

AÑO 8 N° 86 ABRIL 2011

# ÁREA

## Cámara

### Vigo

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

REPORTAJE

El 93% de los miembros pertenecientes a las 2.000 Cámaras de Comercio en Europa son pymes

### Punto de vista

Guillermo de la Dehesa reflexiona sobre las Cámaras

### Subcontratación Industrial

Casi 400 empresas conforman la Bolsa en Galicia

### Formación

Excelente acogida de "Breakfast and Speaking"



# Red Genera llega a su fin

**A**unque a veces nos cueste darnos cuenta, vivimos en un planeta pequeño. Un planeta en el que cada vez vive más gente y en el que los recursos, aunque podamos considerarlos abundantes, son limitados.

Desde la revolución industrial de finales del siglo XVIII, la relación de las sociedades humanas con su entorno ha sido especialmente difícil y cambiante. La presión demográfica, la creciente capacidad técnica y la cada vez mayor necesidad de captación de recursos naturales nos ha llevado a tener que replantearnos radicalmente nuestro papel en el gran sistema del planeta tierra, y a la aparición de la conciencia de que este es nuestro único hogar y que, como tal, debemos cuidarlo y protegerlo.

En las últimas décadas, la sociedad ha respondido a los retos que plantea la protección del entorno con nuevos marcos legislativos y nuevos conceptos, como la sostenibilidad y el aprovechamiento racional de los recursos. A su vez, las empresas han ido incorporando nuevas variables ambientales a sus modelos de gestión. Queda mucho por hacer, pero es necesario reconocer que hemos avanzado mucho.

En el terreno específico de la gestión de los residuos la actitud general en los últimos años ha pasado desde el adecuado tratamiento, pasando por actividades de prevención y la afinación de los procesos productivos para reducir su producción, hasta llegar a la valorización mediante la reutilización y el reciclaje, en un progreso conceptual que ha supuesto nuevas formas de enfrentarse al problema. Se trata de utilizar nuevos puntos de vista que nos permitan combinar criterios de eficiencia energética de rentabilidad económica y de sostenibilidad ambiental en un nuevo paradigma.

Con toda modestia pero con entusiasmo, desde las Cámaras de Comercio de Galicia, hemos querido contribuir a este nuevo enfoque. Por ello, hace ya más de dos años, el Consello Galego de Cámaras inició, con el apoyo y concurso de socios de ambos lados de la frontera que nos une a Portugal, el Proyecto Red Genera, que mereció la aprobación y cofinanciación de los fondos FEDER de la Unión Europea, dentro del Programa Operativo Comunitario Transfronterizo España – Portugal.

El Proyecto Red Genera persigue aportar un impulso específico al nuevo enfoque dirigido a la valorización de los residuos industriales en el ámbito de la Eurorregión Galicia-Norte de Portugal. Para ello se han identificado una serie de sectores clave, y se han programado una serie de medidas y acciones específicas. El planteamiento, desarrollo y resultados de las mismas se recogen en la presente publicación.

Como Presidente del Consello Galego de Cámaras, quiero dar las gracias, desde estas líneas, en primer lugar a todos los socios en el proyecto, que han hecho posible su desarrollo. También quiero agradecer a las empresas participantes, especialmente a las implicadas en las actividades de diagnósticos y planes de reducción, su compromiso y colaboración. Por último, quiero aprovechar esta tribuna para animar a las empresas y empresarios de la eurorregión a aprovechar las indudables oportunidades que el mercado brinda y brindará en los próximos años a quienes sepan aportar soluciones creativas y eficaces a los retos ambientales. En que seamos capaces de encontrar y poner en marcha tales soluciones, nos va el futuro de nuestro planeta: nuestro 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  
Febrero 2011

ÍNDICE GENERAL  
110,3/ VARIACIÓN  
EN UN AÑO 3,6%  
Alimentos y bebidas  
no alcohólicas.  
108,8/1,5%. Bebidas  
alcohólicas y tabaco.  
148,5/14,5%.  
Vestido y calzado.  
91,7/0,3%. Vivienda.  
122,7/8,0%. Me-  
naje. 107,5/0,9%.  
Medicina. 96,3/  
-1,5%. Transporte.  
115,5/9,9%.  
Comunicaciones.  
98,5/-0,7%. Ocio  
y cultura. 96,3/  
-0,2%. Enseñanza.  
117,2/2,3%.  
Hoteles, cafés  
y restaurantes.  
114,0/1,7%. Otros  
bienes y servicios.  
114,2/3,1%.

Guillermo de la Dehesa

Presidente de honor del Consejo  
Superior de Cámaras de Comercio

## Cámaras de comercio y patronales



**L**as cámaras de comercio han sido, durante 92 de sus 125 años de existencia, la única sociedad civil empresarial española, como corporaciones, sin ánimo de lucro, que defienden los intereses generales del conjunto de las empresas y que celebran elecciones cuatrienales con participación de todas las empresas de cada demarcación con derecho activo o pasivo. En 1977, las cámaras fueron las primeras en impulsar la creación de la patronal CEOE y de los sindicatos, por ser dos instituciones fundamentales de la sociedad civil, y su primer presidente, hasta 1984, Carlos Ferrer Salat, provenía del comité ejecutivo de la Cámara de Barcelona. Paradójicamente, desde 1984, la CEOE apoyó la eliminación del recurso cameral obligatorio que pagaban las empresas con beneficios, llegando a apoyar en 1992 el recurso que presentó Ford ante el Tribunal Constitucional que dictó sentencia, en junio de 1994, considerando inconstitucional la adscripción obligatoria de las empresas a las cámaras.

Dicha sentencia no tuvo efecto al haberse aprobado en 1993 por el Congreso y Senado la Ley Básica de las Cámaras de Comercio que derogaba la anterior ley preconstitucional de 1911 subsanando el problema del recurso cameral y la adscripción obligatoria al configurar las cá-

maras como corporaciones de derecho público por ser órganos consultivos, de asesoramiento y colaboración de las administraciones públicas. A pesar de ello, la CEOE volvió a apoyar otro recurso de varias empresas que fue rechazado en otra sentencia de 1996.

Cámaras y patronales no deberían tener problemas de convivencia y cooperación al representar intereses diferentes y ofrecer servicios diferentes. Por un lado, las cámaras son corporaciones públicas que representan los intereses generales del conjunto de las empresas y las patronales son asociaciones voluntarias de empresas que representan los intereses específicos de sus afiliados, tanto en la negociación colectiva, frente a los sindicatos, como frente al Estado. Por otro lado, las cámaras, además de su función consultiva, se ocupan de la formación profesional, de las prácticas de FP en las empresas, de la formación de formadores, de la internacionalización e innovación de las pymes y del arbitraje interempresarial, mientras que las patronales se ocupan fundamentalmente de la negociación colectiva y de la formación continua.

Estos roces entre cámaras y patronales dependen más de su ámbito de funcionamiento que de sus intereses. España es de los pocos países de la UE en el que las



organizaciones patronales y sindicales tienen una organización múltiple en cuatro niveles: nacional, sectorial, regional y provincial. En muchos países europeos, patronales y sindicatos son básicamente nacionales y sectoriales y las cámaras de comercio son territoriales, no teniendo fricciones entre ellas.

El reciente Decreto Ley de 3 de diciembre (DL) ha terminado dando la razón a la CEOE al eliminar la adscripción obligatoria y la obligatoriedad de pago de la cuota cameral empresarial “con el fin de liberar recursos que actualmente recaen sobre dos millones y medio de empresas activas en el mercado, que contribuirán a mejorar su competitividad”. Sin embargo, los datos de la cuota cameral, según la Agencia Tributaria, no avalan dicho fin.

En 2009, de los 3,29 millones de empresas adscritas, el 53% no pagó cuota alguna y otro 22,5% pagó un promedio de 20 euros. El 43% de las cuotas fue aportado por el 0,16% del total (5.266 empresas), que pagó más de 6.000 euros en promedio (el 0,07% del pago por el impuesto de sociedades). El 66% lo aportó el 1% del total (32.921 empresas) y el 75% lo aportó el 2,6% del total (86.890 empresas).

Es decir, 86.890 empresas (el 2,6% del total) saldrían beneficiadas, al aportar más de lo que reciben en servicios, que prácticamente no demandan, frente a los 2,55 millones (el 77,5% del total) que saldría perdiendo, siempre que utilicen dichos servicios camerale. Cada año, 500.000 empresas y autónomos (19,6% del total) los reciben, no siendo siempre las mismas. Es decir, aunque hay bastantes pymes y autónomos que no reciben o no demandan servicios y pagan pequeñas cuotas, la gran mayoría recibe servicios que les son fundamentales.

Si tras el Decreto Ley de 3 de diciembre muchas empresas grandes dejaran de pagar cuotas por no necesitar sus servicios, la financiación interempresarial desaparecería y aquellos tendrían que suministrarse por las CC AA o por las cámaras mismas si recibiesen subvenciones de aquellas mediante convenios.

Este cambio de modelo cameral, en el que solo mandan los que pagan cuota, plantea dos problemas. Primero, las cámaras pierden su independencia, tanto frente a las administraciones públicas como frente a sus empresas cotizantes, ya que las primeras influirán en las decisiones consultivas de las cámaras al darles subvenciones y las segundas utilizarán las cámaras para hacer lobby ante las primeras. Segundo, el patrimonio cameral, compuesto de múltiples edificios, algunos históricos, financiados durante 125 años por las cuotas de todas las empresas españolas, quedará en manos solo de aquellas que ahora paguen cuotas.

Por un lado existen 88 cámaras, con un total de 96 sedes,

79 delegaciones, 126 antenas, 84 viveros, 32 centros de formación, 450 puntos unipersonales de atención a pymes, más un consejo superior nacional y varios regionales. Emplean en su conjunto a 3.300 personas, de las que 1.823 es personal técnico, 1.472 personal no técnico y 264 colaboradores externos.

En 2009, sus ingresos totales alcanzaron 420 millones de euros: 251,5 millones de euros por cuota cameral permanente y otros 94,1 millones de euros por ingresos propios tanto patrimoniales (22,6 millones) como por cobro de servicios (71,5 millones). Además, recibieron subvenciones públicas, nacionales, regionales y europeas por 75,3 millones de euros (el 17,9% del total de ingresos). Sus gastos anuales fueron 384 millones de euros (116 millones en personal).

Por otro, la CEOE está compuesta por 230 agrupaciones sectoriales y territoriales que representan a unas 5.000 agrupaciones de base. El número de empresas y autónomos asociados es de 1,5 millones. El conjunto emplea a 35.000 personas, 130 por la cúpula, 1.600 por las 55 territoriales, 2.000 por las 175 sectoriales y 31.250 por sus agrupaciones de base. Su cúpula posee 4 sedes, sus territoriales otras 334 y sus sectoriales otras 148, en total, 486 sedes (sin contar las de sus agrupaciones).

Además, hay que añadir la CEPYME, integrada en CEOE, que tiene 44 asociaciones sectoriales, 49 provinciales y 17 regionales.

Excluyendo sus agrupaciones de base, los ingresos anuales de las patronales por cuotas empresariales alcanzan 600 millones de euros: las territoriales ingresan 170 millones de euros, las sectoriales ingresan 400 millones de euros y la cúpula ingresa 29 millones de euros. Reciben otros 400 millones de euros en subvenciones para financiar sus programas de formación continua, la mitad procedente de las CC AA. Estas subvenciones representan el 40% de sus ingresos totales, frente al 17,9% de las cámaras.

Estas cifras muestran que la red cameral es más pequeña que la patronal, con el 88% de su personal (o solo un 9,4% contando sus agrupaciones de base), el 42% de sus ingresos y el 19% de sus subvenciones.

Ahora, las cámaras necesitarán una profunda reestructuración para ajustar sus gastos a sus menores ingresos y ser más eficientes en proveer sus servicios, tan necesarios para las pymes. Comparativamente, las patronales necesitarían una reestructuración todavía mayor y ser más eficientes en la formación continua. Este es el reto de su nuevo equipo directivo, por primera vez elegido democráticamente que muestra un talante de mayor consenso y cooperación que en el pasado. ■

# La Cámara de Vigo celebra el evento final del Proyecto Red Genera

Más de un centenar de personas acudieron a la jornada “Oportunidades de negocio en la gestión de residuos de la Euroregión Galicia-Norte de Portugal”. La charla reunió a prestigiosos expertos que abordaron la gestión de diferentes tipos de residuos

El Proyecto Transfronterizo Red Genera llega a su fin tras casi dos años de intenso trabajo con un único objetivo: contribuir a la reducción de residuos, además de buscar fórmulas innovadoras para su reutilización, regeneración o reciclaje. La iniciativa, cofinanciada por el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, liderada por el Consello Galego de Cámaras, y en la que también han participado las Cámaras de Vigo, Pontevedra, Tui y Ourense, Sogama, el Centro de Valorización de Residuos de Braga, la Asociación de Industrias do Minho y el Instituto de Desenvolvemento e Inovação Tecnológica do Minho (IDITE), puso el pasado mes de marzo su broche de oro con la jornada “Oportunidades de negocio en la gestión de residuos de la Euroregión Galicia-Norte de Portugal”. Más de un centenar de personas se inscribieron a esta charla que reunió a prestigiosos expertos en la materia.

A lo largo de casi dos años de trabajo, un centenar de empresas de Galicia (73) y del norte de Portugal (30) se han adherido ya al proyecto Red Genera, del cual se benefician 18 empresas de nuestra demarcación. Todas ellas cuentan con el asesoramiento directo de un equipo de agentes compuesto por 75 especialistas, que han realizado un diagnóstico o auditoría de situación de



las empresas en materia de gestión de residuos, diseñando después planes de mejoras. El proyecto transfronterizo ha conseguido elaborar planes de acción generales para la reducción y valorización de los residuos; se han recopilado una docena de proyectos de colaboración en I+D+i; se ha diseñado un mapa de residuos generados por las empresas de Galicia y del norte de Portugal donde se puede consultar la oferta y demanda de dichos productos; la puesta en marcha del Observatorio de Valorización, donde figuran un buen número de modelos de nego-

cio que destacan por su innovación y rentabilidad en el tratamiento de los residuos; y desarrollar un plan formativo con 7 mesas de trabajo, 13 jornadas técnicas y una veintena de actividades realizadas a través del servicio online con la participación de un centenar de alumnos. Todo ello sin olvidar la plataforma de servicios en Internet (www.redgenera.org), y el programa Ecored, el nuevo sistema que facilita la gestión de residuos de las empresas a través de Internet, gratuito y disponible hasta 2014 (<http://ecored.redgenera.com>). ■

# Casi 400 empresas forman la Bolsa de Subcontratación Industrial de Galicia

Estos departamentos de las Cámaras, que en nuestra comunidad autónoma tienen su sede en Vigo, facilitan el contacto de subcontratistas con compradores tanto nacionales como internacionales

**F**omentar las relaciones de subcontratación industrial entre las empresas gallegas adheridas a este servicio y todas aquellas firmas que deseen encontrar un colaborador eficaz en el ámbito regional de Galicia. Con este objetivo nació la Bolsa de Subcontratación de Galicia, una herramienta puesta en marcha por las Cámaras de Comercio y que en estos momentos aglutina a casi 400 empresas, en su mayoría pymes dedicadas a sectores tan importantes como el metal, la construcción naval, el plástico, el caucho, la electricidad, la electrónica, la cerámica, la química, las ingenierías y los servicios tecnológicos. Las empresas dedicadas a la subcontratación industrial son generalmente pequeñas y medianas empresas con un grado de especialización muy alto. A nivel nacional hablamos de compañías de capital español en 95% de los casos y con alto grado de dinamismo empresarial (60% exporta y 47% realiza actividades I+d+i), según se extrae del último informe elaborado por las Cámaras de Comercio de España y titulado "La Subcontratación Industrial en España". Volviendo de nuevo al trabajo que se realiza desde la Bolsa de Subcontratación de Galicia, ubicada en la sede de la Cámara de Comercio de Vigo, otra de sus tareas es fomentar las relaciones más allá de nuestras fronteras participando regularmente en certámenes internacionales del sector, de tal manera que se puedan re-

coger oportunidades de negocio para sus empresas. En este sentido, del 4 al 8 de abril la Bolsa estará presente en la Hannover Messe 2011, la feria de innovaciones y soluciones para la subcontratación, en la que este año se hablará de energía, transmisión de potencia y control, investigación, tecnología y automatización y suministro industrial. La Hannover Messe es uno de los eventos dedicados a la subcontratación más importantes de Europa, que atrae a cerca de 6.000 expositores y 200.000 visitantes. ■

## Base de Datos de Empresas

Un interesante instrumento de promoción es la creación y mantenimiento de la Base de Datos de Empresas de Subcontratación Industrial de Galicia. Este directorio está dirigido a:

- **Empresas contratistas:** les permite encontrar proveedores para los productos o procesos industriales que quieran subcontratar. Se puede seleccionar por la actividad del proveedor, materia prima utilizada, sector para el que trabajan, homologaciones, etc., entre más de 300 empresas gallegas de los sectores

metalúrgicos, tratamiento de superficies, electrónico y eléctrico, plásticos, etc. El comprador les envía directamente su demanda por mail o por fax.

- **Empresas subcontratistas:** pueden beneficiarse de las acciones de promoción internacional incluidas en el Plan de Subcontratación que organizan las Cámaras y recibir directamente de los compradores sus demandas. También les permite estar informados de las últimas noticias de la subcontratación tanto en España como en el mundo. ■

## Cómo funcionan

Dentro de los entes camerales se encuentran estos sub-departamentos técnicos especializados, que pueden pertenecer al departamento de Industria o de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio, y al frente del cual se encuentra un especialista en subcontratación industrial. La Bolsa de Subcontratación Industrial de Galicia, al servicio de las Cámaras de Comercio Gallegas, tiene su sede en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo y trabaja principalmente con empresas de mecanizado, plástico y electrónica auxiliares de los sectores de automoción, naval y energías renovables. Prestan asesoramiento a las empresas subcontratistas en diferentes temas (operativa de comercio internacional, búsqueda de clientes, mercados exteriores, calidad, especificaciones, etc.). Además, apoyan la promoción internacional de la empresa subcontratista a través del Plan Sectorial de Subcontratación Industrial y diferentes instrumentos de promoción, como son los portales de Internet y los directorios empresariales. Por otra parte, organizan diferentes cursos y seminarios prácticos con el objetivo de mejorar la formación del personal técnico de las empresas subcontratistas en diferentes campos (Internet, comercial, comercio internacional, calidad, medioambiente, etc.) y elaboran estudios e informes de interés para el sector y sus empresas. ■

## Empleo y cifra de negocio

La oferta subcontratista española integra cerca de 13.000 empresas industriales, con 270.000 empleos y un negocio de 61 millones de euros, es decir, representa el 10,2% del empleo y 10,4% de la cifra de negocio industrial generado en España, según los datos más recientes de 2009.

Actualmente existen 29 Bolsas de Subcontratación en España ubicadas en la sede de las siguientes Cámaras de Comercio: Álava, Alicante, Barcelona, Bilbao, Cádiz, Cantabria, Ciudad Real, Córdoba, Girona, Guadalajara, Guipúzcoa, La Rioja, Lleida, Madrid, Manresa, Miranda de Ebro, Murcia, Navarra, Asturcámaras- Instituto de Fomento Regional, Palamós, Sabadell, Sevilla, Terrasa, Tortosa, Valencia, Valladolid, Vigo, Huesca y Zaragoza. ■

## Interconectados

El número de Bolsas, localizadas en prácticamente todas las Comunidades Autónomas, ha provocado la creación de una importante red de apoyo al sector, **Spanish Subcontracting Network**, donde se ofrece **asesoramiento individualizado a las empresas subcontratistas, facilitan los contactos entre empresas contratistas y subcontratistas y organizan actividades, tanto de promoción como de formación e información, para impulsar este sector, con apoyo del ICEX.**

"En un primer paso, fomentan las relaciones de subcontratación poniendo en contacto a empresas contratistas y subcontratistas, y en segundo lugar, apoyando la internacionalización de las empresas subcontratistas", asegura el ente cameral. ■



# El 93% de los miembros pertenecientes a las 2.000 Cámaras de Comercio en Europa son pequeñas y medianas empresas

El continente deja en manos de estas instituciones funciones públicas como la gestión de trámites relativos a comercio exterior y el apoyo a las pymes que son sufragados por la financiación estatal

**E**n todos los países del mundo existen Cámaras de Comercio y representan la más amplia red de organizaciones empresariales. En Europa se encuentran 2.000 Cámaras de Comercio, formadas en un 93% de los casos por PYMES, según un informe elaborado por el Consejo Superior de Cámaras. Estas organizaciones cuentan con una amplia cobertura territorial y trabajan en el desarrollo económico local y regional, ya que conocen la realidad de las empresas en su demarcación. El sistema mundial de las Cámaras se integra alrededor de la Red Mundial de Cámaras (World Chambers Network), con más de 14.000 Cámaras registradas. Destaca, por su papel, la Cámara de Comercio Internacional, CCI, como organismo portavoz de las Cámaras ante Gobiernos e instituciones políticas internacionales.

Para la realización de funciones públicas o prestación de servicios de interés general, las Cámaras europeas, tanto públicas como privadas, cuentan con financiación pública que pueden obtener por subvenciones, encomiendas de gestión, contratos o impuestos.

Pero, ¿dónde nacieron las Cámaras? Hay acuerdo entre los tratadistas de materias comerciales en que la primera organización de comerciantes llamada Cámara de Comercio surgió en la ciudad francesa de Marsella en 1599. Así, los comerciantes armadores y marinos mercantes marseleses,

vinculados por el ejercicio de sus actividades, muy similares entre sí, constituyeron la primera asociación de carácter permanente, con objeto de velar por sus propios intereses y por los generales de comerciantes, industriales y navieros. ¿Y el nombre de Cámara? Pues se tomó del lugar, cuarto o cámara, donde se hacían por lo regular sus reuniones. Le siguieron las Cámaras de Brujas (1667) y la primera británica en la Isla de Jersey (1768). Solamente en el siglo XVIII se generalizaron las Cámaras de Comercio en Francia. Hoy en día, la denominación Cámara de Comercio

es una marca conocida en todo el mundo y que lleva implícitas connotaciones de prestigio y experiencia. En el viejo continente existen dos grandes sistemas camerales, el continental y el anglosajón, y la pertenencia a uno u otro modelo se explica a través de la historia, el sistema jurídico del país o la influencia de los países del entorno. Pero como en todo hay excepciones, cabe destacar aquí el caso excepcional de las Cámaras de Comercio de Hungría, que forman un sistema mixto. En el caso de las Cámaras del sistema Continental, la fuente principal de fi-

nananciación son las cuotas obligatorias que pagan las empresas y que suponen entre un 58 y 85% de las fuentes de financiación. La venta de los servicios oscila entre 15 y 39% y con frecuencia reciben subvenciones para el desarrollo de proyectos específicos. Por otra parte, en las del sistema Anglosajón, la financiación varía según el país y el plan de negocio de la Cámara, sin embargo el arbitraje es una de las actividades que reporta más ingresos (hasta el 15% de los ingresos en algunas) y el precio de los certificados de origen y cuadernos ATA es significativamente mayor que en las Cámaras públicas.



## SERVICIOS

- **Información y asesoramiento empresarial (100% de las Cámaras de la UE).**
- **Internacionalización (100% de las Cámaras).**
- **Formación (92% de las Cámaras de la UE).**
- **Creación y desarrollo de empresas (100% de las Cámaras públicas a través de las ventanillas únicas).**
- **Arbitraje y/o mediación (81% de los casos).**

## LAS CÁMARAS EN EUROPA

### MIEMBROS

93% son pymes:  
77% pequeñas empresas  
16% medianas  
7% son grandes

### SECTOR

21% son industrias  
20% comercios  
20% empresas de servicios  
39% empresas agrícolas, artesanos u otros

## ¿Qué hacen las Cámaras?

En todos los países de la Unión Europea las Cámaras tienen asignadas funciones de carácter público administrativo. Representan y defienden el interés general de las empresas a todos los niveles y funcionan como órgano consultivo de las Administraciones Públicas. Además, fomentan el desarrollo local y regional e impulsan el crecimiento y desarrollo económico. Para ello, diseñan iniciativas y proyectos destinados a mejorar la competitividad de las empresas (generación de empleo y riqueza) y al crecimiento y desarrollo económico de los territorios. Por otro lado, emiten documentación para la exportación, una función pública encomendada por el Estado y prestan servicios a las empresas, en especial a las pymes. ■

## SISTEMAS CAMERALES

En Europa existen dos grandes sistemas camerales:

### CONTINENTAL

Son corporaciones de derecho público establecidas y reguladas por ley. Son gestionadas por representantes de las empresas, que en el 80% de los casos son elegidos por sufragio universal. Desarrollan funciones públicas financiadas a través de cuotas obligatorias. La adscripción se produce de forma automática. La mayor parte de sus ingresos son de carácter público.

#### Financiación:

Financiación pública 58-96%  
a) Cuotas obligatorias 58-85%  
b) Proyectos, subvenciones 0-11%  
Venta de servicios 15-39%

**Pertenecen:** Alemania, Austria, Francia, Grecia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos. ■

### ANGLOSAJÓN

La adscripción de las empresas es voluntaria y sólo pagan cuotas las empresas que se asocian a la Cámara. Son independientes y tienen autogobierno. Todas desempeñan algún tipo de función pública.

#### Financiación:

Cuotas voluntarias 10-55%  
Venta de servicios 5-60%  
Financiación pública 10-60%

**Pertenecen:** Reino Unido, Irlanda, Portugal, Malta, Finlandia, Suecia, Dinamarca, Bélgica, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Chipre, Bulgaria, Rumanía, Islandia, Noruega y Suiza. ■

# CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

ABRIL 2011	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	

DESDE EL 4 DE ABRIL  
HASTA EL 27 DE JUNIO

**BORRADOR DE LA DECLARACIÓN DE RENTA 2010**  
Solicitud del borrador de declaración Confirmación del borrador de declaración con resultado a ingresar con domiciliación en cuenta.

DESDE EL 4 DE ABRIL  
HASTA EL 30 DE JUNIO

**BORRADOR DE LA DECLARACIÓN DE RENTA 2010**  
Confirmación del borrador de declaración con resultado a devolver, renuncia a la devolución, negativo y a ingresar sin domiciliación en cuenta.

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.  
**Marzo 2011.** Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.  
**Primer Trimestre 2011.** Mods. 110, 115, 117, 123, 124, 126, 128.  
Pagos fraccionados Renta Primer Trimestre 2011: Estimación Directa. Mod. 130. Estimación Objetiva. Mod. 131.  
Pagos fraccionados Sociedades y Establecimientos Permanentes de no Residentes Ejercicio en curso: Régimen General. Mod. 202. Régimen de consolidación fiscal (Grupos Fiscales). Mod. 222.

## IVA

**Marzo 2011.** 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

**Primer Trimestre 2011.** 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. Regímenes General y Simplificado. Mod. 370. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380. 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**  
**Marzo 2011.** Mod. 430.

## IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN

**Enero 2011.** Grandes Empresas (\*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

**Marzo 2011.** Grandes Empresas. Mod. 560.  
**Marzo 2011.** Mods. 564, 566.  
**Marzo 2011 (\*).** Mods. 570, 580.  
**Primer Trimestre 2011.** Mods. 521, 522. Actividades V1, V2, V7, F1, F2. Mod. 553. Excepto Grandes Empresas. Mod. 560.  
**Primer Trimestre 2011.** Mod. 595. Solicitudes de devolución: Introducción en depósito fiscal. Mod. 50. 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**  
**Primer Trimestre 2011.** Mod. 569. ■

## ANUNCIOS

### EMPLEO

Ref. 758. **Responsable comercial.** Empresa dedicada a la comercialización de energía busca responsable para su departamento comercial. Con el apoyo de una empresa consolidada y de largo recorrido la persona seleccionada pasará a formar parte de una red comercial estable, dentro de un entorno profesional, dinámico y sin rotación. Imprescindible buenas dotes de comunicación, seriedad y profesionalidad. Candidatos con aptitudes para liderar la expansión de nuestra red comercial. Titulación requerida: Bachillerato o equivalente. Lugar de trabajo: Pontevedra.

Ref. 759. **Comercial** (turismo). Cadena hotelera ubicada en Sanxenxo necesita comercial. Las funciones a realizar serán la venta de productos de empresa (hoteles, spa, balneario, etc) visitando agencias de viajes y clientes. Requisitos del candidato: Experiencia previa en el sector turístico. Titulación requerida: Se valorarán estudios en turismo

Ref. 760. **Asesor integrado.** Empresa dedicada a la venta de productos financieros busca asesor integrado para trabajar en Pontevedra y Ourense. Se encargará de la captación de clientes y el asesoramiento financiero. Se busca un candidato/a con perfil comercial, de entre 24 y 50 años y con experiencia previa. Se valorará licenciatura en económicas o derecho. Necesario carné de conducir y vehículo propio.

Ref. 762. **Consultor Junior de Seguridad de la Información.** Empresa gallega de reciente creación busca un/ una estudiante de últimos cursos en Ingeniería de Telecomunicaciones / Informática para trabajar en un proyecto para una gran multinacional y convertirse en Consultor de la Seguri-

dad de la Información (SI). Buen nivel de inglés (imprescindible). Manejo de herramientas ofimáticas. Residente en Vigo o alrededores. Remuneración: 640-750 euros/mes. Jornada: 8 h/día. Tipo de contrato: Formación, Prácticas o Beca. Duración: 6 meses. Posibilidad de contratación posterior. Incorporación inmediata.

Ref. 764. **Teletutor de Instalaciones Solares Térmicas.** Imprescindible licenciado/a en Física, Ingeniería Técnica o Arquitectura Técnica. Experiencia profesional acreditable mínima de 1 año en instalaciones solares térmicas.

Ref. 765. **Pedagogo/a.** Licenciado/a en Pedagogía con experiencia en el área de diseño y programación de la formación. Valorable Máster relacionado con RR.HH y/o formación. Imprescindible conocimientos de ofimática e internet. Se valorará nivel de inglés.

Ref. 766. **Vendedor/a** de tienda. Empresa líder en el sector de venta al menor de iluminación en Vigo busca vendedor/a para atención al público, con conocimientos en tareas administrativas y desenvuelto/a en informática a nivel usuario. Incluye mantenimiento de tienda, control de pedidos cliente y proveedor. Edad entre 23 y 35 años. Experiencia en ventas mínimo 2 años. Se valorará experiencia en sector iluminación. Posibilidad de 1/2 Jornada. Horario orientativo: 10:00 a 14:00 y 16:30 a 20:30. Titulación requerida: Formación profesional o similar.

Ref. 767. **Profesor de inglés, francés o portugués.** Empresa de Formación de adultos en idiomas, ubicada en Vigo, busca profesionales con experiencia docente para formación. Horario orientativo: Variable y en márgenes horarios desde las 7 a.m. hasta las 8:30 p.m. porque hay algu-

nos cursos que empiezan a primera hora de la mañana, otros al mediodía y otros a última hora de la tarde. Lugar de trabajo: En las empresas que contratan formación. Requisitos del candidato: Docente con experiencia, perfecto conocimiento de la lengua a impartir y titulación universitaria no necesariamente de filología. Otros requisitos: Experiencia profesional. Vehículo propio y carnet de conducir.

### AYUDAS

**Plan Renove de Electrodomésticos.** Resolución de 6 de julio de 2010 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones, en régimen de concurrencia no competitiva, relativa al Plan Renove de Electrodomésticos, así como la selección de entidades colaboradoras que participarán en su gestión, y se convocan para el año 2010. Ver: DOG nº 131 del 12 de julio de 2010. Plazo de solicitud: 29 de octubre de 2011 o hasta fin de fondos disponibles.

**Consultoría externa para pymes (IGAPE).** Resolución del 17 de diciembre de 2010 por la que se convocan para el ejercicio 2011, en régimen de concurrencia no competitiva el trámite anticipado de gasto, las ayudas del Instituto Galego de Promoción Económica (Igappe) a los proyectos de consultoría externa dirigidos al análisis económico-financiera de las pequeñas y medianas empresas. Plazo de solicitudes: hasta el 30 de junio de 2011.

**Fomento de solicitudes de patentes y modelos de utilidad españoles y en el exterior.** Resolución de 11 de marzo de 2011, de la Oficina Española de Patentes y Marcas, por la que se convoca, para el año 2011, la concesión de subvenciones para el fomento de las solicitudes de patentes y modelos de utilidad españoles y en

el exterior. Plazo de solicitudes: hasta el 18 de abril de 2011. BOE nº65 de 17 de marzo de 2011.

**Fomento y consolidación de asociaciones de cooperativas y sociedades laborales.** Orden de 25 de febrero de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de ayudas para el fomento y la consolidación de las asociaciones de cooperativas y de sociedades laborales y se procede a su convocatoria para el año 2011. Plazo de solicitud: hasta el 9 de abril de 2011. DOG nº 46 del 8 de marzo de 2011

**Edición en lengua gallega de recursos didácticos curriculares.** Orden de 1 de marzo de 2011 por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones para la edición en lengua gallega de recursos didácticos curriculares para niveles no universitarios, y se procede a su convocatoria. Plazo de solicitudes: hasta el 2 de abril de 2011. DOG nº 45 del 7 de marzo de 2011.

**Regulación Instrumento Financiero LIFE+.** Resolución de 7 de marzo de 2011, de la Subsecretaría de Ministerio de Ambiente, y Medio Rural y Marino, por la que se anuncia el plazo de presentación de solicitudes de ayuda a proyectos susceptibles de ser financiados por el Instrumento Financiero LIFE+ de la Unión Europea, en los ámbitos temáticos de LIFE+ Naturaleza y Biodiversidad, LIFE+ Política y Gobernanza medioambientales y LIFE+ Información y Comunicación, convocatoria 2011. Plazo de solicitudes: hasta el 18 de julio de 2011. BOE nº 63 del 15 de marzo de 2011.

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



# Cursos en abril

## Cursos generales

### Experto en Gestión de nóminas y seguros sociales

**Duración:** 120 horas  
**Fechas:** del 01/04/2011 al 02/06/2011  
**Horario:** de 9:30 a 12:30 h.

### Contabilidad General

**Duración:** 48 horas  
**Fechas:** del 04/04/2011 al 19/04/2011  
**Horario:** de 9:30 a 13:30 h

### Técnicas de Venta

**Duración:** 9 horas  
**Fechas:** del 05/04/2011 al 07/04/2011  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 h.

### Gestión de Tesorería

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 11/04/2011 al 15/04/2011  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 h.

### Gestión y Control de Costes

**Duración:** 12 horas  
**Fechas:** del 25/04/2011 al 28/04/2011  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 h.

### Facturación Informatizada: Facturaplus (Horario noche)

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 25/04/2011 al 29/04/2011  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 h.

### Facturación Informatizada: Facturaplus (Horario tarde)

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 25/04/2011 al 29/04/2011  
**Horario:** de 16:00 a 19:00 h.

## Jornadas y seminarios

### Una oportunidad de mejora de la competitividad de la empresa: Lean Manufacturing

**Duración:** 5 horas  
**Fechas:** 31/03/2011  
**Horario:** 9:00 a 14:00 h.

### Gestión de Impagados en la Empresa

**Duración:** 2 horas  
**Fechas:** 06/04/2011  
**Horario:** de 10:00 a 12:00 h.

### Conceptos Básicos de Fiscalidad

**Duración:** 4 horas  
**Fechas:** 27/04/2011  
**Horario:** de 16:30 a 20:30 h.

## Informática

### Internet y Correo electrónico

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 13/04/2011 al 19/04/2011  
**Horario:** de 9:30 a 12:30 h.

### Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)

**Duración:** 30 horas  
**Fechas:** del 25/04/2011 al 13/05/2011  
**Horario:** de 9:30 a 11:30 h

### Internet y Correo electrónico

**Duración:** 15 horas  
**Fechas:** del 25/04/2011 al 29/04/2011  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 h.

## Comercio Exterior

### Curso Superior: Estrategia y Gestión del Comercio Exterior

**Duración:** 140 horas  
**Fechas:** del 04/04/2011 al 25/05/2011  
**Horario:** de 16:30 a 21:30 h.

## Idiomas

### Portugués Comercial

**Duración:** 30 horas  
**Fechas:** del 04/04/2011 al 19/04/2011  
**Horario:** de 19:00 a 22:00 h.

## Cursos en las oficinas territoriales de la Cámara

### Seminario "La Gestión Económico Financiera"

**Duración:** 8 horas  
**Fechas:** del 04/04/2011 al 07/04/2011  
**Horario:** de 20:00 a 22:00 h.

### Calidad de Servicio en el Comercio

**Duración:** 2 horas  
**Fechas:** del 06/04/2011 al 07/04/2011  
**Horario:** de 20:30 a 22:30 h. ■

### Breakfast & Speaking

(mensual abril)  
**Duración:** 4,5 horas  
**Fechas:** Todos los martes o jueves (el 20 de abril no habrá clase)  
**Horario:** de 8:30 a 10:00 h.

### Breakfast & Speaking

(sesiones abril)  
**Duración:** 1,5 horas  
**Fechas:** Cualquier martes o jueves (el 20 de abril no habrá clase)  
**Horario:** de 8:30 a 10:00 h.

### Cursos de Inglés preparatorios para los exámenes oficiales de Cambridge: First

**Horario:** de 9:30 a 11:30 h.

### Cursos de Inglés preparatorios para los exámenes oficiales de Cambridge: Advanced

**Horario:** de 9:30 a 11:30 h. ■

# Excelente acogida del "Breakfast & Speaking", el nuevo programa de la Cámara para practicar inglés

La convocatoria para los encuentros "Breakfast & Speaking" se ha convertido en un éxito de participación. Y es que la gran demanda que ha generado la iniciativa entre los usuarios ha llevado al departamento de formación de la Cámara de Vigo a organizar tres sesiones semanales: martes, miércoles y jueves. El objetivo de este programa, innovador por su flexibilidad horaria, permite mejorar la fluidez en la conversación inglesa de una forma amena y divertida. De este modo, los asistentes podrán disfrutar de un delicioso desayuno mientras conversan sobre temas cotidianos y noticias de actualidad, que dirigirá en todo momento un profesor especializado. Los encuentros se celebrarán desde las 8:30 hasta las 10:00 horas ininterrumpidamente, y los interesados podrán incorporarse y marcharse a lo largo de esa franja horaria, de tal manera que no se conciba como una clase cerrada, sino que pueda adaptarse a las ocupaciones personales y de trabajo. Además, las clases también podrán centrarse en el listening, es decir, participantes que no quieran participar conversando pero que deseen mejorar su escucha activa en el idioma.

Por otro lado, y teniendo en cuenta la situación económica general, estos desayunos para conversar han sido concebidos como una iniciativa low-cost, de tal manera que nadie se



quede sin plaza a causa del precio. Para ello se ha establecido dos tipos de tarifa en función de la asistencia. El abono mensual "Breakfast & Speaking", con un precio de 15 euros (20 euros para no electores), permitirá al usuario poder asistir mensualmente en el horario establecido, y el ticket "Breakfast & Speaking", de 5 euros (6 euros para no electores), será válido para una única sesión. La inscripción mensual y por sesión se realizará a través de la web [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com) y el pago podrá realizarse en la propia sede de la institución cameral. ■

**BETA**  
(Biomechanical Engineering & Technical Assistance)

Bibiana Rodiño

# Tecnología, ingenio y oportunidad



Prótesis personalizada

**B**ETA (Biomechanical Engineering & Technical Assistance) es una empresa dedicada a la ingeniería al servicio de la salud, gracias a una emprendedora, Bibiana Rodiño, quien descubrió una necesidad importante en los servicios de biomecánica: crear prótesis que se adapten a las condiciones y necesidades requeridas por el paciente, ya sea por motivos geométricos o estructurales. El objetivo final de la empresa es satisfacer las necesidades de los pacientes, y para eso BETA hace de la calidad y el trato personalizado la base del trabajo diario.

“Somos una ingeniería que pretende poner al alcance de médicos y veterinarios los medios técnicos para poder solventar problemas que los productos comerciales no satisfacen. Aunque, si bien es cierto, actualmente estamos más focalizados en el sector veterinario, por ser éste más accesible comercialmente”, menciona Rodiño, quien cuenta con la ayuda de SERGAVE, distribuidor de productos veterinarios, en las labores comerciales.

Con frecuencia las mejores ideas para los productos nacen de las necesidades de los médicos y veterinarios que buscan solucionar problemas cotidianos. BETA pone al alcance de profesionales de la salud los servicios técnicos necesarios para satisfacer estas inquietudes.

El principal producto que desarrollan son prótesis a medida. Bibiana explica que para ello emplean un programa de diseño y de cálculo de elementos finitos (FEM). De la fabricación se encarga el Instituto metalmecánico de Valencia (AIM-ME), centro que posee la tecnología de fabricación aditiva EBM, un sistema innovador en España, ya que dispone de la primera máquina que se puso en marcha, en enero del pasado año.

“Secundariamente, y gracias a nuestros conocimientos en el sector del diseño y la producción industrial, también ofrecemos servicios de asistencia técnica para profesionales de la salud, médicos y veterinarios mejorando o desarrollando productos de asistencia sanitaria como pue-

den ser aparatos de rehabilitación, reanimación, instrumental, entre otros”, menciona.

### Desde el principio

Como si de una historia se tratase, Bibiana cuenta los inicios de esta empresa, que ya está cualificada por la Consellería de Traballo como empresa de carácter innovador y que es catalogada como una EBT (Empresa de Base Tecnológica) en el sector de salud. “Siempre he estado interesada en el campo de la ingeniería médica y la biomecánica” apunta esta emprendedora. En el año 2009 tuvo la oportunidad de participar, a través del grupo de investigación CIMA de la Universidad de Vigo, en colaboración con una de clínicas veterinarias más importantes a nivel gallego, FAUNA, en un proyecto de investigación para la realización de placas de osteosíntesis en el campo veterinario. Gracias a este proyecto se demostró que en determinados casos no es posible encontrar prótesis comerciales que se adapten a las condiciones y necesidades requeridas por el paciente, ya sea

por motivos geométricos o estructurales, y estos problemas se vieron resueltos gracias al diseño a medida de los implantes. “Con la participación en este proyecto y mi experiencia profesional en el desarrollo de productos industriales y en la tramitación de subvenciones de I+D+i, fue como nació BETA” explica.

Rodiño asegura que la formación clave antes de emprender. “A la hora de poner en marcha una empresa surgen miedos e inseguridades ante el desconocimiento del emprendimiento. Formándonos adecuadamente a través de los muchos medios que tenemos hoy en día, podemos profundizar en los temas y desarrollar aptitudes necesarias para iniciar un negocio”, reflexiona. Recomienda a cualquier emprendedor formarse y planificar, antes de comenzar: “Existen organismos, como la Cámara de Comercio, que además de proporcionar asesoramiento y facilitar los trámites, organizan cursos orientados a emprendedores muy útiles para introducirse en los conceptos necesarios para comenzar un negocio”. ■



### Mercado latente y objetivos definidos

Si bien unas de las premisas para triunfar dentro de un mercado tan competitivo como el de la salud es encontrar un nicho específico de trabajo, la principal diferenciación del servicio frente a la competencia son los valores y el planteamiento de las necesidades del cliente, así “mientras la competencia se centra en la estandarización para reducir costes dejando determinadas necesidades sin cubrir y siendo el paciente el que se adapta al producto disponible en el mercado, en BETA apostamos por una filosofía opuesta, gracias a un diseño personalizado nuestros productos se adaptan a las necesidades de cada paciente”.

No hablamos de paraguas o de vestidos, hablamos de una prótesis que en algunos casos puede estar de por vida en el cuerpo de un animal de compañía o de una persona. BETA también tramita subvenciones para I+D+i “ya que muchos profesionales del campo de la salud desconocen este tipo de ayudas que suponen una gran oportunidad profesional”.

En referencia a este tema, Rodiño considera que en este sector el principal problema que se encuentra es la falta de financiación. “Para efectuar labores de I+D+i se necesita una inversión que no siempre da frutos productivos a corto plazo, sin embargo este tipo de actividades sirven de base para una evolución importante o para ayudar en el desarrollo de nuevos proyectos más avanzados”. Además cree que hay una “falta de concienciación de la necesidad de I+D+i como ventaja competitiva. La tendencia es solventar lo inmediato”, asegura. ■





## 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 2. Tlf.: 986 120 134. aTdp. Despacho 19. Tlf.: 886 113 090. CARMEN PAZOS - ECONOMISTA. Despacho 16. Tlf.: 886 113 124. BETA. Despacho: 13. Tlf.: 986 120 107. CONVIERTE. Despacho 12. Tlf.: 986 220 942. DESMARQUE. Despacho: 17. Tlf.: 627 067 825. DOMIOLO. Despacho 11. Tlf.: 886 131 081. INGADE. Despacho 7. Tlf.: 986 120 117. INPROSEC. Despacho 10. Tlf.: 886 113 106. NANOIMMUNOTECH. Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. MANUEL LÓPEZ-BENITO. Despacho: 14. Tlf.: 986 120 342. MOTIONA. Despacho 3. Tlf.: 986 120 111. NAUKA INGENIEROS. Despacho: 15. Tlf.: 986 120 132. NIRA GDC, S.L. Despacho 20. Tlf.: 986 120 024. REDSYP. Despacho: 6. Tlf.: 986 110 191. TRIQUETA VERDE. Despacho 4. Tlf.: 886 134 197. UXA. Despacho 5. Tlf.: 986 120 127. VIFORDAT. Despacho 1. Tlf.: 886 113 129. NEOINTEGRA. Despacho 9. Tlf.: 986 120 108.