

# Cámara Vigo

Boletín mensual de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo | Año 5 | Número 58 | Octubre 2008

## Data Keeper, soluciones TIC para empresas

En una sociedad dominada por las nuevas tecnologías, la empresa Data Keeper ofrece desde el Vivero de Empresas de la Cámara de Vigo soluciones TIC para empresas. Data Keeper se ha especializado en servidores de propósito específico, almacenamiento y también en centralización. (pág. 13)

## Visita a Estonia y Bielorrusia

Empresas gallegas pertenecientes a varios sectores (maquinaria agrícola, maquinaria para la construcción, sector agroalimentario y vinícola, sector cerámico y azulejo) visitarán las ciudades de Minsk y Tallín para conocer las oportunidades de negocio gracias a la Cámara de Vigo. (pág. 9)

## La Cámara facilita los encuentros bilaterales en Conxemar 2008 gracias al "Eurofish"

La décima edición de Conxemar, la Feria Internacional de Productos del Mar Congelados, congregará a miles de profesionales llegados de diferentes países para conocer la oferta y las innovaciones en productos del mar congelados, así como lo último en maquinaria e industria auxiliar. Y en este marco, 25 empresas gallegas podrán vender sus productos y servicios a empresas foráneas gracias al "Eurofish" de la Cámara de Comercio, una cita que hará posibles casi 300 encuentros bilaterales en el IFEVI.



Un total de 16 empresas extranjeras, procedentes de Estados Unidos, Grecia, Polonia, Rusia y Suecia, visitarán la ciudad en esta ocasión. Además, y gracias a la

colaboración de la Cámara de Comercio de Pontevedra, a este grupo de participantes extranjeros se unirán otras 12 empresas procedentes de Brasil. (pág. 6 y 7)

## La esquisitez gastronómica en el punto de mira británico

La celebración de la quinta edición del Salón Delicatessen ha despertado el interés de un grupo de periodistas

británicos que visitarán la ciudad gracias a una misión inversa organizada por la Cámara de Vigo, una gran oportu-

nidad para que estos profesionales puedan, además, conocer la calidad de la oferta turística de Galicia. (págs.8)

## Seminarios en el mes de octubre

La Cámara organiza, dentro de su programa de formación de octubre, unas Jornadas Ambientales dirigidas a profesionales de varios sectores, que podrán elegir entre tres seminarios dedicados a los residuos de la construcción y demolición, a las medidas de eficiencia energética y a la aplicación de la Ley 9/2006. (pág. 11)

## Accións no extranxeiro

O departamento de Comercio Exterior da Cámara de Comercio de Vigo levará adiante 20 accións no estranxeiro ata que remate o ano, dentro da súa política por promover a internacionalización das empresas e que se enmarcan dentro do Plan Foexga 2008. (pág. 4 e 5)

IPC

## Salir del agujero

IPC agosto

España

Índice: 107,6

Variación en un año:  
4,9%

Alimentos y bebidas  
no alcohólicas:  
110,3/6,8%

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

Vestido y calzado:  
94,3/0,4%

Vivienda: 112,3/7,9%

Menaje: 105,1/2,5%

Medicina:  
98,6/0,5%

Transporte:  
111,3/8,6%

Comunicaciones:  
100,1/-0,1%

Ocio y cultura:  
100,5/0,2%

Enseñanza:  
107,6/3,9%

Hoteles, cafés y restau-  
rantes: 112,0/4,9%

Otros: 107,0/3,5%

Entre los análisis disponibles acerca de la negativa evolución reciente de la economía, no son pocos los expertos que señalan a la creciente dependencia financiera exterior de la economía española, como uno de los factores que más negativamente han contribuido a la actual situación. Esta dependencia tiene su origen, entre otros motivos, en el ya endémicamente débil comportamiento de nuestro sector exterior.

Efectivamente, a pesar de la indudable evolución positiva de nuestras exportaciones, las importaciones han crecido a un ritmo siempre superior, ampliando la diferencia entre ellas, y haciendo crecer el saldo comercial, ya tradicionalmente desfavorable. Las razones han de ser, necesariamente, complejas y vienen siendo objeto de análisis por parte de los expertos en diversos trabajos y publicaciones. Lo cierto es que, a pesar de los esfuerzos de las Administraciones y las organizaciones empresariales, y del magnífico desempeño de muchas empresas, que han sabido abrirse al exterior y conquistar mercados con una rapidez difícilmente igualable, seguimos padeciendo un saldo comercial notablemente negativo.

En un momento en el que el consumo interno se resiente y se retrae, debe ser el sector exterior quien

tome el relevo. La actual crisis es, indudablemente, una situación de innegable dificultad económica y social. Es nuestra responsabilidad convertirla en una oportunidad, transformando nuestro tejido productivo, reforzándolo para hacerlo más competitivo, y volcándonos en la promoción exterior de modo que podamos basar el futuro crecimiento en un comportamiento más brillante y sólido de nuestra posición en los mercados internacionales.

Desde la Cámara de Comercio queremos animar a nuestras empresas a buscar, con la prudencia y el cuidado necesarios, nuevas oportunidades de negocio en el exterior, que puedan, no sólo equilibrar los descensos debidos a la situación actual, sino suponer la base de los crecimientos del futuro, poniendo a su disposición la red de contactos que en todo el mundo supone la red cameral y la experiencia en organización de contactos comerciales internacionales.

También queremos animar a las Administraciones públicas a fortalecer en todo lo posible su compromiso con la promoción exterior de nuestras empresas, y con las condiciones que puedan asegurar su competitividad en el mercado global.

## Intervenir para salvar la pesca responsable

Por José Ramón Fuertes Gamundi

Director gerente de la Cooperativa de Armadores del Puerto de Vigo



**L**a escalada en los precios de los carburantes; los problemas endémicos del mercado de los productos de la pesca -que dificultan repercutir los costes de producción en los precios de primera venta- y una crisis global que ya se atisbaba en el horizonte, provocaron durante los meses previos al último verano una situación insostenible para el sector pesquero.

En ese contexto tormentoso, nuestro sector por lo general discreto y poco dado a las estridencias, no tuvo más remedio que echarse a la calle para protestar. El objetivo principal de esas manifestaciones fue el de intentar demostrar que la pesca es un sector estratégico, y que como tal debe ser tratado por las Administraciones.

Hoy, con la que está cayendo, parece que ya nadie pone en duda la conveniencia de que las Administraciones puedan intervenir para salvar a un sector atendiendo a las consecuencias sociales y económicas de una situación adversa.

En Europa existen zonas, como Galicia, Portugal, Andalucía, Irlanda y regiones de Italia, Francia, Grecia... donde la pesca es una actividad económica necesaria. Ésto, por sí solo, debería bastar para justificar una mayor preocupación por parte de la Comisión Europea y los Gobiernos de los Estados. Pero es que, además, si profundizamos un poco en las causas que han llevado a la pesca a la situación en la que se encuentra, podemos comprobar que los pescadores europeos están sometidos a las regulaciones más estrictas del mundo para la protección de los ecosistemas marinos. A nuestros armadores

se les exige una responsabilidad con la sociedad y el medio, que no siempre se exige a otros sectores industriales o relacionados con las energías. Además, los competidores de otras latitudes, fundamentalmente de Asia, no tienen, ni mucho que menos, las mismas exigencias. Ni medioambientales, ni en condiciones de trabajo, ni en seguridad alimentaria, ni en obligaciones tributarias...

El sector pesquero está convencido de que la forma de actuar en este sentido de las autoridades comunitarias es la correcta. La pesca debe garantizar la sostenibilidad del recurso, las condiciones de vida y trabajo de los marineros, la calidad del producto y la seguridad alimentaria.

Mientras esas obligaciones no sean las mismas para todos los competidores, las exigencias legales sin contrapartidas implican la desaparición de los mejor preparados y más responsables en beneficio de los que salen al mar sin reglas.

Las movilizaciones del sector pesquero han contribuido a mejorar el conocimiento de la sociedad sobre esta actividad, y han tenido como resultado pequeños pero significativos cambios por parte de la Comisión Europea que, sin embargo, se empeña en reformar la Política Común Pesquera para limitar todavía más las posibilidades de pesca. Pero, sobre todo, la reacción a la crisis fue una prueba de fuego para la unidad de un sector que por primera vez estuvo amparado por las siglas de CEPESCA, una gran organización pesquera que ha demostrado su fortaleza y capacidad de representar a todos.

*“El objetivo de las manifestaciones fue demostrar que la pesca es un sector estratégico, y que como tal debe ser tratado por las Administraciones”*

*“Las exigencias legales sin contrapartidas implican la desaparición de los mejor preparados y más responsables en beneficio de los que salen al mar sin reglas”*

## 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

## Vinte accións internacionais no segundo semestre do ano

A Consellería de Innovación e Industria investirá 1,5 millóns de euros para fomentar as exportacións galegas dentro do Plan FOEXGA 2008, co que se pretende conseguir unha posición máis competitiva nos mercados exteriores das empresas galegas e dos seus produtos e servizos

deparamento de Comercio Exterior da Cámara de Comercio de Vigo levará adiante 20 accións no estranxeiro ata que remate o ano, dentro da súa política por promover a internacionalización das empresas. O 2008 pechará, xa que logo, cun total de 44 accións, entre misións comerciais directas, misións inversas, participación en feiras e visita ás bolsas de formación en Comercio Exterior, actualmente en proceso de adjudicación. Para organizar todo isto, a Cámara participa cada ano no Plan Cameral de Promoción das Exportacións, un programa froito da coordinación entre

as Cámaras de Comercio españolas, o Instituto Español de Comercio Exterior, Turespaña e as Comunidades Autónomas. Neste sentido, as Cámaras de Comercio galegas recibirán 1,5 millóns de euros para fomentar a súas exportacións dentro do Plan FOEXGA, orzamento aportado pola Consellería de Innovación e Industria a través dun convenio de colaboración entre o Goberno autonómico e as nove Cámaras oficiais de Comercio. O departamento autonómico que dirixe Fernando Blanco achegará un total de 1.475.710 euros para desenvolver o Plan, que

conta cun orzamento global de 4.362.420 euros. Para o desenvolvemento do FOEXGA, 1.583.960 euros serán achegados polas Cámaras e os 1.302.750 euros restantes polas empresas. Por outra banda, a Consellería de Innovación e Industria investirá este ano 2,2 millóns de euros para levar adiante distintas actuacións coas Cámaras de Comercio de Galicia, cifra que supón un 7% máis co exercicio anterior.

O Plan FOEXGA se presenta como unha plataforma de cooperación básica entre as institucións e o sector empresarial, na que se coordinan esforzos, servizos e recursos para que as empresas galegas sexan quen de competir no estranxeiro con garantías. O obxectivo deste convenio é apoiar a promoción internacional da industria e das empresas galegas, á vez que pretende incentivar aquelas estratexias que logren o seu dimensionamento correcto e un aumento de capacidade produtiva no contexto internacional.

### O PLAN EN CIFRAS

O Plan Foexga 2008 dedica 1.575.000 euros á realización de misións comerciais directas a países estranxeiros, 892.000 euros á participación en feiras internacionais e 748.000 euros á creación de bolsas no exterior con recursos humanos especializados. Por outra banda, dótase dun orzamento de 543.000 euros ás misións comerciais de potenciais compradores de produtos e servizos galegos e para encontros empresariais e misións de exposición no exterior destínanse 522.000 euros. Para outras accións, como son os promotores de negocios ou a información exhaustiva de información de interese en comercio exterior a través da páxina web, o FOEXGA contempla 73.000 euros e 8.900 euros respectivamente.

### MISIÓNS COMERCIAIS DIRECTAS

ACCIÓN	SECTOR	DATAS
Misión Rumania	Plurisectorial	15 - 19 setembro
Estonia – Bielorrusia	Plurisectorial	27 - 31 outubro
Misión Nigeria - Ghana - Costa de Marfil	Plurisectorial	3 - 15 novembro
Misión Australia - NZ	Plurisectorial	17 - 28 novembro

### MISIÓNS INVERSAS

ACCIÓN	SECTOR	DATAS
Inversa peixe - Feira CONXEMAR	Conxelados	7- 9 outubro
Inversa de xornalistas alemanes	Turismo	10- 14 outubro
Inversa de xornalistas británicos o Salón de DDOO e Delicatessen	Turismo gastronómico	20 - 23 outubro
Inversa Irán	Maquinaria industria do Peixe	30 nov. - 5 dec.

### PARTICIPACIÓN EN FEIRAS

ACCIÓN	SECTOR	DATAS
Feira Alihankinta (Tampere – Finlandia)	Subcontratación	Setembro
Feira IZB (Wolfsburg - Alemania)	Comp. Automoción	29 - 31 outubro
Feira Elmia (Jonkoping - Suecia) (C. Cantabria)	Subcontratación	Novembro
Feira EMAF (Oporto)	Metal	11 - 15 novembro
Feira TURNTEC (Frankfurt)	Mecanizados	3 - 5 decembro
Feira EUROMOLD (Frankfurt)	Moldes	3 - 6 decembro
Feira MIDEST (Paris)	Subcontratación	Decembro

### VISITAS A FEIRAS

ACCIÓN	SECTOR	DATAS
INTERCOOL (Düsseldorf)	Conxelados	28 set. - 1 out.
Visita feira Icelandic Fisheries Exhibition	Equip. Pesqueiro	2 - 4 outubro
Visita feira China & Seafood Expo (China)	Peixe	Novembro
Visita feira WORLD TRAVEL MARKET (Londres)	Turismo	10 - 13 novembro

## El "Eurofish" ya está en CONXEMAR 2008

La décima edición de la Feria Internacional de Productos del Mar Congelados, que se celebrará del 7 al 9 de octubre en el recinto ferial de Cotogrande, espera superar las cifras de participación y visitantes registradas en 2007. La Cámara de Comercio de Vigo organiza de nuevo una misión inversa para fomentar los intercambios comerciales entre las empresas gallegas y extranjeras

**FICHA TÉCNICA. Fechas:** 7, 8 y 9 de Octubre 2008. **Lugar:** Instituto Ferial de Vigo (IFEVI). **Ámbito:** Internacional. **Nº visitantes 2007:** 38.500 visitantes. **Volumen de negocio 2007:** 1.200 millones de euros. **Sectores:** Mayoristas, Importadores, Exportadores, Transformadores, Fabricantes, Distribuidores, Frigoríficos, Maquinaria, Industria Auxiliar, Acuicultura. **Periodicidad:** anual. **Contacto servicio Punto de Encuentro:** Cámara de Comercio de Vigo. Telf: 986 44 62 95 comex@camaravigo.com

Conxemar cumple diez años. El encuentro profesional, que año tras año convierte a la ciudad de Vigo en el epicentro de la industria del congelado a nivel internacional, abre sus puertas con un el objetivo de superar el alto listón de participación y visitas registradas en 2007. Y es que en la pasada edición se dieron cita en el Instituto Ferial de Vigo 38.500 visitantes, en una feria que contó con la participación de 645 expositores de 36 países y que generó un volumen de negocio de 1.200 millones de euros.

Durante tres días miles de profesionales llegados de todo el mundo

visitarán el IFEVI para conocer la oferta y las innovaciones en productos del mar congelados, así como lo último en maquinaria e industria auxiliar. El carácter profesional e internacional del evento lo ha colocado entre los primeros del mundo en este sector, por lo que las oportunidades de negocio son muy altas. En este sentido, las Cámaras de Comercio de Vigo y Pontevedra organizan el servicio "Eurofish", una herramienta de trabajo tanto para los expositores, los profesionales y los visitantes, ya que ofrece la posibilidad de ser recibidos por las empresas gallegas en un espacio habilitado para estas reuniones. El departamento de Comercio Exterior de la institu-



ción cameral prepara las agendas de los encuentros de modo que las empresas foráneas puedan conocer de primera mano las instalaciones del Puerto de Vigo, y más concretamente las lonjas en su máxima actividad, así como las firmas de su interés. De esta forma, 25 empresas gallegas podrán mostrar sus productos y servicios a empresas fo-

ráneas que han sido seleccionadas en sus países de origen por técnicos de comercio exterior en función del interés mostrado por la oferta del mercado en Galicia. El "Eurofish" de la Cámara de Comercio facilitará casi 300 encuentros bilaterales en el IFEVI. Las 16 empresas extranjeras que visitarán la ciudad en esta ocasión, en su mayoría relacionadas con la distribución

de productos del mar, proceden de Estados Unidos, Grecia, Polonia, Rusia y Suecia. Todos los protagonistas implicados esperan superar el volumen de negocio de las citas anteriores, una cantidad que en la ocasión anterior se situó en torno a los 10 millones de euros. Además, y gracias a la colaboración de la Cámara de Comercio de Pontevedra, a este grupo

de participantes extranjeros se le sumarán otras 12 empresas procedentes de Brasil. Esta acción se organiza en el marco del Plan FOEXGA 2008, por lo que cuenta con la colaboración de las demás Cámaras de Comercio gallegas y la cofinanciación de la Consellería de Innovación, Industria y Comercio de la Xunta de Galicia.

### LA FERIA

Conxemar es una de las mayores ferias de Europa en su clase, tanto es así que se ha afianzado como la segunda más importante de todo el calendario internacional, tan solo por detrás de la Seafood de Bruselas. Al cierre de la edición de este boletín, estaba confirmada la asistencia de 648 expositores que expondrán sus productos en una capacidad expositiva de 33.700 metros cuadrados brutos (2.200 más que el año pasado). De ellos, 457 son empresas españolas y 191 extranjeras. Dentro de esta décima edición de Conxemar destaca la presencia de compañías europeas, americanas, asiáticas y africanas. Se trata de firmas dedicadas a la importación, exportación, procesamiento, comercialización y distribución, que presentarán en exclusiva sus novedades en este escaparate internacional. También participarán importantes firmas dedicadas a la industria auxiliar, que expondrán los últimos avances en tecnología industrial. El certamen espera consolidar su volumen de negocio, que el año pasado se estima que superó los 1.200 millones de euros, y volver a batir récords de participación y asistencia.



### LA ASOCIACIÓN

La Asociación Española de Mayoristas, Importadores, Transformadores y Exportadores de Productos de la Pesca y Acuicultura, Conxemar, está consolidada como un instrumento de unión fundamental en el sector del congelado en nuestro país. Actualmente la asociación está conformada por 286 empresas que facturan casi 8 millones de euros anuales. Estas empresas asociadas, que avalan la capacidad de representación y de defensa de la entidad, representan aproximadamente el 70% de la tarta del sector de productos pesqueros congelados en España. Además de organizar, desde 1999, la Feria Internacional de Productos del Mar Congelados, en estos últimos años Conxemar ha impulsado la organización de seminarios y congresos de carácter internacional.

## La gastronomía de calidad se da cita en Vigo

Un grupo de periodistas británicos visitarán el Salón Delicatessen con la Cámara de Comercio del 20 al 23 de octubre, una oportunidad para conocer los atractivos gastronómicos y turísticos de la ciudad



La gastronomía sigue siendo un elemento clave en la promoción turística de cualquier región pero en Galicia, además, se convierte en un imán muy potente dada la gran calidad de sus productos y materias primas. Por otro lado, en Vigo y su área, el turismo está cerca de convertirse en el tercer generador de riqueza, y es por ello que la Cámara estudia en profundidad las posi-

bilidades para potenciar el sector servicios. En este sentido, la institución cameral ultima los preparativos de la visita de periodistas británicos a la ciudad coincidiendo con la celebración del V Salón de las Denominaciones de Origen y Delicatessen, una gran oportunidad para que estos profesionales puedan actuar como transmisores de la oferta gastronómica gallega haciendo hincapié en las posibili-

dades que ofrece nuestra ciudad. Como en años anteriores, este año la institución quiere dar la oportunidad a otros profesionales para que participen activamente en el certamen, que se celebrará del 21 al 23 de octubre, y conozcan a fondo la oferta gastronómica gallega. El evento será uno de los principales atractivos de este viaje, en el que los periodistas realizarán una ruta gastronómica.

### FICHA TÉCNICA

**Fechas:** 21, 22 y 23 de Octubre 2008  
**Lugar:** Instituto Ferial de Vigo (IFEVI)  
**Ámbito:** Internacional  
**Nº visitantes 2007:** 20.000 visitantes  
**Sectores:** Alimentación y bebidas de calidad.  
**Periodicidad:** anual  
**Contacto:** www.salondo.com

### ACTIVIDADES DEL SALÓN

La organización ha programado catas de diferentes productos, un show cooking con destacados cocineros gallegos y, como novedad en esta quinta edición, se desarrollará un Seminario sobre Distribución, en cuya organización colaboran Caixanova y la Confederación de Empresarios de Pontevedra (CEP), y en el que está previsto que participe el director general de Industria y Mercados Alimentarios, Francisco Mombiola. El encuentro tiene como principal objetivo dar alternativas a los profesionales del sector de la hostelería para buscar los canales de comercialización que resulten más interesantes.



**Pionero.** El Salón nació con vocación de convertirse en un re-

ferente nacional, un objetivo que parece ir alcanzando dado el interés que despierta dentro del sector. Así, la importante influencia de expositores del resto de España y Portugal lo convierte en un lugar de excepción para generar nuevas líneas de negocio.

## Atractivo de los mercados de Bielorrusia y Estonia

La Cámara de Vigo repite por segundo año consecutivo una misión comercial a estos países para conocer las oportunidades de negocio

Tras el éxito de la iniciativa del pasado año, la Cámara de Comercio de Vigo se acerca de nuevo a los mercados de Bielorrusia y Estonia, concretamente a las ciudades

de Minsk y Tallín, en una misión comercial directa que tendrá lugar del 26 al 31 de octubre y en la que participarán nueve empresas gallegas pertenecientes a varios secto-

res (maquinaria agrícola, maquinaria para la construcción, sector agroalimentario y vinícola, sector cerámico y azulejo). La visita, enmarcada dentro del Plan FOEXGA,

facilitará a las empresas gallegas la prospección de estos mercados así como el establecimiento de contactos empresariales para favorecer las exportaciones.

### REALIDADES ECONÓMICAS



**Bielorrusia** es miembro de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y está clasificado por el Fondo Monetario Internacional como un país en transición. La economía de Bielorrusia ha mantenido en los últimos tres años tasas de crecimiento por encima del 6%, aunque persisten altos niveles de inflación, pero hay gran parte de población por debajo del nivel de la pobreza y hay una fuerte dependencia económica de Rusia debido a la pertenencia durante muchos años a la URSS y a la especialización productiva que realizaban las economías centralizadas. Su población roza los 10 millones de habitantes y está calificado por las Cámaras con un potencial económico medio para su posible evolución futura.



**Estonia** representa una realidad distinta. Su juventud como socio de la Unión Europea hace del lugar un país en plena evolución y cambio. Analizando el comportamiento mostrado por la economía en los últimos años, Estonia tiene un ritmo de crecimiento muy alto situado en torno al 7,50%. La evolución de este mercado en el medio y corto plazo prevé un incremento del ritmo de crecimiento, según se deduce de la tasa de crecimiento mencionada anteriormente y de unas perspectivas de evolución del PIB muy altas. Por otro lado, su reducida población, de 1,3 millones de habitantes, no es un obstáculo para que sea considerado como un país con un comportamiento económico estable y con un gran margen de mejora.

BIELORUSSIA	
<b>PIB per cápita</b> (\$ cons.)	1.868 / 2005
<b>Crecimiento del PIB</b>	4% / 2006
<b>Tasa apertura</b>	121,8% / 2005
<b>Importaciones / PIB</b>	60,38% / 2005
<b>Exportaciones / PIB</b>	61,40% / 2005
<b>Crecimiento Importaciones</b>	-1,26% / 2005
<b>Balanza Comercial</b>	1,02% / 2005
<b>Inflación</b>	12,5% / 2006

ESTONIA	
<b>PIB per cápita</b> (\$ cons.)	5.866 / 2005
<b>Crecimiento del PIB</b>	6% / 2006
<b>Tasa apertura</b>	164,5% / 2004
<b>Crecimiento Importaciones</b>	14,61% / 2004
<b>Balanza Comercial</b>	-7,67% / 2004
<b>Inflación</b>	2,8% / 2006

## Cursos para este mes

En outubro están programadas accións de formación de contabilidade, informática e comercio exterior

CURSOS

### Contratos, nóminas e Seguridade Social

Duración: 30 horas  
 Datadas: do 6 ao 17 de outubro  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

### Nóminas informatizadas: Nominaplus

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

### Contabilidade xeral

Duración: 45 horas  
 Datadas: do 27 de outubro ao 14 de novembro  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

### Curso práctico: O novo Plan Xeral de Contabilidade para pemes

**Outubro.** 1 ao 14 de outubro de 19:30 a 22:00 h. (de luns a xoves).  
 20 ao 30 de outubro de 19:30 a 22:00 h. (de luns a xoves).  
**Novembro.** 3 ao 13 de novembro de 19:30 a 22:00 h. 17 ao 27 de novembro de 19:30 a 22:00 h.

### Xestión e control de custos

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

INFORMÁTICA

### Protocolo empresarial

Duración: 10 horas  
 Datadas: do 20 ao 24 de outubro  
 Horario: 20:00 a 22:00 h.

### Internet e correo electrónico

Duración: 10 horas  
 Datadas: 4 e 11 de outubro  
 Horario: 09:00 a 14:00 h.

### Iniciación á informática: Windows e Word

Duración: 30 horas  
 Datadas: do 6 ao 17 de outubro  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

### Microsoft Outlook: correo, axenda e tarefas

Duración: 10 horas  
 Datadas: 18 e 25 de outubro  
 Horario: 09:00 a 14:00 h.

### Folla de cálculo: Excel

Duración: 30 horas  
 Datadas: do 27 de outubro ao 7 de novembro  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

SEMINARIOS COM. EXT.

### Curso superior: estratexia e xestión do comercio exterior

Duración: 140 horas  
 Datadas: do 2 de outubro ao 19 de novembro  
 Horario: 18:00 a 22:00 h.

### Xornadas Ambientais:

#### Residuos de construción e demolición: necesidades actuais

Duración: 2 horas  
 Data: 9 de outubro  
 Horario: 18:00 a 20:00 h.  
 Gratuíto

#### Medidas de eficiencia enerxética: como e por que

Duración: 2 horas  
 Data: 16 de outubro  
 Horario: 18:00 a 20:00 h.  
 Gratuíto.

#### Avaliación ambiental estratéxica: aplicación Lei 9/2006

Duración: 2 horas  
 Data: 23 de outubro  
 Horario: 18:00 a 20:00 h.  
 Gratuíto.

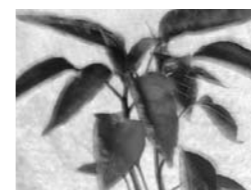
## Educación ambiental para empresas

La Cámara de Comercio organiza unas Jornadas de Medio Ambiente para los jueves de octubre

Las empresas son conscientes, cada vez más, de su importante papel en la conservación y cuidado del medio ambiente y de su capacidad para reducir el impacto ambiental negativo que generan.

La educación y la comunicación ambiental son herramientas imprescindibles para la elaboración y el desarrollo de estrategias ambientales. Por este motivo, la Cámara de Comercio organiza, dentro de su programa de formación de octubre, unas Jornadas Ambientales dirigidas a profesionales de varios sectores, que podrán elegir entre tres seminarios el que más se adecúe a sus intereses.

### Residuos de construcción y demolición: necesidades actuales



**Fecha:** 9 de octubre. **Dirigido a:** empresarios del sector de la construcción, responsables de medioambiente del sector. **Contenido:** organismos públicos involucrados en la gestión de residuos; situación en Galicia hasta la fecha; nuevas obligaciones para poseedores, productores y gestores; ventajas económicas y ambientales; características y usos del árido reciclado.

### Medidas de eficiencia energética: cómo y por qué



**Fecha:** 16 de octubre. **Dirigido a:** profesionales del sector industrial interesados en mejorar el rendimiento energético en sus procesos productivos. **Contenido:** concepto de eficiencia energética; su influencia en el desarrollo sostenible y el cambio climático; organismos involucrados en su gestión y promoción; la norma UNE 216301 "Sistema de gestión energética"; apoyo público para la implantación de medidas de eficiencia energética.

### Evaluación ambiental estratégica: aplicación ley 9/2006



**Fecha:** 23 de octubre. **Dirigido a:** promotores de planes y programas con repercusión importante a nivel socioeconómico y ambiental (planes de ordenación urbanística, diferentes programas y planes públicos, etc.). **Programa:** legislación actual de aplicación a diferentes proyectos en material de impacto ambiental; obligaciones derivadas para promotores de planes y programas; contenido de estudios y documentos relacionados; fases de tramitación y Administraciones públicas involucradas.

## CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

OCTUBRE 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

### Septiembre 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 y rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos y capital mobiliario.

**Tercer Trimestre 2008.** Mods. 110, 115, 117, 123, 124,

126, 128.

### Septiembre 2008.

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

Pagos fraccionados Renta.

### Tercer Trimestre 2008:

Estimación Directa. Mod. 130.  
Estimación Objetiva. Mod. 131.

Pagos fraccionados Sociedades 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

### Tercer Trimestre 2008.

Régimen General. Mod. 300.  
Régimen Simplificado. Mod. 310.  
Regímenes General y Simplificado. Mod. 370.

**Septiembre 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.

### Tercer Trimestre 2008.

Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.  
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

**Septiembre 2008.** Mod. 430.

### Impuestos especiales

### Tercer Trimestre 2008.

Excepto Grandes Empresas. Mod. 553.

**Julio 2008.** Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

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

**Tercer Trimestre 2008.** Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

**Septiembre 2008.** Grandes Empresas. Mod. 560.

Todas las empresas. Mods. 564, 566.

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

**Tercer Trimestre 2008.** Todas las empresas. Mods. 595, 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**

**Tercer Trimestre 2008.** Mod. 569.

HASTA EL 31

### Número de identificación fiscal

### Tercer Trimestre 2008.

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

Relación de personas o entidades que no han comunicado su NIF al otorgar escrituras o documentos donde consten los actos o contratos relativos a derechos reales sobre bienes inmuebles. Mod. 197.

### Cuenta corriente tributaria

Solicitud de inclusión para el año 2009. Mod. CCT.

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

## Data Keeper S.L.

La empresa ofrece desde del Vivero de la Cámara soluciones personalizadas a sus clientes

### ¿A qué se dedica la empresa?

Tenemos dos grandes líneas de acción: la primera es todo lo relacionado con soluciones de Tecnología de Información y Comunicación (TIC) para empresas. Estamos especializados en servidores de propósito específico, almacenamiento y también en centralización de infraestructuras para empresas que tienen varias sedes.

Nuestros clientes también nos pueden pedir ordenadores y otro tipo de material informático o a veces tenemos que hacer consultorías, Abarcamos todos los campos de los sistemas pero con especialización.

También existe una línea con la que no contábamos inicialmente y es la relativa a sistemas de gestión táctiles que nos han pedido desde peluquerías hasta almacenes que en un momento de-



Miguel Ángel Álvarez Rodríguez

terminado necesitan un terminal táctil integrado con un programa de gestión. En este sentido, hemos llegado a un acuerdo con un fabricante y la verdad es que nos está funcionando muy bien.

### ¿Cuál es la segunda línea de negocio?

El desarrollo de software, pero no de una manera convencional. Nosotros trabajamos en proyec-

tos a nivel sectorial. En estos momentos estamos ultimando el que va a ser nuestro primer gran trabajo en esta línea. Hemos cerrado un acuerdo con una patronal para dedicarnos a desarrollar un software durante un año y medio de gestión para empresas del sector marítimo. Ese tipo de procesos de gestión, relativos a los trabajos en los propios barcos, son un poco complicados y requieren de programas específicos. Para

### DATA KEEPER, S.L.

Tecnologías de la información a su servicio

Plaza de Fernando

Conde Montero-Ríos, 9

Despacho 6

36201, Vigo

Tfno. 986 120 124

Fax. 986 120 125

info@datakeeper.es

mente conscientes de esta necesidad. Lo que ocurre es que en muchas ocasiones no son capaces de traducir ese conocimiento en términos de inversión-rendimiento. Las aplicaciones son costosas, sobre todo las que se desarrollan a medida. Nosotros hemos conseguido reducir mucho el tiempo de desarrollo, con lo que los costes bajan, pero aún así las aplicaciones son

caras. Por otro lado, hemos observado que en este mercado no hay comerciales especializados, algo fundamental para que el cliente esté satisfecho. De nada vale tener un software maravilloso si no sabes sacarle el máximo partido, sin olvidar la manera de encajar entre los trabajadores. En ese sentido nosotros jugamos con una gran baza al ser responsables de la creación e implantación, así como del mantenimiento.

### ¿Las empresas ya son conscientes de la importancia de trabajar con un programa de gestión a la medida?

Si, desde luego. Los empresarios son plena-

## CONVOCATORIAS

Participación en la feria International Boston Seafood Show 2009, Boston, EE.UU. Del 15 al 17 de marzo de 2009. Productos del mar.

Visita a feria World Travel Market de Londres, Reino Unido. Del 10 al 13 de noviembre de 2008. Feria internacional de Turismo.

Participación en feria EMAF, Oporto. Del 12 al 15 de noviembre. Máquina herramienta y accesorios; mantenimiento industrial; productos y servicios para la industria; productos de metalurgia y metalmecánica.

Misión inversa de importadores de maquinaria y equipos para procesamiento de pescado de Irán. Primera semana de diciembre.

Encuentro de empresas Galicia-Portugal 2008, Lisboa. 9 y 10 de diciembre. Construcción y promoción inmobiliaria; agroalimentario y vinícola; energías alternativas y renovables; nuevas tecnologías; maquinaria industrial; otros.

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

## OPORTUNIDADES

Empresa de consultoría polaca y española apoya a empresas españolas en el proceso de inversión en Europa Central y del Este. www.in-polonia.es; info@in-polonia.es; tlfno: 93 302 19 87

## AYUDAS

Trabajo en igualdad. Orden del 8 de diciembre de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de ayudas en materia de trabajo en igualdad de las mujeres de Galicia. D.O.G. nº178 del 15 de septiembre. Plazo: un mes.

Nuevas tecnologías – teletrabajo. Resolución del 27 de agosto de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras que regirán las subvenciones para el fomento del uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación (NTIC) a través de la implantación del teletrabajo en pequeñas empresas gallegas para la mejora de la conciliación de la vida laboral y familiar y se procede a su convocatoria. D.O.G.

nº173 del 8 de septiembre. Plazo: un mes.

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. D.O.G. nº92 del 14 de mayo de 2008. Plazo: 30/06/2009.

Transporte público. Resolución de 28 de abril 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 ayudas del Instituto Gallego de Promoción Económica para el apoyo a las inversiones de las empresas del sector de transporte público de viajeros por carretera, instrumentadas mediante convenio de colaboración entre la Consellería de Política Territorial, Obras Públicas y Transportes y el Instituto Gallego de Promoción Económica. D.O.G. nº84 del 2 de mayo de 2008. Plazo: 28/11/2008.

IGAPE – ICO. Resolución de 15 de abril de 2008 por la que se da publicidad al acuerdo del

Consejo de Dirección del Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), que aprueba las bases reguladoras de sus ayudas 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, instrumentadas mediante convenio de colaboración entre el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE) y las entidades financieras. D.O.G. nº76 del 21 de abril de 2008. Plazo: 22/02/2009.

Fomento de propiedad industrial. Orden de 11 de marzo de 2008 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de las subvenciones para el fomento de la propiedad industrial, en el ámbito de la Comunidad Autónoma de Galicia, y se procede a su convocatoria para el año 2008 (código de procedimiento IN525A). D.O.G. nº59 del 27 de marzo de 2008. Plazo: 15/11/2008.

## EMPLEO

Departamento financiero. Refº524. Licenciado en Empresariales, Económicas o titulación similar. Experiencia de dos

años en departamento financiero, coordinando la elaboración de estados contables. Amplios conocimientos de informática. Imprescindible inglés bilingüe.

Técnico en innovación. Refº522. Preferentemente Ingenierías, Licenciaturas en Administración de Empresas, Económicas, Empresariales. Nivel académico de ofimática. Dominio de gallego y conocimientos de inglés. Permiso de conducir y vehículo propio. Edad aproximada 25-35 años.

Responsable de exportación. Refº529. Licenciados con formación específica en comercio exterior, ventas, marketing. Experiencia de dos años en departamento de exportación, área internacional. Nivel alto de inglés. Se valorarán otros idiomas. Disponibilidad para viajar al extranjero con frecuencia.

Programador informático. Refº530. Formación profesional. Programación en .NET y conocimientos de Cristal Report.

Información de ofertas y ayudas: empleo@camaravigo.com. Tel.: 986 43 25 33. www.camaravigo.com.

## Convenio entre las Cámaras y Turespaña

Las Cámaras de Comercio y Turespaña unen esfuerzos y dedicarán en los próximos años 14,9 millones de euros para mejorar la posición competitiva, la gestión y la innovación de las empresas turísticas, especialmente pymes. El Centro de Conocimiento e Innovación Turística será la plataforma responsable de diseñar los instrumentos y las actividades que permitan lograr estos objetivos.



Joan Mesquida, Secretario de Estado de Turismo y Javier Gómez Navarro, Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio.

## Misión comercial en Rumanía

A mediados del mes de septiembre, 17 empresas de Galicia acudieron a Rumanía en una misión comercial organizada por la Cámara de Comercio de Vigo. En esta ocasión, los empresarios gallegos se reunieron con representantes de compañías rumanas del sector de la alimentación y de los materiales de construcción, que aprovecharon la ocasión para demostrar la apertura de una economía que ofrece amplias posibilidades para el exportador extranjero, con un nicho importante de consumidores de productos de calidad.

## Optimización de las TIC en las pymes



Francisco Ros y Javier Gómez Navarro

El presidente del Consejo de Administración del Instituto Nacional de Tecnologías de la Comunicación (INTECO), Francisco Ros, y el presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Javier Gómez-Navarro, firmaron un nuevo acuerdo para potenciar la implantación y certificación de sistemas de gestión de la seguridad de la información, como factor clave para el aumento de su competitividad.

## Encuentro de empresas en Brasil

Una quincena de empresas del sector inmobiliario y de la construcción visitó Brasil a finales de septiembre para conocer mejor la situación del mercado en este país. La expedición, organizada por las Cámaras de Comercio de Vigo y Pontevedra, tuvo su origen en el gran interés de los promotores vigueses, ya que la economía brasileña está en expansión y puede resultar muy rentable para ellos. El viaje se aprovechó también para visitar el Salón Inmobiliario de Sao Paulo, donde pudieron conocer más de cerca la realidad del mercado inmobiliario de Brasil e identificar las buenas oportunidades de inversión.







# 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](http://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](mailto:viverodeempresas@camaravigo.com). Consulte requisitos de ingreso y condiciones en [www.camaravigo.com](http://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 SERVICES.** Despacho 1. Tlf: 986 120 116. **VISUAL PROJECT.** Despacho 17. Tlf: 986 120 138.