



GREMIOS

Boletín Informativo de Noia Histórica

2



Noia histórica
www.noiahistorica.com

Carta do presidente

Proximamente remata o mandato da primeira xunta directiva que se formou trala fusión das tres asociacións empresariais que había en Noia. Foron dous anos de traballo e ilusión, tamén de dificultades, como cabía esperar, pero facendo agora balance considero que o esforzo neste tempo deu bos resultados, e a situación actual da entidade pódese considerar moi positiva.

Noia Histórica é hoxe unha asociación solvente, sólida, de referencia e con peso representativo ante outros axentes, todo grazas a directivos, técnicos e asociados nunha labor conxunta.

Paradóxicamente nos tempos que vivimos, no ano 2.012 déronse dúas circunstancias que contribuíron ao reforzo económico de Noia Histórica. Un programa da Deputación para entidades da zona con importantes axudas para proxectos comerciais, e a sinatura dun convenio prorrogable cada ano co Concello de Noia. Estes dous feitos, unidos ás axudas que recibimos ano a ano da Dirección Xeral de Comercio e á optimización dos recursos propios, fixeron posible que a asociación mantivera o seu calendario de actuacións e puidera, incluso, pensar en proxectos de nova natureza.

Agora ben, sendo realistas, o futuro que nos espera non vai ser doado. As asociacións empresariais, e os centros comerciais abertos especialmente, vivimos ata o de agora principalmente grazas aos programas de subvencións. Esta situación está cambiando dun xeito drástico coa redución xeneralizada de máis dun 50 % en determinadas axudas, e a desaparición incluso dalgúns programas de subvención. Desgraciadamente esta tendencia de recortes vaise afianzar no futuro, tendo que contar, máis pronto que tarde, case unicamente cos recursos propios para sobrevivir. Isto daranos unha oportunidade para reinventarnos e investir en proxectos e campañas que, a súa vez, revertan na nosa asociación.

A pregunta agora é: cara onde queremos ir?

A resposta ten que dala o empresariado de Noia. A Asociación ten recursos propios para manter os custos por conta corrente, pero os proxectos innovadores e rendibles terán que saír de propostas dos comerciantes, hostaleiros e empresarios da vila xa que son os que coñecen as fortalezas e debilidades dos seus sectores. Será máis necesario que nunca un traballo conxunto, de equipo, para atopar proxectos atractivos que poidan redundar en beneficio de uns, unhas veces, e de outros, outras. E será necesario empezar a vernos todos como SOCIOS dunha gran empresa na que, se un pequeno bar, establecemento comercial, o unha pequena empresa pecha, perdemos todos. En definitiva, comecemos a ter unha actitude positiva,

pensemos de forma corporativa e vexamos, nesta asociación, unha das ferramentas necesarias para saír adiante.

Nos próximos anos, Noia Histórica deberá facer un esforzo maior para acadar obxectivos. Será necesaria unha xunta directiva sólida e con gran capacidade de traballo e compromiso, que se involucre directa e activamente coa xestión, e, sobre todo, que teña ILUSIÓN.

Os que traballamos en entidades sen ánimo de lucro de calquera natureza, (e somos honrados), sabemos que este non é un traballo agradecido excepto pola satisfacción persoal de saber que estás a contribuír ca túa sociedade, pola túa vila. Só este esforzo e compromiso, unido ao traballo do equipo técnico que temos, permitirá conseguir obxectivos máis ambiciosos, e estar entre as mellores asociacións de empresarios de Galicia, con programas innovadores e solventes.

Sentirvos orgullosos de pertencer a este grupo, eu xa teño a satisfacción de habelo dirixido estes dous anos xunto cos meus compañeiros e compañeiras, satisfacción que perdurará o resto da miña vida. Grazas a todos.



sumario

Carta do presidente
Actos sociais e representación
Formarse ou morrer
Sempre presentes
Entrevista a Rodrigo Romani
Campañas comerciais
Entrevista a Abel Pan
Campañas de hostalería
Entrevista a Alfonso Miguéns
Noia Plus

Edita: Noia Histórica
Deseño e maquetación: Grafinoia
Impresión: Imprenta Minergraf



Noia histórica
www.noiahistorica.com

Coa colaboración de:



XUNTA
DE GALICIA

Noia Histórica está presente en entidades e grupos de traballo coma a Federación de Empresarios de Barbanza, a Federación Galega de Comercio, o Grupo de Acción Costeira, onde se xestionan proxectos comúns para o desenvolto económico da zona.

No mes de febreiro a Federación Galega de Comercio presenta en Noia a plataforma comerciogalicia.com facilitando a venta por internet as pequenas tendas.

No mes de xullo organizamos a Cea Cocktail de Socios no Restaurante Casa Mar da Vila, unha experiencia pioneira que foi do gusto de todos.

No mes de outubro propuxemos á empresa Colegio Jaime Balmes como candidata ao Dolmen 2.012 en Noia. A Federación de Empresarios do Barbanza finalmente concedeu a nosa empresa, entre as 12 empresas presentadas dos 12 municipios participantes, o Dolmen de Ouro 2.012. Sentímonos orgullosos deste merecido recoñecemento que, por primeira vez, recae en Noia.



A formación é o camiño para a innovación nas nosas empresas.

No ano 2012 organizamos un curso de Publicidade en Internet que se celebrou no CEMIT ao que asistiron 13 empresas, e unha xornada de elaboración de "Gin Tonics Premium", que celebramos no TBO. Queremos insistir na oportunidade de demandar á asociación a organización de cursos de interese "a carta" para cada empresa ou sector.

As instalacións que temos permítennos poñer ao servizo dos socios un aula de formación e unha sala de presentacións para uso particular. O gremio de xoieiros, o Salón de Beleza Ana Ces e a empresa Ríanoia fixeron uso destas instalacións para reunións, cursos e presentacións. Animamos a todos os socios a contar con elas como si formaran parte da súa empresa.

[illegible]

sempre presentes



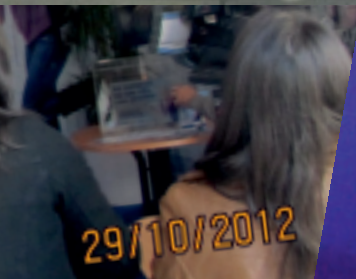
Noia Histórica ten unha imaxe de marca que, ademais de identificar moi ben o que é, un conxunto, está consolidada en toda a comarca. Seguimos a investir no mantemento desta imaxe: bandeirolas, totems, cartelería, paneis nas portas deterioradas do casco vello, identificativos individuais, sinalización do centro comercial aberto.... e, sobre todo, nas campañas comerciais.

Apostamos tamén pola creación de marcas asociadas como "Noia plus" que lle dan un valor engadido á nosa, e Portus Apostoli, que deberá contar, algún día, cunha folla de ruta deseñada entre entidades e administración local que marque unha estratexia de promoción desta marca.

Colaboracións e patrocinios

No 2.012 colaboramos co Concurso de Drag Queen do Entroido, coa performance "O Tendedeiro" de Serafín Marcos, co Rali de Noia, co Club de Baloncesto de Noia, co Noia Fútbol Sala, con A Misela, Cáritas e coa asociación A Creba, entidades e asociacións que contribúen, ca súa labor, á riqueza económica e social de Noia e que merecen o noso apoio.





Rodrigo Romaní Prieto

48 anos

ARMERÍA ROMANÍ



Como naceu a súa empresa?

Non temos exactamente datos da data de apertura deste negocio, pero aproximadamente, sabemos que como comercio esta aberto ao público polo menos dende 1913, aínda que pensamos que foi uns anos antes, aproximadamente ao redor de 1900/1905.

Os comezos foron como unha ferraxaría da época na que se vendía todo tipo de produtos, bazar, enxoval, quincalla, vidros, ferramentas pinturas en po, e pouco despois introducindo pólvora e armas da época.

Sempre foi unha empresa familiar e eu son a 5ª xeración.

Por qué se instalou en Noia e canto persoal emprega.

Teño un empregado nestes momentos. O fundador era de Noia e sempre estivo aquí.



A foto é de do ano 1915 aproximadamente aínda que pode ser mais antiga, e son os fundadores da empresa que sempre estivo instalada en Noia.

Cal foi o cambio máis importante na súa empresa nos últimos anos?

A fabricación de roupas de augas para o campo, minaría e para o mar, dende os anos 50 ata os 80.

«A actuación máis urxente que eu creo é a creación de prazas de aparcamento, que é o eterno problema de Noia»

Considera que a súa empresa está adaptada á era da información e novas tecnoloxías que estamos a vivir?

Nestes momentos estamos preparando a páxina web e crearemos unha conta en facebook para informar de promocións e novidades.

Cómo afecta a situación de crise actual a súa empresa?

Como a todo o pequeno comercio imaxino, con menos vendas e menos beneficios.



Cál é o perfil do seu cliente? qué porcentaxe deles son de Noia?

A clientela que temos é de toda a bisbarra ademais doutros puntos de Galicia, a porcentaxe pode ser do 50% de Noia aproximadamente.

Cómo valora o traballo da asociación e qué actuacións concretas cre podería facer para o seu sector económico.

O traballo da asociación parécese moi bo xa que é difícil unir ao colectivo do pequeno comercio en Noia e penso que se esta conseguindo.

A actuación mais urxente que creo eu é a creación de prazas de aparcadoiro, que é o eterno problema de Noia.a.

FEIRAS DO COMERCIO



campañas comerciais



PINK
FASHION
NIGHT
NOIA

Máis de 50 tendas co
20% de Desconto
Abertas ata as 23.00h.

Sorteo dun iPad
Música Cabina Móvil
Concerto Noite
Degustacións
Copas Premium e Menús
e prezos especiais
Exhibición de Baile
PhotoCall
Taller de Maquillaxe
Inchables e Palasio
Discooteca Infantil



O calendario comercial anual marca as datas obrigatorias para facer actividades de dinamización: San Valentín, Rebaixas, Día do Pai / Nai, o Nadal...

Ademais desto, no 2012 Noia Histórica puxo en marcha campañas comerciais novidosas.

No mes de Maio celebramos a **PINK FASHION NIGHT** na que participaron máis de 70 empresas cun programa de dinamización como nunca houbo.

Seguimos a colaborar co Concello de Noia no programa **Rúas Vivas** que durante catro semanas do verán ofrece actuacións diarias nas rúas do casco vello.

Na segunda quincena de novembro a Federación Galega de Comercio, en colaboración ca Dirección Xeral de Comercio e Noia Histórica, trouxo a Noia por segundo ano a campaña galega **"As compras na túa vila teñen premio"**.

No mes de novembro organizamos o **Sábado Negro**

en Noia. Como na primeira edición do ano anterior, éxito de participación e de vendas.

No 2.012 Noia Histórica organiza, por primeira vez, dúas **Feiras de Comercio**, unha en inverno e outra en verán. Na Feira de Comercio do mes de marzo participaron 37 empresas completando o aforo total de stands do Pavillón Municipal. Estas feiras contribúen á posta en valor do noso comercio pola súa imaxe e participación empresarial.

A campaña **"Este Nadal Regala comercio local"** organizada pola FEB en colaboración coas entidades empresariais das comarcas, e patrocinada pola Oficina de Apoio ao Comercio Local, foi un éxito de participación en Noia con 89 empresas anotadas. Un programa completo de actividades, o sorteo de 18.000 €, e unha orixinal decoración nos establecementos con maceteiros luminosos foron claves neste proxecto.

Abel Pan Hermo

30 anos

TASTA TÍPICA



A Tasca Típica está ubicada no Pazo Dacosta, edificio de estilo gótico civil do século XIV. No baixo deste inmobile funciona este local que abreu Gonzalo Axeitos no ano 78 (anteriormente Bodegas Alicante), quen descubriu toda a parta traseira do bar, absolutamente sepultada ata que el fixo a excavación ata chegar ao estado actual. Posteriormente o local foi alugado a principios dos anos 80 por Avilés de Taramancos. Actualmente esta rexentado polo noso entrevistado.

Como naceu a súa empresa?

No ano 2009 xurdíume a oportunidade de coller o traspaso deste local tan emblemático. Eu xa estaba no mundo da hostalería, de feito traballara na Tasca Típica facía anos.

Por qué se instalou en Noia e canto persoal emprega?

Collín a Tasca máis pola súa ubicación estratéxica dentro da vila que polo feito de vivir eu en Noia.

Actualmente teño 3 empregados durante o inverno pero triplicamos o persoal no verán.

Cal foi o cambio máis importante na súa empresa nos últimos anos, se é que o houbo?

Agora mesmo estou traballando nun novo proxecto que inclúe novas tecnoloxías e novos produtos.

Considera que a súa empresa está adaptada á era da información e novas tecnoloxías que estamos a vivir?

Nestes momentos non estamos

«Para superar estes momentos a hostalería e o comercio teñen que unirse, por exemplo a través de Noia Histórica»

moi actualizados neste senso pero estamos traballando para poñernos ao día cas novas tecnoloxías que é o que demanda o mercado agora.

Cómo afecta a situación de crise actual a súa empresa?

Afectanos, como a calquera empresa de servizos e hostalería.

Cál é o perfil do seu cliente? qué porcentaxe deles son de Noia?

No inverno calculamos que o 80 % da clientela é de Noia e comarca, e no verán arredor do 50 %.

Cómo valora o traballo da asociación e qué actuacións concretas cre podería facer para o seu sector económico?

Eu estou na asociación desde que abrin. Cada ano fanse novas cousas tanto para comercio como para hostalería. Temos que seguir traballando para innovar.

Cales cre que son as demandas máis importantes para Noia?

E imprescindible ter unhas boas vías de comunicación. Tamén é importante a limpeza, tantos das praias como do pobo. O máis importante sería que houbera traballo aquí.

Perspectivas de futuro.

Para superar estes momentos a hostalería e o comercio teñen que unirse, por exemplo a través de Noia Histórica, para profesionalizar os sectores e facer actividades que nos distingan doutras poboacións.

E necesario dar á xente outra alternativa de ocio en Noia.



VISITAS GUIADAS

NOIA

SEMANA SANTA 2012



Vai de TAPAS Noia

30 novembro
1 e 2 decembro
2012

**Jueves 5, Viernes 6
y Sábado 7 de abril**

*Thursday 5, Friday 6
and Saturday 7 April*

De 12:00 h. a 14:00 h.

**Salida/Visit starts from
Caseta de información
y turismo/Tourism Office
Alameda de Noia**

Lugares/Places

- Alameda
- Iglesia de San Francisco,
- Iglesia de Santa María a Nova
- Museo Laudas Gremiales
- Iglesia de San Martín
- Calles y Pazos de la Villa.

**Visita alguno de los lugares
que aparecen en el best seller
"El Angel perdido" de Javier Sierra
*Visit any of the places
that appear on the best seller
"The lost Angel" to Javier Sierra***

**Máximo 30 personas por orden de llegada
Maximum 30 people in order of arrival
Reconocerás el guía por el paraguas amarillo
*You'll recognize the guide from his yellow umbrella***



No mes de maio organizamos, en colaboración con Schweppes, unha xornada formativa de elaboración de "Gin Tonics Premium", que celebramos no TBO.

Os días 30 de novembro, 1 e 2 de decembro Noia Histórica organiza, en colaboración coa Confraría de Pescadores de Noia, USPAN, o Concello, e diferentes casas comerciais, unha ruta / concurso de tapas elaboradas de berberecho en Noia. O venres deu inicio esta campaña cun showcooking na Praza de Abastos. A valoración por parte de público e establecementos participantes no "Vai de Tapas" non puido ser mellor. Unha cita obrigada no calendario de actividades de Noia Histórica.

Na Semana Santa por primeira vez a asociación organiza **Visitas Guiadas en Noia**. Durante 3 días os establecementos hostaleiros asociados ofrecían tickets gratuítos aos clientes para facer unha visita cunha guía profesional. Unha experiencia novidosa e que se repetirá no tempo.



Alfonso Miguéns Roo

55 anos

COLEXIO JAIME BALMES

Dolmen de Ouro 2012



Como naceu a súa empresa? explicar en 4 liñas os inicios da empresa, ano de creación, quen a creou, é unha empresa familiar, cómo e cando se incorporou a ela.

O colexio comeza a súa andadura no ano 1941 co nome de Colexio Andrés Manjón, máis popularmente coñecido como "Academia de Don Gerardo", no lugar da Rúa Luis Cadarso. A denominación popular obedecía ao nome do seu fundador, meu pai, Gerardo Miguéns Villanustre. Polas crecentes necesidades de matrícula no 1949 trasládase ó Curro co nome de "Academia Balmes", posteriormente a San Lázaro e finalmente, no 1980, ás instalacións actuais coa denominación Colexio Jaime Balmes.

Por qué se instalou en Noia e a canto persoal emprega.

Meu pai veu á escola das Quintáns de Lesende a preparar as opoicións do 36, estando alí de mestre meu tío José. Neste lugar coñeceu a miña nai, Aurelia, con quen casou no 39. Logo dos destinos, como interino, de Lestrove (Padrón) e Becerreá (Lugo), afíncase en Noia e funda o colexio no ano 41, ata que no 62 solicita o reingreso no corpo de mestres pasando a desempeñar a labor de Director o meu irmá Manolito. O número total de empregados na actualidade é de corenta e sete entre persoal docente e non docente.

Cal foi o cambio máis importante na súa empresa nos últimos anos (incorporación as novas tecnoloxías, investimentos de alto nivel, persoal especializado, diversificación de liñas de negocio...).

A nivel infraestruturas inauguramos o pavillón polideportivo, remodelamos o patio de Infantil, creamos o parque recreativo e fíxose unha importante labor de adecuación do entorno a través do programa Voz Natura no que o curso pasado acadamos o premio Galicia.

A nivel pedagóxico somos centro ABALAR e traballamos coa plataforma educativa Espazo Abalar. Desde fai uns anos desenvolvemos tamén importantes proxectos como Climántica, Voz Natura, Programa de fomento da Lectura e dinamización da Biblioteca, elaboración de Blogs e contamos coas últimas tecnoloxías para a docencia como pizarras dixitais e ultraportátiles para os alumnos de 1º e 2º de ESO. Tamén contamos con profesorado especializado de acordo cos crecentes servizos que ofrecen os centros educativos

na actualidade. Desde o presente curso somos tamén centro plurilingüe.

Considera que a súa empresa está adaptada á era da información e novas tecnoloxías que estamos a vivir?

Pensamos que nos últimos anos fixemos unha gran labor neste sentido. A páxina web do centro actualízase constantemente, o uso do correo electrónico e as novas tecnoloxías forma parte da práctica diaria así como os recursos que ofrecen as TICs como Internet e as mencionadas pizarras dixitais e ultraportátiles. Así mesmo a aula de Informática ten un uso diario cun horario propio. Por outra banda o profesorado asiste a cursos de formación que lle permiten optimizar o rendemento coa utilización destes recursos.

«... o futuro pasa por fixar poboación como 1ª e 2ª residencia pola proximidade a Santiago...»

Cómo lles afecta a situación de crise actual?

Na medida en que as familias non contan con axudas para afrontar o gasto do transporte e o comedor, como si acontece para a adquisición de libros de texto e material didáctico.

Qué porcentaxe dos seus alumnos son de Noia?

O centro ten un alumnado diverso tamén pola súa procedencia. Basicamente o alumnado procede do noso concello e os concellos de Boiro, Rianxo, A Pobra, Outes, Porto do Son e Lousame.

Recentemente obtiveron o galardón DOLMEN DE OURO de Barbanza. Cómo o valoran?

Moi positivamente. Cremos que é un recoñecemento non so á calidade da oferta educativa actual senón tamén a unha traxectoria ininterrompida desde o ano 1941, ao fomento dos valores e o deporte e o amplo equipo docente que actualmente imparte as distintas materias.

Cales cree que son as demandas máis importantes para Noia? E para a comarca?

Contar con axeitadas vías de comunicación era unha necesidade histórica. Agora que se están rematando o futuro pasa por fixar poboación como 1ª e 2ª residencia pola proximidade a Santiago, e tamén pola creación de postos de traballo ligados ao mantemento dos sectores tradicionais (comercio e hostalería) e a potenciación do sector industrial a través da fixación de novas empresas no polígono. A tan comentada rexeneración da ría sería tamén fundamental para incrementar o atractivo da vila e consolidar o sector marisqueiro.

Perspectivas de futuro.

Manter a calidade da oferta educativa e renovarse e adecuarse aos cambios da sociedade e a nova lexislación en materia educativa. O noso primeiro obxectivo é a formación de novas xeracións de mozos e mozas da comarca que de seguido serán axentes de cambio dunha sociedade mellor, máis capaces e competentes dentro dun mundo globalizado.





Se de algo temos que sentirnos orgullosos é de haber posto en marcha un programa de fidelización como Noia plus e, sobre todo, do seu funcionamento.

Este programa permite acumular diñeiro nas compras e xerar rifas para promocións e sorteos. Dentro do calendario de actividades anuais de NOIAPLUS destacamos:

- **Promoción rebaixas de inverno.** Sorteo dunha viaxe a Canarias e 500€ en vales de compra. Bazar Marucha entrega o premio da viaxe a Canarias.
- **Promoción rebaixas de verán.** Sorteo dun IPAD e 600€ en vales de compra. Deportes Hermida entrega o IPAD.
- **Campaña 15x15:** 15 días co 15% de desconto.
- **Tarxeta 5.000:** Estanco Maruxa entrega premio a tarxeta nº 5.000 de Noia plus.

Noia *plus regalo*

Non máis quebradeiros de cabeza !!

Coa tarxeta NoiaPlus Regalo acertarás á hora de facer un agasallo.

Sempre acertarás.

nacementos bodas
comunións
cumpleaños
empresas
aniversarios
agasallos
nadal
namorados
porque si
is enbroid

www.tarxetadenoia.net

