



JURÍDICO

**Nuevo servicio de mediación
cameral para resolver conflictos**

Formación

Te presentamos el
calendario Enero-
Junio 2013

Noticias

Las Cámaras cumplen
125 años

Reportaje

Los **horarios**
españoles y la
productividad

¿Quieres publicitarte en...

Cámara Vigo

área



área SE RENUEVA

* Nuestro Objetivo



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.

Para contratar publicidad contactar con:

eaj48
evolución multimedia

Arenal, 8 - 36202 Vigo
Teléfono: 986 43 87 00
area@ej48.com

Editorial

Una nueva conciencia cívica

Durante los últimos meses el ambiente de dificultad económica ha propiciado una casi absoluta pérdida de la credibilidad de las personas que se dedican a la política. E insisto en llamarles personas que se dedican a la política, porque son ciudadanos como cualquiera, ni peores ni mejores que los demás. El origen de la desastrosa imagen de los políticos está en la frustración que todos sentimos, de maneras diversas, ante la imposibilidad de actuar frente a las dificultades económicas actuales y en nuestra desorientación al preguntarnos cómo hemos llegado a esta situación.

Uno de los mensajes que se transmiten desde fuentes muy diversas es que la causa de todos los males del país es la corrupción e inutilidad de la clase política. A este mensaje le acompaña la idea de que los políticos no hacen nada, excepto cobrar sueldos millonarios y beneficiarse de su posición para lucrarse.

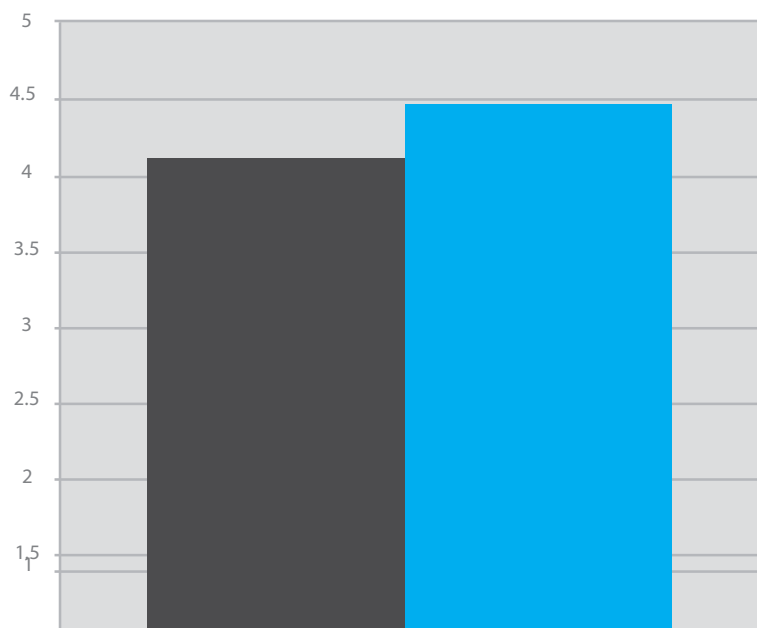
Este mensaje no sólo es falso; es además altamente peligroso. En primer lugar, nuestros cargos públicos no están bien pagados; se mire como se mire se cuentan entre los peor retribuidos de Europa, y muy lejos, generalmente, de lo que muchos de ellos ganarían en una empresa privada. Por otro lado, sin duda que ha existido corrupción entre los políticos, y que debe ser una prioridad luchar contra ella. Pero los problemas económicos de España no están causados mayoritariamente por esa corrupción, sino por toda una serie de decisiones poco

acertadas tomadas por políticos en su mayoría no corruptos, algunos incluso bienintencionados y que, no lo olvidemos, fueron elegidos por nosotros, los ciudadanos.

Porque hemos de aceptar que los ciudadanos hemos votado a quien nos hacía la promesa más halagüeña. Al que construía, o prometía construir, el aeropuerto, el puerto, el centro cultural, la estación de ferrocarril o cualquier otro edificio, más ostentosos y lujosos, sin preguntarnos quién lo iba a pagar, o si era necesario y razonable hacer esa inversión. Y nuestros representantes directos, diputados y senadores, en lugar de controlar la acción del gobierno, fuese o no de su partido, se han dedicado a aprobar una ingente cantidad de leyes (el mayor corpus legal del mundo), con las que intentan resolver problemas que son exclusivamente de gestión, aunque sólo consiguen hacer la vida de los ciudadanos más difícil y compleja, dificultando la generación de riqueza. Y así, acumulando deuda privada y pública, tomando decisiones erróneas y haciendo más difícil la actividad económica, es como hemos llegado a la situación actual.

Para que esto no suceda, para poder reorientar el rumbo de nuestra sociedad debemos dar paso a una nueva conciencia cívica. Los ciudadanos debemos aceptar la responsabilidad de elegir a los gobernantes correctos. A quienes de verdad se preocupen por el futuro. No a quién prometa un futuro brillante pero irrealizable, para poder ser elegido en la siguiente cita electoral.

Los usuarios aprueban “con nota” los cursos de la Cámara



MÁS DE 3.200 ALUMNOS HAN PARTICIPADO EN LAS ACCIONES FORMATIVAS IMPARTIDAS EN LA INSTITUCIÓN A LO LARGO DE 2012

Notable alto. Esa es la puntuación que han obtenido los nuevos cursos propuestos por el departamento de formación de la Cámara de Comercio de Vigo en el último trimestre. La nueva programación de los últimos meses del ejercicio 2012 no pudo tener mejor acogida. Se trataba de un calendario moderno, adaptado a las necesidades de las empresas de nuestra demarcación y elaborado tras un riguroso proceso en el que, a través de diferentes encuestas, se trató de dar respuesta a las peticiones de los usuarios. Así, la institución impartió más de medio centenar de cursos y seminarios con temáticas muy novedosas y encaminadas a la formación en nuevas profesiones y

Laura Mañas

PROFESORA DEL CURSO “EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER”



En este nuevo calendario el departamento de formación incluyó el curso “El asesor de imagen personal: Personal Shopper”, una iniciativa pionera en la ciudad dirigida a aquellas personas que desean hacer de la moda su profesión o para los responsables del sector textil que quieran perfeccionar la labor como asesores de moda en sus establecimientos. Y la demanda fue tan alta, que en menos de dos meses se organizaron tres ediciones, en la que participaron más de una treintena de alumnos.

- ¿A quien estaba dirigida la formación principalmente?

Pues en principio a personas relacionadas con el mundo de la moda o trabajadores del sector textil, pero lo cierto es que he tenido muchos alumnos que ha elegido el curso por interés personal, para mejorar su manera de vestir.

- ¿Cuáles han sido los temas más interesantes para los alumnos?

Creo que el conocimiento de la morfología corporal, la utilización

tendencias. “Curso Superior de Community Manager”, “La gestión de la empresa con el iPad”, “Diseño de páginas webs”, o “Creación de blogs con WordPress” fueron algunos de los títulos dedicados a las tan demandadas herramientas 2.0 para las empresas y para aquellos profesionales que desean adaptarse a las nuevas tecnologías

Por otro lado, y a punto de cerrar el ejercicio de 2012, el incremento de alumnos que han elegido la Cámara para perfeccionar su formación ha sido importante, pasando de 2.674 en 2011, a 3.217 en 2012 (comparativa realizada a fecha 30 de noviembre de 2012)

NOVEDADES FORMACIÓN SEP-DIC 2012	CALIFICACION CURSO (Puntuación del 1 al 5)	CALIFICACIÓN PROFESOR (Puntuación del 1 al 5)
COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN 2.0	3,93	4,45
COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL	4,38	4,45
ESCAPARATISMO (ANTENA DE SALVATERRA)	4,71	4,95
NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL CIERRE DE LA VENTA	3,9	4,51
ESCAPARATISMO PRACTICO (ANTENA DE PONTEAREAS)	3,9	4,54
ESCAPARATISMO PRACTICO (ANTENA DE GONDOMAR)	4,45	4,68
CLOUD COMPUTING: SERVICIOS EN LA NUBE	3,6	4,17
VISUAL MERCHANDISING (ANTENA DE PONTERAREAS)	4,85	4
COMO GESTIONAR MI TIENDA ON-LINE (ANTENA DE PONTEAREAS)	3,38	3,91
CURSO DE COCINA CREATIVA (ANTENA DE SALVATERRA DE MIÑO)	4,5	4,92
GESTION LABORAL Y CONTRATACION	4,56	4,84
CONTABILIDAD Y PRACTICA CONTABLE	4,2	4,83
COMO GESTIONAR MI TIENDA ONLINE (ANTENA DE GONDOMAR)	3,57	4
LA REFORMA LABORAL (ANTENA DE PONTEAREAS)	3,9	4,24
GESTION DE LA EMPRESA CON EL IPAD	4	3,94
CLOUD COMPUTING: SERVICIOS EN LA NUBE	4,5	5
CREACION DE BLOGS CON WORDPRESS	4,11	4,59
EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL:PERSONAL SHOPPER	4,5	4,62
CAFÉ LATTE Y COMBINADOS DE CAFÉ (ANTENA DE SALVATERRA)	3,67	4,19
ESCAPARATISMO (ANTENA DE GONDOMAR)	3,45	3,97
TALLER DE CORTE DE JAMON (ANTENA DE SALVATERRA)	4,53	4,64

de complementos para “disimular” partes del cuerpo que no nos gustan o el análisis del color han sido temas que han gustado mucho sobre todo por el desconocimiento.

- ¿Vestimos bien en Vigo?

Hay de todo. En nuestra ciudad hay hombres y mujeres muy elegantes, pero también hay otras personas que no son conscientes de lo que llevan puesto y necesitarían unos pequeños consejos. La industria de la moda pone a disposición del consumidor diversas tendencias, pero es importante tener en cuenta que, por muy de moda que esté una prenda, no tiene porqué sentarle bien a todo el mundo. Hay que tener grabada una máxima para ciertas ocasiones: “menos es más”.

- ¿Cómo valora el estilo de las personalidades de la vida pública en nuestra ciudad?

Se trata de un colectivo que, aunque viste de una manera más clásica en general, si podría mejorar su estilo. Y sobre todo en la gama de colores. Los asesores de imagen nos adaptamos al

físico de nuestros clientes, pero también tenemos que tener muy presente a qué se dedican.

- ¿Solo las personas con poder adquisitivo alto pueden permitirse contar con los servicios de un Personal Shopper?

Para nada. En general, se compra sin la visión de combinar las prendas. Compramos cosas sueltas para salir un fin de semana, por ejemplo, y luego tenemos el armario lleno de prendas inconexas, de tal manera que se gasta más dinero. Nuestro trabajo trata precisamente de lo contrario, por lo que nuestros clientes ahorran. Además, nosotros nos adaptamos al poder adquisitivo de cada uno, de tal manera que creamos diferentes looks para cada temporada adaptándonos a todos los presupuestos, y teniendo en cuenta el fondo de armario previo.

¿Por qué cree que esta formación ha tenido tanto éxito?

Porque nuestra imagen es la mejor tarjeta de presentación social, laboral o familiar. Se trata de un conjunto de cualidades que transmite una persona antes incluso de hablar, de ahí su importancia.



Cursos Generales

CONTABILIDAD INFORMATIZADA: CONTAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 28 enero-1 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

LA EXCELENCIA EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Duración: 9 horas
Fechas: 29-31 de enero
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: martes, miércoles y jueves

CURSO SUPERIOR: COMMUNITY MANAGER Y COMUNICACIÓN 2.0

Duración: 50 horas
Fechas: 4-27 de febrero (22 de febrero
no lectivo)
Horario: 19:00 a 22:00 horas excepto el
27 de febrero de 19:00 a 21:00 horas
Días: lunes a viernes

EL ASESOR DE IMAGEN PERSONAL: PERSONAL SHOPPER

Duración: 15 horas
Fechas: 4 - 8 de febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

COACHING: HERRAMIENTAS PARA EL CAMBIO PERSONAL, PROFESIONAL Y ORGANIZACIONAL

Duración: 30 horas
Fechas: 11-22 de febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CONTABILIDAD Y PRÁCTICA CONTABLE

Duración: 40 horas
Fechas: 25 de febrero – 22 de marzo
Días: lunes a viernes

GESTIÓN LABORAL Y CONTRATACIÓN

Duración: 40 horas
Fechas: 25 de febrero – 22 de marzo
Días: lunes a viernes

NEGOCIACIÓN COMERCIAL: EL CIERRE DE LA VENTA

Duración: 9 horas
Fechas: 12,13 y 14 de marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

PROTOCOLO EMPRESARIAL

Duración: 10 horas
Fechas: 18-21 marzo
Horario: 19:30 a 22:00 horas
Días: lunes a jueves

CLOUD COMPUTING: SERVICIOS EN LA NUBE

Duración: 15 horas
Fechas: 8-12 de abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

CURSO PRÁCTICO: CONTABILIDAD GENERAL

Duración: 45 horas
Fechas: 8-26 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

HABILIDADES COMUNICATIVAS

Duración: 30 horas
Fechas: 15-26 de abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

LIDERAZGO Y GESTIÓN EFICAZ DE EQUIPOS

Duración: 12 horas
Fechas: 6-9 mayo
Días: lunes a jueves
Horario: 19:00 a 22:00 horas

NÓMINAS INFORMATIZADAS: NOMINAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 6-10 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

ANÁLISIS DE BALANCES

Duración: 12 horas
Fechas: 13-16 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a jueves

RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

Duración: 9 horas
Fechas: 13, 14 y 15 de mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes, martes y miércoles

FACTURACIÓN INFORMATIZADA: FACTURAPLUS

Duración: 15 horas
Fechas: 20-24 de mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**CONTABILIDAD INFORMATIZADA:
CONTAPLUS**

Duración: 15 horas
Fechas: 27-31 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**CURSO PRÁCTICO DE FISCALIDAD
PARA LA PYME: IVA, I.R.P.F E
IMPUESTO DE SOCIEDADES**

Duración: 30 horas
Fechas: 13-27 junio
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 horas

MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Duración: 3 horas
Fechas: a determinar

**CONDUCTOR DE CARRETILLAS
ELEVADORAS**

Duración: 10 horas
Fechas: a determinar



Cursos de Informática

**INICIACIÓN A LA INFORMÁTICA:
WINDOWS 7 Y WORD 2010**

Duración: 30 horas
Fechas: 28 enero-8 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

**HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010
(NIVEL I)**

Duración: 30 horas
Fechas: 11 -22 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

**HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010
AVANZADO (NIVEL II)**

Duración: 30 horas
Fechas: 4-15 marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

DISEÑO DE PÁGINAS WEB

Duración: 60 horas
Fechas: 25 de febrero-22 de marzo
Horario: 9:30 a 12:30 horas
Días: lunes a viernes

EXCEL 2010: TABLAS DINÁMICAS

Duración: 15 horas
Fechas: 18-22 de marzo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INTERNET Y CORREO ELECTRÓNICO

Duración: 12 horas
Fechas: 2-5 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010
ESPECIALIZADO (NIVEL III)**

Duración: 30 horas
Fechas: 8-19 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

**PRESENTACIONES COMERCIALES:
POWERPOINT 2010**

Duración: 15 horas
Fechas: 22-26 abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

BASES DE DATOS: ACCESS 2010

Duración: 30 horas
Fechas: 2 -15 de mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

**HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010
(NIVEL I)**

Duración: 30 horas
Fechas: 20 -31 mayo
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**HOJA DE CÁLCULO: EXCEL 2010
AVANZADO (NIVEL II)**

Duración: 30 horas
Fechas: 3-14 junio
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**CREACIÓN DE BLOGS CON
WORDPRESS**

Duración: 15 horas
Fechas: 17- 21 de junio
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes



Comercio Exterior

**CURSO PRÁCTICO: DOCUMENTACIÓN
DEL COMERCIO EXTERIOR**

Duración: 15 horas
Fechas: 28 de enero -1 de febrero
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**CURSO: GESTIÓN Y PRÁCTICA
ADUANERA I**

Duración: 30 horas
Fechas: 4-15 febrero
Días: lunes a viernes
Horario: 19:00 a 22:00 horas

**GESTIÓN ADUANERA II: REGÍMENES
ADUANEROS ESPECIALES Y
FISCALIDAD INTERNACIONAL**

Duración: 24 horas
Fechas: 4-14 marzo
Días: lunes a jueves
Horario: 19:00 a 22:00 horas

CURSO SUPERIOR: ESTRATEGIA Y GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 120 horas
Fechas: 8 abril-21 mayo
Días: lunes a viernes
Horario: 18:00 a 22:00 horas

CRÉDITOS DOCUMENTARIOS Y NORMAS UCP 600

Duración: 24 horas
Fechas: 10-20 de junio
Días: lunes a jueves
Horario: 19:00 a 22:00 horas



Idiomas

BREAKFAST AND SPEAKING

Duración: 6 horas
Fechas: mensual
Horario: 8:30 a 10:00 horas
Días: jueves

CONVERSACIÓN EN INGLÉS: CONVERSATION TIME

Duración: 6 horas
Fechas: mensual, empezando en febrero
Horario: 20:00 a 21:30 horas
Días: miércoles

CURSO INTENSIVO DE INGLÉS

Duración: 36 horas
Fechas: 4-22 febrero
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes, martes, miércoles y viernes

CURSO INTENSIVO DE ALEMÁN

Duración: 35 horas
Fechas: 26 febrero-15 marzo
Horario: 19:30 a 22:00 horas
Días: lunes a viernes

INGLÉS EMPRESARIAL

Duración: 30 horas
Fechas: 8-23 de abril
Horario: 19:00 a 22:00 horas
Días: lunes, martes, miércoles y viernes

PORTUGUÉS COMERCIAL

Duración: 30 horas
Fechas: 29 abril-15 mayo
Días: lunes a jueves
Horario: 19:00 a 22:00 horas

INGLÉS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

Duración: 30 horas
Fechas: 3-21 junio
Horario: 19:30 a 22:00 horas
Días: lunes, martes, jueves y viernes



Jornadas y Seminarios

GESTIÓN DE IMPAGADOS EN LA EMPRESA

Duración: 4 horas
Fecha: 27 de febrero
Horario: 9:30 a 13:30 horas

MAPAS MENTALES

Duración: 4 horas
Fecha: 13 de marzo
Horario: 9:30 a 13:30 horas

SEMINARIO DE ACTUALIZACIÓN: DECLARACIÓN DEL IRPF 2012 Y NOVEDADES

Duración: 8 horas
Fecha: 8 y 9 de mayo de 2012
Horario: 16:30 a 20:30 horas

TALLER: CREATIVIDAD APLICADA A LA EMPRESA

Duración: 8 horas
Fecha: 28 y 29 de mayo
Horario: 16:30 a 20:30 horas

PLAZAS LIMITADAS

La participación en los cursos se formalizará por riguroso orden de llegada de las solicitudes.

DIPLOMAS

Al finalizar cada curso la Cámara de Comercio entregará un diploma a los alumnos que acrediten su asistencia y aprovechamiento.

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Vigo

C/ República Argentina nº 18 – A

Telf: 986 446297 / Fax: 986 435659

E-mail: formacion@camaravigo.com

www.camaravigo.es

Horario de Oficina: de lunes a jueves de 9:00 a 14:00 horas y 16:00 a 19:00 horas, y los viernes de 9:00 a 15:00 horas.

La Cámara de Comercio de Vigo se reserva el derecho de anular la celebración de algún curso o seminario en el caso de que no sea cubierto el número mínimo de plazas.



Cámara
Vigo
área



ÁREA SE RENUEVA desde este número para estar más cerca de los lectores y ofrecer contenidos más especializados y de mejor calidad. Aumentamos la cantidad de páginas y reestructuramos la información y el diseño de la revista, que pasará a ser bimestral. Además **estrenamos un formato digital**, disponible para tabletas y smartphones, para llegar a un mayor número de lectores.

Los ejemplares de la revista llegarán a los principales negocios de la ciudad y además estarán distribuidos en hoteles, restaurantes y puntos neurálgicos de información empresarial, multiplicando su repercusión. Por ello añadimos desde este número páginas de publicidad que permitan a las empresas de la comarca aprovechar la cobertura de Área para mostrar sus productos o servicios.

* **Nuestro Objetivo**



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.



125 **Cámaras**
años trabajando el futuro

Las Cámaras de Comercio cumplen 125 años al servicio de las empresas

SAR EL PRÍNCIPE DE ASTURIAS INAUGURARON LA ASAMBLEA GENERAL DE 2012, EN LA QUE TAMBIÉN PARTICIPARON LOS MINISTROS DE JUSTICIA Y DE INDUSTRIA, ENERGÍA Y TURISMO

Empresas de toda España se dieron cita en Madrid para participar en la Asamblea General de Cámaras de Comercio 2012. S.A.R. El Príncipe de Asturias inauguró este encuentro, que reunió a más de 1.700 empresarios y autoridades del mundo político y económico. Bajo el lema: “Cámaras de Comercio: 125 años trabajando el futuro”, la Asamblea nació con el propósito de conjugar el pasado y el futuro de estas corporaciones. Un pasado marcado por los 125 años de existencia, que se cumplen este año, y, lo que es más importante, un futuro que se hace reali-

dad en una nueva Ley de Cámaras, que configurará el modelo de Cámaras de Comercio, así como las líneas estratégicas que definirán sus próximos cometidos.

Durante su intervención, S.A.R. El Príncipe de Asturias, instó a las Cámaras de Comercio a poner toda su fuerza en la reactivación de la economía española, porque el desempleo es una realidad dura que afecta a millones de personas y son miles las pymes que han desaparecido. Por ello, las Cámaras, dijo, “tenéis la posibilidad de contribuir positivamente a la



recuperación económica.” Asimismo, S.A.R. El Príncipe mostró el total apoyo de la Corona a las Cámaras de Comercio por ser uno de “los principales aliados y valedores de aquellos que producen, de los que crean, emprenden proyectos y generan riqueza y favorecen el bienestar general”.

Por su parte, el Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, afirmó que las Cámaras de Comercio son imprescindibles para la vida empresarial española. Por ello, anunció que el Gobierno está trabajando en la nueva Ley de Cámaras de Comercio, que previsiblemente será aprobada en el primer trimestre de 2013. Con este texto se pretende que estas corporaciones ganen en agilidad, competitividad y dinamismo.

Sobre la nueva normativa de las Cámaras, García-Legaz adelantó que los ámbitos principales de actuación de las Cámaras que contemplará la Ley de Cámaras serán cuatro: internacionalización, apoyo al emprendedor, mejora de la competitividad de la pyme, y otras funciones de carácter

público-administrativo, como la mediación y el arbitraje. En materia de internacionalización de las empresas, las Cámaras colaborarán en la expansión de la base exportadora y en el impulso de la calidad de la exportación. En este sentido, recordó que las empresas españolas que exportan menos de 50.000 euros, durante los primeros meses del año, aumentaron un 18,6%.

Asimismo, otra de las funciones esenciales que asumirán las Cámaras será el apoyo al emprendedor. Las Cámaras de Comercio, afirmó García-Legaz, “pueden apoyar la creación de empresas por su permeabilidad y cercanía a la pyme”.

Las entidades camerales, que seguirán siendo corporaciones de derecho público, asumirán funciones público-administrativas de modo relevante, como la mediación y el arbitraje en la resolución de conflictos empresariales. Por último, el Secretario de Estado de Comercio afirmó que las Cámaras tendrán un papel destacado en el apoyo al Gobierno en sus políticas de mejora de la competitividad.

El Gobierno apuesta por el servicio de mediación en las Cámaras para resolver conflictos

EL MINISTRO RUIZ- GALLARDÓN DESTACA EL PAPEL MEDIADOR DE LAS ENTIDADES CAMERALES POR PRESTIGIO, CONFIANZA Y CONOCIMIENTO DE LA REALIDAD SOCIO-ECONÓMICA

Las Cámaras de Comercio acaban de poner en marcha un nuevo servicio de Mediación para la resolución de conflictos. Este es uno de los ejes sobre los que girará el futuro de las entidades camerales y fue apoyado por el Ministro de Justicia, Alberto Ruiz Gallardón, quien apostó por ofrecer a ciudadanos y empresas medios alternativos para la resolución de conflictos, si se quiere construir un modelo de Justicia más moderno, ágil y eficaz. Así las cosas, la mediación pretende convertirse en una opción atractiva para empresas y ciudadanos que, sin acudir a los Tribunales, zanjen sus controversias de una forma justa, ágil y económica.

Durante la presentación de este nuevo servicio, y según explicó el Ministro de Justicia, en España el nivel de litigiosidad es de los más altos de los países europeos. Así, mientras en España en el orden civil, excluyendo Familia, hay una tasa de 4.219 asuntos por cada 100.000 habitantes, en Francia es un 35% inferior, pues se sitúa en 2.758. Asimismo el Ministro de Justicia resaltó el formidable papel mediador de las Cámaras de Comercio por su prestigio, confianza y conocimiento socio-económico,

La mediación es un nuevo servicio que ofrecen las Cámaras de Comercio a las empresas para resolver sus reclamaciones de una manera rápida y económica, cuyo principal objetivo

es reducir la sobrecarga de Juzgados y Tribunales y mejorar la competitividad de las empresas, resolviendo los conflictos de forma ágil, eficaz y no costosa para las empresas. Se trata de una vía de resolución de conflictos pacífica y fuera de los tribunales de justicia. A través de este servicio se evita la vía judicial, con el consiguiente ahorro de costes en términos monetarios y de tiempo para las empresas.

El Servicio Cameral de Mediación se implanta de forma homogénea en todo el territorio nacional, y se caracteriza por su sencillez, voluntariedad y la disposición de un equipo técnico de mediadores perfectamente cualificados y homologados por las Cámaras.

El procedimiento garantiza la plena igualdad de oportunidades, la confidencialidad y el respeto hacia los puntos de vista de cada parte, para que las empresas encuentren una solución amistosa y flexible a sus diferencias, sin que sus relaciones comerciales se vean necesariamente alteradas. Para ello, se ha llevado a cabo una selección de un elenco de mediadores rigurosamente formados; y se dispone de un reglamento que describe los pasos esenciales para garantizar un servicio eficaz, ágil y con unas tarifas muy competitivas.





Procedimiento

El procedimiento de mediación se inicia con la presentación de una simple solicitud accesible por una descarga de internet. Una vez presentada la solicitud, la Cámara informa a las partes de las características de la mediación, y de los hitos esenciales en su desarrollo, orientándoles hacia la elección del mediador más adecuado.

La mediación consta de una o varias sesiones en las que, protegidas por la confidencialidad de las actuaciones, las partes, con la asistencia del mediador, van aproximando sus posiciones hasta la consecución de un acuerdo, o si este no es posible, poniendo fin a las sesiones de mediación.



Tiempo de resolución

El plazo medio estimado para la resolución de conflictos civiles y mercantiles por la vía de la mediación se estima inferior a los dos meses, mientras que en los juzgados el proceso puede prolongarse hasta cuatro años.



Coste

A partir de 160 euros las empresas pueden obtener una resolución vinculante en el plazo de un mes.



Mediadores

La figura del mediador es clave, al aproximar posiciones y ayudar a las partes, de forma conjunta o por separado, a encontrar una solución satisfactoria que evite el conflicto. Por ello, para las Cámara la formación excelente y capacitación de mediadores de la máxima cualificación y experiencia es condición imprescindible para una exitosa implantación de la mediación entre las empresas españolas.

“¿Nuestra diferenciación? El amplio conocimiento que tenemos del sector y sus necesidades, por lo que nuestro servicio es más rápido y efectivo”

SEACOM SL

IAGO Crespán



¿Cómo nace la empresa?

La idea del proyecto surgió del amplio conocimiento y experiencia en el sector de los elaborados y transformados de productos pesqueros que tenemos los socios de Seacom, S.L., los cuales después de más de 20 años de experiencia nos ha permitido conocer las carencias existentes en las empresas del sector. Para ser más concreto, hablamos de las carencias existentes en los departamentos de calidad, producción, exportación etc. de las distintas empresas transformadoras, extractoras y comercializadoras en cuanto a normativas legales sanitarias, certificación de procesos y productos y requisitos específicos de exportación a determinados mercados, así como, la cada vez más compleja gestión de los trámites necesarios para la internacionalización de las empresas del sector pesquero. Por todo ello vimos la necesidad de complementar el trabajo de esos departamentos de calidad producción y exportación con el asesoramiento y colaboración con los mismos.

Ofrecen numerosos servicios, pero ¿cuál es el más solicitado y por qué?

Los servicios que tienen que ver con certificación de calidad, son de los más demandados. Existe una conciencia clara por parte de las empresas de que sus actividades deben de ser organizadas y controladas y este tipo de servicios facilitan y mejoran la gestión interna. Por otro lado, también hay una gran demanda para exportar productos a mercados emergentes y la necesidad de homologarse, sobre todo en países como USA, Brasil, Argentina, Rusia etc.

¿Quiénes son sus principales clientes?

Empresas del sector de la alimentación y más concretamente, las empresas relacionadas con la elaboración, y/o comercialización de pescado, sector que por otro lado es muy importante y muy competitivo en Galicia. La mayor parte de nuestros clientes se encuentran en esta zona aunque también contamos con un número no despreciable de clientes extranjeros.

¿Qué les hace diferentes?

Nuestra diferenciación está en el amplio conocimiento que tenemos del sector en el que nos movemos y de sus necesidades, fruto de nuestra experiencia. Esto nos permite entender con claridad los problemas y necesidades a los que se enfrentan nuestros clientes, por lo que nuestro servicio es más rápido y efectivo.

El arranque de Seacom se produce en medio de una recesión económica global. ¿Tuvieron dificultades a la hora de llevar adelante la idea?

Quizás en nuestro caso, y debido a nuestro perfil técnico con experiencia del mundo empresarial pero no con grandes conocimientos de la madeja administrativa en la que sustentar la creación, la puesta en marcha y seguimiento de la empresa nos provocó cierto vértigo, pero sinceramente la Cámara de Comercio de Vigo en esto ha sido, y es, un apoyo. Recibimos todas las facilidades para poner en marcha nuestro proyecto, y nos facilitaron poder estar en el vivero.

¿Cuáles cree que son las claves para apostar por el emprendimiento?

En primer lugar ganas, fuerzas y ánimo para aventurarse a hacer algo. A partir de aquí, centrarte en los servicios que puedes ofrecer; esto te da seguridad a la hora de enfrentarte a las necesidades que las empresas plantean y a poder situarte en un segmento del mercado para que tus clientes sepan situarte. También es fundamental el conocimiento del mercado en el que te mueves así como las necesidades de tus clientes objetivo, para ser capaz de responder a las necesidades con rigor, seriedad y competencia. En Seacom somos dos socios, situación que te permite asumir la actividad con cierta tranquilidad, ya que puedes intercambiar opiniones, tienes mayor capacidad comercial y de gestión, y en definitiva, repartes la actividad.

¿Qué recomendación le daría a los emprendedores que desean poner un negocio en marcha?

Es difícil aconsejar, cada persona es un mundo. Lo que sí es cierto es que nuestro entorno está cambiando más deprisa de lo que posiblemente deseamos y lo que antes creíamos que iba a durar eternamente vemos que no es así. Esta situación creo que provocará la necesidad de que las personas deban adquirir conocimientos y capacidades, y ser capaz de desarrollarlas. A día de hoy creo que no hay puestos de trabajo para toda la vida y quizás, debido a esto, van a surgir oportunidades y por tanto, personas que ante necesidades sean capaces de intuirlos y darle respuesta. Mi única recomendación es que casi todas las personas tenemos grandes potenciales que no descubrimos hasta que nos enfrentamos a situaciones en las que recurrimos a ellas.

¿Cómo valora su experiencia en el Vivero de la Cámara?

Muy positiva, como ya he comentado en nuestro caso ha sido todo facilidades, el lugar es idóneo desde el punto de vista de situación, tiene los medios necesarios para el desarrollo de nuestra empresa y el equipo humano está siempre disponible para atender nuestras necesidades. Para cualquier emprendedor creo que debe ser un lugar a valorar para iniciar su actividad.

DATOS

Despacho 1

Teléfono 986 120 136

* SEACOM forma parte del Vivero de Empresas de la Cámara de Comercio de Vigo.

SERVICIOS DE SEACOM

a) Asesoramiento en materia de Seguridad Alimentaria.

b) Implantación de sistemas de seguridad alimentaria (HACCP, IFS, BRC, PNCH). Control de Calidad.

c) Aplicación de Normativas y Legislación higiosanitaria relacionada con alimento.

d) Elaboración de Manuales o Guías de todos aquellos aspectos relacionados con la fabricación de productos alimenticios.

e) Certificaciones de producto, y elaboración de Informes de productos para terceros referentes a aptitud, calidad y cantidad

f) I+D+i, estudios, planificaciones y proyectos de relacionados con la industria alimentaria, así como su seguimiento y gestión

g) Dirección de proyectos industriales de procesado de productos alimenticios y desarrollo de nuevos productos así como proyectos de acuicultura.

a. Desarrollo de proyectos, asesoramiento, planificación y programación.

b. Puesta en marcha de factorías, plantas de producción o acuicultura.

c. Desarrollo de nuevas líneas de producción y puesta en marcha.

d. Proyectos de mejora y su implantación.

e. Sistemas de control y mejora de la producción.

f. Gestión y adecuación de los recursos materiales y humanos.

g. Proyectos de Cooperación.

h) Gestión y asesoramiento en requisitos de exportación e importación tanto intracomunitarios como extracomunitarios. (FDA USA, DIPOA Brasil, SENASA Argentina, Rusia, etc.)

i) Asesoramiento ante sanciones y/o intervenciones administrativas de las autoridades sanitarias.

j) Realización de peritajes, contra peritajes e informes, sobre productos alimentarios ante organismos oficiales (Salud Pública, Aduanas), en caso de siniestros, litigios, diferencias entre partes o ante terceros.

k) Elaborar, gestionar y/o impartir programas y cursos de formación tanto presenciales como a distancia y on-line sobre las actividades que realizamos y sobre temas relacionados con la industria alimentaria.



¿Por qué somos “poco” productivos?



SEGÚN LOS ÚLTIMOS DATOS DE EUROSTAT, LOS ESPAÑOLES TRABAJAN 232 HORAS MÁS AL AÑO QUE LA MEDIA EUROPEA, Y SIN EMBARGO, AQUÍ SE PRODUCE MENOS. LA RACIONALIZACIÓN DE LOS HORARIOS EN NUESTRO PAÍS PARECE SER LA CLAVE DEL CAMBIO.

Los españoles trabajamos mucho y rendimos poco. Así de claro lo dejan los datos aportados por las distintas fuentes, que poco varían en sus cálculos. Si atendemos a los estudios de Eurostat, en nuestro país se trabajan 232 horas más que la media europea, mientras que la OCDE afirma que los españoles trabajamos una media de 1.690 horas anuales frente a las 1.413 horas, por ejemplo, de Alemania. Y en la coyuntura de crisis que nos rodea, estos aspectos tienen su repercusión. Así las cosas, cabe destacar que en los países donde menos horas se trabaja, como Alemania, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Francia o Noruega, la prima de riesgo es más baja.

Entonces la pregunta es fácil: ¿qué estamos haciendo mal? El VII Congreso Nacional para Racionalizar los Horarios, celebrado recientemente en la sede del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, atribuye este fracaso de nuestra productividad laboral a una incorrecta política de horarios en las empresas. Los expertos destacan que la racionalización de horarios incide positivamente en la economía porque mejora el sistema productivo del país al aprovechar mejor los recursos humanos disponibles e incrementar la eficiencia de la empresa. A lo largo del Congreso, Ignacio Buqueras, presidente de la Comisión Nacional para la Racionalización de Horarios Españoles, y el resto de los prestigiosos ponentes, argumentaron que la implantación de horarios racionales repercute en la conciliación de la vida personal, familiar y laboral; aumenta la productividad; apoya el rendimiento escolar; favorece la igualdad; disminuye la siniestralidad; mejora la calidad de vida y mantiene los hábitos saludables.

Sin embargo, la realidad de nuestro tejido empresarial es bien distinta. O por lo menos así lo revela el último informe del CIS, según el cual el 45 % de los españoles afirma que su empresa le da pocas facilidades para compaginar la vida familiar con la laboral, incluso con la reforma laboral en marcha, que facilita mucho más esta flexibilidad en el trabajo.

Con motivo de este encuentro, el Gobierno está en conversaciones con empresas para conseguir un acuerdo global que permita racionalizar los horarios, y para lograr que la patronal CEOE se sume a esta iniciativa, según confirmaron fuentes del Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad.



ADOPTAR EL HORARIO DE GREENWICH

Una de las propuestas más llamativas durante la celebración del VII Congreso Nacional para Racionalizar los Horarios Españoles, fue la de que España vuelva al horario de Greenwich (Reino Unido, Irlanda, Portugal, Marruecos y Canarias) para mejorar la productividad y conciliar mejor la vida laboral y familiar. Nuria Chinchilla, catedrática y directora del Centro Internacional Trabajo y Familia del IESE, explicó que nuestro país se encuentra en un uso horario equivocado, ya que el 2 de mayo de 1942, después de comenzar la II Guerra Mundial, España adoptó el huso horario central, para situarse en la misma franja horaria que Francia, Alemania e Italia.



MADRID, UN EJEMPLO

El Ayuntamiento de Madrid es desde hace algunos años pionero en adoptar medidas que faciliten un mejor uso del tiempo. Y entre ellas destaca el cierre de las oficinas municipales a las cinco de la tarde, así como la supresión de la jornada partida en la Administración local.



La desigualdad salarial entre hombres y mujeres se da más en los incentivos que en el salario fijo

MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD Y EL CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS PRESENTAN EL ESTUDIO "DETERMINANTES DE LA BRECHA SALARIAL DE GÉNERO EN ESPAÑA"

Las mujeres, en igualdad de condiciones, cobran menos que los hombres en todos los conceptos retributivos, pero la brecha salarial se amplía en la remuneración variable, en la que las mujeres cobran un 37% menos que los hombres; la brecha en el salario fijo se sitúa en el 20%. Así se pone de manifiesto en el estudio "Determinantes de la Brecha Salarial de Género en España", presentado conjuntamente por el Ministerio de Sanidad, Servi-

cios Sociales e Igualdad y el Consejo Superior de Cámaras. Las mujeres que trabajan en puestos directivos cobran de media un 33,2% menos que los hombres en la misma posición, mientras que las mujeres que trabajan en puestos administrativos tienen una retribución un 29,9 % menor que sus compañeros. La diferencia de sueldo en el caso de las mujeres con puestos técnicos es de un 20,3 % menor por su trabajo y el de aquellas cuya posición no requiere cualificación, un 11,9 % menos.

Según revela el estudio, la brecha es mayor en los puestos de responsabilidad de las empresas (25,9 % de media) que en los puestos sin responsabilidad (12,9 %). Otra de las conclusiones es que la media de la diferencia de sueldo en España es del 15,3 % y que, "en ningún caso, las mujeres perciben mayor remuneración que los hombres ni por condicionantes personales, ni empresariales, ni geográficas, ni de competitividad".

Por otra parte, la diferencia de sueldo aumenta también en función de la edad. De este modo, a pesar de que la brecha salarial es prácticamente inexistente entre los trabajadores de hasta 25 años, a partir de esta edad y hasta los 34 se amplía al 2 % y sigue aumentando en adelante hasta alcanzar una diferencia del 10 % a partir de los 55 años.

En relación al nivel de estudios, el informe pone de manifiesto que la diferencia aumenta conforme la preparación del empleado es mayor. Así, mientras el porcentaje de la diferencia en personas sin estudios o con educación secundaria es del 17,7 % y del 25,3 %, respectivamente, esta cifra es mayor en el

caso de personas con una titulación de formación profesional de grado superior (26,7 %) o con licenciatura universitaria o doctorado (30,3 %).

Por Comunidades Autónomas, las mayores brechas salariales se observan en la Comunidad de Madrid, donde las mujeres cobran de media algo más de 4 euros menos que los hombres por cada hora trabajada, en Asturias (3,6 euros), Cataluña (cerca de 3,4 euros menos) y Cantabria y Aragón, donde la retribución es 3,3 euros menor, según el estudio.

Por el contrario, las comunidades autónomas donde esta diferencia es menor son Murcia (0,1 euros menos por hora trabajada), Ceuta y Melilla (0,7), Canarias (1,1) y Andalucía (cerca de 1,6 euros menos).

El informe concluye que el 53 % de la diferencia de retribución a mujeres que reciben un salario fijo respecto a los hombres no se puede atribuir a criterios de nivel de estudios, responsabilidad en la organización o puesto de trabajo, tipo de jornada laboral o de contrato, edad o antigüedad en la empresa.



Cámara Vigo área



ÁREA SE RENUEVA desde este número para estar más cerca de los lectores y ofrecer contenidos más especializados y de mejor calidad. Aumentamos la cantidad de páginas y reestructuramos la información y el diseño de la revista, que pasará a ser bimestral. Además **estrenamos un formato digital**, disponible para tabletas y smartphones, para llegar a un mayor número de lectores.

Los ejemplares de la revista llegarán a los principales negocios de la ciudad y además estarán distribuidos en hoteles, restaurantes y puntos neurálgicos de información empresarial, multiplicando su repercusión. Por ello añadimos desde este número páginas de publicidad que permitan a las empresas de la comarca aprovechar la cobertura de Área para mostrar sus productos o servicios.

* Nuestro Objetivo



Elaborar contenido experto y acercarnos a pymes, nuevos emprendedores y los empresarios de la ciudad.

Cámara Vigo

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
Consulte requisitos de ingreso y condiciones en www.camaravigo.com

Despacho 19. Tlf.: 986 120 145. **AQUASERVE**

Despacho 9. Tlf.: 986 120 024. **AUGENBLICK**

Despacho 12. Tlf.: 986 120 344. **CONVIERTE WEB**

Despacho 10. Tlf.: 986 120 134. **GRUPO AFILIADOS**

Despacho 3. Tlf.: 986 120 204. **HOSTENEO**

Despacho 7. Tlf.: 986 120 117. **INGADE**

Despacho 8. Tlf.: 986 120 143. **INSPECCION, INNOVACION Y SEGURIDAD S.L.**

Despacho 2. Tlf.: 886 113 106. **INPROSEC**

Despacho 11. Tlf.: 986 120 342. **MANUEL LÓPEZ BENITO**

NARTRAN. Despacho 5. Tlf.: 986 120 127.

NAUKA INGENIEROS. Despacho 15. Tlf.: 986 120 132.

NEOINTEGRA. Despacho 20. Tlf.: 986 120 121.

NOGUEIRA Y ARAUJO ASOCIADOS. Despacho 16. Tlf.: 628 719 713.

PROBOTEC. Despacho 6. Tlf.: 986 110 191.

SEACOM. Despacho 1. Tlf.: 986 120 136.

TEIXUAPPS. Despacho 17. Tlf.: 986 120 340.

VIFORDAT. Despacho 4. Tlf.: 886 113 129.