

AÑO 7 N° 73 FEBRERO 2010

# ÁREA

## Cámara

### Vigo

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

## Confianza empresarial

Mejora el indicador  
excepto en la  
construcción

## Comercio Exterior

Dubai: un oasis para  
nuestras empresas

## Retos para 2010

Una apuesta por la  
creación de empresas

Entrevista

## Beatriz Mato

“La celebración del Año Xacobeo y los instrumentos que se deriven de las mesas de diálogo social permitirán un comportamiento mejor de nuestro tejido productivo”

# Demasiadas incertidumbres

**C**omo decíamos en el editorial del número anterior de nuestra revista, en la actual situación, la crisis económica origina una profunda crisis de confianza, que a su vez agrava la situación económica, en un ciclo vicioso de nefastas consecuencias.

Desde estas páginas hemos insistido, incluso en los mejores tiempos de bonanza, sobre la necesidad de que nuestra estructura social, política y administrativa, sea más eficaz, y sobre la importancia de reducir las incertidumbres y de resolver las incógnitas que puedan afectarnos, tomando decisiones claras, y buscando amplios acuerdos sobre el futuro de nuestra ciudad para, de este modo, evitar hipotecar el futuro de nuestra economía. Desafortunadamente, ni siquiera en momentos tan difíciles como los que vivimos, nos vemos libres de polémica, y nos mostramos capaces de establecer un consenso claro sobre estos temas.

En estos días, a la inquietud por las nubes que ocultan el horizonte del porvenir inmediato de sectores de tanta importancia para nuestra ciudad como el del automóvil o el naval, se suman otras incertidumbres, de no menos importancia, que comprometen seriamente el potencial desarrollo de Vigo y su área. Por motivos muy diversos, que ahora no pretendemos entrar a valorar, actuaciones claves para nuestro futuro, como la ampliación de las instalaciones portuarias, o el desarrollo de la PLISAN, siguen interrumpidas, sin que sepamos si podrán llegar a

buen término ni, en caso de que ésto suceda, cuándo. No parece necesario insistir en que, en la dificultad especial de las actuales circunstancias, cualquier grano de arena en los delicados engranajes de la economía, resulta tan duro de superar como una montaña, por lo que los problemas que mencionamos, y otros semejantes, representan gravísimas amenazas para cualquier posible recuperación.

En este panorama de indefinición destaca, sin embargo, una certeza, que es también una esperanza. Una buena parte de los problemas que sufre nuestra ciudad podrían paliarse, y hasta resolverse, si fuésemos capaces de establecer acuerdos sobre cuál debe ser su futuro. Acuerdos que debemos alcanzar aceptando que cualquier consenso pactado, si bien no dejará a nadie completamente satisfecho, será una postura común, que debemos interiorizar y hacer nuestra para llevarla a cabo; será la base sobre la que construir, en lugar del escenario de interminables disputas.

Otras ciudades, otros territorios, lo hacen, y nos muestran el ejemplo de lo que puede conseguirse cuando todo el mundo empuja en la misma dirección. Cuando instituciones de todo orden, empresas y ciudadanía en general asumen un proyecto, creen en él y luchan por colaborar entre sí para llevarlo a cabo. En ésto, como en otros asuntos, es urgente que las cosas empiecen a cambiar. Nos va en ello nada menos que el futuro. ■

**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: 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

IPC España

Diciembre 2009

ÍNDICE GENERAL 107,8/ VARIACIÓN EN UN AÑO 0,8% Alimentos y bebidas no alcohólicas. 108,1/-2,4%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 126,0/12,7%. Vestido y calzado. 108,0/-0,8%. Vivienda. 112,5/0,8%. Menaje. 107,5/0,8%. Medicina. 97,5/-1,3%. Transporte. 103,3/3,9%. Comunicaciones. 99,3/-0,3%. Ocio y cultura. 98,6/-1,1%. Enseñanza. 114,5/2,7%. Hoteles, cafés y restaurantes. 111,8/1,2%. Otros bienes y servicios. 109,8/2,1%.

📍 Cámara  
Vigo

# La confianza empresarial mejora, aunque se mantiene en valores negativos

El ICE que elaboran las Cámaras de Comercio se sitúa en -16,8 puntos

Se trata del dato más favorable desde octubre de 2008, ya que supone un incremento de cinco puntos con respecto al último trimestre de 2009. Todos los sectores, excepto la construcción, experimentan mejoras en este indicador.

**E**l Indicador de Confianza Empresarial (ICE) de enero, que elaboran las Cámaras de Comercio, se sitúa en -16,8 puntos. Esta cifra representa un incremento de cerca de 5 puntos con respecto al dato registrado el pasado mes de octubre (21,5 puntos). Por lo tanto, y a pesar de que el ICE continúa en niveles negativos, se trata del dato de confianza empresarial más favorable registrado en el último año y medio. Así las cosas, tanto el índice de situación del cuarto trimestre de 2009 como el de expectativas para el primero de 2010 se recuperan. La mejoría es más intensa en lo referente a la situación actual de las empresas. El índice de situación del cuarto trimestre alcanza los -20,7 puntos, 6,7 por encima del dato registrado en el periodo previo. Por su parte, el índice de expectativas para el primer trimestre de 2010 recupera 2,8 puntos y se establece en -12,9. En lo referente a las variables que componen este indicador, en la encuesta de enero la aportación de las variables de empleo e inversión se ha mantenido en negativo, pero estable. Por lo que respecta a la cifra de negocio, cabe destacar que el 90% de la recuperación se ha debido a una aportación menos negativa de esta variable.



## Sectores

La construcción es el único sector en el que la confianza de las empresas se ha reducido en la encuesta de enero de 2010. En el resto, el ICE ha obtenido cifras menos negativas. La industria y el comercio mantienen una senda hacia resultados más favorables desde hace ya varios trimestres. Por otro lado, tanto la hostelería como el turismo, y también el resto de servicios (consultoría, transporte, ocio...) vuelven a experimentar mejoras en el ICE sectorial durante el último trimestre del año, tras el menoscabo que experimentó la confianza de las empresas de estos sectores en el tercer trimestre. ■

## Factores que limitan la actividad

Durante el cuarto trimestre disminuyó la importancia que la debilidad de la demanda tiene como factor que limita la actividad de las compañías. Este comportamiento podría explicar la aportación menos negativa que ha tenido el indicador de cifra de negocio en el ICE. Por otro lado, las dificultades de financiación también redujeron su significación, aunque se mantuvieron como el segundo factor más importante que limita la actividad empresarial. El 27,8% de las empresas consideró que los problemas de financiación dificultaron la marcha de su negocio durante el cuarto trimestre, 3,1 puntos porcentuales menos que la cifra alcanzada el trimestre anterior. ■



# Dubai: un oasis para nuestras empresas

La 'ciudad del oro' constituye un foco turístico a nivel mundial con amplias demandas en el sector de la restauración y alta gastronomía

Una delegación compuesta por ocho firmas gallegas, fundamentalmente relacionadas con el transformado de productos pesqueros, acude por vez primera con la Cámara de Comercio de Vigo a la feria alimentaria Gulfood.

**D**ubai tiene fama de ser el 'Rey Midas' de las empresas. Y es que por algo le llaman 'la ciudad del oro'. La joya del Golfo Árabe es un sitio único, mezcla de Islam y ultramodernidad. A pesar de que los Emiratos Árabes (compuestos por 6 Estados federados) eran hasta hace 3 décadas un pequeño reino de nómadas en medio del desierto, hoy constituyen una de las principales potencias del mundo gracias al petróleo, al que hay que añadir, en el caso de Dubai, el comercio y el turismo. Con 700.000 habitantes, 'la ciudad del oro' ha protagonizado una revolución arquitectónica sin precedentes. Bajo el mandato del sheikh Zayed bin Sultan Al Nahyan (fallecido en 2004) se puso en pie el hotel más alto del mundo y el único de 7 estrellas. Se trata de la Torre Jafila, que con 828 metros ha desplazado en el ranking a la de Taipei (de 500 metros). Pero la espectacularidad de la urbe no acaba ahí: desafiando a la propia naturaleza se han construido unas islas artificiales que conforman una palmera (Palm Jumeirah) donde los famosos han sido los primeros compradores. Su éxito ha sido tal que ahora trabajan en la 'bola del mundo', otro archipiélago que recrea los 5 continentes. Sólo en el barrio de Jumeirah hay 400 hoteles, el 75 por ciento de 5 estrellas. Estas circunstancias hacen del Emirato un destino turístico de alto nivel. Por ello, ir de compras forma parte de la estancia vacacional,



ya que no se pagan impuestos, y por ello, abundan los centros comerciales y los zocos donde adquirir joyas, tapices, oro... Su posición estratégica, entre Londres y Singapur, convierten también a Dubai en un centro de negocios de gran prestigio, ya que las empresas lo eligen para realizar convenciones y reuniones financieras. Es, en definitiva, un destino de con-

trastes. Se puede disfrutar de las tradiciones e instalaciones típicas de un oasis en medio del desierto y, por otro lado, de su arquitectura ultramoderna que parece situar al visitante fuera de este mundo. La Cámara de Comercio de Vigo, atendiendo las sugerencias de sus electores, organiza por vez primera una visita a la Feria Gulfood, que se

celebra en el Emirato Árabe entre el 21 y 24 de febrero. El mercado resulta muy interesante porque los países del Golfo dependen de la importación de alimentación, con niveles habituales del 98 por ciento. Además, la comida rápida y las cadenas de supermercados se multiplican rápidamente por toda la región. A esto hay que sumar los increíbles esfuerzos de Dubai

por convertirse en un foco turístico a nivel mundial, circunstancia especialmente favorable para los sectores de la restauración y la alta gastronomía. Por este motivo, ocho firmas gallegas, todas del transformado de pescado excepto una (de aguas minerales) acudirán a la feria con la intención de abrir mercado en Oriente Medio. ■



## Una cita ineludible

Gulfood es una cita ineludible para el profesional del sector alimenticio y hostelero interesado en exportar sus productos a los Emiratos Árabes Unidos. En la edición del pasado año, el certamen ocupó una superficie de 20.502 metros cuadrados, acogió a 2.130 empresas expositoras de 70 países distintos, y fue visitado por cerca de 32.022 personas de 146 países.

Los visitantes internacionales vienen tanto de Oriente Medio como de África del Norte y Central, de Asia y de Rusia. Este año hay una amplia gama de productos agroalimentarios representados en la feria (excepto bebidas alcohólicas, dada la prohibición existente en el país islámico).

## Bruselas será el destino de la beca de formación en turismo



Vigo y Bruselas se unen todavía más. Si primero fue la instalación de la Agencia Europea de Pesca en nuestra ciudad y los vuelos directos desde Peinador, ahora se afianzan los lazos al constituir otra vez la ciudad belga el destino para la beca de formación de 9 meses en la Oficina Española de Turismo (OET). El proceso de selección, que ya ha comenzado, lo realiza la Cámara de Comercio de Vigo. Entre los requisitos figura haber nacido después del 31 de diciembre de 1978, dominar francés, conocimientos de turismo en Galicia... Ya en 2007 fue esta OET el destino de otro becario, y se realizó un viaje de prensa muy productivo, con publicaciones en diferentes medios belgas.

Nuestra comunidad es un destino que, entre otras muchas cosas, puede ofrecer naturaleza y cultura, algo cada vez más valorado por el turista belga aunque, de momento, siguen eligiendo la costa mediterránea para sus vacaciones, de hecho, España es su segundo destino después de Francia. Entre otros retos, el becario tendrá que abrir Galicia a sus ojos. ■

# Aprende a hablar como un locutor

Lograr un bonito tono de voz y saber comunicarnos para que nos entiendan es el objetivo del curso 'Habilidades Comunicativas', que se desarrollará en la Cámara entre el 4 y el 19 de febrero. Para ello,

se instruirá a los alumnos con técnicas aplicadas (extraídas de artes escénicas y audio-visuales, como el teatro, cine, doblaje, radio y TV) analizando a cada participante mediante grabaciones y Rol-Players. El

aprendizaje se realizará mediante ejercicios de dicción y respiración, trabajo con la máscara y respiración abdominal, expresión y color en la voz... Cuando lo finalices, creerán que eres un actor de doblaje.



## SEMINARIOS

**Actualización del Régimen Jurídico de los Trabajadores No Comunitarios en España: Ley Orgánica 2/2009, del 11 diciembre**

**Fechas:** 10 de febrero  
**Horario:** de 9:30 a 13:30 horas

**Cómo mejorar el negocio en los mercados internacionales**

**Fechas:** 16 de febrero  
**Horario:** de 9:00 a 14:00 horas

**Cómo adaptar la empresa a la LOPD**

**Fechas:** 22 de febrero  
**Horario:** de 9:30 a 13:30 horas

## INFORMÁTICA

**Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)**

**Fechas:** del 8 al 19 de febrero  
**Horario:** dos grupos, de 16:00 a 19:00 horas y de 19:00 a 22:00 horas

**Tratamiento de Textos: Word 2007**

**Fechas:** del 22 de febrero al 5 de marzo  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

## COMERCIO EXTERIOR

**Gestión y Práctica Aduanera**

**Fechas:** del 15 de febrero al 4 de marzo  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

## CURSOS GENERALES

**Habilidades Comunicativas**

**Fechas:** del 4 al 19 de febrero  
**Horario:** de 19:30 a 22:00 horas

**Cómo Negociar con la Banca**

**Fechas:** del 9 al 11 de febrero  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

**Curso Práctico de Fiscalidad para la Pyme: IVA, I.R.P.F e Impuesto de Sociedades**

**Fechas:** del 15 al 26 de febrero  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 horas

**Gestión y Práctica Laboral**

**Fechas:** del 22 de febrero al 24 de marzo  
**Horario:** a elegir

**Contabilidad y Análisis de Balances**

**Fechas:** del 22 de febrero al 24 de marzo  
**Horario:** a elegir

**Negociación Comercial: El Lenguaje No Verbal**

**Fechas:** del 22 de febrero al 4 de marzo  
**Horario:** de 19:30 a 22:00 horas



## MUÉVETE COMO PEZ EN EL AGUA CUANDO NEGOCIES CON LA BANCA

Actualmente, uno de los mayores quebraderos de cabeza de las empresas son los problemas bancarios a la hora de, por ejemplo, conseguir un crédito. La Cámara de Vigo, consciente de lo importante que resulta el tema financiero para la supervivencia de cualquier negocio, pone en marcha el curso 'Cómo Negociar con la Banca'. En sólo tres días, podrás conocer cómo analizan estas entidades a las empresas. Esta información te resultará especialmente útil para desarrollar una estrategia cuando desees negociar con la banca.



## CURSOS EN LAS OFICINAS TERRITORIALES DE LA CÁMARA (PONTEAREAS)

**Módulo II: Conocimiento del Mercado (competidores, clientes, producto)**

**Fechas:** del 9 de febrero al 2 de marzo  
**Horario:** de 17:00 a 20:00 horas

## IDIOMAS

**Conversación en Inglés: Business Conversation**

**Fechas:** del 22 de febrero al 11 de marzo  
**Horario:** de 19:30 a 22:00 horas



**Beatriz Mato**

Conselleira de Traballo e Benestar

**“La celebración del Año Xacobeo y los instrumentos que se deriven de las mesas de diálogo social permitirán un comportamiento mejor de nuestro tejido productivo”**



**¿Qué balance hace desde su toma de posesión como conselleira?**

El balance es positivo aunque no podemos obviar el momento complicado de crisis en el que estamos. En este sentido, quiero resaltar el esfuerzo de mi equipo para poner en marcha fórmulas que permitan paliar esta situación económica. Destacaría el plan de medidas urgentes frente a la crisis puesto en marcha el pasado mes de julio y que ha permitido movilizar cerca de 1.200 millones con los que se han puesto en marcha medidas en beneficio de los colectivos más afectados por la crisis. Dicho esto, soy consciente de que queda mucho trabajo por hacer, pero pienso que el camino que hemos iniciado dará sus frutos.

Para conseguir este objetivo, también apostamos por el proceso del diálogo social del que, estoy segura, saldrán frutos en forma de medidas que regeneren nuestro tejido productivo y gracias al que volveremos a crear empleo. Éste es el principal reto que tenemos por delante para el que precisaremos también, y como no podía ser de otra forma, el apoyo de los ayuntamientos, con los que seguiremos trabajando para dinamizar el empleo local, bien a través de los planes de cooperación, como el de los programas mixtos de formación y empleo.

**Está al frente de una cartera complicada para los tiempos que corren. ¿Cómo asimila las elevadas cifras del paro?**

En la actualidad tenemos en Galicia más de 200.000 parados. Esa cifra ni podemos ni debemos asimilarla porque no podemos perder de vista que detrás de esos números están personas.

Por eso, insisto, en que este Gobierno se ha puesto a trabajar desde el primer día y que dentro de su ámbito competencial estamos impulsando todas y cada una de las iniciativas que nos permitan contribuir a paliar el desempleo. En ello estamos. De hecho, venimos de constituir una comisión bilateral con el Gobierno central que tiene como objetivo poner en marcha acciones específicas en Galicia encaminadas a rebajar las cifras de desempleo.

**¿Lo peor del paro está por venir?**

Todos los estudios e informes, nacionales e internacionales, apuntan a que tenemos ante nosotros un año que todavía será duro en términos de desempleo. Con todo, y con todas las lógicas reservas que el tema impone, desde Galicia tenemos confianza en que el 2010 se comporte un poco mejor que el pasado y que la tendencia de destrucción de empleo se vaya ralentizando. Entendemos que

factores como la celebración del año Xacobeo y los instrumentos que se deriven de las mesas del diálogo social permitirán un comportamiento mejor de nuestro tejido productivo.

**¿Qué medidas ha tomado o tiene previsto tomar la Consellería con respecto a este tema y al efecto negativo de la crisis sobre las empresas?**

Como ya apunté en anteriores respuestas, dentro de nuestro ámbito competencial, la Consellería que dirijo está trabajando activamente en políticas activas de empleo. Por eso, invertimos en formación y en contratación. Por ejemplo, en el Plan de Medidas Urgentes dedicamos 30 millones a la contratación de parados sin prestación ni subsidio. A eso hay que sumarle medidas de otros departamentos como las mejoras fiscales para la compra de vivienda para los jóvenes y familias numerosas o los planes de apoyo a las PYMES del IGAPE, así como el plan Re-Mórete de apoyo a la automoción, que ha sido un revulsivo importante para este sector.

**Aunque la fusión de las Cajas gallegas es competencia directa de la Consellería de Facenda, ¿qué efectos laborales cree que podría causar esta unión?**

La auditoría de las Cajas indica que la fusión requeriría un ajuste de plantilla de 1.296 empleos, pero es necesario subrayar que en más del 92% de los casos se haría mediante prejubilaciones, que se llevarían a cabo en el período 2010-2012.

De modo que entendemos que no debería ser una salida traumática, tal y como ya se comunicó a los sindicatos. El porcentaje restante serían bajas incentivadas, en la red de expansión de las Cajas, es decir, fuera de Galicia, con una menor vinculación territorial.

**¿Confía en poder mantener la ‘paz social’ a lo largo de 2010?**

Evidentemente, ese es uno de los objetivos que tenemos marcado como Consellería de Traballo e Benestar, aunque como es sabido, esta cuestión no depende solo de la Administración sino que también depende de los interlocutores sociales: sindicatos y representantes empresariales.

Muestra de nuestra voluntad firme de trabajar juntos para salir de la crisis es que hemos abierto un proceso de diálogo social con el objetivo de avanzar en aquellas reformas y actuaciones que puedan ayudarnos para superar esta coyuntura económica. Y, para ello, queremos contar con todos los agentes implicados, que tienen muchísimo que decir en esta cuestión. Estoy convencida de que, a través del diálogo podremos llegar a actuaciones consensuadas, lo que favorecerá el mantenimiento de un clima de paz social.

**¿En qué punto se encuentra la ‘Mesa del Diálogo Social’ retomada a finales de año?**

En estos momentos hay una nueva convocatoria para este mismo mes, con el objetivo de abordar un documento de análisis de la situación actual, para a continuación empezar a trabajar en las cuatro mesas generales que se han constituido: empleo y relaciones laborales; competitividad empresarial e innovación; infraestructuras y desarrollo sostenible; políticas de bienestar y cohesión social. También está previsto convocar aquellas mesas sectoriales que ya venían funcionando: automoción, textil y naval.

La intención de la Consellería de Traballo e Benestar en particular, y de la Xunta de Galicia en general, es poder llegar a acuerdos lo más rápidamente posible e ir avanzando cuanto antes en distintas cuestiones que se puedan poner en marcha con el acuerdo de los agentes sociales. Siempre hemos manifestado que ante esta crisis había que trabajar de la mano, y en ello estamos. ■

# Una apuesta por la creación de empresas para llegar fortalecidos al final de la crisis

La Cámara contará con un presupuesto de 4.264.160 euros para afrontar el año 2010

El departamento de comercio exterior ha organizado para este año un total de 38 acciones con el objetivo fundamental de fomentar las exportaciones de las empresas gallegas. La Cámara espera poder iniciar las negociaciones para ampliar el espacio del Vivero de empresas a lo largo de este ejercicio.



## Formación

Potenciar la formación entre los trabajadores y los empresarios es uno de los objetivos prioritarios para la Cámara, un aspecto que se ve reflejado en la progresión de las cifras en este departamento. Las principales áreas formativas son: nuevas tecnologías; apoyo a la creación de empresas y gestión empresarial; comercio exterior e interior; gestión de la producción y calidad; medio ambiente, salud laboral e idiomas para los negocios. Para este primer semestre, la institución tiene previsto desarrollar 37 cursos y 7 seminarios orientados a mejorar la formación laboral en diversos campos. Así, entre los más genéricos destacan los dirigidos a mejorar la capacidad comunicativa, el lenguaje no verbal, las técnicas de ventas, la contabilidad de la empresa y su fiscalidad... Entre los de informática sobresalen los del manejo de programas del paquete Office o el de retoque fotográfico (PhotoShop CS3) o de Internet y correo electrónico. Como siempre, se dedica también especial atención a los de comercio exterior, con cursos de gestión y práctica aduanera, o a los de idiomas (inglés y portugués).

El año pasado se impartieron un total de 154 cursos, 88 seminarios y 1 programa formativo especial. Las Antenas Camerales, por su parte, programaron 36 actividades de formación. Es importante destacar el significativo crecimiento de alumnos de 2009 con respecto al ejercicio anterior, que han pasado de 4.493 a 6.498 alumnos. ■

## Comercio interior

En 2009, la Cámara de Comercio de Vigo puso en marcha el Informe Semestral sobre el Comercio Minorista, una herramienta que nació con el objetivo de conocer más detalladamente las necesidades de este sector tan importante para la economía, así como sus inquietudes, de tal manera que se puedan elaborar más programas que ayuden a su desarrollo y potenciación (sobre todo teniendo en cuenta el momento de recesión económica en el que están sumidos la mayoría de los mercados internacionales). En 2009 se publicaron dos informes. Finalmente, es importante destacar también, que este departamento creó una comisión de seguimiento de las obras de humanización con el Ayuntamiento de Vigo para tratar de paliar su impacto en el sector, con un resultado excelente. ■

dato de comercio exterior, el presidente explicó que este departamento recibirá casi el 39% del total del presupuesto (1,654 millones de euros) para poder llevar a cabo 8 misiones comerciales directas (Croacia, Bosnia y Eslovenia; Panamá, Costa Rica y Guatemala; Rumanía; Italia; Portugal; Australia y Nueva Zelanda; Canadá, Chicago y California; e India); 14 visitas a ferias (Euromold (Alemania), Siane (Francia), Aliankinta (Finlandia), Elmia (Suecia), Subcon (Reino Unido), Stim (Francia), Subfornitura (Italia), Médica (Alemania), Subcontratación de Nantes (Francia) Interpart (Alemania), Seatrade Miami (EEUU), Seafood Processing Europe (Bruselas), International Boston Seafood Europe 2010 (EEUU), Industrial del Hannover (Alemania), Midest (Francia), Feria K (Alemania)); y 6 visitas a certámenes internacionales. ■

El presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, presentó a mediados de enero el plan de trabajo y los objetivos de la institución para este año 2010, a la vez que hizo balance de los datos recogidos por todos los departamentos durante el ejercicio anterior. En este sentido, García Costas, que estuvo acompañado por el gerente de la Cámara, José Manuel García Orois, hizo hincapié en la necesidad de que los ciudadanos conozcan el trabajo que se está llevando a cabo desde la institución y todos los servicios que desde ella se prestan. Para su realización, el Pleno de la Cámara aprobó un presupuesto de 4.264.160 euros para este ejercicio, una cifra que el presidente calificó de “conservadora” dada la actual situación económica.

Una de las áreas en las que hizo hincapié fue el Vivero de Empresas, que acaba de cumplir cinco años de vida. García Costas destacó la gran oportunidad que supone este tipo de instalaciones para las empresas que nacen, y en este sentido recaló su intención de ampliarlo: “Se trata de una antigua aspiración. Queremos ampliar el espacio disponible, ya que nuestro índice de ocupación, a diferencia de otras Cámaras, es importante dado el dinamismo de Vigo”.

La Cámara pretende, por tanto, aumentar este espacio “antes de que finalicen los Fondos Europeos” ya que, para García Costas, “tras este momento de crisis galopante llegarán tiempos de bonanza y hay que estar preparados”.

La Cámara de Vigo prestó, durante 2009, un total de 21.001 servicios a los usuarios, lo que supone una media de casi 90 gestiones diarias. El impulso de la formación (que se ha visto incrementado en 2.000 alumnos con respecto al año anterior, llegando a los 6.498 alumnos); los servicios de la oficina colaboradora del Registro Mercantil (que hasta el 6 de julio, fecha de apertura de la nueva oficina en Vigo, rondaban las 4.7000 gestiones anuales); la expedición de Certificados Digitales (775 documentos) o las acciones de comercio exterior (250 empresas participantes) hacen que la Cámara incremente año tras año sus resultados. En relación a este último



## ANUNCIOS

### CONVOCATORIAS

**Misión comercial a Centroamérica.** Del 7 al 21 de marzo. Lugar: Guatemala, Costa Rica y Panamá. Sector: plurisectorial.

**Visita a la feria Seatrade de Miami.** Del 15 al 18 de marzo. Lugar: EE.UU (Miami). Sector: cruceros.

**Feria Industrial de Hannover.** Del 19 al 23 de abril. Lugar: Alemania (Hannover). Sector: subcontratación industrial, energías, automatización, innovación.

**Beca de Formación en Turismo.** De febrero a noviembre de 2010. Lugar: Bélgica (Bruselas). Más información: [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

### AYUDAS

Ayudas a empresas para realizar **actividades relacionadas con la integración europea durante el año 2010.** La Fundación Galicia Europa convoca la concesión de ayudas a entidades para la realización de actividades relacionadas con la integración europea durante el año 2010. Podrán solicitar las ayudas las personas jurídicas, de derecho público o privado, sin ánimo de lucro y con sede en Galicia. Más información: [www.fundaciongaliciaeuropa.eu](http://www.fundaciongaliciaeuropa.eu). Plazo: 28 de febrero.

**Becas de estudios sobre integración europea.** La Fundación Galicia-Europa convoca 4 bolsas para estudiar en diferentes puntos de Europa. Más información: [www.fundaciongaliciaeuropa.eu](http://www.fundaciongaliciaeuropa.eu). Plazo: 28 de febrero

### EMPLEO

Ref. 666. **Gerente.** Imprescindible experiencia en el sector pesquero y formación en ese ámbito. Dominio de inglés.

Ref. 667. **Comercial** para productos de ahorro en Vigo. Edad: entre 20 y 35 años. Estudios universitarios.

Ref. 668. **Técnico para departamento de Tráfico Marítimo.** Necesaria formación en comercio exterior. Experiencia mínima de un año en puesto similar. Dominio de inglés y francés como segunda lengua.

Ref. 669. **Técnico para departamento de Marketing.** Trabajo en departamento de formación. Experiencia en marketing online y buen

nivel de inglés. Manejo de medios digitales.

Ref. 671. **Administrativo Comercial.** Necesario estudios administrativos en FP o licenciatura y experiencia en el puesto de trabajo, se valorará especialmente si es en el sector seguros.

Ref. 672. **Ingeniero Técnico Industrial o Superior.** Licenciado en la especialidad de Mecánica y con experiencia tanto en montaje mecánico como en gestión de personal. Puesto de trabajo en A Coruña.

Ref. 673. **Profesor nativo de inglés.** Imprescindible experiencia en impartir clases a empresas.

**Información de ofertas:** empleo@camaravigo.com. Tel.: 986 44 63 43. [www.camaravigo.es](http://www.camaravigo.es) ■

## VIVERO

# Domiolo

## Diseño, comunicación y marketing desde un punto de vista integral

Estas tres disciplinas combinadas permiten a empresas, instituciones o Administraciones públicas obtener mejores resultados a medio y largo plazo y sin grandes inversiones. El otro secreto: adaptar cada proyecto a la medida de cada cliente.

# m

arcos Torres es licenciado en Bellas Artes en la Especialidad de Diseño por la Universidad de Barcelona. Además, tiene un Master en Marketing, Comunicación y Publicidad por el Instituto Europeo de Design. Estos datos son importantes para comprender la concepción de su negocio: Domiolo. Y es que lo suyo va mucho más allá del diseño. Se trata de la gestión de proyectos desde un punto de vista integral. “No todas las empresas necesitan utilizar de igual manera ni con la misma intensidad la comunicación, incluso, por ejemplo, dentro de un mismo segmento, dos firmas a priori similares, pueden no desarrollar la misma estrategia de comunicación. Esto implica saber adaptar cada proyecto a la medida de cada cliente”, explica. Funciona, por tanto, como una consultoría en comunicación y marketing aplicados, así que también trabaja ‘branding’ o creación de marcas, gestión de investigación comercial, posicionamiento y estrategias, eventos... Además, baraja todas las posibilidades: soporte en papel, web, stands, puntos de venta... ‘Marketing, diseño y comunicación no pueden trabajarse de forma independiente, sino globalmente’, asegura Marcos, quien cree que la unión de las tres disciplinas permite a las empresas, instituciones o Administraciones públicas obtener “mejores resultados” a medio y largo plazo “evitando grandes inversiones”.



Precisamente, fue la inquietud profesional de englobar los tres servicios lo que lo animó a montar él solo Domiolo hace tres meses. “Siendo consciente de que no era el mejor momento, circunstancialmente, para mí sí lo era. Hacía tiempo ya que venía dándole vueltas a crear un proyecto empresarial”, resume. Así, se guió por su instinto, respaldado por 15 años de trayectoria profesional, y por una formación que nunca ha dejado de actualizar. Durante este tiempo funcionando hace un balance positivo, “todo es cuestión de trabajo, esfuerzo, capacidad y conocimiento”, concluye. Hasta ahora, sus principales clientes son los de sectores que se dedican a bienes de consumo, especialmente los dirigidos al consumidor final, ya sean productos o servicios. Su ám-

Empresa: Domiolo  
Localización: Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos  
Despacho: 3  
Contacto: Marcos Torres  
Telf: 886 131 081  
E-mail: [domiolo@domiolo.com](mailto:domiolo@domiolo.com)  
Web: [www.domiolo.com](http://www.domiolo.com)  
Skype: marcos.domiolo

bito geográfico es Galicia y regiones limítrofes (Asturias, León, Norte de Portugal...). “Lo cual no quiere decir que hoy en día, con los medios que se dispone y la facilidad de comunicación y transporte, no se pueda desarrollar un proyecto más allá de estos ámbitos”, añade. Marcos Torres llegó al Vivero “investigando” por su cuenta, al mismo tiempo que creaba un plan de negocio “con solidez”. Su experiencia en este sentido es buena, “de hecho, sopesé todas las posibilidades que tenía y finalmente me decanté por ésta. Es una buena iniciativa, necesaria, y a la que hay que dar toda la proyección posible”, finaliza. Ahora continuará trabajando “a ritmo constante y con intensidad” para seguir creciendo con Domiolo. ■

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](mailto:comunicacion@camaravigo.com). Web: [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

# CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

FEBRERO 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						

## HASTA EL 1

### RENTA

Pagos fraccionados Renta Cuarto Trimestre 2009: Estimación Directa Mod. 130. Estimación Objetiva Mod. 131.

### IVA

**Diciembre 2009.** 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.

**Diciembre 2009.** Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353. Operaciones asimiladas a importaciones. Mod. 380.

**Cuarto Trimestre 2009.** Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303. Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309. Declaración final. Régimen Simplificado. Mod. 311. Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349. Declaración final. Regímenes General y Simplificado. Mod. 371.

**Resumen anual 2009.** Mod. 390. Solicitud de devolución Recargo de Equivalencia y sujetos pasivos ocasional es Mod. 308. Reintegro de compensaciones en el Régimen Especial de la Agricultura, Ganadería y Pesca. Mod. 341.

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 2009.** Presentación en papel (preimpreso o generado mediante el módulo de impresión de la AEAT). Mod. 345.

DECLARACIÓN INFORMATIVA DE DETERMINADOS PREMIOS EXENTOS DEL IRPF

**Declaración anual 2009.** Mod. 183.

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.

**Resumen anual 2009.** Presentación en soporte, vía telemática y en impreso generado mediante el módulo de impresión de la AEAT (con programa de ayuda). Mods.180, 188, 190, 193, 194, 196.

IVA

Solicitud de aplicación de porcentaje provisional de deducción distinto del fijado como definitivo para el año precedente sin modelo.

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

**Cuarto Trimestre 2009.** Cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el NIF a las entidades de crédito. Presentación en papel. 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.

**Declaración anual 2009.** Identificación de las operaciones con cheques de las entidades de crédito. Presentación en papel. Mod. 199.

OPERACIONES CON ACTIVOS FINANCIEROS

**Declaración anual 2009.** Declaración en soporte y vía telemática por teleproceso de operaciones con Letras del Tesoro. Mod. 192. Presentación en soporte, vía telemática (Internet o teleproceso) y en impreso generado mediante el módulo de impresión de la AEAT (con programa de ayuda). Mod. 198.

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

**Declaración anual 2009.** Mod. 181.

DONATIVOS, DONACIONES Y APORTACIONES RECIBIDAS Y

DISPOSICIONES REALIZADAS

**Declaración anual 2009.** Mod. 182.

DECLARACIÓN INFORMATIVA DE ADQUISICIONES Y ENAJENACIONES DE ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN INSTITUCIONES DE INVERSIÓN COLECTIVA

**Declaración anual 2009.** Presentación en soporte y vía telemática por teleproceso. Mod. 187.

## HASTA EL 22

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.

**Enero 2010.** Grandes Empresas. Mod. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

SUBVENCIONES, INDEMNIZACIONES O AYUDAS DE ACTIVIDADES AGRÍCOLAS GANADERAS O FORESTALES

**Declaración anual 2009.** Presentación en soporte y vía telemática por teleproceso. Mod. 346.

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 2009.** Presentación en soporte y vía telemática (Internet o teleproceso). Mod. 345.

IVA

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

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

**Enero 2010.** Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

**Noviembre 2009.** Grandes Empresas (\*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

**Enero 2010.** Grandes empresas. Mod. 560. Enero 2010. Mods. 564, 566. Enero 2010 (\*). Mods. 570, 580.

**Cuarto trimestre 2009.** Excepto Grandes Empresas (\*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Excepto Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563. (\*) Los operadores registrados y no registrados, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos el modelo 510.

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

**Cuarto Trimestre 2009.** Declaración trimestral de cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el NIF a las entidades de crédito. Soporte y vía telemática por teleproceso. Mod. 195.

**Declaración anual 2009.** Identificación de las operaciones con cheques de las entidades de crédito. Soporte y vía telemática por teleproceso. Mod. 199. ■

## Los empresarios se posicionan ante la paralización de las obras del muelle de Areal



como la que se tuvo para llevar adelante la denuncia, ya que las pérdidas económicas son enormes”. Por otro lado, los representantes empresariales reclamaron a las autoridades políticas “un frente común, dejando las discrepancias partidistas, con el único objetivo de desarrollar definitivamente el Puerto de Vigo”.

El presidente de la CEP, José Manuel Fernández Alvariño, explicó que esta denuncia contra la ampliación de Areal y cursada por parte de ciudadanos vigueses, “es un ataque directo a la economía de la ciudad” ya que el puerto es el motor económico de Vigo. Alvariño, quien hizo un repaso por las dificultades en las ampliaciones y desarrollo portuario a lo largo de estos ocho años, afirmó que, de haberse llevado a cabo la ampliación de Areal en 2002, las pérdidas en los tráficlos portuarios del pasado año habrían sido menores, pasando del 25% al 7%. Por su parte, el presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, argumentó además que la ampliación de Areal “tiene el beneplácito de todas las autoridades” y que, de perderse las ayudas europeas, “habrá que pedir responsabilidades”, porque “lo que se pierda ahora no se recuperará en el futuro”. ■

## 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](http://www.camaravigo.com)

AMETS. Despacho 15. Tlf: 986 120 134. ASDESE. Despacho 12. Tlf: 886 137 094. A TROITA DE PÉ, S.C. Despacho 19. Tlf: 886 113 090. BIT OCEANS RESEARCH. Despacho 2 y 5. Tlf: 986 120 109. CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA. Despacho 13. Tlfno. 986 160 120. DATA KEEPER. Despacho 6. Tlf: 986 120 124. DIGALICIA. Despacho 7. Tlf: 986 120 120. DOMIOLO. Despacho 11. Tlfno. 886 131 031. IURIS CONSULTORA. Despacho 10. Tlf: 986 120 113. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf: 986 120 143. NEXLAN. Despacho 3. Tlf: 986 120 111. TRIQUETA VERDE. Despacho 9. Tlf: 886 134 197. UXA. Despacho 14. Tlf: 986 120 127. VIGOMARINE SERVICES. Despacho 1. Tlf: 986 120 116. VISUAL PROJECT. Despacho 17. Tlf: 986 120 138.



# Programa MasPymeVigo

## Este año necesitas que tu negocio venda en Internet

Internet se ha convertido en el espacio natural para **comprar y vender** productos y **tu empresa debería estar presente.**

Con una **inversión de 995€** tu negocio puede estar de manera profesional en Internet y estar asesorado para empezar a vender a través de la red.

Más de **6.500** pequeñas empresas ya están generando negocio en la red a través del programa maspyme, para acceder es tan fácil como llamar al **902 99 52 42** o descargarse y enviar un sencillo formulario en **www.maspyme.com**



**Cámara** | **Camerpyme**  
Vigo

El Programa **Maspyme** es una iniciativa de su Cámara de Comercio y Camerpyme, sociedad participada al 100% por las Cámaras.

Para más información:  
**902 99 52 42**  
[www.maspymeviso.com](http://www.maspymeviso.com)