

Cámara Vigo

Boletín mensual de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo | Año 5 | Número 56 | Julio y Agosto 2008

Depósito de cuentas: los pasos para no perderse

Las empresas tienen hasta el 30 de julio para depositar sus cuentas anuales en el Registro Mercantil de Pontevedra. La Cámara realiza desde Vigo todos los trámites para dar servicio a las empresas de su área sin olvidar ninguno de los requisitos obligatorios. (pág. 3)

Memoria de la Cámara 2007

Con este número del Boletín de Noticias, las empresas recibirán un ejemplar de la "Memoria Anual 2007" editado en CD-ROM. La memoria recoge de forma minuciosa toda la información de la actividad de la institución a lo largo del año pasado. Casi 100 páginas para acercarse al día a día de la Cámara. (pág. 6-7)

Una Bolsa de Empleo gratuita a disposición de empresarios y demandantes



Un proceso de selección de personal puede resultar en ocasiones molesto y complicado para las empresas. La Cámara de Vigo, a través de su departamento de Empleo, trabaja para facilitar algunos de los pasos. De forma rápida y sencilla, a través de www.camara-vigo.es, y sólo rellenando un formulario, pueden introducir una oferta y recibir así una selección de perfiles que se adaptan a los requisitos buscados. Paralelamente, desde la web también se ofrecen recomendaciones a los demandantes para su búsqueda de empleo, además de recibir sus currículos para entrar a formar parte de la bolsa de empleo de la Cámara de Comercio. (págs. 4-5)

Importación de vehículos clásicos

El mercado de los automóviles históricos está muy globalizado y hay que saber moverse para encontrar lo que se busca, y más si se trata de modelos de los que existen muy pocas unidades. Qualigest-auto, empresa que empezó en el Vivero de empresas de la Cámara, está especializada en localizar vehículos de la marca Porsche allí donde se tenga noticia de la existencia de una unidad disponible, sea en California o en Holanda. (pág. 9)

El calendario del contribuyente

Toda la información necesaria sobre los plazos para cumplir con las obligaciones tributarias y recordar las fechas más importantes. (pág. 8)

La economía ante la crisis

IPC mayo

España

Índice: 107,7

Variación en un año:

4,6%

Alimentos y bebidas

no alcohólicas:

109,4/6,7%

Bebidas alcohólicas y

tabaco: 111,3/4,1%

Vestido y calzado:

107,9/0,8%

Vivienda: 110,1/6,6%

Menaje: 105,5/2,5%

Medicina:

98,1/0,4%

Transporte:

111,0/8,4%

Comunicaciones:

100,3/0,1%

Ocio y cultura:

98,5/-0,6%

Enseñanza:

107,5/3,9%

Hoteles, cafés y restau-

rantes: 109,4/4,8%

Otros: 106,6/3,2%

Crisis. Esa es la palabra más utilizada últimamente en los círculos económicos. El clima de temor y las expectativas negativas acentúan las bajadas de los mercados. Lo que hace unos meses se planteaba, exclusivamente, como una crisis de liquidez, podría resultar ser de solvencia, lo que sin duda reviste mucha mayor gravedad.

Las últimas estimaciones del Fondo Monetario Internacional, contenidas en su Informe sobre Estabilidad Financiera Global de Abril de 2008, y que hizo públicas su Consejero, el Exgobernador del Banco de España, Jaime Caruana, sitúan en un billón de dólares (600.000 millones de Euros) el impacto total de las turbulencias en el sistema financiero, pero admite que podría ser mucho mayor.

Lo grave es que una crisis de esta magnitud, calificada por los expertos como la mayor desde los años 30, haya podido producirse sin que hayan sonado previamente todas las alarmas, poniendo de manifiesto la incapacidad del sistema para autorregularse, y en cuestión los sistemas de gobierno de los mercados y las grandes corporaciones financieras. En unas muy polémicas declaraciones, el Presidente del Deutsche Bank, Josef Ackermann, paradigma otrora del defensor de la autorregulación de los mercados, solicitó la intervención decidida de las autoridades para corregir la situación y señaló que "Ya no creo en la capacidad autocurativa del mercado".

En general, la mayor parte de los indicadores de la economía han experimentado cambios negativos a lo largo del año, con descensos que en algunos casos han sido notables, como los del Índice del Comercio al Por Menor, o los indicadores de confianza, afectados tanto por las malas noticias procedentes de la economía norteamericana, como por los rumores

Sea ello debido a lo que fuere, lo cierto es que la disminución en la liquidez ha provocado una contracción en el crédito, que no solo tiene consecuencias macroeconómicas, sino que repercute en todos los niveles de la actividad económica. Tanto particulares como empresas encuentran más difícil conseguir crédito de las entidades bancarias. Como consecuencia, limitan sus movimientos, en lo económico, ralentizando o posponiendo decisiones de inversión y de gasto, como consecuencia de lo cual la economía se enfría.

Los principales expertos coinciden en que, de momento, debemos evaluar, correcta y completamente, los daños sufridos por el sistema, ya que una parte de la antes mencionada contracción parece ser consecuencia de la desconfianza generada por la incertidumbre. Los últimos estudios apuntan a que la actual situación es de difícil solución y de alcance temporal mayor que el que en un principio se había previsto, y que sus consecuencias se extenderían a lo largo de 2008, y podrán agudizarse en 2009, con una expectativa de recuperación en 2010.

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: MARÍA FERNÁNDEZ | 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

Las empresas entregan sus cuentas al Registro

Cerrado el ejercicio 2007 en las empresas, es hora de hacer balance y rendir cuentas. Si en abril fue la legalización de los libros de contabilidad, en julio le toca el turno a la presentación de las cuentas anuales

E

l 30 de julio termina el plazo para el depósito, ante el Registro Mercantil de Pontevedra, de las cuentas anuales de las

empresas. La Cámara, como Oficina Colaboradora, realiza los trámites necesarios ante el citado Registro con el fin de dar

servicio a las empresas de Vigo y su área. Las empresas están obligadas a cumplir los siguientes requisitos:

- **Cumplimentación de la solicitud.**
- **Certificación de la celebración de la junta** (con las firmas legitimadas ante notario). En el caso de las Sociedades Anónimas, si a la junta no asistieron todos los socios o no estaba representado el 100% del capital, han de acompañarse los anuncios de convocatoria publicados en el BORME y en un periódico, o ha de hacerse constar en la propia certificación que dicha convocatoria ha sido efectuada (mencionando en qué diario y en qué fecha).
- **Modelos oficiales de balances y cuentas de pérdidas y ganancias.** Han de estar firmados por los administradores. La descarga de formularios se realiza exclusivamente desde la página web www.registradores.org. No será necesaria la firma cuando en la certificación se haga constar que las cuentas fueron aprobadas y firmadas por los socios al tiempo de su formulación.
- **Memoria.** Firmada, al menos, en la última hoja.
- **Informe medioambiental.** Firmado.
- **Informe de gestión.** Sólo es obligatorio presentarlo con las últimas cuentas ordinarias o con auditoría. Firmado, al menos, en la última hoja. Este informe debe contener información sobre acciones propias (haciéndolo constar en el modelo existente) cuando una sociedad adquiera acciones propias o de su sociedad dominante.
- **Informe de auditoría.** En su caso.
- **Plazos.** Las cuentas deben presentarse dentro del mes siguiente a la celebración de la junta. La fecha tope para celebrar la junta es el 30 de junio. Para éstas, el plazo termina el 30 de julio.

Horario de la Oficina Colaboradora del Registro en la Cámara de Vigo:
durante el mes de julio será de 9:00 h. a 13:30. Calle República Argentina 18 A, Vigo.

La Cámara conecta ofertas

Cuenta con una Bolsa de candidatos que facilita los

La Cámara de Comercio de Vigo dispone de una bolsa de empleo gratuita que tiene como finalidad conectar los intereses de empresarios y demandantes de empleo. Este servicio trabaja en dos vertientes: por un lado, colabora con las empresas en los procesos de selección de personal, y por otro, ofrece a los de-

mandantes ayuda en la búsqueda activa de empleo. A través de información directa, orientación laboral y mediación en el mercado de trabajo, se pretenden agilizar los procesos de selección, procediendo al envío gratuito a las empresas de los currículos de los demandantes inscritos en esta bolsa.



La Cámara pone su bolsa de empleo a disposición de todas aquellas personas desempleadas o que busquen mejorar su posición en el mercado laboral, además de asistencia en esa búsqueda. Si el perfil del demandante no se

LAS EMPRESAS

Las empresas que lo soliciten pueden disponer de este servicio sin coste alguno. Además de publicar las ofertas en su tablón de anuncios

y en su página web, los técnicos de empleo de la Cámara de Comercio se encargarán de seleccionar, de entre los currículos de su base de datos,

aquéllos que cumplan con las características y el perfil requeridos para cada uno de los puestos ofertados. Estos currículos serán remitidos

a la empresa para que proceda a la selección definitiva, siempre con el asesoramiento de la Cámara si así lo estima oportuno.

as y demandas de empleo

s procesos de selección de personal en las empresas

www.camaravigo.es

DEMANDANTES DE EMPLEO

PÁGINA WEB

ajusta a ninguna oferta disponible, pasa a formar parte de esa Bolsa en espera de posibles coincidencias.

La orientación se realiza en función de la formación y la experiencia laboral de cada persona y se completa facilitando diversa información

útil, como listados de empresas a los que enviar los currículos, cursos, másters, idiomas o información sobre cómo crear una empresa. Esto facilita a los inscritos un mayor nivel de seguridad a la hora de afrontar la búsqueda de un empleo adecuado a sus intereses.

El acceso a la Bolsa de empleo de la Cámara se agiliza a través de su página web, que de forma clara y sencilla pone a disposición de los usuarios este servicio sin necesidad de desplazarse hasta las oficinas de la institución.

Desde www.camaravigo.es las empresas pueden introducir una oferta de empleo y recibir la selección de currículos que se ajusten al perfil buscado. Todo esto con solo rellenar un formulario, que será enviado automáticamente. La oferta entra así a formar parte de la Bolsa, desde la que se le remitirán los perfiles de los posibles candidatos. Paralelamente, los demandantes de empleo pueden acceder desde la web de la Cámara a las ofertas activas en la Bolsa, así como a un centenar de enlaces de las principales páginas de empleo a nivel local, nacional e internacionales. También se facilita información sobre la mejor manera de presentar un currículum (datos relevantes e irrelevantes, aspectos formales, etc.) y sobre otras recomendaciones para mejorar las posibilidades de éxito en la búsqueda de empleo.



La Bolsa de empleo a través de la web

Ofertar un empleo en la Bolsa de la Cámara y recibir C.V. de posibles candidatos.

Ver ofertas de empleo.

Ver recomendaciones para encontrar un empleo.

Enlaces de interés.

La Cámara “ha

Presenta el resumen de su actividad en 2007 en un CD

M

ás de 22.000 servicios prestados, 90 gestiones diarias, 5.300 peticiones ante el Registro Mercantil de Pontevedra, 5.200 alumnos en cursos de formación, acciones comerciales a veinte países: esas fueron las

grandes cifras de la Cámara de Comercio en el 2007. Y para reflejar este trabajo, la institución ha editado un año más la Memoria de actividad que se distribuye entre los suscriptores de este boletín de noticias

en formato digital. Además, la memoria está disponible en la web www.camaravigo.es y en una edición limitada en papel de 500 ejemplares que se distribuirán entre los organismos económicos e instituciones más

representativas de Galicia. El documento, además de ser un minucioso compendio de esta actividad, resulta un instrumento útil para quien se quiera acercar al día a día de la Cámara de Comercio. Son casi cien



CARTA DEL PRESIDENTE **MARCO ECONÓMICO** LA CÁMARA DE VIGO **DESTACADOS 2007** COMERCIO INTERIOR Y EXTERIOR **EMPLEO** FORMACIÓN

LA CÁMARA

Sobre el día a día de la institución, la memoria recoge, en uno de sus capítulos, el Ideario estratégico que durante el 2007 aprobó su Comité Ejecutivo. En él se establecen las bases históricas, normativas y políticas básicas sobre las que la Cámara ha de realizar su actividad. Entre otras medidas, el documento habla de la necesidad de “definir y prestar todos aquellos servicios que se consideren de especial interés, como el desarrollo de programas específicos de apoyo al comercio detallista, el servicio de la Bolsa de empleo para las empresas o el asesoramiento jurídico orientado a microempresas, la mediación y la tramitación de certificaciones”. En lo relativo a la gestión económica, la Cámara establece como línea fundamental de actuación la potenciación creciente de los ingresos por conceptos diferentes a las cuotas camerales, persiguiendo de modo activo el incremento de las partidas correspondientes a los cobros por servicios prestados, subvenciones y otros conceptos distintos a los que conforman el Recurso Cameral Permanente.

ace memoria”

que distribuye con este número del boletín de noticias

páginas de información distribuidas en trece capítulos que comienzan con la carta del presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, y continúan con el análisis pormenorizado de la situa-

ción económica de Vigo, Galicia y España en el contexto internacional. Este informe, exhaustivamente documentado, apunta a la necesidad de incrementar el esfuerzo en I+D+i y al fomento de la internacionaliza-

ción de las empresas como vía para competir al mismo nivel que otros países industrialmente avanzados. Para la institución, el cambio de ciclo económico es una realidad constatable según todos los paráme-

tros analizados: desde la caída de los índices de ventas en el comercio hasta macromagnitudes como el aumento de los precios del petróleo, el incremento acelerado del paro o la desaceleración del PIB.

Las cifras:

Más de 22.000

servicios

prestados, 90

gestiones diarias,

5.300 peticiones

ante el Registro

Mercantil de

Pontevedra,

5.200 alumnos,

acciones

comerciales a

veinte países



ASESORÍA JURÍDICA SERVICIOS ANTENAS COMUNICACIÓN COMITÉ EJECUTIVO Y PLENO UN AÑO EN IMÁGENES

Comercio exterior

El departamento de Comercio Exterior ha ampliado su actividad un 47%. De este modo, más de 600 empresas se vieron beneficiadas por las acciones comerciales programadas a más de veinte países del mun-

do. Los productos de las pymes de Vigo y su área estuvieron expuestos en ferias internacionales de primer nivel y, gracias a la labor de los becarios-promotores, las empresas pudieron establecer un contacto directo con mercados como los de Australia, Rumanía o Bélgica.

En el área de emprendedores, la Cámara siguió constatando la creciente tendencia hacia el autoempleo en la ciudad. De hecho, el Vivero de empresas de la institución sigue registrando una ocupación del 100% y se ha ampliado la lista de espera de proyectos que desean ser admiti-

dos en sus instalaciones. La Memoria dedica un capítulo a este fenómeno, recalcando el hecho de que se ha convertido en una de las pocas instituciones calificada como Punto PAIT desde el que se puede constituir una Sociedad Limitada o una SLNE con ahorro de trámites.

Por último, la Memoria de la Cámara también recoge, entre otras informaciones, el resumen de las actuaciones del Pleno y del Comité Ejecutivo de la Cámara y el detalle de la ejecución del presupuesto ordinario de 2007.

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

JULIO 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 7 IMPUESTOS ESPECIALES

Junio 2008. Todas las empresas. Mod. 511.

HASTA EL 21 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.

Segundo Trimestre

2008. Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

Junio 2008. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

Pagos fraccionados Renta Estimación Directa. Mod. 130.
Estimación Objetiva. Mod. 131.

IVA

Segundo Trimestre

2008. Régimen General. Mod. 300.

Régimen Simplificado. Mod. 310.

Regímenes General y Simplificado. Mod. 370.

Junio 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.

Segundo Trimestre

2008. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Segundo Trimestre 2008. Servicios vía electrónica. Mod. 367.

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

Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309.
Reintegro de compensaciones en el Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca. Mod. 341.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Junio 2008. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES

Segundo Trimestre

2008. Excepto Grandes Empresas. Mod. 553.

Abril 2008. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

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

Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

Junio 2008. Grandes Empresas. Mod. 560.
Todas las empresas. Mods. 564, 566.

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

Todas las empresas. Mod. 595.

Segundo Trimestre

2008. Mod. E-21.

Solicitudes de devolución: Introducción en depósito fiscal. Mod. 506.

Envíos garantizados. Mod. 507.

Ventas a distancia. Mod. 508.

Consumos de alcohol y bebidas alcohólicas. Mod. 524.

Consumo de hidrocarburos. Mod. 572.

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

IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Segundo Trimestre 2008. Mod. 569.

HASTA EL 25

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES
IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES (ESTABLECIMIENTOS PERMANENTES Y ENTIDADES EN ATRI-

BUCIÓN DE RENTAS CONSTITUIDAS EN EL EXTRANJERO CON PRESENCIA EN TERRITORIO ESPAÑOL)

Declaración anual

2007. Mods. 200, 201, 220, 225.

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

HASTA EL 31

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

Segundo Trimestre

2008. Cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el NIF a las entidades de crédito. Mod. 195.

Segundo Trimestre

2008. 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.

Pasión por los clásicos

Qualigest-Auto está especializada en el servicio integral de importación y exportación de automóviles

“La sensación de conducir una de estas excepcionales máquinas se convirtió en una pasión para mí y de ahí derivó en negocio”. Así resume Roberto Gómez un proceso que duró siete años, en los que su creciente cu-

riosidad por el mundo de los vehículos clásicos desembocó en el nacimiento de Qualigest-Auto, una empresa recién salida del Vivero de la Cámara dedicada a la importación, exportación y consigna de este tipo de automó-

viles, esencialmente de la marca Porsche.

Llenar un garaje con estas joyas es complicado, puesto que ya no se fabrican y las unidades son escasas y muy apreciadas. La labor de esta empresa comienza con la

búsqueda de automóviles disponibles: a través de anuncios especializados; en ferias (como la Pomona Swap Meet de California) o por medio de algún contacto, pero básicamente “se consiguen viajando y bus-

cando durante días”. En ocasiones, el empresario busca un modelo específico solicitado por un cliente; en otras, se deja llevar por su instinto para hacerse con alguna unidad interesante para añadir a su stock.



Roberto Gómez en un Porsche 912 E

SERVICIOS DE QUALIGEST-AUTO

- Importación y exportación de vehículos. Posee un stock con todos los vehículos restaurados y en perfecto funcionamiento, entre ellos varias unidades de Porsche 911; se entregan con la matrícula histórica y la ITV recién pasada.
- Consigna: asesora a propietarios de vehículos para su venta y los coloca en el mercado.
- Búsqueda de modelos concretos bajo demanda del cliente y asesoramiento en los trámites legales para la matriculación de clásicos en España.
- Servicio de localización de piezas de Porsche.

Mercado globalizado

Actualmente éste es un mercado muy globalizado. La mayor parte de los automóviles proceden de Europa y EE.UU. (California), y

“es muy factible que un alemán venga a buscar un coche a España o que un español vaya a Utah. Lo más importante para mí es que el coche sea lo más original posible, *matching numbers*”.

Roberto Gómez asegura

que al mercado de los vehículos clásicos no le está afectando la crisis económica, ya que se los considera una inversión segura. Sus primeros pasos los ha dado en el Vivero de la Cámara. Ahora, las necesidades

de espacio lo han llevado a trasladarse a Nigrán, pero valora muy positivamente iniciativas como la de la Cámara: “Mi estancia en el Vivero ha sido una experiencia muy satisfactoria y me parece una herramienta

muy interesante para animar a la apertura de nuevas empresas. La localización es fantástica por estar en el centro de Vigo. Me han resultado útiles todos los servicios del Vivero”, comenta Gómez.

ANUNCIOS

CONVOCATORIAS		AYUDAS		
Participación en la feria Mideest, París, Francia. Del 4 al 7 de noviembre. Subcontratación industrial.	do – Feria Conxemar. Países: Rusia, Grecia, Polonia, EE.UU. y Suecia. Del 7 al 9 de octubre.	Programa Emega. Resolución del 13 de junio de 2008 que establece las bases reguladoras que regirán las subvenciones para el apoyo a mujeres emprendedoras como fórmula de lucha contra la discriminación en el mercado de trabajo (programa Emega) y se procede a su convocatoria. D.O.G. N°121, de 24 de junio de 2008.	tera que abandonen la actividad, y se procede a su convocatoria para el año 2008. D.O.G. N°111, 10/06/2008.	viajar. Valorable formación de postgrado, experiencia en puesto similar y estancias en el extranjero.
Participación en la feria EMAF, Oporto, Portugal. Del 12 al 15 de noviembre. Máquina, herramienta y accesorios; mantenimiento industrial; productos y servicios para la industria. Productos de metalurgia y metalmecánica.	Misión comercial a Bielorrusia y Estonia. Del 27 al 31 de octubre.	Transporte. Orden del 29 de mayo de 2008 que establece las bases reguladoras para la concesión de las subvenciones a personas físicas y jurídicas titulares de autorizaciones de transporte público por carretera para el fomento de las condiciones de seguridad y de la incorporación de nuevas tecnologías y mejoras ambientales y se procede a su convocatoria para el año 2008. D.O.G. N°108, 05/06/2008.	EMPLEO Peluquera/o. Refª 506. Oficial de primera de peluquería. Experiencia. Edad aproximada: 20-40 años.	Técnico gestión comercial junior. Refª 495. Para realizar tareas de apoyo para el desarrollo de la actividad del departamento.
Participación en la feria Turntec, Frankfurt, Alemania. Del 3 al 5 de diciembre. Mecanizados.	Misión comercial a Australia y Nueva Zelanda. Del 18 al 30 de noviembre.		Esteticista. Refª 503. Edad aproximada: 18-35 años. Trabajo en Vigo. Posibilidad de media jornada o jornada completa.	Programador – diseñador web. Refª 491. Se busca persona con conocimientos de PHP, MYSQL, FLASH, para programación y diseño de página web. Necesaria experiencia.
Participación en la feria Euromold, Frankfurt, Alemania. Del 3 al 6 de diciembre. Moldes.	Visita a feria China Fisheries & Seafood Expo 2008, Qingdao. Del 3 al 7 de noviembre. Productos del mar y equipamiento y servicios para la industria de los productos del mar.	Transporte abandono. Orden del 4 de junio de 2008 que establece las bases reguladoras para la concesión de ayudas a transportistas autónomos de mercancías por carre-	Pintores – limpieza barcos. Refª 497. Se necesitan pintores a pistola y personal para la limpieza de barcos (desgasificado de tanques). Se valorará experiencia en el sector naval.	Operador de tráfico marítimo – aéreo. Refª 488. Titulación media o superior. Imprescindible dominio de inglés. Se encargará de la gestión de transportes internacionales.
Visita a la feria Intercool, Düsseldorf, Alemania. Del 28 de septiembre al 1 de octubre. Alimentos congelados.	Participación en feria Seafood Processing Europe 2009, Bruselas, Bélgica. Del 28 al 30 de abril de 2009.		Técnico gestión comercial junior. Refª 495. Para realizar tareas de apoyo para el departamento comercial. Se busca ingeniero industrial, especialidad organización. Capacidad de comunicación y trabajo en equipo, capacidad de organización y orientación al cliente, dominio del paquete informático Office y disponibilidad para	Administrativo bilingüe francés. Refª 487. Formación profesional o superior. Administrativo para departamento internacional. Relaciones comerciales con Francia.
Visita a la feria Icelandic Fisheries Exhibition, Islandia. Del 2 al 4 de octubre. Equipamiento pesquero.	Acciones financiadas por el Plan FOEXGA de las Cámaras de Comercio gallegas y la Consellería de Innovación e Industria. Contacto: 986 44 62 95 comex@camaravigo.com		Información de ofertas y ayudas: empleo@camaravigo.com. Tel.: 986 43 25 33. www.camaravigo.com.	
Misión inversa de importadores de pesca-				

Cómo nace una idea

La Cámara impartió, junto con BIC Galicia, un seminario encaminado a ayudar a los emprendedores, a convertir sus ideas de negocio en proyectos viables. Gracias al seminario de “generación y maduración de ideas”, los alumnos pudieron, a través de ejemplos prácticos, conocer el alcance de las fórmulas de éxito y pudieron aprender a utilizar las herramientas necesarias para dar forma a sus proyectos. La Cámara cuenta con un completo servicio de ayuda al emprendedor que asesora en todo el proceso de puesta en marcha de una pyme. Además, su Vivero de empresas está especialmente habilitado para dar cabida a aquellas micropymes de servicios ofreciéndoles recursos que eviten la elevada desaparición que se da en los primeros años de vida.



Seafood de Moscú



La pequeña feria Seafood Russia, un certamen sectorial que abrió sus puertas en el mes de junio en Moscú, no dejó indiferentes a los expositores gallegos que presentaron sus productos gracias a la organización y apoyo de la Cámara de Vigo. De hecho, en un contexto difícil para el sector pesquero, con continuas movilizaciones por la reducción de márgenes comerciales con la subida del precio de los carburantes, las empresas transformadoras ven en la exportación una salida a la pérdida de clientes en España. La participación de varias pymes en la Seafood Russia, así como la visita organizada con tal motivo a la feria, sirvió para demostrar que la búsqueda de nuevos mercados puede ser una salida interesante para quienes desean ampliar sus horizontes comerciales.

Inversa de materiales de construcción

Six empresas procedentes de Panamá y Costa Rica se reunieron en Vigo en el mes de junio con firmas de granito elaborado, puertas, prefabricados de hormigón, productos químicos y maquinaria para tratar de llegar a acuerdos comerciales estables. La creciente industria turística en esos dos países centroamericanos está animando a los provee-



dores gallegos a acercarse a este mercado. La acción se enmarca en el Plan FOEXGA en el que participan las Cámaras de Comercio de Galicia y la Consellería de Innovación e Industria.

Última edición del Plan General de Contabilidad

El pasado día 26 de junio terminaba el último de los cursos sobre las modificaciones introducidas con el nuevo Plan General de Contabilidad. Desde el 2007, los cursos y seminarios impartidos por la Cámara de Comercio sobre los cambios en el plan contable han contabilizado 1.190 alumnos, lo que supone un récord para la institución en programas sobre una única materia. El interés que ha despertado esta oferta ha hecho que la Cámara de Comercio programe nuevas ediciones de cara al segundo semestre del año, que se iniciará a mediados del mes de septiembre.



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 14. Tlf: 986 120 126. **ARCO EVENTOS.** Despacho 20. Tlf: 986 120 143. **BIT OCEANS RESEARCH.** Despacho 2. Tlf: 986 120 109.

BLUGUIA Despacho 18. Tlf: 986 120 128. **DATA KEEPER.** Despacho 8. Tlf: 986 120 124. **DESTRUDAT.** Despacho 10. Tlf: 902 875 779. **D'KORE.** Despacho 5. Tlf: 886 131

081. **ESTANDAR: GESTIÓN ALIMENTARIA.** Despacho 4. Tlf: 986 120 140. **INDICA.** Despacho 16. Tlf: 986 120 108. **IURIS CONSULTORA.** Despacho 11. Tlf: 986 120

113. **LA BALLENA QUE VA LLENA.** Despacho 6. Tlf: 886 131 237. **MANTENGO.** Despacho 15. Tlf: 986 120 134. **NARA COMUNICACIÓN.** Despacho 12. Tlf: 886 113

106. **N-VELAR.** Despacho 13. Tlf: 986 120 137. **DOCELAR DOMÓTICA.** Despacho 9. Tlf: 886 134 197. **PATAS DE PEIXE.** Despacho 3. Tlf: 120 111. **QUALIGEST.** Despacho

19. Tlf: 886 137 094. **UD3.** Despacho 7. Tlf: 886 131 245. **VIGOMARINE SERVICES.** Despacho 1. Tlf: 986 120 116.