

Aplazamiento
de obras

Página 4

La ACEB solicita
la rebaja de las
tasas por licencias
de obra menor

Página 5

Vuelve la venta
ambulante ilegal

Página 6

Hoteleros asociados
piden mejoras

Página 7

Negocios con
historia:
Estanco Martín

Página 9

Decálogo
para prevenir la
morosidad

Página 15

Benalforma Informa

Página 17

Socios: Body Bell@,
AGB Impresores,
Grupo Unisa

Páginas 18 y 19

Asamblea ACEB XXV



Los socios acudieron al encuentro anual, donde se dio cuenta del balance de gestión y económico de la ACEB, y se aprobaron los presupuestos para 2011.

Comerciantes y empresarios asociados acudieron a la cita en la ACEB, en la Asamblea Ordinaria XXV, en la que el Presidente, Jesús Peinado, dio cuenta del balance de gestión y actividades de 2010, aplaudido y aprobado por unanimidad.

También se presentaron las cuentas del año pasado y el presupuesto para el corriente, igualmente aprobados, y se propusieron los galardonados de la ACEB para la próxima Cena Homenaje a Socios.

La Secretaria General expuso los servicios que Cámara de Comercio y CEM ofrecen a los empresarios, y pidió el respaldo para ambas entidades.

Asistió invitado el Vicepresidente en funciones de la CEM, Javier González de Lara, candidato a la presidencia de la entidad, y la Secretaria General en funciones, Natalia Sánchez. González de Lara habló de las cuatro líneas de trabajo de la CEM para la recuperación económica.

Páginas 2 y 3



Santiago Novales es licenciado en Turismo, aunque su campo de trabajo está en los seguros, como agente exclusivo de Cáser en Benalmádena. Tiene claro que el comercio local puede ser bastante más competitivo.

Página 12

Matahambre
TABERNA

C. Blas Infante, 21
29631, Arroyo de la Miel. Tel.: 952441785
arroyodelamiel@matahambre.com



Celebrada la XXV Asamblea de la ACEB

La XXV Asamblea General de la ACEB reunió a un nutrido grupo de empresarios y comerciantes asociados en el salón de actos de la entidad, que contó como invitado con el Vicepresidente en funciones de la Confederación de Empresarios de Málaga, Javier González de Lara.

El Presidente de la ACEB, Jesús Peinado, dio cuenta ante los socios presentes de la ACEB del balance de gestión realizado a lo largo de todo 2010, en que se llevaron a cabo numerosas reivindicaciones de los empresarios, muchas de ellas relacionadas con las obras acometidas en la Avenida de la Constitución y García Lorca (falta de carga y descarga, de aparcamientos, de limpieza, etc), otras respecto a la necesidad de mejorar la seguridad y la limpieza en todo el municipio, y también un número importante para reclamar el pago a proveedores locales. Campañas como las realizadas contra la venta ambulante ilegal o el aumento de la prostitución en la Costa,

llevaron a reuniones con el ayuntamiento y el Subdelegado del Gobierno, con un sensible aumento de la seguridad en Benalmádena Costa y la elaboración de una ordenanza municipal prohibiendo la prostitución en la vía pública. También se logró que el pleno aprobara una modificación de elementos en el Plan General para permitir el aprovechamiento de los sótanos a los locales comerciales, como se había hecho para la planta hotelera.

Además de las reivindicaciones, también se ha trabajado en eventos, como la animación del CCA con actividades como la Noche Blanca o Primavera en Las Flores, jornadas de puertas abiertas organizadas en los hoteles Holiday y Villasol, a petición de los mismos, o la 7ª Feria de Muestras de Benalmádena, la 1ª Feria del Asado y la 1ª Muestra del Coleccionismo. También fue en 2010 cuando se creó el reconocimiento para mujeres empresarias veteranas y emprendedoras, entregados el Día de la Mujer Asocia-



Bernardo Jiménez, Vicepresidente, Javier González de Lara, Vicepte. CEM, Jesús Peinado, Presidente de la ACEB, Mª Teresa Sánchez Barroso, Secretaria, y David Almagro, Tesorero.

da. La formación, la representación, la información permanente, o las colaboraciones con otras entidades e instituciones públicas, también han sido constantes a lo largo de todo el ejercicio. En su intervención, Peinado también destacó algunas de las actuaciones de este 2011, como han sido la solicitud de rebaja de las licencias de obra menor, el I Encuentro de Presidentes de la ACEB, o los encuentros manteni-

dos con los partidos políticos que lo han solicitado para la elaboración de sus programas electorales. Para terminar, el Presidente de la ACEB subrayó la importancia de los convenios suscritos, tanto en 2010 como en 2011 con la Cámara de Comercio y la CEM, para seguir siendo extensión de ambas organizaciones en Benalmádena, y poner a disposición de los empresarios todos sus servicios.

Para terminar, el Presidente, Jesús Peinado, pidió la ratificación de los nuevos miembros de la Junta Directiva de la ACEB, el abogado Pablo Zugasti, Santiago Novales, de Cáser, y en representación del Puerto, Carlos Navarro.

En el capítulo económico, el Tesorero, David Almagro, dio cuenta del balance de 2010, con una desviación tanto en gastos como en ingresos propiciada por la organización de la 7ª Feria de Muestras, y presentó los presupuestos para 2011, que incluye los ajustes realizados para la reducción del gasto y no incluye subvenciones pendientes de resolución. Los socios también ratificaron el contrato de

una póliza de crédito con Unicaja, autorizando al Presidente para sucesivas renovaciones, y la novación del préstamo hipotecario sobre el edificio de la ACEB, en cuanto a la ampliación de la carencia y plazo de amortización del mismo.

Por su parte, el Vicepresidente del a ACEB, Bernardo Jiménez, propuso a las empresas que se va a galardonar este año por parte del colectivo empresarial, Higiser, Disco Kiu, Sunset Beach, que ha entrado a pertenecer al grupo de Grandes Empresas, y los hoteles Bali y Riviera por sus 20 años de continuidad en la ACEB, mientras que como empresas emblemáticas se ha propuesto al Colegio Maravillas, que cumple sus 40 años en la localidad, y al Estanco Martín, el primero en Benalmádena y el único que sigue habiendo en el Pueblo, después de casi 80 años. Por último, la

empresaria Rosalinda se ha propuesta y aprobado como Empresaria Destacada. La Secretaria General de la ACEB, María Teresa Sánchez Barroso, se dirigió a los asistentes para exponerles algunas de las gestiones que la Cámara y la CEM realizan por las pequeñas y medianas empresas, que a veces son desconocidas para los comerciantes, pero que permiten que numerosos emprendedores puedan poner en marcha sus proyectos, y que muchas PYMES puedan abrirse al mercado exterior, entre otras acciones.

También el Vicepresidente en funciones de la Confederación de Empresarios de Málaga y candidato a la presidencia, Javier González de Lara, que acudió acompañado por la Secretaria General en funciones, Natalia Sánchez, habló a los empresarios de Benalmádena. González de Lara



Javier González de Lara, invitado a la Asamblea de la ACEB.

repasó la difícil situación que la empresa y la sociedad llevan soportando tres años, en que el desempleo ha crecido un 320%, con 258.000 desempleados, pasando de ser la provincia de España con mayor tasa de creci-

miento anual durante 15 años, a ser la segunda con mayor cifra de desempleo. En este sentido, subrayó las cuatro líneas de trabajo que propone la CEM para la recuperación económica: la sostenibilidad de las cuentas

públicas, sobredimensionadas, corregir las deficiencias del mercado de trabajo, para generar empleo y dar estabilidad a los trabajadores, para lo que hace falta que se abarate la contratación, que es un capítulo de gastos elevado para cualquier empresa. La falta de competitividad de la economía malagueña, y sobre todo, las dificultades que tienen las PYMES para acceder a la financiación, fueron los otros puntos reseñados por González de Lara, que al terminar felicitó a la ACEB por su trabajo y su esfuerzo permanente.

Concluyendo la sesión, Jesús Peinado pidió a los empresarios que permanezcan unidos, "son momentos para estar más unidos que nunca, y no es a los empresarios ni a los comerciantes a quienes beneficia la división del colectivo, por eso no podemos dejarnos engañar y debemos seguir trabajando juntos".

LUDOPEQUES
(1 a 5 años)
LUDOTECA
(3 a 12 años)

OTROS SERVICIOS
CUMPLEAÑOS TEMÁTICOS:
piratas, príncipes y princesas...
LUDOCAMPAMENTOS
PERIODOS VACACIONALES
FIESTAS PIJAMA
FIESTAS TEMÁTICAS:
carnaval, halloween...
SERVICIOS EDUCATIVOS:
animaciones infantiles, semanas culturales...

C/ Tenerife, 2. (cerca Telepizza). Arroyo de la Miel, M. 648 028 061. www.ludotecascolaresonline.es

CERRAJERÍA ALFREDO FLORES S.L.
Se hacen todo tipo de trabajos de hierro,
aluminio, acero, cristales, reparaciones, etc
(descuentos del 10 al 25 % con carnet joven)

C/ Lope de Vega local 64-66, Arroyo de la Miel
Benalmádena, Málaga, C.P. 29631
Tel y Fax 952562623, Movil: 625534986
Email: alfredofloreshermosilla@hotmail.com

Microsol Informática
Venta y Reparación - Mantenimiento - Asistencia a Empresas

☎ 952 57 60 45

CONSUMIBLES
EPSON Canon
brother **hp**

OFERTA ASOCIADOS ACEB

Equipo MS AMD x2 255
Placa base GIGABYTE
Disco duro 500Gb
Regrabadora DVD LG
Caja ATX con F.A.
Lector de memorias

259€

Oferta válida hasta agotar existencias, los productos pueden no estar a la oferta

C/Pepa Guerra Valdenebro local 11 - Arroyo de la Miel microsolinformatica.net info@microsolinformatica.net

CAMAS - BEDS
COLCHONERÍA BENALMÁDENA

www.camas-beds.com
Pol. Industrial C/ Moscatel nº 14 - Arroyo de la Miel - Málaga
Tel. y Fax: 952 56 43 56

OFERTA
Canapé abatible de madera Wengue y colchón de muelles con visco de 150 x 190 o núcleo sólido con visco elástica **445€**

OFERTA
Cama articulada de 90 x 190 con colchón H.R. con visco elástica **456€**

Pueblosol

Obras en Avda. Constitución



A mediados de mayo se prevé la apertura de la tercera parte del bulevar que se está construyendo en Pueblosol, y permitirá visualizar cómo será el nuevo espacio, donde las escaleras centrales se han trasladado a los laterales, y

Aplazados hasta septiembre los trabajos en la acera sur, más comercial



Las obras de remodelación de la Avenida de la Constitución, desde la rotonda con García Lorca hacia Torremolinos, se va a ejecutar en dos fases para no perjudicar la temporada de verano al comercio de la zona. La primera fase, en la acera norte, llegarán hasta el Edificio Gavilán desde a la rotonda junto a la Jefatura de Policía, para luego interrumpirse hasta mediados de septiembre. No se prevé que

el tráfico se vea afectado. Y en septiembre se prevé el inicio de la remodelación en la acera sur, que deberá concluir antes que finalice el año. La actuación principal será la sustitución del acerado por otro cerámico antimanchas, de aspecto similar al granito de la otra parte de la avenida. También en el subsuelo se va a actuar, sustituyendo las canalizaciones eléctricas y las tuberías de agua potable.

Obras menores demasiado caras

Las licencias de obra menor en Benalmádena son más caras que en los municipios limítrofes, por lo que la ACEB pide el estudio de una rebaja o bonificación para empresas que quieren reformar sus instalaciones

Obras menores	MIJAS	FUENGIROLA	TORREMOLINOS	BENALMÁDENA
TASAS	5%	7%	5,90%	7%
BONIFICACIÓN	NO	Autónomos censados	NO	NO
PRECIO LICENCIA	3000€	2.940 €	3.540 €	4.200 €
RELACIÓN BENALMÁDENA	28% menos	30%	15%	

Ejemplo para un caso supuesto de reforma de un local comercial a pie de calle, con un presupuesto total de 60.000 euros

En Benalmádena se realizan multitud de obras menores sin licencia, tanto por parte de particulares como de empresarios y comerciantes, un dinero que pone en desventaja a quien sí paga, y que supone una fuga para las arcas municipales importante, además de resultar disuasoria para cumplir con la legalidad. La ACEB ha realizado una consulta en los municipios limítrofes, Torremolinos, Mijas y Fuengirola, hallando diferencias sensibles en cuanto a las tasas para obtener licencias de obra menor. Según datos comparativos, en Benalmádena las tasas para obtener una licencia de obra menor son un 15% más caras que en Torremolinos, un 28% más caras que en Mijas y hasta un 30% más caras que en

Fuengirola, siempre que el solicitante si es autónomo esté empadronado en la localidad. El caso de Fuengirola incentiva el empadronamiento de las personas físicas que ejercen su actividad empresarial o comercial en el municipio, con una rebaja del 30% sobre la tasa que les sale a pagar para la obtención de la licencia de obras. En general, los municipios comparados son muy similares en cuanto a características de su comercio y empresa, así como en población y otros aspectos, lo que no justifica estas diferencias en las tasas. La ACEB solicita al Ayuntamiento de Benalmádena el estudio de la rebaja de estas tasas, así como la bonificación para las licencias correspondientes a locales comerciales, en apoyo a la apertura y modernización de nuevos establecimientos,

a través de fórmulas que beneficien a autónomos empadronados en el municipio y a sociedades cuya sede principal se encuentre radicada en la localidad. **OTRAS PROPUESTAS** Por otra parte, se calcula que los costes administrativos, “el papeleo”, suponen a cada empresa entre 3.600 y 4.000 euros anuales de gasto, y son el freno más fuerte para la actividad empresarial. La Escuela de Economía Andaluza de la Confederación de Empresarios de Andalucía ha presentado el informe “Investigación sobre los frenos burocráticos a la actividad empresarial en Andalucía”. Según este estudio, para el 77% de las empresas encuestadas, el coste de la licencia de apertura es un escollo importante, en este sentido, la ACEB

ya hizo un estudio sobre el tema y presentó una propuesta al Ayuntamiento para la rebaja de estas tasas, que contó con apoyo de todos los grupos políticos en sesión plenaria. Para más del 70% de las empresas encuestadas, las tasas administrativas son un lastre, y la mayoría vería la reducción de las tasas y de sus importes como una medida de apoyo a la empresa considerable. Por ejemplo, se estima que el tiempo que el personal encargado de realizar trámites burocráticos para cualquier administración reduce su productividad para la empresa. Otro problema para las empresas que afecta a la Administración es la tardanza en los pagos a proveedores, y en las devoluciones de impuestos en los abonos de subvenciones.



SEGURISUR
SISTEMAS DE SEGURIDAD

Tras este distintivo, toda una organización trabaja las 24 horas por su seguridad



- ✓ SISTEMAS DE PROTECCIÓN
- ✓ CIRCUITO CERRADO
- ✓ SISTEMAS DE INCENDIO
- ✓ CAJAS FUERTES

OFICINAS: Arroyo de la Miel - Torremolinos - Málaga
Torre del Mar - Nerja

TEL. 902 158 583

C.C. Eurocentro, c/Capitulaciones 8, 29620 Torremolinos(Málaga)
www.segurisur.com



ATON
SOLUCIONES ENERGÉTICAS



Mejore la calidad de su instalación eléctrica

AHORRE ENTRE UN 10% Y UN 25% EL CONSUMO

PROLONGUE LA VIDA DE LOS APARATOS ELÉCTRICOS

PROTEJA SU INSTALACIÓN DE LOS PICOS DE TENSION



ATON
SOLUCIONES ENERGÉTICAS

Plaza de Benalmádena, Local 16
29631 Benalmádena (MÁLAGA)

☎ 34 952 563 727

info@benaluz.com
www.benaluz.net



Clínica Arroyo
TU CLÍNICA + CERCANA



Certificado de conductores informatizado, sin tramites y al momento
Permiso de armas
Permiso de perros potencialmente peligrosos
Permiso de embarcaciones recreativas
Certificado medico

Avda. Salvador Vicente, 6

952 576 363
625 275 556

clinica@clinica-arroyo.com
www.clinica-arroyo.com

Venta ambulante ilegal



Puerto Marina, 1 de mayo de 2011.

El pasado verano, la venta ambulante ilegal en la Costa fue un problema serio para los comerciantes, que vieron disminuir sus ventas mientras esta actividad tenía lugar a las puertas de sus negocios, incluso tras el aumento de la seguridad.

Actualmente, la venta ambulante ilegal está aumentando, según denuncian empresarios

del comercio en la Costa, que piden que se aumente la seguridad antes de que el problema se intensifique, y que se adopten medidas para prevenir esta actividad que plantea competencia desleal y pérdidas importantes para todo el municipio, ya que puede llevar al cierre de establecimientos.

AndalucíaDcompr@s

El portal de la Consejería de Comercio quiere ser una central de compras para las pymes comerciales

La plataforma que la Junta ha presentado y que gestionará CECA, será punto de encuentro y negociación entre comerciantes, proveedores, distribuidores y clientes, con cinco herramientas básicas: central de compras, sistema de fidelización, escaparates virtuales, un canal multitienda y herramientas de comunicación y promoción.

El delegado de Turismo, Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía, Antonio Souvirón, presentó el portal en la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), y destacó que permitirá precios más compe-

titivos y mayores márgenes de beneficio, a la vez que las pymes comerciales podrán acceder a soluciones para la mejora de la gestión.

El proyecto, liderado por la Confederación de Empresarios de Comercio de Andalucía (CECA), vendrá a renovar la estructura del tejido comercial en toda la región, y a compartir modelos de gestión integrada de negocios, servicios y productos.

El sector comercial en Andalucía representa el 10% de su PIB, siendo una de las actividades económicas que más repercute en la riqueza, el empleo y la cohesión.

Mejoras necesarias Vaya semana



Los hoteles asociados a la ACEB y pertenecientes al Área de Grandes Empresas, han trasladado a la Asociación su preocupación por la situación de la Costa, que sigue siendo el mayor atractivo para los turistas que visitan la localidad, y que necesita actuaciones de mejora, que se complementen con mayor promoción.

Demandas de limpieza, de mayor seguridad, de una modernización del entorno, son algunas reivindicaciones de los hoteleros. La lluvia de la Semana Santa sólo ha sido una gota más del charrón que llevan aguantando los últimos años.

Incluso en crisis, los hoteles

han invertido en sus instalaciones y en promoción, mientras que hacen falta inversiones públicas a lo largo de toda la Avenida Antonio Machado: cambio de acera, una modernización integral, una renovación que ponga en valor el entorno. También se ven necesarias tareas de mantenimiento, un refuerzo de la limpieza en general, y un aumento de la seguridad, de la iluminación, cuestiones a las que el turismo resulta muy sensible.

El refuerzo de la promoción también es prioritario, la competencia de otros destinos es pujante, y hay que incidir en la recuperación del turismo con mayores me-

didias para dar a conocer las excelencias del municipio, como también hay que revitalizar el Puerto. Solymar es otro enclave que destacan por la necesidad de actuaciones, la falta de restaurantes típicos.

El cierre de establecimientos también es preocupante, por el vacío y por la mala imagen de las cancelas sin normalizar a lo largo de toda la avenida. Además se echan en falta instalaciones de ocio alternativas, como cines y otras.

Los hoteleros también han solicitado que los responsables políticos del turismo sean conocedores de la materia y accesibles para los profesionales del sector.

La climatología adversa truncó la esperada Semana Santa para el sector turístico, que tenía buenas expectativas a tenor de las reservas hoteleras. Pero la previsión de ocupación hotelera entre el 80 y el 90% los últimos días no se cumplió, y hubo hoteles que tuvieron hasta un 15% de cancelaciones.

Tampoco los restaurantes pudieron llenar las terrazas, lo que ha supuesto entre un 30 y un 50% menos de ingresos respecto al año anterior, incluso cuando han llenado.

Un 30% también han perdido las tiendas que habían preparado la temporada para un avance del verano, y que se



Los turistas aprovecharon el escaso buen tiempo.

han quedado con la mercancía en el almacén por la falta de afluencia a las playas. Precisamente a pie de playa es donde más se ha perdido. El colectivo de hamaqueros, según el Presidente de la Asociación de Playas de Málaga, Manuel Villafaina, cifró los ingresos en torno al 20% de lo previsto, y es que durante días no ha habido negocio.

En esta ocasión, el baremo que supone la Semana Santa no arroja resultados de cara a la temporada estival, aunque se ha notado un aumento de las reservas.

Por su parte, el comercio se ha visto afectado por el menor tránsito de peatones, y el numeroso público que atraen las procesiones, algunas de las cuales no han salido esta última Semana Santa.

Toca ahora preparar la campaña de verano.

M^a Teresa Sánchez Barroso
DIPLOMADA EN CC. EMPRESARIALES
ADMINISTRADORA DE FINCAS
COL. N° 2003

Tel./Fax 952 57 12 57 - Móv. 679 416 601
e-mail: mtsbarroso@yahoo.es

Avda. Salvador Vicente, 4
1ª Planta nº 9
29631 Arroyo de la Miel - Málaga

ALROS
investments

Avda. Juan Luis Peralta, 22
29639 Benalmádena
Tel. 952 56 87 03

info@alros.eu
www.alros.eu

**Conserve
nuestra
Guía de Servicios**

Caser
Santiago Novales Marín
AGENTE EXCLUSIVO CASER

Seguros generales
Salud
Comercio
Pymes
Planes de Pensiones
Auto

Presupuestos sin compromiso

Tel: 952 567 222
Móvil: 618 363 237
Avda. La roca, 5
29630 Benalmádena costa
SNOVALES@agentesexclusivos.caser.es

La Casita de la Patata

Cumplimos 20 años
con las mejores papas
asadas de Benalmádena
y todas las ferias de la
Costa del Sol

Pregunte por su
regalo
de los miércoles

Tfno. 639 562 604

Av. Salvador Vicente
Av. Constitución (junto Superm)
ARROYO DE LA MIEL

KIOSKO EN CÁ LA PAULA

ENCARGOS PARA:
Cumpleaños,
1º Comunión,
Fiestas Infantiles,
Eventos de Colegios, etc...

Horario de 9:15 a 22:00
Domingo cerrado

Urb. Bojar
junto al Colegio Salvador Pardo
Tfno. 657 102 016

**ACEB Informa
en la web**

www.portalaceb.es

+ de
40.000 Lectores

Benalmádena Digital.es
Diario independiente

Toda la actualidad, entrevistas, cultura, deportes y eventos en vivo.
Participa con tus comentarios, envía tu Foto-Denuncia o tu felicitación de cumpleaños, boda, comunión...
Publicidad en www.BenalmadenaDigital.es desde 25 €

GRUPO DE EMPRESAS PEYCA
PROMOCIONES E INVERSIONES INMOBILIARIAS
TEL. 952 44 11 03

Calle Luna nº 3, Edf. Sol y Luna
Arroyo de la Miel (Benalmádena)
Fax: 95 256 46 64,
e-mail: peycasa@hotmail.com
Web: www.promocionespeyca.com

	ANTES	AHORA
Edif. Elisamar II, El Saltillo, Torremolinos:		
Viviendas a estrenar, de 1 dormitorio con garaje	180.000,00	119.000,00 €
Dúplex de 2 dormitorios con dos garajes y trastero	262.000,00	210.000,00 €
Ático de 2 dormitorios y gran terraza con dos garajes y trastero	320.000,00	250.000,00 €
Dúplex a estrenar de 90 m² y 27 de terraza en el centro de Arroyo de la Miel	238.000,00	160.000,00 €
Cto. Entrepinos, Torremolinos:		
Local de 98 m², en alquiler a 700,00 €/mes y venta	190.000,00	157.000,00 €
Local de 278 m², en alquiler a 1.800,00 €/mes y venta	550.000,00	440.000,00 €
¡¡ OFERTA !! Dos apartamentos de un dormitorio en el centro de Arroyo de la Miel (uno alquilado)	240.000,00	180.000,00 €

Día del Amigo



La jornada promovida por Solidaridad y Comercio se presentó en la Casa de la Cultura.

El próximo 30 de julio, Benalmádena celebrará el Día del Amigo, institucionalizado por primera vez, aunque se lleva celebrando seis años en el municipio, y ya es popular en muchos países. Con motivo de este día, se están organizando numerosos actos festivos, que tendrán lugar en distintas localizaciones, con la propuesta común de llevar el color blanco. Desde el Área de Comercio, se invita a los comerciantes a

participar en la celebración, inscribiéndose a través del área municipal o bien de la ACEB hasta el 30 de mayo. Se le pide que ofrezcan algún descuento o ventaja el 30 de julio, anunciándolo en sus escaparates y exhibiendo globos blancos que se les proporcionarán. El Ayuntamiento editará folletos divulgativos con todos los participantes del Día del Amigo, que culminará esa noche con un picnic en la playa de Sunset.

Rediseña tu Comercio

Premios de Cajasol + CECA, al uso empresarial del Diseño Gráfico

Los premios Cajasol + CECA “Rediseña tu Comercio” vienen a reconocer el diseño aplicado a la estrategia comercial, como instrumento de desarrollo, modernización y competitividad de la pyme comercial, apoyando tanto a los comerciantes por el uso y aplicación del diseño gráfico como a los diseñadores por la difundir su obra. A este premio pueden optar todos los pequeños comercios de Andalucía, con una plantilla inferior a los 25 trabajadores. En la categoría Rediseña tu Comercio a la imagen interior del pequeño comercio, pueden aspirar las pymes comerciales que hayan realizado intervenciones en materia de diseño gráfico e interiorismo en su estrategia, con

premios de los 1.000 a loa 2.000 euros. En la categoría a la imagen exterior del pequeño comercio-escaparatismo, pueden optar las pymes comerciales que hayan realizado intervenciones de escaparatismo y rotulación exterior, con premios de los 1.000 a los 1.500 euros. Hay otra categoría más, a las nuevas implantaciones de I+D+i aplicadas a la pyme comercial, también de los 1.000 a los 2.000 euros. Además, hay tres menciones honoríficas, al diseñador, a la empresa proveedora de servicios y a la Calidad y Excelencia Empresarial. El plazo de presentación de solicitudes termina el día 27 de mayo. La forma de presentación será aportar una ficha

de inscripción, junto con un trabajo donde se destaque el diseño gráfico, en soporte papel o digital, así como un proyecto descriptivo, el desarrollo de la imagen y las aplicaciones creadas, junto con tres fotografías de la modalidad en la que se participe. Para acreditarse, hay que aportar el nombre del establecimiento, de la persona de contacto, CIF, dirección, teléfono, número de trabajadores y número de establecimientos. Las solicitudes se podrán presentar en cualquier oficina de Cajasol, indicando en el sobre la referencia V edición de los premios Cajasol+CECA “Rediseña tu Comercio” al Diseño Aplicado a la Estrategia Comercial, además de la categoría.

Empleo



A comienzos del pasado año, la ACEB puso en marcha una sección dentro de su página web para la búsqueda de empleo, en cumplimiento de uno de los acuerdos alcanzados en la Mesa por el Empleo, englobada en el Pacto Local por el Empleo, donde la ACEB representa al único colectivo empleador integrado en este compromiso, compartido con entidades públicas, sindicatos y otros colectivos sociales para la integración. El objetivo de la medida, impulsada por la Directiva de la ACEB, es facilitar el contacto entre quienes demandan trabajadores y aquellas personas en búsqueda activa de empleo, que pueden introducir los datos curriculares de interés para consulta de los ofertantes, una herramienta más para contribuir a la empleabilidad de las personas en situación de desempleo.

En cumplimiento de la Ley de Protección de Datos, también es recomendable que sean los propios interesados los que hagan públicos los datos personales que estimen necesarios, y al menos una forma de contactar. Además, es aconsejable incorporar las experiencias laborales más recientes, así como los datos académicos más actuales. El formulario se puede completar en la página web de la ACEB, www.portalaceb.es, sección Empleo.

Estanco Martín, el único del Pueblo

Pronto hará 80 años desde que este negocio abrió sus puertas en el mismo lugar donde está, aunque era muy diferente. Tres generaciones se cumplen ya viendo cambiar la vida de Benalmádena Pueblo.



Josefa Díaz, en el mostrador de Estanco Martín.

Josefa Díaz Martín no tiene aún 58, y ya lleva 50 años trabajando, que se dice pronto. Con ocho años, en el salón de su casa, que también era el dispensario de tabaco, sentada a una mesa camilla pasaba las tardes liando cigarrillos, “y es que a dos pesetas y media, ¿quién iba a comprar cuarterones? Y del tabaco rubio ni habíamos. Los hombres venían y se llevaban un cigarro, dos, hasta el papel de liar se vendía suelto, que cualquiera no tenía dos reales (media peseta) para comprarse un librito, y muchos iban a la sierra y cogían altabaca, la secaban, y eso era lo que fumaban”. El negocio abrió hacia 1939 en la calle Real de Benalmádena Pueblo, y antes de Josefa, lo llevó su tía, sus padres, y aunque el colegio le gustaba mucho, a los 14 años lo tuvo que dejar para ayudar en la tienda, “vamos, que aprendí a sumar y a restar dando el cambio en el estanco, pero eso sí, a los 18 años obtuve el Graduado Escolar que era mi mayor ilusión.” En aquel entonces, recuerda Josefa que en el pueblo no había tantas casas, las calles no tenían luz, el agua potable la traían puerta a puerta con

un borrico, y el campo estaba a un paso. “Todo era campo, nos juntábamos muchos niños, y por la noche, si hacía frío nos recogíamos en torno a una mesa camilla para la costura, los deberes, para preparar el tabaco, y si hacía bueno, la gente salía a las puertas, que siempre estaban abiertas, y se sentaban a la fresquita”. El negocio era muy distinto entonces, aunque siempre ha sido el único estanco del pueblo y siempre ha estado en el mismo lugar, que entonces era el salón de su casa, con una vitrina donde se exhibían las cajetillas de tabaco que ni se vendían, aunque el Día del Señor, alguno juntaba una peseta y se la gastaba en cigarrillos. “Los vecinos se pasaban a comprar y se sentaban un ratillo, y se hablaba, y así se salía de la monotonía, pero hemos cambiado mucho en 30 años, ahora todo es correr, exigir, las puertas ya no están abiertas, ni los niños juegan tanto en la calle, hay mucha gente de paso y muchos extranjeros”. Josefa reconoce que la evolución del pueblo ha sido para mejor, aunque se añoran algunas cosas que han quedado en el camino, “figúrate, que para ir a

Málaga se echaba el día, sólo tenían un autobús, y cuando el tren llegó a Arroyo de la Miel, había que venir andando hasta el pueblo, o desde Torremuelle, cargando los bártulos”. Las comodidades no eran demasiadas, pero había trabajo para todo el mundo, Benalmádena iba a más, y Josefa pudo trabajar y velar por sus cinco hijos creciendo a la puerta del negocio, tres de los cuales ahora siguen la tradición familiar, aunque ella continúa al frente. La transformación del pueblo también ha sido la transformación de Estanco Martín. Allí Josefa ha visto cómo ha aumentado el consumo de tabaco, la vuelta al tabaco de liar por los altos precios, cómo son cada vez más las mujeres que fuman, y no lamenta los clientes que ha perdido porque han logrado quitarse de fumar. Comenta que en los últimos años, ha notado la incidencia de la Ley antitabaco, y es crítica con la prohibición total de fumar bajo techo, “ya estaba bien hace dos años, cuando se separaron los espacios para fumadores y no fumadores, ¿y qué pasa ahora con todas esas criaturas

que invirtieron tanto, y que no van a recuperar su dinero?”. Dado que los menores no pueden entrar en estos establecimientos, ahora tampoco pueden vender golosinas que antes tenían, y afirma Josefa que el contrabando vuelve a estar en auge, y se nota en los ingresos. En su negocio, la venta de tabaco se complementa con algunos artículos de papelería, otros de regalo, y el Rasca y Gana de la ONCE. Ahora el pueblo es distinto, le sigue gustando como antes, y las actuaciones de embellecimiento han mejorado la estética, pero le gustaría que los turistas que llegan en autobuses tuvieran más tiempo para estar en el pueblo y consumir en sus establecimientos. “Yo diría que antes había más ambiente, ahora muchos jóvenes se han tenido que ir porque no encuentran trabajo, y muchos de los vecinos antiguos ya no están, da mucha pena”. En cuestiones políticas no quiere entrar, opina que todos los alcaldes son buenos si trabajan por su pueblo, y se ríe cuando dice que en estas fechas los políticos están fumando mucho, “serán los nervios”.

CHOLLO!!!!
Se vende PARKING en mismo CORAZON de ARROYO DE LA MIEL.
2 plazas unidas y totalmente cerradas y privadas,
con sistema de alarma incluida, tiene unos 30m2.
Precio: A consultar.

OPORTUNIDAD!!!
Arroyo de la miel: Piso de 3 dormitorios, 1 baño, reformado,
trastero, aire acondicionado, cerca de todas las facilidades.
Precio: 130.000€.

OPORTUNIDAD!!! parcela en VERACRUZ de 100m2,
para construir CHALE de 120m2 distribuidos en 2 plantas
mas solarium, vistas al mar, proyecto y licencia de obra pagados,
no deje escapar esta oportunidad. Sitio inmejorable.
PRECIO: 75.000€.

CHOLLAZO!!!
paseo marítimo de FUENGIROLA: Piso en 1ª línea, frontal al mar,
de 2 dormitorios, 1 baño, terraza con panorámicas vistas al mar,
zona parking, es genial como inversión,
DEBE VISITARLO!!!! **PRECIO: 185.000€**

TELEFONO DE CONTACTO: 635 272 120 - 655 885 955

c/Los Carmenes, 10 local 2
Telf: 952 56 01 61
Fax: 952 56 63 14
29631 Arroyo de la Miel
Benalmádena
Email 2913.delegado@nacex.es

c/ Sigfrido, 40
Pollg. Ind. Alameda
Telf: 952 36 67 22
Fax: 952 36 66 64
29006 Málaga
Email: 2901.delegado@nacex.es

Información General: 900 100 000
<http://www.nacex.es>



Acciones de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio

VII SALÓN DE VINOS DE ESPAÑA EN RUSIA

La Cámara de Comercio de Málaga, en colaboración con la Cámara de Toledo y la Oficina Comercial de España en Rusia, organiza la participación de bodegas malagueñas en la 7ª Edición del Salón de Vinos de España en Rusia, que se desarrollará en las ciudades de Moscú y San Petersburgo los días 25 y 27 de octubre del presente año. Esta convocatoria, especialmente dirigida a vinos de elevada calidad, permanecerá abierta hasta el próximo 27 de

mayo.

MISIÓN COMERCIAL A PERÚ Y COLOMBIA

Abierta hasta el próximo jueves 12 de mayo la convocatoria para la Misión Comercial a Perú y Colombia que se desarrollará del 18 al 25 de junio del presente año. Acción de carácter multisectorial especialmente dirigido a los sectores:

- Materiales de construcción.
- Estudios de ingeniería y arquitectura.
- Alimentación: aceite de

oliva, aceitunas, embutidos, frutas y hortalizas.

- Consultorías IT procesamiento de datos y gestión de proyectos.
- Materia prima productos farmacéuticos.

Asimismo se organizará una Jornada Informativa sobre ambos destinos el próximo miércoles 27 de abril a las 17.00 hs, en la sede de la Cámara de Comercio de Málaga, C/ Cortina del muelle 23.

*Más información en
www.camaramalaga.com*

Curso sobre Publicidad en Buscadores

El próximo día 17 de Mayo se va a celebrar en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Málaga el curso sobre "Publicidad en buscadores para la empresa: Google Adwords" con la misión principal de aportar a los asistentes, fundamentalmente los empresarios, un conocimiento amplio, práctico y detallado sobre las oportunidades que ofrece la presencia en Buscadores, fundamentalmente Google, para instituciones, empresas y profesionales de Málaga y Costa del Sol. Para ello, las sesiones aportarán conocimientos básicos y conceptos amparados del análisis de casos prácticos reales que permitan su aplicación de forma profesional.

La presencia de las empresas en Internet pasa necesariamente por la presencia en los principales Buscadores, de manera que se encuentren nuevas vías de acceso a los nuevos nichos de mercado de la red y se consiga incrementar su público objetivo de

forma intensa. La misión principal del curso es aportar a los asistentes un conocimiento amplio, práctico y detallado sobre las oportunidades que nos ofrecen los Buscadores en Internet, fundamentalmente Google, para conseguir presencia en la red y generar tráfico de calidad a la Web de empresa: "si no estamos en Google, no estamos en Internet". Las campañas de publicidad en buscadores generan una presencia rápida y efectiva en la red. Para ello, las sesiones aportarán conocimientos básicos y conceptos amparados del análisis de casos prácticos reales que permitan su aplicación de forma profesional.

Este curso será impartido por Ángel Osuna Luque, director de Prodigia Consultores, y Néstor Romero Ramos, director de Prisma Idea, ambos ingenieros y expertos en marketing online, posicionamiento Web y redes sociales, y docentes en varios centros públicos y privados.

Curso sobre la importancia de aparecer en Google



Los próximos días 10 y 11 de Mayo se va a celebrar en la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Málaga el curso sobre "Posicionamiento en buscadores para la empresa: La importancia de aparecer en Google" con la misión principal de aportar a los asistentes, fundamentalmente los empresarios, un conocimiento amplio, práctico y detallado sobre las oportunidades que ofrece la presencia en Buscadores, fundamentalmente Google, parainstituciones, empresas y profesionales de Málaga y Costa del Sol. Para ello, las sesiones aportarán conocimientos básicos y conceptos amparados del análisis de casos prácticos reales que permitan su aplicación de forma profesional.

Los diferentes objetivos a conseguir son:

1. Asimilar la necesidad de promoción web en la empresa y la presencia en buscadores, fundamentalmente Google
2. Conocer las distintas herramientas de marketing digital aparte de los buscadores: publicidad on-line, marketing en buscadores (SEM), posicionamiento en buscadores (SEO), Social Media Optimization (SMO), e-mail marketing, control de la reputación on-line y marketing viral
3. Comprender la necesidad de tener presencia destacada en Google y otros buscadores
4. Conocer casos prácticos y reales de aplicación

Este curso será impartido por Ángel Osuna Luque, director de Prodigia Consultores, y Néstor Romero Ramos, director de Prisma Idea, ambos ingenieros y expertos en marketing online, posicionamiento Web y redes sociales, y docentes en varios centros públicos y privados.

Google, no estamos en Internet". El posicionamiento web natural nos permite a lo largo del tiempo y de forma gratuita aparecer en los primeros puestos del ranking de Google. Para ello, las sesiones aportarán conocimientos básicos y conceptos amparados del análisis de casos prácticos reales que permitan su aplicación de forma profesional.

Los diferentes objetivos a conseguir son:

1. Asimilar la necesidad de promoción web en la empresa y la presencia en buscadores, fundamentalmente Google
2. Conocer las distintas herramientas de marketing digital aparte de los buscadores: publicidad on-line, marketing en buscadores (SEM), posicionamiento en buscadores (SEO), Social Media Optimization (SMO), e-mail marketing, control de la reputación on-line y marketing viral
3. Comprender la necesidad de tener presencia destacada en Google y otros buscadores
4. Conocer casos prácticos y reales de aplicación

Este curso será impartido por Ángel Osuna Luque, director de Prodigia Consultores, y Néstor Romero Ramos, director de Prisma Idea, ambos ingenieros y expertos en marketing online, posicionamiento web y redes sociales, y docentes en varios centros públicos y privados.

Nuevo impulso a los Puntos de Información Cameral de la provincia

Desde 2003 y hasta el presente año, ambas entidades han desarrollado conjuntamente, en colaboración con la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA), el Proyecto de Extensión de la Red de Centros de Servicios Locales a las Empresas (Red CSEA), incorporando Puntos de Información Cameral a las Oficinas de las Asociaciones Comarcales y Locales de: Torremolinos, Rincón de la Victoria, Benalmádena, Ronda, Fuengirola, Álora, Coín, Vélez-Málaga, Antequera, Colmenar, Marbella y Torre del Mar.

La firma de estas Addendas supone un nuevo paso adelante para el Convenio CEM-Cámara de Comercio, sirviendo al objetivo común de ambas Organizaciones de promoción y desarrollo de servicios y de gestión de todas aquellas acciones necesarias para un mejor funcionamiento de las pymes malagueñas, así como de fomento de víncu-



El 8 de abril tuvo lugar la firma de doce Addendas al Convenio de Colaboración entre la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM) y la Cámara Oficial de Comercio, para el impulso y desarrollo de los Puntos de Información Cameral (PIC) presentes en los Centros Locales de Servicios Empresariales malagueños. En la foto, los representantes de la CEM, la Cámara y las doce Asociaciones que han suscrito el convenio.

los entre entidades de анаloga naturaleza y finalidad. Para los Centros Locales, la firma de estas Addendas supondrá tener un papel más activo en su ámbito empresarial territorial. Con

esta finalidad, la CEM y la Cámara de Comercio han diseñado un Plan de actuación destinado a impulsar las actividades de los Puntos de Información Cameral, y se ha facilitado al personal

de las Asociaciones Locales sede de CELS la formación necesaria para dar a conocer la Cámara de Comercio al tejido empresarial y autónomo de su ámbito de actuación correspondiente.

En virtud de este acuerdo, los CELS firmantes participarán en los proyectos de Comercio Exterior y de Turismo de la Cámara de Comercio, así como en la localización de empresas para actividades de formación y empleo, entre otras muchas iniciativas, como las diseñadas por el Comité Permanente de Innovación de la provincia de Málaga. Previamente a la firma de las Addendas, los representantes de los Órganos de Gobierno de la CEM y de la Cámara de Comercio valoraron como altamente satisfactorios los resultados alcanzados hasta el presente con el Convenio de colaboración que une a ambas Organizaciones. Vicente García, Presidente de la CEM, y Jerónimo Pérez Casero, Presidente de la Cámara, destacaron el Principio de Unidad de Acción Empresarial, herramienta básica para la gestión conjunta de cuestiones de vital importancia para la competitividad del empresariado de Málaga.

Cámara

Málaga

“La fortaleza del comercio es su lugar privilegiado, pero su debilidad es no adaptarse a los cambios”

Santiago Novales, licenciado en turismo, es agente exclusivo de Cáser Seguros en Benalmádena, acaba de entrar a formar parte de la Directiva de la ACEB, apuesta por la unidad del comercio



Santiago Novales es agente exclusivo de Cáser en Benalmádena, casado y a punto de ser padre. “Soy Licenciado en Turismo por la Universidad de Málaga, antes de acabar mis estudios y simultáneamente, trabajaba en Benalmádena en la hostelería; estuve perfeccionando idiomas en Inglaterra, Estados Unidos y Francia. Después de varios años trabajando por cuenta ajena, decidí independizarme y hacerme empresario y quedarme definitivamente en Benalmádena, que tanto me gusta”.

Santiago Novales es un nuevo miembro de la Directiva de la ACEB. Su sector es el de los seguros, y le preocupa la situación económica. “El comercio y empresas de Benalmádena no son ajenas a la crisis que esta sufriendo España en estos momentos y es doloroso ver desaparecer empresas y comercios por esta causa, pero como quiero ser optimista veo en muchas empresas mucho entusiasmo para seguir y salir de la crisis lo antes posible. ¿Cómo puede

la administración contribuir? De dos formas fundamentales: pagando a sus proveedores en los plazos convenidos y reduciendo la burocracia que tanto incordia. La administración debe allanar el camino a los ciudadanos y empresarios, ayudando al caído y no estorbando. Es duro decirlo pero algunas veces la administración acaba siendo un freno para muchas empresas”.

Para Novales, también el comercio debería adaptarse a los nuevos tiempos. “Su fortaleza es su entorno, Be-

nalmádena es un sitio privilegiado para trabajar y vivir, eso hace las cosas mucho más agradables, pero a la vez puede ser su debilidad, nos confiamos y nos dejamos llevar por la rutina. Pongo un ejemplo: Los horarios de los comercios. Esta, es en una zona turística y no podemos tener horarios como el resto de España, cerrar el comercio los sábados por la tarde me parece una barbaridad y es entregarnos a las grandes superficies, yo propondría cerrar los lunes por la mañana, como hace la restauración y

aprovechar la tarde del sábado para ofrecerle al público y al turismo el poder hacer sus compras en Benalmádena. Es una propuesta que en nuestra asociación se ha hablado muchas veces y me encantaría que algún día saliese adelante y nos concienciáramos de que es fundamental para el comercio benalmadense”.

Afirma que en su campo específico, los seguros, los tiempos son difíciles, pero tiene un gran entusiasmo y la convicción de que se saldrá adelante. “Alguien dijo

que las crisis son oportunidades de cambio, y creo que es verdad, esa es la parte positiva de la misma, porque en tiempos de crisis la imaginación es más efectiva que el intelecto, y eso lo dijo A. Einstein. El cambio y la imaginación son los ingredientes necesarios para salir de la crisis, unidos de otros muchos factores. Decididamente creo que la crisis tiene aspectos positivos, nunca puede nadie venirse abajo y para eso esta nuestra Asociación, para hacernos fuertes y ayudarnos entre todos, nunca caer en el desánimo”.

Hace pocos años que Santiago Novales entró en la ACEB, tampoco hacía mucho que se había hecho autónomo. “Ya conocía a varios miembros de la junta directiva y en la última feria de muestras en la que puse un stand pude comprobar la gran labor que hizo la A.C.E.B y esto, me animó a participar y aportar mi granito de arena”.

Ahora que forma parte de la Junta y antes de finalizar el mandato, le gustaría conseguir tres cosas: “como a todos mis compañeros, dejar solucionados los problemas a los que se va enfrentando la ACEB, en segundo lugar, aumentar el número de socios para poder generar ingresos suficientes que permitan a esta Asociación ser más fuerte, la autofinanciación. Y lo más importante, me gustaría que este esfuerzo contribuyera activamente en el progreso del comercio benalmadense”.



VIP AUTO
SU TALLER DE CONFIANZA

PRECIOS EXCEPCIONALES
VENTA Y CAMBIO NEUMÁTICOS
CAMBIOS ACEITE
MANTENIMIENTO AUTOMÓVIL
TRABAJAMOS CON TODAS LAS ASEGURADORAS
CHAPA Y PINTURA
COMPRA Y VENTA VEHÍCULOS
PRE I.T.V.
CONSULTAR PROMOCIONES ESPECIALES

c/ Moscatel, 18
Pol. Ind. Arroyo de la Miel
califer2010sl@gmail.com

952 565 108
652 626 673
639 913 706
647 938 587

Ayudas Innovación

INNOEMPRESA

La Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía, IDEA, tiene abierto el plazo, para la presentación de solicitudes dentro del programa de apoyo a la Innovación a las Pequeñas y Medianas empresas (IN-NOEMPRESA).

PLAZO:

Esta convocatoria, está abierta todo el año, pero los fondos se consumen, por lo que un proyecto tendrá más posibilidades cuanto antes se presente.

BENEFICIARIOS:

- Todas las PYMES ubicadas en Andalucía.

PROYECTOS:

Dentro de este programa, son subvencionables los siguientes tipos de proyectos:

- Innovación Organizativa y Gestión Avanzada (adopción de modelos empresariales innovadores)
- Innovación Tecnológica y Calidad (planes de mejora tecnológica)
- Proyectos de Innovación Cooperativos.

AYUDA:

De forma estimada, el 50% del presupuesto de las PYMES.

GASTOS SUBVENCIONABLES:

En el caso de las PYMES:

- Inversiones materiales o inmateriales, que no podrán sobrepasar la cantidad de 18.000 €.
- En el caso de proyectos de desarrollo tecnológico aplicado podrán financiarse los gastos de personal técnico directamente relacionado con el proyecto.
- Colaboraciones externas como: asistencia técnica, gastos externos de consultoría, tutorización y servicios relacionados con los proyectos.

PLAN AVANZA

La Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información ha convocado el Plan Avanza 2 para 2011, que contiene diversas líneas de subvención y financiación.

BENEFICIARIOS:

- Todas las empresas, cualquiera que sea su forma jurídica, que desarrollen una actividad económica.

PROYECTOS:

Dentro de este programa, son subvencionables, entre otros los siguientes tipos de proyectos:

CONTENIDOS DIGITALES:

Plazo máximo 12 de Mayo

- Creación de aplicaciones y contenidos digitales para actividades de ocio y entretenimiento tales como televisión interactiva, videojuegos, etc.
- Redes Sociales Avanza: contenidos personalizados y en colaboración para la Web orientados a la interacción y creación e interacción de redes sociales.
- Creación de contenidos para la creación y difusión de la Sociedad de la Información
- Creación de redes de agentes del sector de contenidos
- Sistemas de traducción al Castellano de contenidos Web de elevado interés Social
- Actuaciones de Promoción o difusión de contenidos sociales en castellano o español

AYUDA:

El presupuesto mínimo varía en función del Subprograma:

- I+D: 300.000 euros
- Acciones de divulgación: 150.000 euros
- Proyectos de Innovación: 200.000

semana Santa del 77

Me informa el último ejemplar de ACEBinforma, y valga la redundancia, del I Encuentro de Presidentes de la ACEB, lo cual aparte de una gran alegría por lo que esto supone, me ha traído la añoranza de todas las vicisitudes por las que ha pasado esta organización que ha llegado a ser un referente en toda la provincia. Me entero por el artículo, que la ACEB el año próximo celebrará sus Bodas de Plata, lo cual me deja algo así como en orsay que diría un castizo, ya que yo estaba convencido que la ACEB era más vetusta, ya que recuerdo perfectamente, cuando en la Semana Santa de 1977, los sindicatos organizaron una huelga salvaje y Bartolomé Florido nos quitó el marrón.

En el Jueves Santo de aquel 1977, un muy numeroso piquete “informativo” se presentó ante mi negocio de la Plaza Solymar, conminándome a cerrar el establecimiento. Yo les respondí que mi empleado estaba donde le correspondía, es decir en el piquete, entre ellos, pero que mi mujer y yo debíamos permanecer donde nos correspondía a nosotros, trabajando en Semana Santa para poder comer en invierno. Tras un cambio de pareceres y viendo como estaban los ánimos, para evitar males mayores, opté por cerrar puertas y ventanas, dejando a los clientes en

el interior del establecimiento y salí mas que corriendo, volando al bar Los Cisnes, donde sabía que trabajaba Bartolomé Florido, del que yo había escuchado, estaba negociando con los Sindicatos. Tras referirle lo sucedido, me dijo: Les dices a los “simpáticos amigos” del piquete, que según hemos pactado con sus “maravillosos” jefes, si entre el Jueves y el Viernes Santo, no consiguen arreglar sus diferencias con la Patronal, el sábado, los autónomos nos solidarizaríamos con ellos, adhiriéndonos a la huelga. Pero ahora, que no se pasen de listos y nos dejen trabajar en paz hasta ese día.

Recuerdo que regresé a mi local y tras transmitirles a los “piqueteros” lo que me había comunicado Bartolo, abrí todas las puertas y ventanas de El Rincón y en un tocadiscos hice sonar a todo volumen el pasodoble “Que viva España”. Nadie me molestó, la huelga se solucionó favorablemente y el Sábado Santo no hubo razón alguna para que ningún local permaneciese cerrado.

Aunque oficialmente la ACEB tenga 24 años, hace ya 35 que Bartolomé Florido, había empezado a formar aquel pequeño embrión, que ha ido poco a poco desarrollándose hasta alcanzar su fabulosa dimensión actual.

Fernando

López de Lerma Verdejo

Cómo controlar la morosidad

Si una venta no está cerrada hasta que no se cobra, una política de cobros adecuada contribuirá a mejorar las ventas. El Centro de Estudios de Morosología de la Escuela de Administración de Empresas ha elaborado unos consejos para prevenir y gestionar los riesgos de impagos, un decálogo de procedimientos para mejorar las ventas:

1.	IMPLEMENTAR UNA POLÍTICA DE PAGOS A PROVEEDORES PUNTUAL.	que se complemente con exigir a los clientes el pago puntual, creando una corriente positiva en cuanto a los pagos;
2.	ESTABLECER CONDICIONES DE PAGO CLARAS.	acordando con el cliente las condiciones y los plazos, que queden por escrito;
3.	FIJAR LAS CONDICIONES DE VENTA.	incluyendo la política de cobros, incluyéndolas en los documentos habituales, como pedidos o facturas;
4.	DOCUMENTAR LAS OPERACIONES DE PRINCIPIO A FIN.	los pedidos deben estar firmados por una persona con poderes, con cláusulas que protejan al proveedor;
5.	COMPROBAR LA SOLVENCIA DEL CLIENTE.	se le pueden pedir informes comerciales, y solicitar garantías o avales ante la duda;
6.	ESTUDIAR AL EMPRESARIO.	y para ello los mejores informes pueden darlos otros proveedores que lleven tiempo trabajando con el mismo cliente;
7.	FIJAR UNA POLÍTICA DE CRÉDITOS.	que incluya normas de actuación sobre la concesión de créditos, y dar a los clientes un límite de riesgo para controlar las pérdidas ante la posible morosidad;
8.	CREAR REGISTROS DE MOROSOS.	Estas bases de datos permitirían registrar a los malos pagadores, y el intercambio entre empresas contribuiría a reducir la morosidad;
9.	ESTABLECER UN SISTEMA DE COBROS PROACTIVO.	eso es adelantarse a los problemas, identificando los que pueden surgir en las relaciones con los clientes y proponiendo soluciones para asegurar el cobro en los plazos previstos;
10.	CONTAR CON LA TECNOLOGÍA ADECUADA.	soluciones que ya existen en el mercado y que permiten mejorar la gestión de los cobros y prevenir los impagos.

Elecciones en la CEM

El hasta ahora Vicepresidente Ejecutivo y Secretario General, Javier González de Lara, candidato a la Presidencia

El próximo 17 de mayo tendrá lugar la Asamblea General de la Confederación de Empresarios de Málaga, en la que se elegirá la nueva Directiva. El Vicepresidente de la CEM, Javier González de Lara, presentará su candidatura a presidir la patronal malagueña.

Con 23 años, González de Lara entró en la CEM para trabajar dos décadas en la Secretaría General, y posteriormente en la Vicepresidencia, si bien en los últimos años ha sido la cara visible de la Confederación de Empresarios, que integra a

60.000 empresarios de la provincia, en multitud de actos y ante los medios de comunicación.

En el último comité ejecutivo de la Directiva, en la que Javier González de Lara presentó la candidatura, el Presidente saliente, Vicente García, que ha estado al frente durante cuatro mandatos, fue ovacionado por los asistentes durante más de diez minutos. Seguidamente, los miembros de la Directiva y representantes de la dieron su aval a la candidatura de González de Lara, que de momento no tiene candidaturas rivales.

Ley de Morosidad

En julio del pasado año se aprobaban una serie de medidas para luchar contra la morosidad en las operaciones comerciales, según recogía el BOE de 6 de julio (Ley 15/2010 de 5 de julio, que modifica la Ley 3/2004, de 29 de diciembre).

Entre los cambios más significativos los más destacados son los siguientes:

- se fijan plazos máximos para pagos de empresas a proveedores en 60 días, 30 en el caso de las Administraciones (la reducción de estos plazos será escalonada hasta 2013);
- se prohíbe pactar entre las partes plazos superiores a los que dicta la Ley;
- se refuerza el derecho a reclamar una indemnización por los costes del cobro por morosidad;
- se promueve la elaboración de códigos de buenas prácticas comerciales en materia de pagos, y la adopción de la mediación y el arbitraje en la resolución de conflictos

(esta cláusula debe incluirse en los contratos);

- se fijan mecanismos de transparencia a través de informes periódicos sobre el cumplimiento de las obligaciones de pago;

- se prevé la posibilidad de solicitar medidas cautelares para el pago inmediato;

- se propone un procedimiento más ágil y efectivo para hacer efectivas las deudas de las Administraciones;

- se establece un nuevo registro de facturas en las Administraciones Locales;

- para operativizar esta Ley, se modifica la de Contratos del Sector Público (Ley 30/2007, de 30 de octubre);

- las empresas tendrán la obligación de informar en su memoria de cuentas anuales sobre los plazos en los que abonan a sus proveedores las facturas.



Javier González de Lara, ha sido la cara más visible de la CEM en los últimos tiempos, y está satisfecho de su trabajo en la organización que ahora aspira a presidir.

www.emabesa.es

Ayuntamiento de Benalmádena

Los océanos contienen el 97% del volumen total de agua, otro 2% es agua helada, y sólo un 1% es agua potable.

NO LA MALGASTES.

Astenia primaveral



La doctora Ana Rojas, de Clínica Arroyo.

En primavera, es muy común hablar del cansancio que muestra nuestro cuerpo en el día a día y es a ese cansancio al que técnicamente llamamos astenia. Por lo tanto, si tenemos que definir este estado, podríamos decir que es una sensación de debilidad y falta de vitalidad tanto física como psíquica, que reduce la capacidad de la persona para realizar cualquier actividad.

Este cansancio aparece cuando realizamos actividades cotidianas y no al realizar grandes esfuerzos, como sería lo normal. Es más, puede manifestarse de forma constante sin haber realizado ningún esfuerzo. La astenia puede ser síntoma de una enfermedad orgánica o psicológica o simplemente estar provocada por factores externos, como es el caso del estrés, la hiperactividad, la sobrecarga laboral, entre ellos.

La astenia primaveral aparece, como su propio nombre indica, en primavera y es distinta a la originada por una enfermedad orgánica; está causada por el cambio estacional, es limitada en el

tiempo, pero siempre hay que descartar una causa orgánica al hacer su diagnóstico. Epidemiológicamente hablamos de una incidencia multiplicada en las últimas décadas. Aparece generalmente entre los 20 y 50 años, y afecta más a mujeres que a hombres. Suele ser de carácter leve y remite en pocos días sin tratamiento.

Las causas de la astenia primaveral no se conocen con exactitud, pero parece estar relacionada con los cambios climatológicos y la capacidad adaptación del individuo a ellos, más inclinado hacia esto último. Puede también estar relacionado con las alergias tan frecuentes en esta época del año. Algunos autores hablan de ella relacionándola con una disminución de betaendorfinas en plasma, estas son unas sustancias producidas por el propio cuerpo que regulan el sistema bienestar-malestar, y al alterarse pueden producir una sensación de decaimiento y agotamiento.

Cuando se padece este estado nos damos cuenta porque podemos sufrir una serie de síntomas que, aun-

que no son específicos son muy frecuentes: alteración del estado general, cansancio y debilidad general, fatiga intelectual con dificultad de concentración, trastornos de la memoria, trastornos del sueño, alteraciones del apetito, con pérdida o disminución del mismo, sensación de agotamiento externo, tristeza, irritabilidad y cambios de humor, disminución de la libido, dolor de cabeza, debilidad muscular. Hay otros síntomas que no son tan frecuentes, pero que pueden aparecer como son el caso de caída de cabello y uñas frágiles, molestias faríngeas, picores generalizados, calambres nocturnos, taquicardia con palpitaciones, pupas en los labios.

Para evitar la aparición de este cansancio es muy importante llevar a cabo una serie de medidas preventivas. Debemos cambiar los hábitos para lograr un mejor equilibrio electrolítico en nuestro organismo así como aportar los nutrientes necesarios para la nueva época del año. Debemos actuar, por lo tanto, adoptando tres estrategias que se complementen entre sí.

Mejorar hábitos saludables: respetar las horas de sueño, intentar tener horarios fijos para levantarse y acostarse, no prolongar las siestas más de 40 minutos, evitar ver la televisión en la cama o usar el ordenador antes de acostarse, practicar ejercicios de relajación, hacer ejercicio regularmente, ser optimista. Disminuir los hábitos tóxicos: disminuir el consumo de tabaco, no beber alcohol en exceso, evitar en la medida de lo posible aditivos como el café, sustituirlo por más infusiones y zumos, evitar la automedicación. Llevar a cabo una nutrición adecuada: aumentar el consumo de frutas, verduras y hortalizas, disminuir radicalmente el consumo excesivo de carnes, consumir pescados, sobre todo azules y evitar fritos, procurar un aporte adecuado de hidratos de carbono, aumentar el consumo de grasas vegetales, sobre todo aceite de oliva en ensaladas, los alimentos ricos en energía deben comerse después del ejercicio físico, eliminar la comida basura, y no abusar de alimentos precocinados, mantener un ritmo y orden a la hora de comer, sin que pasen más de 4 horas entre una comida y otra y distribuyéndolas en 5 comidas al día, tomar un desayuno rico en energía, puesto que es la comida más importante del día, no comer de pie, en el trabajo ni en el transporte, beber abundante líquido, sobre todo agua; un mínimo de dos litros diarios.

Como ya hemos explicado la astenia primaveral es una entidad sin importancia desde el punto de vista médico cuando no existe una alteración orgánica evidente o enfermedades previas que puedan agravarla.

*Ana Rojas Sánchez
Médico general de
Clínica Arroyo*

Consejo Andaluz de Comercio

El pasado 22 de marzo se publicaba el régimen organizativo y el funcionamiento del Consejo Andaluz de Comercio, adscrita a la Consejería de Turismo, Comercio y Deporte de la Junta de Andalucía, y que será un órgano colegiado con carácter consultivo y de participación social.

Se inspira en la participación ciudadana y la defensa de los intereses generales en la distrucción comercial por Andalucía. Se trata de aumentar la participación de la sociedad en las estrategias comerciales de la región.

Entre los integrantes del Consejo Andaluz de Comercio están miembros de la Consejería de Turismo, Comercio y Deporte, representantes de otras consejerías, de municipios y provincias, de organizaciones empresariales y sindicales y asociaciones de consumidores y usuarios, además de las Cámaras de Comercio y personas de solvencia técnica en materia de comercio interior.

Su principal labor será el asesoramiento a la Administración en materia de comercio para la elaboración de normas y planes de fomento de comercio interior. El Consejo también valorará las medidas de política comercial, y promoverá la innovación y la calidad en el comercio.

El Consejo Andaluz de Comercio funcionará con un pleno y comisiones que prepararán las sesiones, estudiando los asuntos a tratar. El Consejo podrá invitar a sus sesiones a especialistas en la materia de comercio que se vaya a tratar, con voz pero sin voto. Las sesiones ordinarias serán dos, en mayo y noviembre, y tantas extraordinarias como sean necesarias.

Benalforma Informa

1.Formación Profesional para el Empleo (F.P.E)

Abierto el plazo de inscripción para los siguientes cursos:

Para desempleados menores de 30 años con graduado escolar o ESO:

•Monitor Deportivo del 3 al 16 de mayo

Para desempleados o trabajadores con titulación técnico superior o equivalente o 3 años de experiencia laboral:

•Formador Ocupacional (turno de tarde) del 3 al 16 de mayo

•Introducción a la metodología Didáctica (turno de mañana) del 16 al 31 de mayo

Para desempleados con discapacidad y bachillerato se ha ampliado el plazo para:

•Locución, presentación y control de sonido en radio del 1 de abril al 13 de Mayo

2.Talleres de Competencias para la Inserción Laboral del Proyecto Benemplea. (Cofinanciado por el Fondo Social Europeo)

El Plan de formación “Competencias para la Inserción Laboral” perteneciente al Proyecto Operativo nº 159 Benemplea (subvencionado por el Fondo Social Europeo) ha consistido en la realización de talleres que se dirigen a los/as beneficiarios/as del proyecto Benemplea y ha tenido como finalidad reforzar y profundizar un conjunto de competencias imprescindibles para la inserción laboral. El número total de beneficiarios ha sido de 42.

Este se ha llevado a cabo durante los días 13 al 15 de abril, el Proyecto Benemplea llevó a cabo en el Centro Municipal de Formación un taller de Alfabetización informática y otro de Inglés Atención al Cliente los días 25 al 29 de abril.

Los talleres han tenido una gran aceptación y han sido todo un éxito en cuanto a participación y satisfacción por parte del alumnado.

3.Cursos de Primavera.

Desde el pasado día 25 han comenzado los cursos de inglés e Informática trimestrales que se realizan todos los años.

El curso de inglés posee 4 niveles diferentes:

•Inglés I - Lunes, Miércoles y Viernes 09:00 a 10:30h

•Inglés II - Lunes, Miércoles y

Viernes 10:30 a 12:00h

•Inglés III - Lunes, Miércoles y Viernes 12:00 a 13:30h

•Inglés IV - Martes y Jueves 09:00 a 11:30

Informática posee también 4 niveles distintos:

•Office 1 - Martes y Jueves de 11:15 a 13:15

•Office 2 - Miércoles y Viernes 11:15 a 13:15

•Iniciación a la Informática e Internet – Martes y Jueves 09:00 a 11:00

•Retoque Fotográfico – Miércoles y Viernes 09:00 a 11:00

4.Unidad de Orientación Profesional

Tras haber atendido ya a 619 usuarios, la unidad de orientación profesional continúa realizando sus tareas de orientación y asesoramiento, con un gran éxito tanto de asistencia por parte de los usuarios como de resultados.

Para solicitar una cita con el orientador, las personas interesadas deben dirigirse al Servicio Andaluz de Empleo de Benalmádena, en calle Las Flores y solicitar servicio de Orientación

5.Eventos de Benemplea

El pasado día 7 de abril, se realizó la inauguración y la clausura de las Jornadas de Difusión de Resultados y Buenas Prácticas del Proyecto Benemplea, que se celebró en el Castillo del Bil-Bil de Benalmádena Costa, y en la que se han hecho públicos los logros conseguidos por el Proyecto Operativo 159 de Adaptabilidad y Empleo “Benemplea”.

Enmarcado como una iniciativa del Fondo Social Europeo y cofinanciado por éste en un 80 por ciento, “Benemplea” viene desarrollándose desde junio de 2008 y ha sido pensado por y para las personas demandantes de empleo del municipio de Benalmádena con especial dificultad para la inserción laboral. Su principal objetivo ha sido la creación de Empleo, fomentado la ocupabilidad, promoviendo el autoempleo y facilitando la inserción laboral de las personas beneficiarias del mismo a partir tanto de la formación teórico-práctica como y con especial énfasis, a partir de prácticas no laborales en empresa.

En estas jornadas se ha contado con la colaboración del tejido empresarial y, de esta colaboración, surge la

Red de Empresas Solidarias con la Formación y el Empleo.

Por otro lado, durante la mañana se han dado a conocer las buenas prácticas de otros proyectos educativos, como es el caso del proyecto ATTICUS del Ayuntamiento de Alcalá de Guadaira (Sevilla), y el Consorcio Pactem Nord de Valencia, así como la red Atodacosta.

Para culminar el acto, tuvo lugar la entrega del Premio de Honor, a las empresas que participaron en el proyecto.

6.Taller de empleo.

Para culminar el acto, tuvo lugar la entrega del Premio de Honor, a las empresas que participaron en el proyecto.

El módulo de mantenimiento de instalaciones deportivas ha colaborado en el montaje de la última Feria del Marisco y actualmente continúan con sus actuaciones en el puerto de Benalmádena.

El módulo de jardinería además de realizar sus prácticas según lo establecido en su itinerario formativo colabora activamente con la concejalía de educación en algunos de los colegios de la zona donde han solicitado ayuda para la elaboración de un huerto.

El modulo de masaje y recuperación funcional ha comenzado sus prácticas de masaje con usuarios seleccionados por la concejalía de bienestar social y en diversos organismos públicos dependientes del Ayuntamiento de Benalmádena.

Así mismo han realizado diversas vistas formativas como el “Jardín botánico la Concepción” o el “Spa Príncipe de Benalmádena”.

Por último se han presentado 25 de los alumnos-trabajadores al examen para la obtención del título de graduado en ESO, convocatoria de 2 de abril de 2011, consiguiéndolo 5 de ellos además de otros diete que han aprobado uno o dos de los ámbitos.

7.Redempleáte

El Proyecto REDEMPLÉATE es una iniciativa que surge en el Marco del Programa Euroempleo, Proyecto Operativo FSE 2007-2013 Andalucía, cofinanciado por el Fondo Social Europeo y el Servicio Andaluz de Empleo de la Junta de Andalucía, que se está desarrollando por el Ayto. de Benalmádena a través de Benalforma.

En los últimos meses ha concluido la Fase de diagnóstico cuyo objeti-

vo ha sido descubrir la evolución, características, funcionamiento y proyectos desarrollados, así como las posibles dificultades, preocupaciones y perspectivas que se presentan en el desarrollo de los Pactos Locales de Empleo en los distintos territorios objeto de estudio.

Esta primera fase incluía entre sus actividades las primeras visitas preparatorias a los socios del Proyecto, que en este caso corresponden a Vapor Llonch del Ayuntamiento de Sabadell, Consorcio Pactem Nord de la Comarca Horta Nord de la Comunidad Valenciana, y la Agencia de Desarrollo Local del Ayto. de Torrelavega. Estas visitas nos han permitido conocer los distintos programas desarrollados en materia de empleo en otras regiones de nuestro país.

Fruto de estas visitas, se han establecido las líneas de trabajo prioritarias sobre las que se desarrollarán las siguientes fases de ejecución. Este mes de Mayo se llevarán a cabo nuevas visitas a los socios con el fin de desarrollar los Seminarios de Acción Participativa, enmarcados en la segunda Fase de ejecución del proyecto denominada: Fase de Acción participativa.

Además de la técnica responsable del Proyecto, los grupos de trabajo que se han configurado para las próximas visitas, están formados por distintos componentes del Pacto Local por el empleo de Benalmádena: UTEDLT, ATE Costa del Sol, Área de Juventud, Asuntos Sociales, Igualdad, y Asociación Abad, configurando así un equipo de trabajo multidisciplinar, con el objetivo de aprovechar al máximo las sinergias que se establezcan con los socios, optimizando el trabajo técnico que facilite la transferencia de buenas prácticas y de programas desarrollados en los territorios objeto de estudio.

A su vez, se está trabajando ya en la tercera Fase, en la que se desarrollarán diferentes productos innovadores. Se ha empezado a desarrollar el portal web www.redempleate.com que nos permitirá seguir avanzando el trabajo en red iniciado en las visitas, mediante foros virtuales de validación que nos aporten soluciones susceptibles de completar y/o mejorar los programas y políticas de empleo existentes en nuestra comunidad, y en nuestro municipio.

Body Bell@



El centro de estética se acaba de remodelar en su 15 aniversario.

Remedios Moreno creó Body Bell@ hace 15 años, un centro integral de estética en calle San Telmo, en el edificio Doña Carlota, recientemente remodelado para seguir ofreciendo tratamientos faciales y corporales, masajes, depilación, manicura, pedicura, presoterapia, electroterapia, rayos uva, maquillaje, uñas acrílicas y muchos otros tratamientos de estética. El centro es luminoso, higiénico, elegante, e incorpora tecnología y productos novedosos, para seguir dando el trato personal que reciben los clientes de Body Bell@. Eso sí, es recomendable acudir con cita previa.

Muchas de sus clientes son habituales desde que comenzó, otras la van conociendo, y también son muchos los hombres que acuden para depilación y tratamientos faciales, sobre todo. En este aniversario, Reme ha querido hacer algunos cambios. La empresaria se ha involucrado en la reforma del centro personalmente, es como le gusta hacer las cosas, hasta diseñó su propio logotipo, que representa belleza, profesionalidad, confianza. También le gusta atender personalmente a sus clientes, por-

que los conoce y es lo que a ellos les gusta. Reme es perfeccionista y exigente consigo misma, se preocupa de mantener sus conocimientos y servicios actualizados, haciendo varios cursos al año para mantenerse al día, e invirtiendo en su negocio, una apuesta por sí misma. Pero no le cuesta, porque su trabajo es lo que más le gusta, especialmente los tratamientos corporales y faciales. Tampoco le ha costado asumir los riesgos de ser autónoma, y se deja guiar por el instinto, sus padres también fueron empresarios y sus hermanas lo son. En estos tiempos, Reme está trabajando con mayor dedicación que antes, pero no esconde que hasta ahora, la crisis la ha pasado de largo, y que el año pasado tuvo resultados muy buenos en el centro de estética. Los clientes gastan menos, pero no renuncian a sus tratamientos. En cuanto al comercio en Benalmádena en general, Reme considera que la falta de aparcamiento está siendo muy perjudicial para los negocios, y que también les haría falta más promoción para que se conociera toda la oferta.

AGB Impresores

José Andrés Fernández, Rafael Alcántara, Iván Baca, Mónica García y Manuel Aranda, crearon Artes Gráficas Benalmádena, AGB Impresores, hace justo dos años, cuando la empresa en la que trabajaban cerró, con la indemnización adquirieron la maquinaria para montar su propio negocio, donde todos comparten la responsabilidad a partes iguales. "Como empresarios y trabajadores, han aumentado las preocupaciones, pero cada cual conoce bien su tarea, y eso nos permite trabajar con profesionalidad. Ya antes estábamos muy implicados en la empresa, ahora repartimos la responsabilidad y el beneficio,

ristas, como cines, boleras y otros establecimientos. Y los comercios no se promocionan lo bastante". Por otra parte, valoran que abrir una empresa en Benalmádena es caro, debido a los precios de los locales y los trámites con la Administración, "y faltan aparcamientos y promoción turística para que los turistas que se alojan en la Costa tengan motivos para subir a Arroyo de la Miel y al Pueblo".

Por supuesto, hay otras gráficas en el municipio, pero son distintos tipos de empresa y cada cual ofrece diferentes tipos de trabajo a su clientela. Aunque su empresa es nueva, el que más y el que menos



Jose Andrés, Rafael, Iván, Mónica y Manuel, crearon AGB impresores.

si queda cuando se paga el alquiler, los materiales, a los proveedores", contestan entre todos, "es importante que una empresa esté saneada, por eso es primordial llevar una buena política de pagos, y también de cobros". Y es que hay trabajos que se pagan muy tarde, y agradecen a sus proveedores que les aguanten los pagos. Analizando la situación del comercio en Benalmádena, afirman que "está destrozado, hay muchos negocios cerrados, poco tránsito de personas, los precios son poco competitivos, y el cierre los sábados tarde y los domingos tampoco ayuda, ya que es cuando más gente hay en la calle. También falta oferta de ocio, para los residentes y para los tu-

lleva en torno a 20 años en el negocio, su trabajo profesional ya es conocido, y se perdieron clientes con el cierre de la empresa de la que proceden, han ganado otros nuevos, trabajando para toda la provincia y otras, con varios clientes en Cádiz y hasta en Barcelona. "Nos distingue el trato con el cliente, aquí no tienen que pasar por numerosos departamentos con lo que pierden tiempo, además reciben asesoramiento personal también en marketing, y los precios que tenemos son muy competitivos, la calidad se mira en todo, y los plazos se cumplen a rajatabla". AGB Impresores invita a los clientes a conocer sus servicios, "para nosotros cada cliente es único".

Grupo Unisa



Hernández, en la oficina de calle Nacimiento, 7.

Hace sólo unos meses, la correduría de seguros Grupo Unisa llegaba a Benalmádena, con Adolfo Hernández al frente. "Cualquiera

que inicie un negocio arriesga, haya crisis o no, y nuestro motivo principal para abrir esta sucursal hace unos meses fue que llevábamos tiempo queriendo hacerlo, en Benal-

mádena no había ninguna correduría de seguros, y nosotros tenemos buenos productos y buenos precios. Trabajamos para empresas y particulares, para los que tenemos esta oficina en calle Nacimiento, a pie de calle". Los consumidores le han dado una buena acogida, aunque muchos desconocen cómo funciona una correduría y lo que puede ofrecer. Trabajando con 10 compañías (Allianz, Generali, Axa, Mapfre, Liberty, Reale, Pelayo, Fiat, Agegon, Das), Grupo Unisa tiene más de 300 productos para sus clientes. Los particulares demandan seguros de coche, hogar, de salud, y la empresa puede mejorar todos los precios con descuentos. Para empresas, lo más solicitado son seguros multiriesgo y de responsabilidad civil. "Ahora todo

el mundo busca economizar, aunque hay seguros de contratación obligada. En los otros, se han reducido las aportaciones. En cuanto a planes de ahorro y de pensiones, no se solicitan tanto, pero damos lo mejor".

Adolfo Hernández reside en Benalmádena, considera que en hay de todo en cuanto a oferta comercial, a falta de que se instalen grandes marcas que serían un revulsivo para el resto, y que se echan de menos. Destaca la oferta variada y el polígono industrial. Entre las carencias que Hernández encuentra, está la falta de infraestructuras, que afecta al comercio gravemente, o las obras, cuando ya las empresas tienen bastantes dificultades. "También hace falta más promoción, más iniciativas, un ejemplo era la concentración motera que se hacía en el Puerto. La cultura del municipio también habría que promocionarla, que el turis-

mo que llega a Benalmádena quiera conocerla, sería bueno para el comercio, pero muchos turistas llegan al municipio a dormir y luego las visitas las realizan a otras localidades". Hernández enumera las ventajas de contratar los seguros a través de una correduría como Grupo Unisa, y la primera es la independencia, porque los corredores de seguros trabajan para sus clientes, no para las compañías. La variedad de la oferta permite encontrar los mejores precios entre las compañías que operan en el mercado, sin coste para los clientes. La gestión eficaz y el servicio post-venta, durante toda la vida de la póliza, incluidos los siniestros, son una garantía, además con la seguridad de la supervisión por la Dirección General de Seguros y Planes de Pensiones (DGSP). Y por supuesto, el trato personal que los clientes van a recibir en Grupo Unisa.



EN TODOS SUS SEGUROS LLÉVESE UN 15% DE DESCUENTO PARA SOCIOS DE LA ACEB

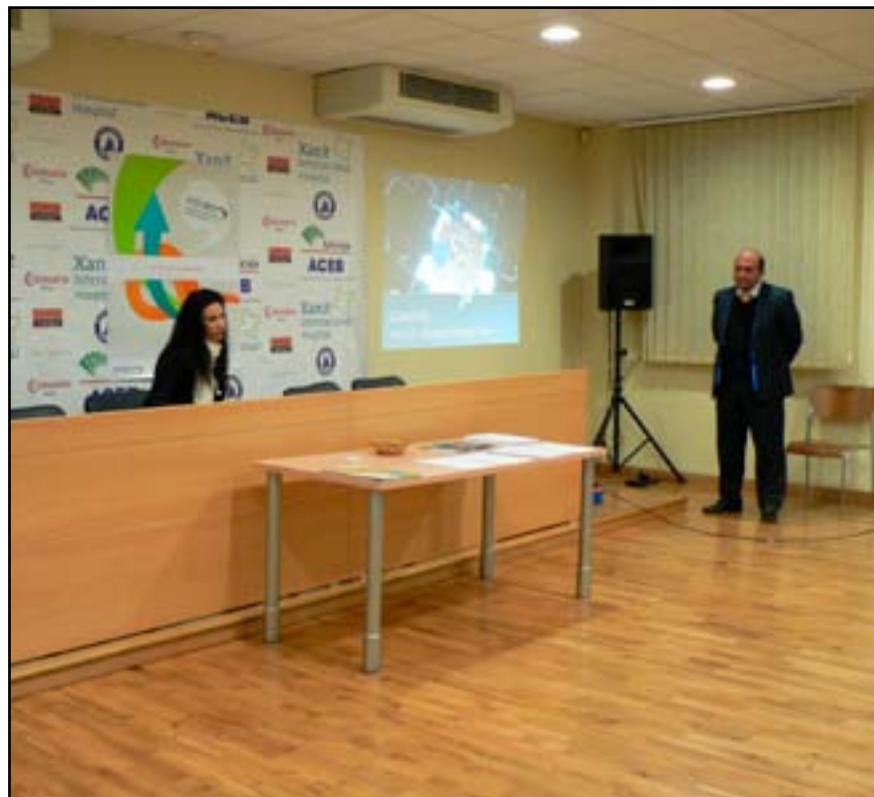
Todas las compañías aseguradoras a su alcance.
Ahorro de hasta el 50%.
Revisiones anuales de sus seguros.
Servicios especializados en inspección de riesgos.
Doble peritación en siniestros.
Defensa contra otros seguros (Novedad exclusiva)
Peritaciones judiciales gratuitas para nuestros clientes. (Novedad exclusiva),
Profesionales 100%.
Llévese su obsequio al contratar su póliza.



Expertos profesionales a su servicio



Acciones formativas en la ACEB



Con más de treinta asistentes, la ACEB acogió el seminario sobre Coaching Empresarial y Personal, organizado por la Confederación de Empresarios de Málaga (CEM), impartido por Eduardo González Coeto, Licenciado en Medicina y experto en consultoría empresarial. Durante cuatro horas, se expusieron las ventajas del coaching como técnica para un mejor aprovechamiento de las capacidades en los distintos ámbitos. Rosa Mª González, vocal de la Junta, presentó el curso.



La ACEB acogió a finales de abril una charla sobre Pensiones, organizada por Pilar Alonso, de AXA Seguros, con oficina en Avenida Ciudad de Melilla. Unas treinta personas asistieron a la sesión, impartida por el técnico comercial de AXA Antonio Ruiz, que expuso las diferencias y ventajas de productos como planes de pensiones, planes de ahorro, planes de jubilación y otros. La audiencia participó aclarando numerosas dudas durante dos horas.

ACEBinforma

Edita: Equipo ACEB **Directora:** Belinda Díaz ACEB CIF G-29354982 **Dirección:** C/Parra s/n, 29631 Arroyo de la Miel (Benalmádena, Málaga) Tel. 952 44 04 05 Fax 952 44 62 65, www.portalaceb.es, info@portalaceb.es **Depósito Legal:** MA 499/2006 **Imprime:** Corporación Gráfica Penibética, Pol. Ind. Antequera, 29200 Málaga Tel. 952 12 62 50

EVENTOS

MAYO

-SALÓN INTERNACIONAL DEL AUTOMÓVIL Y VEHÍCULO COMERCIAL DE BARCELONA. 7-15.

-GENERA, Feria de energía y medio ambiente. Madrid, 11-13.

-BARCELONA BRIDAL WEEK, Salón de la moda en trajes de novia, comunión, ceremonia y complementos. Barcelona, 13-15.

-CONSTRUMAT, Salón de la construcción. Barcelona, 16-21.

-ECOCITY & INDUSTRY, Salón del medio ambiente. Barcelona, 18-20.

-SALÓN INTERNACIONAL DEL CÓMIC DE BARCELONA. 26-29.

JUNIO

-FIMI, Feria internacional de la moda infantil-juvenil. Valencia. (Fecha por determinar).

-FUNERMOSTRA, Feria de productos y servicios funerarios. Valencia, 8-10.

JULIO

-THE BRANDERY, 2ª edición. Barcelona, 6-8.

SEPTIEMBRE

-DECO CEVIDER, Feria de decoración, regalo y complementos. Valencia. (Fecha por determinar).

-FIM, Feria Internacional del Mueble. Valencia. (Fecha por determinar).

-POWER EXPO, Feria de la energía eficiente y sostenible. Zaragoza. (Fecha por determinar).

-TEXTILHOGAR, Feria

de Manufacturas textiles para el hogar y la decoración. Valencia. (Fecha por determinar).

-SIMM, Salón de moda de Madrid. 1-3.

-IBERPIEL, Salón de marroquinería y artículos de piel. Madrid, 2-4.

-MODACALZADO, Salón del calzado. Madrid, 2-4.

-BISUTEX; IBERJOYA; EUROBIJOUX COLLECTION; salones de bisutería, joyas, complementos y afines. Madrid, 14-18.

-INTERGIFT, Salón del regalo. Madrid, 14-18.

-EXPOHOGAR OTÓN, Salón del regalo y artículos para el hogar. Barcelona, 17-20.



Un año más, ha llegado el momento de celebrar la Marcha por Cudefca-Walkathon 2011. El domingo 15 de Mayo te esperamos en la explanada del Sunset Beach de Benalmádena con 3 rutas a elegir: 10km para los más deportistas a las 10:30hrs, 5km para los que os gusta pasear, a las 11:30h, y 2km, especialmente adaptado para niños y amigos que vengan en silla de ruedas, a las 11:30h.

Un día solidario en el que celebraremos que juntos podemos añadir mucha vida a los días, con paellas solidarias, barbacoas, rifas, mercadillo de libros solidarios de la Biblioteca de Arroyo, juegos y actividades de Exploramás para niños y muchas sorpresas más...

Habrán premios especiales para las 3 personas que asistan con mayor recaudación de patrocinadores (amigos y familiares que te patrocinen por cada Km. que recorras en ayuda de Cudefca) y al grupo con mayor nº de participantes.

Si te inscribes antes del 15 de Mayo, tendrás un precio reducido de 10€ adultos y 6€ niños. El día del evento la inscripción será de 12 € adultos y 6 € niños.

櫻 ASIATICO ESPECIAL TEPPAN YAKI RESTAURANTE

ABRIMOS TODOS LOS DÍAS 12:00 - 17:00 H. - 18:00 - 24:00H.

Nueva Torrequebrada
URB. TORREQUEBRADA,
CENTRO COMERCIAL TORRENUEVA-LOCAL 1
TELÉFONO: 952 961 397
29630 BENALMÁDENA-COSTA

Cava de Puros ESTANCO Blas Infante

Avda. Blas Infante, 12 • Tel. 952 441 822
29631 ARROYO DE LA MIEL (Málaga)

Xanit Hospital Internacional
Cuidamos de ti desde el principio

Área del Corazón Xanit
Área de Oncología Xanit
Área de Neurociencia Xanit
Todas las especialidades médicas y quirúrgicas

Cheques Médicos
Urgencias adultos 24 horas
Urgencias pediátricas 24 horas

Xanit Hospital Internacional tiene acuerdos con las principales compañías de seguros nacionales e internacionales

Avda. de los Argonautas s/n
Benalmádena, Málaga

www.xanit.net

Xanit Hospital Internacional - Tlf. 952 367 190 Urgencias 24 horas - Tlf. 900 407 407

GRUPO ÁVALONT CONSULTORES

AV. CIUDAD DE MELILLA, C.JTO. PLAZA MAYOR LOCAL 3
29631 Arroyo de la Miel BENALMÁDENA (Málaga)
Tel. 952 567 186 - Fax 952 964 324
benalmadena@grupoavalont.com

**AUDITORES
CONSULTORES
FISCAL Y TRIBUTARIO
LABORAL
GESTIÓN ADMINISTRATIVA
JURÍDICO Y LEGAL
MARKETING Y COMUNICACIÓN
PUNTO DE ASESORAMIENTO E INICIO DE TRAMITACIÓN**

Menú Degustación



El restaurante Rincón Asturiano, abierto ahora de 13 a 23 horas ininterrumpidamente, ofrece ventajas a los socios de la ACEB hasta finales de junio: regalo de la segunda botella de sidra con el Menú Aniversario, el Menú Degustación, o por 25 euros por persona de consumo. Sólo tienen que identificarse para disfrutar esta oferta.

Guía de Restauración



Mª Teresa Sánchez Barroso, Secretaria Gral. de la ACEB

Por iniciativa de la Secretaria de la ACEB, Mª Teresa Sánchez Barroso, observando la falta de información que disponen quienes vienen a comer a

Benalmádena, hacer la Guía de Restauración ACEB hace dos años, respaldada por la Junta Directiva. La Guía de Restauración ACEB se está comerciali-

zando actualmente, un documento que se editará en inglés y español y que se distribuirá gratuitamente, para dar a conocer la oferta gastronómica.

Se pretende que tanto residentes como visitantes puedan localizar los establecimientos de restauración de toda Benalmádena, con sus especialidades y otra información práctica: dirección, teléfonos para reservas, día de descanso, precio medio del menú, y otras.

Con 10.000 ejemplares distribuidos en comercios asociados, establecimientos turísticos y edificios públicos, la guía tiene cabida para restaurantes socios y no asociados a la ACEB, bares con comida típica y tapas, así como para los locales de comida internacional.

RINCÓN
RESTAURANTE SIDRERÍA
ASTURIANO

**Menú
Degustación**

23€
IVA incluido

6 platos

**Cocina abierta
de 13:00 a 23:00 h.**

**Serving non-stop
open everyday**

Auténtica Cocina del Norte Menú Degustación

Disponible todos los días almuerzo y cena

Cecina de buey con pimienta, queso y aceite
Queso de cabrales con frambuesa y almendras
Pastel de cabracho

Salpicón de rosada y langostinos
Chorizo a la sidra con patatinas

Plato principal a elegir:

Fabada asturiana - Fabes con almejas
Pastel de bonito - Lacón con grelos
Medallones de solomillo al cabrales



Plaza de la Iglesia (Renfe) Arroyo de la Miel

Reservas 952 56 76 28 • Abierto todos los días