

AÑO 7 N° 79 SEPTIEMBRE 2010

ÁREA

Cámara

Vigo

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

Comercio Exterior

Aumenta un 30% el calendario de promoción internacional

Formación

Medio centenar de cursos y seminarios hasta diciembre

Emprendedores

Renovado el programa PAEM

ENTREVISTA

José García Costas,
presidente de la Cámara de Comercio de Vigo y del CGC

“Vamos a trabajar porque el Consello Galego de Cámaras ocupe el espacio político y económico que le corresponde”

Un marco estable

Durante el mes de agosto se han producido ciertas declaraciones de miembros del Gobierno sobre la suspensión o el aplazamiento de ciertas obras ya iniciadas, seguidas por otras en las que se anunciaba la reanudación de algunas de ellas.

También han tenido lugar, con el consiguiente eco en diversos medios de comunicación, declaraciones de la misma procedencia sobre la necesidad de nuevas subidas de impuestos, especialmente dirigidas a las rentas más altas, a las que se opusieron otras manifestaciones, también de integrantes del Gobierno, contrarias a nuevas subidas impositivas.

mía del entorno en el próximo futuro. Por esto resulta comprensible que aparezcan discrepancias en el seno del Gobierno acerca de las medidas que hay que tomar.

Sin embargo, no es aceptable, en ningún caso, que tales discrepancias se produzcan y se ventilen en los medios de comunicación. Siempre, pero más que nunca en el momento actual, es preciso que las autoridades muestren una cierta firmeza y consistencia en su línea de actuación. Pueden llevarse a cabo ajustes, pero no se pueden discutir permanentemente las medidas adoptadas, poniéndolas continuamente en cuestión.

Una de las claves, quizás la fundamental, para remontar la actual situación desfavorable es recuperar la confianza de los ciudadanos y de los inversores. Y nada peor para esto que no poder ofrecer un entorno de estabilidad legal, fiscal, política y social. Y que además de ser estable, lo parezca. Por eso los ciudadanos debemos pedir que las medidas se tomen con la necesaria reflexión, pero con una cierta firmeza, siguiendo una política clara y estable. En este momento de máxima volatilidad, la estabilidad es una de las claves de la solución. ■

Vivimos momentos de clara incertidumbre, en los que es difícil predecir el comportamiento del sistema económico, y en los que resulta muy complicado establecer políticas que merezcan aplausos o respaldos unánimes. En general hay acuerdo en las líneas generales de actuación que es necesario adoptar: reducir el déficit, mejorar la eficacia del gasto, etc... Pero cuando se trata de definir medidas concretas el acuerdo se desvanece. A esta situación hemos de añadir la dificultad actual para establecer marcos de referencia sobre cómo evolucionará la econo-

IPC España
Julio 2010

ÍNDICE GENERAL 108,4/ VARIACIÓN EN UN AÑO 1,9%
Alimentos y bebidas no alcohólicas. 107,5/-0,3%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 136,8/-0,2%. Vestido y calzado. 92,8/-0,2%. Vivienda. 116,5/4,3%. Menaje. 107,1/-0,7%. Medicina. 96,9/-0,4%. Transporte. 109,4/6,2%. Comunicaciones. 98,8/-0,6%. Ocio y cultura. 99,1/-0,7%. Enseñanza. 114,6/2,6%. Hoteles, cafés y restaurantes. 114,1/1,2%. Otros bienes y servicios. 111,9/2,4%.

Cámara
Vigo

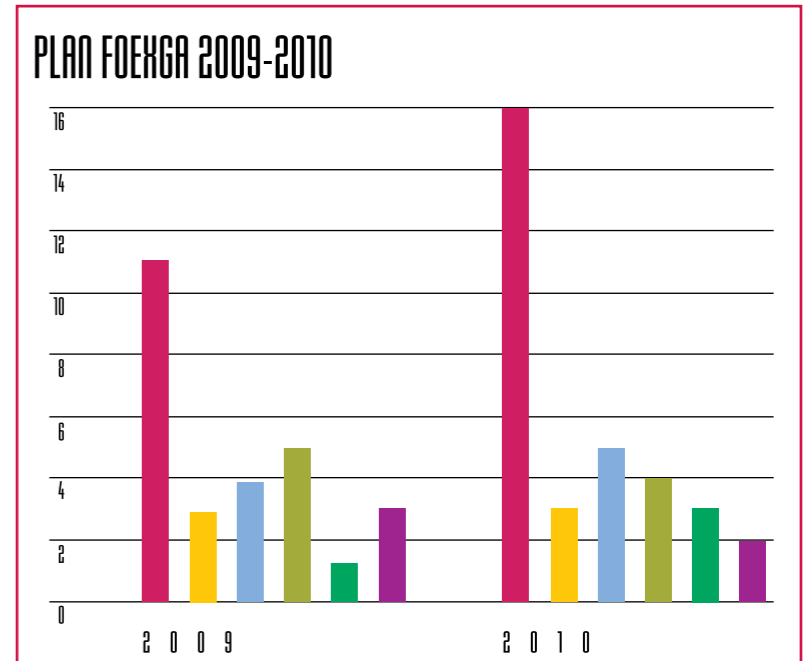
BOLETÍN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. REPÚBLICA ARGENTINA 18 A, 36201 VIGO. TEL. +34 986 432 533. FAX + 34 986 435 659. E-MAIL: CAMARAVIGO@CAMARAVIGO.COM. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR. TEL. +34 986 446 295. E-MAIL: COMEX@CAMARAVIGO.COM. PRESIDENTE: JOSÉ GARCÍA COSTAS. DIRECTORA DEL BOLETÍN: NURIA SÁINZ. REALIZACIÓN: CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. DISEÑO Y EDICIÓN: CUERPO A CUERPO COMUNICACIÓN. URUGUAI 2, 3º DCHA. 36201 VIGO. TEL. + 34 986 221 835. FAX: + 34 986 437 141. E-MAIL: CUERPOACUERPO@CUERPOACUERPOCOMUNICACION.COM. WWW.CUERPOACUERPO.COM. IMPRIME: CA GRÁFICA. DEPÓSITO LEGAL: VG 728-03. ISSN 1699-3713

La Cámara prevé incrementar la participación de empresas en las acciones del Plan FOEXGA 2010

La institución cameral ha aumentado en más de un 30% su calendario de promoción internacional con respecto al ejercicio anterior.

A

la espera de que finalice el plazo para inscribirse en las 16 acciones del Plan Foexga que restan para el segundo semestre de 2010, la Cámara de Vigo prevé incrementar la participación de empresas gallegas en su calendario. Y es que hasta el 30 de junio de este año ya habían participado 138 firmas frente a las 185 del ejercicio anterior al completo. A lo largo de 2010 la institución cameral viguesa llevará a cabo un total de 37 acciones de internacionalización dentro de este programa, financian conjuntamente la Xunta de Galicia, las empresas y las Cámaras gallegas, lo que supone un aumento de más del 30% con respecto a 2009. Los países del este son, en general, los destinos más interesantes para las empresas que recurren a la Cámara viguesa a la hora de buscar nuevos mercados, y cabe destacar la Misión Estudio del Sector pesquero en India como una de las más novedosas en el calendario de este año. Por otro lado, el departamento de Comercio Exterior de la institución que preside José García Costas incluyó este año la organización de las agendas de reuniones para la participación en ferias, un sistema de trabajo muy valorado por las empresas



que asisten en este tipo de acciones y que facilita el trabajo durante los viajes. Y es que la participación en ferias se ajusta únicamente a los días del evento, por lo que esta organización previa ayuda a las empresas a entrevistarse con el mayor número de firmas presentes en los diferentes salones profesionales.



CALENDARIO DE ACCIONES PARA EL SEGUNDO SEMESTRE

MISIONES COMERCIALES



- **Misión Australia - Nueva Zelanda**
Sector: Plurisectorial
Fechas: 8 - 19 de noviembre
- **Misión comercial a California**
Sector: Plurisectorial
Fechas: 26 de septiembre-2 de octubre
- **Misión Comercial Canadá-Chicago**
Sector: Plurisectorial
Fechas: 15 - 24 de noviembre
- **Misión comercial a Italia**
Sector: Plurisectorial
Fechas: 25- 29 de octubre
- **Misión sectorial pescado a China** (Feria Seafood Expo - Dalian)
Sector: Pescado
Fechas: 2 - 4 de noviembre



MISIONES INVERSAS

- **Inversa CONXEMAR**
Sector: Congelados
Fechas: 5 - 7 de octubre
- **Inversa periodistas Bruselas**
Sector: Touroperadores
Fechas: 27-30 de octubre (Expogalacia)
- **Inversa de periodistas británicos**
Sector: Gastronomía
Fechas: Octubre/ noviembre



PARTICIPACIÓN EN FERIAS

- **Feria EUROMOLD** (Frankfurt)
Sector: Moldes
Fechas: 1 - 4 de diciembre
- **Feria Siane** (Toulouse)
Sector: Subcontratación
Fechas: 14 - 16 de septiembre
- **Feria Aliankinta**
Sector: Subcontratación
Fechas: 21 - 23 de septiembre
- **Feria Elmia** (Suecia)
Sector: Subcontratación
Fechas: 9 - 12 de noviembre
- **Feria Médica** (Frankfurt)
Sector: Subcontratación, medicina
Fechas: 17 - 20 de noviembre
- **Feria Industri Dagene** (Noruega)
Sector: Subcontratación
Fechas: 27 - 29 de septiembre
- **Feria MIDEST** (París)
Sector: Subcontratación
Fechas: 2 - 5 de noviembre
- **Feria K** (Düsseldorf)
Sector: Caucho
Fechas: 27 de octubre-3 de noviembre
- **Feria EMAF** (Oporto)
Sector: Metalmecánica
Fechas: 10 - 13 de noviembre



VISITAS A FERIAS

- **Visita feria K Düsseldorf**
Sector: Caucho, plástico
Fechas: 27 de octubre-3 de noviembre
- **Visita feria WORLD TRAVEL MARKET** Londres
Sector: Incentivos
Fechas: 8 - 11 de noviembre



ENCUENTROS EMPRESARIALES

- **Galicia- Portugal**
Sector: Plurisectorial
Fecha: Noviembre

California, un mercado en recuperación



Según el Pronóstico de Desarrollo Económico del Condado de Los Ángeles (LAEDC), California, el sur de California y Estados Unidos tendrán una mesurada recuperación económica en 2010 y sólido crecimiento en 2011. Y es que la crisis económica iniciada en 2008 ha colocado a muchos países entre las cuerdas a lo largo de este periodo. El estado de California, en EEUU, se convertía en uno de los casos más preocupantes del país, ya que hacia finales de enero del pasado año se declaraba en bancarrota. Así, el estado más poblado de EEUU soportaba un déficit fiscal superior a los 42.000 millones de dólares. El tiempo lo cura todo y, afortunadamente, California se recupera de manera lenta pero segura gracias al repunte de las infraestructuras, el comercio internacional o el turismo. Esta es una de las razones por las que empresas gallegas cruzarán el charco a partir del 26 de septiembre para realizar, con la Cámara de Comercio de Vigo, una misión comercial a este Estado. Las firmas pertenecen a sectores muy diversos, como el del vino, los congelados y las conservas de pescado, y también la ingeniería. El programa que ha preparado la institución cameral incluye la visita de tres días a la zona de Los Ángeles y dos días en San Francisco. Allí nuestras empresas se reunirán con firmas americanas que puedan resultar de interés para iniciar relaciones comerciales. Las agendas de trabajo se han elaborado gracias a la colaboración del Centro de Promoción de Negocios del IGAPE en EEUU ■

Cita con la subcontratación europea

La ciudad finlandesa de Tampere acogerá, del 21 al 23 de septiembre, una nueva edición de la feria Alihankinta, uno de los certámenes más importantes de los que se celebran en Europa dedicados a la subcontratación industrial. Serán dos días en los que alrededor de 16.000 visitantes conocerán las novedades que presentan los sectores de la fundición, el mecanizado, el plástico o la construcción metálica, entre otros. La edición de 2009 reunió a 900 empresas que representaban a 15 países, incluyendo expositores franceses, italianos, alemanes, suecos, británicos, rusos y de los países nórdicos, además de la participación española. En este sentido, y por la experiencia de estos últimos años las empresas que se interesaron por la subcontratación española trabajaban en sectores como el aeronáutico, la construcción naval, bienes de equipo, fabricantes de ascensores, camiones, industria de la madera y papelera, fabricantes de maquinaria y electrónica y material deportivo. La Bolsa de Subcontratación de Galicia, con sede en la Cámara de Comercio de Vigo estará presente en esta cita y también acudirá a la Feria Siane (Toulouse) del 14 al 16 de septiembre y a la Feria Industri Dagene (Lillestrom - Noruega) del 27 al 29 de septiembre. ■

Calendario de formación septiembre-diciembre 2010

CURSOS GENERALES

Programa de Creación y Consolidación de Empresas
Duración: 320 horas
Fechas: del 20 de septiembre al 26 de noviembre

Finanzas para no Financieros
Duración: 18 horas
Fechas: 21, 22, 23, 28, 29 y 30 de septiembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Protocolo Empresarial
Duración: 10 horas
Fechas: del 4 al 8 de octubre
Horario: de 19:30 a 21:30 h.

Cómo Negociar con la Banca
Duración: 9 horas
Fechas: 5,6 y 7 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Técnicas de Venta
Duración: 9 horas
Fechas: 13,14 y 15 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Habilidades Comunicativas
Duración: 30 horas
Fechas: del 14 al 28 de octubre
Horario: de 19:30 a 22:00 h.

Gestión y Control de Costes
Duración: 15 horas
Fechas: del 18 al 22 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Matemáticas financieras aplicadas a la empresa
Duración: 16 horas
Fechas: 18, 21, 25 y 28 de octubre
Horario: de 16:30 a 20:30 h.

Análisis de Balances
Duración: 12 horas
Fechas: del 25 al 28 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Captación y Fidelización de Clientes
Duración: 9 horas
Fechas: 2, 3 y 4 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Curso Práctico de Fiscalidad para la Pyme: IVA, I.R.P.F e Impuesto de sociedades
Duración: 30 horas
Fechas: del 2 al 15 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Contabilidad General
Duración: 45 horas
Fechas: del 8 al 26 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Contratos, Nóminas y Seguridad Social
Duración: 30 horas
Fechas: del 15 al 26 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Gestión Eficaz del Tiempo
Duración: 8 horas
Fechas: 16 y 17 de noviembre
Horario: de 18:00 a 22:00 h.

Contabilidad Informatizada: Contaplus
Duración: 15 horas
Fechas: del 29 de noviembre al 3 de diciembre
Horario: 2 grupos a elegir, de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

Nóminas Informatizadas: Nominaplus
Duración: 15 horas
Fechas: del 13 al 17 de diciembre
Horario: 2 grupos a elegir, de 16:00 a 19:00 h. y de 19:00 a 22:00 h.

Manipulador de alimentos
Duración: 3 horas
Fechas: a determinar

Conductor de Carretillas Elevadoras
Duración: 10 horas
Fechas: a determinar

INFORMÁTICA

Iniciación a la Informática: Windows Vista y Word 2007
Duración: 30 horas
Fechas: del 20 de septiembre al 1 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)
Duración: 27 horas
Fechas: del 4 al 15 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)
Duración: 27 horas
Fechas: del 18 al 29 de octubre (27 y 28 de octubre no lectivo)
Horario: de 15:30 a 19:00 h., viernes de 16:00 a 19:00 h.

Iniciación al retoque fotográfico: Photoshop CS3
Duración: 24 horas
Fechas: del 18 al 29 de octubre (27 y 28 de octubre no lectivo)
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Tratamientos de Textos: Word 2007 Avanzado
Duración: 24 horas
Fechas: del 3 al 12 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)
Duración: 30 horas
Fechas: del 15 al 26 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Internet: Navegadores y búsqueda
Duración: 10 horas
Fechas: 23 y 30 de octubre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.

Presentaciones comerciales: PowerPoint 2007
Duración: 15 horas
Fechas: del 29 de noviembre al 3 de diciembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)
Duración: 30 horas
Fechas: del 29 de noviembre al 15 de diciembre. (7 de diciembre no lectivo)
Horario: del 29 de noviembre al 3 de diciembre: de 15:30 a 17:00 h., del 9 al 15 de diciembre: de 15:30 a 18:00 h.

Bases de datos: Access 2007 (Nivel I)
Duración: 28 horas
Fechas: del 9 al 17 de diciembre
Horario: de 18:00 a 22:00 h.

COMERCIO EXTERIOR

Curso: Incoterms 2010
Duración: 18 horas
Fechas: del 17 al 24 de septiembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Operativa y Práctica del Comercio Exterior
Duración: 60 horas
Fechas: del 15 de octubre al 5 de noviembre
Horario: de 18:00 a 22:00 h.

Gestión y Práctica Aduanera I
Duración: 30 horas
Fechas: del 8 al 19 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Gestión Aduanera II: Regímenes Aduaneros Especiales y Fiscalidad Internacional
Duración: 24 horas
Fechas: del 22 de noviembre al 1 de diciembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

IDIOMAS

Inglés Empresarial
Duración: 30 horas
Fechas: 30 de septiembre, 5, 6, 7, 13,14, 19, 20, 21 y 25 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Conversación en Inglés: Business Conversation
Duración: 20 horas
Fechas: 27 de septiembre, 1, 4, 8, 15,18 y 22 de octubre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

Portugués Comercial
Duración: 27,5 horas
Fechas: del 2 al 18 de noviembre
Horario: 19:30 a 22:00

Inglés Financiero
Duración: 30 horas
Fechas: del 15 al 30 de noviembre
Horario: de 19:00 a 22:00 h.

SEMINARIOS

Motivación para la Creación de Empresas
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 3 horas
Fecha: 16 de septiembre
Horario: de 17:00 a 20:00 h.
Gratuito previa inscripción

Herramientas para la Reestructuración y reorganización empresarial
Duración: 4 horas
Fecha: 23 de septiembre
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

Tratamiento de Incidencias (pérdidas, daños y retrasos) en el Transporte Internacional
En colaboración con el ICEX
Duración: 4 horas
Fecha: 28 de septiembre
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

Conceptos Básicos de Fiscalidad
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 4 horas
Fecha: 29 de septiembre
Horario: de 16:30 a 20:30 h.
Gratuito previa inscripción
Orientado a la Micropyme.

Publicidad online: Control de los resultados
Duración: 4 horas
Fecha: 5 de octubre
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

Técnicas de Venta Minorista
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 8 horas
Fecha: 6 y 7 de octubre
Horario: de 16:30 a 20:30 h.
Gratuito previa inscripción
Orientado a la Micropyme

Firma Digital y Facturación Electrónica
Duración: 4 horas
Fecha: 7 de octubre
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

Claves para mantener a los clientes: La Pasión por Atender
Duración: 4 horas
Fecha: 21 de octubre
Horario: de 10:00 a 14:00 h.
Gratuito previa inscripción

Cálculo de Precios
En colaboración con el Bic Galicia
Duración: 2 horas
Fecha: 21 de octubre
Horario: de 17:00 a 19:00 h.
Gratuito previa inscripción

El Nuevo Marco del Transporte Internacional: Las Reglas de Rotterdam
Duración: 2 horas
Fecha: 28 de octubre
Horario: de 16:30 a 18:30 h.
Gratuito previa inscripción

La Promoción: Un Estímulo para la Venta
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 4 horas
Fecha: 28 de octubre
Horario: de 16:30 a 20:30 h.
Gratuito previa inscripción
Orientado al pequeño comercio

Calidad del Servicio en el Pequeño Comercio
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 4 horas
Fecha: 4 de noviembre
Horario: de 16:30 a 20:30 h.

Gratuito previa inscripción
Orientado al pequeño comercio

Planificación Empresarial
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 35 horas
Fecha entrevistas: 8 de noviembre
Fecha de inicio: 15 de noviembre
Horario: de 9:00 a 14:00 h.
Gratuito previa inscripción.

Nutrición para el profesional de la hostelería
Duración: 4 horas
Fecha: 10 de noviembre
Horario: de 9:00 a 13:00 h.
Gratuito previa inscripción

Cómo Adaptar la Empresa a la LOPD
Duración: 4 horas
Fecha: 11 de noviembre
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

Prevención de Riesgos en la Hostelería
En colaboración con Bic Galicia
Duración: 4 horas
Fecha: 11 de noviembre
Horario: de 16:30 a 20:30 h.
Gratuito previa inscripción
Orientado al sector de la hostelería

Seminario para Directivos: Inteligencia Emocional: El Coeficiente de Optimismo
Duración: 4 horas
Fecha: 17 de noviembre
Horario: de 10:00 a 14:00 h.

Cierre del Ejercicio 2010: Novedades Contables y Fiscales
Duración: 4 horas
Fecha: 10 de diciembre
Horario: de 09:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

José García Costas

Presidente de la Cámara de Comercio de Vigo y del CGC

“Vamos a trabajar porque el Consello Galego de Cámaras ocupe el espacio político y económico que le corresponde”



Primero semestre del año con muchos acontecimientos. Reección como presidente de la Cámara de Vigo y nuevo representante del Consello Galego de Cámaras. ¿Cómo afronta este nuevo curso?
Estamos a punto de comenzar un periodo que yo inicio con mucho optimismo y con ilusión. Va a ser necesario redoblar los esfuerzos y trabajar mucho pero yo lo afronto con ilusión y creo que va a ser positivo.

El Consello Galego de Cámaras ha estado parado durante algún tiempo. ¿Cuáles son los asuntos más urgentes que hay que tratar para inaugurar esta nueva etapa?

Hay que entender que partimos prácticamente de cero y que los asuntos son muchos y variados. En cualquier caso, el primer asunto es que el Consello Galego de Cámaras tiene que ocupar el espacio político y económico que le corresponde y en ello estamos trabajando. Estoy convencido que si ese espacio no es asumido por el Consello, otros habrá que lo ocupen, así que deberemos poner todo el empeño en esta tarea. Tenemos una sede muy pequeña que es inadecuada en todos

“El mercado internacional es un objetivo al que todos los empresarios debemos aspirar y asumir”

los sentidos y tendremos que ocuparnos de solucionar esa situación y dotar a la institución de un lugar más idóneo.

Los recientes datos sobre nuestra balanza comercial son bastante esperanzadores. ¿La internacionalización sigue siendo una asignatura pendiente o vamos mejorando?

La exportación, el mercado internacional, es un objetivo al que todos los empresarios debemos aspirar y asumir. Porque además de que nos abre puertas y nos aumenta el volumen de facturación de nuestros productos, nos obliga a mejorar dada la exigencia del mercado exterior. Esas

mejoras están relacionadas con los sistemas productivos y la calidad del propio producto, algo que nos hace más competitivos a nivel nacional. En cualquier caso, mi objetivo es enseñar a las empresas gallegas el camino para abrirse paso en otros mercados. Se trata de algo absolutamente necesario para sobrevivir y crecer.

“¿Mi consejo a los políticos? Que se olviden de las siglas del partido, que se olviden de las luchas internas, y que piensen en los ciudadanos”

Desde el punto de vista económico, los datos, las noticias, parecen dar una de cal y una de arena. Objetivamente, ¿cree que hemos iniciado el proceso de recuperación?

Estoy seguro de que la caída libre en la que estábamos inmersos se ha paralizado y eso ya es una buena noticia. Ahora tendremos que comprobar si los números que estamos manejando se consolidan y podemos dar continuidad a ese crecimiento que, aunque en este momento es leve, nos permite ser optimistas de cara al futuro.

El paro y el consecuente empobrecimiento de las familias, ¿pasarán a la historia como lo peor de esta crisis?

Sin duda. El principal problema que nos va a dejar esta crisis es el paro, que va a tardar mucho tiempo en alcanzar las cotas deseables para la economía nacional. Será un problema que va a subsistir durante mucho tiempo y va a ser la peor consecuencia de esta crisis.

¿Cree que esta crisis se ha gestionado mal en toda su dimensión?

Por supuesto. Si nos ceñimos al aspecto político, la crisis ha estado tan mal gestionada que es increíble todo lo que ha ocurrido. Primero, no se aceptó que estábamos en crisis, por lo que es muy difícil que un grupo de personas que tienen la responsabilidad de tomar medidas lo hagan porque no asumen el principio del problema: estamos en crisis. Esto desde el Gobierno se gestionó mal porque, repito, se empezó por no asumir que había una crisis financiera que dio paso a una crisis económica, que aunque son cosas parecidas son distintas. A partir de ahí, las consecuencias han sido las que todos conocemos.

Las cajas gallegas inician ahora la recta final de su proceso de fusión. ¿Realmente pensó que llegaría este momento?

Al momento en que estamos no, y ¿por qué? Pues porque el planteamiento de la fusión era absolutamente distinto a lo que ahora se está dilucidando y a lo que ahora tenemos encima de la mesa. Yo solo espero que los problemas que todavía existen se resuelvan, pero hay mucho que trabajar y serán necesarios nuevos esfuerzos de todas las partes implicadas para que esto culmine en algo que tenga futuro.

“En el aspecto político la crisis ha estado tan mal gestionada que es increíble todo lo que ha ocurrido”

Esfuerzos también se han hecho, y muchos, para solucionar el problema de la Factoría Naval de Marín, pero parece que han merecido la pena.

Con Factoría Naval, los principales damnificados, que somos la industria auxiliar, es decir, los que asumimos en este momento el principal trabajo que se hace en los astilleros,

hemos tenido la grandísima suerte de que detrás de todo esto había unas entidades financieras que están muy vinculadas a nuestra zona, a nuestra Galicia. Y el mérito fundamental de las soluciones que se han aportado al astillero, financieramente hablando, han partido de ellas. En cualquier caso, no puedo olvidar el papel importantísimo, yo diría trascendental, que jugó la Xunta de Galicia y la Consellería de Industria. La actuación del conselleiro de Industria ha sido determinante para el buen fin de esta operación. Javier Guerra es el principal “culpable”, y lo digo entre comillas, de la solución que ha tenido este grandísimo problema.

Se avecina un curso político ajetreado por las elecciones. ¿Qué le recomienda a los políticos, teniendo en cuenta que los electores parecen cansados de falsas promesas en un momento tan crítico para la economía?

Pues mi consejo es muy sencillo: que se olviden de las siglas del partido, que se olviden de las luchas internas, y que piensen en los ciudadanos. El día que tengamos unos políticos dispuestos a olvidarse de sus colores y el poder, y se dediquen a gestionar para los ciudadanos, estoy seguro de que todo irá muchísimo mejor y que los electores sabrán entenderlo y reconocerlo. Mientras esto no ocurra, las peleas seguirán y cada uno hará lo mejor para su partido, olvidando que su deber es gobernar para los ciudadanos. ■

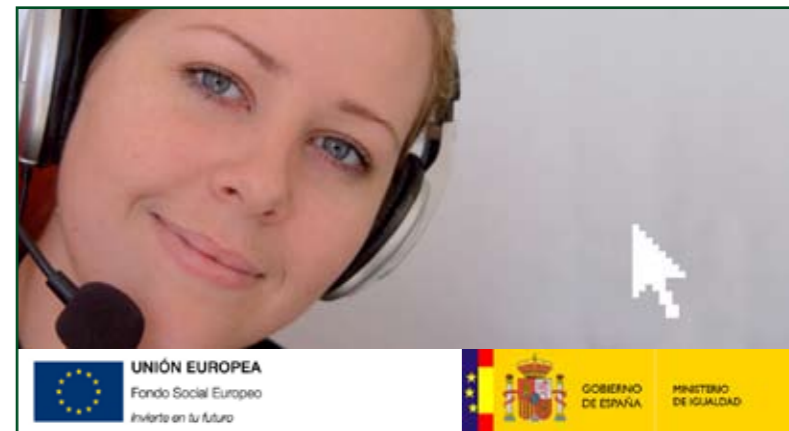


José García Costas fue elegido el pasado mes del julio presidente del Consello Galego de Cámaras durante el acto de constitución del organismo, cuyo mandato se extenderá hasta 2014. El empresario inicia así su primera legislatura oficial en la que estará acompañado por Jesús Asorey Carril, presidente de la Cámara de Santiago, que ostentará el cargo de vicepresidente; Marcelo Castro-Rial, presidente de la Cámara de A Coruña, que será el nuevo Tesorero; y los vocales Alfredo Mosteirín Castañer, presidente de la Cámara de Lugo, y Francisco M. Moldes López, presidente de la Cámara de Pontevedra. Al acto, presidido por el conselleiro de Economía e Industria, Javier Guerra, acudió también la directora xeral de Comercio, Nava Castro, los nueve presidentes de las Cámaras gallegas y la secretaria de CGC, Filomena Casal. ■

Apuesta por la capacidad emprendedora de las mujeres con el programa PAEM

La tasa de actividad femenina en nuestro país ha pasado del 27,7% en el año 1980 al 51,55% en 2009, lo que sitúa a España en el quinto puesto de un ranking de 14 Estados de la UE

Las Cámaras de Comercio y el Ministerio de Igualdad han renovado el Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM). Su objetivo es proporcionar información y asesoramiento a emprendedoras, tanto en forma presencial como a través de Internet, así como la sensibilización y la formación en materia de igualdad en el ámbito empresarial. Desde su creación, en el año 2000, ha facilitado la creación de más de 18.000 empresas lideradas por mujeres (2.700 el año pasado) y 22.000 puestos de trabajo entre autoempleo y asalariados. Concretamente, en la Cámara de Vigo se atendieron desde que se implantó, en 2004, más de 1.500 consultas, sólo en 2009 se recibieron a 268 usuarias y a lo largo de este año más de 150. Las mujeres recibieron información de carácter socioeconómico, oportunidades de autoempleo, legislación laboral, trámites administrativos, direcciones de interés... PAEM ofrece también asesoramiento sobre planes de viabilidad, comercio interior, estudios de mercado, asesoría jurídica, fiscal o financiera... El perfil de las usuarias es de una persona de entre 25 y 45 años, con una formación académica universitaria y desempleada de menos de 1 año.



La tasa de actividad femenina en nuestro país ha pasado del 27,7% en el año 1980 al 51,55% en 2009, lo que sitúa a España en el quinto puesto de un ranking de 14 Estados de la UE. Sin embargo, el Informe Ejecutivo Galicia 2008 del Global Entrepreneurship Monitor muestra una presencia de un 60,68% de hombres con idea de emprender frente a un 37,96% de mujeres. Asimismo, revela que un 58,48% de los emprendedores consolidados (más de 3,5 años de actividad) son hombres, frente el 47,52% de mujeres. Además, es innegable la falta de representatividad en los puestos de dirección, aunque

en 2005 las mujeres en los altos cargos de las empresas privadas eran el 3% y ahora rozan el 10%. Uno de los principales objetivos del Programa es apoyar a las mujeres para crear empresas en sectores emergentes y nuevas tecnologías, como el metal, la energía, la construcción... Es decir, ir más allá de los espacios considerados tradicionalmente como femeninos. Lo cierto es que las mujeres representan el 54,25% del total de estudiantes en la Universidad, pero sólo suponen el 15% de las alumnas de Ingeniería, mientras que absorben el 80% de las plazas en Pedagogía. ■

ANUNCIOS

COMERCIO EXTERIOR

Participación en la Feria Emaf. Del 10 al 13 de noviembre. Lugar: Oporto (Portugal). Sectores: Máquina, herramienta y accesorios, mantenimiento industrial, productos y servicios para la industria, productos de metalurgia y metal-mecánica.

Participación en la Feria K. Del 27 de octubre al 3 noviembre. Lugar: Düsseldorf (Alemania). Sector: Caucho.

Participación en la Feria Euro-mold. Del 1 al 4 de noviembre. Lugar: Frankfurt (Alemania). Sector: Moldes.

Misión Comercial a Canadá-Chicago. Del 15 al 25 de noviembre. Destino: Montreal, Toronto, Chicago (Canadá y EEUU). Sector: Plurisectorial.

Misión comercial a Australia y Nueva Zelanda. Del 8-21 de noviembre de 2010. Destino: Auckland, Sydney, Perth y Melbourne (Nueva Zelanda y Australia). Sector: Plurisectorial.

Misión Comercial a Italia. Del 25 al 29 de octubre. Destino: Milán (Italia). Sector: Plurisectorial.

Misión comercial inversa de importadores de productos del mar (EEUU, Alemania, Polonia y Turquía). Del 5 al 7 de octubre. Destino: Conxemar. Sector: productos del mar congelados o frescos.

AYUDAS

Plan Renove de Electrodomésticos. Resolución de 6 de julio de

2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones, en régimen de concurrencia no competitiva, relativa al Plan Renove de Electrodomésticos, así como la selección de entidades colaboradoras que participarán en su gestión, y se convocan para el año 2010. DOG nº 131 del 12 de julio de 2010. Fin: 29/10/2011 o hasta fin de fondos disponibles.

Energías Renovables. Resolución de 6 de julio de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de las subvenciones y ayudas a proyectos de energías renovables correspondientes al ejercicio 2010, cofinanciadas por el Feder en el marco del programa Feder-Galicia 2007-2013 y al amparo del convenio suscrito entre el IDAE y el Inega el día 18 de mayo de 2010. DOG nº 133 del 14 de julio de 2010. Fin: 20/09/2010.

Fomento de la propiedad industrial. Orden del 14 de abril de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia no competitiva, 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 2010. DOG nº77 del 26 de abril de 2010. Fin: 15/11/2010.

Empleo y emprendedores. Resolución del 30 de marzo de 2010 por la que se le da publicidad al acuerdo del Consejo de Dirección del Instituto Galego de Promoción Económica (Igapé), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del Instituto Gallego de Promoción Económica a los proyectos de creación de pequeñas y medianas empresas o de reali-

zación de inversiones en pequeñas y medianas empresas nuevas promovidas por nuevos emprendedores, cofinanciadas por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, en el marco del Programa Operativo Feder Galicia 2007-2013, y se procede a su convocatoria en régimen de concurrencia no competitiva. DOG nº65 del 8 de abril de 2010. Plazo de solicitud: 30/11/2011.

Amortización de costes de producción de largometrajes. Resolución del 22 de marzo de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria pública para la concesión de subvenciones para la amortización de los costes de producción de largometrajes cinematográficos, telefilmes y documentales de interés cultural gallego. DOG nº66 de 9 de abril de 2010. Fin: 15/09/10

Ayudas del IGAPE al comercio minorista. Resolución del 25 de febrero de 2010 por la que se da publicidad al acuerdo del Consello de Dirección do Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del IGAPE al sector del comercio minorista, complementarias a la línea de financiación de circulante subsidiado y avalado para autónomos y microempresas (Plan Re-Solve). DOG nº44 del 5 de marzo de 2010. Fin: 30/11/2010.

EMPLEO

Ref. 722. **Gestor de productos.** Se busca gestor de productos para el departamento de diseño. Nivel alto de inglés. Título requerido: Ciclo Superior de Administración. Permiso de conducir y vehículo propio.

Ref. 721. **Consultor de seguridad de la información.** Empresa gallega de reciente creación busca un estudiante de últimos cursos en Ingeniería de Telecomunicaciones/Informática para trabajar en un proyecto para una gran multinacional y convertirse en Consultor de la Seguridad de la Información (SI). Requisitos: Estudiante de últimos cursos, a falta de pocas asignaturas (o PFC) para la obtención del título de Ingeniería de Telecomunicaciones. Buen nivel de inglés (imprescindible). Manejo de herramientas ofimáticas. Conocimientos o experiencia en SI y/o en SAP. Conocimientos de Access o bases de datos. Experiencia en programación. Tercer idioma (francés, alemán, portugués). Conocimientos en áreas empresariales (finanzas, marketing, economía). Disponibilidad para viajar y carnet de conducir.

Ref. 720. **Técnico especializado en moldes PET.** Técnico especializado en el diseño, fabricación y ajuste de moldes de PET para una empresa que se dedica a la fabricación de envases plásticos para la industria alimenticia, farmacéutica y de cuidado personal. La persona debe tener al menos 15 años de experiencia en el área de matricería, y puede ser de formación ingeniero o técnico. Se encargará de la formación y capacitación de los trabajadores. Puesto de trabajo en Costa Rica.

Ref. 719. **Comercial.** Para trabajar en empresa de seguros. Posibilidades de futuro como responsable de la oficina comercial. Se requiere experiencia y grado de estudios medio.

Ref.717. **Comercial.** Experiencia en el sector de la alimentación y las bebidas. Imprescindible disponibilidad de vehículo.

JURÍDICA

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

HASTA EL 20

RENTA Y SOCIEDADES

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta, ganancias derivadas de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos, capital mobiliario, personas autorizadas y saldos en cuentas.

Julio y Agosto 2010.

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

IVA

Julio y Agosto 2010. Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303. Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322. Declaración de operaciones incluidas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

SEPTIEMBRE 2010	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			

Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Julio y Agosto 2010. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Junio 2010. Grandes Empresas (*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Agosto 2010. Grandes Empresas. Mod. 560.

Agosto 2010. Mods. 564, 566.

Agosto 2010 (*). Mods. 570, 580. (*) Los destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos. Mod. 510. ■

EMPLEO

Ref. 716. **Comercio exterior.** Necesario experiencia en comercio exterior. Imprescindible dominio de inglés o francés y se valorará el conocimiento de otro idioma.

Ref. 715. **Administrativo-Contable.** Necesaria FP en Administración y experiencia en contabilidad.

Ref. 714. **Comercial.** Experiencia en el sector pesquero para ventas nacionales e internacionales.

Ref. 713. **Asesor financiero.** Comercialización de productos de inversión

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

La Cámara te ofrece la posibilidad de anunciar tu empresa con tarifas en crisis

CONTACTO CONTRATACIÓN PUBLICIDAD
Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo
C/República Argentina 18 A - Vigo - Pontevedra - España - 36201
Teléfono: 986 43 36 92. Fax: 986 43 56 59
Correo electrónico: comunicacion@camaravigo.com. Web: www.camaravigo.com

La confianza empresarial repunta en verano

El Indicador de Confianza Empresarial (ICE) de julio de las Cámaras de Comercio registró un incremento de 3,4 puntos respecto al dato de abril. El ICE, corregido de estacionalidad, se sitúa en -14,8 puntos. Se trata del valor más elevado de los últimos 8 trimestres. En el segundo trimestre, el índice de situación de la marcha de los negocios se recuperó 7,5 puntos respecto al dato del trimestre anterior, situándose en -17,1. El índice de expectativas para el tercer trimestre se redujo ligeramente y marcó -12,6 puntos, 0,8 menos que en el trimestre previo. Los servicios registraron el mejor comportamiento de la confianza empresarial en julio.

Todas las ramas de actividad que componen el sector presentaron datos menos negativos. Sobre todo, hay que destacar el comercio y la hostelería-turismo, actividades que llevaban varios trimestres moviéndose hacia cifras más favorables, aunque sin abandonar el terreno negativo. El ICE de la rama que agrupa al resto de servicios (telecomunicaciones, ocio, consultoría,...) también se recuperó, aunque la senda que viene siguiendo el indicador es más irregular. Por el contrario, la confianza de las empresas del sector industrial se estancó en el mes de julio respecto al dato de abril, (-13,7, lo que supone una mejora de, únicamente, 2

décimas), mientras que el ICE del sector constructor volvió a recaer, aunque lejos de los mínimos de enero de 2009 (-29,6 en julio de 2010 frente a -42,3 en enero de 2009). El dato favorable del ICE de julio se sustentó, principalmente, en la aportación menos negativa de la cifra de negocio de las empresas. Aproximadamente el 50% de la mejora de la confianza se debió a la contribución de este componente. La inversión también tuvo un mejor comportamiento, aunque su aportación siguió siendo negativa. Finalmente, el empleo fue la variable que menos colaboró a la mejora del ICE, sólo un 6%. ■

Las exportaciones gallegas aumentan un 18% en el primer semestre del año

El presidente de Consello Galego de Cámaras, José García Costas, valoró “muy positivamente” los recientes datos de las exportaciones gallegas correspondientes al primer semestre del año. García Costas destacó el favorable comportamiento de las exportaciones de Galicia, que crecieron un 18%, por encima del incremento en el conjunto de España, que se situó en un 16,3%. Los resultados, hechos públicos por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, vienen a confirmar la evolución observada durante el primer trimestre del año y apoyan las buenas impresiones sobre la mejora del sector exterior ya apuntadas por la mayoría de analistas y expertos. Así, estas cifras responden en gran medida a la mejoría relativa de las economías desarrolladas de nuestro entorno. El responsable de las Cámaras de Comercio gallegas destacó el “papel que el sector exterior debe



desempeñar en el futuro de la economía” y subrayó que “hemos de realizar una apuesta decidida por la mejora constante de la posición de

nuestras empresas y nuestros productos en los mercados exteriores como principal motor de la recuperación”. ■

Los empresarios de Pontevedra y el Norte de Portugal se posicionan en contra del sistema de cobro con telepeaje en las autovías del país vecino



Los representantes empresariales de la provincia de Pontevedra y el presidente de la Associação Empresarial de Viana Do Castelo se reunieron a finales de julio para expresar de manera oficial y conjunta su rechazo a la propuesta del Ejecutivo portugués de imponer peajes en las autovías del Norte y centro del país. Todos coincidieron en las graves consecuencias que esta medida tendría para las empresas, el comercio y el turismo de ambos márgenes del río Miño. José Manuel Fernández Alvariño, presidente de la CEP; José García Costas, presidente de la Cámara de Comercio de Vigo; José Manuel Seoane García, vicepresidente 2º de la Cámara de Comercio de Pontevedra; Gumersindo Alonso, presidente de la Cámara de Comercio de Tui; Carlos Oubiña Portas, presidente de la Cámara de Comercio de Villagarcía, y José Luís Ceia, presidente de

la Associação Empresarial de Viana do Castelo, se mostraron partidarios de tomar “todas las medidas que podamos al máximo nivel” para que la decisión no se lleve adelante. Los empresarios consideran “inconstitucional” que un país de la Unión Europea no admita una moneda de curso legal para realizar un pago. El colectivo se opone no solo al sistema sino también al propio cobro, ya que se trata de una medida “discriminatoria con respecto a otras regiones del país vecino”. Además, creen que se trata de un “paso atrás” en el desarrollo empresarial de la zona y recuerdan que el Plan de Movilidad de la Eurorregión aboga por el tránsito libre. La puesta en marcha de este gravamen, recordaron, supondrá una importante pérdida de competitividad empresarial. Alvariño dio algunos ejemplos recordando que más de 100 empresas gallegas están

instaladas en parques empresariales portugueses, que el 51% de las mercancías con destino a España desde Portugal entraron el pasado año por Galicia o que el 65% de las mercancías transportadas por carretera en el norte luso se cargan en Galicia, entre otros muchos. El presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas recordó que, aunque se oponen al cobro del peaje, los empresarios no pueden decidir lo que dictamina el Gobierno luso, por lo que si finalmente se aprueba esta medida, demandan que no se aplique a todo el movimiento que hay desde el punto de vista industrial (empresas, mercancías y trabajadores). El responsable de la institución cameral viguesa explicó que son muchas las empresas auxiliares instaladas en Portugal que sirven a la factoría viguesa PSA- Peugeot- Citroen. ■



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.

VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO

Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9. Tel.: 986 120 104. Fax: 986 120 105. viverodeempresas@camaravigo.com
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.camaravigo.com

AMETS. Despacho 15. Tlfno. 986 120 134. ASDESE. Despacho 12. Tlfno. 886 137 094. A TROITA DE PÉ. Despacho 19. Tlfno. 886 113 090. CARMEN PAZOS GARCÍA-ECONOMISTA. Despacho 16. Tlfno. 600 829 025. CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA. Despacho 13. Tlfno. 986 120 107. DATA KEEPER, S.L. Despacho 6. Tlfno. 986 120 124. DIGALICIA. Despacho 7. Tlfno. 986 120 120. DITECNO. Despacho 17. Tlfno. 986 120 138. DOMIOLO. Despacho 11. Tlfno. 886 131 081. INGADE. Despacho 9. Tlfno. 986 120 117. INPROSEC. Despacho 10. Tlfnos. 886 113 106 / 653 312 808. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlfno. 986 120 143. NEXLAN. Despacho 3. Tlfno. 986 120 111. NIRA GDC S.L. Despacho 20. Tlfno. 986 120 024. TRIQUETA VERDE. Despacho 4. Tlfno. 886 134 197. UXA. Despacho 14. Tlfno. 986 120 127. VIGO MARINE SERVICES. Despacho 1. Tlfno. 986 120 116. VIFORDAT. Despacho 14. Tlfno. 886 113 129