia a la nueva empresa.

¿Cuál es vuestra principal cartera de clientes?

Nuestros clientes abarcan diferentes sectores empresariales como el conservero (Conservas Orbe), materiales de construcción (Almacenes Reverter), seguros marítimos (Atlantic Brokers), etc. Algunos de ellos no sólo desarrollan áreas de negocio en Galicia o España, también lo hacen en diferentes territorios de la Comunidad Económica Europea. Recientemente hemos llevado a cabo la campaña de Comunicación y Publicidad del Gran Premio Turismo de Vigo del Campeonato del Mundo de Powerboat P1.

¿Cuáles son los principales problemas de un emprendedor?

El principal problema fue sin duda el administrativo.

¿Creéis que en comunicación está ya todo inventado? ¿Cuáles serán los medios y soportes del futuro?

La comunicación empresarial es una materia en constante evolu-



Marta González y Patricia Soto

ción. Cada vez más, las empresas perciben la necesidad de establecer canales de comunicación externa e interna por y para sus clientes, proveedores y empleados. Las nuevas tecnologías como Internet, las videoconferencias o las intranets, por poner algún ejemplo, permiten la difusión en tiempo real de todo aquello susceptible de ser comunicado.

¿Son las empresas gallegas totalmente conscientes de la importancia de un buen plan de comunicación para alcanzar el éxito?

Esta es sin duda la asignatura pendiente de muchas de las empresas gallegas. Aunque hemos avanzado mucho en este campo, todavía no estamos ni mucho menos a la altura de Comunidades como Madrid, Cataluña o el País Vasco, donde es impensable que grandes y medianas empresas no tengan en plantilla un jefe de comunicación o externalicen el servicio a través de una consultora de comunicación. Sin embargo, a pesar de este hándicap, estamos en el buen camino.

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

Conocimos el Vivero a través de varios amigos que comenzaron aquí su andadura profesional. Formamos parte de este proyecto desde el mes de mayo y hasta el momento la experiencia es muy positiva. Estamos en permanente contacto con el resto de las empresas aquí instaladas, por lo que aprendemos muchas cosas las unas de las otras. Por otra parte, nos sentimos muy arropadas con la ayuda que nos presta la Cámara de Comercio en todas aquellas cuestiones relacionadas con el funcionamiento empresarial.

CONVOCATORIAS

Participación en Feria Internacional Boston Seafood Show. Del 15 al 17 de marzo del 2009. Lugar: Boston (EE.UU.). Sector: Productos del mar.

Participación en Feria Alimentaria Lisboa. Del 18 al 23 de abril del 2009. Lugar: Lisboa (Portugal). Sector: alimentación.

Participación en Feria Industrial de Hannover. Del 20 al 24 de abril del 2009. Lugar: Hannover (Alemania). Sector: subcontratación industrial; energías renovables.

Participación en Feria Seafood Processing Europe. Del 28 al 30 de abril del 2009. Lugar: Bruselas (Bélgica). Sector: maquinaria, embalajes, equipamiento y servicios para la industria de los productos del mar.

Participación en el Salón Thermalies. Del 22 al 25 de enero del 2009. Lugar: París (Francia). Sector: salud, termalismo y talasoterapia.

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

Renovación de equipos tecnológicos e informáticos para las pymes. Ayudas del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, enmarcadas en la tercera fase del plan Coelco (Comercio Electrónico del Conocimiento). Este plan se incluye dentro de los proyectos autorizados en el programa Avanza Pyme. Para obtener más información consultar la página Web: www.coelco.net. Plazo: 31/12/2008

Apoyo a la financiación de Pymes. Resolución del 4 de noviembre de 2008 por la que se da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Gallego de Promoción Económica, que aprueba las bases reguladoras de las líneas de apoyo al acceso y adecuación de la financiación de las pequeñas y medianas empresas, instrumentadas mediante convenio de colaboración entre el Instituto Gallego de Promoción Económica, y las sociedades de garantía recíproca y las entidades financieras adheridas. D.O.G. nº215 del 5 de noviembre de 2008. Plazo: 31/12/2009.

Internacionalización – IGAPE. Resolución del 9 de mayo de 2008 por la que se da publicidad a las bases reguladoras de las ayudas del IGAPE a la internacionalización de las empresas gallegas y se procede a su convocatoria. Son objeto de apoyo: las empresas u organismos intermedios que tengan su sede o algún centro de trabajo en Galicia y que realicen actuaciones dirigidas a la promoción internacional de productos elaborados, comercializados y/o servicios. D.O.G. nº92 del 14 de mayo de 2008. Plazo: 30/06/2009.

IGAPE – ICO. Resolución de 15 de abril de 2008 por la que se da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del IGAPE, que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del para el apoyo financiero a las inversiones de las pequeñas y medianas empresas de Galicia financiadas con fondos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) al amparo de las líneas ICO 2008. D.O.G. nº76 del 21 de abril de 2008. Plazo: 22/02/2009.

EMPLEO

Refº253. Entidad financiera busca agente de seguros.

Refº548. Albañil con experiencia en obra civil.

Refº549. Cocinero. Mayor de 25 años. Con experiencia en restaurante de al menos dos años.

Refº551. Técnico en departamento Comercial. Titulado universitario superior. Nivel alto de inglés. Valorable francés. Conocimientos de Autocad. Disponibilidad absoluta para viajar.

Refº552. Comercial hostelería. Presentación de marcas líderes en el mercado nacional de bebidas y alimentación. Mayor de 35 años. Vigo.

Refº555. Técnico Intermedio en Prevención de Riesgos Laborales. Formación específica.

Refº556. Técnico en Producción. Formación profesional electricidad. Valorables conocimientos de neumática e hidráulica.

Refº557. Jefe de departamento de Administración. Licenciado en Empresariales o Económicas. Experiencia imprescindible, preferiblemente en el sector de la distribución de bebidas.

Refº563. Responsable

de departamento de Exportación. Licenciado con máster en comercio exterior. Experiencia en puesto similar. Conocimientos de logística internacional. Participación en ferias y misiones comerciales. Dominio de inglés. A Coruña.

Refº564. Ingeniero Técnico Industrial para departamento comercial. Edad aproximada: Entre 25 y 35 años. La Cañiza.

Refº567. Administrativo con nivel superior de inglés. Dominio del programa de contabilidad "Contaplús".

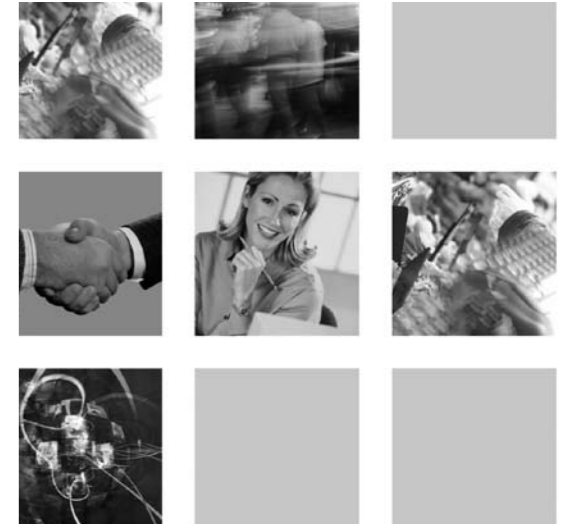
Refº568. Administrativo para departamento financiero. Dominio del Nuevo Plan General Contable. Titulación deseada: diplomatura/licenciatura. Valorable experiencia en puesto similar.

Refº569. Técnico de aduanas. Conocimientos de comercio exterior. Experiencia y formación específica en gestión aduanera. Edad aproximada: entre 20 y 35 años.

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

Los comerciantes de Gondomar hacen uso de las "buenas prácticas" en sus establecimientos

Desde el pasado mes de noviembre, los establecimientos comerciales de Gondomar están poniendo en práctica los consejos que la Cámara les ha hecho llegar a través del Manual de Buenas Prácticas Comerciales, distribuido en colaboración con la Asociación de Comerciantes del municipio pontevedrés. Los profesionales del comercio minorista han acogido con gran interés esta iniciativa, enmarcada en el proyecto Equal Mercurio, y cuyo objetivo principal es el fomento de la competitividad. La guía ofrece consejos para mejorar los niveles de calidad en los establecimientos, a través de una treintena de fichas con ejemplos prácticos de actitudes positivas y negativas hacia el cliente. Estas recomendaciones ayudarán al pequeño comercio a fidelizar al cliente y mantener una posición competitiva, que es el gran reto al que se enfrenta en la actualidad dado la proliferación de las grandes superficies.



Yo de mayor quiero ser "emprendedor"



Alumnos de Educación Secundaria del instituto Pedra da Auga de Mondariz asistieron a la II Jornada sobre el Fomento del Espíritu Emprendedor, organizada por la Cámara de Comercio el pasado 11 de noviembre. La charla animó a los más jóvenes a embarcarse en sus propios proyectos empresariales, presentando el autoempleo como una buena opción en la orientación de su futuro profesional. Un experto en la orientación empresarial y una joven emprendedora de la zona fueron los encargados de dar la charla, a la que asistieron más de 40 estudiantes. Por su parte, la antena cameral de Salvaterra organizó el mismo seminario impartiendo en dos ocasiones diferentes en el mes de noviembre, dado el gran interés suscitado entre el alumnado del instituto Salvaterra do Miño.

Nuevas oportunidades de negocio en Australia y Nueva Zelanda

Empresas gallegas viajaron el pasado mes a Australia y Nueva Zelanda en una misión plurisectorial auspiciada por la Cámara de Comercio de Vigo. Este es el décimo año consecutivo que la institución organiza una misión comercial con el objetivo de reforzar la presencia de nuestro empresariado en un mercado caracterizado por su alto nivel adquisitivo. Los responsables de las firmas mantuvieron entrevistas de trabajo con importadores de ambos países, en las ciudades australianas de Sidney, Melbourne, Perth y Adelaide y en las neozelandesas de Christchurch y Auckland.

Madrid congregó a los emprendedores de los viveros de empresas de toda España



El pasado 24 de noviembre, la Fundación Incyde de las Cámaras de Comercio reunió en Madrid a los más de 200 emprendedores incluidos en la red española de viveros de empresas. Las 1.420 compañías que participan en esta experiencia han creado más de 4.000 empleos directos, según los últimos datos. Los 71 viveros instalados en España ofrecen a los emprendedores un sitio físico en los que iniciar su actividad, facilitándoles también orientación de tipo empresarial en sus primeros años de vida. España es el país de Europa que cuenta con la red de viveros más extensa en número de locales y metros cuadrados.



exportación

Las Cámaras de Comercio
somos las Instituciones que junto
a las Administraciones más recursos
dedicamos a fomentar la
internacionalización de las
empresas españolas.

Desde el primer paso hasta
el diseño de estrategias globales
de exportación. 14.000 empresas
ya se han beneficiado de ello.

Compruébalo. Estás en tu Cámara.

Cámaras de Comercio

www.camaras.org ☎ 902 100 096

Cámara
Vigo

VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO.

Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9. Tel.: 986 120 104. Fax: 986 120 105.

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

ACCIÓN MEDIOAMBIENTAL. Despacho 12. Tlf: 986 120 126. **ARCO EVENTOS.** Despacho 20. Tlf: 986 120 143. **BIT OCEANS RESEARCH.** Despacho 2. Tlf: 986 120 109. **BLUGUIA.** Despacho 4. Tlf: 986 120 128. **DATA KEEPER.** Despacho 6. Tlf: 986 120 124. **DIGALICIA.** Despacho 11. Tlf: 986 120 120. **DOCELAR DOMÓTICA.** Despacho 9. Tle: 886 134 197. **D'KORE.** Despacho 5. Tlf: 886 131 081. **INDICA.** Despacho 16. Tlf: 986 120 108. **IURIS CONSULTORA.** Despacho 10. Tlf: 986 120 113. **NARA COMUNICACIÓN.** Despacho 19. Tlf: 886 113 106. **N-VELAR.** Despacho 13. Tlf: 986 120 137. **PATAS DE PEIXE.** Despacho 3. Tlf: 986 120 111. **UD3.** Despacho 7. Tlf: 886 131 245. **VIGOMARINE SERVICES.** Despacho 1. Tlf: 986 120 116. **VISUAL PROJECT.** Despacho 17. Tlf: 986 120 138.