

SUMARIO

✕ Editorial Páginas 2 y 3
✕ Nueva ubicación Páginas 4 y 5
✕ Puerto de Pasajes Páginas 6 y 7
✕ Tipos de interés Páginas 8 y 9
✕ Programa de acercamiento a Japón Páginas 10 y 11
✕ Valoración de Txekin Páginas 12 y 13
✕ Formación de Directivos Páginas 14 y 15
✕ Bikain Páginas 16 y 17
✕ Gestión de Residuos Páginas 18 y 19



Nueva sede

La Cámara de Gipuzkoa ha colocado la primera piedra de la que será, en 2004, su nueva sede ubicada en la Avenida de Tolosa de Donostia. Este acto impulsa un proceso iniciado hace dos años, que se materializa ahora con la construcción de un edificio innovador, flexible y atractivo. La filosofía que subyace en este proyecto es la decisión de la Cámara de facilitar una mayor

eficiencia para ser más útiles a las empresas. La idea de proyectar al exterior una imagen más 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.

Incremento de mercancías en el puerto de Pasajes

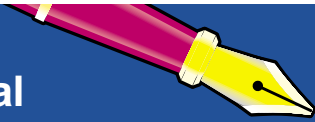
Desde el año 1996 en que se registró la cota más baja en el movimiento de mercancías de la última década, con una cifra total de 3.510 miles de toneladas, el puerto de Pasajes ha ido experimentando un continuo incremento de las mercancías cargadas y descargadas hasta alcanzar en 2002 la cifra de 5.401.453 toneladas, lo que supone un incremento porcentual del 54% en el periodo. Estos datos tie-

nen mayor relevancia, si observamos que han descendido los graneles líquidos, siendo el incremento imputable exclusivamente a la carga seca, es decir, a los graneles sólidos (chatarra, carbón, abonos y cereales) y a la mercancía general (productos siderúrgicos principalmente), mercancías éstas que precisan de mayor manipulación y a las que, por tanto, la actividad portuaria añade más valor.

Apoyo a la creación de empresas

La Cámara de Gipuzkoa ofrece, a través del programa Txekin, el asesoramiento necesario para llevar a cabo el Plan de Viabilidad de un nuevo proyecto empresarial, ofreciendo el apoyo personalizado necesario para la definición y concreción de los proyectos. La Cámara de Gipuzkoa es consultora homologada por la Diputación Foral de Gipuzkoa para la realización de estos Planes, y ofrece la oportunidad a todos

los promotores que así lo deseen de desarrollar sus nuevas ideas de negocio, contando con una financiación del 100% del coste de su realización. Durante los años 2001 y 2002, desde la Cámara se han realizado 27 Planes de Viabilidad de nuevos proyectos de negocio y la evaluación obtenida por parte de los promotores ha sido de 8,67 sobre 10, situándose en el quinto lugar de las 100 entidades homologadas.



Hondakinen kudeaketa: gipuzkoako enpresen konpromisoa ingurugiroarekiko

JARDUERA ekonomikoak orokorrean, eta industriakoak bereziki, ingurugiroan eragiten dituen ondorioak, gero eta kezka handiagoa sortzen dute eragina maila txikienera murrizteko beharraz piskanaka kontzientziatzen ari den enpresa-ehunean. Gaur egun, zeregin hori errazten duten azpiegiturak badaude, hondakin arriskutsu handiak sortzen dituztenei bideratuak hain zuzen. Hala ere, enpresa talde batek zailtasunak ditu zerbitzu hori kontratatzerakoan, gehienek hondakin gutxi sortzen baitute.

Kantitate urri horrek hondakin horien tratamenduak enpresa kudeatzaileentzat erakargarritasun eta errentagarritasunik ez izatea du ondorioztat. Bazkondeak gabezia hori antzeman du eta, enpresei laguntza emateko bere zereginetan, enpresa txiki eta ertainen hondakin arriskutsuen kudeaketa zerbitzua eskaintzen du. Egitarau horren lehenengo urratsak 200ko otsailean eman ziren, Bazkondea hondakinen kudeatzaileekin harremanetan jarri zenean kantitate txikien kudeaketaren alderdiak zehaztearren. Epe horretan lortutako emaitzek ideiaren zuzentasuna adierazten dute, kudeaketaren gehieneko prezioan oinarrituta, kudeatu beharreko kilogramoen arabera tarifatuak hain zuzen, eta merkatuko ohiko garraio-prezioak baino murriztagoetan.

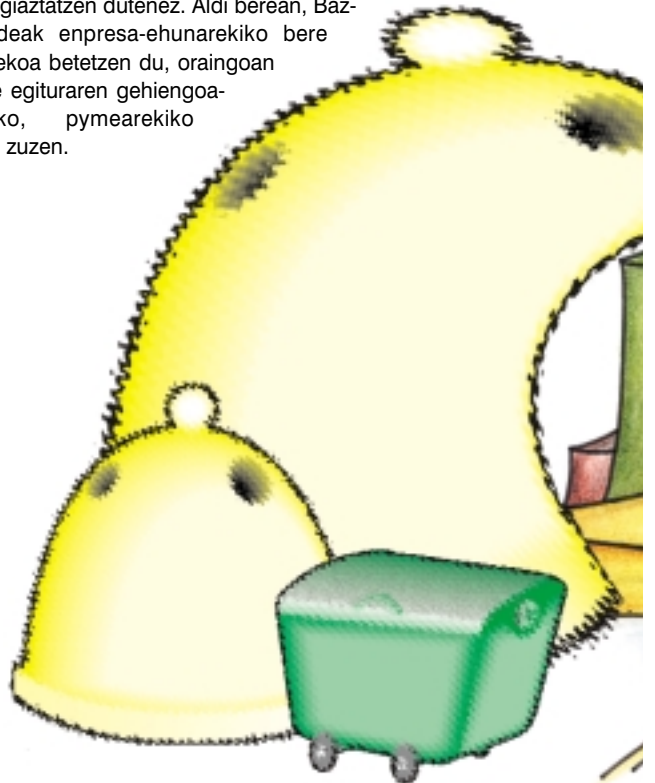
2002an zehar bildutako kantitatea %62 areagotu da aurreko urtearekiko, 252 tona kudeatu baitira eta 2001ean 148 tona baino ez. Erantzun baikor hori enpresa kopuruan ere isladatzen da, egitarauan parte hartzen duten enpresak 85 izatetik, iaz 174 izatera iritsi baitziren. Nabarmentzekoa da zerbitzua erabiltzen duten enpresen tipologia, zenbait gremiotako elkarteak eta merkataritza eta zerbitzutako enpresak gero eta gehiago baitira, horiek izanik industria-hondakin gutxien sortzen dutenak.

Egitarau honek kudeaketaren gutxienerako tarifaren desagertzea ere eragiten du, aipatu kudeaketaren maiztasuna bultzatuz eta, ondorioz, biltegiatutako kantitatearen murrizketa. Pymeek beren instalazioetan gero eta hondakin gutxiago gordetzeak hondakin horiek sortzeko jardueren murrizketa dakar berarekin bat. Horren arrazoia hondakin horien kudeaketak eragiten dituen gastuak murrizteko enpresa-ehunean eragiten duen kezka da. Beraz, egiaztatzen da enpresen sentiberatasuna ingurugiroarekiko, eta ez isunengatik

eragindakoa soilik.

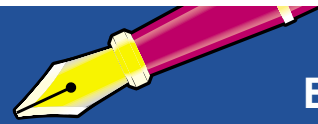
Jarduera horren kudeaketa hitzarmen bidez garatzen da, eta hitzarmen hori indartu egin da geure Lurralde Historikoko zazpi mankomunitatekin lortutako akordioaren berritzeaz, hondakin arriskutsuen bilketa lanetan ekoizle txikiekin lankidetzan jarduteko. Parte-hartzen dute, Gipuzkoako Foru Aldundiko Nekazaritza eta Ingurugiro sailarekin batera, Deba Garaia, Urola Kosta, Urola Garaia, Txingudi, San Markos, Sasieta eta Tolosaldeako mankomunitateak.

Hondakin arriskutsuen kudeaketa egitaraua, azken finean, tresna egokia bilakatu da enpresentzako, zerbitzu hori erabiltzen duen enpresen kopurua areagotzeak, eta ekimen horren etorkizuneko hedapen geografikoak egiaztatzen dutenez. Aldi berean, Bazkondeak enpresa-ehunarekiko bere egitekoa betetzen du, oraingoan bere egituraren gehiengoarekiko, pymearekiko hain zuzen.



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



La gestión de residuos, un compromiso de las empresas guipuzcoanas con el medio ambiente

LAS consecuencias que la actividad económica en general, y la industrial en particular, genera en el medio ambiente, es motivo de una cada vez mayor preocupación en el tejido empresarial que, progresivamente, se va concienciando de la necesidad de reducir este impacto a niveles mínimos. Actualmente, existen infraestructuras que facilitan esta labor, dirigidas, fundamentalmente, a los generadores de grandes cantidades de residuos peligrosos. Sin embargo, un conjunto de empresas se encuentra con dificultades para contratar este servicio, la mayoría de ellas pequeñas productoras de residuos.

Esta reducida dimensión hace poco atractivo y poco rentable el tratamiento de estos residuos, por parte de las empresas gestoras. La Cámara ha detectado esta carencia y, en su labor de apoyo a las empresas, ofrece un servicio de gestión de residuos peligrosos de pequeñas y medianas empresas. Los primeros pasos de este programa se dieron en febrero de 2000, cuando la Cámara contactó con los gestores de residuos para concretar los aspectos de una gestión de pequeñas cantidades. Los resultados obtenidos durante este periodo dan muestra de lo acertado de la idea, basada en el establecimiento de unos precios máximos de gestión, que tarifican en función de los kilogramos a gestionar, y unos

precios de transporte más reducidos que los habituales del mercado.

La cantidad retirada durante 2002 se ha incrementado un 62% respecto al año anterior, al gestionarse 252 toneladas frente a las 148 del año 2001. Esta positiva respuesta se trasladó también al número de empresas, pasando de 85 participantes en el programa, a 174 durante el pasado ejercicio. Destaca la tipología de empresas que lo utilizan, dado que se incrementa la presencia de empresas comerciales, de servicios, y asociaciones de diversos gremios, que son generadores de menor cantidad de estos deshechos que las industriales.

Este programa también provoca la práctica eliminación de las tarifas mínimas de gestión, lo que favorece el incremento de la frecuencia de dicha gestión y, consecuentemente, la disminución de la cantidad almacenada. El hecho que las pymes tiendan a retener en sus instalaciones cada vez menor cantidad de residuos se complementa con una reducción de las prácticas generadoras de estos materiales. El motivo es la preocupación que existe en el tejido empresarial de minimizar los gastos que ocasiona la gestión de estos deshechos. Se contrasta, en definitiva, la sensibilidad de las empresas hacia el medioambiente, no únicamente motivada por las sanciones.

La gestión de esta actividad se desarrolla mediante convenio, el cual se ha visto reforzado con la renovación del acuerdo alcanzado con siete mancomunidades de nuestro Territorio Histórico, para cooperar en la recogida de residuos peligrosos entre los pequeños productores. Participan, junto con el Departamento de Agricultura y Medio Ambiente de la Diputación Foral de Gipuzkoa, las mancomunidades del Alto Deba, Urola Kosta, Urola Medio, Txingudi, San Marcos, Sasieta y Tolosaldea.

El programa de gestión de residuos peligrosos, en definitiva, se conforma como una herramienta válida para las empresas, tal como lo ha demostrado el progresivo incremento del número de ellas que utilizan este servicio, y la futura extensión geográfica de esta iniciativa. Al mismo tiempo, la Cámara cumple su misión de ser útil al tejido empresarial, en esta ocasión sobre todo a su estructura mayoritaria, la pyme.





La Cámara de Gipuzkoa inicia, con la colocación de la primera piedra, su **nueva sede**

La Cámara de Gipuzkoa ha colocado en febrero la primera piedra de la que será, en 2004, su nueva sede ubicada en la Avenida de Tolosa de Donostia. Este acto impulsa un proceso iniciado hace dos años, que se materializa ahora con la construcción de un edificio innovador, flexible y atractivo.

La filosofía que subyace en este proyecto es la decisión de la Cámara de facilitar una mayor eficiencia para ser más útiles a las empresas. La idea de proyectar al exterior una imagen

más 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.

Gestión del conocimiento

La Cámara de Gipuzkoa, en su labor de planificación de estrategias que benefician al tejido empresarial, ha visto la

necesidad de contar con una sede que sea un centro de gestión del conocimiento, un punto de referencia de la formación permanente, un escenario preparado para desarrollar contactos y reuniones del más alto nivel, y una puerta abierta para que las empresas obtengan toda la ayuda necesaria para desarrollar su actividad.

Estas características le permiten adecuarse a la demanda de la actividad económica de nuestro Territorio Histórico en los próximos 50 años. Especial incidencia tendrá la incorpora-



ción de los últimos avances tecnológicos, que permitirá, por ejemplo, crear espacios individualizados para formación virtual, o que conducirá a la creación de una biblioteca mixta en la que la colección de libros de alto nivel se complementa con el acceso a los más importantes centros bibliográficos del mundo.

Red de Apoyo Empresarial

Este equipamiento en tecnologías de la información también facilitará minimizar el traslado físico de las empresas a la Cámara y viceversa, siempre que los procesos, por rutinarios y reiterativos, así lo permitan. Es decir, no se trata de



La filosofía que subyace en este proyecto es la decisión de la Cámara de lograr una mayor eficiencia para ser más útiles a las empresas

eliminar por completo el contacto físico, sino abaratar costes de traslado en aquellos casos en que éste no sea

necesario. Asimismo, la nueva sede se convertirá en el centro de la Red de Apoyo Empresarial que la Cámara tiene previsto crear a medio plazo. El concepto reside en constituir una conexión con los últimos avances tecnológicos para realizar cualquier trasvase de conocimientos desde cualquier lugar del mundo.

La colocación de esta primera piedra es un paso más en el proceso que comenzó con la convocatoria de un concurso de proyectos en mayo de 2001, al que se invitó a seis equipos de arquitectos. Finalmente, el jurado proclamó el 1 de octubre del mismo año, el proyecto ganador que ha sido elaborado por Maite Apezteguía.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL NUEVO EDIFICIO

- **Número de plantas:** Baja + 5
- **Sótanos:** 2
- **Funcionalidades:**
 - Segundo sótano: aparcamiento, con 70 plazas.
 - Primer sótano: vestíbulo, accesos, Salón de Actos y Formación.
 - Planta baja: recepción, biblioteca y un gran patio que permitirá el acceso de luz.

- Primera planta: plenos y espacios consulares.
- Segunda, tercera y cuarta planta: oficinas.
- Quinta planta: Presidencia y Dirección General.
- **Número de ascensores:** 3
- **Medidas:**
 - Superficie de parcela: 2.129 m².
 - Constr. sobre rasante: 3.431 m².
 - Constr. bajo rasante: 3.674 m².

- Dimensiones fachada: 30 por 32 m.
- Al tratarse de un edificio escalonado, los 32 m. de profundidad se refieren a la planta baja y a la primera. Hasta la cuarta planta, estas medidas se reducen a 20 m., y en la quinta serán 12 m.
- **Plazo de la 1ª fase:** 7 meses. Construcción del vaso (hasta cota 0).
- **Plazo de finalización de la obra:** Octubre de 2004.
- **Inversión:** Alrededor de 12.620 euros.



El puerto de Pasajes, séis años de continuos incrementos

Desde el año 1996 en que se registró la cota más baja en el movimiento de mercancías de la última década, con una cifra total de 3.510 miles de toneladas, el puerto de Pasajes ha ido experimentando un continuo incremento de las mercancías cargadas y descargadas hasta alcanzar en 2002 la cifra de 5.401.453 toneladas, lo que supone un incremento porcentual del 54% en el periodo.

Estos datos tienen mayor relevancia, si observamos que han descendido los graneles líquidos, siendo el incremento imputable exclusivamente a la carga seca, es decir, a los graneles sólidos (chatarra, carbón, abonos y cereales) y a la mercancía general (productos siderúrgicos principalmente), mercancías éstas que precisan de mayor manipulación y a las que, por tanto, la actividad portuaria añade más valor.



Im genes del puerto cedidas por la Autoridad Portuaria de Pasajes

Grupos de mercancías

Analizando los tráficos, clasificados en los tres grandes grupos que los conforman, se pueden destacar los siguientes aspectos:

Graneles líquidos

Este tipo de mercancía compuesta en su mayor parte por gasóleos, viene experimentando un descenso continuado desde comienzo de los años 80, pasando de un millón y medio de toneladas de entonces hasta estabilizarse en las 250.000 toneladas de los dos últimos años.

Graneles sólidos

Como hemos mencionado anteriormente, las principales mercancías que forman parte de los graneles sólidos se han incrementado de tal forma, que han llegado a alcanzar la cifra de



El puerto de Pasajes ha ido experimentando un continuo incremento de las mercancías cargadas y descargadas

3.245.739 toneladas, récord histórico en la vida del puerto.

Mercancía General

En este capítulo también se han superado las cotas máximas establecidas en 1985, superando el millón ochocientas mil toneladas.

Pasando a analizar las principales mercancías, podemos decir que la chatarra sigue siendo la materia prima de nuestra industria siderúrgica, así como la primera mercancía en el ámbito por-

tuario, con el 34% del total manipulado por el puerto, habiéndose incrementado el año 2002 un 11% respecto al anterior y alcanzando la cifra de 1.816.422 toneladas.

Le siguen en importancia los productos siderúrgicos en sus tres modalidades de redondo, perfil y producto plano, alcanzando en números relativos el 22% del total, 1.178.107 toneladas en cifras absolutas y un incremento anual del 20% sobre los tráficos de 2001.

Importancia de la industria siderúrgica

La evolución del tráfico de las dos principales mercancías de nuestro puerto (chatarra y productos siderúrgicos), permite concluir que la industria siderúrgica de nuestro entorno está apoyándose fuertemente en nuestro puerto. La tercera mercancía en importancia es el carbón y el cok con un 16% y



854.623 toneladas respectivamente.

Además de estas tres mercancías, que sumadas representan en volumen el 72% del tráfico portuario, se manipulan otra serie de mercancías que, por su naturaleza, tienen también gran importancia para la futura evolución de nuestro puerto. Entre estas mercancías, que oscilan en el orden de las 250.000 toneladas al año cada una de ellas (5% del total), merecen mencionarse los automóviles, con más de 255.000 unidades entre exportación e importación y que se mantienen en el mismo nivel con respecto al año anterior.

Asimismo, los abonos naturales y los cereales, con destino preferente a la zona de Navarra, y un tráfico en 2002 de 233.000 toneladas y 136.591 toneladas respectivamente, están tomando mayor relevancia año tras año.; por último, encuadrados en este capítulo, podemos mencionar los materiales de construcción (granito preferentemente) y la pasta de papel, como materia prima para la industria papelera guipuzcoana, principalmente.

Orígenes y destinos

En cuanto a los orígenes y/o destinos de estas mercancías podemos decir que el Reino Unido sigue siendo el principal país de intercambio, seguido de Holanda, EE.UU., Rusia, Grecia, Marruecos e Irlanda entre los más relevantes. Como presidente de la Autoridad Portuaria de Pasajes quiero destacar la confianza que las empresas han depositado en nosotros, utilizando nuestras instalaciones y servicios en su cadena logística de aprovisionamiento y distribución, haciendo posible con

Datos comparativos 2002 y 2001

	2002	2001	%
BUQUES			
• Número	1.663	1.550	5,4
• G.T.	7.724.383	7.392.514	4,5
MERCANCÍAS			
• Cargadas	1.018.055	822.785	23,7
• Descargadas	4.326.968	3.836.546	12,8
• Graneles líquidos	261.900	251.601	4,1
• Graneles sólidos	3.245.738	2.734.617	18,7
• Mercancía general	1.837.384	1.673.112	9,8
• Total mercancías	5.345.023	4.659.330	14,7
• Pesca	11.371	14.590	-22,1
• Avituallamiento	45.059	46.962	-4,1
• TRÁFICO TOTAL	5.401.453	4.720.882	4,4

NOTA: datos en TM.



ello que hayamos superado las cifras históricas de nuestro puerto.

Por último y como conclusión a estas reflexiones de los resultados del año 2002 hay que señalar que no es fácil imaginar nuevos incrementos en las condiciones actuales, ya que la falta cada vez mayor de disponibilidad de espacio para antiguos y nuevos desarrollos hacen presagiar que en un futuro no muy lejano, si no se acometen soluciones para la ampliación de las instalaciones, el Puerto se verá abocado primero a un estancamiento y seguidamente a la pérdida paulatina de tráfico, hasta niveles difíciles de calibrar.

José Ignacio Espel
Presidente de la Autoridad Portuaria de Pasajes

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





El tipo de interés en la situación actual

Entendemos por tipo de interés el precio que nos van a cobrar por pedir un préstamo, es decir, lo que estamos dispuestos a pagar por comprar dinero. En definitiva, es el precio del dinero.

Aceptamos con naturalidad que en el mercado se fija el precio de las cosas, siendo este precio el punto de equilibrio entre la oferta y la demanda de cada bien. En principio, el precio del dinero se conforma de esa manera, pero también intervienen otros factores.

En el mercado del dinero hay un oferente principal que es la Autoridad Monetaria (antes el Banco de España, ahora el Banco Central Europeo). Éste fija la cantidad que debe poner en circulación y la ofrece al sistema. En función de las necesidades de cada demandante, se irá conformando el precio.

Los demandantes de dinero, en esa primera instancia, no son otros que los Bancos y las Cajas de Ahorros, los cuales demandan dinero a la Autoridad, a otros Bancos y Cajas de Ahorros y a los particulares. En función del plazo y riesgo de cada operación se fijará el tipo de interés.

Los particulares, tanto empresas no financieras como particulares, tienen dos tipologías. Aquellos que son demandantes de crédito con el fin de realizar inversiones y aquellos que son oferentes de dinero, es decir, los ahorradores.

La demanda de crédito se forma por aquellos agentes que, teniendo que realizar una inversión, necesitan fondos para llevarla a cabo. Si los tipos de interés son muy elevados, la persona que ha pedido un préstamo se encontrará con una fuerte carga financiera, ya que una parte importante de los ingresos que obtenga de esa inversión (suponiendo que sea productiva)

deberán destinarse a la devolución del préstamo; por ello, si los tipos son altos, pocas inversiones alcanzarán la rentabilidad mínima exigida.

Por el contrario, en épocas de tipos de interés bajos, la rentabilidad exigida es menor, lo que facilita la actividad económica.

En el otro lado del mercado se encuentran los ahorradores, que son aquellos que están dispuestos a diferir sus consumos actuales a cambio de un precio. Evidentemente, cuanto más se retribuya el ahorro, más personas estarán dispuestas a ahorrar.

Ahora bien, este planteamiento teórico y simplista se puede complicar cuando se van añadiendo ingredientes. Por ejemplo, si tenemos en cuenta la actuación del Sector Público y consideramos una época de expansión del mismo, entenderemos que sus necesidades de financiación provocarán un aumento de la demanda de crédito que traerá aparejado un aumento de los tipos de interés y una menor cantidad de dinero para el Sector Privado. Esta situación se produce en momentos de elevado Déficit Público.

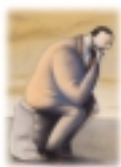
Otro elemento distorsionador es la inflación, es decir, la elevación continuada de los precios. En esa situación el tipo de interés cobra una especial importancia. Habíamos dicho que un ahorrador es aquel que está dispuesto a diferir su decisión de consumo, evidentemente siempre que al término del período de ahorro pueda consumir lo que tenía previsto. Si el precio del bien a consumir se ha elevado, nuestro ahorrador no podrá adquirirlo, salvo que el tipo de interés cobrado haya sido el suficiente. Estamos hablando del tipo de interés real.

El tipo de interés real se calcula como la diferencia entre el tipo nominal y la tasa de inflación.

Habitualmente, el tipo de interés

“
El Banco Central Europeo, utiliza los tipos de interés como arma principal de su política monetaria y económica

“
El Banco Central rebaja los tipos de interés en un intento de relanzar la actividad económica, pero la incertidumbre bloquea las decisiones



real es positivo, es decir, el tipo nominal permite al ahorrador recuperar su ahorro y su capacidad de compra de manera intacta o, en todo caso, favorecida.

Ahora bien, la Autoridad Monetaria, el Banco Central Europeo, utiliza los tipos de interés como arma principal de su política monetaria y económica. Hemos señalado al principio que el BCE ofrece dinero al sistema bancario; con el tipo de interés regula la cantidad de dinero que hay en el sistema.

Evidentemente, ese precio se trasladada más tarde al mercado interbancario, es decir, aquel en el que operan Bancos y Cajas de Ahorros y, con un cierto retraso, a las operaciones de éstos con sus clientes. De esta forma, el Banco Central, retocando el tipo de partida, llega hasta los consumidores.

Dos son los motivos fundamentales por los que el Banco Central retoca el tipo de interés. La inflación y el crecimiento económico. En un supuesto teórico, si el Banco Central desea potenciar el crecimiento reducirá al mínimo los tipos de interés, para que las empresas puedan realizar inversiones y la actividad económica progrese.

Si lo que desea es frenar la inflación, provocará una elevación de los tipos de interés, de manera que el crédito se encarezca, el consumo disminuya y los precios bajen.

Simplificando, el saber conjugar ambos factores y hacerlos coincidir adecuadamente con las expectativas de empresarios y consumidores permi-

te el éxito de una política monetaria.

En los últimos años, el Banco Central Europeo ha considerado fundamental para la estabilidad de la zona euro el mantenimiento bajo control de la inflación, porque consideraba que el nivel de crecimiento era el adecuado y ha mantenido los tipos de interés en niveles más altos que los actuales, para evitar un recalentamiento económico. Durante los años de fuerte crecimiento de la economía norteamericana, el sistema ha funcionado adecuadamente.

Sin embargo, a partir del 11 de septiembre e incluso antes, la economía norteamericana comenzó a perder fuelle, las amenazas geopolíticas y particularmente ahora, el clima prebélico que vivimos, han provocado un enfriamiento de las expectativas. Tanto los empresarios como los consumidores muestran signos de desconfianza, lo que lleva a posponer cualquier decisión de consumo o de inversión. Ello provoca un inmediato frenazo de la actividad económica.

Al mismo tiempo, dada la zona del planeta que se ve en peligro, el precio del petróleo crece y no presenta ningún síntoma de detenerse. Ello lleva a provocar unas tensiones inflacionistas que terminan por dibujar un escenario de crisis.

Nos encontramos con dos fuerzas contrarias que tiran de los tipos de interés hacia abajo y de los precios hacia arriba. El Banco Central rebaja los tipos de interés en un intento de relanzar la actividad económica, pero la incerti-

dumbre bloquea las decisiones. Al mismo tiempo, los precios continúan su escalada. El tipo de interés real se vuelve negativo.

De persistir esta coyuntura, entraremos en un período de estancamiento, situación de una economía en la que coinciden el estancamiento del producto interior bruto con elevaciones en el nivel general de precios.

Afortunadamente, la situación de nuestra economía no es tan alarmante como se dibuja en el análisis teórico dibujado. En el último trimestre de 2002, la economía del Estado parece haber comenzado a recuperar un poco su tono, aunque aún queda recorrido para hablar de recuperación.

A medio plazo, la tasa de inflación española debe disminuir, acercándose a la europea y los tipos de interés reales volverán a tener signo positivo. No hay que olvidar que la política económica europea prioriza el control de precios sobre un crecimiento potente pero generador de tensiones. Ello nos lleva a pensar que, aunque todavía podrían bajar los tipos alguna centésima, a medio plazo volverán a retomar una senda alcista.

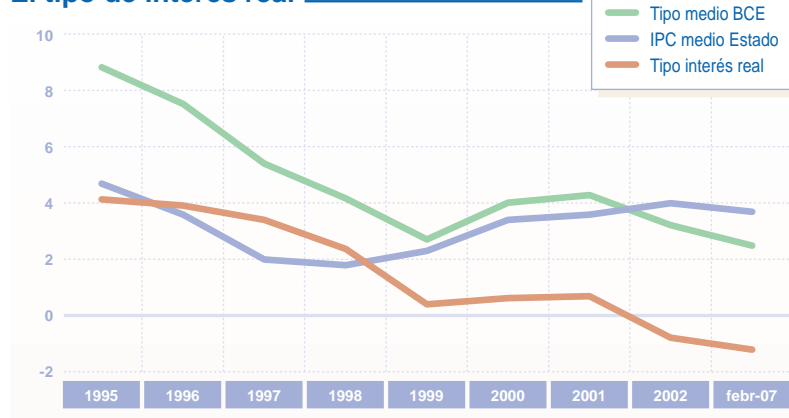
Desde el punto de vista del consumidor medio, que necesita un préstamo hipotecario para financiar una vivienda, el momento actual parece el óptimo. El nivel de tipos de interés no puede ser más bajo. Los préstamos que estén referenciados a tipos de interés muy pegados al mercado interbancario como el Euribor, corren el riesgo de recoger inmediatamente las subidas que se puedan producir. Por el contrario, aquellos préstamos referenciados a tipos de interés más estables permitirán un mayor período de adaptación. Dado que se trata de préstamos a largo plazo, no es adecuado referirlos a tipos de mercado de tres meses o, en el mejor de los casos, de un año, sino que es más interesante referenciarlos al IRPH, es decir, el tipo de referencia de los préstamos hipotecarios que, como su nombre indica, es la referencia más adecuada por más estable.

Luis Sasieta Altuna

*Jefe de Planificación y Control de Gestión
Kutxa - Caja Gipuzkoa Donostia*

Evolución del tipo de interés y de la inflación:

El tipo de interés real





Oportunidades en Japón

“Gateway to Japan” acerca el mercado japonés

Japón es uno de los países más industrializados del mundo. La agricultura representa sólo un 1,7% del PIB y un 4,7% de la población ocupada.

Las principales industrias japonesas son, por orden de facturación sectorial, maquinaria eléctrica (18%), maquinaria de transporte (14%), maquinaria no eléctrica (10%), alimentación (8%), química (7%), productos metálicos (6%), y siderurgia (4%).

El sector servicios está también experimentando grandes transformaciones. Las instituciones financieras (banca, seguros, valores) se encuentran en un proceso acelerado de reagrupación mediante grandes fusiones para superar una profunda crisis, por la morosidad del sistema financiero y por la desregulación gubernamental.

Estas nuevas situaciones propician a los proveedores extranjeros grandes oportunidades de penetración en el mercado japonés, por supuesto, si son capaces de ofrecer productos y servicios competitivos tanto en el nivel de precios como en la calidad.

Exportaciones guipuzcoanas a Japón

El destino de las exportaciones guipuzcoanas está muy centrado en Europa. Básicamente el 65% se dirige a la Unión Europea y sólo un 3,6% a Asia y, concretamente, un 0,55% a Japón.

En los últimos años, las cifras de exportación a Japón han sido las siguientes:

Esta dificultad de acceder a un mercado tan complejo y lejano como el japonés se produce tanto en Gipuzkoa como, en general, en toda la Unión



El programa va principalmente destinado a fabricantes, no distribuidores o empresas de servicios



Europea.

Esta situación, junto con la desfavorable balanza comercial de la Unión Europea con Japón, animó en 1994 a la Comisión Europea a realizar un esfuerzo especial para fomentar las exportaciones europeas a dicho país. En este contexto nació en ese año el programa “Gateway to Japan”, cuya tercera edición ha comenzado en diciembre de 2002, y tendrá una duración de cuatro años.

Programa “Gateway to Japan”

El programa va principalmente destinado a fabricantes, no distribuidores o empresas de servicios, y deberán ser pymes con probada experiencia en exportación, pero que no tengan una relación comercial consolidada con el mercado japonés. Existen algunos

casos en los que se estudia la posibilidad de que empresas no pymes puedan participar como “compañías bandera”.

Con el apoyo de esta campaña, más de 900 pymes de los 15 estados miembros de la Unión Europea podrán participar en actividades promocionales en Japón en los próximos cuatro años.

La campaña prioriza ocho sectores específicos elegidos por su gran potencial en dicho mercado:

- Materiales de Construcción
- Tecnologías de la Información
- Tecnologías Medioambientales
- Actividades de Tiempo Libre y Ocio
- Interiorismo y Decoración
- Diseñadores de Moda Joven
- Alimentación y Bebidas
- Equipamiento médico y de Salud



Para cada uno de los ocho sectores, se celebrará una actividad anual que podrá consistir en una misión comercial o en la participación bajo bandera europea en una feria del sector japonesa.

Respecto a las misiones comerciales, existen de dos tipos, las que incluyen una jornada de exposición técnica de los productos europeos ante un auditorio de potenciales clientes japoneses y prensa especializada, y las que, por el tipo de producto, organizan una pequeña feria durante un día en la que son citadas las empresas japonesas del sector.

En todos los casos, es un requerimiento imprescindible que el participante europeo hable inglés, el idioma oficial del programa, independientemente de que se contrate a traductores para las entrevistas.

“Gateway to Japan” facilita a las empresas preparación profesional y ayuda logística de diferentes maneras: seminarios de introducción al mercado japonés, reuniones y contactos con consultores expertos; estudios de mercado de los sectores en cuestión y otros servicios a medida, así como ayuda financiera.

Exportaciones a Japón

	2000	2001	2002*
• Gipuzkoa	16.541	21.400	10.214
• País Vasco	117.365	98.237	69.442

Cifras expresadas en miles de euros * Estimaciones



La nueva situación propicia a los proveedores extranjeros grandes oportunidades de penetración en el mercado japonés

con las nuevas oportunidades generadas en Japón y con las ventas adicionales previstas.

Las participantes identificaron una media de 10 posibles negocios. Como resultado, el 93% de ellas tiene entre sus expectativas iniciar un nuevo negocio en Japón, y estima sus futuras ventas (dentro de los próximos dos años) en una media de 765.724 por empresa.

Resultados de ediciones anteriores

Los resultados de las dos campañas previas (de 1994 a 1996 y de 1997 a 2001) son alentadores. El 98% de las 1.570 empresas europeas que participaron en 52 Misiones Empresariales y Ferias declararon estar muy satisfechas

Información sobre el programa

Las empresas interesadas en obtener más información sobre el programa pueden contactar con el departamento de Internacionalización de la Cámara de Gipuzkoa, en la siguiente dirección de correo electrónico: dse@camaragipuzkoa.com.

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.



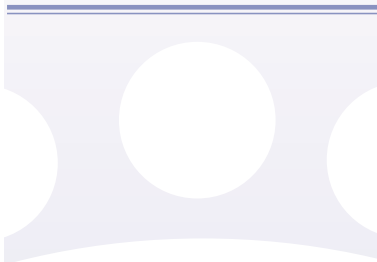
kutxa

ayudamos a crear futuro



Asesoramiento personalizado para la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales

“
La implantación de nuevos comercios y empresas de servicios han sido los proyectos más desarrollados en cuanto a sectores



“
El Plan de Viabilidad es el único documento que, en cierta forma, materializa en primera instancia una idea empresarial

Ante una nueva idea de proyecto empresarial que persigue el desarrollo de una nueva idea de negocio e implantación de una nueva empresa, es necesario elaborar un Plan de viabilidad por parte del promotor, para identificar los factores internos y externos al proyecto que introducen elementos de riesgo u oportunidad, y ayudan a tomar una decisión, siempre difícil y arriesgada, sobre la puesta en marcha de la idea analizada.

Es cierto que no puede afirmarse que el Plan elaborado permita asegurar la viabilidad del nuevo proyecto, ya que existen múltiples factores que presentan alta dificultad para concretarlos en el estudio. Pero el Plan de Viabilidad es el único documento que, en cierta forma, materializa en primera instancia una idea empresarial y el estudio de aquellos agentes del mercado (banca, instituciones, empresas proveedoras, clientes, etc.) que pueden ayudar a poner en práctica dicha idea y convertirla en una empresa.

Finalidad

El Plan de Viabilidad ayuda a:

- Plantearse las cuestiones sobre el producto, la demanda potencial, la competencia existente, las limitaciones legales, requerimientos tecnológicos, inversión necesaria etc., que le permitan al promotor identificar los aspectos positivos y negativos que afectan a su idea.
- Redactar un informe claro y conciso donde se describa la oportunidad de la idea, su viabilidad técnica, económica y financiera, y donde se presenten los riesgos y oportunidades de

llevar a cabo el proyecto empresarial

Tras realizar el informe, será la persona promotora quien, en definitiva, deberá analizar los aspectos positivos y negativos del proyecto, para evaluar el grado de riesgo que supone su puesta en marcha.

Apartados

La estructura del Plan de Viabilidad consta de dos grandes apartados:

1-Evaluación de la idea

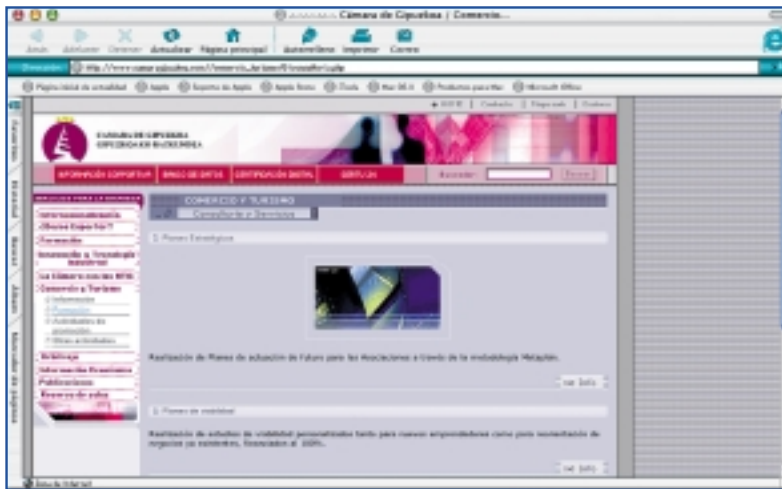
Para poder evaluar la idea, se debe analizar la dimensión del mercado objetivo, las barreras de entrada, la competencia y su posicionamiento, la experiencia en el sector del promotor, las previsiones sobre la evolución futura del mercado, las características del producto y la demanda potencial. Todo ello permite dimensionar el mercado potencial al que se dirige el producto o servicio, y a identificar las oportunidades y amenazas que provienen del mercado, tanto por el lado de la demanda (potenciales clientes), como de la oferta (competencia).

2-Análisis de la empresa.

La segunda fase del estudio ayuda a valorar globalmente el proyecto, analizando los medios requeridos para la puesta en marcha del nuevo proyecto empresarial.

Los aspectos más importantes de este análisis son:

- El cálculo del umbral de rentabilidad
- El requerimiento de medios técnicos, humanos y financieros, su cuantificación y posibilidad de



La evaluación de los promotores a la Cámara ha sido de 8,67 sobre 10

tos de negocio y la evaluación obtenida por parte de los promotores ha sido de 8,67 sobre 10, situándose en el quinto lugar de las 100 entidades homologadas.

La implantación de nuevos comercios y empresas de servicios han sido los proyectos más desarrollados en cuanto a sectores.

El perfil de los nuevos promotores ha sido mayormente gente joven de entre 25 y 40 años, con estudios de Formación Profesional y Universitaria y cuyo objetivo principal era la creación de una empresa propia.

Si tienes una idea o proyecto empresarial, te ayudamos a ponerlo en marcha.

Koro Otegi

*Departamento de Comercio y Turismo
Cámara de Gipuzkoa*

- obtenerlos
- El análisis de resultados previstos en un periodo razonable de tiempo
- La Cámara de Gipuzkoa, entidad homologada

Desde la Cámara de Gipuzkoa ofrecemos el asesoramiento necesario para llevar a cabo el Plan de Viabilidad de un nuevo proyecto empresarial, ofreciendo el apoyo personalizado necesario para la definición y concreción de los proyectos.

La Cámara de Gipuzkoa es consultora homologada por la Diputación Foral de Gipuzkoa para la realización de los Planes a través del Programa Txekin, y ofrece la oportunidad a todos los promotores que así lo deseen de desarrollar sus nuevas ideas de negocio, contando con una financiación del 100% del coste de su realización.

Durante los años 2001 y 2002, desde la Cámara se han realizado 27 Planes de Viabilidad de nuevos proyec-



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

WWW.DUNSOFT.COM
EL VALOR DE LA TECNOLOGIA

SISTEMA DE CONTROL DE PRESENCIA EN TIEMPO REAL

EMPRESAS LIDERES QUE HAN INSTALADO ESTE SISTEMA PIONERO EN EL PAIS VASCO:

VENTANAS SAN MIGUEL (USURBIL)	KRUMETAL (ANDOAIN) ZIHURKO
GRUPO TTT (BERGARA)	ZIHURKO (SAN SEBASTIAN)
OASA (SAN SEBASTIAN)	KRONITEK (BERGARA)... ENTRE OTROS

-LA APLICACION DE GESTION HORARIA MAS AVANZADA DEL MERCADO.

-PERSONALIZADA PARA CADA EMPRESA.

-SE ELIMINA TODA INTERVENCION MANUAL DEL OPERARIO

-COMPATIBLE CON CUALQUIER APLICACION DE NOMINAS.

-RELOJ PATRON CONECTADO VIA SATELITE.

-INSTALACION Y MANTENIMIENTO REALIZADO POR NUESTRO DEPARTAMENTO TECNICO.



PRESENTACIONES SIN COMPROMISO

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



La formación en acción: la experiencia directiva en los programas formativos

¿Imagina un curso capaz de considerar sus retos profesionales y su experiencia en el propio diseño del proceso formativo? ¿Ha realizado algún curso que le permita organizar un plan de acción y desarrollar sus capacidades para implantarlo? ¿Qué le parecería contar en ese proceso formativo con la experiencia y contribución de otro directivo que haya vivido una situación semejante y del que pueda aprender en directo?

Sabemos que los cursos así no proliferan y, sin embargo, parecen ser los que los directivos vascos valorarían más. En efecto, el análisis realizado en 2001 por la Universidad de Deusto (ESTE) y la UPV (Sarriko) sobre la situación de la Oferta y Demanda de Formación de Directivos en la CAPV, puso de manifiesto que:

- Las mayores necesidades de formación para directivos se manifiestan en el área de las habilidades directivas
- La preferencia del directivo por acciones formativas diseñadas a medida - que le permitan, por lo tanto, trasladar a la acción su aprendizaje - no se está cubriendo por parte de la oferta de formación actualmente existente.
- Uniendo las conclusiones anteriores, podemos detectar una alta necesidad de formación centrada en el desarrollo directivo, entendido en su sentido más amplio, pero que además permita la consideración de la situación y características de cada directivo y organización empresarial.

Teniendo en cuenta que la mayoría de los directivos reconoce públicamente que aprenden más - y a menudo mejor - de otros directivos que de profesores, y que el aprendizaje que alcanzan en el propio puesto de trabajo - gestionando

retos reales a medida que se presentan - es mucho más relevante que el conseguido en las aulas a través de una sesión magistral o de un estudio de caso, la pregunta evidente era ¿Por qué no incorporar esos dos ingredientes - intercambio de experiencias, y traslado a la acción - al diseño de programas formativos? ¿Sería posible hacerlo de forma eficiente?

Experiencias formativas

Hemos descubierto la existencia de numerosos precedentes positivos que permiten abordar la formación de directivos desde una perspectiva nueva, eficiente, y orientada a la acción. Muchos de estos desarrollos han sido llevados a cabo en la Universidad de Lancaster, una de las instituciones líderes en materia de Gestión en el Reino Unido.

En los procesos educativos tradicionales se ha entendido siempre que el proceso de desarrollo individual se puede acelerar actuando sobre él de forma separada al propio contexto cultural, social y profesional del individuo. En los nuevos procesos formativos, se trata de conseguir un mejor resultado de la experiencia formativa integrando explícitamente en el mismo a la organización en la que trabaja el individuo, y su grado de desarrollo, así como los cambios en la naturaleza de las actividades laborales.

Imagínense la diferencia de resultados que podría conseguirse en un curso de desarrollo de habilidades directivas (por ejemplo, nuevas habilidades de comunicación) si se aprovecha en el mismo la situación contextual de un participante que se encuentra con un cambio organizativo importante (por ejemplo, la creación de grupos de trabajo y el diseño de nuevas formas de dar servicios a los clientes) e implantando procesos que pueden dar lugar a cambios sustanciales en las actividades profesio-

nales (como pueden ser el lanzamiento de nuevos productos o el establecimiento de nuevas relaciones con los distribuidores de nuestros productos).

Haciéndolo de esta manera, se ha descubierto que ciertas actividades que potencian el desarrollo personal del directivo dan soporte y, a la vez, son potenciadas por actividades que consiguen un desarrollo en la organización o transforman las actividades profesionales. Esta aproximación es particularmente relevante en la formación de adultos, así como en las situaciones en las que la naturaleza de las actividades clave de la organización está cambiando de una forma que no se puede controlar, comprender o predecir de forma independiente por los individuos.

Aprendizaje de diferentes contextos

Así mismo, la aproximación convencional a la formación de directivos ha asumido que la progresión del desarrollo directivo es posible siguiendo un conjunto de pasos bien diseñados. Sin embargo, los recientes desarrollos en la teoría y en la práctica están mostrando que, en condiciones de turbulencia e incertidumbre como las actuales, el desarrollo directivo depende más de poder aprender de diferentes y múltiples contextos.

Esto lleva a incorporar al diseño del programa formativo: procesos de consultoría entre directivos, fomentar el intercambio de experiencias con directivos de otros sectores de actividad y actuar posteriormente desde el proceso formativo como punto de apoyo que suministre guía y método para realizar el proceso de reflexión posterior sobre esos procesos, de manera que sea posible establecer planes de acción e ideas sobre liderazgo, innovación y colaboración.

La Universidad de Lancaster ha esta-



do trabajando con directivos durante muchos años y ha desarrollado sobre estas premisas un conjunto de programas formativos, a través de los cuales los directivos pueden aprender y hacer contribuciones a los retos y preocupaciones de otros directivos. Esta es una nueva aproximación al desarrollo directivo, que pone a los directivos en acción en el centro del propio proceso de aprendizaje, sacándolos de su contexto habitual e insertándolos - como observadores activos - en la vida real de otros directivos.

Iniciativas

Algunas de estas iniciativas han sido The Senior Chief Executive Programme (2000-2003), The Basell Leadership Exchange Programme, The International Masters in Practicing Management – developing leaders in public and private organisations, o el programa de desarrollo directivo a nivel regional. Sus características en común son:

- Su punto fuerte es el proceso y no el contenido. No hay una materia concreta, o un área de conocimiento que se esté intentando transmitir o perfeccionar. Por el contrario, el único denominador común es el desarrollo de estrategias para un mejor abordaje de la función directiva.
- Se enfocan a la acción y a la reflexión sobre ella, dando lugar a un aprendizaje experimental que permite una rápida aplicación de lo aprendido a la realidad profesional de cada uno.
- Parte de un cambio en el contexto

profesional, del apoyo de otros directivos y de un formador profesional que reforzará el proceso de reflexión y aprendizaje individual. Por ello, aunque el proceso es común, puede adaptarse a las particularidades de cada participante, permitiendo la consecución de resultados absolutamente personalizados para cada caso.

Creemos que ha llegado el momento de plantearnos la realización de procesos formativos semejantes, adaptados a nuestra realidad y a la problemática de nuestros directivos. La alternativa de los programas 100% a medida presenta dos grandes limitaciones para responder a las necesidades de la demanda:

- Sólo podrían acceder a ellos organizaciones de gran tamaño para alcanzar un coste por persona razonable
- Supondrían una saturación muy rápida de la oferta potencial de los formadores oferentes.

Por el contrario, la posibilidad de diseñar procesos formativos genéricos que permitan atender necesidades de manera personalizada, e incorporar la experiencia de otros directivos al propio proceso, deja de presentar los dos problemas anteriores y abre enormes posibilidades de mejora del desarrollo directivo con un coste de tiempo y dinero claramente asumible, si se compara con los resultados potenciales del proceso.

En esta línea estamos trabajando desde la Universidad de Deusto, en colaboración con Otalora y la Cámara de Gipuzkoa.

Formación basada en la experiencia

Los ejemplos expuestos nos demuestran que es posible generar programas formativos en los que la experiencia se considera de forma explícita y se convierte en conocimiento. También vemos que es posible desarrollar programas formativos que, basándose en la experiencia y en los problemas concretos a los que se enfrenta cada directivo, personalizan los resultados de aprendizaje aunque utilicen un proceso común. En nuestra opinión, estos procesos elevarían la posterior capacidad de aprendizaje experimental de los directivos, así como el capital social de la CAPV.

No obstante, para que esta promesa se haga realidad, será necesario realizar una adaptación de estos parámetros a nuestra realidad cultural, sociológica y educativa, así como a las propias características de nuestros directivos. El establecimiento de un proceso de diálogo alrededor del aprendizaje integral entre los propios directivos, las instituciones de formación y agentes catalizadores, sería la forma más adecuada de emprender este proceso. Esta comunidad de intereses permitirá, no sólo el compartir buenas prácticas, sino también construir un laboratorio regional en el que la teoría y la práctica se encuentren para un desarrollo directivo sostenido a largo plazo.

Olga Rivera

Catedrática de Organización y Política de empresa. ESTE-Universidad de Deusto

Anne Murphy,

*Cooperative Partnership Development
The Entrepreneurship Unit, Lancaster
University Management School*

15urtez
komunikazioa errazten

Internet Service, Edition Digital, Multimedia, Design, Edition, Impression, Distribution
Diseinu, Argitalpenak, Inprimaketa, Banaketa, Internet Zerbitzua, Edizio digitala, Multimedia
Impresion, Distribucion, Serviciu Internet, Edición Digital, Diseño Multimedia, Edición

antza
grafikagintza & komunikazioa

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



Prevenir los riesgos laborales, una obligación empresarial

A partir de la entrada en vigor de la Ley 31/1995, Ley de Prevención de Riesgos Laborales, y el Real Decreto. 39/1997, Reglamento de los Servicios de Prevención, la Prevención de Riesgos se ha incorporado legalmente en el ámbito de la Gestión Empresarial.

La protección del trabajador frente a los riesgos laborales exige una actuación en la empresa que desborda el mero cumplimiento formal de un conjunto predeterminado, más o menos amplio, de deberes y obligaciones empresariales y, más aún, la simple corrección a posteriori de situaciones de riesgo ya manifestadas.

Los elementos básicos que constituyen el nuevo enfoque en la Prevención de Riesgos Laborales que la Ley plantea son los siguientes:

- La planificación de la prevención, desde el momento mismo del diseño del proyecto empresarial
- La evaluación inicial de los riesgos inherentes al trabajo y su actualización periódica a medida que se alteren las circunstancias
- La ordenación de un conjunto coherente y globalizador de medidas de acción preventiva adecuadas a la naturaleza de los riesgos detectados y el control de la efectividad de dichas medidas

Y, junto a ello, claro está, la información y la formación de los trabajadores dirigida a un mejor conocimiento tanto del alcance real de los riesgos derivados del trabajo como de la forma de prevenirlos y evitarlos. Todo ello de manera adaptada a las peculiaridades de cada centro de trabajo, a las características de las personas que en él desarrollan su prestación laboral



La protección del trabajador frente a los riesgos laborales exige una actuación que desborda el mero cumplimiento formal de deberes y obligaciones empresariales



Las obligaciones para las Empresas son cada día más amplias y, por qué no decirlo, hasta difíciles de cumplir

y a la actividad concreta que realizan.

La puesta en marcha de la Ley ha costado varios años por muy diversos motivos, pero no se puede olvidar que es una Ley con un amplio desarrollo reglamentario, así como con otras normas que le son afines.

Por ello, las obligaciones para las Empresas son cada día más amplias y, por qué no decirlo, hasta difíciles de cumplir por dos motivos fundamentales:

- Económico, puesto que las empresas van a soportar un coste añadido.
- En diversas ocasiones, es difícil o muy difícil eliminar el riesgo o incluso reducirlo.

No debemos olvidar que el sector empresarial guipuzcoano tiene, en muchos casos, décadas de antigüedad en el diseño de sus instalaciones que dificulta una acción correctora eficaz, aunque esto no nos exime de ninguna responsabilidad.

Aspectos legales de relevancia hay muchos, pero ¿ha considerado la No prevención en su empresa?: los costes de los accidentes de trabajo, las enfermedades profesionales, epígrafes de accidentes y enfermedades profesionales, bonus-malus...

Todo ello se eliminará o reducirá aplicando la Prevención de Riesgos Laborales en la Gestión de su Empresa. Estos aspectos serán analizados, desde un punto de vista objetivo y práctico, en la jornada sobre "Prevención para no prevenciónistas" que celebraremos a final de marzo y que permitirá al Directivo reflexionar, decidir y aplicar lo mejor para su organización, dentro del programa de formación para directivos Bikain.

José Ramón Arriarán
Gerente de Prevencilán, S.L.

CONSERVAS
BERMEJO

Anúnciese en el lugar más visitado de Europa.

- › En 30 países, 6 idiomas.
- › En Papel, Internet y CD rom.
- › En la única guía con más de
1 millón de ejemplares distribuidos

EUROPAGES, LA GUÍA EUROPEA DE LOS NEGOCIOS.

En Europa hay una manera de hacer bien los negocios: Europages. Recoge información sobre 150.000 empresas en papel, 500.000 en Internet y CDrom.

No hay mejor forma de encontrar contactos y de ser encontrado por millones de clientes potenciales.





Colaboración entre la Cámara y las Mancomunidades en materia de Residuos

La colaboración existente entre la Cámara y las Mancomunidades se centra en dos líneas de acción.

- Convenio de Gestión de Residuos Peligrosos.
- Campañas de reciclado de vidrio.

1

Convenio de Gestión de Residuos Peligrosos

Durante el año 2001, la Cámara de Gipuzkoa firmó acuerdos de colaboración con las 8 Mancomunidades de Gestión de Residuos Urbanos de Gipuzkoa, para impulsar el Servicio de Gestión de Residuos Peligrosos para Pequeños Productores, que ha promovido la Cámara de Gipuzkoa.

Según la legislación vigente en materia de residuos, los poseedores de residuos están obligados a entregar cada tipo de residuo a sus correspondientes gestores autorizados. Así, las Mancomunidades disponen de autorización para gestionar residuos urbanos, y asimilables a urbanos. Igualmente, algunas mancomunidades recogen Residuos Peligrosos (RPs) de origen domiciliario en Garbigunes. En lo referente a los RPs de origen no domiciliario, el mercado resulta competitivo para empresas que generan grandes cantidades (>10Tn.). Sin embargo, cuando las cantidades a gestionar por cada empresa productora disminuyen, resulta ser un segmento poco atractivo para las empresas gestoras, debido a la disminución de los márgenes de beneficios generados. Consecuentemente, pocas empresas gestoras autorizadas están dispuestas a gestionar los residuos generados por pequeños



productores (<10Tn), por lo que, al haber poca competitividad, el coste de gestión por Kg. unitario se incrementa considerablemente con respecto al coste unitario de los grandes productores. Para poder subsanar la situación de falta de oferta que se presenta prin-

cialmente en pequeños productores, la Cámara ha firmado un convenio con gestores de RPs autorizados por el Gobierno Vasco, en el que se ha establecido una operativa y unos precios, que tarifican en función de los Kg. a gestionar. Este hecho ha supuesto la prác-

tica eliminación de las tarifas mínimas de gestión, cumpliéndose el principio de "quien contamina, paga".

Esta iniciativa ha permitido a las empresas obtener un servicio adecuado en términos de calidad y precio, y a las Mancomunidades, evitar el flujo de RPs procedentes de empresas que producen pocas cantidades y que hasta ahora, debido a la situación indicada previamente, eran "gestionados" inadecuadamente vía:

- Garbigune. Lo que suponía un incremento en la cantidad RPs a gestionar, con el consiguiente encarecimiento de la gestión del mismo.
- Vertederos de inertes o urbanos. Tal como se ha ido realizando históricamente.

Tras la puesta en marcha de este servicio y, gracias a su difusión realizada por las Mancomunidades, se han obtenido desde su inicio hasta septiembre de 2002 los siguientes resultados:

- 562 llamadas recibidas
- 302 toneladas gestionadas
- 215 toneladas retiradas en un total de 144 empresas.

2 Campaña de reciclado de vidrio

La Mancomunidad de San Marcos ha promovido una Campaña de Reciclado de Vidrio, en la que también ha colaborado la Cámara. Este hecho ha supuesto el afianzamiento de las buenas relaciones entre las entidades previamente indicadas. Dada la respuesta positiva recibida por esta iniciativa, la Mancomunidad de Sasieta va a iniciar una campaña con el mismo objetivo a comienzos del año 2003, para la que también ha a recibido el apoyo de la Cámara.

Estas líneas de acción en conjunto permiten:

- Disminuir la contaminación provocada por la gestión inadecuada de los RPs, por vertidos, emisiones, lixiviados.
- Incrementar el reciclado, lo que favorece el paso del índice de reciclado actual del 18,5% al índice objetivo del 37% del plan de Gestión de Residuos Urbanos de la Diputación Foral de Gipuzkoa.
- Favorece alcanzar el vertido cero de los residuos primarios.
- Aumentar la vida útil de los vertederos, al reducir la cantidad de residuos depositados.
- Economizar la gestión de los residuos, al ser segregados en origen.
- Favorece el desarrollo sostenible, al incrementar la tasa de reciclado.

SISTEMAS DE MARCAJE Y CODIFICACIÓN

1. Asesoramiento
2. Gestión e integración de sistemas
3. Soluciones a medida
4. Trazabilidad

Estaremos a su disposición en
HISPACK
Feria de Muestras de Barcelona
del 31.03.2003 al 04.04.2003
Palacio 1 Stand C-353



IGORLE

C/ Gabiria, 30 • 20305 IRUN

Tel.: 943 631 577

Fax: 943 625 721

email: igorle@igorle.com

Web: www.igorle.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