

AÑO 8 N° 31 NOVIEMBRE 2010

ÁREA

Cámara Vigo

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

Programa

Las empresas apuestan por la innovación con la “Feria del Conocimiento”

Formación

La inteligencia emocional, una nueva visión de cómo vivir

Comercio Exterior

Una docena de empresas viajan a las Antípodas

ESTUDIO

IV Informe de Coyuntura del Comercio Minorista

Primer semestre de 2010: menos ventas y menos beneficios para nuestros comerciantes

Bicentenario

H

ace 200 años, Vigo, una inquieta y activa villa de la costa atlántica de Galicia, con una todavía escasa población de poco más de 6.000 habitantes, mostró su capacidad para organizarse y defenderse, expulsando a las tropas napoleónicas, y mereciendo, gracias a la gesta de sus habitantes, la designación y título de ciudad, junto con la mención de fiel, leal, valerosa y siempre benéfica, que pasaría a constituir el lema de la ciudad.

Desde entonces la ciudad ha cambiado mucho. Fue creciendo, con la contribución de municipios que fueron vecinos, Bouzas y Lavadores, y acabaron por sumarse al esfuerzo común que es esta nuestra ciudad de todos.

Hoy Vigo trasciende sus fronteras municipales y se une a otras localidades en una red que forma un área metropolitana de hecho, aún a la espera de verse respaldada por la correspondiente figura política y administrativa, que constituye un polo de avance, progreso y actividad económica y social fundamental en la realidad de Galicia.

Vigo es una realidad que es resultado de los aciertos, y a veces también de los errores, pero siempre del esfuerzo y

del entusiasmo, de todos los que en ella viven y trabajan. Hace 200 años, la valentía, la visión, la organización y la unión de las gentes que entonces la poblaban, lograron una victoria de la que estar orgullosos, y un gran avance para la entonces villa. Desde entonces hasta hoy, no pocos ciudadanos de Vigo, de formas menos castrenses, han ido alcanzando metas, logrando gestas y escribiendo páginas de mérito en la historia de nuestra ciudad, hasta llegar a donde estamos hoy.

Vivimos tiempos de dificultad e incertidumbre, en los que es bueno recordar de donde venimos y cual es nuestro carácter. Si algo caracteriza a nuestra ciudad es la capacidad para la lucha, para el esfuerzo y para el sacrificio, para reinventarnos y encontrar el camino del progreso, incluso en la adversidad.

Estos días es tiempo de celebración y de recuerdo. Tiempo para felicitarnos todos por los 200 años de vida de esta ciudad atlántica e inigualable que es Vigo. Tiempo para mirar al futuro encarando la dificultad con el convencimiento de que, con esfuerzo, tesón y ganas podremos seguir escribiendo nuevas páginas en la historia de Vigo. ■

IPC España

Septiembre 2010

ÍNDICE GENERAL

108,7/ VARIACIÓN
EN UN AÑO 2,1%

Alimentos y bebidas
no alcohólicas.

108,1/0,1%. Bebidas
alcohólicas y

tabaco. 136,8/8,6%.

Vestido y calzado.

95,5/0,0%. Vivienda.

116,6/4,2%. Me-
naje. 107,6/0,8%.

Medicina. 96,9/

-0,5%. Transporte.

109,6/6,8%.

Comunicaciones.

98,8/-0,5%. Ocio

y cultura. 98,0/

-0,7%. Enseñan-
za. 115,3/2,5%.

Hoteles, cafés

y restaurantes.

114,0/1,5%. Otros

bienes y servicios.

112,3/2,6%.

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



Noelia Martínez Morato

Directora del aeropuerto de Vigo

“El Aeropuerto de Vigo contará en 2014 con una capacidad de 4 millones de pasajeros al año”

En un entorno privilegiado, el aeropuerto de Vigo está situado al Sur de la Comunidad gallega y muy próximo a la frontera con Portugal, contando con buenas comunicaciones e importantes lazos comerciales con la zona Norte del país vecino. El área de influencia del aeropuerto abarca desde Villagarcía por el Norte hasta Ourense por el Este y Viana do Castelo por el Sur, limitando este área con las proximidades de Santiago y Oporto.

Desde su inauguración, el 25 de abril de 1954, el aeropuerto de Vigo ha sido un referente para la sociedad viguesa y su economía. La influencia del transporte aéreo en todos los sectores económicos y sociales de su área de influencia ha hecho del aeropuerto de Vigo un importante punto de enlace en la zona Noroeste de España. Muestra de ello es el gran desarrollo del aeropuerto a lo largo de estos años, que se continúa en la actualidad con los grandes proyectos de ampliación que se están acometiendo. Hoy en día, el aeropuerto de Vigo da cabida a más de un millón de pasajeros y cerca de 16.000 aeronaves al año, siendo un potente motor de la economía de la ciudad. El desarrollo del aeropuerto ha ido siempre ligado al desarrollo de la ciudad, una ciudad donde la industria ha sido y es de vital importancia. El

aeropuerto asume ahora el reto de renovarse por completo, con una gran inversión en infraestructuras que dejará en el año 2014 un aeropuerto con capacidad para cuatro millones de pasajeros. El nuevo aparcamiento, con más de dos mil plazas a disposición de los usuarios, y el nuevo edificio terminal son las grandes infraestructuras. Junto a ellas, otro número importante de inversiones completarán el plan de desarrollo aeroportuario en los próximos años. El nuevo aparcamiento tendrá una superficie total de más de 100.000 metros cuadrados distribuidos en cinco niveles. Se ha diseñado intentando minimizar el impacto ambiental, así como para mejorar la eficiencia energética. Además, este aparcamiento se ha realizado de forma semienterrada, de modo que el enclave paisajístico conserva todo el protagonismo.

La ampliación del aeropuerto vigués supone un impulso decisivo, puesto que contempla la remodelación y ampliación del edificio terminal, que pasará de una superficie de 8.700 metros cuadrados a una superficie total de 26.000 metros cuadrados. La superficie ampliada del nuevo edificio terminal se distribuirá en cuatro plantas. La planta sótano se destinará al control de equipajes de bodega y zonas de almacenaje e instalaciones. En la planta baja se encontrará la zona de facturación, con un total de 23 mostradores y el control de seguridad, la sala de recogida de equipajes y el vestíbulo de llegadas. En esta planta, también se situarán la zona comercial, la cafetería y el restaurante. Desde la primera planta se realizarán las salidas, con cuatro pasarelas, y el segundo piso, situado en la elevación de la cubierta, se destinará a oficinas de operaciones. La ejecución de estas obras mejorará, de manera notable, la calidad de los servicios prestados a los usuarios del Aeropuerto. Junto a esta mejora de calidad, se debe trabajar también, desde todos los organismos implicados, en un desarrollo y fomento de rutas, que permitan una gran conectividad desde Vigo a cualquier lugar del mundo.

Otro de los grandes retos para el aeropuerto de Vigo en estos próximos años será conseguir la certificación de aeródromo, poniendo en marcha un Sistema de Gestión de la Seguridad Operacional. Se pretende alcanzar este hito en el año 2014, lo que supondrá un nuevo esfuerzo para todo el personal que trabaja en el aeropuerto, así como la adecuación de determinadas zonas del lado aire para poder cumplir todas las normas europeas de diseño de aeródromos.

Por todo lo dicho, los próximos años son cruciales para que el aeropuerto de Vigo sea referente de su zona y para que ofrezca nuevos destinos adaptados a las necesidades de los usuarios manteniendo la alta calidad de servicios que ya posee. Nuestro aeropuerto es una realidad en constante movimiento y crecimiento, y su fortaleza impulsa nuestra economía y vertebramos nuestra sociedad. ■

Destino: las Antípodas

Una decena de empresas gallegas exploran nuevos mercados en Australia y Nueva Zelanda

S

on los grandes importadores del hemisferio Sur, ya que debido a su cercanía con China y Japón, apenas fabrican productos. Además, las empresas españolas que ya han probado suerte en sus mercados son conscientes de la facilidad de instalación y de las ventajas que ofrecen a los inversores extranjeros. Hablamos

de Australia y Nueva Zelanda, dos países a los que acudirán una decena de empresas gallegas en busca de nuevas oportunidades de negocio. Se trata de la duodécima ocasión en la que la Cámara de Vigo organiza una misión comercial a estos dos destinos, ya que la experiencia de las ediciones anteriores garantiza el éxito empresarial en este viaje. Auckland, Sydney, Perth y Melbourne serán los lugares elegidos para esta misión comercial que se celebrará del 8 al 21 de noviembre. Textil, granito, alimentación y productos farmacéuticos son los sectores de las firmas participantes en esta acción, que se celebra dentro del marco del Plan FOEXGA.

Si hablamos de Australia, es importante destacar que el número de empresas españolas interesadas en



penetrar este mercado aumenta cada año. El comercio exterior del país se lleva a cabo fundamentalmente con el Sudeste asiático, pero culturalmente se sienten más cerca de los países occidentales, lo que supone una gran ventaja. Según un reciente estudio del ICEX, los principales sectores que presentan oportunidades para nuestras firmas son las energías renovables, infraestructuras y gestión de aguas, además de defensa, nanotecnología, construcción, servicios financieros y servicios inmobiliarios. España se ha convertido en un país líder en este tipo de sectores en los que prima la gran tecnología y el valor añadido. También puede existir potencial para los inversores en complementos de baño, sector náutico, farmacéuticos y turismo. En 2009 la inversión bruta española en este país

se elevó a 25 millones de euros, concentrada en actividades de contabilidad y asesoría fiscal. La inversión española lleva manteniéndose en parecido nivel desde hace varios años, siendo la filial española de empresa extranjera la causante del gran aumento en la inversión que se produjo en el 2007.

Nueva Zelanda

por su parte presenta también importantes oportunidades de inversión para las empresas españolas, si bien la presencia de éstas en el país todavía no es significativa. Las principales oportunidades se encuentran en las infraestructuras (ferrocarriles y carreteras debido al déficit histórico en inversión), telecomunicaciones, energías (petróleo y gas), renovables y tratamiento de aguas, residuos y aguas residuales. El país goza también de renombre mundial y de bajos costes de investigación y desarrollo en el sector de la agricultura, la salud animal, la silvicultura, la viticultura y la investigación médica, farmacéutica y nutracéutica para tratamientos en humanos, por lo que es un buen lugar para suministrar materiales de origen animal y productos naturales respetuosos con el medio ambiente. ■

Busca en Galicia a garantía de calidade e servizo



Q é unha certificación do Instituto de Calidade Turística

Española que garante a calidade do servizo. Búscaa en

hoteles, balnearios, restaurantes, espazos naturais protexidos, casas rurais, axencias de viaxes e campamentos turísticos de Galicia...

Para máis información, chama ao

+ 3 4 9 0 2 2 0 0 4 3 2

La inteligencia emocional, un

La Cámara de Vigo acogerá este mes de noviembre el seminario “Inteligencia emocional: el coeficiente de optimismo”, una jornada destinada a los directivos y que estará impartida por uno de los mejores profesionales de esta materia: Emilio Duró. El seminario tendrá lugar el 17 de noviembre, y a lo largo de 4 horas Duró expondrá su versión sobre el coeficiente del optimismo, una herramienta clave para alcanzar el éxito y superar épocas de dificultad como la actual, y que los directivos deben saber explotar y encontrar, tanto en ellos mismos como en su

equipo. Según Duró, los humanos son los únicos animales capaces de complicarse la vida, poniéndose trabas a su propio éxito y superación. Es por ello, por lo que es importante crear un entorno de trabajo en el que el optimismo impere, ya que según el experto “los optimistas rinden el doble”. Además, hay que tener en cuenta que la negatividad en el empleo puede ser un problema grave, ya que se contagia más rápidamente que el optimismo. Emilio Duró combina experiencia personal, humor, ciencia y estadística en unas sesiones dinámicas y prácti-

cas, enfocadas a crear equipos capaces de adaptación y de cambio. Este experto dedica una parte importante de su tiempo al estudio del aprendizaje en las edades más tempranas. Es un ferviente convencido de que es en la familia y durante los primeros años de vida, cuando se desarrollan los aspectos más importantes de la personalidad y de los factores que determinan el comportamiento futuro del individuo. Esto le permite demostrar a través de experiencias y anécdotas que los fracasos profesionales raramente se deben a causas técnicas y sí al desarrollo emocional.

CURSOS GENERALES

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

Duración: 30 horas

Fechas: del 02/11/2010 al 15/11/2010

Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 horas

Captación y Fidelización de Clientes

Duración: 9 horas

Fechas: del 02/11/2010 al 04/11/2010

Horario: martes, miércoles y jueves de 19:00 a 22:00 horas

Manipulador de Alimentos

Duración: 3 horas

Fechas: 08/11/2010

Contabilidad General

Duración: 45 horas

Fechas: del 08/11/2010 al 26/11/2010

Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Conductor de Carretillas Elevadoras

Fechas: del 08/11/2010 al 12/11/2010

Horarios: Lunes de 17:00 a 19:00 horas (teoría) en las instalaciones de la Cámara.

Martes, miércoles y jueves de 18:30 a 20:30 horas (clases prácticas en el Puerto de Vigo).

Viernes de 17:00 a 19:00 horas (repasso y examen en la Cámara)

Contratos, Nóminas y Seguridad Social

Duración: 30 horas

Fechas: del 15/11/2010 al 26/11/2010

Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 horas

Gestión Eficaz del Tiempo

Duración: 8 horas

Fechas: del 16/11/2010 al 17/11/2010

Horario: de 18:00 a 22:00 horas ■

INFORMÁTICA

Contabilidad Informatizada: Contaplus

Duración: 15 horas

Fechas: del 29/11/2010 al 03/12/2010

Horario: dos grupos (de 16:00 a 19:00 y de 19:00 a 22:00 horas)

Tratamientos de Textos: Word 2007 Avanzado

Duración: 24 horas

Fechas: del 03/11/2010 al 12/11/2010

Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 horas

Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)

Duración: 30 horas

Fechas: del 15/11/2010 al 26/11/2010

Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 horas

la nueva visión de cómo vivir



Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)

Duración: 30 horas

Fechas: del 29/11/2010 al 15/12/2010

Horario: del 29 de noviembre al 3 de diciembre: de 15:30 a 17:00 horas, del 9 al 15 de diciembre: de 15:30 a 18:00 horas

Presentaciones comerciales: PowerPoint 2007

Duración: 15 horas

Fechas: del 29/11/2010 al 03/12/2010

Horario: lunes a viernes de 19:00 a 22:00 horas ■

COMERCIO EXTERIOR

Gestión y Práctica Aduanera I

Duración: 30 horas

Fechas: del 08/11/2010 al 19/11/2010

Horario: de 19:00 a 22:00 horas

Gestión y Práctica Aduanera II: Regímenes Aduaneros Especiales y Fiscalidad Internacional

Duración: 24 horas

Fechas: del 22/11/2010 al 01/12/2010

Horario: De 19:00 a 22:00 horas ■

IDIOMAS

Portugués comercial

Duración: 27,5 horas

Fechas: del 02/11/2010 al 18/11/2010

Horario: De 19:30 a 22:00 horas

Inglés financiero

Duración: 30 horas

Fechas: del 15/11/2010 al 30/11/2010

Horario: de 19:00 a 22:00 horas ■

JORNADAS Y SEMINARIOS

CURSOS EN LAS OFICINAS TERRITORIALES DE LA CÁMARA

Ventas especiales, rebajas, saldos, promociones y liquidaciones

Duración: 2 horas

Fechas: 09/11/2010

Horario: de 20:30 a 22:30 horas

Lugar: Casa de la Cultura de Salvaterra de Miño.

Modificaciones de la ley de morosidad

Duración: 1,5 horas

Fecha: 10/11/2010

Horario: de 20:30 a 22:00 horas

Lugar: Centro de Desarrollo Local (Ribadetea) Pontearreas
Gratuito previa inscripción. ■

Calidad del servicio en el pequeño comercio

Duración: 4 horas

Fecha: 04/11/2010

Horario: de 16:30 a 20:30 horas

Objetivos: Orientado al pequeño comercio

En colaboración con Bic Galicia

Nutrición para profesionales de la hostelería

Duración: 4 horas

Fecha: 10/11/2010

Horario: de 9:00 a 13:00

Prevención de riesgos laborales en la hostelería

Duración: 4 horas

Fechas: 16/11/2010

Horario: de 16:30 a 20:30 horas

Destinatarios: Orientado al sector de la hostelería

Adaptar la empresa a la LOPD

Duración: 4 horas

Fecha: 11/11/2010

Horario: de 9:30 a 13:30 horas

Planificación empresarial

Duración: 35 horas

Fecha: 15/11/2010

Horario: de 9:00 a 14:00 horas

En colaboración con Bic Galicia

Seminario para Directivos. Inteligencia emocional: el coeficiente de optimismo

Duración: 4 horas

Fecha: 17/11/2010

Horario: de 10:00 a 14:00 horas ■

Primer semestre de 2010: mejor para nuestros

La Cámara de Vigo presenta el IV Informe

Los datos del documento revelan que son los establecimientos del
Por cuarta vez consecutiva, la apuesta de los empresarios del sector por el empleo



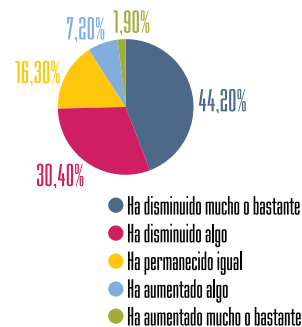
acció el pasado año, en plena crisis económica, como uno de los objetivos prioritarios para la Cámara de Comercio, y ahora sale a la luz su cuarta edición. Hablamos del Informe de Coyuntura del Comercio Minorista, un documento que sirve para conocer las necesidades de uno de los sectores más pujantes en la ciudad, ya que en él se mezcla el carácter de servicio al consumidor, su aspecto para generar empleo y su faceta como eje de la vida pública y la ordenación urbana.

A lo largo de estos cuatro estudios, la evolución de los indicadores ha sido bastante lineal en la mayor parte de los aspectos encuestados, si bien hay que tener en cuenta el delicado momento económico que atraviesan la mayor parte de los mercados. En este caso, el dato fundamental vuelve a ser la caída de ventas en todos los sectores, siendo la alimentación el más perjudicado. Así el 74,59% de los establecimientos dedicados a este menester reflejan una disminución en sus ventas. Por zonas, el núcleo comercial secundario de Vigo (zona que integra calles fuera del centro de la ciudad pero que están en el casco urbano y tienen gran densidad comercial) es el que más acusa la crisis.

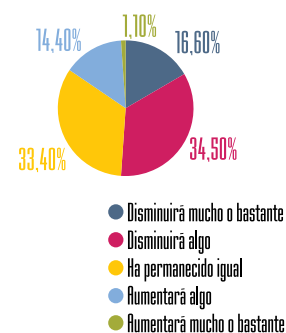
Otro de los aspectos a tener en cuenta es el margen comercial de los productos, que ha disminuido en el 44,75% de los casos. Pero lo más llamativo de todo ello es que la previsión para este semestre reflejada en el informe anterior hablaba de una caída del margen comercial en el 22,1% de los encuestados, es decir, las previsiones fueron demasiado optimistas. Así durante la realización de las encuestas los comerciantes han reconocido que, para salvar las ventas de este semestre han tenido que aplicar descuentos y promociones (al margen de las rebajas) por lo que la ganancia obtenida ha sido menor. Los establecimientos dedicados al vestido y al calzado son, en este epígrafe, los más afectados en un 51,62% de las encuestas.

Siguiendo la tendencia de los anteriores documentos, el dato positivo del informe nace del compromiso de los comerciantes con el empleo. Y es que pese a las circunstancias adversas de la economía, con menos ventas y menos beneficio, los responsables de los establecimientos han mantenido sus plantillas en el 87,29% de los casos, una cifra casi dos puntos por debajo del estudio anterior. ■

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE VENTAS DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2010 RESPECTO AL MISMO PERIODO DEL AÑO 2009



TENDENCIA PREVISTA PARA EL VOLUMEN DE VENTAS DURANTE EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2010



Menos ventas y menos beneficios comerciantes

de Coyuntura del Comercio Minorista

el núcleo comercial secundario de Vigo los que más acusan la crisis. Queda patente con el mantenimiento de las plantillas en un 87,29% de los casos.

LICENCIAS DE ACTIVIDAD COMERCIAL AL POR MENOR

Demarcación de la Cámara de Vigo



Vestido y calzado

Nº de actividades
1.090
17,12%

Total actividades

Nº de actividades
6.368
100%



Alimentación

Nº de actividades
1.589
24,95%

Otros

Nº de actividades
3.689
57,93%

SECTORES ENCUESTADOS

UBICACIÓN	Alimentación	Vestido y calzado	Otros	Total
Centro Urbano	12	20	38	70
Núcleo comercial secundario	25	22	67	114
Periferia ciudad	28	8	55	91
Centro subárea comercial	14	11	28	53
Rural	11	1	22	34
Total	90	62	210	362

Un año duro para el sector

En lo que se refiere a las perspectivas para el segundo semestre de 2010, no difieren mucho de los resultados obtenidos en el informe anterior. El 51,1% de los encuestados auguran una disminución de nuevo en sus ventas, siendo el subsector del vestido y el calzado el más pesimista en un 62,9% de los casos. Si la estimación se realiza por zonas comerciales, el turno es ahora para los negocios ubicados en el centro de la ciudad, que pese a su ubicación, no se muestran optimistas para el cierre del año.

Las empresas apuestan por la innovación

La Cámara pone en marcha la “Feria del Conocimiento”, un programa diseñado para las PYMES

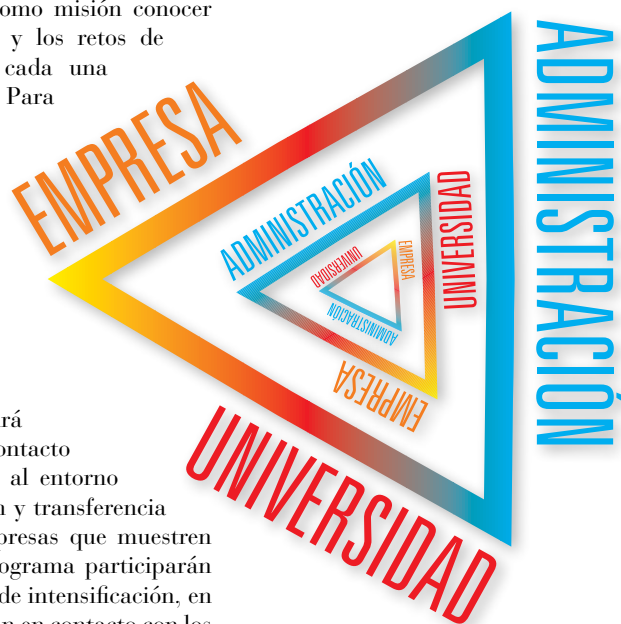


ue las PYMES entren en la senda de la innovación estratégica y que se generen sinergias con los centros de conocimiento son algunos de los objetivos que persigue el Programa de Innovación y Transferencia del Conocimiento. Y es que desde hace más de una década no deja de hablarse de la economía fundamentada en el conocimiento. Esta iniciativa de las Cámaras, que cuenta con el apoyo económico del Ministerio de Ciencia e Innovación y el Fondo Social Europeo, está dirigida a PYMES y autónomos del territorio nacional. El programa desarrolla una dinámica de innovación estratégica para las PYMES, valiéndose de un modelo de transferencia orientado a resultados, pensado para la especificidad de la pequeña y mediana empresa española.

El Gabinete de Innovación de la Cámara de Comercio de Vigo contactará a lo largo del mes de noviembre con las empresas para informarles acerca

de esta iniciativa y para poder acompañarlas a lo largo del desarrollo del programa. Así, este departamento cameral tiene como misión conocer las necesidades y los retos de innovación de cada una de las empresas. Para ello se organizará una

na - da de sensibilización que servirá como toma de contacto y aproximación al entorno de la innovación y transferencia actual. Las empresas que muestren interés en el programa participarán en una jornada de intensificación, en la que se pondrán en contacto con los centros de conocimiento. ■



Incrementar los esfuerzos

Alrededor de este vector han tomado mucha importancia los procesos de transferencia procurados desde los proveedores de conocimiento y las dinámicas de la triple hélice, donde el papel de la empresa, junto con la universidad y la Administración pasan a ser coprotagonistas del desarrollo territorial. A pesar de los crecientes esfuerzos, públicos y privados, ni la transferencia del conocimiento, ni los índices de innovación son satisfactorios en términos comparativos con los países con los que España quiere comparar su nivel económico. Hay necesidad de resultados.

Las Cámaras de Comercio cuentan con importantes activos para favorecer dicha transferencia entre agentes tecnológicos y empresas que habitualmente no participan en los circuitos de transferencia. Con estos antecedentes nace la “Feria del Conocimiento”, un programa que incidirá en uno de los retos clave para la economía española: desarrollar una dinámica de innovación que fundamente una competitividad más sólida y un crecimiento más sostenible. ■

- **Creación de una Red de Gabinetes presenciales de innovación y transferencia**, ubicados en cada Cámara, que dinamizan, hacen prospección e identifican a las empresas con voluntad y capacidad para participar en los circuitos de transferencia, promoviendo la aproximación de la oferta y demanda identificada. De este modo, gabinetes acompañarán y orientarán a las pymes en su proceso de relación con los centros de conocimiento para estimular la transferencia. ■



- **Plataforma “Feria del Conocimiento”**, un nuevo servicio de las Cámaras para todas las empresas, destinada a casar ofertas y demandas entre proveedores y demandantes, complementado con la prestación de servicios de apoyo y asesoramiento (jurídico, económico, técnico, etc.) en materia de transferencia. Esta plataforma servirá de encuentro entre aquellas empresas o Administraciones que planteen públicamente retos que deseen solucionar y aquellos que desde su tarea de investigación les puedan aportar estas soluciones. La plataforma será, además, un complemento para las jornadas de sensibilización, formación y transferencia. ■

- **Jornadas de sensibilización, formación y transferencia de conocimiento** entre los proveedores y los demandantes de conocimiento.

- Jornadas de sensibilización: dichas jornadas suponen la puerta de entrada al Programa. Sirven para difundir entre las empresas y centros de conocimiento la importancia de consolidar un panorama de interrelación entre conocimiento y empresa, aportando ejemplos de buenas prácticas en las PYMES.

- Jornadas de intensificación: talleres de carácter más reducido para aquellas empresas que deseen consolidar los conceptos básicos de gestión de talento (desarrollar, captar, retener) en entornos empresariales, dar a conocer experiencias y programas públicos de apoyo para mejorar la gestión de talento en las empresas y realizar ejercicios personalizados para empresas participantes.

- Jornadas de transferencia de conocimiento: jornadas con reuniones “uno a uno”, en las que participarán agentes del conocimiento del entorno territorial de la PYME, como universidades, centros de investigación, centros tecnológicos, centros de formación profesional, etc. Estas jornadas se conciben como encuentros simultáneos “1x1” de empresa y universidad o centro de investigación de carácter transversal, con el objetivo final de generar una relación entre ambos que conduzca a proyectos comunes. ■

- **Desarrollo de otras medidas adicionales** que dinamizarán y potenciarán la difusión y transferencia del conocimiento (foros de debate, eventos internacionales, publicaciones...). ■

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

NOVIEMBRE 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					

HASTA EL 2

NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

Tercer Trimestre 2010. Cuentas y operaciones cuyos titulares no han facilitado el NIF a las entidades de crédito. Mod. 195.
Relación de personas o entidades que no han comunicado su NIF al otorgar escrituras o documentos donde consten los actos o contratos relativos a derechos reales sobre bienes inmuebles. Mod. 197.

CUENTA CORRIENTE TRIBUTARIA

Solicitud de inclusión para el año 2011. Mod. CCT.
La renuncia al sistema de cuenta corriente en materia tributaria, se deberá formular en el modelo de "solicitud de inclusión / comunicación de

renuncia al sistema de cuenta corriente en materia tributaria".

HASTA EL 5

RENTA

Ingreso del segundo plazo de la declaración anual de 2009.
Si se fraccionó el pago con o sin domiciliación en entidad colaboradora. Mod. 102.

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.

Octubre 2010. Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

IVA

Octubre 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

Octubre 2010. Mod. 430.

IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

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

Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

Octubre 2010. Grandes Empresas. Mod. 560.

Octubre 2010. Mods. 564, 566.

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

Tercer Trimestre 2010.

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

Excepto Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

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

HASTA EL 30

IVA

Solicitud de inscripción / baja. Registro de devolución mensual. Mod. 036.

Solicitud aplicación Régimen de deducción común para sectores diferenciados para 2011 sin modelo. ■

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

Unidas por el desarrollo empresarial

La Cámara de Comercio de Vigo y la Asociación Comercial de Braga (ACB) se han convertido en las mejores aliadas por el desarrollo empresarial. Así lo han dejado constar con la firma de un protocolo de colaboración entre ambas entidades que tiene como objetivo favorecer la dinamización de iniciativas de proyectos de interés empresarial, teniendo como destinatarios los agentes económicos, públicos y privados, que operan en la Euroregión Galicia-Norte de Portugal. El protocolo establece que ambas instituciones se informarán sobre los proyectos de desarrollo empresarial, misiones empresariales, participaciones en ferias, congresos, exposiciones y foros relacionados con el desarrollo empresarial. Todo ello para facilitar el acceso de las empresas afiliadas en condiciones preferenciales. Las dos entidades colaborarán igualmente en la promoción y divulgación de programas nacionales y comunitarios de apoyo a la actividad empresarial, estableciendo condiciones preferenciales de atención y equipo técnico a las empresas. En esta tarea de colaboración mutua cabe destacar la visita de una delegación de empresas portuguesas



de la zona de Braga a Vigo los días 11 y 12 de noviembre con el fin de ampliar sus conocimientos sobre las posibilidades económicas del Sur de Galicia, para llegar a acuerdos comerciales o de otro tipo (cooperación financiera, tecnológica, de servicios, etc.) con empresas de nuestra zona. En la jornada del 12 de noviembre

está prevista la celebración de un encuentro empresarial en la Cámara de Comercio de Vigo entre las empresas portuguesas que componen la delegación y aquellas firmas gallegas que deseen reunirse con ellas. La misión comercial se repetirá a la inversa (delegación de Vigo en Braga) a principios del próximo año. ■

La Cámara de Vigo aprueba su presupuesto para 2011

El Pleno de la Cámara de Comercio de Vigo aprobó en su última sesión el presupuesto de ingresos y gastos para el año próximo, que ascenderá a 3.894.660 euros. Se trata de un presupuesto “prudente” y acorde con la actual situación económica, pero que permite “mantener el nivel de servicios a las empresas”. El presidente de la Cámara de Vigo, José García Costas, explicó a los plenarios

que los cálculos se realizan en base a la previsión de disminución del Recurso Cameral Permanente y que la elaboración se hace “con la misma prudencia aplicada en los últimos años”. Así las cosas, el montante total supone una disminución del 8,67%. En lo referente al gasto, la principal partida continúa siendo, como en años anteriores, la relativa al fomento de la internacionalización de las

empresas, a la que se dedicarán 1,42 millones de euros. Los gastos dedicados a la programación de cursos y seminarios acaparan el 13,59% del presupuesto total con más de medio millón de euros. Otra de las partidas importantes que crece este ejercicio es la denominada “otros servicios” en la que se incluyen los programas especiales dirigidos al comercio minorista. ■

INGADE

Marcos Vázquez

“Lo más complicado es encontrar financiación para llevar a cabo cualquier tipo de proyecto”



¿Cómo nace la empresa?
 En tiempos de bonanza económica, casi todas las empresas se “dejan llevar”, dilapidan capital y hacen inversiones en áreas que muchas veces ni siquiera son mínimamente rentables. Sin embargo, en el otro extremo del ciclo económico y más aún en una situación de crisis como la que actualmente vivimos, son estas mismas empresas las que miran con lupa donde se invierte cada céntimo; prescindiendo así de servicios que consideran superfluos (aunque nosotros no) como la publicidad y el marketing. Muchas veces incluso dejan de invertir en renovar inmovilizado si realizando un mantenimiento sale más económico, tan sólo buscan ahorrar y gastar lo mínimo a lo que se ven obligadas. En este punto nos encontramos nosotros, pues nuestros servicios tratan de dar cobertura por un lado a requerimientos legales como es el caso de la adaptación a la Ley de Protección de Datos; algo que todas las empresas están obligadas a cumplir.

Y por otra parte están otros servicios que al final lo que consiguen es ahorrar dinero a nuestros clientes,

volverles más productivos y competitivos. En éste último lugar podemos hablar de las deducciones por I+D+i (un ahorro fiscal importante), formación (una inversión en capital humano que hará a los trabajadores más productivos) y la implantación de normas ISO (calidad, medioambiente, etc.) que hace que las empresas se vuelvan más competitivas.

¿Tuvieron dificultades a la hora de llevar adelante la idea?

Empezar nunca es sencillo, pero en nuestro caso dos de los tres socios ya contaban con una amplia experiencia en la gestión de la calidad, medioambiental, prevención de riesgos, etc. Si a eso añadimos que nuestro equipo lo completa un experto en fiscalidad, y un técnico en protección de datos, sinceramente la primera parte del camino no ha sido tan cuesta arriba como cuando empiezas de cero y te tienes que formar. Por otro lado al igual que para la mayoría, lo más complicado es encontrar financiación para llevar a cabo cualquier tipo de proyecto y en este aspecto es de agradecer que entidades como la

Cámara de Comercio y en particular el vivero de empresas nos pueden dar ese pequeño empujón que todos necesitamos para que “la rueda” comience a girar, poniéndonos las cosas un poco más fácil.

¿Quiénes son los principales clientes de Ingade?

En general cualquier empresa que quiera tener éxito (risas)... Hablando un poco más en serio, sobre todo PYMES y MICROPYMES, pues son las empresas que no tienen un tamaño tan grande como para destinar dinero a crear un departamento específico que se encargue de lo que nosotros ofrecemos. Las grandes multinacionales ya cuentan con un departamento de calidad, medioambiente, fiscal, jurídico...

¿Cuál es el ámbito geográfico de la empresa?

Aunque es cierto que partimos de la idea de comenzar en el Sur de Galicia, actualmente ya contamos con clientes en la totalidad de la Comunidad y gracias a las nuevas tecnologías estamos en disposición de actuar a nivel nacional.

EMPLEO

Ref. 734. Comercio Exterior. Empresa ubicada en Vigo necesita una persona para integrar en su departamento de Comercio Exterior. Se requiere conocimientos en comercio exterior y que el candidato sea bilingüe español-chino.

Ref. 733. Profesor de inglés. Empresa líder en Inglés Corporativo busca profesores de inglés para su delegación en Vigo. Se requiere nivel nativo o similar, profesionalidad y buena capacidad de comunicación. Se ofrecen buenas condiciones. Lugar de trabajo: Vigo y alrededores.

Ref. 732. Comercial de Exportación. Se busca comercial para departamento de exportación. Sus labores serán el aumento de los clientes internacionales; participará en viajes y ferias en el extranjero; y elaborará ofertas, gestión de pedidos, seguimiento de operaciones, etc. Se requiere francés e inglés avanzado. Titulación FP / Licenciado / Especialidad en Comercio Exterior. Lugar de trabajo: Tui. Edad 20-35 años.

Ref. 731. Asesor financiero. Empresa de comercialización de productos de vida, ahorro e inversión busca

asesor financiero. Realizará las funciones de prospección de candidatos, análisis de situaciones financieras de particulares y propuestas de cara a planificaciones financieras a corto, medio y largo plazo. Formación continua e intensiva por parte de la empresa, así como la posibilidad de realizar un postgrado en la universidad de Deusto. Se ofrece contrato laboral e indefinido desde el primer día. Horario orientativo: 9:00-14:00/16.00-19:00 de lunes a viernes. Edad: mayor 28 años- Titulación requerida: Licenciatura.

Ref. 730. Auxiliar para departamento de aduanas. Dependiendo del responsable de departamento, realizará tareas de gestión documental, gestión administrativa y demás tareas propias del puesto. Horario orientativo: De 8.30 a 14.00 y de 16.00 a 18.30. Lugar de trabajo: Vigo. Requisitos del candidato: Ciclo o curso de comercio exterior, inglés medio/alto (demostrable) y actitud proactiva hacia el trabajo. Edad: hasta 26 años (revisable, dependiendo del candidato). Titulación requerida: Comercio Internacional.

AYUDAS

Internacionalización sector téx-

til-moda-confección. Orden del 1 de octubre de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión, en régimen de concurrencia competitiva, de subvenciones a empresas gallegas del sector textil-moda-confección para la realización de actuaciones y estrategias de promoción e internacionalización, y se procede a su convocatoria para el año 2010 (código de procedimiento IN515B presentación electrónica). Ver DOG nº 194 del 7 de octubre de 2010. Plazo de solicitud: hasta el 8 de noviembre.

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. Ver: DOG nº77 del 26 de abril de 2010. Plazo de solicitud: 15 de noviembre de 2010.

Ayudas a 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 (IGAPE), que aprueba las bases reguladoras de las ayudas del Ins-

tituto Galego de Promoción Económica a los proyectos de creación de pequeñas y medianas empresas o de realización 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. Ver DOG nº65 del 8 de abril de 2010. Plazo de solicitud: 30 de noviembre de 2011.

Ayudas del IGAPE al comercio minorista. Resolución del 25 de febrero de 2010 por la que se da publicidad al acuerdo del Consejo 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). Ver DOG nº44 del 5 de marzo de 2010. Plazo de solicitud: 30 de noviembre de 2010.

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

La consultoría empresarial abarca muchas áreas, ¿qué es lo que más demandan sus clientes?

Llegados a este punto, creo importante distinguir entre gestoría, asesoría y consultoría. Por la parte que nos toca, como consultoría, no sólo actuamos "mecánicamente", sino que tratamos de identificar cuáles son las necesidades de nuestros clientes, les aconsejamos e intentamos que ambos salgamos beneficiados. Lo que más nos demandan ahora mismo es que les ayudemos a adaptarse a la Ley

Orgánica de Protección de Datos, pues cada vez son más las resoluciones de sanción de la Agencia que se hacen más notorias en prensa (ya es un clásico la sanción de la AEPD a la SGAE por recoger y utilizar imágenes de una boda, sin consentimiento, para demostrar que se usaban canciones con derechos de autor) y a los responsables de las empresas les preocupa que por no cumplir algún requisito legal, le impongan una sanción cuya última consecuencia es el cierre de la empresa. ■

Datos

INGADE
Consultoría de empresa: I+D+i,
Gestión de la Calidad y Protección
de Datos.

Despacho 9
Tlfno. 986 120 117



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. DESMARQUE. Despacho: 17. Tlf.: 627 067 825. DIGALICIA. Despacho 7. Tlf.: 986 120 120. DOMIOLO. Despacho 11. Tlf.: 886 131 081. 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. VIFORDAT. Despacho 14. Tlf.: 886 113 129. VIGOMARINE SERVICES. Despacho 1. Tlf.: 986 120 116.