

AÑO 6 N° 61 ENERO DE 2009

ÁREA

Cámara

Vigo

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

Más de 45
cursos
prácticos

Programa de
formación
semestral

Nueva Antena
en Ponteareas

La oficina de
Mondariz
traslada
su sede

Vigo Convention
Bureau

Apuesta por
el turismo
de congresos

ENTREVISTA

José García Costas

*“Nuestras prioridades son la
formación y la exportación”*

Aprovechar las circunstancias

En un informe presentado hace pocos días, el Servicio de Estudios del BBVA pronostica un crecimiento negativo del PIB en España de un 1 % en 2009, y FUNCAS prevé que la caída sea del 1,5 %. En general, la economía mundial ha entrado en una fase recesiva, que tendrá una duración que, de momento, ningún experto se atreve a fijar, y que dependerá, entre otros factores, de cómo reaccione la economía internacional ante las medidas, tanto actuales como futuras, de gobiernos y autoridades monetarias tendentes a reanimar la demanda, estimulando a los consumidores.

España, según todos los indicios, padecerá los efectos de la recesión algo más que otros países de nuestro entorno, en parte por el elevado ritmo de crecimiento económico del que hemos disfrutado, y en parte debido a ciertas condiciones estructurales de nuestra economía que hacen que se destruya más empleo cuando el crecimiento es menor o negativo, como ahora. Lo único claro es que, en un panorama general más difícil, tendremos que hacer las cosas mejor, con mayor eficiencia y competitividad.

Los pasados años de crecimiento rápido nos han llevado, según señalan muchos expertos a que en la economía española se hayan desarrollado y asentado numerosas ineficiencias. Dichas ineficiencias son, en su mayoría, viejas conocidas, pero la tranquilidad de años en los que no era tan necesario esforzarse han hecho que hayamos hecho poco o nada por corregirlas.

En el reciente Informe Global de Competitividad que prepara y publica el Foro Económico de Davos, España aparece en el puesto 29 de 134, bien por detrás de los países europeos a los que nos gusta compararnos, e incluso de otros como Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda o Chile.

Un año más el informe señala los problemas ya conocidos relativos al mercado de trabajo, en el que se destacan, no solo los elevados costes del despido, sino su complejidad burocrática. También se destacan los bajos resultados de un sistema académico que obtiene cada vez peores calificaciones, especialmente en lo que se refiere al conocimiento científico y matemático. Asimismo, se subraya el nivel aún insuficiente de los recursos dedicados a actividades innovadoras, y otros aspectos como la todavía baja utilización de nuevas tecnologías por parte de las empresas.

Pero el informe también pone de manifiesto las profundas ineficiencias del sector público, con un sistema normativo excesivamente fragmentado, con falta de transparencia a la hora de establecer políticas, con una burocracia compleja y arbitraria, y un poder judicial no siempre independiente del político, y colapsado.

En la situación actual, lo que hemos de hacer es aprender la lección y aplicarnos a corregir los errores, tomando las medidas que nos permitan construir un sistema más eficaz.

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

ÍNDICE GENERAL
107,5/ Variación en
un año 2,4%

Alimentos y bebidas
no alcohólicas.

110,5/3,1%. Bebidas
alcohólicas y
tabaco. 111,7/4,0%.

Vestido y calzado.
110,2/0,8%. Vivien-
da. 112,2/6,6%.

Menaje. 106,4/2,8%.
Medicina.

98,9/0,5%. Trans-
porte. 102,9/-1,5%.

Comunicaciones.
100,1/0,0%. Ocio y
cultura. 98,3/0,3%.

Enseñanza.
111,4/4,0%. Hote-
les, cafes

y restaurantes.
110,5/4,5%. Otros
bienes y servicios.

107,5/3,6%

María Teresa Pisano Avello

Delegada del Estado en
el Consorcio de la Zona
Franca de Vigo

Es momento de aunar esfuerzos públicos y privados



Cuando la economía global está atravesando una severa crisis es necesario, desde lo local, hacer un ejercicio de análisis sobre nuestras oportunidades y amenazas para saber acometer con precisión aquellas actuaciones que nos permitan encontrar nuestro propio camino de dinamización económica. En estas situaciones, creo que corresponde a las Instituciones públicas realizar el máximo esfuerzo, con políticas coordinadas entre las diferentes especializaciones departamentales, para trabajar en dar apoyo eficaz a la iniciativa privada. Es importante recordar que el Consorcio de la Zona Franca de Vigo tiene por objeto fundacional trabajar por el desarrollo económico de Vigo y su área de influencia. Obviamente, desde nuestra parcela no podemos influir en los mercados financieros internacionales pero sí prepararnos para asegurar la resistencia de nuestro tejido productivo de la mejor manera posible. En sus sesenta años de existencia el Consorcio se ha especializado en el desarrollo de suelo industrial y en acciones de apoyo y promoción empresarial y ese conocimiento es el que ahora debe estar al servicio de nuestra economía.

En el Consorcio de la Zona Franca actualmente apostamos por dotar a los parques de un conjunto de iniciativas de apoyo a los emprendedores para que en Vigo se sigan generando nuevos proyectos. Hablemos ahora de ejecuciones inmediatas, de realidades, de Porto do Molle.

Aquí queremos implantar un modelo de parque empresarial en el que se combinen las infraestructuras de calidad con una construcción en la que se prime la sostenibilidad y la dotación de servicios a la promoción de empresas, formación, e innovación. Si conseguimos aunar el esfuerzo de la iniciativa pública y la pujanza del sector pri-

vado para conseguir la combinación de usos necesaria, promoveremos en Porto do Molle un ámbito de calidad, integrado en el territorio, que irá mucho más allá de lo que tradicionalmente conocemos como un parque empresarial para ser una auténtica ciudad del trabajo.

En el Consorcio hemos diseñado este millón de metros cuadrados con una especial atención al parque fluvial de 250.000 m2 que recorrerá los márgenes del río Muíños como área de esparcimiento y contacto con la naturaleza, 255.576 m2 de suelo industrial en los que se instalen empresas productivas, 156.052m2 para pequeña industria, oficinas y servicios, 121.185 m2 de zona comercial donde poder hacer nuestras compras, 21.949 m2 para usos deportivos, 46.696 m2 para servicios como hoteles, restauración o gasolineras, y 21.155m2 de equipamientos que podrán albergar colegios, guarderías o centros de salud. Una gran inversión que dará empleo a más de cinco mil personas que podrán desarrollar aquí prácticamente todas sus actividades diarias.

Es importante añadir que en una situación como la actual y para facilitar la actividad económica en este año de crisis financiera global, en el Consorcio consideramos que en la próxima oferta pública de Porto do Molle no sólo se debe licitar suelo en el que la empresa pueda construir su nave sino que, por la dificultad circunstancial de las compañías para la consecución de crédito, la Institución debe implicarse más y también debe ofrecer naves modulares ya construidas por el propio Consorcio que salgan al mercado en régimen de venta o alquiler. Esperamos que nuestro trabajo sirva para preservar la actividad económica y seguir generando empleo.

Plan FOEXGA 2009

A Cámara de Vigo organiza máis de 40 accións de comercio exterior

MISIÓNS COMERCIAIS

Cámara: Vigo
Sector: Plurisetorial

Destino: Panamá-Costa Rica-Nicaragua
Datas: 8-14 febreiro

Destino: Guatemala-O Salvador-Honduras
Datas: 15-21 febreiro

Destino: Rumanía
Datas: 16-19 marzo

Destino: Os Ánxeles-San Francisco- algún estado do centro ou Texas
Datas: 10-17 de maio

Destino: Italia
Datas: 25-29 maio

Destino: Portugal
Datas: 1-5 xuño

Destino: Croacia-Bosnia-Eslovenia
Datas: 8-13 xuño

Destino: Canadá-Chicago
Datas: 19-25 outubro

Destino: Estonia-Bielorusia
Datas: 26-31 outubro

Destino: Australia-Nova Zelandia
Datas: 16-28 novembro

Destino: Nixeria-Ghana-Costa de Marfil
Datas: Sen determinar

PARTICIPACIÓN EN FEIRAS

Cámara: Vigo

Sector: Subcontratación
Feira STIM (Lyon)
Datas: 10-13 marzo

Sector: Derivados da pesca
Feira Internacional Boston Seafood Show
Datas: 15-17 marzo

Sector: Alimentación
Feira SIAL (Montreal)
Datas: 1-3 abril

Sector: Alimentación
Feira Alimentaria Lisboa
Datas: 19-22 abril

Sector: Subcontratación
Feira de Subcontratación de Hannover
Datas: 20-24 abril

Sector: Maquinaria industria pesqueira
Feira Seafood Processing Europe
Datas: 28-30 abril

Sector: Subcontratación
Feira Interpart de Karlsruhe (Alemaña)
Datas: 5-6 maio

Sector: Subcontratación
FeiraSubcon (Birmingham)
Datas: 9-11 xuño

Sector: Subcontratación
Aliankinta (Tampere - Finlandia)
Datas: 8-10 setembro

Sector: Subcontratación
Feira Siane (Toulouse)
Datas: 3-5 novembro

Sector: Subcontratación
Feira Elmia (Suecia)
Datas: 10-13 novembro

Sector: Subcontratación
Midest
Datas: 17-20 novembro

Sector: Mecanizados
Turntec (Frankfurt)
Datas: Novembro/décembro

Sector: Moldes
Euromold (Frankfurt)
Datas: Novembro/décembro

VISITAS A FEIRAS

Cámara: Vigo

Sector: Turismo termal
Thermalies (Paris)
Datas: 22-25 xaneiro

Sector: Alimentación-peixe
PRODEXPO (Moscu)
Datas: 9-13 febreiro

Sector: Turismo
BIT (Milán)
Datas: 19-22 febreiro

Sector: Cruceiros
Seatrade (Miami)
Datas: 16-19 marzo

Sector: Industria
Feira Hannover
Datas: Abril

Sector: Turismo
World Travel Market (Londres)
Datas: 9-12 novembro

Sector: Naval
MARINTEC (Shanghai)
Datas: Novembro

Sector: Peixe-acuicultura
China&Seafood Expo and Aquaculture China
Datas: Novembro

MISIÓNS COMERCIAIS INVERSAS

Cámara: Vigo

Sector: Naval
World Fishing Exhibition
Datas: 16-19 setembro

Sector: Maquinaria
País: Irán
Datas: Sen determinar

Sector: Turismo/Xornalismo
(misión inversa de xornalistas británicos no Salón DD.OO. e Delicatessen)
País: Reino Unido
Datas: Outubro

Sector: Conxelados
Conxemar
Datas: Outubro

Sector: Turismo/Xornalismo
(misión inversa de xornalistas)
Datas: Novembro

ENCUNTROS EMPRESARIAIS

Cámara: Vigo

Encontro empresarial en Dublin
Datas: Sen determinar

Encontros cooperación con Portugal
Datas: Novembro

OUTRAS ACCIÓNS

Bolseiros no exterior

As Cámaras de Comercio de Galicia dispoñen de varios bolseiros promotores destinados en diferentes países, a función dos cales é apoiar as misións comerciais que se celebran nos devanditos países, así como colaborar na introdución de empresas galegas neses mercados. Os gastos son cofinanciados pola Cámara organizadora e a Xunta de Galicia.

Cámara: Vigo

Destino: Rumanía
Duración da beca: Xaneiro-novembro

Destino: Portugal
Duración da beca: Xaneiro-décembro

Destino: Australia
Duración da beca: Xaneiro-novembro



Vigo Convention Bureau

Una sólida apuesta por el turismo de congresos en Vigo

El pleno de la Cámara de Comercio aprobó el pasado 15 de diciembre la inclusión de la institución cameral en la Fundación Vigo Convention Bureau, una acción que sitúa a la ciudad olívica en el circuito de captación de convenciones y ferias internacionales



La Cámara de Comercio será uno de los socios que integren la Fundación Vigo Convention Bureau. Así lo aprobaron los miembros que integran el pleno de la Cámara de Comercio de Vigo el pasado 15 de diciembre. El nuevo órgano, del que también forman parte la Xunta de Galicia, el Concello vigués, el IFEVI, la Confederación de Empresarios de Pontevedra y Caixanova, pretende potenciar el turismo de congresos y convenciones en la ciudad olívica.

El objetivo es situar a Vigo en el circuito de captación de congresos y ferias internacionales, favoreciendo asimismo el desarrollo de las infraestructuras turísticas necesarias para el desarrollo de este subsector. La Fundación se encargará también de crear una Guía Profesional de Congresos, que recogerá un inventario de recursos y servicios turísticos especializados en este tipo de eventos.

El objetivo es que el nuevo organismo forme parte del "Spain Convention Bureau", una entidad sin ánimo de lucro que agrupa en la actualidad a



41 ciudades de congresos, entre las que se encuentran además de Madrid, Barcelona, Sevilla y Zaragoza, las ciudades gallegas de A Coruña, Pontevedra y Santiago de Compostela. La finalidad del SCB es promover el intercambio de experiencias e información de este sector entre los distintos municipios que lo integran y realizar acciones encaminadas a

la promoción conjunta tanto a nivel nacional como internacional. El Spain Convention Bureau se constituyó en el año 1984, en el seno de la Federación Española de Municipios y Provincias, como una sección especializada dentro de la Comisión de Turismo, con la denominación de Sección Española de Ciudades de Congresos.

Nace la Antena local de Ponteareas

La delegación de Mondariz ha trasladado ya su actividad a esta nueva oficina cameral

Las pymes de las zonas más alejadas de Vigo seguirán teniendo acceso a todos los servicios de asesoramiento empresarial que de forma regular ofrece la Cámara



El Programa Antenas: "Servicios de Proximidad para la Pequeña y Mediana Empresa" nació con la inauguración de la primera oficina en Medina de Pomar hace ya cinco años. El objetivo de estas delegaciones es proporcionar a los empresarios de las zonas más alejadas los servicios empresariales que la Cámara ofrece de forma regular en las principales ciudades. En la actualidad, contamos ya con 120 Antenas distribuidas por todo el territorio nacional.

La Cámara de Vigo, con tres antenas camerales en su demarcación acaba de inaugurar una nueva sede en la localidad de Ponteareas. De este modo, la delegación de Mondariz,

en funcionamiento desde mayo del 2004, traslada su actividad a la nueva oficina situada ahora en el Centro de Desarrollo Local de Ponteareas.

Desde su creación hace cuatro años, la Antena de Mondariz ha basado su trabajo diario en la realización de acciones dirigidas a las pymes de su demarcación, entre las que destaca el asesoramiento a emprendedores, la orientación en la tramitación de subvenciones y el asesoramiento jurídico. Además, se han impulsado acciones concretas en el ámbito formativo y se han realizado reuniones y estudios económicos específicos, con el propósito de dinamizar económicamente el área de influencia.

En la actualidad existen 120 Antenas distribuidas por todo el territorio español, que forman parte del programa: "Servicios de Proximidad para la Pequeña y Mediana Empresa"

Mondariz Balneario en cifras

Haciendo un balance de actividad, entre mayo del 2004 y noviembre del 2008, la oficina

de Mondariz ha registrado más de un millar de consultas y servicios, atendiendo a casi 700 autónomos, empresas y

particulares. En referencia al crecimiento de la Antena, precisamente el pasado año ha sido el ejercicio en el que se han

obtenido los mejores resultados, experimentándose un incremento de casi el 70% en el número de usuarios, respecto al 2007.

En cuanto al número de consultas y servicios, el crecimiento obtenido ha sido de un 34%. Las acciones formativas conforman

el grueso de los servicios ofertados, representando más del 60% de los mismos. En este sentido ha tenido especial

repercusión el curso de manipulador de alimentos, convocándose en múltiples ocasiones a lo largo de este año.

José García Costas
 Presidente de la
 Cámara de Comercio
 de Vigo

“Nuestras prioridades son la formación y la exportación”



¿Qué balance hace de este año para nuestra ciudad?

Ha sido un año muy difícil. Termina en una situación que no invita a la confianza ni a la esperanza de resolver los temas a corto plazo así que, sin ánimo de ser pesimista, tengo que decir que nos esperan tiempos muy difíciles.

Pese a la mala situación económica global que existe, ¿cómo considera que se percibe la imagen de nuestro tejido empresarial en el exterior?

Los problemas que están surgiendo no tienen en absoluto nada que ver con la percepción que se tiene de nosotros ni de nuestro tejido empresarial. La situación es de un calado mucho más profundo y, desgraciadamente para nosotros, lo que existe en este momento no lo puede resolver nuestro tejido empresarial.

¿Cuál cree que debería ser el papel de las Cámaras en lo que se refiere al desarrollo económico de Galicia? ¿Se les escucha lo suficiente?

El papel que deben jugar las Cámaras se resume en formación y apoyo a la exportación. Una salida que tenemos los empresarios en este momento es exportar lo máximo posible y una necesidad es formar a nuestros trabajadores para que sean más competitivos. Por tanto, los principales objetivos de la Cámara deben ser fomentar más

e invertir más en las exportaciones y formar a nuestros trabajadores y empresarios.

En este y en otros aspectos, ¿qué retos le esperan a la Cámara de Comercio de Vigo en 2009?

Nuestras previsiones para el año 2009 son altas y, como siempre, tenemos unos objetivos ambiciosos, pero va a depender mucho de la evolución de la economía. No nos olvidemos que para lograr metas se necesitan recursos económicos y nosotros somos sensibles a la marcha de la economía. (Por tanto vamos a intentar hacer todo aquello que se pueda dentro de los parámetros que defendemos, pero siempre con los recursos económicos que dispongamos)

Volviendo a hablar de ciudad, a lo largo de este año y en los años anteriores han quedado muchos temas pendientes, sobre todo en lo que a infraestructuras se refiere, ¿se puede hablar de prioridades?

Siempre hay que hablar de prioridades. Naturalmente si los recursos que se tienen son limitados hay que priorizar. Esta ciudad tiene muchos retos pendientes, algunos que están en vías de solución y otros que a mí se me antojan con soluciones largas. Si hablamos de proyectos que tienen pendientes dotaciones económicas importantes, hay uno que a mí me parece importantísimo y es la depuración de aguas de Vigo. Todos sabemos que estamos

causando un daño a la Ría que va a ser muy difícil de corregir en los próximos años. Y para eso hace falta una inversión muy fuerte y una intención política de resolver el problema con la inmediatez que este tema requiere. Yo espero y confío en que la obra se licite en los primeros meses del año que viene, pero para esto hace falta voluntad y medios económicos.

El AVE, por ejemplo, es una infraestructura con un contenido de competitividad para nuestras empresas importante pero no nos podemos olvidar de que hacen falta ingentes cantidades de dinero para que esta obra se complete. Sucede lo mismo con la autovía Pontevedra-Vigo, aunque yo creo que unir ambas ciudades por una vía rápida y a coste cero es importante para el desarrollo de esta zona. Por otro lado, la ampliación del puente de Rande es una necesidad perentoria, todos sabemos lo que pasa cada vez que hay un pequeño accidente.

El anuncio de la apertura de la oficina del Registro Mercantil responde a una demanda muy antigua. El Juzgado de lo Mercantil, ¿se presenta ahora más cerca?

En este momento el problema de la oficina del Registro Mercantil parece que se va a resolver, y digo “parece” porque a mí me gusta hablar de las cosas cuando están conseguidas. Será una subdelegación lo que en Vigo se va a poner en marcha en el primer trimestre pero nues-

tra petición va más allá y no vamos a cejar en el empeño hasta que se cumpla. En lo que respecta al Juzgado de lo Mercantil, este es ya otro tema que tiene que ver con la ciudad de la justicia. En este momento los juzgados están absolutamente colapsados, así que dudo mucho que sea posible intentar meter ahí el Juzgado de lo Mercantil... Tiene que ponerse en marcha la dotación del espacio necesario para los juzgados de Vigo y, una vez más, se requieren voluntad política y dotaciones económicas.

Estamos en año electoral, ¿qué compromisos le pide a los políticos?

Si yo tuviera que pedir algo a los Reyes Magos les pediría que se arbitrasen las fórmulas para que podamos salir de la crisis económica, porque no sería lógico pedir en materia de infraestructuras sin resolver antes la crisis y la sangría que en este momento está significando el aumento de parados. El paro es una de las consecuencias más graves y de más lenta recuperación que nos va a dejar la actual situación económica. El sistema puede verse muy complicado si sobrepasamos la cifra de cuatro millones de parados, y, en este momento, nadie nos garantiza que no se vaya a superar. Esto se transforma en la falta de ingresos de la seguridad social y el aumento de cifras para pagar el paro. Cuatro millones de parados en España es ahora mismo un problema de difícil solución.

Máis de 45 cursos no primeiro semestre do ano

A Cámara ofrece un programa ateigado de xornadas formativas sobre comercio exterior, contabilidade, xestión empresarial, informática e idiomas. Entre as novidades deste ano atópanse o curso de portugués comercial e os seminarios “Que franquicia montar no 2009” e “Web 2.0 e Empresa”



“Peché do exercicio 2008: novidades contables e fiscais”

Duración: 15 horas. Datadas: do 26 ao 30 de xaneiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Contabilidade Heral”

Duración: 45 horas. Datadas: do 2 ao 20 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Xestión de impagados”

Duración: 9 horas. Datadas: do 3 ao 5 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Como Negociar coa Banca”

Duración: 9 horas. Datadas: do 9 ao 11 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Curso Práctico: O Novo Plan Heral de Contabilidade para Pemes”

Datadas: do 16 ao 26 de febreiro de 19:30 a 22:00 horas. Do 13 ao 23 de abril de 19:30 a 22:00 h.

“Xestión eficaz do tempo”

Duración: 8 horas. Datadas: 18 e 19 de febreiro. Horario: 18:00 a 22:00 h.

“Contabilidade Informatizada: Contaplus”

1ª edición: Duración: 15 horas. Datadas: do 23 ao 27 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 horas.

2ª edición: Duración: 15 horas. Datadas: do 2 ao 6 de marzo. Horario: 16:00 a 19:00 h.

“Curso Práctico de Fiscalidade para a Peme: IVE, I.R.PF e Imposto de sociedades”

Duración: 30 horas. Datadas: do 23 de febreiro ao 6 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Análise de Balances”

Duración: 12 horas. Datadas: do 2 ao 5 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Xestión de tesourería”

Duración: 15 horas. Datadas: do 9 ao 13 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Captación e Fidelización de Clientes”

Duración: 9 horas. Datadas: 16, 17 e 18 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Protocolo Empresarial”

Duración: 10 horas. Datadas: do 30 de marzo ao 3 de abril. Horario: 20:00 a 22:00 h.

“Contratos, Nóminas e Seguridade Social”

Duración: 30 horas. Datadas: do 13 ao 24 de abril. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Xestión e Control de Custos”

Duración: 10 horas. Datadas: do 20 ao 23 de abril. Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Facturación Informatizada: Facturaplus”

Duración: 12 horas. Datadas: do 27 ao 30 de abril. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Técnicas de Venda”

Duración: 9 horas. Datadas: 4, 5 e 6 de maio. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Ferramentas de Xestión da Innovación”

Duración: 20 horas. Datadas: del 18 al 22 de maio. Horario: 16:30 a 20:30 h.

“Nóminas Informatizadas: Nominaplus”

Duración: 15 horas. Datadas: do 15 ao 19 de xuño. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Manipulador de Alimentos”

Duración: 3 horas. Datadas: A determinar

“Condutor de carretillas elevadoras”

Duración: 10 horas. Datadas: A determinar

INFORMÁTICA

“Iniciación á Informática: Windows Vista e Word 2007”

Duración: 30 horas. Datadas: do 26 de xaneiro ao 6 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Folla de Cálculo: Excel 2007”

(Nivel I)
Duración: 30 horas. Datadas: do 9 ao 20 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Folla de Cálculo: Excel 2007 Avanzado”

(Nivel II)
Duración: 30 horas.

1ª. Datadas: do 2 ao 13 de marzo.

Horario: 19:00 a 22:00 h.

2ª. Datadas: do 18 ao 29 de maio.

Horario: 16:00 a 19:00 h.

“Tratamento de Textos: Word 2007”

Duración: 30 horas. Datadas: do 16 ao 31 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Iniciación ao retoque fotográfico: Photoshop CS3”

Duración: 21 horas. Datadas: do 6 ao 16 de abril. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Internet e Correo Electrónico”

Duración: 10 horas. Datadas: 17 e 18 de abril. Horario: venres de 16:00 a 21:00 h. e sábado de 9:00 a 14:00 h.

“Presentacións comerciais: Powerpoint 2007”

Duración: 15 horas. Datadas: do 20 ao 24 de abril. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Folla de Cálculo: Excel 2007 Especializado”

(Nivel III)
Duración: 30 horas. Datadas: do 4 ao 15 de maio. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Microsoft Outlook 2007: Correo, Agenda e Tarefas”

Duración: 10 horas. Datadas: 9 e 16 de maio. Horario: 9:00 a 14:00 h.

“Bases de datos: Access 2007”

(Nivel I)

Duración: 30 horas. Datadas: do 18 ao 29 de maio. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Bases de datos: Access 2007 Avanzado”

(Nivel II)
Duración: 30 horas. Datadas: do 1 ao 12 de xuño. Horario: 19:00 a 22:00 h.

COMERCIO EXTERIOR

“Curso Superior: Estratexia e Xestión do Comercio Exterior”

Duración: 140 horas. Datadas: do 30 de marzo ao 20 de maio. Horario: 18:00 a 22:00 h.

“Xestión e práctica aduaneira I”

Duración: 30 horas. Datadas: do 23 de febreiro ao 6 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Comercio Internacional: incoterms 2000”

Duración: 15 horas. Datadas: do 9 ao 13 de febreiro. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Xestión Aduaneira II: Rexímenes aduaneiros especiais e fiscalidade internacional”

Duración: 24 horas. Datadas: do 16 ao 27 de marzo. Horario: 19:00 a 22:00 h.

“Medios de pago internacionais: créditos documentarios e normas UCP 600”

Duración: 30 horas. Datadas: do 13 ao 24 de abril. Horario: 19:00 a 22:00 h.

LINGUAS

“Conversación en Inglés: Business Conversation”

Duración: 30 horas. Datadas: do 23 de febreiro ao 12 de marzo. Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Inglés Empresarial”

Duración: 30 horas. Datadas: do 16 de marzo ao 2 de abril. Horario: 19:30 a 22:00 h.

“Portugués Comercial”

Duración: 25 horas. Datadas: do 4 ao 15 de maio. Horario: 19:30 a 22:00 h.

SEMINARIOS

“Documentos do Transporte Marítimo Internacional: o coñecemento de embarque”

Duración: 2 horas. Data: 3 de febreiro. Horario: 16:30 a 18:30. Gratuito previa inscrición.

“A Franquicia: tendencias 2009”

Duración: 1,5 horas. Data: 4 de febreiro. Horario: 20:00 a 21:30. Gratuito previa inscrición.

“Claves para unha venda efectiva”

Duración: 4 horas. Data: 18 de febreiro. Horario: 10:00 a 14:00 h. Gratuito previa inscrición.

“Como adaptar a empresa á LOPD”

Duración: 4 horas. Data: 25 de febreiro. Horario: 9:30 a 13:30 h. Gratuito previa inscrición.

“Novidades Rexime Jurídico dos traballadores non comunitarios en España”

Duración: 4 horas. Data: 4 de marzo. Horario: 10:00 a 14:00 h. Gratuito previa inscrición.

“Sinatura dixital e facturación electrónica”

Duración: 4 horas. Data: 11 de marzo. Horario: 9:30 a 13:30 h. Gratuito previa inscrición.

“Web 2.0 e Empresa”

Duración: 2 horas. Data: 25 de marzo. Horario: 18:00 a 20:00 h. Gratuito previa inscrición.

“O Contrato do Seguro no Transporte Marítimo Internacional”

Duración: 2 horas. Data: 2 de abril. Horario: 16:30 a 18:30 h. Gratuito previa inscrición.

“Que Franquicia Montar en 2009”

Duración: 1,5 horas. Data: 5 de maio. Horario: 20:00 a 21:30 h. Gratuito previa inscrición.

PRAZAS LIMITADAS

A participación nos cursos formázanse por rigorosa orde de chegada das solicitudes.

DIPLOMAS

Ao finalizar cada curso a Cámara de Comercio entregará un diploma aos alumnos que acrediten a súa asistencia e aproveitamento.

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

ENERO 2009	L	M	Mi	J	V	S	D
				1	2	3	4
	5	6	7	8	9	10	11
	12	13	14	15	16	17	18
	19	20	21	22	23	24	25
	26	27	28	29	30	31	

HASTA EL 9

IMPUESTOS ESPECIALES

Diciembre 2008. 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.

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

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

Resumen anual 2008. Mods. 180, 188, 190, 193, 194.

IVA

Comunicación de incorporaciones en el mes de diciembre.

Régimen especial del grupo de entidades. Mod. 039.

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

SUBVENCIONES, INDEMNIZACIONES O AYUDAS DE ACTIVIDADES AGRÍCOLAS, GANADERAS O FORESTALES

Declaración anual 2008. Presentación en papel (preimpreso o

generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 346.

IMPUESTOS ESPECIALES

Cuarto Trimestre 2008. Mod. 553.

Noviembre 2008. Grandes Empresas (*). Mod. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

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

Cuarto Trimestre 2008. Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

Diciembre 2008. Grandes Empresas. Mod. 560.

Todas las empresas. Mods. 564, 566.

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

Cuarto Trimestre 2008. Mod. E-21.

Todas las empresas. Mod. 595.

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 510.

IMPUESTO SOBRE EL CARBÓN
Año 2008. Todas las empresas. Mod. 596.

IMPUESTO SOBRE HIDROCARBUROS

Año 2008. Relación anual de kilómetros realizados.

IMPUESTO SOBRE VENTAS

MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Cuarto Trimestre 2008. Mod. 569.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Diciembre 2008. Mod. 430.

Resumen anual 2008. Mod. 480.

OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS

Declaración anual 2008. Mod. 198.

HASTA EL 30

RENTA

Pagos fraccionados Renta

Cuarto Trimestre 2008: Estimación Directa. Mod. 130.

Estimación Objetiva. Mod. 131.

IVA

Cuarto Trimestre 2008. Mod. 300.

Declaración final. Régimen Simplificado. Mod. 311.

Declaración final. Regímenes General y Simplificado. Mod. 371.

Diciembre 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.

Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322.

Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353.

Cuarto Trimestre (o año 2008).

Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias.

Mod. 349.

Resumen anual 2008. Mod. 390.

Grandes Empresas. Mod. 392.

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

Cuarto Trimestre 2008. Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309.

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

Diciembre 2008 (o año 2008).

Operaciones asimiladas a importaciones. Mod. 380

PLANES, FONDOS DE PENSIONES, SISTEMAS ALTERNATIVOS, MUTUALIDADES DE PREVISIÓN SOCIAL, PLANES DE PREVISIÓN ASEGURADOS, PLANES INDIVIDUALES DE AHORRO SISTEMÁTICO, PLANES DE PREVISIÓN SOCIAL EMPRESARIAL Y SEGUROS DE DEPENDENCIA

Declaración anual 2008. Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 345.

DECLARACIÓN INFORMATIVA DE PRÉSTAMOS Y CRÉDITOS Y OTRAS OPERACIONES FINANCIERAS RELACIONADAS CON BIENES INMUEBLES

Declaración anual 2008. Mod. 181.

DECLARACIÓN INFORMATIVA DE DETERMINADOS PREMIOS EXENTOS DEL IRPF

Declaración anual 2008. Mod. 183.

DIGA, Desarrollos Informáticos de Galicia

Desde pequeñas páginas Web hasta complejas aplicaciones de gestión

Marcos Espada y César Lojo, dos jóvenes emprendedores instalados en el Vivero de la Cámara desde el pasado mes de julio, desarrollan aplicaciones Web de calidad, personalizadas y a un precio altamente competitivo



Desde pequeñas páginas Webs hasta complejas aplicaciones informáticas de gestión; este es el amplio espectro de servicios en el que se mueve la empresa DIGA, Desarrollos Informáticos de Galicia, en funcionamiento desde el pasado mes de abril. Marcos Espada y César Lojo, dos jóvenes apasionados por las nuevas tecnologías, decidieron dejar de trabajar por cuenta ajena para embarcarse en su propio proyecto que, según apuntan, “nos permite ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes”. DIGA se encarga además de todos aquellos aspectos que rodean a la creación de una página en Internet, como el alojamiento en servidores, la administración del dominio o el mantenimiento del sitio Web.

A pesar de pertenecer a un sector altamente competitivo, esta pequeña empresa ha encontrado la manera de posicionarse en el mercado apostando por una atención personalizada, sin que ello suponga un mayor coste para el cliente. En este sentido, los responsables de Desarrollos Informáticos de Galicia explican

que su triunfo radica en su forma de trabajar: “*nosotros desarrollamos aplicaciones de calidad a medida de cada cliente. La competencia no es capaz de ofrecer soluciones equivalentes a un precio tan competitivo como el nuestro*”. Y es que a lo largo de sus nueve meses de vida, DIGA ha trabajado para empresas que presentan necesidades informáticas muy dispares. “*Nuestros clientes son de diversa índole, desde una peluquería, pasando por una inmobiliaria, hasta un banco*”, indican Espada y Lojo.

Aunque por el momento su ámbito de actuación se restringe al mercado gallego, estos dos emprendedores contemplan la posibilidad de expandirse a nivel nacional, ya que para ellos “*trabajar por y para Internet hace que las distancias no sean un problema a la hora de hacer negocio*”.

“Lo más difícil es mantenerse, arrancar es fácil”

Marcos y César reconocen no haber sufrido grandes dificultades

a la hora de iniciar esta aventura empresarial. Según sus propias palabras, “*contando con la ayuda de la Cámara de Comercio, realmente no hay muchos problemas que se puedan presentar*”. “*Las únicas dificultades son las que se derivan del desconocimiento de los trámites administrativos; aunque esto tiene fácil solución, gracias al asesoramiento de la Cámara de Comercio y contratando a una gestoría*”, añaden.

Sin lugar a dudas, para estos dos jóvenes “*lo más difícil es mantenerse, arrancar es fácil*”, sobre todo si se dispone del apoyo de la institución cameral. DIGA lleva más de cinco meses instalada en el Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio y hasta el momento valora muy positivamente esta experiencia. “*Poder empezar tu actividad con una oficina completa en el centro de Vigo es una oportunidad que no se puede rechazar. Formar parte del Vivero nos ha facilitado mucho el desarrollo pleno de nuestro negocio*”, afirman.

ANUNCIOS

CONVOCATORIAS

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

Misión comercial a Panamá, Costa Rica y Nicaragua. Del 8 al 14 de febrero del 2009. Sector: plurisectorial.

Misión comercial a Honduras, El Salvador y Guatemala. Del 15 al 21 de febrero del 2009. Sector: plurisectorial.

Participación en la Feria BIT-Milán. Del 19 al 22 de febrero del 2009. Lugar: Milán (Italia). Sector: turismo

Misión Comercial a Rumanía. Del 16 al 19 de marzo del 2009. Lugar: Bucarest (Rumanía). Sector: plurisectorial.

Participación en la Feria STIM. Del 10 al 13 de marzo del 2009. Lugar: Lyon (Francia). Sector: subcontratación industrial.

Participación en la Feria Seatrade. Del 16 al 19 de marzo del 2009. Lugar: Miami (EE.UU). Sector: cruceros.

Participación en Feria SIAL. Del 1 al 3 de abril del 2009. Lugar: Montreal (Canadá). Sector: alimentación.

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; sector eólico.

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

Análisis empresarial para el acceso al Mercado Alternativo Bursátil. Resolución del 20 de diciembre de 2008 por la que se le da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Gallego de Promoción Económica (Igapé), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas para facilitar el análisis empresarial de las empresas gallegas de cara al acceso al Mercado Alternativo Bursátil (MAB). D.O.G. n°244 del 17 de diciembre. Plazo: 27/02/2009

Empresas periodísticas y de radiodifusión. Resolución del 21 de noviembre de 2008, de la Secretaría General de Comunicación, por la que se establecen, para el año 2009, ayudas económicas, en régimen de concurrencia competitiva, destinadas a empresas periodísticas y de radiodifusión. D.O.G. n°234 del 2 de diciembre de 2008. Plazo: 03/01/2009

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. n°76 del 21 de abril de 2008. Plazo: 22/02/2009.

Internacionalización – IGAPE. Resolución del 9 de mayo de 2008 por la que se da publicidad a las bases reguladoras de las ayudas del Igapé 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. n°92 del 14 de mayo de 2008. Plazo: 30/06/2009.

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. n°215 del 5 de noviembre de 2008. Plazo: 31/12/2009.

EMPLEO

Ref°555. Tco. Intermedio Prevención Riesgos Laborales. Formación específica.

Ref°556. Tco. en Producción. Formación profesional electricidad. Valorables conocimientos de neumática e hidráulica.

Ref°557. Jefe Dpto. Administración. Lcdo. Empresariales o Económicas. Experiencia imprescindible, preferiblemente en el sector de la distribución de bebidas.

Ref°563. Responsable Dpto. de Exportación. Licenciado con master en comercio exterior. Experiencia en puesto similar. Conocimientos de logística internacional. Participación en ferias y misiones comerciales. Dominio de inglés. A Coruña.

Ref°564. Ingeniero Técnico Industrial para departamento comercial. Edad aproximada: Entre 25 y 35 años. La Cañiza.

Ref°568. Administrativo para departamento financiero. Dominio del Nuevo Plan General Contable. Titulación deseada: diplomatura/licenciatura. Valorable experiencia en puesto similar.

Ref°569. Técnico de aduanas. Conocimientos de comercio exterior. Experiencia y formación específica en gestión aduanera. Edad aproximada: entre 20 y 35 años.

Ref°570. Dependiente decorador. Imprescindible conocimientos en dibujo. Hasta 40 años.

Ref°571. Delegado comercial para zona norte de Portugal. Ingeniero Técnico. Se encargará de captar ofertas de obras industriales, aparcamientos y centros comerciales para estudio y posterior ejecución en estructura prefabricada. Edad aproximada: entre 30 y 45 años.

Ref°572. Recepcionista de hotel con funciones administrativas. Horario: De 8.30 a 12.30 h. Valorable experiencia en puesto similar dentro del sector. Edad aproximada: entre 25 y 45 años.

Ref°573. Ingeniero Tco. o Superior Industrial. Valorable especialidad en electricidad y experiencia en mantenimiento industrial.

Ref°574. Tco de proyectos en el eje de innovación y estrategia empresarial. Licenciado. Dominio de gallego. Nivel medio de inglés. Valorable experiencia en puesto similar y conocimiento de la norma ANSI/ PMI 99-001-2004.

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

ACTUALIDAD



Éxito rotundo de participación en los seminarios sobre el cierre contable y fiscal del 2008

Un total de 370 profesionales asistieron a los dos seminarios que la Cámara de Comercio de Vigo organizó durante el mes de diciembre para orientar a las pequeñas y medianas empresas en el cierre contable y fiscal del año 2008. Las jornadas, que se llevaron a cabo en el Club Financiero y el Centro Social Caixanova, abordaron las novedades contables y los principales impactos fiscales que se derivan de la aplicación del nuevo PGC. El gran interés mostrado por las pymes de la demarcación ha llevado a la Cámara a organizar un nuevo curso más completo sobre el cierre del ejercicio, que tendrá lugar entre los días 26 y 30 de enero.

V Encuentro Empresarial Luso-Galaico

300 empresarios portugueses y gallegos afincados en el país vecino se dieron cita el pasado 9 de diciembre en Lisboa con motivo del V Encuentro Empresarial Luso Galaico, organizado por las Cámaras de Comercio de A Coruña y Vigo. El evento contribuyó al fortalecimiento de las relaciones de negocio entre ambos países y la búsqueda de nuevas fórmulas de cooperación. Las 28 empresas gallegas participantes mantuvieron hasta 300 reuniones individuales a lo largo de dos días de trabajo. Fueron muchos los sectores representados en este foro, desde la construcción hasta el agroalimentario, pasando por las energías renovables, las nuevas tecnologías o la maquinaria industrial. Según la Cámara de Comercio Luso Española, durante los 9 primeros meses del 2008, Galicia vendió en Portugal un valor de 2.000 millones de euros.



Revolucionario servicio de contratos por SMS

La Autoridad de Certificación Digital de las Cámaras de Comercio, Camerfirma, y la operadora de mensajería móvil, Lleida.net, han lanzado al mercado un servicio de Contrato por SMS. Este sistema, pionero en el mundo, permite materializar un contrato a través del móvil, con acuse de recibo y firma digital, lo que equivale a un contrato privado con plena validez legal. Hasta el momento, tres operadoras y algunas empresas habían utilizado la Transacción Certificada durante el plan piloto y todas ellas han decidido continuar su uso, entre otros motivos por el ahorro de costes que supone este servicio. Nos encontramos, pues, ante lo que podríamos calificar de revolución en el mundo de las telecomunicaciones, además de ante una iniciativa que mejora la eficiencia de las empresas.

Encuentro de confraternidad de los viveristas de la Cámara

El pasado 10 de diciembre, el Vivero de la Cámara de Vigo celebró su comida anual de confraternidad, en la que se reunieron los representantes de muchas de las empresas que actualmente reciben el asesoramiento de la institución para la puesta en marcha y desarrollo de su actividad. Este encuentro culminó así las múltiples reuniones de trabajo mantenidas a lo largo del año entre la Cámara y los 19 viveristas instalados en la Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos. A ellos se sumaron numerosos emprendedores del Vivero Virtual, que también disfrutaban del apoyo y el asesoramiento cameral.





innovación

Las Cámaras de Comercio promovemos la aplicación de las nuevas tecnologías en las empresas, así como la incorporación de los últimos sistemas de información y comunicaciones.

Para que las pequeñas y medianas empresas sean cada día mejores y más competitivas.

Compruébalo. Estás en tu Cámara.

Cámaras de Comercio

www.camaras.org ☎ 902 100 096

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. Tlf: 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 SERVICIOS. Despacho 1. Tlf: 986 120 116. VISUAL PROJECT. Despacho 17. Tlf: 986 120 138.

Cámaras
Contigo