

## SUMARIO

- ✗ Editorial ..... Páginas 2 y 3
- ✗ Comparecencia del Presidente ..... Páginas 4 y 5
- ✗ Nueva ubicación ..... Página 6
- ✗ Entrevista a Joxe Joan González de Txabarri, Diputado General ..... Páginas 8 y 9
- ✗ Empresario Comercial ..... Páginas 10 y 11
- ✗ Gipuzkoa EnDatos ..... Páginas 12 y 13
- ✗ Interplus 4 ..... Página 14
- ✗ Ficoba ..... Página 15
- ✗ Motivación ..... Páginas 16 y 17
- ✗ Estudio de Coyuntura Empresarial ..... Páginas 18 y 19



## Aportaciones a la reconstrucción de Irak

El presidente de la Cámara, José María Echarrí, compareció ante los medios en una rueda de prensa en la que explicó cómo la reconstrucción de Irak es una realidad imparable a la que se destinarán 18.000 millones de dólares en dos años, que se elevarán hasta los 75.000 en ocho años. Para coordinar la presentación de las múltiples ofertas que las empresas presenten, la Cámara de Gipuzkoa tiene abierto desde el 9 de junio un registro de proveedores y contratistas. Hasta el momento la Cámara ha recibido

una decena de propuestas de empresas guipuzcoanas que desean colaborar en la reconstrucción de Irak. José M<sup>a</sup> Echarrí reflexionó sobre la importancia que tienen para la economía guipuzcoana los mercados exteriores en un contexto económico cada vez más global. La Cámara tradicionalmente ha dado prioridad a las actuaciones de respaldo a las empresas guipuzcoanas en sus gestiones internacionales. En los últimos cinco años, la Cámara ha invertido en estas actuaciones 9,738 millones de euros, más del 31% de sus recursos.

## Impulso a las relaciones comerciales transfronterizas

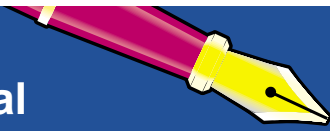
La Cámara de Gipuzkoa actúa como anfitriona de la cuarta edición del Salón Transfronterizo de Negocios y Servicios Internacionales "Interplus 4", certamen que se celebrará los días 25 y 26 de noviembre en las instalaciones de la nueva Feria Internacional de

la Costa Vasca (FICOBA). Interplus es una iniciativa creada en el año 2000 por las Cámaras de Comercio de Navarra, Bayona y Gipuzkoa, con el objetivo de promover contactos entre los distintos agentes económicos de las tres regiones y generar nuevas oportunidades de negocio.

## Gipuzkoa vista por Joxe Joan González de Txabarri

La Diputación Foral de Gipuzkoa tiene un nuevo Diputado General, Joxe Joan González de Txabarri, que explica su visión del futuro de Gipuzkoa. Txabarri analiza la situación actual en áreas como las infraestructuras, el sistema

financiero y las tecnologías de la información, y para las que propone medidas que serán aplicadas en un corto plazo. Todo ello, sin olvidar el ámbito empresarial, que considera de vital importancia para el desarrollo de nuestro Territorio Histórico.



# Retos y oportunidades para la industria guipuzcoana



**L** inexorable proceso de globalización económica en el que nos vemos inmersos nos plantea la necesidad de realizar un cambio de cultura empresarial. La internacionalización no es tan sólo un paso más para la competitividad, sino una decisión estratégica para las empresas. La desaparición de fronteras en las relaciones comerciales abre un amplio marco de retos y oportunidades a nuestro tejido empresarial, que debe saber aprovechar los acontecimientos mundiales con importantes efectos en la economía globalizada.

En estos momentos hay dos acontecimientos internacionales que llaman a nuestra puerta: la reconstrucción de Irak y la ampliación de la Unión Europea. La guerra contra Irak, con lamentables pérdidas de vidas humanas, ha dejado un país desolado que debe ser reconstruido urgentemente. El importante coste de esta empresa, que sólo en los dos primeros años requerirá una inversión de 18.000 millones de dólares, es un hecho a tener presente por el tejido empresarial guipuzcoano.

La Cámara de Gipuzkoa ha emprendido una intensa campaña de información con el objeto de animar a nuestras empresas a participar en la reconstrucción y ya son una decena de firmas guipuzcoanas las que han mostrado su interés por tomar parte en este proyecto. Asimismo, la Cámara ha establecido relaciones fluidas con todos los niveles institucionales para disponer de la información más actualizada en la materia y poder facilitar asesoramiento a las empresas sobre cómo acceder a las licitaciones y centros de contratación.

Estamos convencidos de que la reconstrucción de Irak es una importante ocasión para potenciar la internacionalización de nuestras empresas, tanto por su presencia en este país como por las relaciones que han de mantener con organismos multilaterales. Asimismo supone una oportunidad de cooperación para nuestro tejido empresarial que podrá acceder a proyectos más ambiciosos si concurren unidos con proyectos integrales.

La esfera internacional también nos trae otra área de máximo interés con la ampliación de la Unión Europea hacia el Este. De esta forma se amplía el mercado potencial para nuestras empresas, al tiempo que nos acerca al enorme mercado ruso y de las antiguas repúblicas soviéticas.

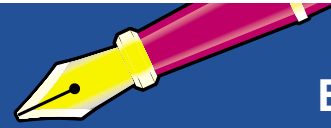
No obstante, debemos tener en cuenta que no todo son ventajas, la entrada de nuevos socios plantea también retos para nuestras empresas. Los nuevos miembros de la UE presentan costes laborales bastante inferiores y operan en sectores industriales tradicionales para el entramado productivo guipuzcoano. Por tanto, nuestra respuesta ha de orientarse hacia el incremento de calidad, potenciando la innovación tecnológica y la especialización que hagan posible un mayor valor añadido a nuestra producción que asegure nuestra competitividad.

La Cámara Gipuzkoa acompañará a las empresas que acudan a este nuevo mercado, poniendo a disposición de las mismas todo un equipo humano con gran experiencia internacional y participando en misiones empresariales como la prevista el próximo mes de octubre a la República Checa.



**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

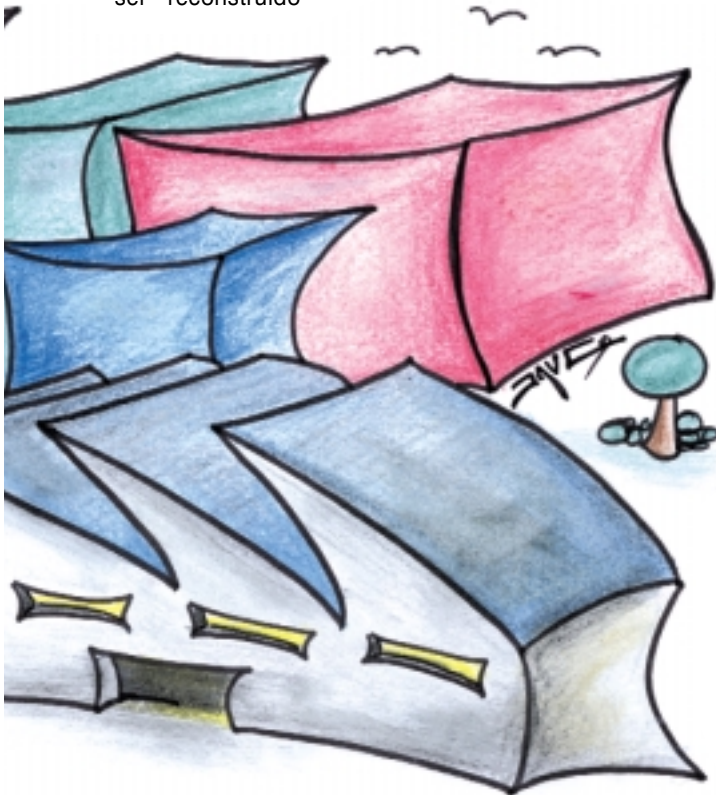


# Retos y oportunidades para la industria guipuzcoana



El inexorable proceso de globalización económica en el que nos vemos inmersos nos plantea la necesidad de realizar un cambio de cultura empresarial. La internacionalización no es tan sólo un paso más para la competitividad, sino una decisión estratégica para las empresas. La desaparición de fronteras en las relaciones comerciales abre un amplio marco de retos y oportunidades a nuestro tejido empresarial, que debe saber aprovechar los acontecimientos mundiales con importantes efectos en la economía globalizada.

En estos momentos hay dos acontecimientos internacionales que llaman a nuestra puerta: la reconstrucción de Irak y la ampliación de la Unión Europea. La guerra contra Irak, con lamentables pérdidas de vidas humanas, ha dejado un país desolado que debe ser reconstruido



urgentemente. El importante coste de esta empresa, que sólo en los dos primeros años requerirá una inversión de 18.000 millones de dólares, es un hecho a tener presente por el tejido empresarial guipuzcoano.

La Cámara de Gipuzkoa ha emprendido una intensa campaña de información con el objeto de animar a nuestras empresas a participar en la reconstrucción y ya son una decena de firmas guipuzcoanas las que han mostrado su interés por tomar parte en este proyecto. Asimismo, la Cámara ha establecido relaciones fluidas con todos los niveles institucionales para disponer de la información más actualizada en la materia y poder facilitar asesoramiento a las empresas sobre cómo acceder a las licitaciones y centros de contratación.

Estamos convencidos de que la reconstrucción de Irak es una importante ocasión para potenciar la internacionalización de nuestras empresas, tanto por su presencia en este país como por las relaciones que han de mantener con organismos multilaterales. Asimismo supone una oportunidad de cooperación para nuestro tejido empresarial que podrá acceder a proyectos más ambiciosos si concurren unidos con proyectos integrales.

La esfera internacional también nos trae otra área de máximo interés con la ampliación de la Unión Europea hacia el Este. De esta forma se amplía el mercado potencial para nuestras empresas, al tiempo que nos acerca al enorme mercado ruso y de las antiguas repúblicas soviéticas.

No obstante, debemos tener en cuenta que no todo son ventajas, la entrada de nuevos socios plantea también retos para nuestras empresas. Los nuevos miembros de la UE presentan costes laborales bastante inferiores y operan en sectores industriales tradicionales para el entramado productivo guipuzcoano. Por tanto, nuestra respuesta ha de orientarse hacia el incremento de calidad, potenciando la innovación tecnológica y la especialización que hagan posible un mayor valor añadido a nuestra producción que asegure nuestra competitividad.

La Cámara Gipuzkoa acompañará a las empresas que acudan a este nuevo mercado, poniendo a disposición de las mismas todo un equipo humano con gran experiencia internacional y participando en misiones empresariales como la prevista el próximo mes de octubre a la República Checa.





José María Echarri (a la derecha) y Félix Iraola durante la rueda de prensa.

## La Cámara ayuda a las empresas guipuzcoanas a que participen en la reconstrucción de Irak

La Cámara de Gipuzkoa está colaborando con las empresas guipuzcoanas interesadas en participar en las labores de reconstrucción de Irak, proceso que ya se ha puesto en marcha y que permitirá dotar de infraestructuras y servicios a una sociedad que ha tenido que afrontar grandes penalidades en la última década.

El presidente de la Cámara de Gipuzkoa, José María Echarri, compareció ante los medios en una rueda de prensa en la que explicó cómo la reconstrucción de Irak es una realidad imparable a la que se destinarán 18.000 millones de dólares en dos

años, cifra que se elevará hasta los 75.000 millones en ocho años. Para coordinar la presentación de las múltiples ofertas que las empresas pueden presentar, la Cámara de Gipuzkoa tiene abierto desde el 9 de junio un registro de proveedores y contratistas. Hasta el momento la Cámara ha recibido una decena de propuestas de empresas guipuzcoanas de diversos sectores que desean colaborar en la reconstrucción de Irak.

José M<sup>º</sup> Echarri reflexionó sobre la importancia que tiene para la economía guipuzcoana los mercados exteriores en un contexto económico cada vez más global. La Cámara tradicionalmen-

te ha dado prioridad a las actuaciones de respaldo a las empresas guipuzcoanas en sus gestiones internacionales, prueba de ello es que, en los últimos cinco años, la Cámara ha invertido en este tipo de actuaciones 9,738 millones de euros, más del 31% de sus recursos.

En este contexto, la Cámara considera que la ampliación hacia el Este de la Unión Europea supone una oportunidad para Gipuzkoa, porque implica la apertura de nuevos mercados en fase de crecimiento y expectativas de inversión. Al mismo tiempo, puntualiza que la integración del Este supone también un reto para las empresas guipuzcoa-



## Se sigue creando empleo en Gipuzkoa, pero a un ritmo inferior

ción, aunque el indicador de confianza de la industria tiende a estabilizarse. La construcción y los servicios se estabilizan, aunque en el área de comercio minorista y turismo se recortan los crecimientos.

Una vez más, el presidente de la Cámara de Gipuzkoa alertó del peligro que supone para la competitividad de las empresas el incremento de los precios, máxime en una economía globalizada. Echarrri no ocultó que el alza del euro frente al dólar favorece a las importaciones y la reducción de los costes energéticos, pero al mismo tiempo supone un riesgo para las exportaciones guipuzcoanas, que han de hacer frente a un doble encarecimiento (el incremento de precios y el encarecimiento monetario).



## El peaje existente en las carreteras francesas supone una penalización económica grave para el sector

nas –dado los bajos costes de mano de obra de dichos países- lo que deberá contrarrestarse con innovación y calidad. Para facilitar a las empresas guipuzcoanas el acceso a estos nuevos mercados, la Cámara de Gipuzkoa acompañará a las empresas a la República Checa en una misión empresarial e institucional, junto con el Gobierno vasco.

### Situación económica

Por lo que se refiere a la situación económica, José M<sup>a</sup> Echarrri apuntó que es pronto para vislumbrar una reactivación económica, aunque los datos de



## Una decena de empresas ha mostrado su interés en inscribirse en el registro de proveedores y contratistas para Irak

comercio exterior hayan mejorado en los últimos meses. La Cámara de Gipuzkoa estima que el panorama económico está lejos de haberse aclarado y el temor al estancamiento de la economía internacional crece. Por ello, estima que a lo que puede aspirarse es a una suave recuperación, si se produce, en la última parte de 2003, por lo que se prevé una tasa de crecimiento que oscilará en una horquilla del 1,6% al 2,2%, -aunque más próxima al límite inferior- para el conjunto del año. En relación al mercado laboral, se sigue creando empleo, pero a ritmos inferiores. Por grandes áreas, la industria no muestra síntomas claros de recupera-

## Peaje en las carreteras francesas

El presidente de la Cámara de Gipuzkoa expresó su malestar por el proyecto francés de penalizar el tráfico por carretera imponiendo peajes a los camiones, máxime en un país que supone paso obligado para una parte significativa del comercio exterior guipuzcoano. Los datos que maneja la Cámara apuntan a que dicho peaje supondrá un sobrecoste de 7,5 millones de euros para el sector en Gipuzkoa y del 21 millones de euros para el conjunto de Euskadi.

José M<sup>a</sup> Echarrri reconoció que deben articularse infraestructuras que permitan diversificar el transporte de mercancías, de ahí la necesidad de proyectos como el de la ampliación exterior del Puerto de Pasajes. Pero también mostró su rechazo a este tipo de medidas unilaterales de gobiernos pertenecientes a un mercado único, en el que una de las premisas fundamentales de la Unión Europea es la libertad de mercancías, capitales y personas.



## Siete ofertas para la adjudicación de la segunda fase de la nueva sede

**E**l concurso convocado para la adjudicación de la segunda fase de ejecución de la nueva sede de la Cámara de Gipuzkoa ha recibido siete ofertas, que ahora deberán ser estudiadas para tomar la última decisión. Según las previsiones, la adjudicación de esta nueva fase se realizará en pocos meses, con lo que darán comienzo las obras de construcción del edificio donde se trasladará la Cámara de Gipuzkoa durante el último trimestre de 2004.

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.

### Beneficio empresarial

La Cámara de Gipuzkoa, en su labor de planificación de estrategias que beneficien al tejido empresarial, ha visto la necesidad de contar con una sede que



**La nueva sede se convertirá en el centro de la Red de Apoyo Empresarial que la Cámara tiene previsto crear a medio plazo**

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 activi-

dad económica de nuestro Territorio Histórico en los próximos 50 años.

Especial incidencia tendrá la incorporación 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.

### Tecnologías

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 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.



AUTOEDICION  
AUXILIAR DE  
ARTES GRAFICAS

Seguimos haciendo lo mismo,  
pero en distinto sitio  
Ahora estamos en:

Camino Portuetxe 46, edificio Askain  
Oficina 46

Tel.: 943 211 900 Fax: 943 310 348  
e-mail: [clientes@aiagraf.com](mailto:clientes@aiagraf.com)

# vender



Encontrar **negocio** es **difícil**  
¡sobre todo cuando  
**no** se sabe dónde **buscar!**

En pocos años su mercado ha crecido hasta llegar a toda Europa. Ahora sus productos pueden atraer compradores que se encuentren a miles de kms. porque gracias a las nuevas herramientas de comunicación, la distancia ya no es un obstáculo. ¿Pero si ignoran su existencia, cómo podrían contactarle?

**EUROPAGES** le soluciona este problema: un anuncio en EUROPAGES genera como promedio 117 contactos por año de los cuales 25 son pedidos de compra\*. ¿Por qué privarse de esto?

\*(estudio "Anuncio Prueba" 2002)

**COMPRE MEJOR, VENDA MÁS**  
**LA GUÍA EUROPEA DE LOS NEGOCIOS**

**EURO  
PAGES**

guía impresa  / CD-Rom  / [www.europages.com](http://www.europages.com) @





**dad económica. A su juicio, ¿cuáles son los activos con los que se puede contar?**

– Vuelvo en algún sentido a la respuesta anterior. Simplificando, claro está, es más urgente y definitivo dis-

“  
**Lo que no procede en fiscalidad es actuar improvisadamente, ni tampoco debemos andar cada Territorio por su lado**

poner de más valor añadido en nuestras empresas que de más suelo industrial para las mismas. Nuestra fuerza no está en disponer de más suelo industrial ni más barato que otros. Nuestras oportunidades son otras.

**Otro de los grandes debates ha girado en torno a las infraestructuras de transporte. ¿Cuál es el modelo de transporte que va a potenciar su equipo?**

– Debemos continuar haciendo un esfuerzo considerable para que Gipuzkoa disponga de las infraestructuras viarias necesarias y adecuadas para los tiempos en los que andamos. También creo que ha llegado la hora de abrir decididamente la perspectiva y hacer un análisis a fondo del sistema de transporte, de personas y de carga en la globalidad y complejidad que hoy se imponen. Esa es la razón por la que hemos separado la Dirección del Transporte de la planificación y construcción de carreteras. Queremos que eche a andar autónomamente en el marco de la gestión y ordenación del territorio.

**Gipuzkoa ha sido pionera en actuaciones relacionadas con la Sociedad de la Información, véase el Programa e-Gipuzkoa. ¿En qué situación cree que nos encontramos ahora y qué nuevas acciones se pueden desarrollar?**

– Si de nosotros depende, seguiremos siendo pioneros. No comparto para nada que esto de Internet, del e-commerce, del B2B, del B2C, de las punto. Com, del gobierno digital y demás haya pasado de moda y hasta haya perdido su razón de ser. Lo que está ocurriendo en el mundo es justo al revés. De forma que seguiremos con e-Gipuzkoa2005, que pasará a prolon-

“  
**Me gustaría ver una Gipuzkoa en marcha, emprendedora, creativa, innovadora y profundamente solidaria**

garse dos años más que lo previsto y denominarse e-Gipuzkoa 2005+2. Las acciones a desarrollar serán las que se analicen y se vean como las más necesarias, dentro de las líneas establecidas en el Observatorio del Plan que será renovado.

**En el área fiscal, ¿está previsto introducir novedades respecto a la legislación actual?**

– Con la fiscalidad se impone un doble criterio. Por un lado debemos regularla y gestionarla tratando de sacarle la máxima potencialidad y provecho. Ello obliga a una actitud de vigilancia proactiva para ir introduciendo modificaciones y mejoras en las diversas normas. Por otro lado, como ocurre con todas las cosas de calado y alcance, es aconsejable mantener una estabilidad en los puntos esenciales. La fiscalidad ha tenido recientemente reformas importantes como es el del IRPF y hay que proceder a su desarrollo reglamentario. Lo que no procede en fiscalidad es actuar improvisadamente. ni tampoco debemos andar cada Territorio por su lado. Nuestra actuación será en el marco del Organismo de Coordinación Tributaria que es donde se están viendo temas de indudable importancia y peso como es la Norma Foral Tributaria.

**Para terminar, ¿cómo contempla la Gipuzkoa del año 2007?**

– Me gustaría contemplarla pacificada, o cuando menos, con pasos definitivos dados en esa dirección. Una Gipuzkoa de personalidad propia en el contexto del País Vasco, abierta a la influencia, a la colaboración y al trabajo compartido pero sobre todo, me gustaría ver una sociedad en marcha, emprendedora, creativa, innovadora y profundamente solidaria.



# Hacia una imagen del comerciante como empresario

**E**l sector comercial tiene un peso específico muy importante en nuestra economía y, sin embargo, la imagen del comerciante hoy no goza de buena salud. Se le asocia con un profesional que no reconoce el éxito de su empresa, especialmente si es económico, y que siempre exige ayuda externa. Las recientes quejas de asociaciones de comerciantes por las elevadas comisiones que pagan cuando se abona un gasto con tarjeta es uno de los ejemplos, pero también la confrontación con los ayuntamientos que, por cierto, en algunos sitios ya se está resolviendo. Aunque en algunos casos existan razones que justifiquen las demandas de los comerciantes, la forma de plantearlas debería evolucionar hacia métodos orientados a la negociación, que encuentren soluciones satisfactorias para ambas partes.

Debemos cambiar la imagen negativa del sector. Nuestra labor es trasladar a la sociedad la idea de que el comerciante es un empresario del sector de la distribución, competente y eficaz. En el Grupo de Trabajo de Comercio de la Cámara de Gipuzkoa, al que yo pertenezco, se ha manifestado esta preocupación, y hemos debatido acerca de las posibles soluciones a aportar para conseguir que esta imagen se positivice. Observamos, no sin cierta inquietud, que en el sector existen ideas innovadoras, que vienen de la mano de jóvenes generaciones, pero este caso se tiene que generalizar porque no está lo suficientemente extendido. Son pocos los que finalizan sus estudios empresariales y se deciden por el sector comercial como futuro profesional.

### Componente social

Necesitamos mejorar la imagen del

“  
**Lo mejor de cada viaje no es conocer mundo o mejorar algo de lo que haces, sino encontrarte con gente muy motivada, que te contagia su entusiasmo**”

“  
**Necesitamos mejorar la imagen del empresario comercial para lograr atraer a estas personas jóvenes, emprendedoras y con una buena formación**”

empresario comercial para lograr atraer a estas personas jóvenes, emprendedoras y con una buena formación, que renueven el sector y lo adapten a los cambios. Son ellas las que sabrán responder con eficacia a los retos que plantea el sector, cuya actividad tienen un alto componente social, porque genera relaciones en los pueblos y ciudades.

Localidades francesas y americanas nos demuestran lo que hay que evitar, porque carecen de un comercio cohesionado, innovador y activo y, como consecuencia, la vida social se ve muy reducida.

El empresario comercial también debe viajar y conocer lo que se realiza en otros países. Recientemente estuve en Nueva Orleans, con la intención de mejorar, ver nuevos sistemas de venta, de presentación y de marketing, además de comparar impresiones con empresas extranjeras.

Fue grato intercambiar puntos de vista con empresarios de Barcelona, Madrid y Sevilla, propietarios de firmas que están en la élite a nivel nacional. Fue una excelente oportunidad de compartir ideas y, aunque estábamos a muchos kilómetros de nuestros lugares de origen, nos sentimos como en nuestra casa.

En nuestras conversaciones coincidimos en que las preocupaciones de las empresas de otros países eran similares a las nuestras, y en que también viajaban a Europa para buscar novedades. Que había ganas de mejorar.

Personalmente, me llamó la atención la unión y motivación de agricultores, productores, cadenas de distribución y empresas comerciales al detalle al hablar de las propiedades y beneficios de las frutas y hortalizas, así como la implicación de los organismos públicos en difundir mensajes positivos para



Galardonados en los XI Premios al Comercio y Servicios.

el sector comercial. En mi caso, como empresario comercial de frutas y verduras, destacaría el esfuerzo de los departamentos públicos de Sanidad por divulgar la idea de que estos productos son buenos para la salud, tal es así que hasta el Presidente de EE.UU lo dice públicamente.

### Atención al exterior

Lo mejor de cada viaje no es conocer mundo o mejorar algo de lo que haces, sino encontrarte con gente muy motivada, que te contagia su entusiasmo. Por este motivo, recomiendo a todo empresario comercial que, si tiene la



**Atraer a los mejores a nuestro sector requiere un fuerte esfuerzo de los que ya trabajamos en él para optimizar su imagen**

oportunidad de conocer otras firmas del sector en el extranjero, no la desaproveche.

Atraer a los mejores a nuestro sector requiere un fuerte esfuerzo de los que ya trabajamos en él para optimizar su imagen. Y esto se consigue incrementando nuestro nivel de profesionalidad y aplicando técnicas de gestión más actuales. Pero también siendo conscientes de que, en todo momento, debemos referirnos al sector comercial en positivo. Los Premios a la Empresa Comercial que organiza anualmente la Cámara de Gipuzkoa son una buena muestra de cómo podemos extender esta buena imagen.



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

WWW.DUNSOFT.COM  
EL VALOR DE LA TECNOLOGIA

## VISION

**SISTEMA DE CONTROL DE PRESENCIA EN TIEMPO REAL  
ADAPTADO A LA NUEVA LEY DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES**

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

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



- LA APLICACION DE GESTION HORARIA MAS AVANZADA DEL MERCADO.
- ADAPTADA A LAS NUEVAS NORMAS DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL.
- CONTROL DE VISITAS Y OPERARIOS DE EMPRESAS SUBCONTRATADAS.
- PLAN DE EMERGENCIA (PUNTOS DE ENCUENTRO).
- INFORMES DE INCIDENCIAS.
- PERSONALIZADA PARA CADA EMPRESA.

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



# La plataforma EnDatos, una útil herramienta informática para ofrecer informes económicos actualizados

**H**ace unos años, la elaboración de la “Memoria Económica de Gipuzkoa” se realizaba únicamente en papel. Este libro, que hasta ahora sigue editándose, recoge y analiza información sobre la economía guipuzcoana de forma anual, a la vez que presenta series históricas de datos económicos, con el objeto de ayudar al mejor conocimiento del devenir de la actividad guipuzcoana. Sin embargo, la publicación de datos estadísticos en papel adolece de varios problemas, que podemos resumir fundamentalmente en estos 3 puntos:

- Falta de actualización.
- Falta de flexibilidad.
- Altos costes de publicación y distribución

Para solucionar todos los problemas mencionados y viendo que la creación y publicación de portales para informes estadísticos en Internet es un problema común para muchas empresas, la Cámara de Gipuzkoa decidió crear una plataforma para la edición, publicación y distribución digital de este tipo de informes estadísticos en Internet, que se bautizó con el nombre de “EnDatos”.

Como primer portal de informes económicos creado con esta plataforma salió a la luz el sitio web [www.datuzdatu.com](http://www.datuzdatu.com) (Gipuzkoa en Datos), que comenzó agrupando los informes estadísticos de la Memoria Económica de Gipuzkoa, pero que ahora cuenta además con muchos otros datos económicos disponibles.

## Ventajas

La versión web de una publicación de informes estadísticos usando EnDatos origina:

- Disponibilidad inmediata de

información actualizada sobre los datos requeridos, desde cualquier parte del mundo.

- Posibilidad de seleccionar, editar y visualizar los informes en cualquier formato y disposición, a gusto del usuario.
- Los costes de creación y distribución de la información no son proporcionales al número de usuarios. Los costes de creación y distribución de los informes estadísticos en formato web no dependen del número de usuarios, tal y como ocurre en la versión en papel o en cdrom. Sólo las grandes variaciones de usuarios “target” provocan un aumento en los costes de infraestructura necesaria para atender las necesidades de grandes cantidades de usuarios.

Pero las opciones que ofrece la pla-

taforma para implementar portales que recopilen datos e informes estadísticos no se quedan sólo en lo que el usuario visualiza, sino que se centran también en ayudar al administrador del sistema, es decir, a la persona encargada de mantener actualizado el portal, ofreciéndole las siguientes funcionalidades:

- Gestión de fuentes. Mediante este módulo, el responsable de mantener actualizado el portal puede saber cada día del año qué informes debe actualizar, cómo se actualizan dichos informes, quién ofrece la información original, cómo solicitarla, etc. Además, un completo sistema de agenda permite identificar de un simple vistazo qué fuentes de datos hay que solicitar cada día, qué fuentes solicitadas no han sido aún recibidas, cuáles están pendientes de ser tratadas, etc.
- Localización e Internacionalización. Los portales creados con “En Datos” disponen de un módulo de localización e internacionalización que permite dar soporte multi-idioma a los informes que los usuarios visualizan a través del portal.
- Facilidad en el proceso de actualización. El Administrador únicamente deberá añadir la nueva serie de datos al informe original en formato Excel y pulsar el botón “Sincronizar” para que el resultado esté automáticamente disponible en Internet.
- Posibilidad de facturar los contenidos. La plataforma EnDatos permite asignar precios a cada informe, de tal forma que el responsable del servicio pueda facturar a los usuarios por aquellos informes cuya elaboración sea más



**Desde su creación, se han registrado como usuarios de datuzdatu.com un total de 575 personas**



**Los portales creados con ‘EnDatos’ disponen de un módulo de localización e internacionalización**



costosa, difíciles de conseguir o cualquier otro factor que haga necesario el cobro de una cantidad. Además, es posible ofrecer a cada usuario un bono de un número de créditos que irá consumiendo a medida que vaya solicitando informes de pago.

- Gestión estadística. En todo momento es posible conocer en detalle los datos estadísticos del portal gestionado.
- Facilidad de uso. Para la Administración de un portal estadístico con la plataforma EnDatos, sólo se requieren conocimientos ofimáticos y de Internet medios.

### ¿Quién puede beneficiarse del uso de la plataforma EnDatos?

Si su empresa dispone actualmente de informes estadísticos en papel o cdrom, podría beneficiarse del uso de EnDatos para disponer de los mismos informes en un portal de Internet, de manera rápida y sencilla, con los beneficios que dicha publicación web aporta.

### Gipuzkoa en datos

'Gipuzkoa en datos' ([www.datuzdatu.com](http://www.datuzdatu.com)), un servicio ofrecido por la Cámara de Gipuzkoa desde enero del 2002, que permite obtener de manera instantánea y a través de Internet informes estadísticos en diferentes formatos y por diferentes canales de comunicación. El almacén de datos de 'Gipuzkoa en datos' contiene series de informa-



**El almacén de datos de 'Gipuzkoa en datos' contiene series de información estadística que reflejan la evolución socio-económica de Gipuzkoa en los últimos 10 años**



**La plataforma para implementar portales que recopilen datos e informes estadísticos ayuda a la persona encargada de actualizar el portal**

ción estadística que reflejan la evolución socio-económica de Gipuzkoa en los últimos 10 años.

El usuario del servicio puede solicitar informes totalmente personalizados, así como recibirlos por pantalla, por email o incluso al móvil, dependiendo del tipo de informe. Además, el usuario puede elegir el formato final en el que desea recibir dicho informe, pudiendo elegir entre html (formato web), xls (hoja de cálculo Excel) o pdf (formato PDF idóneo para imprimir posteriormente el informe con alta calidad).

Es de destacar que todo el contenido del sitio web está disponible íntegramente en euskera, castellano, francés e inglés, pudiendo cambiar de un idioma a otro en cualquier momento de la navegación, y disponiendo incluso de la posibilidad de navegar en un idioma y solicitar el informe en otro.

Además, los usuarios del servicio [datuzdatu.com](http://datuzdatu.com) que así lo hayan solicitado, recibirán periódicamente boletines con información sobre actualizaciones de interés en los contenidos del portal (por ejemplo, con la publicación de los datos de variación del IPC, paro, Índice de Producción Industrial, un nuevo informe en [DatuzDatu](http://DatuzDatu), etc.)

Todos los cuadros disponibles en [DatuzDatu.com](http://DatuzDatu.com) están disponibles a los usuarios registrados en el sistema, siendo dicho registro totalmente gratuito. Desde su creación, se han registrado como usuarios de [datuzdatu.com](http://datuzdatu.com) un total de 575 personas. Puede informarse más en detalle y solicitar más información por correo electrónico a [info@datuzdatu.com](mailto:info@datuzdatu.com) o visitando el portal [www.datuzdatu.com](http://www.datuzdatu.com).

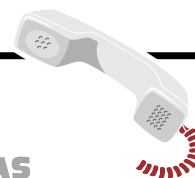


**GC Telemarketing, s.L.**

• **CALL CENTER**

• **ENCUESTAS TELEFÓNICAS**

• **TELEVENTA**



Tfno: 943 321 211 - Fax: 943 321 210

email: [comercial@gcteletelemarketing.com](mailto:comercial@gcteletelemarketing.com) • web: [www.gcteletelemarketing.com](http://www.gcteletelemarketing.com)



## Ficoba acogerá **Interplus 4**, el certamen que potencia las relaciones empresariales transfronterizas

La Cámara de Gipuzkoa actúa como anfitriona de la cuarta edición del Salón Transfronterizo de Negocios y Servicios Internacionales "Interplus 4", certamen que en esta ocasión se celebrará los días 25 y 26 de noviembre en las instalaciones de la nueva Feria Internacional de la Costa Vasca (FICOBA).

El certamen Interplus es una iniciativa creada en el año 2000 por las Cáma-

ras de Comercio Navarra, Bayona y Gipuzkoa, con el objetivo de promover contactos entre los distintos agentes económicos de las tres regiones y generar nuevas oportunidades de negocio.

### Carácter transfronterizo

El carácter transfronterizo impregna todas las actuaciones relacionadas con Interplus, incluso su localización, ya que

la celebración del certamen rota entre las áreas de influencia de las tres Cámaras que lo promueven. Las dos primeras ediciones de Interplus se celebraron en el Kursaal de Donostia y la del pasado ejercicio tuvo como escenario la localidad vascofrancesa de Bayona. Ahora, la Cámara de Gipuzkoa vuelve a actuar de anfitriona y ha optado por llevar "Interplus 4" al nuevo espacio ferial de Irun, Ficoba, recinto que se pone en funcionamiento el próximo mes de octubre.

"Interplus 4" reunirá a representantes de firmas que operan en los sectores de Transporte, Telecomunicaciones, Informática, Investigación y Desarrollo (I+D), Formación, servicios a empresas (consultoría, asesoría, etc.), financieros y servicios relacionados con el Comercio Internacional. El certamen busca potenciar el conocimiento entre las empresas de las tres regiones, lo que puede propiciar un incremento de las relaciones comerciales entre ellas sin tener que acudir a otros mercados para buscar los mismos servicios.



**Interplus 4 será uno de los primeros certámenes que acogerá el nuevo recinto ferial de Irún, Ficoba**



**La Cámara actúa como anfitriona de este certamen itinerante, que celebró su pasada edición en Bayona**



### Presentación de la 'euro-región'

Asimismo, las Cámaras de Comercio de Navarra, Bayona y Gipuzkoa aspiran a que "Interplus 4" permita atraer a operadores de otras regiones a los que poder presentarles una "euro-región" con oferta productiva y una capacidad de demanda importantes.

De forma complementaria, en "Interplus 4" se ha diseñado un completo programa de conferencias técnicas, sobre aspectos relacionados con la problemática transfronteriza y cómo incrementar los negocios, con el objetivo de que las empresas accedan a información especializada y actualizada que resuelva sus dudas sobre cuestiones que afecten a las relaciones comerciales.



## Próximos eventos a celebrar en Ficoba:

### **Expologística.**

I Salón Transfronterizo de la Logística  
Del 22 al 25/X/2003

### **Construcoba.**

Feria Transfronteriza de la Construcción  
Del 13 al 15/XI/2003

### **Interplus 4.**

Certamen de relaciones empresariales transfronterizas  
Del 25 al 26/XI/2003



Vista del interior de las instalaciones de Ficoba en Irún.

el placer de desplazarse



VEHICULOS CON CONDUCTOR    automóviles · microbuses · autobuses

**VALLINA**  
BUS · AUTO

Paseo de Txingurri, 24  
Tlfno.: 943 · 39 38 48  
Fax: 943 · 39 92 77  
20017 Domitia - San Sebastián  
[www.vallinagrupo.com](http://www.vallinagrupo.com)



# Motivar para implicar

**M**uchos jefes y directivos que son eficientes técnicos y buenos profesionales tienen sentido de la responsabilidad y se preocupan por su trabajo, y, sin embargo, fracasan en su misión de lograr resultados a través de otros.

¿Por qué suele ocurrir esto? La respuesta la tenemos casi siempre en el desconocimiento o en la falta de habilidad para mantener unas adecuadas relaciones con sus colaboradores. Fracasan porque no saben dirigir y motivar adecuadamente a sus colaboradores.

Todo jefe y directivo debe ser consciente de que el ser humano actúa para satisfacer unas necesidades fundamentales variables en cada caso. El jefe - directivo no puede liberar el potencial de aptitudes y esfuerzos de sus colaboradores si no ofrece una satisfacción específica a las necesidades concretas de cada uno de sus colaboradores.

Satisfacer las necesidades fundamentales de los colaboradores constituye la base de la motivación que todo jefe - directivo debe desarrollar. Muchas personas dejan sus capacidades sin emplearlas porque no se les ofrece una motivación suficiente.

### Nuevas teorías

En tal sentido, las teorías modernas acerca de la motivación en el trabajo se basan en la suposición de que la

recompensa es más eficiente que el castigo. Autoridades como Mc. Gregor, Gellerman y Argyris opinan que las recompensas intrínsecas al trabajo tales como mayor responsabilidad, adiestramiento e identificación con las tareas dan mejores resultados que las extrínsecas como son los aumentos de salario, la seguridad en el empleo y los beneficios adicionales.

No obstante, se tiene el conocimiento de que aún en la actualidad una gran cantidad de jefes y directivos dan una mayor importancia a la coerción y a las recompensas extrínsecas. Su actitud se basa en la suposición tradicional de que las personas son por naturaleza hostiles al trabajo.

Cuando pretendemos motivar a nuestro personal, la cuestión básica a preguntarnos es: ¿para qué queremos motivar? Una primera respuesta sería para lograr resultados, para conseguir los objetivos, para que los colaboradores cumplan con su cometido. Pero esto en muchas organizaciones de la actualidad no es suficiente, queremos



**Las personas se “automotivan” si tienen unas metas atractivas e ilusionantes que alcanzar**

que nuestro personal se implique en mayor medida, se comprometa con el proyecto de empresa, se identifique con la organización, tenga mayor iniciativa, den lo mejor de ellos mismos, sienta la empresa como propia.

Para lograr el primer nivel de motivación, o sea, para que los colaboradores cumplan con su cometido, podemos recurrir a la coerción y a las recompensas extrínsecas, resultan operativos. Pero si queremos alcanzar el segundo nivel, o sea, la implicación y el compromiso del personal las referidas motivaciones resultan insuficientes.

### Implicación personal

Si queremos implicar y comprometer a nuestro personal en los momentos actuales es preciso, en primer lugar y como condición “sine qua non”, estar motivados nosotros mismos, el que estemos implicados y comprometidos nosotros en primer lugar. Es impensable tratar de motivar e implicar a alguien si no lo estamos nosotros mismos. Cuando los directivos se quejan públicamente de su empresa, de la organización, de la incompetencia de los miembros de la dirección, no sólo no motivan a sus colaboradores, sino que los desmotivan.

Y a partir de aquí, si tenemos la intención de motivar a nuestro personal recordemos la **regla de las cinco ‘R’**:

- **Respeto.** Para motivar a nuestro

**LASER**  
Audiovisuales S.L.

Fernando Mugica nº 13 Planta 1ª  
Pabellon 5  
Poligono Belartza  
20.018 San Sebastian  
Telf. 943 292404 Fax 943 364358

Alquileres Audiovisuales  
Pantallas Gigantes  
Pantallas de Leds  
Traducción Simultánea  
Sonorización de Eventos  
Realización y Producción



**Aún en la actualidad una gran cantidad de jefes y directivos dan una mayor importancia a la coerción y a las recompensas extrínsecas**

personal hay que empezar por respetarles como seres humanos. Los colaboradores son personas y no máquinas, y todas ellas merecen un tratamiento acorde a su dignidad humana.

- **Retos atractivos.** Las personas se "automotivan" si tienen algo por lo que luchar, si tienen unas metas atractivas e ilusionantes que alcanzar. Los retos hacen soñar y esforzarse a las personas y les dan un sentido a su actividad.
- **Recreación.** Disfrute del trabajo. Un trabajador se implicará más en su trabajo en la medida que le



**Muchos jefes y directivos que tienen sentido de la responsabilidad y se preocupan por su trabajo fracasan en su misión de lograr resultados a través de otros**

guste lo que hace, que disfrute con su realización. Si la persona "odia" su trabajo, es difícil comprometerla, estará deseando que llegue la hora final de su jornada para salir disparado de la empresa. No siempre resulta fácil ajustar los trabajos a las vocaciones personales, pero no hay duda de que este aspecto ejerce una influencia de primera magnitud en las motivaciones de las personas.

- **Retribución.** Reforzar los éxitos con recompensas adecuadas. La retribución constituye el primer factor de relación laboral de un

trabajador con su empresa y, por tanto, su influencia en la motivación y en la desmotivación resulta indudable. Sin embargo, el dinero no es proporcional a la motivación, a más dinero no hay mayor motivación en todos los casos. El dinero tiene efecto cuando el sujeto lo desea con intensidad y está dispuesto a realizar un esfuerzo por lograr un mayor rendimiento.

- **Reconocimiento.** Como hemos señalado en el apartado anterior, las personas trabajan por dinero y algo más. Las personas buscan en el trabajo, además de dinero, ser útiles, desarrollar un trabajo atractivo, lograr un desarrollo personal y profesional, conseguir un prestigio y tener el reconocimiento de sus superiores. El reconocimiento es un factor de motivación que, además de ser gratuito, resulta uno de los eficaces entre las alternativas existentes. Hagamos uso de él.

**Juan Luis Urcola Tellería**  
Consultor – Formador de Directivos

## 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.





# Empleo y producción Despegan en el segundo trimestre

**E**mpleo, inversión, producción y exportaciones experimentarán un avance en el segundo trimestre de este año. Después de tres meses en que la incertidumbre internacional se ha dejado notar en la economía del Estado, las empresas prevén el inicio del despegue en todas las variables económicas. Estas son algunas de las conclusiones de la I Encuesta de

Coyuntura Empresarial, que recoge las opiniones de más de 3.500 empresas de todos los sectores, tamaños y Comunidades Autónomas, elaborada con las aportaciones de las Cámaras.

Se trata del primero de una serie de sondeos que las Cámaras de Comercio realizarán, trimestralmente, a las empresas de su demarcación sobre sus resultados y perspectivas de creci-

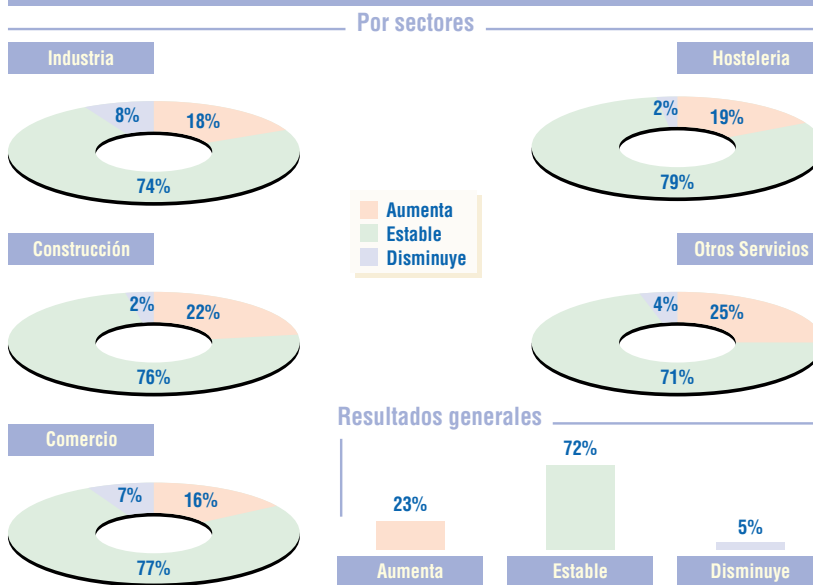
miento a corto plazo. En esta ocasión, han sido 74 Cámaras las que han participado en la elaboración de la encuesta, a la que han respondido 3.536 empresas de todo el territorio estatal.

## Mejora en todas las variables

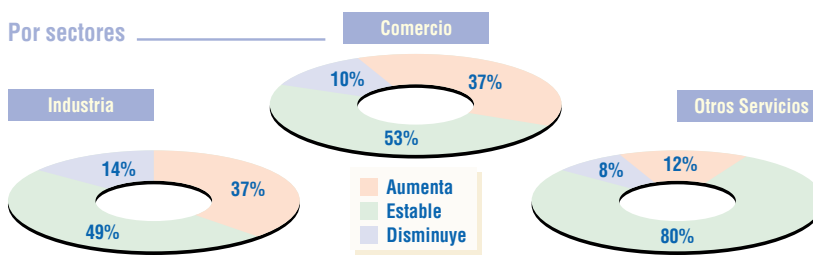
Según los datos recogidos por las Cámaras, se observa una mejora generalizada en todas las variables, lo que permite prever un avance de la producción, el empleo, la inversión y las exportaciones ligeramente superiores a los que se produjeron durante el trimestre anterior, con una moderación simultánea de la inflación. En este último apartado, casi el 90% de las empresas espera mantener o incluso reducir los precios de sus productos.

La construcción es el sector que mejores resultados y expectativas presenta, configurándose nuevamente como el motor de la economía española. Un 26% de las empresas pertenecientes a esta rama de actividad considera que aumentará su plantilla en el segundo trimestre del año, frente a tan sólo un 1% que espera reducirla. En cuanto a los precios, el 83% de las empresas los mantendrá, y sólo un 1% los aumentará.

### ¿Cómo cree que evolucionará la inversión de su empresa durante el segundo trimestre de 2003 en comparación con el primer trimestre?



### ¿Cómo cree que evolucionarán sus exportaciones durante el segundo trimestre de 2003 en comparación con el primer trimestre?

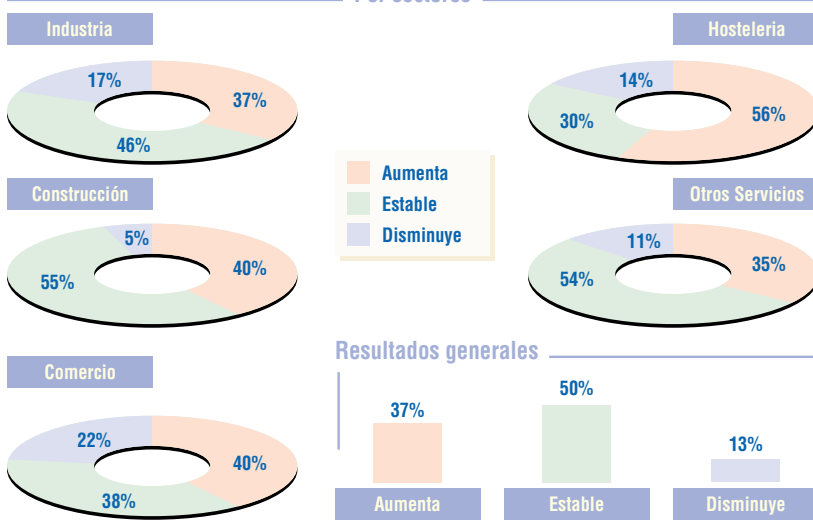


**La construcción continúa siendo el motor de la economía, y la mitad de las empresas del sector afirma que no subirán los precios**



¿Cómo cree que evolucionará su cifra de negocio durante el segundo trimestre de 2003 en comparación con el primer trimestre?

Por sectores



“ El optimismo vuelve a las empresas, tras un periodo de desaceleración internacional que ha afectado al sector exterior

Un 23% aumentará la inversión

El periodo abril-junio de 2003 será optimista en lo que a la inversión se refiere, ya que casi la cuarta parte de las empresas espera aumentarla, frente a un escaso 5% que prevé una reducción. La construcción y el sector servicios son los más dinámicos a este respecto.

En exportaciones, al menos un 36% afirma que espera un aumento. La industria y los servicios son los sectores que mayores avances presentan en este apartado.

Límites

La escasez de mano de obra especializada tiene efectos mayores en la construcción, como consecuencia del importante avance que ha mostrado en los últimos años. Por otra parte, las dificultades de financiación es otro de los factores que más puede afectar a la actividad empresarial, si bien, es más acusada entre las empresas de menor dimensión.

Estabilidad en el empleo

Preguntadas las empresas sobre la evolución en su número de trabajadores, el 85% prevé que su plantilla se mantendrá invariable, un 11% espera un aumento y un 4% una disminución. Los resultados indican que el Estado continuará liderando la creación de empleo en toda Europa. La industria es el sector que mayor disminución de número de trabajadores espera, el 6% de los encuestados.

Por tamaños, se observa un mayor optimismo en las empresas de mayor dimensión, aunque comparado con los resultados del primer trimestre, el avance más pronunciado se registra en las empresas que cuentan con menos de cincuenta trabajadores.

Se mantiene la cifra de negocio

Casi la mitad de las empresas considera que su cifra de negocio se mantendrá durante el segundo trimestre del año, frente al 37% que opina que aumentará y el 13% que disminuirá.

La hostelería es, en este caso, el sector más optimista, ya que al menos un 56% de las empresas pertenecientes a esta rama de actividad afirman que experimentarán un aumento de la cifra de negocio en los meses de abril mayo y junio de este año. En el otro extremo se sitúa el comercio, ya que un 22% de los comerciantes espera una reducción.

Las empresas que cuentan con más de 50 empleados son las más optimistas a este respecto.

15urtez  
komunikazioa errazten

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

antza 943 37 07 38  
antzagraf@antza.com  
grafikagintza & komunikazioa www.antza.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](http://www.cti-soft.com)  
[informacion@ctisoft.es](mailto:informacion@ctisoft.es)

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



Más valor para su empresa



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