

AÑO 7 N° 80 OCTUBRE 2010

ÁREA

Cámara Vigo

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

Eurofish 2010

El Meeting Point
empresarial de
Conxemar

Comercio Exterior

Italia y China, destinos
preferentes

Emprendedores

Los viveristas de la
Cámara participan en
el II Encuentro
Nacional

ENTREVISTA

Salustiano Mato, Rector de la Universidad de Vigo

*“El reto de cualquier país está en
hacer penetrar la sociedad del
conociendo en el mundo real,
en el mundo empresarial”*

Y tras la huelga, la cruda realidad

El 29 de Septiembre se desarrolló una jornada de huelga general convocada por los sindicatos mayoritarios UGT y CC.OO., y secundada por una mayoría de organizaciones sindicales. La huelga, convocada como protesta contra la reforma laboral introducida por el gobierno, es objeto de las habituales discusiones acerca del porcentaje de seguimiento, y sobre el papel de los piquetes y sus extralimitaciones.

Lo anterior es discutible. Pero hay otras cifras más tozudas e indiscutibles. Una realidad de problemas concretos que la huelga no puede cambiar y que, desde luego, no contribuye a resolver.

Los diversos comentarios y argumentos esgrimidos por sindicatos y ciudadanos son una muestra más de que a la sociedad española le está costando aceptar el hecho de que, al margen de los efectos de la crisis financiera internacional, nuestro país, es decir, todos nosotros, hemos vivido por encima de nuestras posibilidades reales. Nuestra economía creció rápidamente, alimentada por las entradas de liquidez derivadas del creciente endeudamiento de empresas y familias y, en menor medida, de las administraciones públicas. Estos años de bonanza nos han hecho relajarnos, en materia financiera, y contraer compromisos de gasto difíciles de atender. Es cierto que el frenazo a la entrada de liquidez se produjo con notable brusquedad, a causa de la crisis financiera in-

ternacional. Pero más tarde o más temprano, las deudas hay que pagarlas, y el crecimiento del endeudamiento ha de cesar.

No queda más remedio que aceptar que somos bastante menos ricos de lo que creíamos ser. Que nuestra administración no puede mantener los niveles de gasto del pasado reciente y tendrá que priorizar, centrándose en lo verdaderamente esencial. Que muchas empresas, con la caída de la demanda interna, no pueden mantener sus plantillas, y tienen que recuperar la competitividad perdida y volcarse en el exterior si quieren sobrevivir. Que con una población que envejece, y un paro galopante, no queda otro remedio que pensar en el futuro de las pensiones y diseñar un sistema cuyo mantenimiento resulte posible. Que tenemos, en fin, que buscar soluciones, que resulten viables, para resolver los principales problemas de nuestra sociedad. Y no creemos que pueda sostenerse, desde una postura razonable, que nuestro mercado laboral funciona bien, con un porcentaje de desempleo que duplica al de Lituania.

Una vez más, desde esta tribuna, insistimos en la necesidad de que aceptemos la realidad y sus dificultades como punto de partida de cualquier mejora futura. Recuperando la frase de la campaña de las Cámaras, debemos decir que esto, sólo lo arreglamos entre todos. ■

IPC España
Agosto 2010

ÍNDICE GENERAL
108,6/ VARIACIÓN
EN UN AÑO 1,8%
Alimentos y bebidas
no alcohólicas.
107,9/-0,1%. Bebidas
alcohólicas y
tabaco. 136,8/8,6%.
Vestido y calzado.
92,1/-0,1%. Vivienda.
116,4/3,9%.
Menaje. 107,2/0,7%.
Medicina. 96,9/
-0,4%. Transporte.
109,5/5,1%.
Comunicaciones.
98,8/-0,6%. Ocio
y cultura. 100,3/
-0,1%. Enseñanza.
114,6/2,6%.
Hoteles, cafés
y restaurantes.
115,1/1,2%. Otros
bienes y servicios.
112,2/2,6%.

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

Los emprendedores de la Cámara de Vigo acuden al II Encuentro Nacional de Viveristas



El camino del Emprendimiento™ es el título escogido para la reunión de viveristas de España que este año se celebrará en Santiago de Compostela los días 4 y 5 de octubre, y en la que participarán la mitad de los emprendedores que desarrollan su actividad en la Cámara de Comercio de Vigo. El encuentro, organizado por la Cámara de Comercio Santiago y la Fundación Incyde, pretende así facilitar la interacción entre las empresas. Siguiendo los pasos marcados en la edición anterior, el objetivo

de esta cita es acelerar el desarrollo empresarial de los viveristas, aprovechando las sinergias que se producen entre ellos además de fomentar la colaboración y cooperación entre las empresas alojadas en los viveros participantes.

Para conseguirlo, se marcarán reuniones bilaterales en las que se tratarán temas de interés común, como la posibilidad de ampliar su gama de productos, iniciar nuevas vías de negocio, realizar promociones conjuntas, desarrollar marcas comunes,

contratar servicios, establecer alianzas y compartir soportes tecnológicos, o fomentar la internacionalización, entre otras. Además, consultores expertos resolverán dudas y estarán a disposición de las empresas durante las jornadas para facilitar el asesoramiento en las áreas que se reclamen. El acto tendrá lugar los días 4 y 5 de octubre, organizado por la Fundación Incyde y la Cámara de Santiago con el apoyo económico de Bancaja, la Xunta de Galicia y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, FEDER. ■

300 empresas iniciando su proyecto

Los 88 Viveros de Empresas distribuidos en las Cámaras de Comercio existentes en España albergan a más de 1.400 empresas que inician su actividad empresarial con las ventajas que estos espacios ofrecen. Así, la Fundación Incyde mantiene esta red de Viveros, que es la más extensa de Europa en cuanto al número de locales y a la superficie construida.

Los 88 centros, situados en 71 municipios, ofrecen a los emprendedores un espacio físico para iniciar su actividad empresarial durante los primeros años de vida. Los Viveros cuentan con la cofinanciación del FEDER, de la Unión Europea. Acogen a más de 1.400 empresas de distintos sectores, con más de 4.000 empleos ya creados. ■

Las Cámaras visitan el Parlamento Europeo



Un total de 775 empresarios de los 27 países europeos tomarán la palabra el próximo 14 de octubre en el Parlamento Europeo para debatir y votar propuestas de contenido económico y empresarial, que serán elevadas a las instancias comunitarias. El objetivo del encuentro, organizado por las Cámaras de Comercio europeas, es que la voz de las empresas sea tenida en cuenta a la hora de tomar decisiones y lograr entre todos un entorno empresarial que permita a Europa hacer frente a la actual crisis económica.

El acceso a la financiación externa, morosidad, mercado de trabajo, política energética, trabas al mercado interior, internacionalización de las empresas y entorno empresarial europeo son algunos de los temas principales que se debatirán y votarán durante la sesión en el hemiciclo europeo.

De todas las CCAA y sectores productivos

La delegación empresarial española que participará en el Parlamento Europeo de Empresas, el próximo día

14 de octubre, está compuesta por representantes de cincuenta y cuatro empresas, miembros de los Plenos de Cámaras, de todas las Comunidades Autónomas y sectores productivos.

Eurocámaras: representante de 20 millones de empresas

Se trata de la segunda edición, del Parlamento Europeo de Empresas, La primera se celebró en 2008. Eurocámaras, entidad organizadora, es la asociación que representa a más de 2000 Cámaras de Comercio europeas y 20 millones de empresas. ■

Los productos del mar llevan a una veintena de empresas gallegas hasta China

Nuestra comunidad autónoma lidera las exportaciones de pescado a China (26.786,2 euros en 2009)

China es el mercado doméstico de productos del mar más grande del mundo en cuanto a volumen. Para los chinos el pescado posee un significado de prosperidad, y su consumo es común en la vida cotidiana y también durante las festividades. Tanto es así que el país ha pasado de un consumo doméstico per cápita de menos de 5 kg en los años 70, a 26,9 kg en la actualidad, y según las previsiones de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) en el año 2020 el consumo de estos productos en China alcanzará los 36 kilos, es decir, cerca de un 40% más. En este sentido, cabe destacar que nuestra comunidad autónoma lidera las exportaciones a China, que el pasado año alcanzaron los 26.786,2 euros. La importancia de esta industria en el país llevará a una veintena de empresas gallegas hasta Dalian (China) del 30 de octubre al 6 de noviembre en una misión comercial. Estas firmas pertenecen, en su mayoría, a la industria del pescado congelado, pero también al transporte maríti-



mo, y a la alimentación (aditivos). El viaje incluirá la visita a la Feria China Fisheries & Seafood Expo 2010, que este año celebrará su decimoquinta edición del 2 al 4 de noviembre. Se trata de un salón consolidado internacionalmente y especializado en productos marítimos y en todas las actividades alrededor de éstos, como pesca, acuicultura, procesado, distribución y venta. La ma-

yoría de las empresas presentes en la feria son chinas, aunque las firmas internacionales van ganando cada vez más peso. Según datos facilitados por la organización, en la pasada edición España, Canadá, Noruega, Chile, Islandia, Corea, Escocia, Vietnam, Perú y USA fueron los países con más presencia en el evento. La profesionalidad de esta feria es una gran oportunidad para las em-

Consumo mayoritario

La clase media-alta en China, es decir, la que mayor poder adquisitivo tiene, es la población que consume una mayor proporción de alimentos como pescados y mariscos. Debido a esto, las proyecciones de crecimiento del consumo se basan en el progresivo aumento del poder adquisitivo de la población china, que va en la misma

tendencia del auge económico del país. Según un estudio del ICEX, hoy la población de clase media constituye el 5% de la población total, y se estima que para el año 2035 esta llegue a 1,5 billones de personas, mientras que el Gobierno chino tiene como objetivo que para el 2015 llegue ya a los 650 millones de personas. ■



presas que acuden a mostrar sus productos. Cabe señalar que en 2009 la China Fisheries & Seafood Expo reunió a más de 16.000 visitantes procedentes de 57 países, y el número de empresas expositoras en esta edición fue 747, pertenecientes a 30 países.

Por otro lado, la Cámara de Comercio de Vigo ha programado para los días 1 y 4 de noviembre agendas de trabajo individualizadas y en grupo para las firmas gallegas con empresarios del país. Este es un sistema muy apreciado por las empresas que participan en las acciones de internacionalización llevadas a cabo por la Cámara de Comercio de Vigo, ya que permite que en muy poco tiempo las firmas puedan mostrar sus productos y servicios al mayor número de empresas de cada país. ■

¡Bella Italia!

La Cámara visita Milán con firmas del sector pesquero

Italia es un país de notable consumo de conservas de pescado y España es su principal proveedor. El consumo de los italianos se satisface por partes iguales a través de su producción propia y de las importaciones. El valor total de estas últimas en lo que a conservas de pescado y moluscos se refiere en 2009, ascendió a 750 millones de euros, siendo España como apuntábamos, el principal país proveedor con una cuota del 27% en valor y 24% en volumen. En este porcentaje es Galicia la principal protagonista de las importaciones, ya que el pasado año envió al país productos pesqueros por valor de 259.483,8 euros.

Según un informe elaborado por la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Milán, la tasa de penetración de las conservas de pescado en Italia es casi total (97,1% en 2008) y se trata de un sector muy maduro en el país, en el que el crecimiento de los últimos años se ha basado en la innovación, tanto de nuevos productos, como usos y packaging para los ya existentes. España es además un referente para Italia en cuando a la amplia gama de productos en conserva y a su alta calidad.

Con estos avales, la Cámara de Comercio acompañará a varias firmas gallegas a Milán, del 25 al 29 de octubre. Allí, algunas firmas se desplazaran hasta Roma y Bolonia para visitar empresas con las que iniciar nuevos negocios. ■



Vigo recibe touroperadores belgas



Gastronomía, paisaje, ocio, playas... Vigo despierta interés allá por donde se escucha su nombre. Que la ciudad sea un destino turístico preferente es el objetivo que la Cámara de Comercio de Vigo se ha fijado en la misión comercial inversa de touroperadores belgas. Así, del 27 al 30 de octubre un equipo de profesionales del sector turístico visitará la ciudad para conocer sus posibilidades. Además, y coincidiendo con la celebración de la feria Expogalaecia, el grupo de touroperadores belgas conocerá de primera mano el turismo, la gastronomía y la artesanía de Galicia y el Norte de Portugal. El salón celebra este año su décimo tercera edición, con el objetivo de superar los 20.000 visitantes recibidos en 2009. ■

Medio millar de expositores se dan cita en Conxemar

El evento acogerá el 4 de octubre su segundo Congreso Internacional

Vigo será un año más la capital mundial del congelado gracias a la feria Conxemar, un evento que celebra ya su duodécima edición. Del 5 al 7 de octubre un total de 31.500 metros cuadrados mostrarán todas las novedades del sector, que se complementarán además con otros 3.800 dedicados a la tecnología para la industria transformadora. Cabe señalar, además, que todo el suelo ofertado para esta edición está cubierto y hubo de nuevo lista de espera para expositores que querían acudir a la cita viguesa. Pese a ello, esta situación se convierte en una buena señal, ya que de nuevo

Conxemar ha conseguido aumentar el número de participantes. Al cierre de esta edición, y sin cifras definitivas oficiales, la feria contaba con 515 expositores procedente de 30 países. España vuelve a ser la representante más numerosa seguida de Francia, Portugal y Alemania. Por otro lado, la feria recibe este año a países que participan por primera vez, como Taiwán, México o Suecia. La organización ha visto con satisfacción la internacionalización de la feria, que en esta edición ve incrementada su presencia extranjera con una docena de organismos oficiales. ■

Estrategias frente a la crisis

Un día antes de la inauguración, Conxemar acogerá el II Congreso Internacional titulado "Nuevas Estrategias frente a la crisis". El economista Luis Garicano abrirá el congreso y ofrecerá su visión personal de la actual situación económica. Los siguientes en intervenir serán los responsables de las asociaciones de industrias procesadoras de Alemania, Dinamarca o Países Bajos, que serán los encargados de analizar el estado actual de la industria transformadora europea. Para terminar, la última parte del congreso estará dedicada al análisis del mercado y del consumidor. Eric N. Batty, New Business Manager de Kantar Worldpanel centrará su conferencia en el "Consumidor en aprietos y las lecciones de la crisis". La ponencia que cerrará el congreso será la que ofrezca el profesor de Marketing del IESE Business School, José Luís Nuño, que participa en este encuentro por segundo año consecutivo y que analizará la situación actual del mercado y las decisiones a adoptar en el futuro. ■



Las Cámaras de Vigo y Pontevedra celebran una nueva edición de los Encuentros Eurofish

La cita, que se celebra paralela a la Feria Internacional de Productos del Mar, promoverá un total de 535 reuniones entre empresas

Brasil, Alemania, Francia, EE.UU., Polonia y Turquía son los países que este año participarán en los Encuentros Eurofish, un meeting point de la pesca concebido y organizado para promover y facilitar las relaciones bilaterales entre empresas gallegas, y otras procedentes de áreas geográficas de interés según objetivos comerciales. Las Cámaras de Comercio de Vigo y Pontevedra promoverán un total de 535 encuentros empresariales, con la asistencia técnica de Astrom Consultores. Los resultados de estos encuentros y la experiencia obtenida en años anteriores, han demostrado que la cooperación puede realizarse bajo varias formas, y va desde la creación de alianzas estratégicas hasta la firma de acuerdos de distribución, pasando por la transferencia de tecnología o incluso por el simple, pero fructífero, intercambio de información.

Por otro lado, cabe destacar que la elección de los países objeto de esta misión inversa se ha realizado teniendo en cuenta varios factores, tales como el interés de las empresas gallegas de productos pesqueros en mercados exteriores para operaciones de exportación, la población, el nivel de consumo de productos del mar y el poder adquisitivo. Así tanto los países europeos (Alemania, Francia y Turquía) como los americanos (Brasil y EEUU) son importadores y distribuidores de productos pesqueros y por lo tanto acuden a este encuentro con



el objetivo inicial de consolidar los contactos que les permitan adquirir productos pesqueros de las empre-

sas gallegas, de tal manera que se promocionarán las exportaciones de éstas a dichos países. ■

PAÍSES PARTICIPANTES		NIVEL DE CONSUMO DE PRODUCTOS PESQUEROS	PODER ADQUISITIVO
PAÍS	POBLACIÓN Nº de hab. est. Julio 2010-Cia Factbook	Kg per cápita año 2007 (FAO)	PIB per cápita (est. 2010-Cia Factbook) 1€=1,27\$
ALEMANIA	82.329.758	14,8	26.850,39
BRASIL	198.739.269	6,87	7.952,76
EEUU	307.212.123	24,05	36.220,47
FRANCIA	64.420.073	34,79	25.669,29
POLONIA	38.482.919	9,54	14.094,49
TURQUÍA	76.805.524	6,93	8.976,38
ESPAÑA	40.525.002	40,03	26.456,69

Salustiano Mato

Rector de la Universidad de Vigo

“El reto de cualquier país está en hacer penetrar la sociedad del conociendo en el mundo real, en el mundo empresarial”



¿ Cómo se presenta este curso para a Universidad de Vigo?

Se presenta con muchos retos, con muchos desafíos, y desde ese punto de vista puedo decir que el año se presenta apasionante. Confío en la vitalidad que tiene la universidad y espero que eso nos haga ser capaces de superar los desafíos y superar los logros suficientes para saltar todas las dificultades que se nos pongan por delante. Cuando me planteé ser Rector, sabía de la gran dificultad derivada del momento de crisis económica pero precisamente ése era uno de los elementos más atractivos y apasionantes para dirigir la universidad. Porque si ahora somos capaces de hacerlo bien, estaremos en una posición que nos permitirá despegar en el futuro, mucho antes que los demás.

La Universidad de Vigo es la que menos depende de

la financiación de la Xunta por su capacidad demostrada para captar recursos por sí misma. ¿Le parece correcta la propuesta del Gobierno autonómico, la de trabajar por objetivos?.

De momento estamos trabajando en el Plan de Financiación de las Universidades. Nosotros sostenemos que el plan debe centrarse primar la eficiencia y premiarla, y financiar por resultados. Esto es fundamental porque si no, no seremos dueños de nuestro futuro ni capaces de incentivar las nuevas prácticas. Y parece que el Gobierno está también en esta línea. Lo que ocurre es que hay otros temas, como la investigación y la innovación, de los cuales no tenemos noticias y nos preocupa. Es fundamental pensar en términos de eficiencia y todos comprendemos que las situaciones de las universidades son distintas, por eso también, además de la eficiencia y de premiar resultados, hay un fondo estructural, pero además nosotros



“Si hablamos de eficiencia, debemos pensar en alianzas estratégicas y en colaboraciones para complementar nuestras capacidades y recursos”

hemos propuesto “Contratos Programa por Objetivos”, que son específicos de cada universidad y que se deben enfocar hacia aquello en lo que cada institución está menos fuerte, para mejorar. Es la mejor forma de converger, de nivelar. Hay un razonamiento de objetivos.

Durante la inauguración oficial del curso, el presidente Feijoo apostó por la “cultura de la unidad” aludiendo a la fusión de las cajas. ¿Se hace necesaria la colaboración entre universidades?

Sí, fíjese que cuando nosotros decimos que queremos ser eficientes y premiar por resultados, estamos pensando en el Sistema Universitario Gallego. La forma de mejorar todos es con ese tipo de criterios. Y si hablamos de eficiencia, debemos pensar en alianzas estratégicas y en colaboraciones para complementar nuestras capacidades y recursos. Eso nos permitirá ser un sistema universitario

“Cuando decimos que queremos ser eficientes y premiar por resultados, estamos pensando en el Sistema Universitario Gallego”

único, equilibrado y fuerte, para que pueda competir en el exterior e internacionalizarse. Esto nos lleva a una cultura de alianzas y colaboración absoluta y a esforzarnos en que cada uno nos singularicemos. Para ver cuáles son nuestras fortalezas y apoyar al otro en su imagen de marca. Un ejemplo clarísimo es el Campus del Mar. Nosotros nos singularizamos y hacemos imagen de marca en una idea, en la que todas las universidades nos apoyan. Santiago trabaja en “Vida”, el mundo de las Ciencias de la Salud, y nosotros les apoyamos. Las Universidades ya trabajamos así y por eso creo que el Presidente lo puso como ejemplo, porque ya es un hecho.

Hablemos del Campus del Mar. ¿Es su gran apuesta?
Sí, es el primer gran reto, aunque hay más, pero es el que nos va a dar la velocidad de crucero para la consecución de nuestros objetivos en este momento tan difícil. Siempre he pensado que los momentos difíciles económicamente hablando son los momentos de la cooperación inteligente porque son los que nos harán más fuertes; estas fases hacen que nos preparemos bien y nos dan la fortaleza interna suficiente para que en los momentos buenos seamos capaces de todo.

¿Cómo están los ánimos de cara al 19 de octubre?
Pues cada vez mejor, y sobre todo después de ver todos

los apoyos recibidos. Nos dicen que nadie entendería que no nos lo dieran, por eso cada vez lo vemos mejor. Estamos trabajando muy duro, hemos mejorado la propuesta inicial, ya tiene una forma mucho mejor. Ahora nos jugamos la marca, la gasolina para ir rápido. Pero en caso de no conseguirlo, lo haremos igual. Iríamos a otro ritmo, pero lo haríamos igual. Hemos pedido ayudas en alguna convocatoria específica, buscamos recursos.

Fredmund Malik, el mayor experto en Management en Europa según Peter Drucker, decía que el capital de la nueva sociedad ya no es el dinero, sino el conocimiento. Pero lo cierto es que el mercado laboral está lleno de universitarios en paro. ¿Cómo afrontar esta nueva realidad?

es un sistema de futuro, no se puede medir de manera inmediata. El I+D tiene que ser una cuestión de Estado, no debe estar sometido al ciclo electoral. Es cierto que en momentos de crisis a la gente puede asustarle una inversión tan fuerte en este concepto, pero es que el resultado está en elementos clave para la inversión privada. Es un error si se habla de recortar fondos en I+D, demuestra una ignorancia total, aunque se haga de manera bien intencionada argumentando austeridad; es un problema de miopía

¿Hay cultura del autoempleo entre los estudiantes?
Sí, pero creo que es algo que estamos asumiendo todos, estudiantes y universidades. Todavía lo estamos haciendo de una forma más informativa que activa. Ahora tenemos que dar un salto, no solo informar sino



Creo que es un problema muy español, muy del sur de Europa. Porque todos aquellos que están más preparados van a tener un diferencial para poder situarse mejor y todo ello está muy ligado a lo poco que está el tejido empresarial enraizado en la sociedad del conocimiento. También tiene que ver con los tamaños de las empresas, que al ser pequeñas no tienen capacidad para pagar salarios altos a los trabajadores más especializados. El reto de cualquier país está en hacer penetrar la sociedad del conocimiento en el mundo real, en el mundo empresarial. Y eso significa hacer empresas más grandes y crear sistemas de cooperación entre los que son más pequeños (PYMES y autónomos). Nos preocupa mucho el déficit cultural que hay en nuestro país en lo que al I+D y a la innovación se refiere. Esto

“Los momentos difíciles económicamente hablando son los momentos de la cooperación inteligente”

ser más proactivos como institución. En cualquier caso, he de decir que en Vigo tenemos que comunicar más, hacer más marketing. Porque de nuestra universidad salen empresas montadas por recién titulados y no lo estamos diciendo. Hemos creado un departamento de empleo que está empezando a funcionar con las dos vertientes, acceso al empleo y autoempleo, en la que vamos a utilizar toda nuestra infraestructura para tener una línea más directa con el sector empresarial.

La universidad y las empresas muchas veces son dependientes de las administraciones públicas en lo que se refiere a la inserción laboral. ¿Se ha avanzado todo lo esperado, existen suficientes programas para la universidad o incluso en la orientación laboral que se puedan llevar a cabo con los agentes económicos y sociales?

Hay buena disposición pero demasiadas cosas aisladas. Creo que nuestra obligación es poner encima de la mesa propuestas concretas, viables y atractivas. Posteriormente, lo que le pediré a las instituciones es colaboración total, y no me cabe ninguna duda de que, de esa manera, obtendremos una respuesta positiva en la medida de las posibilidades de cada uno. ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

OCTUBRE 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	31

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.

Septiembre 2010.

Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.
Tercer Trimestre 2010. Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128.
Pagos fraccionados Renta Tercer Trimestre 2010:
- 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

Septiembre 2010. Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

Septiembre 2010. Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322.
Septiembre 2010. Declaración de operaciones incluidas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340.

Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Septiembre 2010. Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353.

Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

Tercer Trimestre 2010. Régimen

general. Autoliquidación. Mod. 303.

Declaración-Liquidación no periódica. Mod. 309.

Régimen Simplificado. Mod. 310.
Declaración recapitulativa de operaciones intracomunitarias. Mod. 349.

Servicios vía electrónica. Mod. 367.
Régimenes General y Simplificado. Mod. 370.

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

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

IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS

Septiembre 2010. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

Julio 2010. Grandes Empresas (*).

Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558.

Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Septiembre 2010. Grandes Empresas. Mod. 560.

Septiembre 2010. Mods. 564, 566.

Septiembre 2010 (*). Mods. 570, 580.

Tercer Trimestre 2010. Actividades V1, V7, F1. Mod. 553.

Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.

Tercer Trimestre 2010. Mod. 595.

Tercer Trimestre 2010. Mod. E-21.

Tercer Trimestre 2010. 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 destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos. Mod. 510.

IMPUESTO SOBRE VENTAS MINORISTAS DE DETERMINADOS HIDROCARBUROS

Tercer Trimestre 2010. Mod. 569. ■

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

INPROSEC

Iago Fortes

“Las empresas son muy vulnerables con respecto a la gestión de su información”



El crecimiento exponencial de la información después del boom de Internet en los 90 ha provocado que las fortunas de la mayoría de las organizaciones estén sujetas a la información que poseen y la habilidad y sofisticación con la cual son capaces de gestionarla. Tanto es así, que según los expertos los activos de información representan al menos el 80% del valor de una compañía. Con estos datos no es de extrañar la profesionalidad con la que trabaja Inprosec

¿Cómo nace Inprosec?

Tras una gran experiencia como consultor y auditor de seguridad de la información, realicé un proyecto Estratégico, como parte de un MBA en la Escuela de Negocios Caixanova, para la puesta en marcha de una filial en España de una Consultora de tamaño medio pero líder en su sector en el Reino Unido. Sin embargo, la última parte de la crisis con una imagen muy deteriorada de España, presentada como una “segunda Grecia” especialmente a “ojos” de los británicos, provocó que mis socios ingleses se “echasen atrás” en nuestra idea de desarrollo en Iberia. Al no

poder llevar a cabo la idea original, me dispuse a montar una empresa por mi cuenta con la ayuda de un gran amigo en el mismo sector pero con un arranque a menor escala.

En un momento tan delicado para la economía, ¿le resultó muy difícil poner en marcha su idea?

Por una parte, el sector de la empresa no se ve especialmente afectado por la crisis. En efecto, lo cierto es que los riesgos de fraude, delitos informáticos y represalias por parte de ex empleados aumentan en tiempos de crisis. Por otra parte, la experiencia que ya tengo como consultor y los conocimientos adquiridos con la realización del Máster en Business Administration han sido una combinación muy motivadora. La posibilidad de continuar con mi actividad me garantiza la liquidez necesaria para poner en marcha la empresa.

Llevan poco tiempo en el Vivero de la Cámara pero, ¿cómo valora la experiencia?

Es cierto que solo llevo 5 semanas en el Vivero, pero me parece que hayan sido muchas más, porque tengo la

sensación de haber hecho un montón de cosas. El tiempo pasa muy rápido en un ambiente motivador y muy dinámico. Es fundamental estar rodeado de personas optimistas con muchas ganas de ser emprendedores.

Su lema es claro: “La seguridad de la información en nuestra prioridad”. ¿Son las empresas vulnerables en este aspecto?

Las empresas son muy vulnerables con respecto a la gestión de su información. Siendo la información el activo de mayor valor de las empresas hoy en día, el tratamiento de la misma para garantizar su Disponibilidad, su Integridad y su Confidencialidad es muy deficiente. Una buena gestión de la Seguridad de la Información es un valor que puede proporcionar una gran ventaja competitiva.

¿Cuál es el lugar que ocupa la seguridad informática en el presupuesto total de las empresas?

Solo dispongo de datos a nivel mundial, según el cual se estima que es gasto en Tecnologías de la Informa-

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 metalmecánica.

Participación en la Feria K.

Del 27 de octubre al 3 noviembre. Lugar: Düsseldorf (Alemania). Sector: Caucho.

Visita a la Feria World Travel Market.

Del 8 al 11 de noviembre. Lugar: Londres (Reino Unido). Sectores: Turismo, incentivos.

Misión estudio a Puertos Pesqueros.

Del 18 a 22 de octubre. Lugar: Francia. Sectores: Puertos pesqueros y lonjas.

AYUDAS

Empresas periodísticas y de radiodifusión. Resolución del 16 de

septiembre de 2010, de la Secretaría Xeral de Medios, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas económicas, en régimen de concurrencia no competitiva, destinadas a empresas periodísticas y de radiodifusión y se procede a su convocatoria para el año 2010. Ver DOG nº 181 del 20 de septiembre de 2010. Plazo de solicitud: hasta el 20 de octubre.

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. Ver: DOG nº 131 del 12 de julio de 2010. Plazo de solicitud: 29 de octubre de 2011 o hasta fin de fondos disponibles.

EMPLEO

Ref. 729. **Ingeniero técnico o**

superior. Empresa de ámbito gallego busca un ingeniero técnico o superior para su departamento comercial de instalaciones de control de humo. Se encargará de captar nuevos miembros y trabajará con despachos de arquitectura, constructoras, instaladoras y servicios de ingeniería. Necesaria experiencia demostrable.

Ref. 728. Comercial de Servicios de Prevención.

Importante Mutua que opera en el sector de la PRL necesita incorporar un comercial para la venta del Servicio de Prevención Ajeno. Para ello se requiere que haya trabajado anteriormente en venta de servicios, o intangibles (seguros, Outsourcing...) y se aporte un experiencia de al menos 3 años.

Ref. 727. Técnico comercial.

Empresa dedicada a la distribución de material para la construcción y la industria necesita técnico comercial. Lugar de trabajo: Vigo. Requisitos del candidato: Imprescindible 3 años de experiencia en el sector comercial y titulación universitaria.

Ref. 726. **Asesor fiscal.** Asociación empresarial busca asesor fiscal para gestionar la cartera de socios de la Federación, liquidación de impuestos y gestiones administrativas. Conocimientos de informática, experiencia en asesoría en ámbito fiscal al menos 2 años (imprescindible). Conocimientos de fiscal, IVA, impuesto de sociedades, de renta, contabilidad de autónomos y microempresas. Titulación requerida: LADE, Empresariales, Economía, Derecho.

Ref. 725. Secretaria de Dirección.

Empresa necesita secretaria de dirección con experiencia. Idioma: inglés (imprescindible).

Ref. 724. Comercial.

Se necesita comercial para la venta al por mayor de productos congelados en Galicia. Necesaria experiencia en el sector y conocimientos de informática.

Información de ofertas:

empleo@camaravigo.com

Tel.: 986 44 63 43

www.camaravigo.es ■

ción (IT – Information Technology) es del 5%. El gasto en Seguridad de la Información podría ser el 1%. Respecto al mercado de GRC (Governance, Risk & Compliance) sabemos que en el 2008 estaba valorado en 32 mil millones de dólares a nivel mundial.

¿Qué otros servicios ofrece Inprosec?

El sector es la seguridad de la información. Sin embargo, un sector que está parcialmente solapado es el de las soluciones GRC: Gobierno, Gestión del Riesgo y Cumplimiento.

Nuestra empresa es experta en soluciones de SAP GRC y en Seguridad en SAP, para lo cual contamos con un importante partner.

¿Quiénes son sus principales clientes?

A medio plazo valoramos dos posibles mercados: por una parte medianas empresas en Galicia que tengan necesidades de soluciones para proporcionar Seguridad a su Información y por otro lado grandes empresas cuya principal infraestructura tecnológica esté basada en SAP (líder en soluciones de software empresarial).

Nuestro primer y único cliente se encuentra en esta segunda categoría y es probable que nuestro segundo cliente también sea otra multinacional. ■

Datos

INPROSEC

Expertos en seguridad de la información

Despacho número 10.

Tfno.: 836 113 106 - 653 312 808

iago.fortes@inprosec.es

AMPLIA VARIEDAD FORMATIVA EN OCTUBRE

CURSOS GENERALES



Manipulador de Alimentos

Duración: 3 horas
Fechas: 04/10/2010
Horario: de 10:00 a 13:00 h.

Protocolo Empresarial

Duración: 10 horas
Fechas: del 04/10/2010 al 08/10/2010
Horario: lunes a viernes de 19:30 a 21:30 h.
Profesor: Esperanza Guede Teixeira

Cómo Negociar con la Banca

Duración: 9 horas
Fechas: del 05/10/2010 al 07/10/2010
Horario: 5, 6 y 7 de octubre de 19:00 a 22:00 h.

Técnicas de Venta

Duración: 9 horas
Fechas: del 13/10/2010 al 15/10/2010
Horario: miércoles, jueves y viernes de 19:00 a 22:00 h.
Profesor: Roberto Pérez

Habilidades Comunicativas

Duración: 30 horas
Fechas: del 14/10/2010 al 28/10/2010
Horario: lunes a viernes de 19:30 a 22:00 h.

Matemáticas financieras

aplicadas a la empresa

Duración: 16 horas
Fechas: del 18/10/2010 al 28/10/2010
Horario: lunes y jueves de 16:30 a 20:30 h.



Gestión y Control de Costes

Duración: 15 horas
Fechas: del 18/10/2010 al 22/10/2010
Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 h.
Profesor: Fernando Martínez Valdueza

Análisis de Balances

Duración: 12 horas
Fechas: del 25/10/2010 al 28/10/2010
Horario: martes a viernes de 19:00 a 22:00 h.

INFORMÁTICA

Hoja de Cálculo: Excel 2007

(Nivel I)
Duración: 27 horas
Fechas: del 04/10/2010 al 15/10/2010
Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 h.



Iniciación al retoque

fotográfico: Photoshop CS3

Duración: 24 horas
Fechas: del 18/10/2010 al 29/10/2010 (los días 27 y 28 de octubre no habrá curso por ser no lectivos)
Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 h.

Hoja de Cálculo: Excel 2007

(Nivel I)
Duración: 27 horas
Fechas: del 18/10/2010 al 29/10/2010
Horario: lunes a viernes 15:30 a 19:00 h, viernes de 16:00 a 19:00 h.

Internet: navegadores y búsquedas

Duración: 10 horas
Fechas: 23/10/2010 y 30/10/2010
Horario: de 9:00 a 14:00 h.

COMERCIO EXTERIOR

Operativa y Práctica del Comercio Exterior

Duración: 60 horas
Fechas: del 15/10/2010 al 05/11/2010
Horario: de 18:00 a 22:00 h.

JORNADAS Y SEMINARIOS



Publicidad online: control de los resultados

Duración: 4 horas
Fechas: 05/10/2010
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción



Cálculo de precios

Duración: 2 horas
Fechas: 21/10/2010
Horario: de 17:00 a 19:00 h.
Gratuito previa inscripción

Claves para mantener a los clientes: la pasión por atender

Duración: 4 horas
Fechas: 21/10/2010
Horario: de 10:00 a 14:00 h.
Gratuito previa inscripción

Seguridad de la Información: ISO 27001

Duración: 3 horas
Fechas: 06/10/2010
Horario: de 10:00 a 12:30 h.
Gratuito previa inscripción

Técnicas de venta minorista

Duración: 8 horas
Fechas: del 06/10/2010 al 07/10/2010
Horario: de 16:30 a 20:30 h.
Destinatarios: Orientado a Micro-pyme
Gratuito previa inscripción
En colaboración con Bic Galicia

Firma digital y facturación electrónica

Duración: 4 horas
Fechas: 07/10/2010
Horario: de 9:30 a 13:30 h.
Gratuito previa inscripción

Gestión de Impagados en la Empresa

Duración: 2 horas
Fechas: 19/10/2010
Horario: de 10:00 a 12:00 h.
Gratuito previa inscripción



La promoción: un estímulo para la venta

Duración: 4 horas
Fechas: 28/10/2010
Horario: de 16:30 a 20:30 h.
Gratuito previa inscripción
En colaboración con Bic Galicia

El nuevo marco del transporte internacional: las Reglas de Rotterdam

Duración: 2 horas
Fechas: 28/10/2010
Horario: de 16:30 a 18:30 h.
Gratuito previa inscripción



CURSOS EN LAS OFICINAS TERRITORIALES DE LA CÁMARA

Ley 15/2010, de nuevas medidas de lucha contra la morosidad en las operaciones comerciales

Duración: 1,5 horas
Fechas: 04/10/2010
Horario: de 20:00 a 21:30 h.
Lugar: Centro Neural de Gondomar
Gratuito previa inscripción

Técnicas de venta en el comercio minorista

Duración: 8 horas
Fechas: del 18/10/2010 al 19/10/2010
Horario: de 18:00 a 22:00 h.
Lugar: Centro Neural de Gondomar
Gratuito previa inscripción ■





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@amaravigo.com

Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.amaravigo.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. CARMEN PAZOS - ECONOMISTA. Despacho 16. Tlf.: 886 113 124. CERBERO SEGURIDAD INFORMÁTICA. Despacho 13. Tlf.: 986 160 120. DATA KEEPER. Despacho 6. Tlf.: 986 120 124. DIGALICIA. Despacho 7. Tlf.: 986 120 120. DOMIOLO. Despacho 11. Tlf.: 886 131 081. INFORDAT. Despacho 14. Tlf.: 886 113 129. INGADE. Despacho 9. Tlf.: 986 120 117. INPROSEC. Despacho 10. Tlf.: 886 113 106. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. MOTIONA. Despacho 3. Tlf.: 986 120 111. NIRA GDC, S.L. Despacho 20. Tlf.: 986 120 024. TRIQUETA VERDE. Despacho 4. Tlf.: 886 134 197. UXA. Despacho 14. Tlf.: 986 120 127. VIGOMARINE SERVICES. Despacho 1. Tlf.: 986 120 116.