

CREATE

la revista de creama

AVAILABLE





SUMARIO

CREAMA//	
Concurso Escaparatismo en Dénia	4
COMERCIO Y CONSUMO//	
Asociación MERCADO de Dénia	6
Nueva Señalización	10
ESPACIO EMPRENDEDOR//	
Jóven empresaria. Isabel Reig	12
Empresario consolidado. Enrique Montenegro	16
CURSOS Y TALLERES CREAMA//	
Actividades Auxiliares de Buque en Puerto	20
Electricista de Edificios	22
PSICOLOGÍA DE LA EMPRESA//	
La Satisfacción Laboral	24
RINCÓN DE CREAMA//	
Emprenent Junts 2010	28
Premio Emprenent Junts: <i>Sublime</i>	30
RINCÓN DE DÉNIA//	
Mercado Medieval en Dénia	32
Encuesta callejera	36

CREAMA DÉNIA
C/ Nou d'Octubre s/n
03700 - Dénia
Telf. 902 111 999
96 642 37 04
Contacto email:
create@creama.org

DIRECCIÓN DE ARTE
Adela Marzá
MAQUETACIÓN
Olivia Aleixandre
REDACCIÓN
Iris Serrano
FOTOGRAFÍA
Alex McClure
IMPRESIÓN
Gráficas Colomar

..... nº3 Publicación mensual gratuita

Create no se hace responsable de las opiniones de sus colaboradores. Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de cualquier contenido escrito o gráfico aparecido en esta publicación y su edición electrónica sin la autorización expresa y por escrito de sus codirectores.



EDICIÓ CONCURSO ESCAPARATISMO



LA AFIC DE DÉNIA CONVOCA EL CONCURSO DE
ESCAPARATISMO DE AMBIENTACIÓN NAVIDEÑA

La Concejalía de Comercio de Dénia, a través de la Agencia para el Fomento de Innovación Comercial (AFIC), convocó el XI Edición del Concurso de Escaparatismo. Esta convocatoria está dirigida a todos los establecimientos minoristas ubicados en bajos comerciales y los agrupados en el Mercado Municipal. El objetivo es incentivar y premiar a los comerciantes que apoyan la promoción y la mejora de la imagen del sector con una decoración especial en sus escaparates. El concejal de Comercio, Vicente Chelet, y la concejala de Fiestas, Pepa Sivera, animaron a todos los comerciantes a participar en este concurso cuya inscripción estuvo abierta hasta el 16 de diciembre, en la propia AFIC o en la Delegación de la Cámara de Comercio.

Las bases del concurso establecen que la decoración navideña debe mantenerse hasta el 6 de enero de 2010. Se han establecido dos modalidades, una para establecimientos fijos permanentes y otra para los puestos del Mercado Municipal. Los premios serán en metálico, dos para los fijos, uno para los escaparates del mercado y uno al mejor escaparate navideño. La entrega de los premios se celebró el 22 de diciembre, a las 20.30 horas, en el salón del plenos del Ayuntamiento de Dénia.

El jurado estará integrado por representantes de la Concejalía de Comercio, de la AFIC, de la Cámara de Comercio y dos especialistas en decoración y escaparatismo. Se valorarán factores como los elementos decorativos, su disposición, la iluminación y la creatividad.

ACTA DEL JURADO DEL CONCURSO DE ESCAPARATISMO DE
AMBIENTACIÓN NAVIDEÑA 2010

REUNIDOS

El día 21 de Diciembre de 2010, los miembros del jurado del Concurso de Escaparatismo de Ambientación Navideña de establecimientos comerciales en Dénia:

Compuesto por:

- Carmen Picó, Decoradora y representante de la Cámara de Comercio
- Paqui Cobos, Escaparartista
- Amaya Peris, Paisajista
- José Vicente Benavente, represt. de la Concejalía de Comercio y Marisa Villó, Técnico AFIC del Ayuntamiento de Dénia

Tras las visitas a los diferentes comercios y las oportunas deliberaciones, acuerdan por unanimidad:

En primer lugar felicitar a los comercios participantes en esta edición por el interés demostrado en contribuir al ambiente navideño de Dénia en estas fiestas 2010, otorgándoles Diploma de Participación a los siguientes establecimientos:

Farmacia Romany, Dos's, Milar Vidal (2), L'Enllaç, Photón, 18th October, La Finestra, Papelería A2, Floristería Boreal, Premamam, Fernando Moll, Diba XXIII, Nova Imatge, Intuición, La Magia de las Velas, Bijou Brigitte, Zapatería Arxiduc, Zapatería Zapas, Il·lusió Musical y Moda Natural, y a los puestos del Mercado municipal, Nicole's, KKO Papúa y Carnicería Marinalta

Vicente Chelet Ordines
Concejal de Comercio

GANADORES 2010

MODALIDAD ESTABLECIMIENTO FIJO PERMANENTE

Otorga dos premios en la categoría de Establecimiento Fijo Permanente a:

LEFEYMA Premio dotado con 400€

MASCOTETES Premio dotado con 400 €

Otorga el premio especial al mejor escaparate navideño a:

BOUTIQUE KABAH Premio dotado con 600 €



LEFEYMA



BOUTIQUE KABAH



MASCOTETES

GANADORES 2010

MODALIDAD PUESTO MERCADO MUNICIPAL

Otorga el premio en la categoría del Mercado Municipal a:

CAFETERIA MAGALLANES Premio dotado con 400 €



cafeteria Magallanes

PARTICIPANTES XI CONCURSO DE ESCAPARATISMO



Zapateria ZAPAS



Farmacia Romany



Moda Natural



DOSS



Floristeria Boreal



Il·lusió Musical



KKO PAPUA



L'Enllac



Photom



Diba Outlet



Peluqueria Nova Imatge



18th october



la magia de la luz



Milar Vidal



Intuición



Carniceria Marina Alta



GAGA Xiquets



La Finestra



Zapateria Arxiduk



Papeleria A2



Fernando moll



Bijou Brigitte



Nicole s



ASOCIACIÓ VENEDORS DEL MERCAT DE DÈNIA

La Asociación del Mercat de Dénia surge en 1988 ante la necesidad de crear un organismo capaz de defender los intereses de los comerciantes del mercado y como única vía posible para acceder a las subvenciones necesarias para la modernización del lugar y la adecuación a la normativa de la Comunidad Económica Europea.

José Luis Pérez Peiró, Presidente Asociación Mercat Dénia

Logros obtenidos hasta ahora?

Gracias a las subvenciones que se han pedido a través de la Asociación, el mercado ha cambiado notablemente, tanto de apariencia como a nivel de comodidades, lo cual era necesario para poder hacer frente a la competencia de las grandes superficies. Los logros más importantes han sido, principalmente, la adecuación y la modernización del espacio. También gracias a las subvenciones, hemos hecho cursillos, por ejemplo, el primer cursillo para Carniceros a nivel nacional se hizo en Dénia. Nunca se había hecho uno antes, y gracias al Ayuntamiento y las subvenciones hicimos aquí el primero.

Ventajas de la asociación.

Las ventajas de ser asociado son estar dentro de un colectivo en el cual se defienden los intereses de los comerciantes del mercado de cara al Ayuntamiento, Consellería, y otros organismos públicos.

¿Objetivos actuales?

Velar por los intereses y las necesidades de los comerciantes del mercado, y llevar a cabo ciertas actividades que mejoran el espacio del mercado.



¿Acciones que se están implementando o que están previstas?

Está mal de momento, porque el año pasado hicimos una campaña para lanzamientos de carros de compra, para hacer desaparecer las bolsas de plástico que nos costó 12.000 euros, y teníamos una subvención del 50% y aun no la hemos recibido, por lo tanto, no tenemos para invertir en más campañas.

¿Demandas o necesidades actuales?

Una importante es un parking o algún convenio con los parkings de la zona para que la gente pueda aparcar cerca del mercado, se anime a venir y no se vaya a las grandes superficies.

¿Crees que el Mercado además de un papel comercial guarda un papel histórico importante?

Es un centro cultural y de reunión, cualquier noticia de Dénia, el primer sitio donde se oye es el mercado.

Vicente Chelet dijo que el mercado es como un foro romano donde la gente acude a hablar, a interactuar, a pasar el día, ¿tu qué opinas?

Yo creo que sí. De hecho, hay personas que van al mercado y a lo mejor no tiene que comprar nada, pero van, se toma su café y dicen: "¿qué novedades hay?", "¿qué cuentas?", "¿cómo va la cosa?". Es la gaceta, como digo yo.

¿Cómo afrontáis la crisis desde la Asociación?

Nosotros ante las grandes superficies no podemos competir en cuanto a las ofertas y los precios, pero si que podemos ofrecer una personalización y una atención más directa, un trato de tú a tú. No es como cuando te comes una bandeja de salchichas de Frankfurt de algunas marcas de los supermercados, que no sabes lo que llevan, ni con qué están hechas.

¿Cómo encuentras a los comerciantes del mercado?

En general estamos un poco a la expectativa, porque ahora el Ayuntamiento está promoviendo varias reformas para que el comercio sea una cosa de ocio, para que los clientes disfruten mientras compran, que se paseen, que se sienten en bancos nuevos, pero a nosotros eso no nos afecta. Nosotros ahora estamos enfocados en especializarnos. Es decir, ver qué cosas podemos ofrecer que el centro Comercial no puede.



Campaña navideña. ¿Acciones? ¿Expectativas?
Este año no tuvimos acciones previstas, porque no tenemos dinero y no estamos para pedir 100 euros a cada comerciante. Si que vamos a decorar el lugar, a ponerle árbol, etcétera, pero de momento no hay nada más previsto.

En cuanto a las expectativas, hay de todo depende del comercio y de cómo funcione. También hay que saber por donde estamos pasando y trabajar más, ofrecer más cosas, para atraer clientes y asegurarte de que vuelvan. En general los comerciantes van aguantando. Los clientes siempre se esperan hasta el ultimo momento. Y este año aun se van a esperar mas aún, creo yo.

Te damos la oportunidad de lanzar un mensaje a los ciudadanos de Dénia sobre el Mercat
Es más que un espacio para comprar productos básicos. Como anécdota te cuento que un señor se le salvó la vida porque lo echaban de menos en el mercado, fueron a buscarlo a casa y la había dado una embolia.
En el mercado eres tú, te conocen y allí haces de médico, de cura y de todo. Le aconsejas, hablas con ellos, los conoces, es un trato personalizado y más humano. La gente viene a veces a informarse, a conversar...

.....
José Luis Perez Peiró, Presidente Asociación Mercat Dénia

creama⁺ DÉNIA

TREBALLEM JUNTS PER LA COMARCA



ACCIONES FORMATIVAS QUE SE ESTÁN DESARROLLANDO EN CREAMA-DÉNIA

TALLER DE FORMACIÓN E INSERCIÓN LABORAL (TFIL)

"JARDINERÍA"

Colectivo: Personas con un grado de discapacidad mínima de un 33%
Objetivo: Inserción laboral
Duración: 400 horas
Plazas: 8 alumnos
Subvención: SERVEF y Fondo Social Europeo

TALLER DE FORMACIÓN PARA LA CONTRATACIÓN (T.F.C.)

"ELECTRICISTA DE EDIFICIOS"

Colectivo: entre 16 y 25 años
Objetivo: Inserción laboral
Duración: 960 horas
Plazas: 15 alumnos
Subvención: SERVEF y Fondo Social Europeo

PROGRAMA DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL INICIAL

"AUXILIAR DE PELUQUERÍA Y ESTÉTICA"

Colectivo: entre 16 y 21 años
Objetivo: Inserción laboral i/o educativa
Duración: 960 horas
Plazas: 15 alumnos
Subvención: Conselleria de Educación y Fondo Social Europeo

PROGRAMA DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL INICIAL AUTORIZADO

"ACTIVIDADES AUXILIARES DE BUQUE EN PUERTO"

Colectivo: entre 16 y 21 años
Objetivo: Inserción laboral i/o educativa
Duración: 960 horas
Plazas: 15 alumnos

ACCIONES FORMATIVAS DE INFORMÁTICA

Curso UBI
Curso UMI
Talleres COMPETIC
Talleres 060
Talleres Blog
Curso Básico de Word
Taller comercio electrónico
Taller facturación electrónica
Redes sociales aplicadas al ámbito empresarial
Taller búsqueda de trabajo por internet

Más información: CREAMA-DÉNIA | c/Nou d'Octubre s/n | 03700 Dénia | Alicante
Tel. 902 111 999 | 96 642 37 04 | Fax: 96 642 37 02 | adl-denia@creama.org | www.creama.org |
Contacta Revista Create: create@creama.org



NUEVA SEÑALIZACIÓN

Dénia es capital de la comarca de la Marina Alta y cabecera comercial del Área Comercial de Dénia, que formada por 31 municipios cuentan con una población total de 167.192 habitantes. Además el municipio tiene una clara vocación turística, por sus recursos naturales y paisajísticos y gastronómicos, recibiendo durante los meses de verano una gran afluencia de visitantes nacionales y extranjeros, llegando a multiplicar por cuatro su población.

Esta realidad hace necesaria y muy beneficiosa la implantación de una señalización comercial adecuada que facilite la accesibilidad al centro comercial urbano, desde el exterior y el acceso interior a sus ejes, puntos y equipamientos de interés turístico y comercial, y a los comercios en él ubicados.

Partiendo de la definición de Centro Histórico Comercial que realiza el Plan de Actuación Comercial, se pretende generar tráfico peatonal desde cualquier punto del municipio hacia este centro y generar rutas en su interior. Para ello se han definido:

CINCO Zonas Comerciales:

- Zona Loreto / Centre Històric
- Zona La Mar / Mercat
- Zona Marqués de Campo
- Zona La Via
- Zona Explanada Cervantes / Raset



¿EN QUÉ CONSISTE?

Para mejorar la señalización dianense se han instalado: Paneles informativos y Postes de dirección.

Paneles:

-Cuentan con un plano del municipio donde aparecen marcadas las zonas comerciales, cada una con un color, e información de los puntos de interés turístico, comercial o administrativo.

-También se ha señalizado con un panel el Mercado de Torrecremada, ya que es generador de un gran volumen de tráfico peatonal.

Postes:

-Se han instalado 45 Postes de dirección, con información de las distancias en metros y en minutos caminando hasta las Zonas Comerciales, Lugares de interés comercial (como la Lonja o el Mercado Municipal), y Lugares de interés turístico como el Castillo, los museos o la propia Oficina de Turismo.

La inversión ha estado subvencionada por la Conselleria de Industria Comercio e Innovación en un 85%, dentro de las ayudas a las entidades locales para actuaciones derivadas de la aplicación del Plan de Competitividad del Comercio Urbano para el ejercicio 2010.

OBJETIVOS DE LA ACTUACIÓN

- Facilitar el acceso rodado y peatonal a la principal zona de atracción comercial de la ciudad: el Centro Histórico Comercial.
- Identificar y facilitar la accesibilidad a las principales zonas comerciales urbanas.
- Reforzar la señalización de la oferta de aparcamientos disponibles.
- Homogeneizar la señalización existente.
- Reforzar la imagen comercial de la ciudad.

PROGRAMA DE ACTUACIÓN

Las actuaciones se iniciarán en los primeros días de Julio, desarrollándose la actuación según el cronograma adjunto.





ISABEL REIG CATALÁ

IMPARABLE, CREATIVA Y ORIGINAL



Empresaria innovadora y muy creativa con mucho ojo para saber dónde y cómo buscar las fuentes de su crecimiento laboral y personal. Cuenta con la valiosa habilidad de lograr captar los cambios que se presentan en la sociedad y saber cómo ir adaptándose a ellos. Acude a ferias, pide subvenciones y trata de buscar en cada rincón nuevas posibilidades para su negocio. Es una cazadora de oportunidades que camina con los ojos bien abiertos para no dejarlas escapar.

Lo que al principio fue un proyecto de final de carrera, fue tomando forma y hoy en día, y con el apoyo de su familia se ha convertido en una empresa joven que ya es un sueño cumplido. La empresa Original CV permite acercar los productos tradicionales y típicos de la comunidad Valenciana al mayor número posible de clientes.

-En el momento de montar tu negocio, ¿cuáles fueron tus prioridades? ¿qué crees que es importante para lograr tener éxito y que funcione?

Montamos original CV porque no hay un concepto similar en el mercado que se ocupe solo de comercializar productos de la tierra, si te vas a Andalucía, o a Galicia, por ejemplo, si que ves tiendas que venden productos exclusivos de la zona. En cambio en la Comunidad Valenciana, este concepto no existe. La idea no es que el concepto de negocio sea diferente, si no que el producto también lo sea.

-Es un negocio bastante innovador, ¿qué riesgos "tanteaste" para asegurar tu posible éxito?

El éxito nunca está asegurado. Es importante estudiar muy bien el sector y el mercado al que te diriges antes de empezar, pero aunque te ayuda mucho, nunca te asegura el éxito.

Y en cuanto a la financiación, ¿crees que es mejor ir poco a poco y ser precavid@ a la hora de invertir?

Claro, Claro. Eso es fundamental. Primero tienes que probar y una vez vista la respuesta y analizado el balance, entonces invertir más capital, por ejemplo, nosotros, ahora vamos a abrir una tienda después de haber testado los productos y el impacto o la acogida del producto.

-¿Cómo haces para montarlo? ¿Pides subvenciones, Ayudas, Asesoramiento?

Las subvenciones y ayudas, desde mi punto de vista, no se piden para montarlo, se piden una vez está montado. Asesoramiento, si claro.

-¿Como haces para enterarte de esas ayudas, subvenciones...?

Pedir información, darte de alta en boletines: Cámaras Comercio, Creama, Impiva, Consellerías, Asociaciones locales de jóvenes empresarios, etcétera.

En mi caso me han concedido las dos que pedí, la de autónomos y la de la Conselleria de Bienestar Social, para empezar viene muy bien.

-¿Qué te parece CREAMA en este sentido?

Por lo que a mi respecta los técnicos del CREAMA desde que acudí a ellos en los tramites iniciales, me han solucionado cualquier cosa que he pedido y han contado conmigo para enviarme información tanto relacionada con las subvenciones como con eventos o jornadas de interés organizadas a nivel comarcal.

“ YO CREO QUE LO MÁS IMPORTANTE ES SABER DIFERENCIARSE Y VENDER ALGO ORIGINAL, QUE NO SE PUEDA ENCONTRAR EN EL MERCADO FÁCILMENTE. ”





-Hay mucha gente que piensa que los jóvenes de hoy en día no tienen iniciativas , que no son luchadores ¿ qué diríais a eso?

Hay muchos jóvenes con ideas e ilusiones puestas en proyectos que con esfuerzo y dedicación salen adelante. Mucha gente nos ve a los emprendedores como bichos raros, no entienden como se nos ocurre montar negocios sin tener asegurado de por vida un jornal, a mi al contrario, me parece hasta interesante, aunque lo difícil es conseguir el equilibrio.

-¿Crees que en plena crisis es buen momento para iniciarse?

Estoy convencida, cada situación económica genera oportunidades de negocio que antes no estaban y las que estaban antes ahora ya no están. En mi opinión la clave está en adaptarse a los cambios en cada momento y no sólo para las nuevas empresas sino para las que ya existen. Tienes que querer trabajar el doble, sino puede que llegues a desaparecer.

-Una vez montado Original CV ¿cómo te das a conocer?

Hemos apostado por posicionarnos en medios digitales, en revistas y medios locales y acudiendo a ferias de gran reclamo, donde a la vez de dar a degustar y vender nuestros productos, el objetivo es posicionar la marca y promocionar nuestra tienda online.

-¿Qué supone llevar un negocio propio?

La mayor ventaja es que compensa mucho ver que el trabajo que haces cada día es algo tuyo. Eso te da mucha satisfacción.

“ OFRECEMOS PRODUCTOS DIFERENTES, ORIGINALES Y ARTESANALES QUE NO PUEDES ENCONTRAR EN CUALQUIER TIENDA. ”

-Un Consejo que le darías alguien que duda en montar un negocio.

Que no dude, si de verdad cree en la idea. No puede desistir con el primer contratiempo. Momentos malos van a haber, y muchos, pero hay que seguir adelante. También creo que es muy importante tener un modelo o ideal al que ir acercándose. Partir de algo planeado e ir subiendo escalones hasta conseguirlo.

-¿Te has ceñido 100% al proyecto inicial o has ido modificando cosas conforme has ido aprendiendo?

Lo único que si que hemos modificado es que en el proyecto se pensaba en una tienda física, no virtual, pero cuando lo empezamos a poner en marcha nos dimos cuenta que había que adaptarse a las nuevas demandas del consumidor.

-Hilando con lo anterior, ahora hay mucho negocios que funcionan a través de Internet ¿crees que la gente ya está preparada para eso? ¿que ya no hay tanta desconfianza?

Cada vez se compra más por esta vía, en mi opinión llegará un momento en que se comprará solamente de manera virtual. Las tiendas físicas seremos espacios donde los consumidores irán a experimentar emociones, donde aspectos como la escena, la música, los olores y contacto físico generarán el valor añadido.

-¿Cómo te ves en un par de años en comparación con el presente?

Ahora hemos abierto la primera tienda en València y tenemos previsto otra en Dénia. En un futuro, gracias a este primer impacto, tenemos pensado expandirnos por toda la Comunidad Valenciana.

-¿Qué producto de los que vendes podría definirte y porqué?

Yo me identifico mucho con los vinos , porque tengo la formación en *sumillería* y creo que los vinos autóctonos de la Comunidad tienen mucho por recorrer . Yo creo que son el producto estrella .

.....



ENRIQUE MONTENEGRO//

BUSCADOR DE NUEVAS EXPERIENCIAS Y CURIOSIDADES



De Londres a la India. De los Beatles y Los Rolling's a la Filosofía y la Teología. De los monjes Jerónimos y las Carmelitas descalzas a Discípulo de Baghwan Sri Rajneesh en la India. Una juventud excitante, imparables y de inquietudes muy dispares, durante la cual, Enrique Montenegro encontró la manera de sacar tiempo para ir abriéndose camino en lo que hoy en día es su forma de vida ; la Joyería Montenegro.

Todo tiene un comienzo. Lo que hoy vemos como una empresa de gran trayectoria y nombre, comenzó siendo un pequeño taller de diseño de joyas, hoy se ha convertido en una joyería que destaca por su prestigio y vanguardia, que siempre ha logrado ofrecer a sus clientes las mejores firmas, adaptándose a la moda y a los tiempos, y vendiendo diseños innovadores y únicos incluso a nivel nacional.

-¿Cuándo y cómo se funda la Joyería Montenegro?

En 1970 mi padre me dio el dinero que correspondía como ajuar para casarme y lo invertí en mi primer stock de joyas, así en el año 1974 abrí mi primera tienda de joyería con aires de boutique, muy innovadora y que nos proporcionó rápidamente.

-¿Te sentías preparado en tus inicios? O inseguro?

Tremendamente inseguro, y hoy en día de tremendo riesgo, es raro el joyero que no ha sufrido una agresión o un buen susto.

-¿Qué crees que es lo más difícil a la hora de dirigir una empresa?

Elegir un buen equipo. No creo que nada funcione con un equipo mediocre, aunque tengas una idea genial y un proyecto fantástico.

-¿Desventajas? nadie hace nada por ti, tú tienes que sentir, pensar y ejecutar.

-¿Qué le aconsejarías a un empresario para que su negocio se mantenga a flote?

Ver por donde entra agua, si es alguien finiquitarlo, si son problemas financieros, pide dinero al banco, si ya lo tienes alarga el plazo, si no hay venta te has equivocado de producto, Y si quieres ser un buen empresario, de todos los consejos que te pueda dar este es el más importante, NO DES UN PASO MAS SIN HABLAR INGLES (por lo menos).

-¿Qué retos crees que son los más habituales a los que ha de hacer frente un empresario en su rutina laboral?

Cuando te levantas cada día has de trazar el plan para hoy y prepararte para recibir toda clase de acaecimientos, cada día es una aventura, no sabes con que te vas a encontrar .

-¿Te sientes más seguro ahora que al principio o la inseguridad siempre esta presente?

Si eres un empresario emprendedor será tu sarcástica dama de compañía hasta la tumba.



"DETESTO LA DIFERENCIA QUE SE HA CREADO ENTRE PROPIETARIO Y TRABAJADOR. TODOS DEBERÍAMOS TENER LA MISMA ILUSIÓN, ES NUESTRO PROYECTO, NO ES SÓLO MIO."



"CARACTERÍSTICAS DE UN BUEN JEFE:
PERMISIVO Y COMPRENSIBLE,
PERO A LA VEZ, EXIGENTE Y ESTRICTO"



-¿Cómo hacéis frente a la competencia? ¿I+D? ¿estudios de mercado?

La competencia cada día es menos, pero esto no facilita tu desarrollo en el mercado, ya que esto es debido a que hay menos consumo y por lo tanto menos venta y menos beneficio,

-¿Crees que es importante ir adaptándose a las nuevas necesidades y demandas de la sociedad?

Claro que si, muchísimo, es el todo del crecimiento, sin este sentimiento no podrías innovar ni crecer,

-¿Cuales crees que son esos cambios en las nuevas necesidades o demandas en lo referente a los servicios que debe ofrecer una empresa?

Cada día tienes que ser mas especializado en todos los ramos que abarque tu negocio, en la joyería, tienes que estar al corriente de las tendencias de mañana, no puedes dejar escapar el tren, has de estar ahí continuamente.

-¿Qué crees que aporta la experiencia laboral a un empresario?

Es el todo, tu futuro laboral depende de tu experiencia, tienes que ganarla día a día, sin experiencia tu futuro no valdría nada, cometerías siempre las mismas torpezas.

-¿Si pudieras volver atrás que cosas cambiarías?

Estudiaría empresariales o haría un curso que me introdujera al mundo empresarial, hay demasiados empresarios que salen de otras empresas siendo trabajadores y y en realidad solo saben realizar el trabajo pero no dirigir una empresa y eso hace que el tejido empresarial de un país sea mediocre.

-¿Te sientes satisfecho con tu negocio?

Mucho, ahora se que lo he hecho bien, por los resultados que estoy teniendo debo de haberlo hecho mejor de lo que pienso, porque uno siempre piensa que lo podría haber hecho mejor.



"SI DECIDES SER UN BUEN EMPRESARIO NO PERMITAS QUE LA PERVERSIDAD ENTRE EN TU CORAZÓN, RECUERDA QUE TAN IMPORTANTE ES EL JEFE COMO EL ÚLTIMO FRIEGAPLATOS, TODOS HACEN QUE TU PROYECTO SEA POSIBLE Y SE REALICE."

-¿Cómo ves tu empresa de cara a un futuro?

Mal, las joyerías en los países mas civilizados del norte de Europa están desapareciendo y se están convirtiendo en tiendas de bisuterías de moda, los robos y atracos con daños humanos están siendo inaguantables, han muerto mas de veinte joyeros en tres años y va a mas, yo mismo he sido victima de un atraco con armas y me han disparado al pecho cinco veces. Sinceramente le veo un lamentable fin a la joyería de oro, pero siempre queda la plata y el acero, muy de moda en estos momentos.

-¿Qué planes tienes para un futuro?

Las predicciones de los gobernantes y los grandes economistas no son muy halagüeñas, pero siempre me he considerado un superviviente, así que seguro que se me van ocurriendo cosas para sobrevivir.

-Cuando piensas en tu empresa, ¿qué imagen te viene a la cabeza, algún símil o metáfora?.

Un unicornio, un caballo semental difícil de manipular, de maniobrar y de conducir, pero que me reconforta el verlo, me encanta jugar con él y me enorgullece ver que lo domino.

.....





PROGRAMA DE CUALIFICACIÓN PROFESIONAL INICIAL (PCPI) AUTORIZADO

“ACTIVIDADES AUXILIARES DE BUQUE EN PUERTO”

Es un PCPI pionero en la Comunidad Valenciana.

SE TRATA DEL PRIMER PCPI AUTORIZADO Y NO SUBVENCIONADO (ASUMIDO CON FONDOS PROPIOS), NO SÓLO DE TODO CREAMA, SINO TAMBIÉN DE LA PROVINCIA DE ALICANTE.

Tienen los mismos objetivos, metodología, normas de funcionamiento, programación etc... que los subvencionados, por ello se solicitan y la Consellería reconoce la autorización, y ya con ella tienen carácter oficial y las mismas validaciones que los Programas subvencionados.

MÓDULOS DE CARÁCTER GENERAL:

Matemáticas, Lenguaje y Socio-naturales:

- formación y orientación laboral
- informática

MÓDULOS DE FORMACIÓN ESPECÍFICA:

- 1.- módulo de mantenimiento, reparaciones y conservación del buque en puerto.
- 2.- módulo de maniobra, amarre y desamarre.
- 3.- módulo de seguridad y primeros auxilios
- 4.-módulo de lucha contra incendios y anticontaminación
- 5.- formación en centros de trabajo (f.c.t.: prácticas en empresas)

Acción formativa básica de carácter teórico-práctico que capacita para el desempeño cualificado de una profesión, el acceso al empleo y/o la reincorporación al sistema educativo.

Especialidad: Actividades Auxiliares de Buque en Puerto.

Colectivo: Jóvenes entre 16 y 25 años sin la ESO

Duración: 960 horas

Inicio: 18/10/10

Fin: 23/6/11

Horario: de 8:30 a 14h. de lunes a viernes.

Financia CREAMA-Dénia y Autoriza la Consellería de Educación

Plazas: 14 alumnos

Presupuesto: 48,723€

Objetivo: Inserción Laboral y/o Reinserción Educativa

Colabora: Centro de Formación Marítimo de Dénia

Formación en centros de trabajo (Prácticas): Mayo y Junio



“ El curso está muy bien. Es muy animado , muy divertido y hacemos infinidad de cosas que no teníamos ni idea de que existían . La verdad es que me está encantando y lo estoy cogiendo con muchas ganas.

Creo que estos cursos son muy importantes para los jóvenes como yo . Yo animaría a los que los que no los conozcan para que se apunten el año que viene.

Ya me gustaba el mundo del mar , pero gracias este curso tengo más claro que me gustaría dedicarme a esto en un futuro. Me ha ayudado, en cierta manera a creerlo y a verme trabajando aquí el día de mañana.

El curso es estupendo, porque te enseña y te muestra una salida laboral que muchos no conocen. Creo que se tendría que difundir más para que la gente conociera este sector. En el mar hay mucho trabajo y no sólo los típicos que ya se conocen. Ahora estamos muy parados en España , ¿no? Pues en el mar puede encontrarse una salida y muchos puestos de trabajo , que además están bien pagados.

Yo no tenía ni idea del mar, ahora, gracias al curso , he aprendido muchas cosas sobre él. Además me esta sirviendo para conocer como funciona este sector y para tener una base y luego poder hacer otros cursos relacionados.

Creo que es un curso muy práctico , que nos va a resultar muy útil. Aquí aprendemos y luego buscaremos una salida de trabajo. Hasta ahora el curso nos está gustando mucho estamos aprendiendo cosas nuevas y muy interesantes.

La practica es lo más divertido , pero la teoría también es muy importante para poder entender mejor las cosas. Es un curso muy completo. Se lo recomendaría a mis amigos sin pensarlo.

“ Opiniones de los alumnos





“ELECTRICISTA DE EDIFICIOS”

Es una acción formativa básica de carácter teórico-práctico que capacita para el desempeño cualificado de una profesión el acceso al empleo y/o la reincorporación al sistema educativo.



Especialidad: Electricista de Edificios

Colectivo: Jóvenes entre 16 y 25 años sin la ESO

Duración: 960 horas

Inicio: 11/10/10

Fin: 23/6/11

Horario: de 8:30 a 14h. de lunes a viernes.

Subvencionado: SERVEF y Fondo Social Europeo

Plazas: 15 alumnos

Presupuesto: 94.579,65€

Objetivo: Inserción Laboral y/o Reinserción Educativa

Etapas de 3 meses de contrato de trabajo durante los meses de Marzo, Abril y Mayo, desempeñando trabajos de utilidad social.

MÓDULOS GENERALES:

Matemáticas, lenguaje y socio-naturales:

Formación y Orientación Laboral

Tutorías y actividades Complementarias.

Prácticas No Laborables en empresas.

MÓDULOS ESPECÍFICOS:

1. Líneas eléctricas de baja tensión en edificios y equipos urbanos.

2. Puestas a tierra en edificios y equipamientos urbanos.

3. Cuadros eléctricos, Automatismos y Máquinas eléctricas en edificios.

4. Instalaciones de energía solar fotovoltaica.

5. Pequeña introducción sobre energía solar.

Y ELLOS, QUE OPINAN? >>

>> “Yo no me esperaba tanto con este curso, me he llevado una sorpresa, es muy completo. Me lo recomendaron y ahora yo lo recomiendo. Estoy muy contento de haberme decidido a hacerlo.”

>> “Yo no sabía nada de esto antes de empezar el curso y ahora me he sorprendido a mi mismo con lo que hago y con lo que sé.”

>> “Te hace sentir autosuficiente, te ayuda a subirte la autoestima a sentirte capaz de todo. Además ahora que no hay trabajo hay que aprovechar para formarse. Yo creo que eso es primordial hoy por hoy. No vale de nada quedarse en casa esperando y sin hacer nada.”

>> “El curso me gusta mucho y creo que es una gran oportunidad que nos han dado para aprender y para encontrar trabajo.”

>> “Es muy entretenido y es una oportunidad que hay que aprovechar, además el profesor es muy bueno y nos está enseñando mucho.”

>> “No tenemos estudios ni nada, y esto te ayuda a tener una formación de electricidad y de cultura general. Y no solo de electricidad, estamos aprendiendo matemáticas que es muy importante también.”

>> “Yo ya había trabajado en electricidad, pero quería formarme y tener currículum y este curso me ayuda por eso. Además cuantas más cosas sepamos mejor, ¿no?”

>> “Estoy muy motivado. Cada día aprendo una cosa nueva y eso te anima. Es mucho mejor que estar en casa sin hacer nada.”

>> “Yo creo que es una buena oportunidad para nosotros que muchos no tenemos ni la ESO, espero trabajar de electricista, pero si no, también te sirve para tener una base y unos conocimientos. Creo que es lo mejor que he hecho hasta ahora y si volviera atrás lo volvería hacer. Estoy muy contento.”



Fermín. Monitor

“Yo creo que este curso es una gran oportunidad. Es el cuarto año que doy este curso y estoy muy orgulloso porque he redirigido a bastantes alumnos hacia el mundo educativo que vienen del fracaso y abandono escolar.”



La *satisfacción* laboral

La Navidad llegó de nuevo. Vuelven los turronec y con ellos los familiares, las reuniones, las anécdotas y el recuerdo. Las alfombras rojas y las luces adornan las ciudades y los Reyes Magos y Papa Noel se enfrentan a su campaña más fuerte del año.

El espíritu navideño se esfuerza por llegar a cada rincón anfitrión y se cuela, con ayuda, por las ventanas de las casas y de los negocios. Es el momento de la decoración navideña, de las cenas de empresa, del amigo invisible, y de las pagas extra de navidad.

Como cada año, los trabajadores lo esperan con los brazos abiertos. Es algo instaurado en la cultura empresarial y en la sociedad en general. Pero ¿qué hay detrás de estas acciones? ¿Qué significado tienen para los trabajadores y para la empresa? ¿Cuál es su objetivo y qué consecuencias conllevan? Estamos tan acostumbrados y lo tenemos tan asumido que muchas veces obviamos estas preguntas. Nos dedicamos a disfrutarlo sin indagar sobre su naturaleza; una naturaleza que vas más allá del simple hedonismo y que tiene una funcionalidad inherente que es conveniente conocer por parte de todo empresario.

A continuación te ofrecemos, desde el enfoque de la psicología empresarial, algunas de las respuestas a estos interrogantes olvidados. La finalidad de estas actividades es muy amplia, pero esta vez nos centraremos en dos de los aspectos más importantes como son la satisfacción laboral y el sentimiento de pertenencia al grupo.

Cuando pensamos en las cenas de empresa, en el amigo invisible, o en las pagas extras, lo primero que nos viene al mente es una agradable sensación, se trata de algo placentero, que nos agrada y nos pone de buen humor. Además nos permite relacionarnos con nuestros compañeros, pasar un rato distendido donde intercambiar ideas y percepciones, y nos permite escapar, por un momento, de la rutina diaria.

❄ *Qué es la satisfacción laboral*

Podría definirse como la actitud del trabajador frente a su propio trabajo, dicha actitud está basada en las creencias y valores que el trabajador desarrolla de su propio trabajo.

Como influye en el rendimiento laboral y en la producción de la empresa. El buen funcionamiento de la empresa depende en un gran porcentaje del ánimo o el empeño que los trabajadores de la misma enfoquen hacia sus labores.

Los principales factores que determinan la satisfacción laboral son:

- *Reto del trabajo*
- *Sistema de recompensas justas*
- *Condiciones favorables de trabajo*
- *Colegas que brinden apoyo*

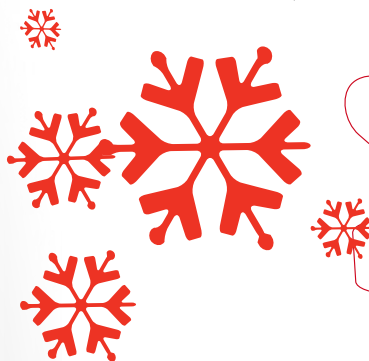




El sentido de PERTENENCIA en la organización

Significa que todo cuanto existe en la empresa pertenece a todos los miembros integrantes y por lo tanto los empleados deben sentirse dueños, propietarios, creadores, y hasta accionistas de la firma donde prestan sus servicios. Si los colaboradores sienten a la empresa como suya procurarán lo mejor para ella pues difícilmente se "muere a la mano que nos da de comer". Todas las personas nos preocupamos por cuidar aquello que nos pertenece y que consideramos parte de nuestra propiedad.

"Una empresa dónde la mayoría de personas tiene un bajo sentido de pertenencia nunca va a crecer, se va a quedar estancada y el ambiente interno sería terrible, pues se trabajaría con desánimo y desconfianza" (Myriam González, Pilsbury de Colombia.)

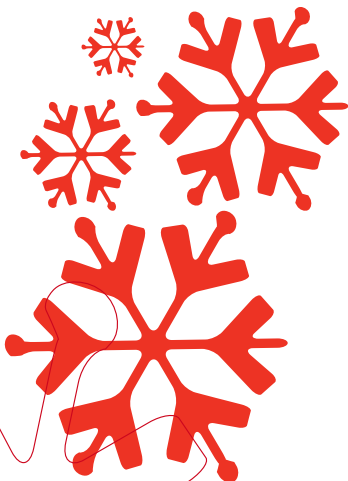


¿QUÉ TIENE QUE VER TODO ESTO CON LAS ACCIONES NAVIDEÑAS?

La decoración navideña en la empresa mejora el lugar de trabajo, aumenta el espíritu navideño, y aporta un toque cálido y hogareño al lugar. De esta manera se logra una mejora en las condiciones laborales y por lo tanto aumenta la satisfacción laboral.

Las cenas y el amigo invisible: Son actos lúdicos y de recreación que permiten comunicación y distensión. Que romper con la rutina, logrando mejorar la satisfacción laboral y la pertenencia al grupo.

Las pagas de navidad permiten viajar, desconectar y poder hacer frente a los gastos navideños. Sin las pagas, aumentaría el estrés de los empleados, por no poder hacer frente a los gastos típicos de la época y por no poder permitirse viajar o tomarse unas vacaciones en condiciones. Además el jefe, y la empresa son vistos por los trabajadores como un apoyo, una mano que les tiende una ayuda, mejorando, así, la relación entre las partes.



CONSEJOS PARA ESTOS DÍAS FESTIVOS Y LABORALES

- Decora la empresa con motivos festivos, ayudarás a que la gente no se lamente tanto por tener que pasar esos días trabajando y fuera de casa.

- Aprovechate de la cena o comida de empresa. Debes saber que son el reflejo de cómo está funcionando, de cuál es el clima y la cultura organizacional predominante. Puede servirte para detectar errores y/o logros.

- Olvídate por un momento de que eres el jefe. Son fechas emotivas y de cercanía. Muestra tu parte más humana y cercana. Eres accesible, y de carne y hueso como el resto.

- Intenta hacer a un lado las tensiones y los problemas laborales. Trata de que estos no te amarguen la festividad encuentra la manera de transmitir lo mismo a tus trabajadores.

- Aprovecha los momentos de reunión y celebración para sacar temas de conversación atractivos y distendidos.

- Intenta buscar y proponer nuevas actividades de ocio y recreación para los miembros de la organización. Pueden servir para que los empleados sientan que la empresa tiene iniciativas.

- Busca un buen momento y elabora un discurso esperanzador que siga, en la medida de lo posible, las siguientes pautas:

- Felicítalos por los logros obtenidos y motívalos para que el año próximo sea mejor.
- Hazles ver que sois un grupo unido.
- Que entiendan que la empresa se preocupa por ellos, por su bienestar, y su desarrollo laboral y personal.

- Elabora y expón los Puntos fuertes y débiles de la organización hasta el momento, intentando hacer más hincapié en los aspectos positivos.

- Propón los objetivos para el año próximo. Deberías estar motivado y con ganas para poder transmitirlos también a ellos.



Emprenent Junts 2010

ENCONTRE D'EMPREENEDORS



CREAMA organiza, por cuarto año consecutivo, el encuentro "Emprenent Junts". El evento, que tuvo lugar el 26 de noviembre en el hotel Les Rotes de Dénia, es un encuentro de emprendedores para emprendedores que tiene como objetivo principal crear un espacio donde poder compartir experiencias e inquietudes, adquirir conocimientos y donde poder aprender unos de otros, con la intención de continuar fomentando el espíritu emprendedor de la comarca.



A lo largo de la jornada se presentaron, "Adsuar academia de música" y "Mandarina ecológica Dénia", dos proyectos empresariales innovadores y nuevos donde se pudo apreciar el espíritu emprendedor de sus creadores. Además los asistentes pudieron obtener algunas ideas y herramientas útiles para su quehacer diario de la mano de los ponentes invitados: Antonio Cidoncha y Pau Ferrer (JOVEMA) Vigela Lloret (Executive & Personal Coach) Elena Benito Ruiz (Ubikuos).

Al finalizar la jornada se hizo publica la mención especial para el emprendedor CREAMA 2010, entregando un ordenador portátil, cortesía de la empresa CPU Informática Dénia, a la empresa Sublime Asesores, seleccionada por CREAMA entre las 15 que se presentaron para optar al premio.

Vicente chelet inauguró el evento citando al filósofo romano, Lucio Anneo Séneca "no nos atrevemos a muchas cosas, porque son difíciles pero son difíciles porque no nos atrevemos a hacerlas". De esta manera quiso animar a los emprendedores de la comarca a ser atrevidos, en especial en época de crisis y en los momentos malos, y a su vez felicitar al CREAMA por su labor "atrevida" y de apoyo a los emprendedores, en su trabajo de asesoramiento y formación del día a día, y creando espacios como este donde los emprendedores puedan enriquecerse con las experiencias de sus iguales, y donde salir reforzados y motivados para seguir adelante con sus sueños y sus proyectos.

También quiso recalcar la importancia de los pequeños y medianos empresarios a la hora de lograr el crecimiento económico.

Lo que pone de relieve la funcionalidad de este tipo de encuentros que, junto con la labor de CREAMA son pequeños granitos de arena que ayudan a fortalecer el ánimo de los empresarios y que favorecen el crecimiento económico de la comarca y del país.



Ponentes asistentes aplaudieron la celebración del evento que fue catalogado como exitoso por la afluencia de asistentes y por el buen sabor de boca que se les quedó.

>>"La valoración es muy positiva. Los jóvenes empresarios interactúan, intercambian inquietudes y fomentan y facilitan la sinergia que nosotros buscamos y pretendemos desde la asociación. Con actos como los de hoy aumenta la motivación de seguir adelante." Antonio Cidoncha. Presidente de JOVEMA



SALIR REFORZADOS, MOTIVADOS, Y CON LA SENSACIÓN DE HABER APRENDIDO Y HABERSE ENRIQUECIDO UN POCO MÁS.

>>"En estos momentos tratamos de fomentar la ilusión y retoque que necesitan los emprendedores. El 80% del trabajo en Dénia lo organiza el comercio y el comercio se sustenta en el emprendedor" Vicente Chelet. Concejal de Comercio

>>"Hay que animar a toda la gente, hay que confiar en Creama, en las subvenciones, en el Ayuntamiento y rodearse de gente que te pueden dar ese arranque a continuar hacia tu sueño." Portavoz Adsuar-Academia de música

>>"La gente pide más encuentros como estos, nosotros hacemos lo que podemos porque a veces se necesitan medios, pero creo que estamos en sintonía y eso, al final, es lo más importante." Lola Orihuel. Gerente de Creama Dénia

>>"Me ha enriquecido mucho porque en sectores en los que piensas que no puede haber innovación ves que la gente sabe sacarle el punto, me llevo muchas experiencias y me parece muy enriquecedor" Elena Benito Ruiz. Community Manager. Empresa Ubikuos

"NO HAY ESTADO DE BIENESTAR SIN UN CRECIMIENTO ECONÓMICO, Y ESE CRECIMIENTO SOLO PUEDE DARSE GRACIAS A LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS Y DE LOS FUTUROS EMPRESARIOS, LOS LLAMADOS EMPREENEDORES."





SUBLIME

Asesoría de Imagen Personal y Corporativa



EMPRESA GANADORA DEL PREMIO EMPREMENT JUNTS 2010

Es una asesoría de imagen personal y corporativa cuyo objetivo principal es que el cliente, tanto para particulares como para empresas, consiga lo que quiere, porque buscan simplemente sentirse mejor con ellos mismos, o porque pretenden lograr un empleo y no lo consiguen. Nosotros nos encargamos de su imagen, del saber estar, de la oratoria, etcétera, buscando lograr una imagen adecuada para lo que se pretende.



Entrevistamos a Maria Victoria Ordines



"GANAR ESTE PREMIO SUPONE PARA MI UN RECONOCIMIENTO A MI ESFUERZO."

¿Cuándo empezaste y cuál es el balance?

Abrimos el negocio en Junio del 2009 y la verdad es que no ha ido bastante bien. Primero los clientes venían de fuera, en Dénia no nos conocían, y en cambio venía gente que me conocía de cuando estuve en Valencia o en Madrid. Pero poco a poco, gracias a las redes sociales y a la web, entre otras cosas, nos han ido conociendo en nuestra ciudad.

¿Porqué decidiste montar este negocio y no otro?

Me gusta este trabajo, porque me gusta ver cómo la gente se siente bien consigo misma. Yo creo que eso que se dice de que "seas como seas tu vida es bonita" no es del todo cierto. Esta claro que nadie es perfecto, pero siempre podemos sacarnos más provecho y poder llegar a vernos mejor. Cuando las personas se sienten a gusto con ellas mismas, la vida les parece mejor y más alegre.

¿Te consideras una persona emprendedora?

Si, me considero emprendedora, pero sobre todo lo que más quiero destacar sobre mi persona es la capacidad de llevar adelante algo cueste lo que cueste si creo que es una buena idea. Sólo con la ilusión no llegas a ningún sitio. Tienes que ser realista y mirar cómo está el mercado.

¿Qué ha significado para ti ganar este premio?

Ganar el premio supone para mi un reconocimiento a mi esfuerzo. Es una forma de reconocer mi trabajo a nivel personal y empresarial.

¿Te parecen positivos este tipo de encuentros entre empresarios?

Siempre me parece positivo, lo importante no es ganar, sino la publicidad de todos los que vamos allí. Creo que es una forma de darte a conocer y de conocer a los que pasan por lo mismo que tú. El portátil lo gana uno, pero aun así creo que todos ganan algo y por eso es bueno acudir.

¿Entonces, animarías a los jóvenes empresarios a que participaran en encuentros como Emment Junts y presentaran su proyecto empresarial?

Claro que sí. De hecho es la segunda vez que me presento y creo que te muestra la parte amarga y la dulce de ser empresario, así que sí que les animaría.

¿Qué mensaje les darías?

A modo de mensaje les diría que se hicieran un plan de empresa y hablasen con gente que puede ayudarles, y CREAMA es una plataforma muy útil para ello.

¿Crees que haber ganado el premio puede beneficiarte?

Creo que si, y sobre todo, a nivel publicitario. Resulta útil para que la gente me conozca a mi y al negocio de la asesoría de imagen que es algo muy desconocido en España. En América ya existe desde hace 30 años, pero aquí nadie sabe lo que es- además creo que hay mucha prostitución del negocio. Cualquiera al que le gusta la moda se cree asesor de imagen y eso no es así, detrás de lo que yo hago hay unos estudios, una profesionalidad, no es como en la TV, que es más espectáculo.



Mercado Medieval Dénia

- ¿Cuál es la valoración del mercado en general?

Ha sido positiva para todas las partes implicadas, comerciantes, artesanos y visitantes, turistas y ciudadanos de Dénia. Para el ayuntamiento y para la asociación de comerciantes y empresarios del Centro Histórico, así como para ACE, asociación de empresarios de Dénia el objetivo se ha cumplido.

- ¿Y en especial la de este año, comparado con las de otros años?

Cada año se ha realizado el esfuerzo oportuno siendo siempre el propósito el de dinamizar y ofrecer entretenimiento, ilusión y alternativa durante el puente de la Inmaculada. Éste año hemos ofrecido concursos y entretenimiento, variado cada día para amenizar la calle en cada momento, hemos tenido música, malabares, diábolos, fuegos, danza, cuenta cuentos, pinta caras y disfraces, así como magia entre otras cosas.

- ¿Cuál es el objetivo del mercado?

Realzar el centro histórico y con ello a Dénia. Procuramos que los turistas que vienen a Dénia tengan una actividad alternativa, así con ello que conozcan nuestra oferta comercial de restauración y hotelera además de realzar el patrimonio urbano.

- ¿Se ha cumplido?

Creemos haber cumplido el objetivo, ya que hemos controlado los costes y hemos rentabilizado el esfuerzo a todos los niveles, tanto de afluencia como de dinamización y comercialización.

- ¿Y las expectativas que teníais?

Pensamos que la situación económica de crisis que estamos atravesando se dejaría notar y que la afluencia durante tantos días sería muy difícil de lograr. Creemos que el esfuerzo ha merecido la pena y que gracias a la colaboración institucional, así como de las asociaciones de comerciantes, tanto la del Centro Histórico como la de ACE, el mercado ha aportado alegría, ambiente, movimiento y sobre todo unos buenos momentos en familia o con amigos.

- ¿Crees que este tipo de iniciativas favorece el comercio en Dénia?

Creo que sí lo favorece y es por ello que año tras año hacemos el esfuerzo todos, instituciones y asociaciones en su promoción y realce en mejorarlo y dar mayor calidad. Se ofrece la oportunidad a todos los comerciantes de Dénia que sean artesanos o tengan producto artesanal que pongan sus stand sin coste alguno para ellos.

- ¿Crees que deberían hacerse más actividades como ésta?

Creo que Sí, y lo remarco porque me parece que hay zonas de Dénia que parecen menos dinamizadas que otras, están como des-localizadas, es consecuencia de ello que el Centro Histórico está céntrico y claramente delimitado. Es importantísimo que los comerciantes reivindiquen más dinamización a través de sus asociaciones de comerciante y empresarios en colaboración con las restantes asociaciones de Dénia y con el ayuntamiento.

El Mercat Medieval volvió a las calles del Centro Histórico

de Dénia desde el día 4 al 8 de Diciembre, para ofrecer a los dianenses y los turistas, un espacio donde disfrutar de las costumbres, juegos y la gastronomía de la Edad Media.

Se trata de una iniciativa revitalizadora de la zona y del comercio de Dénia en general.



“HEMOS VUELTO A PRESENTAR EL
CENTRO HISTÓRICO COMO UN LUGAR
DE ENCUENTRO Y MOTOR DE NUEVAS
POSIBILIDADES, ILUSIONES Y PROYECTOS.”



Navidad en Dénia



"Dénia es un buen punto turístico , pero en esta fechas faltan actividades . Creo que no basta con la iluminación de las calles y con la apertura de los comercios los domingos. Habría que hacer conciertos, más pasacalles, mercaditos, y actividades que animen a la gente a salir a la calle y a comprar."
Raul.

"Per a mi , Dénia en Nadal, es mes bé pobre. Li falten coses per a fer-la més atractiva. Quant a les compres nadalenques, jo pense que ara es poden trobar sense haver d'anar-se'n a una altra ciutat. Jo Enguany, als reis els demanaria continuar amb treball, que hui en dia ja és prou."
Alex.

"Yo , este año , a los reyes les pediría salud y trabajo. Y mi propósito para el 2011 quedarme como estoy ahora."
Fran.

"Dénia m'agrada per a Nadal i per a tot l'any. Als turistes els diria que ací, tenen una ciutat on descobrir moltes coses a nivell gastronòmic i d'altres àmbits. És una ciutat amb moltes possibilitats. A més , ho trobe que es un bon lloc per a descansar y passar unes bones vacances."

"Dénia me gusta mucho, es muy bonita. Estoy pasando 8 días aquí y la verdad es que estoy disfrutando mucho. A los reyes le pediría salud y trabajo para todo el mundo. Como punto turístico me ha parecido muy bonito, está el mar, y el castillo me ha encantado."
MªDolores, Turista de Lérida.

"Jo tinc l'esperança que la campanya d'enguany serà bona. Si no, malament. Segurament la gent comprarà menys que fa un temps, però comprar sí que compraran."
Raul.

"En Dénia no hay mucho espíritu navideño y este año creo que aun será menor. Antes había más luces, más ilusión , ahora con la crisis yo creo que será peor. Para hacer las compras de navidad en Dénia hay suficientes comercios para todo, sólo hay que saber buscar bien."
Guillermo.

"Es un buen punto turístico, yo lo recomendaría, claro que sí, por que está el mar, las rotas que son preciosas, el clima, la gastronomía, el castillo. En definitiva , Dénia es un lugar muy tranquilo y muy bonito que tiene de todo. Yo creo que hoy por hoy en Dénia hay suficientes comercios para hacer las compras de navidad."
Carmen.

"Sinceramente, jo pense que estes festes són per a passar-les a casa i amb la família , però també és veritat que alegra molt que en els carrers es vegem coses nadalenques, com la cavalcada i les llums, crec que és una atractiu més, que augmenta l'esperit nadalenç. A Dénia es fan moltes coses, però, concretament en Nadal, pense que ens fa falta espírit."
Francisco

"Creo que a Dénia le hace falta un centro de ocio y cultural en el centro de la ciudad. Creo que llevarse el centro comercial fuera de nuestra ciudad fue un error que ha perjudicado a nuestro comercio y a toda Dénia. En su lugar creo que haría falta un espacio grande de comercios concentrados, que además tuviera oferta de ocio y de cultura. Eso ayudaría a que la gente no saliera fuera del municipio a hacer sus compras en estas fechas y a lo largo de todo el año."
Alex.

"Dénia es un buen lugar turístico ,pero no para pasar la navidad. Si se hicieran más actividades navideñas lo recomendaría a los turistas , pero hoy por hoy creo que faltan cosas , así que no lo recomendaría."
María.

"A Dénia le falta un centro comercial y de ocio para jóvenes y niños, porque no hay nada , mi hermana tiene 15 años y ¿dónde va? o estas por la calle o en casa , porque no hay nada para ellos, para nosotros. Pero te hablo de todo el año. No sólo para navidad. Hacen falta un centro de ocio para todo el año."
Rubén y Ruth.

"A la ciutat li falta més marketing nadalenç. Trobe que falta fomentar el comerç en la zona. Fer alguna cosa més aridanera que faça més atractives les compres en la ciutat."
Joan (1), Turista Català.

"Hem vingut a Dénia en un viatge de l'inserso i ens ha agradat molt .Crec que hi han moltes coses interessant que fer, i és una ciutat molt atractiva per a l'estiu, de totes maneres he de dir que m'he quedat sorprés, per a bé."
Joan (2). Turista Català.

"Todo bien en general y más por los viajes que puedo hacer en estas fechas. Soy de tradiciones 100% nacional"
Alvaro.



creama⁺

DÉNIA te desea:

**¡FELIZ
AÑO
NUEVO!**


AJUNTAMENT DE DÉNIA
Regidoria de Comerç


GENERALITAT
VALENCIANA
CONSELLERIA D'INDÚSTRIA,
COMERÇ I INNOVACIÓ


Agència per al Foment de la Innovació Comercial

Más información: CREAMA-DÉNIA | c/Nou d'Octubre s/n | 03700 Dénia | Alicante
Tel. 902 111 999 | 96 642 37 04 | Fax: 96 642 37 02 | adl-denia@creama.org | www.creama.org
Contacto Revista Create: create@creama.org