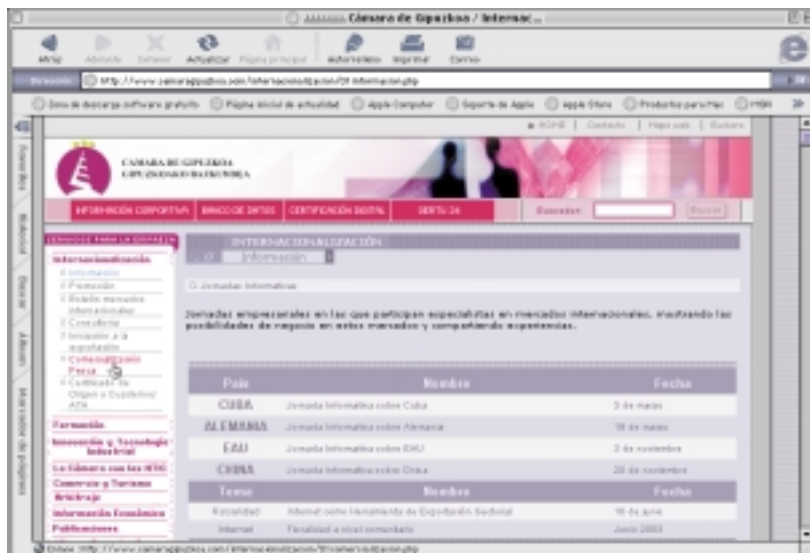


SUMARIO

- ✗ Editorial Páginas 2 y 3
- ✗ Entrevista AEGA Páginas 4 a 6
- ✗ Comisión sobre Tecnologías de la Información Página 7
- ✗ Artesanos Páginas 8 y 9
- ✗ Sondeo sobre comercio guipuzcoano Páginas 10 y 11
- ✗ Formación Virtual Páginas 12 y 13
- ✗ Grupos de Trabajo Página 16
- ✗ Premio Jesús M^a de Alkain Página 17
- ✗ Rediseño de la página web Páginas 18 y 19



Una página web innovadora

La Cámara de Gipuzkoa ha innovado su sitio web, www.camaragipuzkoa.com, con la introducción de modificaciones que facilitan el acceso de las empresas a la amplia oferta de servicios contemplada. Esta reestructuración, que afecta tanto al diseño como a los contenidos de la página, responde a la preocupación de la Cámara por impulsar la utilización de las tecnologías de la información entre el tejido empresarial, al

incorporar en versión on - line los servicios que tradicionalmente desarrolla y crear otros nuevos diseñados exclusivamente para disponer de ellos a través de las tecnologías de la información. De este modo, y aunque el sitio web que informaba de las actividades de la Cámara hasta ahora se mantenía actualizado con regularidad, la atención dedicada a partir de ahora a esta ventana de información será aún mayor.

Pakea convoca el primer premio Jesús M^a de Alkain

La Mutua de Accidentes Pakea ha convocado el I Premio Jesús M^a de Alkain, que reconoce proyectos de diseño saludable y seguro de herramientas, instrumentos y puestos de trabajo. Este premio, instituido por Pakea en recuerdo de Jesús M^a de Alkain, está dotado con 25.000 euros y promocionado por Confebask y la Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo. Los proyectos que opten a este premio deberán estar en el mercado con posterioridad

al 1 de enero de 2001, realizados por autores individuales o equipos cuyos diseños o aplicaciones se encuentren a disposición de las empresas en el mercado del Estado. Todos ellos deberán estar orientados a la prevención de riesgos laborales y a la medicina de trabajo, y dar respuesta al diseño de herramientas e instrumentos, a los aspectos ergonómicos de los puestos de trabajo, y a la aplicación psicosocial de herramientas, maquinarias o puestos de trabajo.

Estudio del comercio guipuzcoano

Un sondeo realizado por la Cámara de Gipuzkoa entre el sector comercial de nuestro Territorio Histórico concluye que el 80% de los establecimientos tienen carácter familiar, el 50% tiene más de 20 años de vida, y uno de cada tres comerciantes tienen más de 55 años. El estudio revela que el 44% de

los comerciantes declara tener ordenador, de los que el 29% está conectado a Internet y tan sólo un 4,3% vende sus productos a través de Internet. El perfil del comercio que utiliza las tecnologías de la información es el de negocio no familiar, con propietario menor de 35 años y con más de diez trabajadores.

Empresen premietarako egokitzen den egoitza berria



IPUZKOAKO Bazkondeak egoitza berria estrenatuko du urte eta erdi barru; empresentzat baliagarri izaten eraginkorrago izatea da egoitza berriaren helburua. Lehenengo harria jarrita, abian jarrita dago egoitza berria egongo den eremurako ere garapen bideak ekarriko dituen eraikuntza bat jasotzeko prozesua.

Eraikuntza barruan gertatzen diren jarduerak kanporantz ere islatzea izan da garaile atera den proiektua aukeratzeko irizpide nagusietako bat; hala, proiektu horrek Gipuzkoako enpresarioentzat zabalik eta informazioaren teknologietako azken aurreramenduak beretzeko arduratuta erakusten du Bazkondea. Lehiaketan parte hartu zuten sei proiektuek jasotzen zuten oso argi aurki Donostiako Tolosako ibilbidean gauzatuko den eraikuntzan mamituko den ikuspegi hori.

Gure probintzi honetako enpresa ehunaren jarduerari laguntzeko estrategiak planifikatzeko lanetan Bazkonde honi sortzen zaizkion premiei egoki erantzuten die eraikuntza honek. Horregatik, bada, ezagutzaren jesterako zentro bat, etengabeko formazioaren erreferentzia gune bat, probintzi honetako, Espainiako eta nazioarteko erakunde garrantzitsuekin harreman eta bilerak izateko topagune egokia, eta ate irekia izango da, orobat, egoitza hau, enpresek beren jarduerarako behar duten laguntza aurki dezaten.

Era honetara Bazkondeak egokiago bete ahal izango ditu bere eginkizunak, eta hobeto lortu ahal izango ditu bere helburuak, eta aukera izango du, orobat, enpresek epe luzera izan litzaketen premietarako behar diren helburuak bere gain hartzeko. Prozesu honen hasiera-hasieratik, Bazkondeak, gaurko egoitzak dituen mugak gainditzeko, egoitza beste leku batera eraman beharko zuela pentsatzen hasi zenetik, konpromiso hori betetzeko bidea emango zuen proiektu berritzaile eta malgu bat bideratzeko asmoa hartu zuen.

Eraikuntzaren beraren ospea eta erakar-garritasuna izango dira bere ingurumenera ezin hobeki egokitzen den egoitza honen beste ezaugarri batzuk. Lehiaketara aurkeztu ziren proiektuen erakusketa publikoaren ondoren izan zuten harrera ona oso pozgarri izan zen Bazkonde honentzat, era horretara babesturik aurkitu baitzen orain, lehenengo harria jartzearekin, amaitu den

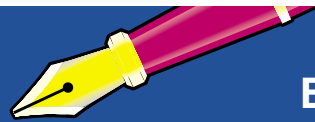
prozesu honen hurrengo urratsak emateko. Arkitektura munduko ordezkariak, batetik, eta Donostiako hiriaren irudi publikoaren ardura duten agenteek bestetik, denek erakutsi zuten oso jarrera ona lehiaketa publikorako aukeratu ziren sei aukeratuak egiten zituzten proposamenen alde, eta orain ikusi ahal izango da nola lehiaketa irabazi zuen maketak oso osorik betetzen dituen Bazkonde honek jarritako baldintza guztiak, eta nola egokitzen den Gipuzkoako enpresen sare bizira.

Era honetara, bada, ekonomia jarduerak probintzia honetan dituen premietara hobeto egokitzen da Gipuzkoako Bazkondea, lehiakortasun maila hobea lortzeko etengabeko aurrerabidean.



Edita: Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Gipuzkoa
Pº Ramón Mª Lili, 6 20.002 - San Sebastián

Diseño, ilustración, infografía y maquetación: F.J. BIENZOBAS, Servicios Infográficos • 943 454 899



Nueva sede adecuada a las necesidades de las empresas

LA Cámara de Gipuzkoa inaugurará, en año y medio, una nueva sede, cuyo objetivo consiste en facilitar una mayor eficiencia para ser útiles a las empresas. La colocación de la primera piedra da inicio a un proceso de construcción de un edificio innovador que también aportará desarrollo a la zona en la que se sitúa.

La idea de proyectar al exterior una imagen acorde con las actividades que en su interior se desarrollan ha presidido el proceso de elección del proyecto ganador, que ofrece una visión de la Cámara como una entidad abierta al empresariado guipuzcoano y preocupada por incorporar los últimos avances en tecnologías de la información. Los seis proyectos que se presentaron a concurso

captaron de manera precisa este espíritu, que pronto podrá materializarse en la Avenida de Tolosa de la capital guipuzcoana.

Este edificio responde a las necesidades que surgen a la Cámara en su labor de planificación de estrategias para beneficiar la actividad del tejido empresarial de nuestro Territorio Histórico. Por tanto, esta sede será un centro de gestión del conocimiento, un punto de referencia de la formación permanente, un escenario preparado para desarrollar contactos y reuniones con importantes entidades provinciales, nacionales e internacionales y una puerta abierta para que las empresas obtengan la ayuda necesaria para su actividad.

La Cámara podrá desarrollar sus funciones y lograr sus objetivos de manera más idónea, posibilitando, además, asumir otros objetivos adecuados a las necesidades de las empresas a largo plazo. Desde el comienzo del proceso, cuando la Cámara se planteó la posibilidad de cambiar de sede para superar las limitaciones de la actual, se mantuvo presente el compromiso de contar con un proyecto innovador y flexible que permitiera cumplir con este compromiso.

El prestigio y atractivo del edificio son otras de las características que presentará esta sede, perfectamente adaptada a su entorno. La buena acogida obtenida desde diversos sectores tras la exposición pública de los proyectos presentados fue motivo ya de satisfacción para la Cámara, que se sintió respaldada a la hora de avanzar en las fases del proceso que ha culminado ahora, con la colocación de la primera piedra. Tanto los representantes del ámbito arquitectónico como los agentes relacionados con la imagen de la ciudad mostraron desde el principio una buena disposición hacia las propuestas de los seis seleccionados para el concurso público, y podrán ahora comprobar cómo la maqueta ganadora se hace realidad cumpliendo todos las condiciones aportadas por la Cámara y adaptándose al dinámico tejido empresarial guipuzcoano.

De este modo, la Cámara de Gipuzkoa se adecua a las necesidades que experimenta la actividad económica de nuestro Territorio Histórico, en su constante progreso para alcanzar mejores cotas de competitividad.





Eliseo Paredes. Presidente de AEGA





«La mejor forma de hacer que el sector avance es la **colaboración** de las instituciones que componemos el tejido de apoyo empresarial»

¿Cuál es su opinión respecto a la liberalización de la venta de automóviles? ¿Qué consecuencias puede tener para los consumidores y el sector?

El espíritu de las medidas de liberalización del sector desde la Unión Europea es positivo y, por lo tanto, no podemos oponernos al mismo sino en todo caso darle la bienvenida. Ahora bien, una cosa es lo que soporta el papel y otra, bien diferente, lo que la realidad suponga.

Los objetivos son loables. Se pretende un abaratamiento de los precios de los automóviles, evitar las grandes diferencias de precios entre los países de la Unión, una mayor transparencia y una mayor libertad de elección en la compra que supere barreras de mercado, tratando de evitar el dominio ejercido por los grandes fabricantes sobre toda la cadena de posventa. Para propiciar todo ello, se favorecerá el acceso de todos los talleres, estén o no ligados a una marca, a la información técnica precisa para poder reparar un vehículo. También es positivo el cambio que supone el reconocimiento del recam-

bio libre y las denominaciones utilizadas entre recambio original y recambio de calidad equivalente.

Sin embargo, siendo todo esto positivo, no podemos negar que existen sombras preocupantes. Estudios recientes apuntan a una disminución en el número de talleres de reparación como consecuencia de los procesos de concentración y especialización que se van a derivar, en parte por esta nueva reglamentación y en parte por las nuevas tecnologías (electrónica, buses multiplexados, ópticas, ordenadores de a bordo, diagnosis, etc.).

Va a ser muy importante la actitud de los fabricantes de vehículos a la hora de definir los criterios y estándares exigibles a un taller para ser distribuidor o taller autorizado. También se

debe definir cómo y a qué precios se va a poder acceder a la información tecnológica. Quedan muchas preguntas que deberán ser respondidas en el futuro. Y como ejemplo de esto que digo basta señalar que el Reglamento 1400/2002 tiene 12 artículos y que el folleto explicativo tiene 104 preguntas y respuestas y 102 páginas, lo que da idea de la complejidad que conllevará la aplicación del mismo.

En cualquier caso, creo que el sector le debe dar la bienvenida dado que, a mi juicio, hay una serie de efectos positivos que, en lo que hace referencia al sector de automoción en Gipuzkoa, se pueden concretar en:

- Optimización de las instalaciones en el caso de aquellos concesionarios que hayan tomado medidas previas.
- Mayor agilidad para dar respuesta a las ventas transfronterizas.
- Mejor acceso a datos de información técnica por parte de los talleres.
- Impulso a las medidas de formación en nuevas tecnologías.



Vamos a prestar una especial atención a los problemas medioambientales

Sigue...

15urtez
komunikazioa errazten

Internet Service Edition Digital Multimedia Design Edition Impression Distribution
Bisainua Argitalpenak Inprimaketa Banaketa Internet Zerbitzua Edizio digitala Multimedia
Impresion Distribucion Servicio Internet Edición Digital Diseño Multimedia Edición

antza
grafikagintza & komunikazioa

943 37 07 38
antzagraf@antza.com
www.antza.com



- Dignificación clara del recambio libre.

Ante los datos de coyuntura del sector, que apuntan a una recesión en la venta de automóviles, ¿qué plan de actuación a corto plazo se plantea?

La recesión en la venta es algo que se estaba dando por descontado en estos últimos ejercicios, dadas las cifras de ventas de los mismos. Sin embargo, no creo que podamos hablar estrictamente de recesión en los términos en que habitualmente se sobreentiende dicha acepción. Hemos de tener en cuenta que seguimos con cifras por encima del millón trescientas mil unidades, cuando hace sólo unos años se hablaba de un mercado que a duras penas llegaba a un millón cien mil vehículos vendidos.

Las medidas han sido ya tomadas. Tenemos un mercado enormemente competitivo, las empresas están acostumbradas a competir y ofrecer calidad y servicio y la concentración, la formación y la cada vez mayor oferta de servicios son los factores diferenciadores estratégicos de las empresas.

¿Cuáles son los principales retos de AEGA como asociación?

El ofrecer cada vez más y mejores servicios a nuestras empresas asociadas. Entre otros servicios, acabamos de poner en marcha una nueva herramienta que permite al taller calcular sus costes con precisión, vamos a desarrollar un completo portal de automoción en Internet, seguiremos potenciando la formación de nuestras empresas, vamos a potenciar de manera decidida la promoción de nuestras empresas asociadas en los medios de comunicación y seguiremos siendo un cauce de comunicación y de lobby cuando sea preciso en las relaciones con la Administración y organismos públicos y privados.

Asimismo, vamos a prestar una especial atención a los problemas medioambientales, especialmente a la organización de sistemas que permitan dar respuesta a las necesidades de las empresas asociadas y muy especialmente a los de los pequeños talleres en este sentido.

¿Y los del sector en Gipuzkoa

El espíritu de las medidas de liberalización del sector de la automoción desde la Unión Europea es positivo

La recesión en la venta de automóviles es algo que se estaba dando por descontado en estos últimos ejercicios

La concentración, la formación y la cada vez mayor oferta de servicios son los factores diferenciadores estratégicos de las empresas

para los concesionarios? ¿Y para los talleres?

En referencia a los concesionarios, deberíamos empezar a hablar ya de distribuidores, nuestro reto de partida es el facilitar cuanta información se produzca en referencia a la nueva normativa de distribución, dado que supone cambios de enorme trascendencia para el sector. Nos hemos centrado en la organización de charlas y jornadas divulgativas, contando con ponentes de reconocido prestigio que ayuden a hacer luz sobre cuantas cuestiones surjan en relación con el Reglamento 1400/2002.

En referencia a los talleres, seguire-

mos potenciando la formación de los mismos, colaborando con los centros de formación de nuestra provincia, desde los Centros de Iniciación Profesional de diversos ayuntamientos y colaborando activamente con los Centros de Formación Profesional Reglada guipuzcoanos.

Entre las acciones que podemos destacar en este sentido podemos señalar la realización del Curso multimedia de Electricidad y Electrónica AUTOMOVE 2000, que se encuentra en proceso de distribución y que fue realizado en el marco del programa Leonardo Da Vinci de la Unión Europea. En estos momentos estamos desarrollando otro curso, dirigido a los carroceros con una filosofía similar.

Quiero destacar aquí que AEGA no se compone únicamente de concesionarios y talleres. Los asociados de AEGA pertenecen a los sectores de venta y reparación de automóviles, motocicletas y vehículos industriales, reparación de mecánica, electricidad, chapa y pintura, servicios de neumáticos, lavado y engrase, distribución y venta de accesorios y recambios y estaciones de servicio. Por lo tanto, todas nuestras actuaciones van encaminadas a potenciar y prestigiar la labor de nuestras empresas, a ayudarles en su formación, a seguir ofreciéndoles información (más de cien comunicaciones anuales), estadísticas sectoriales, apoyo comercial a través del Gabinete de Asistencia Técnica al Comercio, y servicios de asesoramiento jurídico, laboral, contable y fiscal, así como en materia de subvenciones, seguros, etc.

Asimismo, seguiremos colaborando con cuantos organismos sea preciso y, en este sentido, deseo destacar la labor de colaboración permanente y apoyo que hemos recibido en todo momento desde la Cámara de Gipuzkoa, ya que entiendo que una colaboración entre las diversas instituciones que componemos el tejido de apoyo empresarial en Gipuzkoa es la mejor manera de hacer que nuestro sector avance.

En esas líneas vamos a seguir a lo largo de este año que ahora acabamos de estrenar.



La Comisión de Tecnologías de la Información retoma su actividad

La Comisión de Tecnologías de la Información creada por el Consejo Superior de Cámaras ha celebrado en enero una reunión en la que retoma su trabajo, tras un período de inactividad provocado por el proceso electoral de las Cámaras del Estado. Esta Comisión está presidida por la Cámara de Gipuzkoa, decisión tomada por el propio Consejo Superior tras analizar la labor desarrollada en esta materia.

Esta Comisión nace con varios objetivos concretos. En el aspecto que afecta a las Cámaras, persigue conseguir que todas colaboren en la concienciación del sector empresarial sobre la importancia de incorporar a su actividad las nuevas tecnologías. Para ello, los integrantes de la Comisión trabajarán por que en las Cámaras, su personal esté cualificado en esta materia, lo que deberá repercutir en el desarrollo de mayor número de servicios para la propia gestión cameral.

Progresiva adaptación

Junto a ello, las Cámaras del Estado deben adaptar progresivamente a las tecnologías de la información sus servicios tradicionales, así como colaborar en el impulso de proyectos conjuntos que se enmarcan en este ámbito, tales como el Espacio Virtual Empresarial Cameral o Camerfirma. Todo ello, bajo la premisa de que, a corto plazo, se aplique un modelo de negocio claro y rentable a los productos y servicios resultantes de este esfuerzo.

Si bien el primer paso corresponde a las Cámaras, la Comisión de Tecnologías de la Información también considera que este trabajo debe repercutir en el ámbito empresarial, de tal manera que se conviertan en líderes y guías del proceso de incorporación de estas nuevas herramientas en la gestión de las empresas.

“
Esta Comisión está
presidida por la Cámara
de Gipuzkoa, decisión
tomada por el propio
Consejo Superior tras
analizar la labor desarrollada
en esta materia



“
Persigue conseguir
que todas colaboren en
la concienciación del
sector empresarial sobre
la importancia de
incorporar a su actividad
las nuevas tecnologías

Reconstitución

En la primera reunión del año 2003, la Cámara de Gipuzkoa, como presidenta de la Comisión, presentó el plan de actuación elaborado con anterioridad a que se iniciara el proceso electoral de las Cámaras, que fue aprobado. En él se recogen los objetivos y las propuestas de actuación a medio plazo, como guía del trabajo que desarrollará a lo largo del año. La elaboración de un inventario de acciones desarrolladas por las Cámaras en el ámbito de las tecnologías de la información se definió como la primera actuación a desarrollar para, a partir de ella, comenzar a recoger nuevas propuestas que faciliten la consecución de los objetivos.

En esta primera toma de contacto participaron las Cámaras de Albacete, Alicante, Burgos, Cádiz, Cantabria, Castellón, Ciudad Real, Ferrol, Huesca, Las Palmas, Madrid, Mallorca, Murcia, Oviedo, La Rioja, Salamanca, Santa Cruz de Tenerife, Santiago de Compostela, Teruel, Valencia, Vigo y Zaragoza.

Esta excelente acogida, unida a la presencia de representantes de Camerdata y Camerfirma y la conciencia por parte de la Cámara de Gipuzkoa del interés de otras Cámaras por participar y que, por diversos motivos, no pudieron estar presentes en esta reunión de reinicio de actividades, augura unos excelentes resultados de la iniciativa.

La Comisión de Tecnologías de la Información fue constituida el 31 de mayo de 2000 bajo la presidencia de la Cámara de Gipuzkoa, y desde entonces se ha reunido en tres ocasiones, durante las que ha diagnosticado la situación del proceso de adaptación de las empresas a la Sociedad de la Información, y ha definido un plan de actuación para impulsarlo.



La Cámara de Gipuzkoa reconoce la dedicación de toda una vida a la actividad artesanal al luthier donostiarra Javier Argañiz

Un fabricante de escopetas, un herrero y un fabricante de pelotas reciben los Diplomas a los Artesanos en su XIII edición

El fabricante de escopetas de Eibar Juan Ramón Zubillaga, el herrero oiartzuarra Pedro M^º Zalacain y el fabricante de pelotas de Azkoitia Alberto González recibieron los tradicionales diplomas de artesanos con los que la Cámara de Gipuzkoa destaca la aportación silenciosa de estas personas a la cultura y economía guipuzcoanas. Javier Argañiz fue merecedor del diploma de reconocimiento a toda una vida dedicada a la actividad

artesanal, que ha desarrollado como luthier en Donostia.

El jurado compuesto por Félix Iraola, Fermín Leizaola, Juan Garmendia Larrañaga, Jone Idiazabal, Kepa Oliveri e Iñigo Zabaleta decidió, por unanimidad, otorgar a estos artesanos los galardones que ya se han convertido en una tradición, al cumplir este año su XIII edición.

El acto de entrega se desarrolló en la sala de la Cámara de la calle Camino

de Donostia y contó con la asistencia de un público compuesto principalmente por artesanos premiados en ocasiones anteriores que acuden sin falta a la cita anual para felicitar a sus compañeros.

Evitar el olvido

Los diplomas de "Artesano Tradicional de Gipuzkoa" y el de reconocimiento a toda una vida dedicada a la actividad



Premios



Destaca su aportación a la riqueza guipuzcoana y su esfuerzo por conservar antiguas costumbres

artesanal se instituyeron con el objetivo de impedir que la labor de estos profesionales permanezca en el olvido. Su aportación a la riqueza guipuzcoana y su esfuerzo por conservar antiguas costumbres que forman parte del bagaje cultural vasco no merecen ser engullidos por una economía basada en la productividad y en las nuevas tecnologías. Así lo piensa la Cámara de Gipuzkoa, que ha apostado por dedicarles, por lo menos, un día del año para agradecerles su dedicación y esfuerzo.

El acto de entrega de los diplomas contó con la presencia del historiador Javier Sada, que pronunció una ponencia sobre la evolución de la artesanía en nuestro Territorio Histórico, con anécdotas de oficios ya desaparecidos y la incidencia de otros en el devenir económico de Gipuzkoa.

Grupo numeroso

Los cuatro artesanos se incorporan así a la larga lista de receptores de este homenaje, que el pasado año se dedicó al papelero de Hondarribia José Ramón Alejandre, el maquetista donostiarra Juan Carlos Jiménez, el tallista de Azpeitia Manuel San Juan y el cesterero



Los cuatro artesanos se incorporan así a la larga lista de receptores de este homenaje

de Ergobia Juan Larburu.

La entrega de los diplomas lleva aparejada una dotación económica de 450 euros aunque, en opinión de muchos de los premiados, el verdade-



El acto de entrega de los diplomas contó con la presencia del historiador Javier Sada

ro galardón se encuentra en la satisfacción por recibir el apoyo y el agradecimiento por una labor desarrollada en la sombra que, sin embargo, requiere todo su mimo y dedicación.



EMPRESA NACIONAL DE TRANSPORTE URGENTE CON 220 DELEGACIONES

LE OFRECE LA OPORTUNIDAD DE ABRIR SU PROPIO NEGOCIO

**TOURLINE
EXPRESS**

www.tourlineexpress.com

Si está interesado, contacte con nuestro departamento de franquicias

902 34 33 22
franquicia@tourlineexpress.com





Radiografía del comercio guipuzcoano

Un sondeo realizado por la Cámara de Gipuzkoa entre el sector comercial de nuestro Territorio Histórico concluye que el 80% de los establecimientos tienen carácter familiar, el 50% tiene más de 20 años de vida, y uno de cada tres comerciantes tienen más de 55 años

El estudio revela que el 44% de los comerciantes declara tener ordenador, de los que el 29% está conectado a Internet y tan sólo un 4,3% vende sus productos a través de Internet. El perfil del comercio que utiliza las tecnologías de la información es el de negocio no familiar, con propietario menor de 35 años y con más de diez trabajadores.

En este ámbito, y con el objetivo de incrementar los porcentajes, la Cámara realiza diversas actividades encaminadas a potenciar la incorporación de las tecnologías de la información en la gestión de estos establecimientos. Jornadas informativas, envío de información por la Red a través del servicio Infodenda, creación de una feria para comerciantes virtual o puesta en marcha de una comunidad virtual entre asociaciones de comerciantes son sólo alguno de los ejemplos.

Asociacionismo

El sondeo de opinión realizado entre el sector comercial de nuestro Territorio Histórico también ofrece datos relevantes sobre el asociacionismo, apuesta tradicional de la Cámara de Gipuzkoa, que considera que de este modo los intereses de los comerciantes se ven mejor defendidos. Más de la mitad de estos negocios, concretamente el 56,5%, declara pertenecer a algún tipo de asociación, de los que el 41,1% son miembros de asociaciones zonales. El grado de satisfacción sobre su pertenencia es alto.

BOUTIQUE



El 44% de los comerciantes declara tener ordenador, de los que el 29% están conectados a Internet



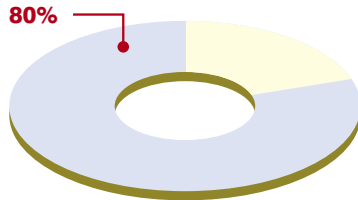
El porcentaje de comercios que tienen base de datos de sus clientes no alcanza el 20%



Resultados del sondeo

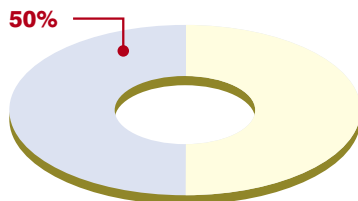
Tipo de negocio

Negocio familiar



Años de actividad

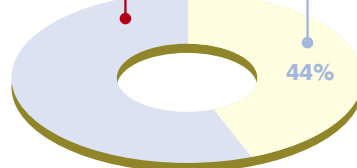
Más de 20 años



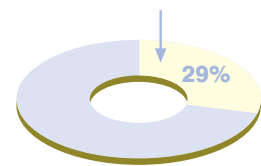
Tres de cada cuatro comerciantes guipuzcoanos afirman conocer el grado de satisfacción de sus clientes, aunque tan sólo el 6% de ellos han realizado acciones para obtener estadísticas

Informatización

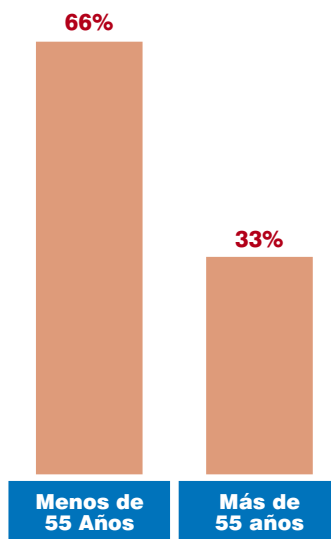
No tiene ordenador



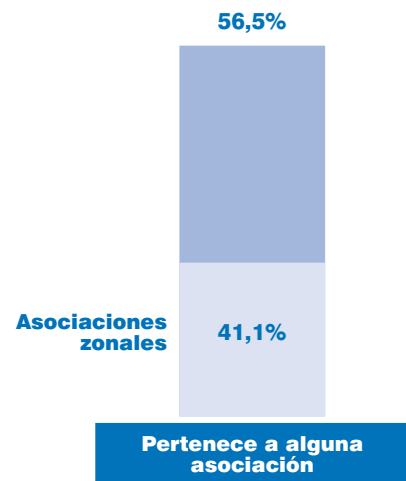
Conectado a internet



Edad del comerciante



Pertenencia a asociaciones de comerciantes



Tres de cada cuatro comerciantes guipuzcoanos afirman conocer el grado de satisfacción de sus clientes, aunque tan sólo el 6% de ellos han realizado acciones para obtener estadísticas. Con el objetivo de cubrir esta carencia, la Cámara de Gipuzkoa ha preparado para la Semana de Comercio una iniciativa que consiste en facilitar al sector la herramienta necesaria para que realicen su propio sondeo y conozcan, de manera más fiable, el grado de satisfacción de los consumidores.

Uso de tarjetas

Otro de los aspectos en los que incide

este estudio es la comisión que les cobran las entidades financieras por admitir el pago con tarjetas de crédito y débito.

En este sentido, el 40% de los comercios no ha intentado nunca negociar con su entidad la comisión, que en el caso de VISA asciende a un 2,8% y en el de las tarjetas propias de la entidad a un 2%.

Acciones promocionales

Aproximadamente la mitad de los comercios realiza acciones promocionales, y dos de cada tres se han publicado ocasionalmente. Sin embargo, el

porcentaje de comercios que tienen base de datos de sus clientes no alcanza el 20%, cuando la Cámara considera que esta información es imprescindible en una buena gestión de las actividades promocionales.

Igualmente, la Cámara apuesta por incrementar esta actividad, dado que el marketing y la publicidad son herramientas muy útiles para mejorar los resultados de la gestión comercial. Las jornadas de sensibilización y el intercambio de experiencias entre quienes habitualmente realiza este tipo de acciones son dos de los vehículos utilizados por la Cámara para intentar que esta actitud se generalice.



Formación ligada a la internacionalización

No decimos nada nuevo cuando planteamos que el periodo de formación de un profesional abarca toda su vida laboral, que los vertiginosos cambios que se están dando a todos los niveles implican una actualización de los conocimientos a la que ningún profesional puede abstraerse, y que los tiempos en que la formación se limitaba al periodo de tiempo anterior a la inmersión en el mundo laboral han sido superados. Todo esto, que vale para cualquier actividad profesional, adquiere mayor relevancia en el campo del comercio internacional, donde la globalización y la competencia son cada día más fuertes.

Este cambio que se está produciendo a nivel mundial tiene como una de sus principales razones la continua evolución que han sufrido las tecnologías de la información y de la comunicación.

Atrás han quedado los años en que la comunicación postal permitía tomarse un mayor tiempo para la respuesta, en los que no todo era urgente. En la actualidad, el mail que se recibe por la mañana tiene que tener respuesta el mismo día, no tenemos tanto tiempo para preparar las respuestas, lo que nos exige tener un conocimiento completo de lo que nos rodea.

Amplia oferta

En el momento actual existen diferentes ofertas formativas que permiten compatibilizar la actividad profesional con la formación. Bien mediante cursos presenciales y, sobre todo, utilizando las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para seguir cursos formativos a distancia y según el horario que a cada uno le convenga.

Esta situación exige modificar la



En el ámbito del comercio internacional, la globalización y la competencia son cada día más fuertes



Atrás han quedado los años en que la comunicación postal permitía tomarse un mayor tiempo para la respuesta

forma en que se imparte la formación, permite aumentar el número de cursos, pero sobre todo facilita centrar los temarios y reducir de esta forma su duración. Se ha dado por tanto una evolución de los cursos generalistas a seminarios temáticos que compatibilizan la formación presencial con las tutorías virtuales y que, sobre todo, tiene un componente práctico que permite su utilización inmediata.

Una formación cuanto más completa es mejor, pero los elementos que más se valoran en la actualidad por nuestras empresas son:

- Conocimiento de culturas y países, no sólo de las lenguas, capacidad de integración en culturas diferentes, amplitud de miras.
- Capacidad de análisis para estudiar mercados, identificar las oportunidades y traducirlas en oportunidad de negocio
- Conocimientos de las políticas arancelarias, funcionamiento de las mismas y operativa legal.
- Contratación, logística y financiación.

¿Tenemos una oferta formativa suficiente en nuestro entorno para, por un lado, formar a las personas que se inician en el campo de la internacionalización y, por otro, mantener actualizados los conocimientos?

La respuesta es que sí y que estamos trabajando para mantenerla actualizada.

La experiencia de la Cámara de Gipuzkoa

Dentro de la oferta formativa de la Cámara de Gipuzkoa, los temas relacionados con la internacionalización



Internacionalización

han tenido una importancia capital dentro de nuestra oferta formativa, siendo en la actualidad uno de los pilares de la formación ofrecida a las empresas guipuzcoanas.

Todos los niveles de responsabilidad en la empresa disponen de cursos adaptados a sus necesidades, en los que pueden reciclarse y adecuar sus conocimientos a las nuevas tendencias que se están dando en la negociación internacional.

La problemática del transporte, Incoterms y los trámites aduaneros, así como los medios de pago son los temas que mas demandan las empresas guipuzcoanas desde el punto de vista de personal administrativo de los departamentos de internacionalización.

La definición de las estrategias de Internacionalización, así como el análisis de las repercusiones que cualquier implantación en el exterior pueden tener en la empresa son los temas que mayor interés despiertan entre los directivos de nuestras empresas, y son objeto de discusión dentro del programa BIKAIN, dirigido a los cargos ejecu-

tivos de nuestras empresas.

Con una experiencia acumulada de más de quince años, son ya cerca de 500 los alumnos que han seguido la formación de postgrado en Comercio Internacional, que inicialmente realizaba la Cámara de Gipuzkoa en solitario y, desde hace cinco años en virtud de un convenio, junto con la Universidad de Deusto (ESTE), que otorga el título académico de EXPERTO.

Por este curso han pasado numerosos responsables de exportación de las empresas guipuzcoanas. Es una

formación dirigida a la acción que permite desde el primer día avanzar en el conocimiento del negocio internacional, complementándolo con las prácticas en las empresas exportadoras que todos ellos realizan a lo largo del curso.

La formación virtual

El área de internacionalización fue la primera en incorporar cursos virtuales en la oferta formativa de Comercio Exterior de la Cámara de Gipuzkoa. El curso "Cómo operar en Mercados Internacionales" fue el primero que se presentó en el servicio de Formación Virtual Empresarial de la Cámara de Gipuzkoa, y por el mismo ya han pasado numerosos ejecutivos de empresas guipuzcoanas que se han aprovechado de la facilidad de seguimiento que supone un curso a distancia para mantener sus conocimientos al día.

Nuevos cursos de marketing internacional, transporte y logística, entre otros, han sido incorporados al servicio de Formación Virtual Empresarial de la Cámara de Gipuzkoa.



Los temas relacionados con la internacionalización han tenido una importancia capital dentro de la oferta formativa de la Cámara



Primer Grupo Vasco en fabricación y desarrollo de productos basados en tecnología Linux.

WWW.DUNSOFT.COM
EL VALOR DE LA TECNOLOGÍA

FLEXIBLE

ECONOMICO

EN TIEMPO REAL

SEGURO



EL SISTEMA MAS AVANZADO Y QUE MEJOR SE ADAPTA AL ENTORNO EMPRESARIAL DE LAS PYMES. (PERSONALIZADO PARA CADA EMPRESA)

DEBIDO A SU ARQUITECTURA, DISEÑO, HERRAMIENTAS Y BASES DE DATOS UTILIZADOS, SU COSTE ES REALMENTE ECONOMICO.

CONTROL DE PRESENCIA EN EL PUESTO DE TRABAJO
RECIBIDA DE DATOS EN PLANTA (FICHAJE DE OPERACIONES, BOMBAS, MATERIALES, RUTAS, ETC.)

TODAS ESTAS OPERACIONES SE EFECTUAN EN TIEMPO REAL
UTILIZA EXCLUSIVAMENTE UNA TARJETA DE CODIGO DE BARRAS POR TRABAJADOR

SE ELIMINA TODA INTERVENCION MANUAL DEL OPERARIO

EMPRESAS LIDERES QUE HAN CONFIADO EN NOSOTROS
GRUPO TTT (BERGARA) KRUMETAL (ANDDAIN)
VENTANAS SAN MIGUEL (USURBIL)... ENTRE OTROS

PROGRAMA HOBEKI DIGITALA

SUBVENCIONABLE
POR:

PROGRAMA E-GIPUZKOA 2005

TLF: 943260567-DUNSOFT@DUNSOFT.COM-DONOSTIA-PAMPLONA-MADRID



Prestakuntza Enpresariala Urtarrila-Ekaina 2003 Formación Empresarial Enero-Junio 2003

TITULO	FECHA	HORARIO	HRS.
RECURSOS HUMANOS / GIZA BALIABIDEAK			
• Hablar en público: como comunicar con eficacia (M,X,J)	11/03 a 19/03	16,00 a 20,00	20
• El sistema retributivo: nuevas tendencias (X)	02/04 a 09/04	09,00 a 18,30	16
• Proyectos de mejora en la comunicación interna en la empresa	08/04 y 09/04	09,00 a 18,30	16
• La Inteligencia emocional en la Gestión de Personas (J)	08/05 y 15/05	09,00 a 18,30	16
• Dirección de equipos de trabajo	12/05 a 15/05	16,00 a 20,00	16
• La gestión de personas basada en competencias (J)	29/05 a 12/06	09,00 a 18,30	24
• Gestión eficaz de tiempo	09/06 a 11/06	16,00 a 20,00	12
COMERCIO INTERNACIONAL / NAZIOARTEKO MERKATARITZA			
• Internet como instrum. de búsqueda de información sobre mercados exteriores (L,X)	24/02 a 05/03	16,00 a 18,30	10
• Formas de cobros y pagos internacionales (X,J)	05/03 a 13/03	16,00 a 19,00	12
• Los INCOTERMS y el Transporte Internacional (L,X,J)	24/03 a 07/04	15,30 a 18,30	21
FISCAL - LABORAL - MERCANTIL / ZERGAK - LANA - MERKATARITZA			
• Curso Superior de Tributación (L,M,X,J)	10/02 a 14/05	17,30 a 20,30	138
• La gestión fiscal de la empresa: modificaciones del I.R.PF. (L,M)	10/03 a 18/03	16,30 a 19,30	12
• Normativa laboral y seguridad social (M,J)	18/03 a 15/04	16,00 a 20,00	36
• Curso práctico de confección de nóminas y seguros sociales (M,J)	20/05 a 10/06	16,00 a 20,00	28
MARKETING / MARKETINA			
• Tratamiento de objeción: manejo verbal de las objeciones en la relación comercial	17/02 a 21/02	16,30 a 20,30	20
• Análisis de necesidades y grado de satisfacción de clientes (L,M)	24/02 a 04/03	16,00 a 20,00	16
• Cómo mejorar el servicio al cliente	10/03 a 14/03	16,00 a 20,00	20
• Procesos de fidelización de clientes	18/03	16,00 a 20,00	4
• CRM. Gestión de las relaciones con los clientes (L,X,J)	24/03 a 26/03	16,00 a 20,00	12
• Práctico para asignar objetivos de ventas (L,M,J)	24/03 a 10/04	17,00 a 20,00	27
• Política de Precios	31/03 a 02/04	16,00 a 20,00	12
• Estrategias para el éxito en la acción comercial	07/04 a 10/04	16,00 a 20,00	16
• Técnicas de Negociación y Gestión Comercial (L,M,X)	12/05 a 21/05	17,00 a 21,00	24
• Sistemas de remuneración variable para el equipo comercial (L,M,X)	26/05 a 28/05	16,30 a 20,30	12
• Planificación comercial y de marketing (L,M)	02/06 a 10/06	16,30 a 21,00	18
LOGISTICA Y COMPRAS / LOGISTIKA ETA EROSKETA			
• Curso Superior de Compras	17/02 a 01/07	09,30 a 18,00	123
• La gestión estratégica de compras (L,M)	17/02 y 18/02	09,30 a 18,00	14
• La compra de bienes y la contratación de servicios	03/03 y 04/03	09,30 a 18,00	14
• Gestión de precios y ofertas	17/03 y 18/03	09,30 a 18,00	14
• La negociación en la compra	31/03 y 01/04	09,30 a 18,00	14
• La gestión integral de aprovisionamientos y stocks	28/04 y 29/04	09,30 a 18,00	14
• Compras internacionales	19/05 y 20/05	09,30 a 18,00	14
• Evaluación y homologación de proveedores. Calidad concertada	02/06 y 03/06	09,30 a 18,00	14
• La gestión económica de compras	16/06 y 17/06	09,30 a 18,00	14
• La gestión de compras y la financiación y test-coloquio final	30/06 y 01/07	09,30 a 18,00	11
• Logística y análisis de costos (M,J)	11/02 a 20/02	16,00 a 20,00	16
• Transporte y distribución (M,X,J)	01/04 a 10/04	16,00 a 20,00	20
GESTIÓN ADMINISTRATIVA / ADMINISTRATIO KUDEAKETA			
• El archivo: cómo organizar la información	24/02 a 27/02	16,00 a 20,00	16
• La secretaria eficaz en la empresa competitiva	19/05 a 23/05	16,00 a 20,00	20



TITULO	FECHA	HORARIO	HRS.
FINANCIERA / FINANTZARI			
• Control y análisis de costes: imprescindible en el análisis de la empresa	13/02	09,00 a 18,30	8
• Curso práctico de bolsa	17/02 a 20/02	16,30 a 20,30	16
• Diagnóstico económico-financiero	17/03 a 21/03	16,00 a 20,00	20
• El cuadro de mando integral	08/04 y 09/04	16,00 a 20,00	8
• Análisis de los estados financieros (L,X,J)	05/05 a 29/05	17,00 a 20,00	33
• Gestión de impagados	19/05 a 22/05	16,00 a 20,00	16
• Gestión de Tesorería	09/06 a 11/06	16,00 a 20,00	12
CALIDAD - MEDIO AMBIENTE- SEGURIDAD / KALITATE - INGURUGIRO – SEGURANTZA			
• Sistemas de gestión de calidad. ISO 9001:2000 (J)	20/02 a 06/03	09,00 a 18,30	24
• Modelo EFQM de Excelencia Empresarial	24/02 a 26/02	16,00 a 20,00	12
• Sistemas de gestión medioambiental ISO 14.001	03/03 a 05/03	16,00 a 20,00	12
• Adaptación a la norma ISO 9001:2000	06/03	09,00 a 18,30	8
• Gestión de proyectos (J)	20/03 a 03/04	09,00 a 18,30	24
• Costes de calidad y no calidad (M)	25/03 y 01/04	09,30 a 18,00	14
• Sistemas de Gestión en Prevención de Riesgos Laborales UNE 81.900	25/03 y 26/03	09,30 a 18,30	12
• Desarrollar un sist. de gestión medioamb. a partir de un sist. de gestión de calidad	02/04 y 09/04	09,00 a 18,30	16
• De la ISO 9000:2000 al modelo EFQM	10/04	09,00 a 18,30	8
• Medición de la satisfacción de clientes	07/05 y 08/05	09,30 a 18,30	12
• Las obligaciones de la empresa ante las leyes medioambientales	06/05 a 08/05	16,00 a 20,00	12
• Auditorías de calidad ISO 9001:2000	13/05 y 20/05	09,00 a 18,30	12
• Objetivos e indicadores de medida (J)	22/05 y 29/05	09,30 a 18,00	14
• Cómo llevar a cabo la transición hacia la ISO /TS 16949:2002	27/05 y 28/05	09,00 a 18,30	16
• Sistemas integrados de calidad, prevención y medio ambiente (L,M,X)	03/06 y 04/06	09,00 a 18,30	16
• Auditorías de prevención de riesgos laborales	05/06 y 12/06	09,00 a 18,30	16
TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN / INFORMAZIO-KOMUNIKAZIO TEKNOLOGIAK			
INTERNET / INTERNET			
• Microsoft Outlook 2000: cómo organizar su agenda de trabajo	10/03 y 11/03	16,00 a 20,00	8
• Microsoft FrontPage 2000	07/04 a 10/04	16,00 a 20,00	16
OFFICE 2000 / OFFICE 2000a			
• Word 2000	10/02 a 13/02	16,00 a 20,00	16
• Excel 2000	17/02 a 20/02	16,00 a 20,00	16
• Access 2000	24/02 a 27/02	16,00 a 20,00	16
• Creación de presentaciones con Power Point 2000	03/03 a 06/03	16,00 a 20,00	16
• Word 2000 avanzado	10/03 a 13/03	16,00 a 20,00	16
• Excel 2000 avanzado	17/03 a 20/03	16,00 a 20,00	16
• Windows XP	24/03 a 27/03	16,00 a 19,00	12
• Word para documentos largos	31/03 a 02/04	16,00 a 19,00	9
• Aplicaciones financieras de la hoja de cálculo	07/04 a 10/04	16,00 a 20,00	16
PROGRAMACIÓN			
• Access 2000: programación	27/01 a 30/01	16,00 a 20,00	16
• Visual Basic 6. Fundamentos	24/02 a 27/02	16,00 a 20,00	16
• Optimización de la explotación de bases de datos	17/03 a 20/03	16,00 a 20,00	16
• Visual Basic 6. Avanzado	24/03 a 27/03	16,00 a 20,00	16
LINUX			
• Sistema operativo LINUX	07/04 a 10/04	16,00 a 20,00	16

L: lunes M: martes X: miércoles J: jueves V: viernes

Información e inscripción: Cámara de Gipuzkoa. Tlf.: 943272100. Fax: 943293276

e-mail: formacion@camaragipuzkoa.com Internet: <http://www.camaragipuzkoa.com>



Los grupos de trabajo inician un nuevo ejercicio en su labor de análisis de asuntos económicos

Los grupos de trabajo de la Cámara inician un nuevo año, en el que abordarán cuestiones como la reciente reforma del IRPF, la propiedad intelectual de proyectos industriales, los horarios comerciales o la ampliación exterior del Puerto de Pasajes. Esta iniciativa persigue recoger las inquietudes mostradas por los miembros del Pleno de la Cámara de Gipuzkoa, que a su vez constituyen una fiel representación del tejido empresarial de nuestro Territorio Histórico.

Los grupos de trabajo tienen una larga trayectoria en su labor de análisis y propuesta de actuaciones. Su cometido se centra en el estudio de asuntos, generalmente relacionados con materias fiscales y legislativas, además de proyectos que afectan al desarrollo económico guipuzcoano, con anticipación. Antes de su exposición pública, los miembros de los grupos de trabajo ya se han formado una opinión de estas cuestiones, para después realizar propuestas en forma de aportaciones o modificaciones.

Asuntos de interés

Otro de sus objetivos consiste en analizar los asuntos importantes de actualidad que crean opinión y aportar posteriormente sus sugerencias. Sus resultados son estudiados por el Pleno y el Comité y, en caso de su aprobación, la Cámara asume las conclusiones como propias y se posiciona respecto a los asuntos de actualidad tratados.

Los grupos de trabajo están conformados tanto por miembros del Pleno como por la estructura de la Cámara, con lo que se asegura la plena representatividad. Más aún, cuando existe la posibilidad de que, bien a propuesta

“
Están formados tanto por miembros del Pleno como por la estructura de la Cámara, lo que asegura la plena representatividad

“
Tienen una larga trayectoria en su labor de análisis y propuesta de actuaciones

“
De este modo, la Cámara de Gipuzkoa crea una dinámica que le permite garantizar una participación plena de todos sus integrantes

del Pleno o de la estructura de la Cámara, en estas reuniones pueden participar especialistas de las áreas que se van a tratar y que no forman parte de la propia Cámara. Esta medida refuerza la idea de pluralidad con la que funcionan los grupos.

Diversidad de cuestiones

Durante el año 2003, serán seis los gru-

pos de trabajo que desarrollen su actividad. El de Industria abordará asuntos como los polos de innovación o la propiedad intelectual. El de pymes, entre otros, los expedientes de implantación de grandes empresas, los horarios comerciales y la modernización del sector. Estas cuestiones también serán tratadas por el grupo de distribución, que representa a las grandes superficies comerciales.

La ampliación exterior del Puerto de Pasajes, proyecto por el que la Cámara de Gipuzkoa ha apostado tradicionalmente y en cuyo desarrollo se encuentra totalmente implicada, será el objeto central de las reuniones que mantengan a lo largo del año el grupo de trabajo del Puerto. Los transportes también son motivo de atención de otro de los grupos, que reflexionará sobre el futuro del sector y la intermodalidad. Por último, el grupo de fiscal analizará la reforma del IRPF, la de la financiación local y el balance del nuevo Concierto Económico.

Carácter abierto

No obstante, hay que destacar el carácter abierto de estas reuniones. Si bien existen propuestas de una serie de cuestiones, los miembros de los grupos tienen plena libertad de sugerir otros asuntos que les preocupen, o incorporar nuevos temas que surjan al hilo de la actualidad económica.

De este modo, la Cámara de Gipuzkoa crea una dinámica que le permite garantizar una participación plena de todos sus integrantes, además de mantenerse permanentemente informada sobre materias de actualidad que afectan al tejido empresarial de nuestro Territorio Histórico, con una opinión formada.



Pakea convoca el Premio Jesús M^a de Alkain de salud y seguridad laboral

La Mutua de Accidentes Pakea ha convocado el I Premio Jesús M^a de Alkain, que reconoce proyectos de diseño saludable y seguro de herramientas, instrumentos y puestos de trabajo. Este premio, instituido por Pakea en recuerdo de Jesús M^a de Alkain, está dotado con 25.000 euros y promocionado por Confebask y la Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo.

Los proyectos que opten a este premio deberán estar en el mercado con posterioridad al 1 de enero de 2001, realizados por autores individuales o equipos cuyos diseños o aplicaciones se encuentren a disposición de las empresas en el mercado del Estado. Todos ellos deberán estar orientados a la pre-

vencción de riesgos laborales y a la medicina de trabajo, y dar respuesta al diseño de herramientas e instrumentos, a los aspectos ergonómicos de los puestos de trabajo, y a la aplicación psicosocial de herramientas, maquinarias o puestos de trabajo.

Orientación práctica

Otras de las características que se exige a los proyectos presentados consisten en que estén particularmente orientados a su aplicación práctica en la empresa, y en que se encuentren especialmente dirigidos a resolver problemas que en este ámbito surge en la pequeña y mediana empresa. La entrega de estas propuestas se realizará en la sede de

Pakea, situada en la calle Camino de Donostia.

El I Premio Jesús M^a de Alkain tiene una periodicidad bienal y, en su primera edición, se convoca en el ámbito estatal, aunque para posteriores convocatorias se estudia ampliar su radio de acción a toda Europa.

Jurado de alto nivel

El jurado encargado de emitir un laudo tiene una composición de alto nivel, y en él se encuentran representados los agentes relacionados con la seguridad en el trabajo, así como las administraciones central y autonómica. Así, la presidencia la ocupa el ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, mientras que las vocalías corresponden a un representante de la consejería de Justicia, Empleo y Seguridad Social, otro de la Asociación para la Prevención de Accidentes APA, otro de AMAT, un representante de la Universidad del País Vasco, un vocal de la familia Alkain, otro del Grupo Correo, otro de Adeg, representantes de la Agencia Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo, de Confebask y de Pakea.

Ponemos el mercado exterior al alcance de su empresa.



kutxa **Empresas**



OFICINAS EN:

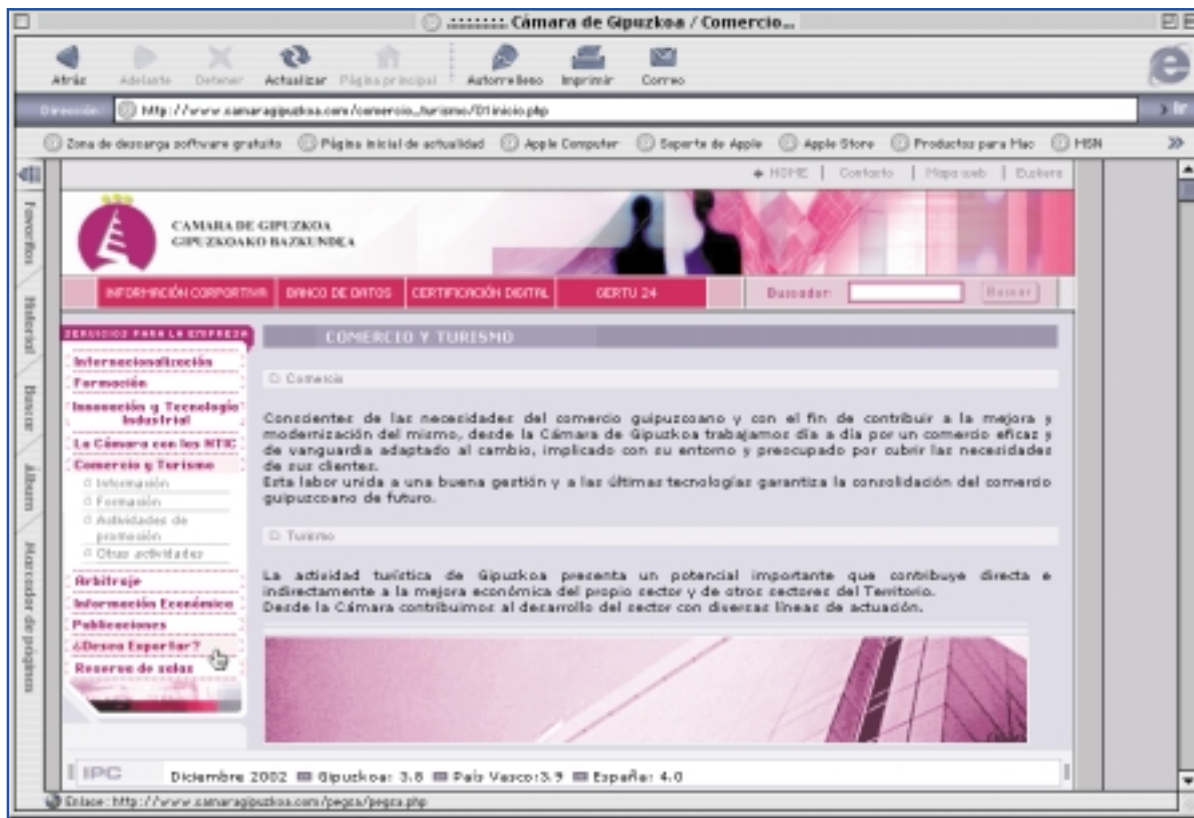
GIPUZKOA • VITORIA • MADRID • BARCELONA • FRANCIA: Hendaya y Bayona

Si su empresa desea realizar operaciones de **comercio exterior**, cuente con el asesoramiento y la amplia experiencia de nuestro equipo de profesionales especializados y una amplia red de corresponsales que le ayudarán a tramitar **todo tipo de operaciones**.

Servicio Internacional

- Créditos documentarios.
- Avales.
- Remesas.
- Cheques y transferencias.
- Seguros de cambio y opciones.
- Cuentas en divisas.
- Financiación en pesetas y divisas.
- Crédito comprador
- Forfaiting.
- Informes comerciales.
- Pólizas Cesce.





La Cámara de Gipuzkoa innova su sitio web

La Cámara de Gipuzkoa ha innovado su sitio web, www.camara-gipuzkoa.com, con la introducción de modificaciones que facilitan el acceso de las empresas a la amplia oferta de servicios contemplada. Esta reestructuración, que afecta tanto al diseño como a los contenidos de la página, responde a la preocupación de la Cámara por impulsar la utilización de las tecnologías de la información entre el tejido empresarial, al incorporar en versión on – line los servicios que tradicionalmente desarrolla y crear otros nuevos diseñados exclusivamente para disponer de ellos a través de las tecnologías de la información. De este modo, y aunque el sitio web que informaba de las actividades de la Cámara hasta ahora se mantenía actualizado con regularidad, la atención dedicada a partir de ahora a esta ventana de información será aún mayor.



La atención dedicada a partir de ahora a esta ventana de información será aún mayor

Características de la página

Solicitud de servicios a través de Internet. Actualmente, ya es posible realizar solicitudes on-line de servicios ofrecidos por la Cámara, como reserva de salas para reuniones, estudios de mercado, publicaciones, libros, información sobre empresas y bases de datos, etc. Se están ultimando los detalles

para posibilitar la realización del proceso completo mediante el pago on-line, a través de tarjeta de crédito.

Diseño profesional. Dado que uno de los aspectos fundamentales para hacer más agradable la navegación por grandes cantidades de información es el diseño gráfico del sitio web, se ha dedicado especial atención a conseguir un aspecto gráfico moderno, agradable y profesional. Para ello, se ha contado con la labor de asesoría externa de una empresa especializada.

Compatibilidad con los estándares. Se ha hecho un especial esfuerzo en garantizar la compatibilidad del sitio web con las últimas versiones de los principales navegadores del mercado, Netscape e Internet Explorer, de tal forma que no se deje a nadie fuera por usar un navegador u otro.

Idiomas. Aunque la web inicialmente sale con su contenido mayoritaria-



mente en castellano e intercalados en euskara, se está trabajando activamente en la traducción de la misma a las dos lenguas oficiales. Se preparan así mismo varias secciones con información general sobre las actividades de la Cámara en inglés y francés.

Todos los servicios en nueve áreas

La web se estructura en las siguientes nueve categorías base:

- **Internacionalización.** En esta categoría podemos encontrar información sobre ferias y misiones que organiza o donde participa la Cámara de Gipuzkoa, el servicio Gertu24, servicios de consultoría, estudios de mercado, boletín de mercados internacionales, programa Pie-Pipe, certificados de origen, cuadernos ATA, etc.
- **Formación.** Se informa de los cursos a impartir en el plan de formación empresarial, programa Bikain para directivos, Formación Empresarial Virtual, programación de cursos a medida, cursos de postgrado, formación para el comercio, etc.
- **Industria.** Gestión de residuos, medio ambiente, bolsa de subcontratación, ferias.
- **Tecnologías de la Información.** Programas y aplicaciones de nuevas tecnologías y proyectos europeos en los que trabaja la Cámara y pone a disposición del empresario guipuzcoano: Certificación Digital, EnDatos, Geodice, Xml-Km, Cape, etc.
- **Comercio y Turismo.** Presentación de programas y actividades realizadas por este departamento, como Infodenda, Dendamóvil, ferias, servicios de consultoría y análisis de viabilidad, cursos de formación, jornadas, eventos, Premios al Comercio, Concurso de Escaparates o Turideia.
- **Arbitraje.** La Cámara de Gipuzkoa tiene una larga experiencia en arbitraje comercial. En esta



Se ha hecho un especial esfuerzo en garantizar la compatibilidad del sitio web con las últimas versiones de los principales navegadores

sección, el internauta podrá ver en qué consisten los servicios de Conciliación y Arbitraje ofrecidos por la Cámara, así como estudiar el reglamento arbitral publicado.

- **Información Económica.** Con acceso a datos como la evolución económica en el ámbito internacional, España, País Vasco y Gipuzkoa; Estructura Económica de Gipuzkoa, Memoria Económica de Gipuzkoa, información mensual sobre la tasa de variación del IPC, Gipuzkoa En Datos, etc.
- **Publicaciones.** Tanto las de carácter económico como generales y especializadas.
- **Banco de Datos.** El usuario podrá obtener directamente información sobre el Directorio Empresarial de Gipuzkoa, informes de nuevas sociedades, informes comerciales, catálogo industrial y de exportadores del País Vasco, datos sobre sociedades de todo el ámbito estatal, internacional, etc.

Otras zonas destacadas de la web

- **Revista Economía Guipuzcoana on-line.** La revista Economía Guipuzcoana editada por la



Esta reestructuración afecta tanto al diseño como a los contenidos de la página

Cámara de Gipuzkoa tendrá su apartado especial dentro de www.camaragipuzkoa.com, pudiendo consultar tanto el contenido del número actual como los artículos pasados, en formato PDF.

- **Gráficos estadísticos diarios.** Los datos estadísticos que publica la Cámara diariamente en la última página de El Diario Vasco tienen su lugar especial en el nuevo sitio web. Se ha adecuado el formato de este espacio para permitir su publicación y almacenamiento diario en la web. El usuario puede navegar y buscar datos publicados anteriormente que le interesaron en su momento, tanto conociendo el día de la semana en el que se publicaron como sabiendo simplemente el tipo de dato que le interesa, al estar todos los gráficos clasificados por categorías fácilmente reconocibles (datos sobre logística, correo postal, medio ambiente, etc).
- **Agenda de actividades mensual.** Para informar más y mejor al ciudadano sobre las actividades organizadas por la Cámara diariamente, se publicarán en la "home" de camaragipuzkoa.com las noticias y eventos más interesantes, así como una agenda mensual donde se señalarán las actividades previstas para el mes actual por parte de la Cámara. Así mismo, se aprovechará esta agenda para marcar eventos de interés para los empresarios guipuzcoanos (como, por ejemplo, los días en los que se publicará la tasa de variación mensual del IPC, la tasa de paro, etc.)
- **Buscador interno.** Uno de los servicios más solicitados por los usuarios de la web anterior de camaragipuzkoa.com ha sido la posibilidad de incluir un buscador interno para facilitar más aún la búsqueda de información entre las páginas de la web. Se han seguido las sugerencias de los usuarios y ya es posible utilizar el buscador para encontrar la información requerida en camaragipuzkoa.com.



El mejor fichaje para su empresa.



SPYRO Software es un potente ERP desarrollado con las últimas tecnologías en ingeniería de software, que da cobertura a la gestión de todas las áreas de su empresa. **SPYRO Software** cuenta con una herramienta CRM y el módulo Business Intelligence, completamente integrados con el resto de la aplicación.

Con **SPYRO Software** obtenga más valor para su empresa.

Contacte con nosotros en:

Tel: 943 33 55 02
www.cti-soft.com
informacion@ctisoft.es

- | | | | | | | | | | |
|---------|-------------------|--------------------|---------|------------|------------|---------|------------------|-----|-----------------------|
| General | Gestión de ventas | Gestión de compras | Almacén | Producción | Financiera | Calidad | Recursos humanos | CRM | Business intelligence |
| | | | | | | | | | |

SPYRO
SOFTWARE

Más valor para su empresa

CTI Soft
SOLUCIONES INFORMÁTICAS



Avda. Donosti, 88
 20115 Astigarraga-Gipuzkoa
 Tel: 943 33 55 02
 Fax: 943 33 06 96