

Actualidade da empresa

Misión comercial a Brasil

Como xa anunciáramos no noso boletín de marzo, un grupo de adegas galegas das denominacións de orixe Rías Baixas, Ribeiro e Valdeorras veñen de participar nunha misión comercial a Brasil organizada por Bic Galicia e o Igape. A iniciativa promocional tivo por obxecto abrir novos mercados para os produtores galegos e contou coa colaboración das asociacións de empresarios galegos en Brasil.

Os representantes das adegas asistiron a unha recepción desenvolvida na Casa de España en Río de Janeiro que contou coa asistencia de prensa especializada e destacados representantes da canle Horeca (hostalaría, restauración e catering) en Brasil. Os adegueiros tamén tiveron a oportunidade de reunirse con importadores e presentaron os seus viños tanto en Río como en Sao Paulo. Nesta última cidade, a cata de viños galegos celebrouse nas instalacións da Cámara Comercial Española.

Os membros da misión comercial, integrada polas adegas Vitivinícola del Ribeiro, Adegas Tollodouro, Coto de Gomariz, Vinos Ruchel, Adegas Castrocelta, Vilarvin, Adega dos Eidos, Viña Almirante e Cooperativa Larouco, valoraron moi positivamente esta acción e os contactos comerciais realizados. Coincidiron en que se trata dun mercado moi interesante para os viños de gama media e alta, polo alto poder adquisitivo de moitos brasileiros e polo seu interese pola cultura do viño.

Axenda

Talleres Mellora Competitiva

Os vindeiros 29 de maio e 5, 12 e 19 de xuño celébrase en Santiago de Compostela unha nova quenda dos Talleres de Mellora Competitiva organizados por Bic Galicia e Feuga, desta volta co tema *Optimización das TIC para a xestión empresarial*. As sesións se impartirán os ditos días na sede do Feuga (rúa Lope Gómez de Marzoa s/n) entre as 09:30 e as 14:30 h.

Teléfono de contacto e inscrición: 981 534 180 ext 128

Día do Emprendedor 2009

Nuns días, o próximo 19 de maio, celébrase a cuarta edición do Día do Emprendedor de Galicia. A cita é no **Pazo de Congresos e Exposicións de Galicia** (rúa Miguel Ferro Caaveiro, San Lázaro, Santiago de Compostela). Alí atoparás unha xornada chea de ideas, información, experiencias, coñecemento e contactos para que poidas levar a cabo os teus proxectos emprendedores. Apúrate, todavía estás a tempo de apuntarte. ¡Se es emprendedor, non podes faltar á túa cita!

Máis información e inscrición: www.diaemprendedor.com

Entrega de diplomas do Proxecto Sae ó Mercado 2008



Participantes na xornada Sae ó Mercado 2008

O pasado 5 de febreiro tivo lugar, nas instalacións de Aje Marineda na Coruña, a entrega de diplomas ás empresas participantes na edición 2008 do Proxecto Sae ó Mercado, cuxo obxectivo é acompañar ás pemes de nova creación (as que teñan entre nove meses e tres anos de vida) na súa etapa de saída ao mercado para acelerar a súa consolidación.

As dezanove empresas participantes valoraron de forma moi positiva o proxecto, que cualificaron de éxito rotundo. Especialmente apreciados foron os contactos entre as propias empresas participantes e membros de Aje Marineda e a celebración da **xornada de negocios**, que contou con sesenta compañías de diversos sectores: formación, consultoría, adegas, publicidade, decoración, etc.

Ante os excelentes resultados, xa se deseñou unha **nova edición de Sae ó Mercado para este 2009**, que está sendo presentada nas diferentes cidades galegas ao longo deste mes de maio. Nesta ocasión está prevista a participación de entre 45 e 60 pemes de diversos sectores de actividade.

Procedementos de calidade para a mellora da xestión das micropemes

Para facilitar a xestión interna das micropemes, Bic Galicia está desenvolvendo e pondo a disposición dos empresarios galegos unha serie de procedementos de xestión de calidade. Estes procedementos son un conxunto de actividades, secuenciadas de forma predeterminada, repetitivas e conectadas de xeito sistematizado, destinadas a todas as persoas da organización que executan as actividades descritas ou que teñen certa implicación durante o seu desenvolvemento.

Para unha máis clara compilación, establecéronse dous tipos de procedementos básicos, os xenerais e os específicos ou sectoriais. Estes documentos contemplan todos os aspectos técnicos do traballo que se vai a executar e detallan que, quen, cando e, sobre todo, como se fai unha tarefa determinada. O seu obxectivo é facilitar o acceso a este coñecemento por parte das persoas involucradas. Nestes momentos, Bic Galicia dispón de **33 procedementos de tipo xenérico e 118 de tipo específico**, ao alcance de todos os interesados e accesibles desde a súa páxina web.

Máis información: <http://www.bicgalicia.es/procedimientos/>

Experiencias de mentoring

CARLOS ÁLVAREZ

Mentor da Rede Galega de Empresarios Mentores

Socio de Knowledge Investors, a súa carreira profesional desenvolveuse case integramente no campo da consultoría e, especialmente, desde principios da presente década, na consultoría estratéxica do sector da tecnoloxía. Na actualidade traballa para empresas tecnolóxicas, universidades, centros de I+D e empresas de capital risco especializadas en capital semente.



¿Como tivo coñecemento da Rede e que animoulle a participar?

A través da xornada de presentación que se fixo en Vigo en 2008. Pareceume unha experiencia interesante e anoteime.

¿Pode describirnos o proceso de mentorizaxe?

Tivemos tres reunións onde participaron os catro socios da empresa nun debate aberto guiado por min. O proceso estivo moi centrado desde o principio en “entender”, todos, as regras do mercado da consultoría de sistemas, en identificar os puntos fortes e débiles de Tegnix e en redefinir o seu posicionamento. É dicir, definimos de forma máis concreta o rango de problemas que Tegnix debía solucionar, o perfil de clientes ao que se dirixiría, o seu catálogo de servizos e a súa comunicación a fin de atopar unha posición sólida e sostible e mellorar os seus números.

¿Cal era o seu obxectivo como mentor?

A medida que avanzabamos, funme centrando en axudar aos catro socios de Tegnix a atopar unha nova personalidade definida e diferencial para a súa empresa nun sector onde os clientes teñen moitos problemas para determinar onde radica o valor engadido de cada provedor.

¿Con que dificultades atopouse?

Ningunha. Tendo en conta que non nos coñeciamos antes de empezar a primeira reunión, creo que as cousas desenvolvéronse de forma sorprendentemente fluída desde o principio.

¿Conseguíu culminar a experiencia con éxito?

O éxito é que chegue o momento de que xurdan novas dúbidas, e creo que iso si o conseguín. Pero me queda a impresión de que soamente destapamos o problema e expomos a súa solución. Habería que seguir traballando uns meses en pór en marcha a solución.

¿Qué aspectos destacarías do funcionamento da rede? ¿Cales considera que deben mellorar?

Creo que é unha boa iniciativa para profesionalizar a toma de decisións das pequenas empresas, a medio camiño entre a formación e a consultoría. Por outra banda, as empresas adoitan ser escépticas sobre este tipo de iniciativas, así que posiblemente sería boa idea celebrar reunións entre unha empresa que busque mentor e unha empresa xa mentorizada para que esta comparta a súa opinión sobre a experiencia co mentor.

CARLOS RODRIGUEZ

Xerente de C.T.I. TEGNIX S.L.,
empresa viguesa mentorizada



C.T.I. TEGNIX, S.L. é unha empresa de consultoría especializada en ofrecer solucións tecnolóxicas baseadas en software libre tanto a pemes como á Administración Pública. Está cualificada pola Xunta de Galicia como I.E.B.T. (Iniciativa de Emprego de Base Tecnolóxica).

¿Como tiveron coñecemento da Rede e que animoulles a participar?

A través da propia rede de Bic Galicia, froito dun curso para realizar o Plano Estratéxico da nova Tegnix na que entrei como socio o ano pasado.

¿Cales eran os seus obxectivos como empresa ao recorrer a un mentor?

Validar o Plano Estratéxico que fixéramos durante a fase inicial da nova Tegnix. Precisábase concretar as liñas de traballo e coñecer se realmente eran viables nun mercado complexo das tecnoloxías da información.

¿Poden describirnos o proceso de mentorizaxe?

Concretouse nunha serie de reunións de dúas ou tres horas onde se expoñían estas liñas de traballo e se xustificaban perante o mentor, que foi moi crítico (como é lóxico) para poder perfilar máis axustadamente e escoller as mellores opcións. Por sorte, as críticas foron menos das previstas e consecuentemente chegouse a unha valoración moi positiva por ambas partes logo da segunda reunión.

¿Con que dificultades atopáronse?

En principio ningunha dificultade impediu que este proceso ocorrera normalmente. O único complicado era atopar esa mañá dispoñible para o mentor e toda a cúpula da empresa.

¿Conseguiron culminar a experiencia con éxito?

Si, principalmente gracias á claridade e transparencia do mentor. O seu cometido foi o de ser crítico e valorar obxectivamente todas as liñas, tanto para ben coma para mal.

¿Como valoran a experiencia e a súa participación nela?

A experiencia foi excelente, sobre todo pola calidade do mentor e a nosa aceptación das críticas para mellorar e ser máis competitivos tomando como referencia as solucións de código aberto e software libre.

MÁIS INFORMACIÓN

Teléfono: 981 646 823 - Fax: 981 546 832

www.redementores.com - info@redementores.com

IGAPE - BIC Galicia - XesGalicia

Barrio de San Lázaro 63A

15703 Santiago de Compostela



UNIÓN EUROPEA



Fondo Social Europeo

IGAPE
INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA