



8



www.noiahistorica.com



Despedida do Presidente

"Adiós con el corazón, que con el alma no puedo..." é a miña forma de aportar un pouco de distensión ao que vou tratar de transmitir nas próximas liñas. Remata a miña etapa como presidente desta entidade, foron anos de paíson. Todo ten que ter un final e os proxectos precisan tanto de continuidade como de renovación.

Toca nestes casos facer en primeiro lugar un balance da xestión realizada, creo que non son quen de xulgala, ese debe ser o voso labor, pero si vou intentar plasmar a grandes trazos o que se realizou ao longo destes anos.

Rematouse con éxito e consolidouse o proceso de fusión das distintas asociacións empresariais da vila. Como consecuencia naceu unha entidade sólida, forte e estable, que permitiría a supervivencia da mesma nos anos convulsos que vivimos posteriormente, nun entorno económico moi adverso, que trouxo coma consecuencia a desaparición de numerosas entidades (só no noso entorno: Muros, Outes, FEB, Porto do Son, etc.).

Mantivéronse no tempo tamén accións promocionais que funcionaron, e aínda funcionan, con bastante éxito, pero que desapareceron igualmente en multitude de puntos (ex.: a Feira do Comercio). O mesmo tempo creouse un calendario de accións promocionais o longo do ano, estratéxicamente posicionadas, que dotaron ao comercio actual de ferramentas que, sen asociación, non estarían ao seu alcance de forma individual, e que representan hoxe parte da supervivencia do pequeno comercio (Pink, Fashion, Superoferton, Sábado Negro, etc.). Este tipo de accións, se ven non son todo o naturais que deberían ser para o comercio, veñen impostas polo mercado actual, e Noia Histórica o que fai e poñelas a disposición dos seus asociados (o Black Friday vai existir igual o fagamos nós ou non). Isto non impide necesariamente que se poida traballar noutro sentido.

Outro proxecto estrela, aínda en elaboración e a piques de presentarse nos vindeiros días (espero que sexa a miña última presentación), é a PLATAFORMA DE VENDA ONLINE para o pequeno comercio. Situará neste mercado de futuro ao comercio noiés que aínda non está presente neste canal. Posibilitaralle o seu crecemento, garantía de continuidade e poder posicionarse no mercado dixital optando a estar presentes noutras plataformas de venda. Temos a sorte de ter xa, a día de hoxe, claros exemplos de éxito neste mercado de algúns empresarios compañeiros que nos pode servir de guía.

No ámbito turístico, clave de futuro para a economía de Noia, traballamos activamente sendo reactivadores e impulsores, coma ben sabedes todos, do que será, espero que moi proximamente, a acción estratéxica máis importante dos últimos 100 anos: o recoñecemento do Portus Apostoli e a variante do camiño na nosa ría.

Participamos e puxemos en marcha proxectos destinados case exclusivamente á hostalería, ven de forma autónoma ou en colaboracións con outros organismos: Rúas vivas, Vai de tapas, Visitas Guiadas, Oficina de Turismo, Xornadas de Exaltación do Berberecho... e colaboramos con numerosas actividades

culturais e deportivas dinamizadoras da economía do noso pobo.

Estivemos presentes en diferentes órganos onde tomáronse decisións relevantes para nós, defendendo sempre os intereses da asociación e de Noia: GALP, ARD, FEB, etc..

Xestionamos numerosas xornadas de formación, algunhas delas con gran participación e satisfacción para as empresas, como os que se realizaron en colaboración co prestixioso IESIDE (antiga escola de negocios de Caixavigo).

Participamos en foros de debate moi importantes que provocaron, entre outras cousas, a mellora dos servizos telemáticos no polígono industrial.

Quedan aínda por rematar outras iniciativas importantes como a mellora da comunicación de Noia con Boiro, o PXOM, a ponte de San Lázaro, a redución de impostos que afectan directamente a actividade empresarial, o aparcamento por tempo limitado sin coste (algo polo que levamos anos pelexando intensamente), etc..

Antes de despedirme quero intentar transmitirvos a miña firme convicción de que tendes, hoxe por hoxe, unha das mellores asociacións de empresarios que se poden ter, recoñecida en todos os ámbitos (o premio nacional deste ano é un bo exemplo) e que, quizais, sexan só os propios asociados os que cuestionen este valor. Non a perdades, defendédeas ata as últimas consecuencias. E vosa, Noia Histórica sodes vós.

Agora a despedida. Sen dúbida para min acaba unha etapa moi importante, e Noia Histórica ten xa un anaquiño do meu corazón. Gracias a todos os que confiastes en min, a todos os socios e socias que estiveron incondicionalmente ao meu lado, ás miñas técnicas, fonte eterna de amoros e discusións. Gracias igualmente a membros de outras asociacións e organismos, membros da administración (técnicos e políticos) cos que levo moito compartido. Gracias aos compañeiros dos medios, que me deron voz para poder chegar a vós. Deixo moitas cousas, felicidades e tristezas, éxitos e desilusións, amigos, compañeiros, noites de discusión e debate, acordos e enfrontamentos, promesas cumpridas e incumplidas, compromisos, uns realizados e outros rotos; recoñecementos e desagrazos, deixo moito de todo...

Por todo, gracias mil veces e ata sempre.

sumario

- Carta
- Actos sociais e representación
- Campañas comerciais
- Entrevista a Confeitería Dominga
- Sempre presentes
- Entrevista a Casa Boto
- Campañas de hostalería
- Entrevista a IGSA Asesores
- Tarxeta Noiaplus

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

Actos Sociais, Representación e Formación

Camapaña defensa do Comercio Local



Xornadas e formación

Reunión técnicos Barbanza



Xornada IGAPE 2 Social Seeling e Comercio Electrónico



Xornada Marketing dixital. Tendencias de futuro



Xornada Xestión de Xeodestinos Galicia



Entrega Premios Días Azuis



Premio Nacional de Comercio

Este ano recibimos un accesit honorífico dos Premios Nacionais de Comercio 2018, entregados en Madrid e acompañados pola Concelleira de Comercio, o Alcalde de Noia e a Directora Xeral de Comercio da Xunta de Galicia.







MEU PAI O MEU REI

19 de marzo
DÍA DO PAI

 Noia histórica
Centro Comercial Ourense

 XUNTA
DE GALICIA

 Deputación
DA CORUÑA



ados
osos
ntes !!

Summer
PARTY
Noia

SÁBADO
30
XUÑO

FESTIVAL de REBAIXAS
en máis de 40 tendas

Inchables · obradoiros · música
charanga · exhibicións, etc...



Pola Tarde ABERTOS
de 18.00 a 22.00 h.

Noia histórica
Centro Comercial Aberto
www.noiahistorica.com

REBAIXAS

campañas
comerciais

SUPER

Agosto 2018

PREZOS D
Domi
OFFE

moda · calzado · comple

ESTABLECIMIENTOS
PARTICIPANTES

TENTIL, CALZADO E COMPLEMENTOS
KAAU'S
LUTIA MORA
MAGGUS
PILARDO TENDAS DE MODA MUJER
PILARDO TENDAS DE MODA HOME
MUSITA
LUCRECIA MARIA BUIAN
CALZADOS MUNCHEL
CALZADOS MUNCHEL
CALZADOS MUNCHEL
CALZADOS MUNCHEL
ANILAS CINO

DECORACIÓN E AGADALZO
Mª LUISA DECORACIÓN
MODA INFANTE
ZAPATERÍA BISCALCIONS
KAAU'S KIDS
LUTIA MORA
COCHELA
CHIFI
TODA
ZAPATERÍA PEQUEÑOS
JUEGOS
BARBANZA JUYA
JUEGOS ANILAS



2018

INFANTIL
de Nadal

PHOTOCAL
Noel

LINNAS
Jas

LIBRERÍA SEMEITEIRA
ULTRAMARINOS A DE AURORA
KAAU'S
KAAU'S KIDS
FERRETERÍA GARCIA
JOYERIA ALLUT
ÓPTICA MONTES
PAQUETERÍA-ZAPATILLERÍA
O MERLINO

CENOR
PANADERÍA DO
SILVALDE HOG.
PACO'S MODA
PACO'S CHICA
JAMONERIA JAVI
BARBANZA JOYA

ABRIMOS TAMÉN
Sábados pola tarde
no Nadal

É primavera
en Noia

Handwritten signature.



Noia histórica
Centro Comercial Aberto
www.noiahistorica.com

Noia histórica
Centro Comercial Aberto
Concello de Noia



Enrique Castaño Romero Confitería DOMINGA



Como e cando naceu a súa empresa? Por qué se instalou en Noia e canto persoal emprega actualmente?

A confitería como tal, nace no ano 1966, se ben anteriormente, a casa Dominga, ademais de postres, funcionaba como fonda/casa de comidas. A actividade desenvolvíase no actual local e na casa da planta de arriba, aínda que en épocas puntuais, contaban con habitacións na rúa Cantón para hóspedes. Tratábase dun negocio totalmente familiar, Demetria Fernández, coñecida por todos por Neneta, foi a fundadora da confitería. A través dun familiar con lazos en Ourense, foron incorporando a cultura do doce e a confitería pasou a desprazar a "Fonda", e a ser os doces, a única actividade dende o citado ano 1966. Hoxe en día, sumando o persoal do obradoiro e das tendas de Noia e Ribeira, traballan na Confitería Dominga 15 persoas. Actualmente, a Confitería está dirixida

Cal foi o cambio máis importante que fixeron nos últimos anos? Algún novo proxecto a curto prazo?

Quizais o cambio máis importante foi o de modificar o modelo de negocio no ano 2008, pois foi cando incorporamos a degustación/servizo de cafetería, ocupando a totalidade de superficie do local, o cal obrigou á instalación dun obradoiro independente, polo que se levou a cabo un novo punto de fabricación con maquinaria actualizada.

Outro punto importante seguramente foi a apertura dunha segunda tenda, en Ribeira, no ano 2015, o cal, tendo en conta a fabricación artesanal 100% dos nosos produtos, esixiu adaptacións internas importantes, pois desde o obradoiro de Noia, fornécense de produtos as dúas tendas.

Considera que están adaptados á era da información e novas tecnoloxías, ou non é necesario no sector?

Se ben o noso non é o exemplo máis inmediato, as novas tecnoloxías, como non, fóronse incorporando paulatinamente, sobre todo, no que se refire a maquinaria, a partir das reformas ou novas aperturas e ademais, como cremos que é imprescindible, incorporando o "escaparate" do século XXI, é dicir, a interacción cos clientes a través das redes sociais ou diferentes plataformas.

Como afectou a situación de crise dos últimos anos á empresa?

Nestes anos pasados de crise económica podemos dicir que se notou, baixo o noso criterio, sobre todo nas épocas de gran afluencia de turismo. Nos nosos clientes máis próximos, os habituais, non foi tan salientable.

Perfil dos seus clientes. Que porcentaxe de clientes son de Noia?

Os nosos clientes son basicamente particulares nun 90% pódese dicir, e sendo as mulleres as que na súa maioría "ocupan" as dúas tendas no día a día e fan os encargos nas datas especiais. Noia e o seu entorno inmediato, supón o 60/65% do total.

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

Valóroo de forma moi positiva, sobre todo tendo en conta o que os asociados recibimos fronte ao pouco que nos esixe (e non falo solo de cartos obviamente).

Penso que a asociación fai esforzos moi importantes sobre todo en levar a cabo iniciativas para promover a actividade no pobo, a veces con beneficio non só para o "comercio puramente entendido" se non para Noia en xeral, e que quizais a xente non chega a ser consciente de eses esforzos como se merecen.

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

Evidentemente, todas as actividades en xeral cara a dinamizar a vida económica e poñer en valor a Noia e o seu entorno. Obviamente, a curto/medio prazo, non se vai a desenrolar un incremento notable da actividade industrial, o noso punto forte, ademais do marisco, é o comercio/hostalería/turismo. Penso que se debe traballar con outras institucións e organismos para ir da man e aproveitar as sinerxias e a proximidade de Santiago, un dos puntos máis importantes do noroeste da península dende o punto de vista turístico.

«...aproveitar as sinerxias e a proximidade de Santiago, un dos puntos mais importantes do noroeste da Península dende o punto de vista turístico..»

Perspectivas de futuro para súa empresa.

Estamos moi satisfeitos co equipo humano que temos, cremos que é un dos puntos diferenciais cos que contamos, e estamos convencidos que é unha das patas fundamentais nos momentos en que se nos poida recoñecer pola clientela o traballo ben feito e o éxito en maior ou menor medida.

A nosa premisa é, (sen perder en ningún momento a esencia da pastelería artesá, e sen baixar un punto a calidade das materias primas e produtos terminados) ofrecer cada vez máis un produto personalizado, adaptándonos ao que os clientes nos veñen a pedir, pois cada vez son máis demandadas as personalizacións en celebracións especiais.

É para nós un orgullo ver como a clientela, dados os máis de 50 anos de antigüidade da confitería, aumenta moitas veces a través das novas xeracións familiares, ver como xente que por causa da emigración ou outros motivos non reside en Noia ou arredores e volve á tenda e fálache dos anos que leva acudindo alí.

A pesar de que continuamente incorporamos novos produtos, e hai que dicir que non todas as novidades teñen o mesmo éxito, seguimos alegrándonos cando vemos clientes fieis a un produto determinado, dende fai moitos anos, que veñen a veces aposta a buscalo. Así, por exemplo, sabemos que o "doblado", produto propio e receita familiar incorporada xa dende os anos 60 pola nosa familia, é considerada a veces por moita xente, como doce típico de Noia, pois a súa sona do produto chegoulles aos oídos.

Sen dúbida, este tipo de exemplos fai que nos sintamos comprometidos cunha alta esixencia interna da calidade na elaboración, punto no que Sasi, a herdeira familiar das "receitas" Dominga, cree firmemente.



sempre
presentes



Marian Romero Sestayo RESTAURANTE CASA BOTO



Como naceu a súa empresa? Canto persoal emprega actualmente?

Naceu a nivel familiar hai cinco xeracións coa finalidade de abastecer as necesidades dos veciños dos arredores. Comezou sendo unha taberna, un estanco, un ultramarinos, un despacho de correos, de pan... e outros servizos necesarios para a vida cotiá.

Na actualidade contamos cun equipo de catro persoas. Nos sitios pequenos é moi complicado atopar xente cualificada polo que non podemos dispoñer do equipo necesario para abarcar o que nos gustaría e seguir medrando.

Por que se instalou en Noia?

Un pouco por rebote. Miña nai xubilábase e nas mans de alguén debía quedar un dos negocios familiares. Cando tomei a decisión de quedar, collino como un desafío para ir mudando pouco a pouco as raíces do negocio.

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

Meter cociña de mercado e de autor nun sitio con tradicións arraigadas. A xente está acostumada a comer peixe con espiñas e nós servímolo sen elas, por exemplo. E sobre todo, o máis importante, é conseguir facer o queremos dentro da cociña e manter o servizo de barra tradicional.

Como ve o sector hostaleiro en Noia?

Pregunta complicada. Gustaríame dicir que o vexo todo moi bonito como na década dos noventa pero non é así, falta unión, intereses en conxunto e botar as envexas fóra.

Lembro ser pequena e axudarlle a meu pai a traballar cando a marcha en Noia abarrotaba as rúas, e os hostaleiros non daban contratado xente de tanto que se traballaba. Xa foron pioneiros daquela, provocando que a rúa do Ferrador soamente fose peonal da xente que había. Falta ocio para a xente de corenta e cinco a sesenta anos,

e ocio de calidade.

Como afectou a situación de crise dos últimos anos á empresa?

Obrigándonos a ser máis eficientes.

Perfil dos seus clientes. Que porcentaxe de clientes son de Noia?

Contamos cun perfil de xente moi diversa, posto que non ten nada que ver a xente que visita o local pola mañá, coa xente que acode despois de traballar ou a que ven a comer.

O 90% da xente que acode a diario ao bar como tal é de Noia, mentres que os comensais adoitan ser 50% turistas e 50% xente do pobo e arredores.

«Gustaríame dicir que o vexo todo moi bonito como na década dos noventa pero non é así, falta unión, intereses en conxunto e botar as envexas fóra.»

Como valora o traballo da asociación e que actuacións cre que podería facer para o seu sector?

O traballo da asociación véxoo moi complexo para lidar coa diversidade de hostaleiros que hai neste pobo, polo tanto, todo o apoio que mostre a asociación para o colectivo da hostalería, véxoo positivo para tentar crear máis unión entre nós.

Poderíase mellorar cun bo líder potente cara o colectivo. Cousa que vexo complicada de atopar, posto que a ninguén lle apetece complicarse a vida para poñer a xente de acordo.

Cales cre que son as demandas máis urxentes para Noia?

Dende o meu punto de vista, e sendo filla de hostaleiros, considero que o noso pobo, a nosa ría e os nosos arredores, teñen un potencial descomunal para liderar o turismo nesta zona das rías, pero fáltanos moita restauración de calidade, hospedaxe e, como xa mencionei anteriormente, unión pola defensa do NOSO.

Perspectivas de futuro para súa empresa?

Seguir manténdonos como ata agora defendendo a forma de facer o que facemos. Tentar mellorar cada día e, con sorte, ir medrando como equipo para poder desenvolver outros proxectos.



NOIA
Barrio Barrio Barrio Barrio

precio 2€
Incluye: Mapa de Noia, Guía de Noia, Mapa de Noia, Mapa de Noia

VISITAS GUIADAS GUIDED TOURS VERANO 2018 SUMMER 2018

OFICINA DE TURISMO TOURISM OFFICE
CASA do CONCELLO (Entrada lateral)
21.000 h. a 15.00 h.
22.000 h. a 15.00 h.

Los Jueves y Sábados
Every Thursday and Saturday
12:00 h.
Salida/Meeting point
Ayuntamiento de Noia
Noia's town hall

Lugares
Places
- Claustro del Ayuntamiento
- Alameda
- Iglesia de San Francisco
- Iglesia de Santa María e Nova
- Museo Local
- Museo de San Martín
- Iglesia de San Martín
- Calle y Plaza de la Villa
- Excmo. Sr. D. D. Fariña

El guía llevará un paraguas amarillo

Consulta la programación de verano en:

Noia histórica
Concello de Noia
XUNTA DE GALICIA



campañas hostalería



SÁBADO 28 XULLO NOIA

FESTIVAL O PEREGRINO

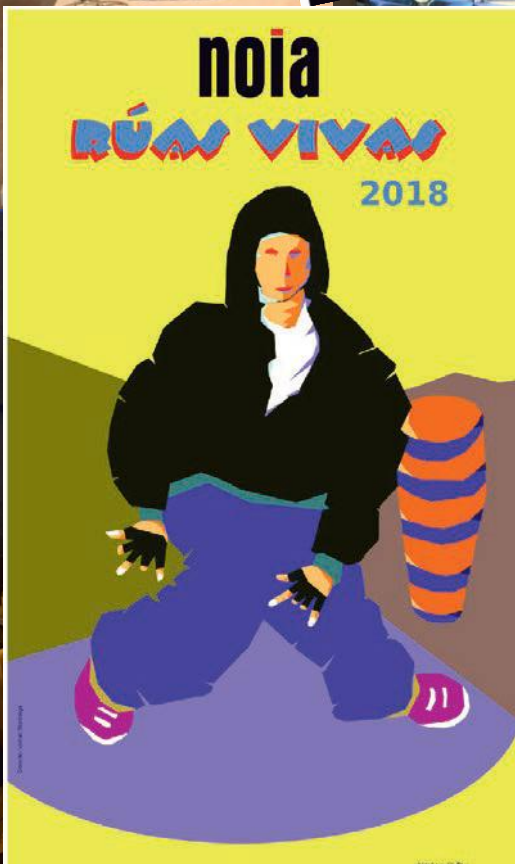
RUTA DO TESOURO
FÚTBOL 3X3
PARKOUR
GRAFFITI
BOXEO

BALONCESTO 3X3
BAILE MODERNO
LOITA DE GALO
CONCERTOS

YUNG SARRIA | **MLK X MIGUEL**
DOSDEUSES | **PVPI KVSH X**
BRENLLA | **ALVARO MIX**
LEO KCH | **AGB X LOVEDEALER**

ORGANIZA
LA GROTA

COLABORA
XUNTA DE GALICIA
Noia histórica



Juan Antonio Rey Abeijón IGSA Asesores



Cómo e cando naceu IGSA ASESORES? Canto persoal emprega?

IGSA ASESORES naceu en Outubro do ano 1993 como consecuencia dunha idea persoal por ofrecerlle asesoramento integral aos autónomos e ás pemes de Barbanza e á Ría de Muros e Noia que estaban a demandar estes servizos, a parte de profesionais da área de Santiago e A Coruña. En decembro do mesmo ano, xunto cos socios actuais, José Manuel Penedo e Mary Carmen Martínez, constituímos unha sociedade limitada (I.G.S.A. S.L.). No ano 1997 abrimos as nosas oficinas actuais na Rúa Perito Basilio nº 2-1º C en Noia e no ano 2003 en Ribeira na Rúa Campo de Marte nº 3 - 1º. Actualmente, a nosa plantilla total nas nosas oficinas de Noia e Riveira é de 16 empregados, dos cales 12 son mulleres.

Cal foi o cambio máis importante na súa empresa nos últimos anos?. Algún novo proxecto a curto prazo?

O logro mais importante nos últimos anos foi consolidar un equipo humano que respondese ás necesidades dos nosos clientes. O equipo humano é o noso principal activo, sendo o resultado da formación, experiencia, dedicación e compromiso adquirido por todos eles para dar resposta axeitada os nosos clientes en materia laboral, fiscal e contabilidade. A continuación, tratamos de garantir que as nosas oficinas estivesen equipadas con boas instalacións para facer o noso traballo máis fácil e acoledor adquirindo en propiedade tanto as de Noia como as de Riveira. Finalmente, apostamos para que o noso persoal tivera as mellores ferramentas do mercado en equipos informáticos e programas de asesoramento especializados que lle axuden a resolver os problemas que os nosos clientes demandan. En definitiva, seguir adaptándose á realidade dos procedementos que actualmente existe a empresa, tanto desde a existencia da propia Administración como dos clientes.

Considera que están adaptados á era da información e novas tecnoloxías ou non é necesario no seu sector?

No noso sector non só considero que sexa necesario, senón tamén que é esencial adaptarse ás novas tecnoloxías. Contamos con bos equipos informáticos e con programas especializados para asesorías tanto en materia laboral, fiscal ou contable que poden dar unha resposta inmediata a través de Internet ou das redes sociais. De tódolos xeitos, aínda así, unha gran parte dos nosos clientes seguen demandando un trato personalizado e confidencial, tanto nas nosas oficinas como nas súas empresas. A era da información e as novas tecnoloxías chegou para quedarse e polo tanto, é necesario seguir a súa evolución. Aínda que é difícil seguir o ritmo, temos que adaptarnos, esixindo para elo unha preparación e formación constantes e un investimento considerable. Aínda que existe o seu tempo, outra innovación importante que levamos a cabo foi a dixitalización de documentos. A través dunha boa aplicación de xestión documental, intentamos aumentar a eficiencia na

empresa, reducir os gastos, promover a produtividade dos empregados e contribuír ao medio ambiente, evitando manexar grandes cantidades de papel.

Cómo lles afectou a crise vivida a nivel empresarial?

Adaptámonos as situacións debido a diversificación da nosa carteira de clientes, o que nos permitiu manternos. En tempos de crise económica, todos estamos afectados en maior ou menor medida. Os máis afectados foron os comerciantes e os pequenos traballadores autónomos debido á presión fiscal, o aumento dos custos laborais, a restrición do crédito e a caída das súas vendas. Deste xeito víronse obrigados nalgúns casos a ter que pechar. Recoñecer estas circunstancias e buscarlle solucións ao cliente, son aspectos esenciais para que haxa posibilidades de poder superar a situación e polo tanto de manter o cliente.

Que porcentaxe dos seus clientes son de Noia?

A nosa oficina de Noia presta servizos aprox. a un 70% de clientes de Noia e o resto son clientes de toda a comarca. A de Riveira tamén está en cifras parecidas.

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

Debo recoñecer que o traballo que está a facer a asociación co sector do comercio, ca industria hoteleira e na colaboración de eventos, así como na promoción de Noia a través da marca Portus Apostoli é importante. Pero aínda así, estou seguro de que todo pode mellorarse. Ten que tratar de involucrar a todos os sectores produtivos da asociación, tratando de asociar o maior número posible de empresarios. A asociación en colaboración con outros organismos e administracións tanto locais como autonómicas, podería ofrecer ás empresas información sobre oportunidades do seu sector e de convocatorias de axudas ou subvencións, ou outra información de contido económico; así como cursos de formación para empregados e directivos. Noia necesita unha asociación empresarial forte e unida coa capacidade de influir en todos aqueles proxectos de interese e que dinamicen a nosa vila.

«Noia ten que seguir sendo un punto de referencia.
Está situado nun punto estratéxico da Ría
e ábrele as portas de Santiago ao mar»

Cales cree que son as demandas máis importantes para Noia?

Noia ten que seguir sendo un punto de referencia. Está situado nun punto estratéxico da Ría e ábrele as portas de Santiago ao mar. A explotación do turismo en todo o seu potencial sería moi importante, non só para Noia, senón tamén para a súa comarca. Pero non debemos esquecer que temos que crear e manter empresas que empreguen aos nosos mozos para que poidan fixar a poboación aquí, sen necesidade de ter que saír. Poner en práctica o desenvolvemento dun plan urbanístico que ofrezca máis chan industrial e que tamén aumente a construción de vivendas e a ordenación da nosa vila. Promoción turística e cultural de Noia a través do Portus Apostoli e do Camiño da Ría con deseños de rutas marcadas. Fixar o comercio e a industria hostaleira intentando ofrecer os mellores produtos e servizos con selo de calidade. Promoción pola hostalería dos produtos do mar: berberechos, mexillóns, ameixas, ostras, etc. Mellorar e ampliar os nosos servizos básicos: construción dun novo centro de saúde, saneamento integral; dragado e limpeza da ría; melloras no tratamento da traída de augas; mellora do mercado de abastos, recuperación do centro histórico, museo de laudas gremiais, etc.

Perspectiva de futuro para súa empresa.

O noso desexo e seguir mantendo a liña de traballo marcada nos últimos 25 anos para poder continuar ofrecendo aos nosos clientes todos os servizos posibles en relación ao seu negocio. Internet e o comercio electrónico ábreñnos novas posibilidades, xa que hai clientes que fan vendas por Internet a outros países (Portugal, Francia, Italia, Alemaña, Reino Unido, etc.) e que están obrigados a presentar declaracións neses países. Coñecemos cales son as súas obrigacións e temos profesionais neses países para levar a cabo todos os procedementos de xestión. En definitiva, pretendemos darlle o cliente un servizo de asesoramento personalizado, profesional e totalmente independente con apoio a xestión da empresa na mellora dos seus obxectivos e dos resultados.

NOIAplus

Summer PARTY

sortea

11

VALES DE COMPRA DE 50€

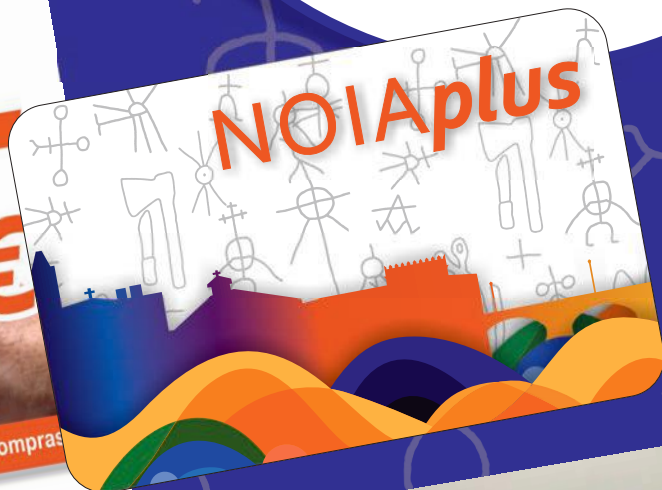
Consigue participacións empregando a tarxeta nas túas compras

Consulta as bases nos establecementos e na páxina web: www.noiahistorica.com
Promoción válida do 2 ao 29 de xullo de 2018.
SORTEO:
31 de xullo de 2018

Noia histórica
Centro Comercial Oberto
www.noiahistorica.com

XUNTA DE GALICIA

**tarxeta
noia plus**



NOIAplus

Premiamos a túa fidelidade

sortea 2 FINES DE SEMANA

no AUGUSTA SPA DE SAN XENXO

Consigue participacións empregando a tarxeta nas túas compras

Consulta as bases nos establecementos e na páxina web: www.noiahistorica.com
Promoción válida do 7 de xaneiro ao 28 de febreiro de 2018.
SORTEO:
2 de marzo de 2018

Noia histórica
Centro Comercial Oberto
www.noiahistorica.com

XUNTA DE GALICIA





A ferramenta e-commerce
de Noia Histórica
para os seus socios

