

ENCICLOPEDIA DE ECONOMÍA, FINANZAS Y NEGOCIOS



entrega 1
SE VENDE POR SÓLO 0,50 € PRESENTANDO ESTE CUPÓN



© Unidad Editorial, Información Económica SLU, Madrid 2010. Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser ni en todo ni en parte reproducida, distribuida, comunicada públicamente ni utilizada o registrada a través de ningún tipo de soporte o mecanismo, ni modificada o almacenada sin la previa autorización escrita de la sociedad editora. Conforme a lo dispuesto en el artículo 32 de la Ley de Propiedad Intelectual, queda expresamente prohibida la reproducción de los contenidos de esta publicación con fines comerciales a través de recopilaciones de artículos periodísticos.



La voz de los parados

Hace ya mucho tiempo que los sindicatos dejaron de ser la voz de los parados, si es que alguna vez lo fueron. De hecho, la propuesta sindical a los desempleados se limita a arrancarle al Estado -es decir, a todos los contribuyentes- una exigua y temporal prestación, que en ningún caso resolverá el problema real de los afectados. El derecho al trabajo queda supeditado en todo momento en el discurso de los llamados representantes laborales a una entelequia denominada derechos sociales, entre los que se recogen los derechos de un trabajador cuando es despedido. El problema para cada uno de los más de cuatro millones de parados que hay en España es que no puede ser ya despedido y por tanto no tiene acceso a esos derechos.

Pero hay más. En este país aproximadamente uno de cada cuatro trabajadores cuenta con un contrato temporal -llegaron a suponer el 35% en algún momento de la burbuja-, lo que significa que cuando pierden su empleo la indemnización que reciben está muy por debajo del umbral que, se supone, es irrenunciable para los sindicatos. En este caso estaríamos hablando de un colectivo de otros cuatro millones, que para mayor escarnio es el que más sufre los rigores de la crisis, ya que es el primero del que un empresario prescindiría. Lo más injusto es que muchas veces no lo hace porque esos trabajadores sean menos productivos sino simple y llanamente porque no tiene dinero para hacer otra cosa. Tal es así que de los dos millones de empleos que se han perdido desde que se inició la crisis, la gran mayoría eran trabajadores con un contrato temporal, de los que dan derecho a una indemnización de ocho días por año trabajado.

En términos generales se podría decir que un 60% de los trabajadores de este país está muy protegido, mientras que el 40% restante está a la intemperie porque o vive en el paro o forma parte de esa fuerza laboral temporal. Esto es lo que se llama la dualidad del mercado de trabajo. La cuestión es quién representa a esos últimos ocho millones de personas en la negociación de la reforma laboral. ¿Alguien les ha preguntado cuál es su posición? Desde luego no es la misma que la del resto de los trabajadores y, sin embargo, los sindicatos se arrojan su representación como si todos tuvieran las mismas prioridades. No me parece que sea un drama sino todo lo contrario encontrar un modelo de contrato indefinido, con un despido más barato, para todas estas personas. Hoy todavía en sus fiestas los sindicatos cantan la Internacional, pero hace mucho que sus representantes se olvidaron de lo que es ser un paria de la tierra.

Director de Redacción

EL INSTITUTO INTERNACIONAL DE CONOCIMIENTO EMPRESARIAL (IICE) ENSEÑA A LAS PYMES, A TRAVÉS DE UN PROGRAMA PRESENCIAL EN PEKÍN, CLAVES PRÁCTICAS PARA EMPRENDER EN EL GIGANTE ASIÁTICO.

Si quiere hacer negocios en China, aprenda 'guanxi'

M. Tejo, Madrid

Sus estrategias de *networking* probablemente se quedarán escasas si lo que quiere es meter cabeza en el gigante asiático y sobrevivir en ese mercado a largo plazo. El Instituto Internacional de Comercio Empresarial (IICE) brinda ahora la oportunidad a las medianas y pequeñas empresas de conocer de primera mano cuáles son las claves para comenzar a realizar transacciones comerciales en China, uno de los pocos países que puede presumir de que la crisis económica le ha tocado tan sólo de refilón.

El programa se basa en un curso presencial de seis días -del 21 y 26 de junio- en Pekín que se impartirá en español. El objetivo es ofrecer una visión real y cotidiana del país, para lo que es clave conocer su sistema fiscal y contable, la gestión de los recursos humanos o los sectores en expansión. Pero no suficiente.

Cultura

El éxito del curso, que acredita la Universidad Pontificia de Salamanca, se basa en forzar a los participantes a meterse en la cabeza de los empresarios autóctonos. Los interesados deberán hacer un esfuerzo por entender las raíces culturales de las que bebe el pueblo chino. Y es que arrancarles la fir-



Frente al pensamiento occidental, hacer negocios en Asia implica entablar una relación de amistad.

Oportunidad

● Con un crecimiento del PIB del 11,9% en marzo, China cobija más de 1.300 millones de consumidores potenciales.

● El 27 de abril se celebra una jornada, en la sede madrileña de la Universidad Pontificia de Salamanca (Paseo Juan XXIII, 3) para las pymes interesadas en el curso.

ma de un contrato, por ejemplo, requiere introducirse en la base del *guanxi*, filosofía que descubre que lo fundamental para los mandarines son las relaciones personales: sólo con sus amigos tienen la obligación y el compromiso de cumplir. Si no quiere llevarse sorpresas ingratas, mejor tenerlo en cuenta.

También conviene saber que, antes de aceptar un negocio, los chinos son propensos a marear la perdiz con frases como "estoy escuchando" o "le entiendo perfectamente", que no se deben interpretarse nunca como un motivo

para el optimismo. Son negociadores interminables, así que cerrar una operación sólo se logra con dosis ingentes de paciencia y, por supuesto, mucho *guanxi*. Todos los detalles cuentan. Entregar una tarjeta de visita con una sola mano es un gesto irrespetuoso, lo mismo que interrumpir al interlocutor.

Su manual pasa siempre por el arte de la guerra, incluida la de los precios. Si empresas como Motorola hubiesen sabido esto, quizá, se habrían preparado mejor para resistir ante las duras condiciones de este complejo mercado.

CONTAINERCLICK
Venta y reservas para el transporte de contenedores en sólo tres pasos
www.renfe.com/mercancias
renfe
Mercancias

EL TIEMPO ESPAÑA				EUROPA				MUNDO			
Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones	Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones	Ciudad	Máx.	Mín.	Condiciones
A Coruña	20	12	Lluvioso	Ámsterdam	13	3	Despejado	Buenos Aires	18	10	Lluvioso
Barcelona	17	12	Nuboso	Berlín	14	2	Despejado	México	22	7	Nuboso
Bilbao	21	9	Nuboso	Bruselas	14	2	Despejado	Miami	25	22	Lluvioso
Madrid	14	12	Lluvioso	Estocolmo	12	0	Lluvioso	Nueva York	15	11	Nuboso
Málaga	18	14	Lluvioso	Ginebra	17	3	Despejado	Rabat	19	11	Lluvioso
Mallorca	19	9	Nuboso	Lisboa	17	13	Lluvioso	Tokio	12	2	Nuboso

SUPERFICIE COMERCIAL EN ALQUILER

- Anexo a Mercadona.
- Desde 200m² hasta 3.400m².
- Avenida principal S.S. Reyes.
- Para cualquier actividad comercial (gimnasio, restauración, geriátrico, etc)
- Proyecto y licencia adaptable a sus necesidades.

T91 663 60 00 / 649 42 78 62
info@promotoraconsur.com