

l a r e v i s t a d e c r e a m a

EQUIPO CREATE
nº2 Publicación mensual gratuita

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

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.

CREAMA DÉNIA | C/ Nou d´Octubre s/n - Dénia - 03700 - (Alicante) | Telf. 902 111 999 - 96 642 37 04
Copyright® Todos los derechos reservados. Creama-Dénia 2010 | create@creama.org



Lo primero que queremos que leáis de este segundo número es esto: ¡GRACIAS por la acogida con la que habéis recibido el primer número de Create! Así que hemos preparado este número con unas energías renovadas que hemos invertido en mejorar Create por muchos motivos: porque hacemos Create por y para vosotros; porque creemos en ella y en todos los emprendedores, empresarios, comerciantes y trabajadores que la hacen posible, y porque nos habéis confirmado la teoría por la que concebimos este proyecto: que hacía falta un soporte gratuito para mostrar todo lo que desde Creama se trabaja y, sobretodo, lo que se trabaja en Dénia por parte de empresarios y comerciantes, que nos cuentan sus experiencias y vivencias. Lee Create, como un vehículo para mostrar los proyectos de cada uno y sus éxitos. Sin duda seguiremos dando a conocer el trabajo de toda la gente que no deja de crear y que se reinventa día a día. De momento os deseamos un feliz Diciembre y que disfrutéis leyendo Create, como si de un collage de experiencias se tratase...

sumario

CREAMA	
Nuestra Área de Empresa	4
COMERCIO Y CONSUMO	
Asociación JOVEMA	6
Reurbanización Calle Diana	8
ESPACIO EMPRENDEDOR	
Jóven empresario. Esteban la Peña & Noemi Piozzia	12
Empresario consolidado. Rosario Carrió	16
CURSOS Y TALLERES CREAMA	
PCPI Peluquería y estética	20
Curso de Jardinería	22
PSICOLOGÍA DE LA EMPRESA	
Estrés laboral. Síndrome Burn Out	26
RINCÓN DE CREAMA	
Mujeres emprendedoras de la comarca	30
Charla autónomos	32
Multisecma	34
La red AFIC obtiene un premio nacional	35
RINCÓN DE DÉNIA	
Encuesta callejera	36
Mercado medieval en Dénia	38
Presentación Create	39



NUESTRA ÁREA DE EMPRESA

LA FUNCIÓN QUE SE EJERCE ES DOBLE: POR UN LADO SE ATIENDE A LAS PERSONAS QUE QUIEREN MONTAR UN NEGOCIO O QUE YA LO TIENEN Y QUIEREN ASESORAMIENTO O INFORMACIÓN. Y POR OTRO LADO SE TRABAJA CON LA CONCEJALÍA DE COMERCIO.

{ ATENCIÓN A EMPRENDEDORES }

Las personas encargadas de esta función son dos. Un Técnico ADL y una Técnico de AFIC. La primera se encarga de atender a los emprendedores que no son del sector de comercio y la Técnica de AFIC atiende a los empresarios del sector comercio.

Aquellos que acuden al área de empresa exponen su proyecto o describen su empresa y las técnicas encargadas del área les facilitan el asesoramiento o información más adecuado para su caso.

Básicamente la información más demandada es:

- Trámites fiscales a la hora de abrir un negocio y formas jurídicas.
- Subvenciones, cuáles hay y cuales son más convenientes para cada persona y/o empresa.
- Financiación
- Contratación
- Formación.

En cuanto al asesoramiento, se trata de una tarea más global en la que se analiza la idea que plantea el interesado y se provoca la reflexión sobre los aspectos claves del negocio. Básicamente se examina el proyecto y si procede, se orienta hacia otras posibilidades más adecuadas.

{ TRABAJANDO CON LA CONCEJALÍA }

Esta tarea la realiza la técnico AFIC.

Desde Creama, y más concretamente desde esté área, se trabaja con la Concejalía de Comercio para apoyar y dinamizar los asuntos relacionados con el sector.

Se gestionan las subvenciones necesarias para el Ayuntamiento, se hace de nexo entre ayuntamiento y asociaciones, se gestionan campañas, etcétera.

Hoy por hoy lo más importante es el Plan de Acción Comercial que ha permitido realizar actuaciones con el apoyo de la Consellería.

A partir del Plan de Acción Comercial se han realizado estudios más específicos y se han pedido subvenciones para actuaciones de urbanismo y dinamización comercial.

{ AFIC AGENCIA PARA EL FOMENTO DE LA INNOVACIÓN COMERCIAL }

Se trata de una agencia impulsada por la Consellería de Industria Comercio e Innovación y forma parte de una red a nivel autonómico que permite que un alto porcentaje de usuarios (69% del comercio de la Comunidad Valenciana) disponga de un interlocutor especializado en comercio.

La función básica de esta red es generar sinergias de información entre las distintas agencias de los municipios, así como de facilitar conocimiento especializado y herramientas adecuadas para facilitar asesoramiento y apoyo técnico.

Se realizan jornadas, se hacen cursos para las herramientas de software, sistema de calidad, normativas, formación e información del tema de comercio y la parte de asistencia técnica.

El objetivo fundamental es estar completamente informado sobre el sector comercio.



{ SUBVENCIONES }

Desde el área de empresa de CREAMA pueden informarte de todas ellas y de cual es la más adecuada para tu situación. Las subvenciones pueden ayudar a iniciar un proyecto, apoyar una contratación o incentivar una inversión. Se trata por lo tanto de una ayuda al alcance de muchos, pero que muchas veces pasa desapercibida por la falta de información.

{ USUARIOS Y DEMANDAS ANTE LA CRISIS }

Como medida para hacer frente al desempleo y a la crisis se está recurriendo mucho al autoempleo. Montarse un negocio puede ser una alternativa acertada. Por este motivo a fechas de hoy ya se registran más usuarios de éste área de empresas que durante todo el año pasado.





JOVENES EMPRESARIOS DE LA MARINA ALTA

"LA UNIÓN HACE LA FUERZA, DOS CABEZAS PIENSAN MÁS QUE UNA, TODOS JUNTOS NOS HAREMOS OÍR."

SON ESLOGANES CONOCIDOS Y MUY ARRAIGADOS QUE EN ÉPOCA DE CRISIS COBRAN RELEVANCIA Y RESURGEN CON FUERZA. LAS ASOCIACIONES SIEMPRE SON VENTAJOSAS Y HACEN UNA GRAN LABOR, ESPECIALMENTE EN MOMENTOS QUE SE HACE NECESARIO UNIR LOS ESFUERZOS. LOS JÓVENES EMPRESARIOS DE NUESTRA COMARCA LO SABEN Y ESTE ES UNO DE LOS MOTIVOS DEL NACIMIENTO DE JOVEMA.

DEFINICIÓN:

JOVEMA es una Asociación de jóvenes empresarios y emprendedores de la Marina Alta cuya finalidad es representar, gestionar y defender los intereses de los jóvenes empresarios de la comarca, a la par que pretende convertirse en un espacio de entendimiento y apoyo que busca fomentar las relaciones personales entre iguales y el intercambio de inquietudes y soluciones compartidas.

En definitiva, desde JOVEMA se esfuerzan por sacar todo el jugo a la Comarca a nivel empresarial, creando un gran entramado empresarial que se convierta en un referente de la Comunidad Valenciana

ASOCIADOS:

Personas que tienen una empresa y que no superen los 40 años de edad.

Conviene incidir en que la puerta no está cerrada para nadie, pero los empresarios de más de 40 años no pueden optar a subvenciones que ofrece el CEAJE. (Confederación española de jóvenes empresarios de España.

CREACIÓN:

Nace en Denia durante el mes de febrero de 2010, siendo iniciativa de un grupo de 20 jóvenes empresarios, ante la propuesta lanzada desde JOVEMPA (Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante).

El 24 de Septiembre de 2010, se realizó la presentación oficial de la asociación, que actualmente cuenta con más de 130 asociados y con un organigrama compuesto por 27 personas.

ACTIVIDADES QUE REALIZA JOVEMA:

- Networking multisectorial, charlas, congresos y otros eventos para con los asociados y con otras asociaciones para ofrecer un abanico más amplio de posibilidades empresariales.
- Promoción de la formación ayudando así al desarrollo y crecimiento de las empresas.
- JOVEMA asesora y facilita la infraestructura para una correcta orientación y formación al asociado. Disponen de un Campus Virtual con más de 200 cursos que las empresas y sus trabajadores pueden aprovechar a través de las bonificaciones y subvenciones de formación que JOVEMA pone a disposición de sus asociados.
- A través de JOVEMA, existe la posibilidad de poner a las empresas y a los trabajadores en contacto.

OBJETIVOS:

- Asesoramiento e información para los miembros asociados.
- Apoyo o respaldo de los miembros.
- Representar o dar voz a los jóvenes empresarios de la Marina Ata.
- Desarrollar tejido empresarial comarcal.
- Fomentar y apoyar los proyectos empresariales.
- Generar la sinergia entre los asociados.
- Aportar ideas, conocimientos, intercambiar inquietudes.
- Crear un nuevo modelo económico para las empresas, una red de cooperación
- Fomentar las relaciones humanas y el apoyo a través del Networking.
- Formación, promoción y desarrollo de los jóvenes empresarios de la Comarca.
- Hacer de nexo, o puente entre el empresario y JOVEMPA.
- (Asociación de Jóvenes Empresarios de la Provincia de Alicante).

JOVEMA

ENTREVISTA A ANTONIO CIDONCHA,
PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN JOVEMA



¿Cuál es la situación actual de los jóvenes empresarios de la Marina Alta?

La mayoría de los Jóvenes Empresarios estamos atravesando momentos complicados, porque tenemos hipotecas, proyectos muy recientes, y dificultades para obtener financiación, pero por otro lado dentro del mal, la actitud es muy positiva. Sobre todo cuando nos juntamos todos, porque se crea mucha fuerza y energía positiva y desde el apoyo que sientes, te vas creciendo, te sientes más fuerte y con más ganas. La situación es complicada, de eso no cabe duda, pero ya es hora de que nos quitemos ese luto de crisis que seamos más positivos, porque si nos cerramos y nos lamentamos, no vamos a ningún lado.

¿Qué opinan de la crisis?

Gran parte de todos coincidimos en que son momentos difíciles y que aun va para largo por el tema de la financiación, al no obtener financiación hay que recortar, hay más despidos, aumenta la inseguridad, baja el consumo etc.. al final es como una rueda... es un día a día, no sabes lo que va a pasar mañana, la situación es delicada, pero como digo hay que ser optimista, y ver la forma de salir para adelante y fortalecidos de todo esto que estamos aprendiendo

¿Cómo se sienten de cara al futuro?

De cara al futuro lo que comentamos es que, el periodo económico es cíclico, cada 8 o 10 años nos toca atravesar por este tipo de crisis..., de todas formas en mis previsiones, no veo que tengamos una recuperación rápida, y hasta segundo semestre del año 2012, creo que no veremos indicios de mejoría. Sabemos que algún día vamos a salir de este pozo y saldremos fortalecidos, aprenderemos de los errores. Se oyen comentarios como: "la próxima vez no me va a volver a pillar".

¿Cuáles son los mayores desafíos para los jóvenes emprendedores?

Yo creo que el mayor desafío hoy en día para nosotros es la falta de financiación, porque tenemos mucha formación e información, además de ganas y motivación, así que si las empresas tuviéramos más financiación la mayoría de los problemas se resolverían. Está claro que el dinero no lo es todo, pero es muy necesario. Es la base donde apoyarte. Ahora, sin la seguridad de la financiación, es como salir a correr pero sin pulmones o tirarse con paracaídas sin paracaídas, es como una selva. Un sálvese quien pueda.

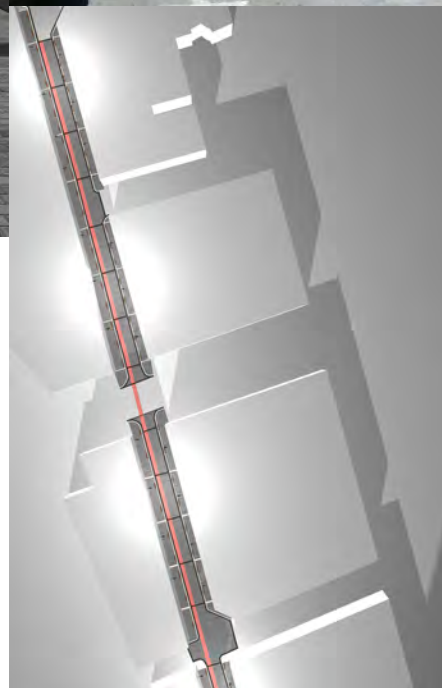
¿Estás satisfecho con la asociación, hasta el momento?

Sí, muy satisfecho, porque en un periodo tan corto más de 130 empresas ya se han adherido y dentro de nuestro organigrama somos 27 personas, que sin todos ellos difícilmente podríamos haber desarrollado este proyecto. Todo eso quiere decir que creemos en nuestro proyecto y que estamos implicados. Además en la presentación oficial nos sentimos muy apoyados por muchas instituciones de la comarca, nos quedamos impresionados, superó todas nuestras expectativas.

¿Qué mensaje le darías a un joven empresario, hoy por hoy?

El mensaje que yo lanzaría es que ahora más que nunca los jóvenes empresarios debemos ir unidos y cogidos de la mano, no son momentos de ser empresas individualistas, ni empresarios con actitudes más egocéntricas. Son tiempos de estar todos unidos, trabajar en equipo y de remar juntos en la misma dirección para poder ser más fuertes y salir adelante, por eso creo que es importante la labor y la existencia de las asociaciones en general y de JOVEMA en particular.

REURBANIZACIÓN CALLE DIANA



La Calle Diana es una de las calles más comerciales del municipio de Dénia, con un importante tránsito peatonal debido a su céntrica situación y a su alta densidad comercial.

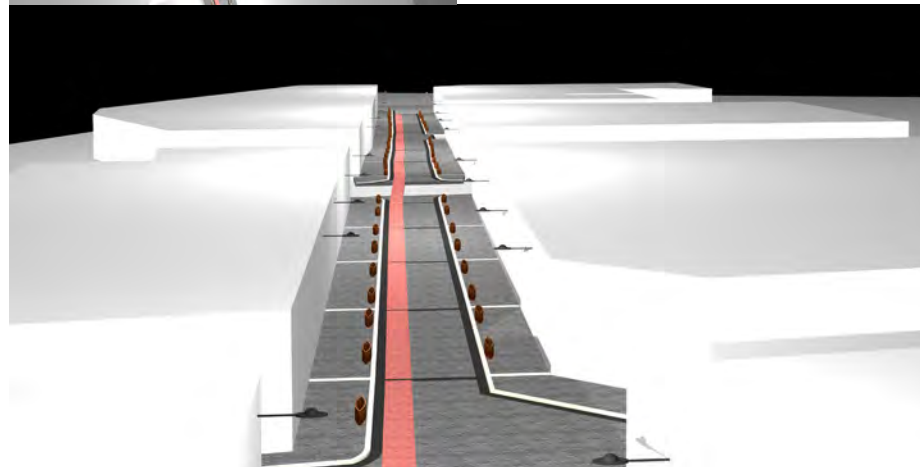
La reurbanización de esta calle se enmarca dentro de las actuaciones incluidas en Plan de Acción Comercial de Dénia, impulsado por el Ayuntamiento de Dénia y apoyado por la Conselleria de Industria, Comercio e Innovación.

Uno de los objetivos del citado plan es dotar a las zonas y ejes comerciales del municipio de las mejores características urbanísticas para que se pueda desarrollar la actividad comercial en condiciones de competencia frente a otras ciudades de su entorno. Con esta finalidad se actuará, básicamente, sobre el paisaje urbano y se mejorará las condiciones de accesibilidad, logrando, así, realzar el valor de la zona en cuestión.

Para ello, la actuación en la calle Diana, entre las calles La Mar y La Vía, contempla el aumento del tamaño de las aceras hasta conseguir un ancho adecuado a la actividad comercial que permita una correcta circulación y accesibilidad a los viandantes. Así mismo se sustituyen las luminarias existentes por otras que doten al vial de una correcta iluminación teniendo en cuenta a su vez criterios de mantenimiento, diseño, sostenibilidad y eficiencia energética. También se dota el vial de mobiliario urbano adecuado a las características del mismo. Por último, se incluye un carril-bici, que conectará con el del resto del casco urbano.

En concreto esta actuación, valorada en 240.000 €, está subvencionada en un 95% con 228.000 €, por la Generalitat Valenciana.

El proyecto, será ejecutado por una empresa de ámbito local.



Emprenent Junts 10

ENCUENTRO DE EMPRENDEDORES

Hotel Les Rotes
Dénia 26 de Noviembre de 2010

“EMPRENENT JUNTS ‘10” pretende ser una jornada motivadora, en la que desde una perspectiva realista y alentadora las iniciativas empresariales sean percibidas como una alternativa más para el crecimiento económico y la consecución de retos para el desarrollo profesional y personal de las personas emprendedoras.

Una jornada que nace como un espacio en el que poder compartir experiencias e inquietudes, adquirir conocimientos y aprender unos de otros convirtiéndose, por cuarto año consecutivo, en un “encuentro de emprendedores para emprendedores” con la intención de continuar fomentando el espíritu emprendedor en la comarca.

Fecha de celebración: 26 de noviembre de 2010
Lugar: Hotel Les Rotes de Dénia.

Inscripción gratuita. Plazas limitadas por orden de inscripción
* Recogida y entrega de solicitudes en las agencias CREAMA.

Organitza: **creama+**
DÉNIA

Colabora:



PROGRAMA

09.00 horas Recepción de asistentes y entrega de documentación.

09.15 horas *Inauguración de la jornada*
D. Vicente Chelet Ordines. Concejal de CREAMA-DÉNIA.
D.ª Dolores Orihuel García. Gerente de CREAMA.

09.30 horas *Asociación Jóvenes Empresarios de La Marina Alta*
D. Antonio Cidoncha. Presidente JOVEMA
D. Pau Ferrer. Nuevas Tecnologías JOVEMA

10.00 horas *Proyecto empresarial*
ADSUAR Academia de Música . **D.ª Raquel Marí Adsuar**

10.30 horas *“El emprendedor, un navegante de las emociones”*
D.ª Vigela Lloret Ferrer. Executive & Personal Coach

11.30 horas *Pausa –café.*

12.00 horas *Proyecto empresarial HYPERLINK*
"http://www.mandarinaecologicadenia.com"
www.mandarinaecologicadenia.com **D.ª Conchita Barraqueta**

12.30 horas *“Emprender con los medios sociales: mitos, oportunidades”*
D.ª Elena Benito Ruiz. Dirección de Proyectos UBIKUOS

13.30 horas *Mención especial al “Emprendedurismo CREAMA'10”*
El concejal hará entrega a la empresa seleccionada ganadora de un NETBOOK Samsung N150-JP01ES por cortesía de la empresa CPU Informática de Dénia.

14.00 horas *Acto de clausura.*
Sra. Ana M.ª Kringe Sánchez, Alcaldesa de Dénia.

14.30 horas Comida de trabajo.

PROGRAMA DE CUALIFICACION PROFESIONAL INICIAL PCPI AUTORIZADO

ACTIVIDADES AUXILIARES DE BUQUE EN PUERTO

Colectivo: Jóvenes entre 16 y 21 años, sin la ESO.

Duración: 960 horas

Inicio: 18/10/2010

Fin: 23/06/2011

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

Plazas: 14 alumnos

Objetivo: Inserción laboral y/o reinserción Educativa

Colabora: Centro de Formación Marítimo de Dénia
y Marina de Dénia

Al finalizar: Formación en centros de trabajo (prácticas)

Financiado: 100% Creama Dénia.

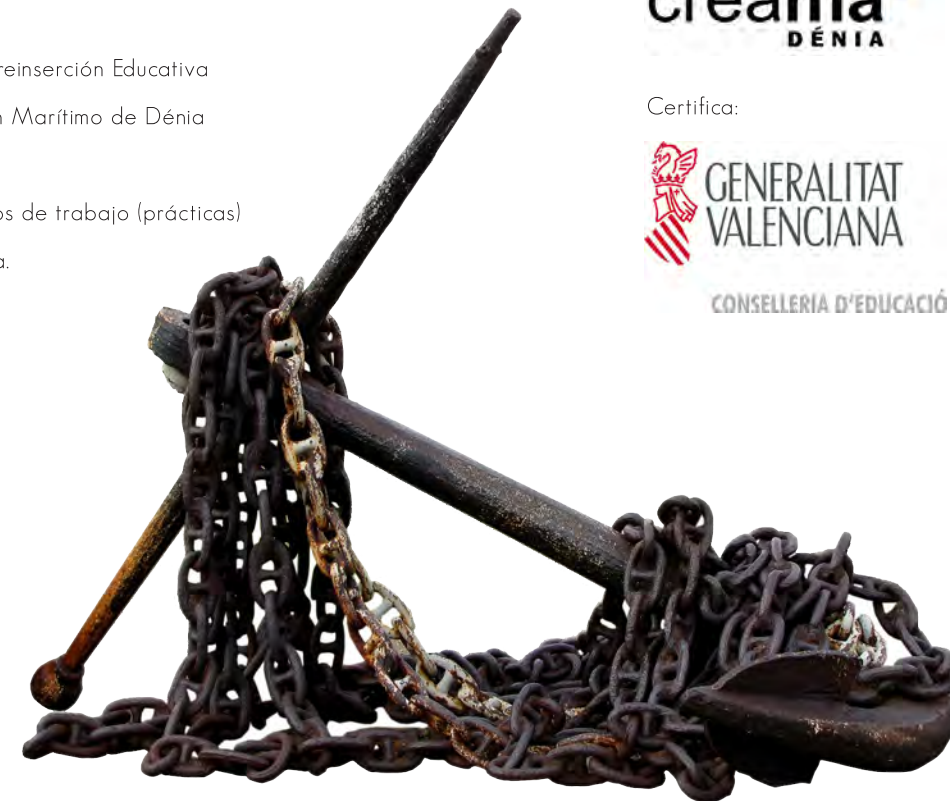
Financia:

creama+
DÉNIA

Certifica:

 **GENERALITAT**
VALENCIANA

CONSELLERIA D'EDUCACIÓ



ESTEBAN & NOEMI LA PEÑA PIZZONIA

CAMINANTE NO HAY CAMINO, SE HACE CAMINO AL ANDAR



Noemi Pizzonia y Esteba La Peña Mut, son relativamente jóvenes en el mundo del Diseño de interiores pero la pasión por este trabajo y las imperiosas ganas de lograr sus sueños han llevado a esta pareja a crear Step Decor, una empresa de decoración que hasta el momento ha logrado cumplir con todas sus expectativas y metas planteadas. Llama la atención la compenetración y el grado de acuerdo que mantiene esta joven pareja. Son precavidos y van poco a poco, no les gusta precipitarse para luego tener que arrepentirse y por este motivo piensan muchas veces los pros y los contras antes de aventurarse a tomar alguna decisión.

*LA ORGANIZACIÓN, LA TRANQUILIDAD Y LA ASERTIVIDAD SON
ALGUNAS DE SUS MÁXIMAS*

Siempre buscando la satisfacción propia y la del cliente, que al final son los incentivos fundamentales de su trabajo.

El resultado, su empresa. Step Decor surge hace 3 años y es el resultado de la unión entre 4: Esteban y Noemi y los sueños de ambos. Un consenso de ideas materializado. Puede resumirse en tres palabras: diseño, fabricación e instalación de interiores y exteriores. El resultado final es un servicio completo y personalizado tanto para instalaciones comerciales como para privadas. Su objetivo: lograr soluciones para todos los gustos, colores y bolsillos.

¿Diríais que os arriesgasteis montando Step decor, o sabíais que funcionaría 100%?

La verdad es que desde el principio hemos sido precavidos. Lo hemos hecho poco a poco. Lanzarse es bueno, pero siempre con los pies en la tierra, y teniendo algo de seguridad. Nosotros temos confianza en nuestro proyecto desde el principio, pero no todo depende de uno, la economía es cambiante y nunca sabes lo que puede pasar en un futuro por eso es mejor invertir por partes y siempre asegurándote algo de capital.

Lo montáis en plena crisis. ¿No os asustó?

Sí. Nos asusta cada día, de momento el profundo empeño es nuestra fuerza. En ese sentido somos lanzados. Montamos Step Decor hace 3 años, justo cuando empezó la crisis. Pero es que si te quedas con los brazos cruzados no sirve de nada. Yo creo que es mejor arriesgarse y si te caes, bueno, pues aprendes de lo que te ha pasado y la próxima vez lo harás de otra manera, pero ¿para qué quedarse con los brazos cruzados?

¿PARA QUÉ QUEDARSE CON LOS BRAZOS CRUZADOS? PIENSA QUÉ TE GUSTA HACER, QUÉ SE TE DA BIEN Y COMO PODRÍAS HACERLO.

Piensa qué te gusta hacer, qué se te da bien, cómo podrías hacerlo, busca proveedores, productos nuevos, acude a ferias, muévete... no te quedes en casa esperando a que te busquen para darte trabajo, porque eso no pasará.

¿Cómo hacéis para montarlo?

En su día nos sentamos y nos preguntamos: ¿qué nos hace falta realmente? ¿Cuáles son las necesidades primordiales?. Una vez identificadas invertimos en ellas. Luego hay otras cosas útiles, pero prescindibles que vale la pena dejar para más adelante cuando ya se tiene más capital.



Decidís montar el negocio, ¿qué pasos tenéis que seguir hasta verlo construido? Imaginaros que soy alguien que quiere crear su propio negocio y os pido consejo, ¿qué me diríais?
Lo primero que te diría es: ¿qué sabes hacer mejor que otros? Y ¿qué necesitas? ¿un local? ¿Unos materiales?... A partir de ahí tienes que darle prioridad a esas necesidades, y luego , ir poco a poco logrando otros objetivos. Por ejemplo , búscate un nombre, créate una web... pero lo primero es saber quién eres , qué sabes hacer y qué necesitas.

¿Qué es lo más complicado o las trabas con las que os habéis encontrado?
La mayor traba al inicio fue , sin duda , el exceso burocrático con el que nos encontramos. La verdad es que resulta complicado para todo el mundo , pero en especial para alguien que está empezando. Una joven empresa encuentra barreras aun antes de empezar su curso hacia la meta.

¿Qué os parece CREAMA en este sentido?
Es una entidad de soporte muy válida, porque te aconsejan, te asesoran , te forman y te guían para intentar resolver las problemáticas del día a día . Todavía no hemos recurrido a ellos pero no dudaríamos en hacerlo si lo necesitáramos.

Hay mucha gente que piensa que los jóvenes de hoy en día no tienen iniciativas , que no son luchadores ¿ qué diríais a eso?
No creo que esto sea verdad, lo que pasa es no es fácil tener iniciativas cuando el panorama económico y social no te permite ver mas allá del día de hoy. Lo que si que creemos los dos es que los jóvenes de hoy, están muy informados y formados, y que a pesar de estar más desorientados cuentan con más opciones.

¿Deberían dar más apoyo a los jóvenes empresarios?
Si. Sin duda alguna, los empresarios de hoy

serán los que crearán trabajo mañana, que es lo que nos interesa para mover de nuevo la economía. Por suerte están naciendo jóvenes organizaciones sin ánimo de lucro, que respaldan, representan y defienden los intereses de los jóvenes empresarios, como por ejemplo, JOVEMA del cual formamos parte. Ellos informan ,forman y nos atienden en muchas necesidades.

UNA JOVEN EMPRESA
ENCUENTRA BARRERAS AUN
ANTES DE EMPEZAR SU
CURSO HACIA LA META.

LAS 3
GRANDES
PREGUNTAS
QUE NECESITAS
HACERTE
QUIÉN ERES, QUÉ SABES HACER Y QUÉ NECESITAS



NO ES SOLO UN TRABAJO,
ES UNA FORMA DE VIDA.

Qué supone llevar un negocio propio ¿ ventajas e inconvenientes?.

Los inconvenientes son que no descansas nunca. No hay vacaciones.

Estamos siempre observándolo todo para ver qué cosas podemos aplicar para mejorarlo. Digamos que no es sólo un trabajo , es una forma de vida.

En cuanto a las ventajas, yo creo que lo mejor de tener un negocio propio es la satisfacción del cliente. Cuando acabas un proyecto y este te lo agradece y ves en su cara la belleza que tu querías transmitirle... Eso es muy gratificante y te compensa el cansancio y esfuerzo realizado.

¿Qué características creéis que ha de tener un joven empresario?

Tiene que tener ganas, saber quién es y lo que quiere hacer.

¿Una vez creado el negocio , qué creéis que es importante para lograr mantenerse y que funcione?

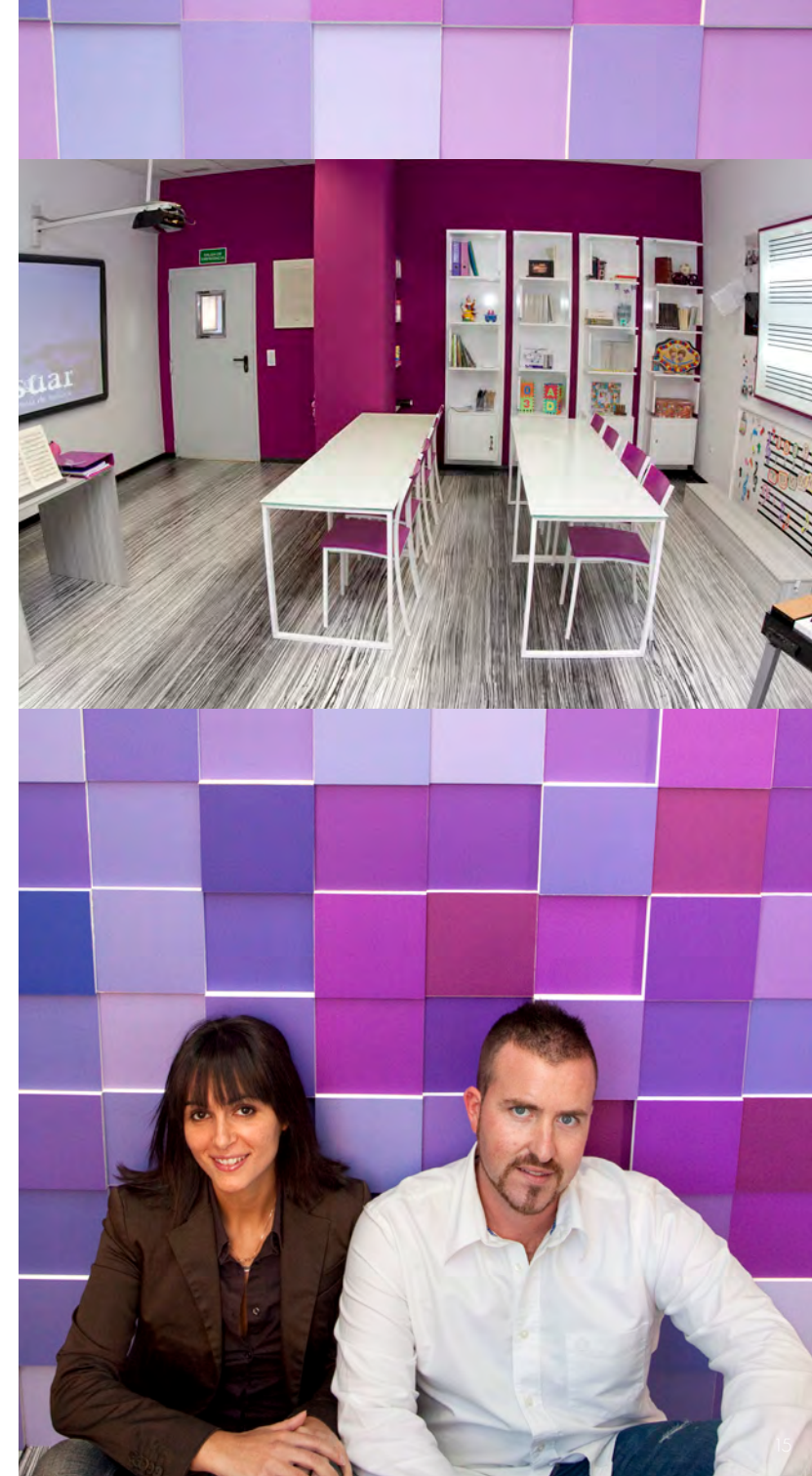
Para alcanzar el éxito no hay que tener la mayor potencialidad, si no marcar pequeñas diferencias aprovechando mejor nuestros recursos. Es esto lo que hace la "diferencia".

¿Qué imagen os viene a la cabeza cuando pensáis en vuestro negocio?

Un Caleidoscopio. Si lo giras, las formas van cambiando, nunca se repiten. Literalmente significa "observador de las formas bellas" .Esto es nuestro negocio. Observamos y plasmamos belleza.

Imaginaros que sois un espacio vacío ... ¿cómo lo decoraríais según vuestra personalidad o gustos?

Un estilo minimalista es lo que nos define, con la finalidad de crear ambientes serenos, uniformes y que transmitan bienestar. Ahora bien, nos encanta sorprender y por eso siempre usamos nuestro toque de contraste.



ROSARIO CARRIÓ

ESTRATEGA, IMPARABLE Y ENÉRGICA

Confía en su equipo , pero a la vez es incapaz de desconectar del trabajo e inconscientemente se convierte día a día en una figura omnipresente capaz de estar en todo a la vez. Rosario empezó a trabajar en la empresa Juguetes Cayro en 1980 cuando se licenció en Empresariales . Llegó con poca experiencia y fue su padre Juan Carrió quien la llevó de la mano y le fue entregando todos los conocimientos y herramientas necesarias para poder dirigir la empresa . Con el soporte de su padre y la experiencia que fue adquiriendo día a día asumió la dirección de juguetes Cayro junto a su hermano Juan Carlos Carrió.

Juguetes Cayro empezó siendo un pequeño taller auxiliar que producía goma para industrias jugueteras se ha convertido en una empresa de gran nombre nacional e internacional con exportaciones a países como México, Francia, Chile, Portugal y un largo etcétera. Actualmente dirigida por Rosario y Juan Carlos Carrió, la empresa destaca, también por su gran amor hacia la tradición y el mundo del juguete en general, lo cual queda más que patente en su implicación por la recuperación de la historia más reciente de nuestro municipio, brindando un merecido reconocimiento a la industria juguetera. Claro ejemplo de esto es la participación en la creación de la asociación "Amics dels Juguets" ,y del Museo del Juguete de Dénia.



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

Tomar decisiones a veces es muy complicado, hay veces que aquello que decides no te gusta en ese momento. Creo que es muy importante saber quien eres como empresa y como persona.

Ventajas y desventajas de tener un negocio propio?

Puedes tomar tus propias decisiones, tienes flexibilidad de horario y el trabajo resulta más motivante y menos monótono que otros. En cuanto a las desventajas, para mi la mayor de estas es que tu responsabilidad va más allá del horario laboral.

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

Yo creo que debe ser muy previsor y guardar para cuando no hay. Ser muy constante y tener muy claro a donde quiere ir y no desviarse aunque el camino se lo ponga fácil en un momento dado.

Cuando tomaste el mando ¿Te sentías preparada?

Cuando terminas los estudios no tienes ninguna experiencia y por lo tanto no estas nada preparada. Aun así , yo creo que nunca estas preparada al 100%. Lo que si que te puedo decir es que realmente sentí que estaba preparada cuando tenía que visitar a un cliente y no notaba ese nervio interior provocado por la desconfianza en mi misma.

¿Qué fue lo que más te costó aprender?

Lo que más inseguridad me generaba era el trato directo con los clientes importantes. Hasta que un día, te das cuenta de que estás más segura y mantienes la templanza, y de esta manera todo es mucho más sencillo , y espontáneo, digamos que va saliendo solo.

¿Qué opinas de la crisis actual?

Creo que hoy en día tenemos una crisis financiera y económica muy importante, mayor que en otros países. Además, el aumento del paro hace que se retraiga el consumo y esto es una cadena.

¿Qué medidas habéis usado para hacer frente a la crisis de hoy?

Esta crisis es diferente a las demás. Tenemos una estructura bastante ajustada y no hemos tenido la necesidad de despedir personal.

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

Invertimos en I+D una parte importante de nuestros beneficios y también en estudios de mercado. Cuando vamos a lanzar un nuevo producto ó incluso una nueva linea, hacemos primero un test de mercado para ver los gustos de los clientes y poder corregir o modificar el producto antes de salir al mercado.

¿Cuáles han sido los mayores cambios producidos en la empresa desde que asumes la dirección?

Los cambios han sido muchos. El primer gran cambio fue la informatización, y otra transformación también muy importante fue la descentralización.

¿Crees que es más difícil ser una mujer empresaria?

Hoy en día en absoluto. Las cosas han cambiado mucho desde que yo empecé que si que se notaba diferencias. Pero personalmente creo que en la actualidad ya no hay machismo en el mundo de la empresa.



TRABAJAR
COOPERAR
GUARDAR
APOSTAR
REACCIONAR

5 ACCIONES
PARA MANTENERSE

Cuando miras hacia el pasado, ¿qué recuerdos son los más vívidos de tu infancia en la empresa?

Un recuerdo importante es cuando me llevaban a la feria de València. Para mí era una fiesta, porque habían muchos juguetes y la única preocupación que tenía era no perderme (se ríe), aunque confieso que en alguna ocasión ocurrió.

¿Qué cosas has aprendido a lo largo de estos años en cuanto al manejo empresarial?
En mi caso he aprendido muchas cosas, pero lo más importante para mí es haber aprendido a tener un buen trato con los clientes.

¿Te sientes satisfecha con tu negocio?
Sí, todo puede mejorar siempre, pero cuando pienso en mi empresa y en sus logros me siento muy satisfecha.

¿Cómo ves tu empresa de cara a un futuro?
La empresa aun tiene mucho camino por andar, cada vez aparecen mas oportunidades de negocio y hay que estar ahí para cogerlas y que no pasen de largo

¿Qué juguete serías y porque?
Hay varios. Por un lado sería el Master Mind, porque es juego de estrategia, como la ajedrez, pero mucho más dinámico. Yo creo que me identifico con este juego , porque es mi forma de pensar. Soy bastante estratega. Miro a la gente e intento fijarme en cómo miran y cómo se expresan para poder adelantarme a sus movimientos. Me gusta leer entre líneas.
Por otro lado, El Parchis también me gusta mucho, porque es un juego de mesa tradicional y muy familiar.



Aplicamos al pie de la letra el dicho:
"NO HAGAS A LOS DEMÁS
LO QUE NO QUIERAS QUE
TE HAGAN A TI"

Viendo la implicación que tiene tu empresa en rescatar la historia juguetera dianense, queda patente que el amor por los juguetes va más allá de lo meramente comercial o económico, ¿me equivoco?
No te equivocas. Yo siempre digo que si a la hora de crear un producto ó línea pensáramos con la cabeza, no tendríamos la mayoría de los productos de nuestro catálogo. Hemos hecho juguetes para segmentos especiales, como por ejemplo gente mayor o enfermos mentales.

Tu familia, y la asociación "Amics dels Joguets" tuvieron mucho que ver en la creación del Museo del Juguete de Dénia. ¿porqué crees que es importante este museo?
Básicamente, porque es una parte muy importante de la historia de nuestro municipio y que mucha gente de Dénia desconoce, en especial las nuevas generaciones. El Museo nace con ese propósito , dar a conocer esta faceta de nuestra ciudad, y que no caiga en el olvido. Además la idea de la creación del museo nació en el momento justo, porque muchos de los que habían trabajado en fábricas de juguetes de la época eran ya mayores y si dejábamos pasar el tiempo corríamos el riesgo de perder los testimonios.



ES MUY IMPORTANTE SABER QUIEN ERES COMO EMPRESA Y COMO PERSONA.

Rosario nos muestra un gran libro rojo que se publicó con motivo de la celebración de los 50 años de Cayro. Se emociona al hablarnos de su significado y su contenido, en especial siente un gran cariño por la parte final de la publicación, donde los nietos escriben cartas a su abuelo y le dedican unas dulces palabras de amor y reconocimiento.



Auxiliar de Peluquería y Estética

El P.C.P.I. es una medida de atención a la diversidad cuya finalidad es ofrecer una vía alternativa al alumnado que no haya obtenido el título de graduado en E.S.O., y al mismo tiempo conseguir una cualificación profesional inicial que facilite su acceso al mundo laboral. En concreto este curso es una iniciación a la peluquería y estética y cuenta además con una parte de conocimientos básicos de cultura general.

Una vez finalizado el programa, si han aprobado todos los módulos formativos se les convalida la prueba de acceso a un CFGM (Ciclo Formativo de Grado Medio) con un cinco.

El perfil del alumnado es el de jóvenes entre 16 y 21 años que no tengan el graduado en ESO.

Objetivo: Inserción laboral y/o educativo.

El curso tiene 120 horas de formación en centros de trabajo.

Inma Guardiola,
Profesora de Estética.

"Llevamos 11 años con este programa, es una formación gratuita. Si trabajan todos los días se ven resultados y eso les motiva. Estos cursos son muy importantes, ya que les preparan para un futuro."



"Estamos aprendiendo muchas cosas. Algunas nos cuestan pero vamos poco a poco aprendiendo y no sólo cosas de peluquería y estética, también tenemos otras asignaturas como geografía, historia..."

"Estem molt a gust, y aprenent moltes coses del que ens agrada"

"Si sacamos bien este curso queremos irnos el año que viene a Benidorm a hacer el ciclo, como otras alumnas de otros años hicieron"

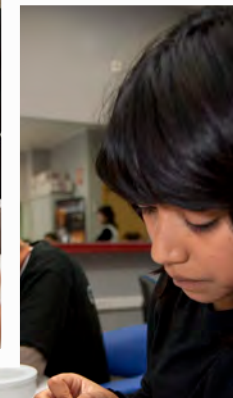
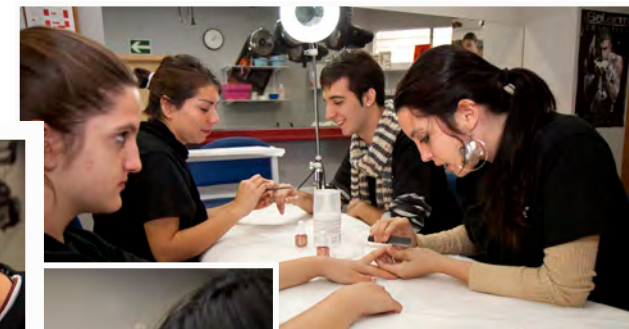


"Este tipo de cursos son muy interesantes, porque una vez sales del instituto no sabes que hacer y aquí te orientan un poco, es como que tomas un camino, y no te sientes tan perdida"

"Que hayan cursos como este es muy importante, porque hay otros cursos de estética y peluquería que son pagando y además necesitas tener estudios y para la gente que no tiene ESO, este curso es una gran oportunidad. Tenemos que estar satisfechos de que nos hayan cogido y ahora aprovecharlo, porque como digo, es una oportunidad que nos han dado"

"Este tipus de cursos son importants perquè no tenim el graduat d'ESO i, així, al menys estem fent-ho pel nostre futur"

"Estem molt contents en este curs. Es una experiència nova per a nosaltres, perquè sempre ens ha agradat fer estes coses, però mai ho havíem practicat en seriosament"



"Yo ya me veo trabajando de esto en un futuro. Me quiero montar una peluquería, ya tengo hasta el diseño pensado."

"El curso es muy interesante, estamos muy contentas y aprendiendo mucho, además yo creo que va a ser útil para nuestro futuro"

LOS OBJETIVOS SE HAN CUMPLIDO Y LAS EXPECTATIVAS HAN SIDO MÁS QUE SUPERADAS. ES ALGO QUE SIENTEN TANTO LOS ALUMNOS COMO LOS MONITORES DEL TALLER.

Los alumnos están ahora cumpliendo con un total de 100 horas en diferentes empresas de jardinería. Concretamente Crema tiene convenio con el departamento de Parques y Jardines del Ayuntamiento de Dénia, con el Centre de Jardineria Naturplant (Benidoleig), Monverd (Ondara), Natura Garden (Dénia), y Viveros de Mediterráneo (Dénia).

DECLARACIONES DE LOS ALUMNOS

Fabián

"Me gustaría que se prolongara aun más, porque la verdad es que lo voy a echar de menos. Voy a recordar este curso toda mi vida. Me lo llevo conmigo con todo corazón . Para mi este proyecto es el principio, no el final."



creama⁺
DÉNIA



En la pasada edición de Create, la Revista de Crema, pudimos conocer a los participantes del curso. A día de hoy el taller se encuentra en su recta final y los alumnos se encuentran en posición de poder darnos una valoración personal de lo que ha significado para ellos . Hemos querido acompañarles en unos de sus últimos días en el parque de Torrequemada y nos hemos acercado a las empresas donde están realizando sus prácticas no laborales.

Aseguran quedarse con un buen sabor de boca y se sienten emocionados al ver que el taller está llegando a su fin. Aunque es un fin que conlleva un nuevo principio.

El taller, les ha parecido muy útil en varios sentidos; una buena herramienta de aprendizaje laboral, pero también personal y emocional, ya que gracias a él han podido comprobar, día a día, que disfrutan con la jardinería.

Hemos estado en todas las empresas y en todas hemos podido percibir un ambiente muy positivo y un gran interés por la integración y el apoyo hacia las personas con discapacidad.

En todas las empresas coinciden en que la experiencia de acoger alumnos en practicas de este taller es totalmente positiva.

Ya son varios años los que han tenido convenio con Crema y estan encantados y con ganas de seguir participando con ellos en futuras ediciones del TFIL de jardinería.

José Rodríguez

"Me ha parecido muy completo , muy bueno. Mejor aun de lo que me esperaba. Además pienso que es muy útil , porque nos puede facilitar las cosas a la hora de encontrar un puesto de trabajo."

Kika.

"Yo lo veo como una forma para que la gente diga: esta chica puede . Yo creo que lo he demostrado aquí y en mis prácticas, valgo para esto y lo estoy demostrando."



Salvador Colvé, (NaturaGarden)

“A la sociedad , ante los prejuicios le diría que es imposible decidir si son o no válidos si no les damos una oportunidad , esos prejuicios no deben existir , no se puede juzgar si antes no se les da la oportunidad de trabajar. Para nosotros ha sido un 100% de acierto las personas que han venido desde CREAMA a hacer prácticas.

Yo incito a los empresarios a que se atrean a contratar a personas de este colectivo como a cualquier otro , porque son igual de válidos y seguro que no se van a arrepentir.”

Emma, (Naturplant)

“Estos cursos me parecen muy bien porque además de enseñarles, también se les mantiene activos y eso para la mente es muy bueno , además hacer prácticas les hace darse cuenta de que valen , de que son capaces , les ayuda y les da más autoestima. Yo estoy muy contenta y creo que seguiremos teniendo convenio con CREAMA.”

Marisa, (Parques y Jardineria Ayto. Dénia Torrequemada)

“Yo los veo muy motivados, tienen muchas ganas de salir de donde están , de trabajar y de aprender. No sólo cumplen con los trabajos día a día, sino que además, lo hacen con una sonrisa contagiosa y regalan una visión diferente que , muchas veces, abre los ojos a todos los que trabajan con ellos.”

Victor, (Monverd)

“Als alumnes que venen açi els veig molt il·lusionats, estan de pràctiques i, tant ells como nosaltres, ho sabem, i per tant la relació que s'estableix es més desenfadada, no es la típica dinàmica de cap-treballador, i els problemes son menors. En definitiva, es un tracte més amistós. Estem més agust, passem un bon rato y es queda un bon sabor de boca.



PRÁCTICAS DE LOS ALUMNOS DEL TALLER DE JARDINERÍA

El curso es la puerta y las prácticas la llave. Una gran oportunidad para poder demostrarse a uno mismo que vale para el trabajo y poder convencer a la sociedad de esta realidad.

Y no hablamos sólo de puertas que se abren para los alumnos, también los empresarios se llevan un buen regalo. Una llave que abre puertas que se han ido cerrando por la rutina diaria centrada en la producción. La energía renovada y positiva de los participantes del TFIJL saca el lado más humano de todos aquellos que han tenido la oportunidad de trabajar a su lado.



ESTRÉS LABORAL

EL BURN OUT, Ó ESTRÉS, ES UN TRASTORNO EMOCIONAL PROVOCADO POR EL TRABAJO Y CONLLEVA GRAVES CONSECUENCIAS PSICOLÓGICAS, PERO TAMBIÉN FISIOLÓGICAS, PUESTO A QUE EL SÍNDROME ACABA SOMATIZÁNDOSE. SE TRATA DEL ESTRÉS LABORAL LLEVADO AL EXTREMO O A LA CRONICIDAD.

En el ámbito laboral cada día son más las bajas y el ausentismo a causa de la depresión, el estrés y/o el Burn Out. El rendimiento de los trabajadores es peor y más bajo, repercutiendo consecuentemente en la productividad y el funcionamiento de la empresa y la economía en general.

Se hace necesario, detectar a tiempo el estrés y poner solución antes de que aflore su parte negativa y sea demasiado tarde. Por este motivo, tanto si eres empresario, como si eres empleado, a continuación te damos unas pistas para poder entender y atacar esta nueva enfermedad.

¿Porqué aparece el Burn Out?

Cuando una persona entra a trabajar en un nuevo espacio tiene programado lo que se va a encontrar en su nuevo puesto laboral. Durante la primera toma de contacto con el nuevo equipo y espacio, llamada socialización, las "ideas de fábrica" se modifican o se asientan y van tomando forma hasta cerrarse.

Las contradicciones que el empleado se va encontrando en su rutina laboral van agrietando los sólidos esquemas mentales generados previamente. Cuando lo que esperaba a priori (idealización) y lo que realmente es (realidad) no se corresponde, surgen miedos, inquietudes, malestar y ansiedad, y cuando se acumula todo este amalgama de sensaciones se transforma en estrés crónico o Burn out.

4 FaSEs dEL bUrN Out

- 1 Desgaste. Agotamiento físico, mental, y emocional.
- 2 Caída libre. Falta de autoconfianza y duda.
- 3 Sálvese quien pueda. Cinismo e insensibilidad.
- 4 Punto de inflexión. Fracaso, impotencia y crisis.

Burn Out a nivel psicológico

- Siente que no puede dar más de sí.
- Se siente desbordado ante demandas emocionales.
- Ve como sus recursos se agotan.
- Se levanta agotado, fatigado.
- Estar apático, sin motivación.
- Se muestra frío, irritable, irónico, rabioso.
- Presenta falta de atención o atención selectiva.
- Incapacidad de hacer cosas que antes hacía.
- Tiene la autoestima por los suelos.
- Plena desconfianza en todo.
- Aumento de conductas de rechazo.
- Lema diario es "NO puedo más"

Burn Out en el ámbito laboral

- Disminución del rendimiento.
- Poca relación con los compañeros.
- Lentitud
- Conductas de irritabilidad y agresividad.
- Búsqueda de excusas para no ir a trabajar.
- Falta de interés y de atención.
- Fatiga y recurrentes bajas por enfermedad.

No es sano llevarse el trabajo a casa. Si evitamos tener estos problemas podremos desconectar y disfrutar de nuestro tiempo libre.

PEQUEÑOS CONSEJOS PARA GRANDES CAMBIOS

Si eres Empresario, a continuación te describimos ciertos aspectos y consejos para evitar y prevenir el Burn Out en tus trabajadores, en tu negocio.

HORARIOS

Intenta , que los horarios se ciñan a los establecidos desde el inicio, si hay que modificarlos , trata de hacerlo junto con el trabajador.

SUELDO

El salario tiene que ajustarse al esfuerzo o cantidad de trabajo realizado por tus empleados y / o a la importancia que tiene.

AMBIGÜEDAD DE ROL

Es muy importante que sepas dividir funciones y definir los roles.

CONFLICTO DE ROL

Es necesario que tus empleados no reciban instrucciones contradictorias. Cuanta más información reciba menos claridad y por lo tanto más incertidumbre.

PREPARACIÓN PARA EL PUESTO

Asegúrate de que cada trabajador es el indicado para cada tarea. Indaga sobre si lo que se les pide que hagan es posible o adecuado para ellos.

LAS TAREAS

Hay que intentar que el trabajo no se vuelva monótono y aburrido. Intenta que la tarea se divida en pequeños paréntesis para airear y despejar la mente.

COMUNICACIÓN ENTRE IGUALES Y CON SUPERIORES

Plantea asambleas , reuniones donde todos los trabajadores puedan exponer sus dudas , reclamaciones, sugerencias etc..

EL ENTORNO

Todo influye en nuestro bienestar. El mobiliario ha de ser ergonómico y la temperatura la adecuada.



CLIMA ORGANIZACIONAL

Cuanto mejor sea el clima , menos problemas y por lo tanto más satisfacción laboral. Cenas de empresa , y otras actividades de ocio en las que participen todos los miembros de la empresa.

CULTURA ORGANIZACIONAL

A menor contradicción entre los valores e ideología de los trabajadores y los de la empresa más satisfacción laboral y menos mal-estar y estrés.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Intenta , que todos los miembros de tu empresa se sientan parte generativa y productiva de esta. Déjales participar en la toma de decisiones, para que puedan desarrollarse social y personalmente.

Estas son pequeñas recomendaciones que pueden ayudarte a entender y evitar el problema del Burn Out, pero ante cualquier detección de estrés laboral en tu empresa se recomienda acudir a un especialista que oriente y solucione el problema.

En definitiva, es importante entender, tanto el empresario como el trabajador, que hay que trabajar para vivir y no vivir sólo para trabajar.

CREAMA DÉNIA

ACOGE EL PRIMER ENCUENTRO DE MUJERES EMPRENDEDORAS DE LA MARINA ALTA

El desayuno-coloquio-conferencia, organizado por las diferentes agencias de CREAMA de la comarca fue catalogado como todo un éxito por Dolores Orihuel, gerente del consorcio de Dénia. Se logró crear un espacio de reflexión donde más de 40 participantes pudieron compartir impresiones e inquietudes orientadas a la búsqueda de soluciones ante los problemas que hoy en día perturban a este colectivo emprendedor.

El evento, nada convencional, contó con un formato diferente y dinámico, que no dejó lugar al aburrimiento y que agradó mucho a las asistentes.

1. Características de la mujer emprendedora
2. Características del liderazgo femenino
3. Problemas a los que se enfrenta la mujer emprendedora.

Posteriormente, se pusieron sobre el tapete las respuestas de cada una de las mesas, logrando un momento de reflexión y de debate enriquecedor.

Partiendo de este encuentro networking, CREAMA se ha propuesto el reto de crear una red de cooperación de las mujeres de nuestra comarca para poder compartir soluciones y aportar ideas y negocios.

A partir de los datos de contacto recabados durante el acto se elaborará una base de datos, mediante la cual se mantendrá una comunicación directa con cada una de las participantes que permitirá conocer las inquietudes, las necesidades, y las sugerencias para trabajar en conjunto y proponer nuevos temas de discusión de interés real para todas ellas.



3 DE LAS PRESENTES OPINARON SOBRE EL ENCUENTRO:

➤ ISABEL
EMPRESA DE MARKETING Y COMUNICACIÓN. EL VERGEL
"Encuentro estupendo. Ponentes fantásticos. El encuentro ha tenido un toque de humor muy dinámico y divertido. Es muy importante este tipo de encuentros entre nosotras y mantener este tipo de positivismo."

➤ MAVE
EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN.
"Me he dado cuenta que todas tenemos los mismos problemas e inquietudes, tengamos la empresa que tengamos, y seamos de donde seamos. Cada una aporta su salsa para poder ayudarnos entre nosotras."

➤ DOLORES ORIHUEL
GERENTE DE CREAMA DÉNIA
"Lo más destacable del encuentro ha sido la posibilidad de haber compartido con el tejido socioeconómico real de la Marina Alta sus inquietudes y problemas participando en conjunto por la búsqueda de soluciones."



El Área de Empresa para el Desarrollo Local (ADL) de la agencia Creama-Dénia y ATA (Asociación de Autónomos C.Valenciana) organizaron el 29 de Octubre una charla para dar a conocer la nueva ley sobre prestaciones por cese de actividad para los trabajadores autónomos. El acto, que fue presentado El Concejal de Comercio Vicente Chelet, se enmarca dentro de un programa de la Conselleria de Economía, Hacienda y Empleo para difundir información y fomentar actividades de trascendencia para el sistema de las relaciones laborales y del mercado de trabajo.

CHARLA AUTÓNOMOS

PRESTACIÓN POR CESE DE ACTIVIDAD DE LOS TRABAJADORES AUTÓNOMOS



ALBERTO ARA

El Técnico de ATA afirmó: "Esta prestación es una reivindicación histórica de los autónomos. Para poder equipararse al los trabajadores de régimen general. Fundamentalmente es lo que se llama el paro de los autónomos y es una prestación cotizable por el cese de actividad.

Se queda un poco corto, porque nos hubiera gustado que fuera una prestación un poco más amplia, pero es un buen comienzo, dado que antes, los autónomos no teníamos nada. Se podría decir que por lo menos, esta ley nos aporta un poco más de seguridad, aunque sea un poco baja".

VICENTE CHELET

Coincidió con el ponente, Alberto Ara, en cuanto a lo que significa esta ley y quiso remarcar la importancia de este tipo de actos de difusión, declarando que "Es importante que se de a conocer a todos los autónomos las nuevas prestaciones que se han aprobado, se tiene que explicar bien como pueden acogerse a ese derecho y como lo puede solicitar, sobre todo en momentos de crisis."



» TODAS LAS CLAVES PARA ENTENDER EN QUÉ CONSISTE:

La Ley 32/2010, de 5 de Agosto, establece un sistema específico de protección por cese de actividad de los trabajadores autónomos, publicándose en el Boletín Oficial de Estado (BOE) el 6 de Agosto de 2010.

Su entrada en vigor se producirá a los 3 meses de su publicación en el BOE, esto es, el 6 de Noviembre de 2010, momento en el que se podrá comenzar a cotizar por la prestación de cese de actividad.

Se tendrá que realizar una cotización adicional de un 1,7% sobre la base durante el primer año, actualizándose dicho porcentaje anualmente.

Se tendrá que cubrir un periodo mínimo de cotización de 12 meses, para generar el derecho a cobrar la prestación.

El cese en la actividad económica o profesional deberá ser TOTAL, aunque podrá ser DEFINITIVO o TEMPORAL.

El cese debe ser INVOLUNTARIO.

Podrán acceder a la cobertura aquellos autónomos que tengan cubierta la protección de contingencias derivadas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, es decir, las contingencias profesionales.

» SE TENDRÁ DERECHO:

A la prestación económica, siendo su cuantía el 70% de la base reguladora. Esta prestación va unida a medidas de formación, orientación profesional y promoción de la actividad emprendedora.

» CONDICIONES PARA ACOGERSE A LA PRESTACIÓN:

- Estar afiliados y en situación de alta
- Tener cubiertas las contingencias profesionales (AT y EP)
- Tener cubierto el periodo mínimo de cotización (12 meses).
- Encontrarse en situación legal de cese de actividad, suscribir el compromiso de actividad y acreditar activa disponibilidad para la reincorporación.
- No haber cumplido la edad ordinaria para causar derecho a la pensión contributiva de jubilación (salvo que no tuviera acreditado el periodo de cotización para ello).
- Estar al corriente de pago de las cuotas de la Seguridad Social.
- En caso de que el trabajador autónomo tenga trabajadores asalariados, previamente al cese deberá cumplir las garantías, obligaciones y procedimientos de la legislación laboral.

» CAUSAS DEL CESE DE LA ACTIVIDAD:

- Motivos económicos, técnicos, productivos u organizativos que determinen la inviabilidad
- Pérdidas derivadas del ejercicio de la actividad, que superen el 30 % de los ingresos en un año completo
- Pérdidas del 20 % en dos años consecutivos y completos.
- Ejecuciones judiciales para el cobro de deudas reconocidas por los órganos judiciales de al menos el 40% de los ingresos de la actividad correspondientes al ejercicio económico inmediatamente anterior.
- Declaración judicial de concurso que impida continuar con la actividad.
- Fuerza mayor.
- Pérdida de la licencia administrativa cuando esta sea requisito para el ejercicio de la actividad y no sea por causa imputable al autónomo.
- Violencia de género.
- Divorcio o acuerdo de separación matrimonial mediante la correspondiente resolución judicial.



EL CDT DÉNIA ACOGE EL ENCUENTRO ANUAL DE MULTISECMA

“CONOZCÁMONOS EN LA COMARCA”

El 11 de Noviembre tuvo lugar, en el CDT de Dénia, el encuentro anual de Multisecma (Asociación multisectorial de empresarios de la marina Alta) al que acudieron más de 70 empresarios de la comarca para debatir, reflexionar y buscar soluciones comunes.



Bajo el nombre “conozcámonos en la comarca” este año la reunión se sirvió de un formato diferente al de años anteriores. Una sesión de brainstorming, conducida por el coach José Vicente Soldevila, donde se pidió a los participantes que realizaran una serie de reflexiones sobre la Marina Alta.

Sonia Dietz, Presidenta de la Asociación

“Lo que pretendemos este año es buscar soluciones y conclusiones compartidas a partir de la unión o sinergia a nivel comarcal. Reflexionar sobre qué puede hacer la comarca por nosotros y qué podemos hacer nosotros por la comarca”.

Hilando fino, y partiendo del término CO-MARCA, el encuentro se centró en torno a dos ejes fundamentales: la importancia de la cooperación, tanto entre empresas, como entre lo público y lo privado a fin de garantizar una mayor proyección de la comarca; y la necesidad de crear un sello de distinción o una marca con distintivo Marina Alta.

Como pasó en años anteriores, la valoración del encuentro fue muy positiva. Los asistentes quedaron muy satisfechos con el resultado y pidieron a la presidenta, Sonja Dietz, más reuniones como estas con el objetivo de fortalecer la sinergia entre los socios de la asociación y los empresarios de la comarca en general.

Lola Orihuel Gerente de CREAMA Dénia.

“Vivimos en un momento de cambio de paradigma. Estamos pasando de la sociedad de la competencia a la sociedad de la cooperación, y por este motivo, entre otros, ahora más que nunca debemos intentar buscarnos aliados y no enemigos. Necesitamos enfrentarnos a este cambio con garantías de éxito, y para ello hay que buscar soluciones en cooperación con el resto”.



LA RED AFIC OBTIENE UN PREMIO NACIONAL A LA MEJOR INICIATIVA DE DINAMIZACIÓN DEL COMERCIO URBANO

La Asociación Española para la Gerencia de los Centros Urbanos (AGECU) ha concedido a la red de Agencias para el Fomento de la Innovación Comercial (AFIC) el Premio Nacional AGECEU 2010 a la mejor iniciativa de dinamización del comercio urbano. Esta red está coordinada desde la Dirección General de Comercio y Consumo de la Conselleria de Industria, Comercio e Innovación y cuenta con más de un centenar de oficinas distribuidas por toda la Comunitat Valenciana. Diez de las AFIC's están en la Marina Alta dentro del CREAMA en las localidades de Benissa, Calp, Dénia, El Verger, Gata de Gorgos, Ondara, Pedreguer, Pego, Teulada-Moraira y Xàbia.

AGECU distingue con estos premios a aquellas iniciativas, nacionales o internacionales, que han contribuido significativamente a la recuperación, dinamización, puesta en valor o promoción de las áreas comerciales urbanas. La red AFIC ha sido valorada especialmente como ejemplo pionero en España de implicación y colaboración de las Administraciones Públicas en la dinamización del comercio urbano. El acto de entrega de los premios tuvo lugar hace unos días en Vitoria-Gasteiz, en el marco del III Congreso Internacional URBAN COMMERCE. El jefe del área de Comercio de la Dirección General de Comercio y Consumo, Juan Valea, recogió el galardón en representación de las cien AFIC's de la Comunitat Valenciana.

La red AFIC realiza labores de asesoramiento técnico y de gestión y ejecución de acciones de promoción y mejora de los equipamientos y espacios comerciales urbanos mediante la incorporación de profesionales formados y dotados con innovadoras herramientas al servicio del sector comercial.



ENCUESTA

AHORA OPINAS TU...

Francisco Vecino de Dénia:



"Yo creo que la ventaja frente a otras ciudades es la agrupación del pueblo que es totalmente llano y en un momento tienes todas las áreas de servicio los supermercados, todo . Para mi es un complejo ,no una ciudad , solo le faltaría tener un vía ancha y poner más colegios. Las obras todas son malas en un principio pero hay que tener un poco de paciencia para que luego podamos vivir el resultado. Un resultado bueno para el comercio , el turismo, y los dianenses en general."

Rubén. Taxista:

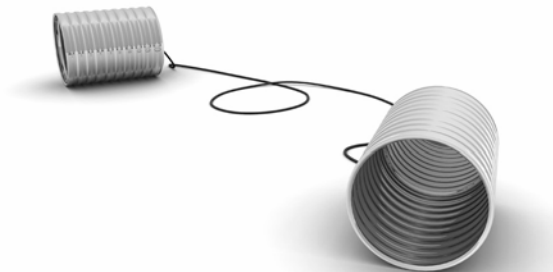


"Las obras: puede que en un futuro sean beneficiosas , pero ahora dificultan mucho el tráfico y se complica la situación para circular , que luego sea un beneficio , puede ser, yo creo que a Dénia vendría más gente si tuviéramos la línea férrea de Gandia -Dénia, o una buena estación de autobuses . En la actual no hay sitio para los taxis, ni para los autobuses ni nada, yo pienso que en eso si que se debería invertir."

María José. Vecina de Dénia:



"Dénia está estéticamente mejor, pero es necesario crear un ambiente más juvenil en la ciudad. Para mejorar la atracción turística y el comercio yo creo que habría que hacer más centros recreativos y lúdicos para la gente joven, porque son el futuro. Se podrían usar algunos de los terrenos que hay alrededor de la ciudad que en mi opinión están desaprovechados."



DÉNIA:
¿NOS BENEFICIAN LOS CAMBIOS?
¿QUÉ VENTAJAS LE ENCUENTRAS?

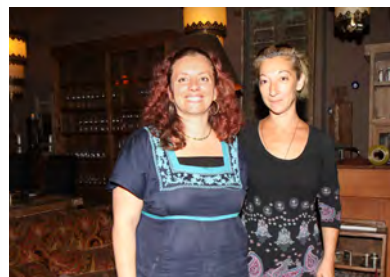
¿QUÉ MÁS DEBERÍA MEJORAR?
¿CREES QUE DÉNIA ES ATRACTIVA PARA EL TURISMO?
¿QUÉ OPINA DE LAS NUEVAS OBRAS?

Francesa. Residente Extranjera:



"Es una ciudad muy bonita , donde se vive bien , en verano es un poco más complicado porque hay mucha gente, pero me gusta vivir aquí. De las obras no puedo opinar , porque no sé lo que van a hacer , pero mejor si es para hacerla más cómoda y bonita, porque nos va a beneficiar a todos."

Pilar , empleada negocio calle La Mar:



"Dénia está mejorada. Es más cómodo vivir porque hay más acceso peatonal y para la bici y gracias a eso no se tiene que coger tanto el coche. Digamos que hay una mejor calidad de vida. Las obras creo que va a quedar muy bien y va a ser favorable para los comercios. Yo creo que en Dénia hace falta más zonas verdes y hay que asfaltar algunas calles. También faltaría una zona de ocio , para los niños y los adultos, un espacio donde esté todo recogido como en el centro comercial."



Jesús Armando, Vecino de Dénia:

"En Dénia conviven castellanos , valencianos , andaluces, extranjeros y todos estamos aquí muy bien , nos entendemos. La vida es cómoda , algo cara , como en otros sitios , pero se vive bien. Las obras me parecen muy bien que en vez de que se fuguen con el dinero y se lo gasten , que lo inviertan en el pueblo. Además es para beneficio de todos los Dianenses, parece que están haciendo unas mejoras buenas , vale la pena esperar."



Joven, Vecina de Dénia:

"Dénia está cambiando bastante, tenemos mayor calidad de vida que hace unos años, aunque creo que todavía le faltan más cosas para los jóvenes."



Juan i Pascual , Veins de Dénia:

J: "Dénia està mes bonica que anys enrere te ho diu un major. Però per a fer estes obres tindrien que dirnos que van a fer. Demane tot lo que vulga vostè que ací n'hi ha de tot."

P: "Hi han 50.000 coses que millorar per a Dénia i el comerç, i no soles el centre històric, en lloc de embellir tant, que facen coses més practiques i necessàries, i que eixa feina siga per a la gent del poble."



Sergio, Italiano, residente en Dénia:

"Está más bonita que hace 6 años desde que estoy aquí. Pienso que las obras son buenas, que nos beneficiará a todos; a los extranjeros, a los locales, al turismo y al comercio. Lo mejor de Dénia es el clima , la fiesta , la gente, que es muy divertida , y todo en general. Faltan pocas cosas para que sea aun mejor , y todo lo que estan haciendo está quedando muy bien."

Centre
historic

Dénia 2010

Ven al Mercat Medieval de
Dénia y disfruta de las
costumbres, juegos
y gastronomía de la
Edad Media.

Participa en los talleres y
concursos que también hemos
organizado para toda la familia.

Más info: www.arcome.org

del
4 al 8
Diciembre

mercat Medieval Centre historic Dénia 2010

ANIMACIÓN

Música
Malabares
Diábolo
Fuegos Malabares
Danza del vientre
Cuenta Cuentos
Pinta caras
Magia

ATRACCIONES

Cetrería
Carrusel
Paseo de Ponis

TALLERES

Macrame
Fieltro
Esparto
Dibujo
Madera
Ceramica

ALIMENTACIÓN

Taberna	Bodega de vinos
Kebab	Olivas
Pichos Turcos	Espicias
Horno Gallego	Pizzas
Herboristeria	Barquillos y algodón de
Embutidos	azúcar
Quesos	Frutos secos
	Gominolas

CONCURSOS

Dibujo
Cuentos
Disfraces

ARTESANOS

Cuero	Cuernos
Macrame	Hadas
Piedras	Velas perfumadas
Flores madera	Incienso
Cosmetica	Sacos térmicos
Flores naturales	Plata
Pantografo	Zapatos
Pasmaña	Nacar
Mariposas	Cuadros
personalizadas	



HOLA!

PRESENTACIÓN DE LA REVISTA CREATE

El 28 de Octubre tuvo lugar la presentación oficial de nuestra revista.

El acto fue presentado por la Alcaldesa Ana Kringe y el Concejal de Comercio Vicente Chelet.

Durante la presentación se resaltó la relevancia de esta nueva publicación en cuanto a la difusión de la labor del comercio y del tejido empresarial de la ciudad, y a la revitalización de estos sectores económicos.

La revista fue aplaudida por los asistentes al acto, quienes la describieron como una buena iniciativa con un formato fresco y diferente.

Create tendrá una periodicidad mensual y se espera que tenga una buena acogida entre los dianenses, puesto que se trata de una revista de todos y para todos.

GRACIAS!! a todos



"La verdad entiendo que ha sido un acierto muy positivo porque además de ser una revista hecha por gente joven, gracias a ella vamos a poder conocer un poco más a cerca de emprendedores, y de empresarios de nuestro municipio. Llama la atención que salgan en el numero 1 los hermanos Verdú, contándonos como han sacado adelante su empresa familiar. Por lo tanto, enhorabuena al Creama y a los que han tenido la genial idea de hacer esta original revista." Ana Kringe. Alcaldesa de Dénia.

"Considero que, en estos momentos de crisis, cualquier herramienta dirigida a los emprendedores, a la formación, a las empresas y en definitiva al empleo debe difundirse con una manifiesta voluntad de prestar ayuda, de facilitar información y sobre todo de generar oportunidades" ha señalado Vicente Chelet.

"Fantástica sobre todo porque incluye toda la diversidad económica de Dénia, además es muy fácil de leer. El formato es muy agradable de manejar, en poco tiempo lo lees y lo ves todo, y eso se agradece porque son tiempos de rapidez e inmediatez" Pepe Crespo.



creama

D É N I A



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 | Contacto Revista Create:
create@creama.org