

AÑO 8 N° 90 SEPTIEMBRE 2011

# ÁREA

## Cámara

### Vigo

PUBLICACIÓN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO

## Formación

Calendario  
septiembre-diciembre  
2011

## Comercio Exterior

Misión comercial  
a Centroamérica

## Servicio de Recobro Internacional

Una garantía para operar  
en otros mercados

## Reportaje

“Presentismo laboral”: un nuevo  
problema para nuestras empresas

# Sensatez

**E**n estas últimas semanas se ha producido un hecho que no tiene precedentes cercanos. Los dos principales partidos del país se han puesto de acuerdo en una medida concreta: reformar la constitución para introducir una limitación al endeudamiento presupuestario. Lamentablemente se trata de un hecho absolutamente excepcional. Afortunadamente, ha sucedido, y con ese acuerdo se pueden sentar las bases de un cierto cambio de mentalidad en toda la sociedad, que suponga un verdadero punto de inflexión en nuestra vida económica. Es una reforma discutida y contestada desde determinados ámbitos, por quienes consideran que limitar la capacidad de endeudamiento del estado, no solo perjudicará el estado del bienestar, sino que supone, directamente, cuestionarlo.

También en las últimas semanas hemos asistido a diversos anuncios, por parte de algunos de los gobiernos autonómicos y municipales que han tomado el relevo tras las elecciones del pasado mayo, sobre facturas no contabilizadas, déficit oculto, retrasos en el pago a proveedores, y la consecuente necesidad de medidas draconianas para recortar gastos.

Hasta hace relativamente poco tiempo, las cuentas públicas eran claramente excedentarias. Los años de importante crecimiento económico impulsaron la recaudación tributaria, de modo que el rigor en el gasto no resultaba necesario para arrojar balances positivos a

final de ejercicio. Al amparo de esta situación se produjo un aumento del gasto que, al margen de su oportunidad, ahora no podemos sostener. No es posible cerrar los ojos a la realidad. Si gastamos más de lo que ingresamos, es necesario pedir prestado el dinero que compense la diferencia. En la crisis financiera actual resulta difícil y muy caro obtener financiación, incluso para los estados. Por ello hemos de ser muy cautos a la hora de gastar dinero, para intentar no tener que pedirlo prestado, ya que los intereses, que todos tendremos que pagar en el futuro, serán muy elevados.

El llamado estado del bienestar es una conquista social de primer orden, pero debe ser viable, o no perdurará. Si queremos mantener los servicios esenciales como sanidad, educación, seguridad pública, tenemos que priorizar el gasto y concentrarlo en aquellos aspectos que resulten verdaderamente importantes.

Cualquier persona sabe que su economía familiar o empresarial, no puede admitir que los gastos superen a los ingresos de manera habitual, porque esto nos conduciría a la bancarrota. Por supuesto que podemos endeudarnos, y lo hacemos, como inversión. Pero siempre de manera ocasional, excepcional y con un plan para devolver la deuda. Hemos de aceptar este mismo principio en las cuentas públicas y aplicar la prudencia y sensatez necesarias para permitir que los logros que tanto esfuerzo nos han costado a todos, no se vean amenazados. ■

## Cámara Vigo

BOLETÍN MENSUAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. REPÚBLICA ARGENTINA 18 A, 36201 VIGO. TEL. +34 986 432 533. FAX + 34 986 435 659. E-MAIL: CAMARAVIGO@CAMARAVIGO.COM. DEPARTAMENTO DE COMERCIO EXTERIOR. TEL. +34 986 446 295. E-MAIL: COMEX@CAMARAVIGO.COM. PRESIDENTE: JOSÉ GARCÍA COSTAS. DIRECTORA DEL BOLETÍN: NURIA SÁINZ. REALIZACIÓN: CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VIGO. DISEÑO Y EDICIÓN: IMAXE NOVA DE COMUNICACIÓN. URUGUAI 2, 3º DCHA. 36201 VIGO. TEL. + 34 986 221 835. FAX: + 34 986 437 141. E-MAIL: IMAXENOVA@IMAXENOVA.COM. WWW.IMAXENOVA.COM. IMPRIME: CA GRÁFICA. DEPÓSITO LEGAL: VG 728-03. ISSN 1699-3713

### IPC España Julio 2011

ÍNDICE GENERAL 111,7/ VARIACIÓN EN UN AÑO 3,1%  
Alimentos y bebidas no alcohólicas. 110,0/2,4%. Bebidas alcohólicas y tabaco. 144,6/5,6%. Vestido y calzado. 92,8/0,0%. Vivienda. 125,1/7,4%. Menaje. 108,2/1,1%. Medicina. 96,2/ -0,7%. Transporte. 117,9/7,7%. Comunicaciones. 97,6/ -1,2%. Ocio y cultura. 99,0/ -0,1%. Enseñanza. 117,2/2,3%. Hoteles, cafés y restaurantes. 116,0/1,6%. Otros bienes y servicios. 115,2/3,0%.

# Vigo, epicentro de la Subcontratación Industrial

Un total de 62 empresas, entre proveedores españoles y compradores extranjeros, participaron en el I Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial en Galicia organizado por la Cámara

**E**mpresas de España, Francia, Alemania, Suiza, Italia, Holanda y Bélgica participaron en el I Encuentro Europeo de Subcontratación Industrial en Galicia celebrado el pasado mes de julio. La cita, organizada por la Cámara de Comercio de Vigo, acogió más de un centenar de reuniones de negocios. El presidente de la institución cameral viguesa, José García Costas, y la directora xeral de Comercio de la Xunta de Galicia, Nava Castro Domínguez, inauguraron este evento con el que se pretendió dar un nuevo impulso a la internacionalización de nuestras compañías.

Un total de 40 empresas subcontratistas proveedoras españolas, procedentes de Galicia (80% de ellas), Madrid, Cataluña, País Vasco y Cantabria trataron de vender sus productos a la media docena de firmas extranjeras que visitaron Vigo y que se mostraron interesadas en las siguientes actividades industriales: fundición, transformación sin arranque de viruta, mecanizados, tratamientos térmicos y superficiales, plásticos, máquina herramienta, moldes y matrices, electricidad y electrónica.

Durante la inauguración de los encuentros, el presidente de la Cámara de Comercio de Vigo, José García Costas, destacó la importancia de Galicia "como una de las regiones españolas con un importante tejido



industrial especializado en Subcontratación; no es vano, el 27% de las empresas gallegas se dedican a esta actividad". El numeroso grupo de empresas que componen las auxiliares gallegas se dedican a sectores tan pujantes como automoción, construcción naval, energías renovables, embalaje o la aeronáutica, hecho que "nos debe hacer reflexionar sobre la presencia de nuestras firmas en otros mercados", explicó García Costas. El responsable del ente cameral hizo hincapié en los casi 20 años de funcionamiento del Plan de Fomento de las Exportaciones Gallegas (FOEXGA), que llevan a cabo las Cámaras gallegas y la Xunta de Galicia, y que ha propiciado una mayor diversificación sectorial y geográfica de las exportaciones, con la incorporación

de nuevos mercados y productos. Además, gracias a este Plan se contabilizan ya "más de 14.000 participaciones de empresas en acciones de promoción", apuntó García Costas. Por su parte, la directora xeral de comercio de la Xunta de Galicia, Nava Castro agradeció la puesta en marcha de iniciativas de este tipo que "nos ayudan a reformularlos en estos tiempos tan críticos" y que son la mejor manera de "fomentar los lazos de unión entre países y empresas". Nava Castro destacó el compromiso de la Xunta de Galicia por un pilar tan fundamental para la economía gallega como es la internacionalización y aprovechó la ocasión para garantizar el apoyo del Gobierno autonómico a las nueve Cámaras gallegas tras la supresión del recurso cameral permanente el pasado año. ■

# La promoción internacional de la Cámara empieza en Centroamérica

Durante la misión comercial de septiembre se llevarán a cabo más de 230 reuniones de negocios entre nuestras empresas y las firmas de los tres países

Tras el descanso estival, la Cámara de Comercio de Vigo inicia su calendario de promoción exterior con una misión comercial a Panamá, Costa Rica y Guatemala, del 9 al 30 de septiembre, en la que participarán casi una treintena de empresas gallegas. La visita a los tres países centroamericanos supondrá que nuestras firmas se den a conocer en estos mercados para poder iniciar futuros negocios, debido a las grandes oportunidades que ofrecen estos destinos. En este sentido, la Cámara de Comercio de Vigo se encarga de elaborar las agendas de trabajo de las empresas participantes durante la visita, herramienta que les permite mantener un elevado número de contactos profesionales durante la misión comercial (se calcula que podrían producirse más de 230 reuniones de negocio durante el viaje).



## COSTA RICA

Costa Rica tiene el nivel de renta más alto de la región centroamericana. El gobierno y las entidades públicas del país son grandes compradores. El sector público es un jugador importante en la vida económica del país. En el país se establecieron empresas en zonas francas y que áreas de perfeccionamiento activo que son importantes compradores e importadores de productos, electrónicos, textiles y maquinaria. En el Valle de San José y alrededores se concentra la mayor parte de la población y del PIB, más del 85%. Por sectores, en Costa Rica existe una importante industria manufacturera, ya que es el componente más alto del PIB, rondando el 21,7 en los últimos años. Además el sector agrícola, con la exportación de productos como el banano o el café juegan un papel muy importante, sobre todo en las exportaciones. Pero sin lugar a dudas el sector más desarrollado de la economía costarricense en el turismo, que genera unos ingresos muy importantes para el país, y siendo uno de los destinos turísticos más importantes de la región. ■

## GUATEMALA

Guatemala es el mercado más grande de Centroamérica por su PIB y su población, y se puede considerar la puerta de entrada al resto de la zona. Está bien comunicada y la mayoría de distribuidores se encargan de toda la región desde Guatemala. En el país existen muchas diferencias entre clases sociales, ya que alrededor del 60% de la población vive en condiciones de pobreza. Por ello, el mercado consumidor con capacidad adquisitiva es limitado respecto al tamaño del país. La actividad económica está concentrada esencialmente en Guatemala ciudad, aunque en algunos aspectos Quetzaltenango, la segunda ciudad en el país por número de habitantes, también tiene cierta importancia. ■



## PANAMÁ

Panamá es una economía de enclave basada principalmente en los servicios. El sector terciario de la economía representa, tradicionalmente, entre un 70 y un 75% del valor del PIB. Ello es debido a su peculiar modelo de desarrollo, consecuencia directa de la construcción del Canal y del sistema monetario que, en virtud de un tratado de 1904, establece el uso de dólar como moneda. La situación económica del país ha sido bastante favorable en los últimos años. Se estima que la economía (PIB) creció el 3,2% en el año 2009 y un 7,5% en el 2010. El crecimiento se atribuye mayormente a la recuperación observada en la economía internacional, que influyó en el comportamiento de las actividades económicas relacionadas con el sector externo. Entre estas últimas se destacan: puertos, transporte aéreo, turismo, comercio en la Zona Libre de Cónon (ZLC) y exportaciones de banano y piña. Por su parte los aportes del Canal de Panamá y las exportaciones de melón y sandía mostraron decrecimientos. ■

### CALENDARIO DE ACCIONES 2011-2012

- **Misiones comerciales**
- **Misión a Panamá, Costa Rica y Guatemala.** Plurisectorial. 19- 30 de septiembre de 2011.
- **Misión comercial a Reino Unido.** Productos del mar. 24 - 28 de octubre de 2011.
- **Misión comercial a China** (feria CHINA FISHERIES & SEAFOOD EXPO, Qingdao). Productos del mar. 29 de octubre - 5 de noviembre de 2011.
- **Misión comercial a Canadá, Chicago y California.** Plurisectorial. 7- 20 de noviembre de 2011.
- **Misión comercial a Nueva Zelanda y Australia.** Plurisectorial. 14- 27 de noviembre de 2011.
- **Misión comercial a Rumanía.** Plurisectorial. 22 - 25 de noviembre de 2011.
- **Misión comercial a Bosnia, Croacia y Eslovenia.** Plurisectorial. 27 de noviembre - 2 de diciembre de 2011.
- **Encuentros empresariales**
- **VII Encuentros de Empresas Galicia-Portugal 2011.** Construcción y promoción inmobiliaria, materiales de construcción, agroalimentario y vinícola, energías alternativas y renovables, nuevas tecnologías, maquinaria industrial. 21- 25 de noviembre de 2011.
- **Visitas a ferias**
- **Feria Ecartec** Subcontratación industrial y vehículo eléctrico. 18-20 de octubre de 2011.
- **Feria World Travel Market** Turismo 7-8 de noviembre de 2011.
- **Participación en ferias**
- **Feria Mideast** Subcontratación industrial. 15-18 de noviembre de 2011.
- **Feria Euromold** Subcontratación industrial. 29 de noviembre- 2 de diciembre de 2011.
- **Feria Seafood Processing Europe (SPE)** Maquinaria, embalajes, equipamiento y servicios para la industria de los productos del mar. 24- 26 de abril de 2012.
- **Misiones inversas**
- **Feria Conxemar** Productos del mar congelados- Mayoristas, Importadores, Exportadores, Transformadores, Fabricantes, Distribuidores, Frigoríficos, Maquinaria, Industria Auxiliar (frío, embalajes, plásticos, etc.), Acuicultura. 4-6 de octubre del 2011.
- **Touroperedores/periodistas británicos** Promoción turística. 29 de octubre- 1 de noviembre de 2011.

# Programa de formación

## septiembre • diciembre 2011

### CURSOS GENERALES

**Contabilidad Informatizada: Contaplus**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 26 al 30 de septiembre  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Curso Práctico de Fiscalidad para la PYME: IVA, IRPF e Impuesto de Sociedades**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 26 de septiembre al 7 de octubre  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Creación y Consolidación de Empresas**  
 Fechas: 3 de octubre-2 de diciembre de 2011.  
 En colaboración con la Fundación Incyde y la Consellería de Trabajo.

**Protocolo Empresarial**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 3 al 7 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Contratos, Nóminas y Seguridad Social**  
 Duración: 27 horas  
 Fechas: del 3 al 14 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Técnicas de Venta**  
 Duración: 9 horas  
 Fechas: 4, 5 y 6 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: martes, miércoles y jueves

**Facturación Informatizada: Facturaplus**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 17 al 21 de octubre  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Habilidades Comunicativas**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 17 al 28 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: Lunes a viernes

**Cómo Negociar con la Banca**  
 Duración: 9 horas  
 Fechas: 18,19 y 20 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: martes, miércoles y jueves

**Tacógrafo Digital**  
 Fecha: 22 de octubre  
 Horario: 9:00 a 14:00 h.  
 Día: sábado

**Finanzas para no Financieros**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 24 al 28 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.



**Nóminas Informatizadas: Nominaplus**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 24 al 28 de octubre  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Community Manager**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 31 de octubre al 7 de noviembre  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Análisis de Balances**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 7 al 11 de noviembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Matemáticas financieras aplicadas a la empresa**  
 Duración: 16 horas  
 Fechas: 8, 15, 22 y 29 de noviembre  
 Horario: 16:30 a 20:30 h.  
 Días: martes

**Contabilidad General**  
 Duración: 45 horas  
 Fechas: del 14 de noviembre al 2 de diciembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

**Captación y Fidelización de Clientes**  
 Duración: 9 horas  
 Fechas: 22, 23 y 24 de noviembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: martes, miércoles y jueves

**Gestión de Tesorería**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: 28 de noviembre al 2 de diciembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Manipulador de alimentos**  
 Duración: 3 horas  
 Fechas: a determinar

**Conductor de Carretillas Elevadoras**  
 Duración: 10 horas  
 Fechas: a determinar

### INFORMÁTICA

**Hoja de Cálculo: Excel 2007 (Nivel I)**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 19 al 30 de septiembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Hoja de Cálculo: Excel 2007 Avanzado (Nivel II)**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 3 al 17 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Hoja de Cálculo: Excel 2007 Especializado (Nivel III)**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 18 al 31 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Iniciación al retoque fotográfico: Photoshop CS3**  
 Duración: 24 horas  
 Fechas: del 2 al 11 de noviembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Internet y Correo Electrónico**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 14 al 18 de noviembre  
 Horario: de 19:00 a 22:00 h.

**Excel 2007: Tablas Dinámicas**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 21 al 25 de noviembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Presentaciones comerciales: PowerPoint 2007**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 28 de noviembre al 2 de diciembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### COMERCIO EXTERIOR

**Curso Práctico: Documentación del Comercio Exterior**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 26 al 30 de septiembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Operativa y Práctica del Comercio Exterior**  
 Duración: 60 horas  
 Fechas: del 17 de octubre al 7 de noviembre  
 Horario: 18:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes



**Gestión y Práctica Aduanera I**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 9 al 22 de noviembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Gestión Aduanera II: Regímenes Aduaneros Especiales y Fiscalidad Internacional**  
 Duración: 24 horas  
 Fechas: del 23 de noviembre al 2 de diciembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### IDIOMAS

**Breakfast & Speaking**  
 Duración: mensual  
 Horario: 08:30 a 10:00 h.  
 Días: miércoles o jueves

**Correspondencia comercial en Inglés**  
 Duración: 15 horas  
 Fechas: del 3 al 7 de octubre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

**Conversación en inglés: Conversation in English**  
 Duración: 20 horas  
 Fechas: 17 al 27 de octubre  
 Horario: 19:30 a 22:00 h.  
 Días: lunes a jueves

**Inglés Empresarial**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 7 al 18 de noviembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.

**Inglés para el Comercio Exterior**  
 Duración: 20 horas  
 Fechas: 21 de noviembre al 1 de diciembre  
 Horario: 19:30 a 22:00 h.  
 Días: lunes a jueves

**Portugués Comercial**  
 Duración: 30 horas  
 Fechas: del 21 de noviembre al 2 de diciembre  
 Horario: 19:00 a 22:00 h.  
 Días: lunes a viernes

### SEMINARIOS

**Taller Teórico-Práctico: Networking 2.0: Marca Personal en Redes Sociales**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 6 de octubre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

**Técnicas de Negociación: La comunicación no verbal**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 13 de octubre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

**Cómo Adaptar la Empresa a la LOPD**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 18 de octubre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

**Responsabilidad Civil y Mercantil de los administradores**  
 Duración: 3 horas  
 Fecha: 27 de octubre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

**Seminario de Planificación Empresarial**  
 En colaboración con Bic Galicia  
 Duración: 37 horas  
 Fecha entrevistas: 27 de octubre  
 Fecha de inicio: 14 de noviembre  
 Fecha de finalización: 2as tutorías: 13 y 14 de diciembre  
 Horario: 9:00 a 14:00 h.



**Firma Digital y Facturación Electrónica**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 8 de noviembre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

**Claves para mantener a los clientes: La pasión por Atender**  
 Duración: 3 horas  
 Fecha: 10 de noviembre  
 Horario: 10:00 a 13:00 h.

**El Transporte Internacional de Mercancías: Tratamiento de Incidencias**  
 Duración: 3 horas  
 Fecha: 16 de noviembre  
 Horario: 16:30 a 19:30 h.

**Creatividad en la Práctica: Innovación y Desarrollo en las Pymes**  
 Duración: 3 horas  
 Fecha: 22 de noviembre  
 Horario: 10:00 a 13:00 h.

**Publicidad Online: Control de los Resultados**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 29 de noviembre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h.

**Cierre del Ejercicio 2011: Novedades Contables y Fiscales**  
 En colaboración con Baltar Abogados  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 14 de diciembre  
 Horario: 09:30 a 13:30 h.

**Cómo gestionar un Equipo de Ventas**  
 Duración: 4 horas  
 Fecha: 25 de octubre  
 Horario: 9:30 a 13:30 h. ■

# “Presentismo laboral”: un nuevo problema para nuestras empresas

La crisis económica ha reducido en un 90% las clásicas “bajas” o ausencias al trabajo no justificadas, dando paso a una nueva modalidad de absentismo en la que se reduce drásticamente la productividad

**H**ace no muchos años los responsables de dirección y recursos humanos de las empresas luchaban con todas sus fuerzas para combatir el temido absentismo laboral, un problema difícil de erradicar en nuestro tejido empresarial y que el pasado año costó a las empresas españolas 12.700 millones de euros, es decir, una media de 2.500 euros por trabajador según datos de la Cámara de Comercio de Madrid.

Pero el inicio de la crisis económica dio un giro radical a esta clásica visión, en la que se excluyen las situaciones de incapacidad temporal o los accidentes laborales. Así, los altos índices de paro y el miedo a perder el empleo se convirtieron en un importante revulsivo que han hecho descender el absentismo laboral no justificado en más de un 90%, como apunta un estudio elaborado por la empresa de recursos humanos Randstad.

Sin embargo, no todas las noticias iban a ser buenas, y así, mientras los trabajadores se piensan ahora mucho más si faltan a su puesto de trabajo por un “dolor de espalda”, ha proliferado otro problema más difícil de

controlar aún: el absentismo presencial. Pero, ¿qué es esto? Pues se trata de una modalidad de absentismo en la que el trabajador está físicamente en su puesto de trabajo, incluso incrementa el número de horas de la jornada, pero sin un aumento de la productividad. A esta modalidad hay que añadir otra mucho más dañina y que se vincula a un mal jefe o a

un pésimo ambiente en el trabajo: el absentismo emocional. En este caso el trabajador también se encuentra físicamente en su puesto pero directamente “no está”. Son trabajadores que no liberan todo su potencial y en cuyo estado reina el desánimo, están “quemados”, sufren estrés... Se trata de un tipo de absentismo menos visible y con mucho más impacto para

## Perfil, sectores y tipos de empresa

Después de algunos años estudiando el comportamiento de los trabajadores, los estudios apuntan a que el perfil mayoritario del trabajador absentista responde al de un hombre, menor de 30 años y con una baja cualificación. Cuando el perfil se analiza desde el punto de vista de las cargas familiares, los datos cambian radicalmente. Así las mujeres con hijos son las que más se ausentan, según una reciente encuesta realizada por la compañía Adecco. Una situación que la empresa achaca a la falta de políticas de conciliación y que debería tener fácil solución. Si hablamos de sectores, es la industria la que presenta mayores niveles de absentismo laboral no justificado. En lo que respecta al tamaño de las empresas, son las grandes compañías las que sufren de manera más directa este problema, ya que el control de la jornada es, aparentemente y a primera vista, más flexible. ■



“Según demuestran las estadísticas, solo el 20% de los trabajadores dan lo mejor de sí mismos en su organización”

“El trabajador está físicamente en su puesto de trabajo, incluso incrementa el número de horas de la jornada, pero sin un aumento de la productividad”

la empresa, ya que según demuestran las estadísticas, solo el 20% de los trabajadores dan lo mejor de sí mismos en su organización. El único fin de un trabajador en este estado es cumplir los mínimos que se le exigen. Además, su implicación en cualquier proyecto es, no sólo nula, sino des-

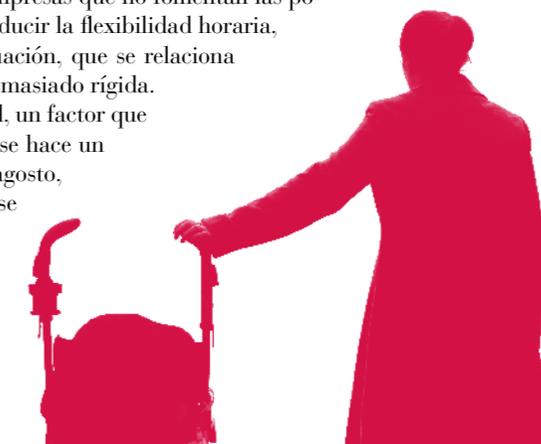
pectiva para quienes aún conservan la ilusión y las ganas de construir.

Tal y como recoge el estudio de Lotfi El-Ghandouri, fundador del grupo Creative Society, existen tres tipos de absentismo emocional. En el primero, descrito anteriormente, el trabajador no rinde y pasa la jornada haciendo lo mínimo porque está desilusionado con su empresa, y esta actitud se convierte en la mejor forma de castigo contra la dirección y la organización. En segundo lugar, nos encontramos con otra variedad en la que el trabajador, sin maldad alguna, se siente superado por las obligaciones debido a su incapacidad o inseguridad, y la ansiedad que le genera se traduce en bajo rendimiento. Finalmente, están los profesionales que, ante la falta de atención, motivación y flexibilidad de la compañía usan el absentismo como una forma de equilibrar su vida laboral y personal.

Ambas modalidades, la presencial y la emocional, han cobrado un elevado protagonismo en los dos últimos años y su solución no parece sencilla, dado que el mercado laboral no ofrece, en estos momentos, otras posibilidades al trabajador. ■

## Fomentar las políticas de conciliación ayuda

Pero al margen de la crisis, los expertos en esta materia afirman que las empresas que no fomentan las políticas de conciliación tienen más absentismo. Así, el simple hecho de introducir la flexibilidad horaria, la bolsa de horas o los turnos entre compañeros, puede mejorar esta situación, que se relaciona también con la insatisfacción laboral que pueda crear una organización demasiado rígida. Otro problema derivado de lo anterior son las consecuencias en la natalidad, un factor que vaticina un futuro aún más complejo para las economías mundiales si no se hace un esfuerzo por fomentar estas políticas de conciliación. A lo largo del mes de agosto, y gracias a los datos facilitados por Eurostat, la oficina de datos de la UE, se ha podido saber que Galicia se sitúa entre las peores regiones de Europa en tasa de fecundidad. Así, el número medio de hijos por mujer en edad fértil apenas llega a 1,12, una cifra muy baja si se tiene en cuenta que para mantener una estructura constante de la población, o lo que se conoce como tasa de reposición, se necesita una media de 2,1 hijos por mujer. ■



# 2,5 millones de euros para apoyar a emprendedoras y empresarias en España

Igualdad y Cámaras renuevan el acuerdo del PAEM, un programa que desde su puesta en marcha en el año 2000 ha gestionado la creación de 20.000 nuevas empresas lideradas por mujeres

La Secretaría de Estado de Igualdad y las Cámaras de Comercio dedicarán más de 2,5 millones de euros en 2011, para apoyar a emprendedoras y empresarias, a través del Programa de Apoyo Empresarial a las Mujeres (PAEM), cofinanciado también por el Fondo Social Europeo.

“La generación del empleo se va a producir desde las PYMES y el PAEM es un claro ejemplo de ello, ya que son las mujeres las que más iniciativas están aportando a la hora de emprender y crear empresas en estos momentos difíciles. Por eso las Cámaras de Comercio vamos a seguir apoyándolas con programas como este”, declaró tras la firma Manuel Teruel. El PAEM, que se puso en marcha en el año 2000, tiene como objetivo el apoyo a la actividad empresarial de las mujeres y se desarrolla a través de una red de gabinetes de promoción y apoyo, que están localizados en 58 Cámaras de Comercio, y de un servicio de asesoramiento on-line.

Desde su puesta en marcha en el año 2000, el PAEM ha facilitado la creación de más de 20.000 nuevas empresas lideradas por mujeres. Sólo el pasado año, se crearon 2.313 empresas, que generaron 2.567 puestos de trabajo entre autoempleo y asalariados. Además, a través del mismo, se han realizado desde su inicio al-

rededor de 237.000 asesoramientos a 146.000 mujeres. La novedad en 2011 es la vinculación entre los dos principales programas dirigidos al emprendimiento de las mujeres: el programa PAEM y el programa de microcréditos, de manera que las cámaras de comercio validarán proyec-

tos que podrían ser financiados por Microbank. Además, en este nuevo Convenio se aumentará el número de Cámaras de Comercio que dispondrán de gabinete presencial hasta 60, consiguiendo una implantación nacional con representación en todas las Comunidades Autónomas. ■



# La Cámara lanza su servicio de Recobro Internacional para garantizar la exportación

Si un impago no se consigue solucionar, el cliente no debe abonar cantidad alguna. El acreedor no necesita hacer provisiones de fondos, ni entrar en acciones judiciales transfronterizas de difícil comprensión y alto coste

La crisis económica ha incrementado exponencialmente el número de impagos transfronterizos y las disputas comerciales en operaciones internacionales que dificultan los negocios de nuestras empresas en el exterior e incluso el ánimo de muchas firmas para iniciarse en el proceso de promoción exterior. Cuando esto ocurre, la postura habitual del acreedor en España es la de renuncia a su recobro, por considerar que las acciones que deberían tomarse (sean judiciales o usando los resortes internos de la empresa) supondrían un intenso desgaste dinerario, de recursos y de tiempo, además del factor frustración de los empleados involucrados en el esfuerzo de recobro.

Estas situaciones han llevado a la Cámara de Vigo a poner en marcha su servicio de Recobro Internacional, una herramienta que nace con el objetivo de garantizar el proceso de exportación para las empresas pertenecientes a la demarcación cameral viguesa. A través de este nuevo servicio, la Cámara se encarga de localizar e iniciar una investigación mercantil y patrimonial de personas físicas y jurídicas, apoyándose en una red de agentes locales y en su amplia experiencia. La institución presidida por José García Costas ofrece a sus electores esta opción de recobro internacional de impagados sobre la base



del *No collection, no fee*, es decir, sólo se factura al cliente en caso de recobro exitoso. De este modo, si un impagado no se consigue cobrar, el cliente no debe abonar cantidad alguna. Si el resultado es positivo y se consigue cobrar, la Cámara facturará al cliente un porcentaje sobre la deuda cobrada que dependerá del importe de la misma.

El recobro internacional de la Cámara de Vigo evita, por tanto, todos los inconvenientes a la empresa afecta-

da: el acreedor no debe hacer provisiones de fondos, ni entrar en acciones judiciales transfronterizas de difícil comprensión y alto coste. Una vez recibida la solicitud y el contrato firmado, la Cámara iniciará los trámites de recobro siempre a nivel extrajudicial. El departamento de Comercio Exterior garantiza el éxito de esta herramienta tan demandada por los clientes ya que cualquier empresa tiene impagados o disputas comerciales a lo largo de su trayectoria. ■

Para más información, las empresas pueden dirigirse al departamento de Comercio Exterior de la Cámara de Vigo a través de correo electrónico [comex@camaravigo.com](mailto:comex@camaravigo.com), o en el teléfono 986 446 295.

# CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

SEPTIEMBRE  
2011

L	M	Mi	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

**HASTA EL 20**

**RENTA Y SOCIEDADES**

Retenciones e ingresos a cuenta de rendimientos del trabajo, actividades económicas, premios y determinadas ganancias patrimoniales e imputaciones de renta, ganancias derivadas de acciones y participaciones de las instituciones de inversión colectiva, rentas de arrendamiento de inmuebles urbanos, capital mobiliario, personas autorizadas y saldos en cuentas.

**Julio y Agosto 2011.** Grandes Empresas. Mods. 111, 115, 117, 123, 124, 126, 128.

**IVA**

**Julio y Agosto 2011.** Régimen General. Autoliquidación. Mod. 303.

**Julio y Agosto 2011.** Grupo de entidades, modelo individual. Mod. 322.

Declaración de operaciones incluídas en los libros registro del IVA y del IGIC. Mod. 340. Declaración recapitulativa de

operaciones intracomunitarias. Mod. 349. Grupo de entidades, modelo agregado. Mod. 353. Operaciones asimiladas a las importaciones. Mod. 380.

**IMPUESTO SOBRE LAS PRIMAS DE SEGUROS**

**Julio y Agosto 2011.** Mod. 430.

**IMPUESTOS ESPECIALES DE FABRICACIÓN**

**Junio 2011.** Grandes Empre-

sas (\*). Mods. 553, 554, 555, 556, 557, 558. Grandes Empresas. Mods. 561, 562, 563.

**Agosto 2011.** Grandes Empresas. Mod. 560.

**Agosto 2011.** Mods. 564, 566. **Agosto 2011 (\*).** Mods. 570, 580.

(\* Los destinatarios registrados, destinatarios registrados ocasionales, representantes fiscales y receptores autorizados (Grandes Empresas), utilizarán para todos los impuestos. Mod. 510. ■

ANUNCIOS

EMPLEO

Ref. 773. **Comercial nacional.** Grupo empresarial del sector vitivinícola busca una persona con un claro perfil comercial. Valoran experiencia en el área comercial y/o ventas (no excluyente). Deberá tener capacidad de trabajo en equipo, iniciativa, y una clara orientación al cliente y a los resultados. Habilidad de comunicación y organización. Profesional con un destacado nivel de flexibilidad. Conocimiento de herramientas de ofimática.

Ref. 774. **Responsable comercial y de comunicación.** Empresa de desarrollo informático busca responsable comercial y de comunicación para realizar la búsqueda de potenciales clientes y posibles mercados, a través de una labor de interlocución con los clientes a todos los niveles. Realizará estudios de mercado relacionados con el puesto. Capacidad de trabajo por objetivos. Capacidad de gestionar el propio trabajo. Experiencia mínima de 2 años de trabajo con grandes cuentas, demostrable. Deseable conocimientos del mercado del software. Formación en gestión de proyectos. Capacidad de negociación e interlocución a todos los niveles empresariales. Gran Empresa y Pymes.

Ref. 775. **Delegado Comercial.** Se necesita delegado comercial con experiencia en el sector para la visita y captación de tiendas para vender la marca. Edad: entre 25 y 45 años. Titulación requerida: mínimo graduado escolar. Necesario carné de conducir y vehículo propio

Ref. 776. **Administrativo** (conocimientos de Contabilidad General portuguesa). Empresa ubicada en el Paque Tecnológico y Logístico de Vigo busca administrativo con

conocimientos amplios de Contabilidad General Portuguesa. Se encargará de la gestión contable y administrativa utilizando la Contabilidad Portuguesa. Imprescindible dominio del Plan General Contable Portugués, y necesario dominio del idioma portugués. Horario Orientativo: de 09:00 a 14:00 horas.

Ref. 777. **Comercial para Galicia.** Empresa dedicada a la fabricación de productos químicos de uso industrial busca representante para la comercialización a personal especializado en Galicia. Experiencia comercial previa. Aconsejable conocimientos avanzados de internet. Titulado superior. Proyecto: ampliar la cartera de clientes actual. Requisitos: Incorporación inmediata y vehículo propio. Capacidades: don de gentes, extrovertido, empatía, capacidad de organización, proactividad y resistencia al estrés. Se ofrece: fijo+variable

Ref. 778. **Asesor financiero.** Se busca asesor para ofrecer a las familias un servicio de planificación financiera. Su tarea consistirá en la captación de clientes y en la realización de dicha planificación financiera. Se requiere titulación universitaria (economía y/o finanzas) o módulo de administración y finanzas. Los candidatos que superen el proceso de selección recibirán una formación sobre la metodología del trabajo. Edad: 26-45 años. Horario orientativo: mañana y tarde. Lugar de trabajo: Vigo/ Pontevedra/ La Guardia

Ref. 783. **Técnico Comercial para Francia.** Empresa secciona Responsable Técnico Comercial para el lanzamiento de panel solar térmico en Francia. Se ofrece formación inicial para el desarrollo de tareas; vehículo de empresa, móvil y portatil; y posibilidad de desarrollar carrera

profesional dentro de un grupo líder en su sector. Se requiere experiencia mínima de 2 años demostrable orientada al cliente, grandes dotes de comunicación y disponibilidad para viajar.

Ref. 788. **Colaborador comercial vida.** Compañía de seguros busca colaborador comercial para asesorar y vender a sus clientes los productos de ahorro e inversión (vida) que comercializan. Horario orientativo: 10:30-15:00 / 16:30-20:00. Lugar: Vigo. Requisitos del candidato: Formación en Finanzas (universitaria o grado), con vocación comercial. Edad: entre 20 y 35 años.

Ref. 789. **Ceramista dental.** Clínica Dental en Vigo busca con urgencia persona que se dedique a la realización de piezas dentales (preparación de protésicos) Posibilidad de incorporación inmediata. Titulación requerida: Preferible titulado protésico.

Ref. 790. **Ejecutivo comercial.** Empresa de transporte y logística internacional busca una persona que se encargue del desarrollo de las ventas visitando a clientes en Galicia. También se encargará de la captación de nuevas cuentas y mantenimiento de los clientes actuales. Requisitos: Experiencia en puesto similar, carné de conducir. Titulación requerida: Formación como comercial internacional

Ref. 792 **Comercial de formación bonificada.** Empresa de Formación Continua con presencia a nivel nacional selecciona para toda la provincia de Pontevedra personal para su departamento comercial. El puesto se orienta al asesoramiento a empresas para que tengan la posibilidad de formar a sus empleados sin coste alguno. Ofrecemos: Alta en Seguridad Social + fijo + altas comisionas.

COMERCIO EXTERIOR

**Misión comercial a Canadá, Chicago y California**

**Sector:** Plurisectorial.

**Destino:** Toronto, Chicago, Los Ángeles.

**Fechas:** del 7 al 20 de noviembre de 2011.

**Fecha límite de inscripción:** 8 de septiembre de 2011.

**Misión comercial a Reino Unido**

**Sector:** Productos del mar frescos o congelados.

**Fechas:** 24-28 de octubre de 2011.

**Fecha límite de inscripción:** 12 de septiembre de 2011.

**Misión comercial a China**

(China Fisheries & Seafood Expo 2011).

**Sector:** Productos del mar, procesado y acuicultura.

**Destino:** China.

**Fechas:** 29 de octubre- 5 de noviembre de 2011.

**Fecha límite de inscripción:** 12 de septiembre de 2011

**Misión comercial a Nueva Zelanda y Australia**

**Sector:** Plurisectorial.

**Fechas:** 14-27 de noviembre de 2011.

**Fecha límite de inscripción:** 14 de septiembre de 2011.

**Visita a la Feria Ecartec**

**Sector:** Vehículo eléctrico.

**Destino:** Munich.

**Fechas:** 18-20 de octubre de 2011.

**Fecha límite de inscripción:** 16 de septiembre de 2011.

**Información de ofertas:** [empleo@camaravigo.com](mailto:empleo@camaravigo.com)

**Tel.:** 986 44 63 43

**www.camaravigo.es** ■

La Cámara te ofrece la posibilidad de anunciar tu empresa con tarifas en crisis

**CONTACTO CONTRATACIÓN PUBLICIDAD**

Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Vigo  
C/República Argentina 18 A - Vigo - Pontevedra - España - 36201  
Teléfono: 986 43 36 92. Fax: 986 43 56 59  
Correo electrónico: [comunicacion@camaravigo.com](mailto:comunicacion@camaravigo.com). Web: [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

## El Santo Job

Pedro Alonso



# “Hacemos arts & crafts para la era digital”



El Santo Job nace de una nube, de la necesidad de desarrollar un proyecto de comunicación, para escapar de la agencia de publicidad tradicional anquilosada en la corriente del conformismo que vive de rentas y que ofrece al cliente la receta aprendida de sota caballo y rey. El Santo Job, nace de una nube, llena de ilusión, imaginación, creatividad y gotas de lluvia”. Así, como un cuento de hadas, Pedro Alonso socio y fundador de este estudio multidisciplinar, comenta cómo nació su emprendimiento. Para

él, El Santo Job, retoma y rediseña los valores del movimiento artístico arts & crafts.: una tendencia en comunicación al servicio del hombre y la empresa que potencia la creatividad y el arte, frente a la producción en serie, para hacer que su marca enamore. “Reinventamos y desempolvamos un hueco que había quedado olvidado por la rapidez de nuestra época y el abaratamiento de costes de las agencias de publicidad clásicas; rescatamos lo más tradicional de la comunicación, ofreciendo al cliente creatividad basada en una estrategia planificada y pensada, dirigida para un consumidor 2.5”, asegura. Alonso se formó en diseño gráfico en el Instituto Europeo di Design y en publicidad por la Escuela Superior de Publicidad de Madrid. Tiene experiencia en el sector de la comunicación, ya que ha trabajado en agencias de publicidad en Madrid y dirigió los últimos dos años el departamento creativo de una agencia madrileña, donde creó

campañas para clientes como: Pascual, Acciona, Misterio de administraciones Públicas, El FROM, Apromar, Banco Espíritu Santo o Turespaña entre otros; y con los que se ganó premios como: Finalista en los JCDecaux comunicación convencional, dos ICOMI, un finalista en los FIAP, tres AMPE y una short list en SOL.

Pero aunque la empresa solo tenga un socio, este nunca esta solo ya que esta amparado y en contacto continuo por un elenco de profesionales de todos los sectores que intervienen en la comunicación, ya sea: video, audio, redes sociales e Internet.

### Un salto al vacío

En la corta vida que tiene El Santo Job, el proyecto más bonito que se les ha planteado fue la creación “desde cero” de un bar. El cliente no tenía ni nombre, ni marca y no tenía muy claro que quería. Partiendo de cómo iba a ser la cocina y los platos que iban a servir crearon “un mundo”, les dieron un nombre, una imagen, un concepto de comunicación y un camino a seguir.

Pero este reto no le quitó el sueño a Alonso, que para iniciar este emprendimiento lo que necesitó fue un empujón, “que te lance al vacío y que te haga buscar soluciones. Es como hacer puenting, estás agarrado a la barandilla sin poder soltarte y una vez que te sueltas: satisfacción”.

No tiene planteada una estrategia de crecimiento específica, pero sí está seguro que desea crecer poco a poco. “No queremos correr mucho, sino hacer las cosas bien, siempre hemos entendido la empresa, cualquier empresa, como un ente vivo”. Además, invierte en comunicación y utiliza toda la experiencia adquirida en su beneficio, como si su propia empresa se tratase de un cliente más.

Antes de fundar la empresa la propia curiosidad les hizo entender que hacía la competencia. Querer saber qué hacían los demás estudios, agencias

y empresas de comunicación le enseñó cómo se comportaban los clientes y qué demandaban, ese tiempo de investigación y de descubrimiento de grandes profesionales, fue lo que impulsó la creación de El Santo Job.

Los aspectos legales, contables y financieros de la creación de la empresa no le parecieron complicados ni fueron laboriosos gracias a la ayuda de la Cámara de Comercio “que se encargó de todo, una maravilla, nos facilitaron la vida y eso no tiene precio. Y cualquier duda que teníamos sobre la formalización legal, siempre nos la solucionaban. Por ello crear una empresa nos pareció la mar de fácil”.

Para otros emprendedores un consejo sacado de cuento: “No lo piensen mucho, tengan paciencia y mucho humor. Y si necesitan una imagen, publicidad o cualquier elemento de comunicación, aquí está el Santo Job para lo que quieran”. ■



### DATOS

EL SANTO JOB. Despacho 5. Tfno. 986 120 127.



## VIVERO DE EMPRESAS DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE VIGO

Plaza de Fernando Conde Montero-Ríos, 9. Tel.: 986 120 104. Fax: 986 120 105. [viverodeempresas@camaravigo.com](mailto:viverodeempresas@camaravigo.com)  
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en [www.camaravigo.com](http://www.camaravigo.com)

AUGENBLICK. Despacho 9. Tfno. 986 120 024. aTdP. Despacho. 19. Tfno. 886 113 090. BETA Despacho 13. Tfno.986 120 107. CARMEN PAZOS GARCÍA-ECONOMISTA. Despacho 16. Tfno. 886 113 124. CONVIERTE WEB. Despacho 12. Tfno. 986 120 344. DOMIOLO. Despacho 11. Tfno. 886 131 081. EL MUNDO YOUR WAY. Despacho 1. Tfno. 986 120 136. EL SANTO JOB. Despacho 5. Tfno. 986 120 127. INGADE. Despacho 7. Tfno. 986 120 117. INPROSEC. Despacho 2. Tfno. 886 113 106. MANUEL LÓPEZ BENITO. Despacho 14. Tfno. 986 120 342. MOTIONA. Despacho 3. Tfno. 986 120 111. NANOIMMUNO-TECH. Despacho 8. Tfno. 986 120 143. NAUKA INGENIEROS. Despacho 15. Tfno. 986 120 132. NEOINTEGRA. Despacho 20. Tfno. 986 120 121. REDUCOST. Despacho 17. Tfno: 986 120 340. REDSYP S.L.Despacho 6. Tfno. 986 110 191. VIFORDAT. Despacho 4. Tfno: 886 113 129