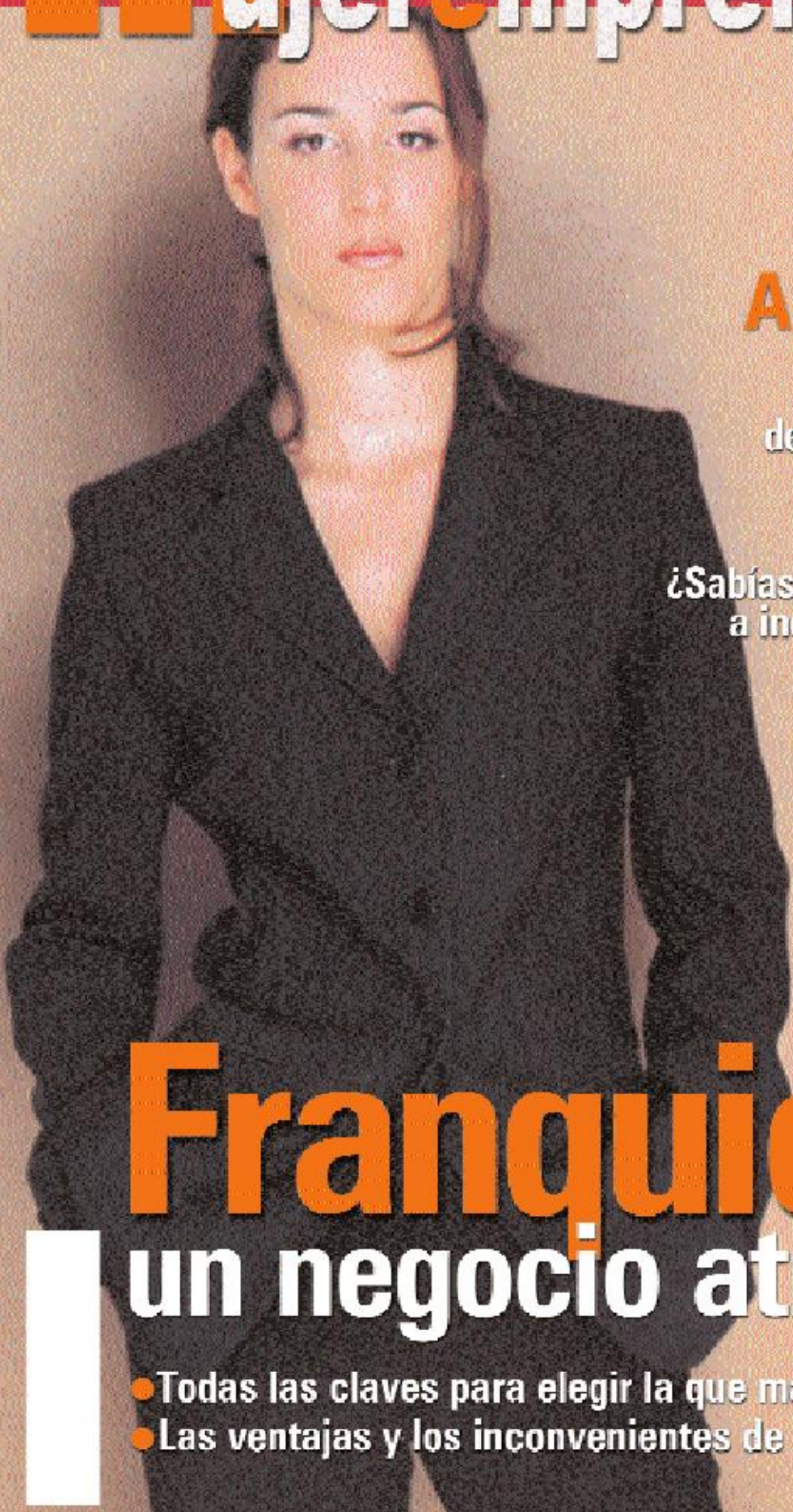


Mujeremprendedora



Entrevista
Anna Mercadé
presidenta de la
Fundación Internacional
de la Mujer Emprendedora

La risa
¿Sabías que reír puede ayudarte
a incrementar tus defensas?

Consumo
Etiquetas:
leer entre líneas

Psicología
Adicciones sin drogas

Franquicias **un negocio atractivo**

- Todas las claves para elegir la que más te conviene
- Las ventajas y los inconvenientes de ser franquiciado

La revista empresarial líder en Andalucía

Ideas, personas
e instrumentos
para dirigir
la Empresa

Reciba
Agenda de la Empresa
Andaluza
todos los meses
y el Directorio
Empresarial
de Andalucía
por sólo 30
euros al año



Premio
Andaluz a la
Investigación del
Cooperativismo
Andaluz

Premio
Andaluz
de Periodismo
Industrial



La referencia obligada en el mundo empresarial andaluz

agendaempresa@agendaempresa.com

www.agendaempresa.com

me suscribo a
S Agenda de la Empresa
por 11 números: 30 euros

me suscribo a
S Agenda de la Empresa
por 22 números: 60 euros

Nombre y apellidos _____		Forma de pago:	
D.N.I. _____		<input type="checkbox"/> Dedicación Laboral	
Calle _____		Mensual (sepa) banco o a cuenta de Ahorros de Surispa S.L.	
C.P. _____		Teléfono _____	
Profesión _____		<input type="checkbox"/> Mensual (sepa) banco o a cuenta de Ahorros de Surispa S.L. Fecha: _____	

Envíe este cupón a Agenda de la Empresa, Recaredo, 20 - 2º - 41003 Sevilla.
También se puede suscribir enviando el cupón por fax al 954 53 31 43

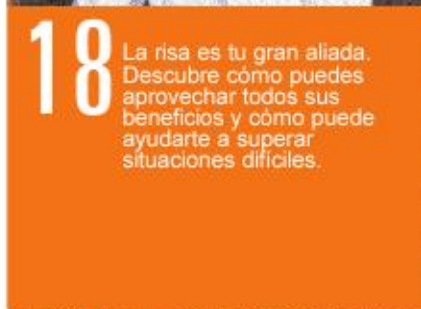
Sumario

- 04 Editorial
- 05 Cartas
- 06 Franquicias, un negocio atractivo
- 12 Entrevista a Anna Mercadé, presidenta de FIDEM
- 14 Opinión. M^a Ángeles Tejada "Internet y las mujeres"
- 16 Emprendedoras
- 18 La risa, una medicina natural
- 20 Actualidad
- 24 Consumo
Etiquetas, la información necesaria
- 26 Psicología: Las adicciones sin drogas (III parte)
- 27 Estética: Uñas de cristal
- 28 Salud: Lupus, la enfermedad de las mil caras
- 29 Nutrición: Disfrutar de un buen vino
- 30 El ojo de la lun@. Marianela Nieto
Libros
- 31 Consultoría. Carmen Espinosa
"El comité de seguridad y salud"
Crítica de cine de Carmen Jiménez
"Dos historias"
- 32 Tendencias. Nafnaf
- 36 Estilo
- 38 Pincelada Final. Carmen Ramírez
"Adela Sánchez Llop, secretaria de dirección,
opina sobre la mujer en esta profesión"

6 ¿Te atrae el mundo de las franquicias? Te ofrecemos todas las claves para que puedas saber si serías una buena franquiciada y en qué debes fijarte para hacer una buena elección.



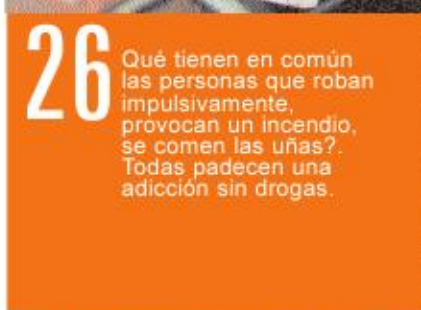
12 La presidenta de la Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora explica en qué casos la franquicia puede ser una buena salida para las emprendedoras.



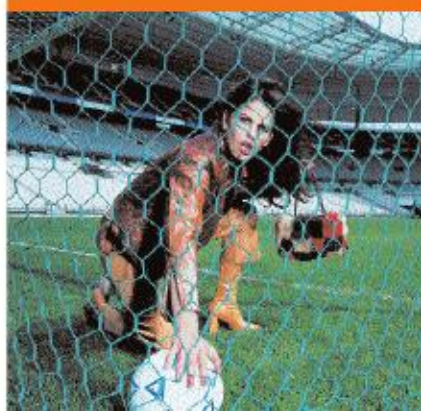
18 La risa es tu gran aliada. Descubre cómo puedes aprovechar todos sus beneficios y cómo puede ayudarte a superar situaciones difíciles.



24 Si conoces bien la información que debe aparecer en las etiquetas podrás conocer en un sólo golpe de vista varios detalles importantes sobre el producto que te vas a llevar a casa.



26 Qué tienen en común las personas que roban impulsivamente, provocan un incendio, se comen las uñas? Todas padecen una adicción sin drogas.



32 Colorido, prendas llenas de vida, estilo juvenil y desenfadado. Así es el invierno de Nafnaf.



Belén Góngora,
Edición de Mujer Emprendedora - redaccion@mujeremprendedora.net

Ambición versus control

De mujeres y hombres.

Recientemente se publicaban los resultados de un estudio sobre los roles y necesidades que mujeres y hombres muestran en su desarrollo profesional. El estudio ha sido realizado por una consultora a través del prestigioso test de personalidad PAPI, al parecer un instrumento muy eficaz para desenmarañar los intrincados caminos que nos llevan a ser como somos.



Algunas de las conclusiones que arroja el cuestionario presentado a medio millar de profesionales aseguran que las mujeres somos más ambiciosas que los hombres en la búsqueda del éxito profesional, pero a su vez, somos más sensibles con las presiones del entorno ya que nos preocupamos más por tener una imagen positiva de cara a la empresa.

Los hombres por su parte prefieren el dominio, por lo que buscan el control sobre las situaciones y las personas. Otra cosa curiosa es que los hombres buscan y desean el protagonismo mucho más que las mujeres. ¿En serio? Podría decirse que entre unas cosas y otras la balanza se equilibra. Si las mujeres tienen determinados rasgos menos acentuados que los hombres, lo compensan con otros en los que superan claramente al sexo masculino. Parece que no es descabellado afirmar que ambos sexos están preparados para dirigir. La diferencia por tanto no está en el sexo sino en cada persona.

Puestos directivos. Ahora está la otra parte. Si las mujeres poseen las mismas capacidades que los hombres (seguramente muy a pesar de algunos) -aunque instrumentalizadas de otra forma- para desempeñar correctamente funciones directivas, ¿por qué según los últimos estudios seguimos copando tan sólo un 13% de estos puestos? ¿Y por qué a

pesar de ese 13%, la ausencia de directivas en los puestos de alta dirección de las medianas y grandes empresas sigue siendo lo normal? Las áreas de marketing, recursos humanos, exportación y los departamentos económico-financieros son los que tienen una mayor presencia de directivas. No está mal. Los hombres, por su parte, son mayoría abrumadora en los puestos de dirección general.

Parece que ya, la única razón que queda para que esto siga siendo una realidad son los criterios subjetivos que siguen impregnando los procesos de selección o las decisiones a la hora de elegir quién asciende.

No es que esta situación sorprenda pero los resultados sirven para decir: ¡si ya lo decíamos nosotras!. No es que sirva de mucho en la práctica si previamente no hay una concienciación social que sea resultado de la reflexión y el verdadero convencimiento, pero al menos reconforta. Es como exclamar: ¡Te lo dije!. □

Mª Dolores Molina. Foto cedida por Calfeet

Mujer emprendedora

Entrevista
Anna Mercadé

La risa

Comer

Psicología

Franquicias
un negocio atractivo

STAFF

Suplemento de Agenda de la Empresa Andaluza
EDITA: ALLIVESVER DE SERVICIOS, S.L. **DIRECTOR:** Manuel Bellido **COORDINADORA DE REDACCIÓN:** Marianela Nieto
EDICIÓN MUJEREMPREDEDORA: Belén Góngora **COLABORADORES:** Carmen Jiménez, M^a Ángeles Tejada, Carmen Espinosa Sierra, Carmen Ramírez, Dra. Carmen Jiménez Casado
DIAGRAMACIÓN Y DISEÑO: Clara Alonso y Esther Astolfi **FOTOGRAFÍA:** Julio Figueroa, Archivo Mujeremprededora, Agencias **DIRECTORA COMERCIAL:** M^a José Bonilla
EJECUTIVAS DE CUENTAS: M^a del Mar Serrano, Bella Molina
Dirección, Administración y Publicidad: Recaredo, 20, 2^a- 4, 5 y 6. 41003 Sevilla
 Tel.: 954 53 98 47 / 98 72 22 / 98 84 38 Fax: 954 53 31 43 **Impresión:** Tecnographic **ISSN** 1575-9377 **Depósito Legal:** SE-3043-99
Mujeremprededora en Internet: <http://www.mujeremprededora.net>
E-mail: mujeremprededora@mujeremprededora.net / redaccion@mujeremprededora.net

Mujeremprededora es una publicación plural, los artículos y comentarios que en ella aparecen reflejan las opiniones de las respectivas autoras/es. Mujeremprededora expresa su opinión en la editorial. Los comentarios de la publicación pueden ser reproducidos, citando las fuentes.

Escribenos

Tu opinión es muy importante para nosotras. Cuéntanos tus experiencias, tus ideas y sugerencias: ésta es también tu página. Puedes enviar una carta con tu mensaje a *Mujeremprendedora*, c/ Recaredo, 20, 2º, 4, 5 y 6, 41003 (Sevilla), al fax 954 53 31 43 o por correo electrónico. Las cartas podrán ser editadas o abreviadas por necesidades de claridad o espacio.

Religión impuesta

Hace unos días leí en un conocido diario de tirada nacional una noticia que me llamó la atención. Se trataba de una militar norteamericana, creo que se trataba de una coronel, una mujer sobradamente preparada y que había participado en varios conflictos bélicos y de pacificación obteniendo numerosos éxitos en su carrera profesional. Pues bien, resulta que esta señora se encuentra -o se encontraba en el momento en que yo leí la noticia- en una base militar en Arabia Saudí. ¿Qué ocurría?; pues que no podía salir de la base sin ponerse sobre su uniforme una túnica negra y un velo que le cubriera la cabeza y la

cara completamente, no podía conducir sola y ni siquiera podía ir de acompañante en un coche, entre otras muchas cosas. Nunca he entendido las condiciones de la religión islámica, aunque la respeto, pero no puedo entender que las hagan cumplir a personas que no comulgan con ella. Es el caso de esta mujer, que ha elevado sus quejas a lo más alto del gobierno norteamericano y que ha recibido diferentes muestras de apoyo porque, si uno no cree en algo, ¿por qué tiene que vivir como si en realidad siguiera esa creencia?

**Macarena García
Córdoba**

Malos tratos

Hace unas semanas volví a saltar a la luz pública un nuevo asesinato, esta vez creo en la provincia de Castellón. Un hombre había matado a su novia a cuchilladas y, posteriormente -quizá muy arrepentido de lo que había hecho, el "pobre"- se había suicidado. Por desgracia, por mucho que se haga para evitarlas, siguen sucediendo barbaridades de este tipo. Nunca me he visto en una situación de malos tratos, y por eso puede que hable u opine a la ligera, pero creo que hay muchas mujeres que, durante años, sufren malos tratos, quizá no físicos, pero sí psicológicos, que finalmente pueden acabar de una forma tan dramática como es la muerte de la

víctima. Creo que aunque sea difícil, porque hay verdaderos locos por ahí sueltos, lo que hay que hacer es armarse de valor y denunciar la situación desde el principio, antes de que vaya a más. Las mujeres del siglo XXI debemos tener muy claro que, desde hace ya bastantes años, pintamos mucho y que socialmente, en ciertos ámbitos, podemos llegar a tener más fuerza como colectivo que el masculino. Esto no es un manifiesto feminista, ni mucho menos, es un intento de hacer "entrar en razón" a todas aquellas mujeres que son víctimas de malos tratos y que aún no se han dado cuenta.

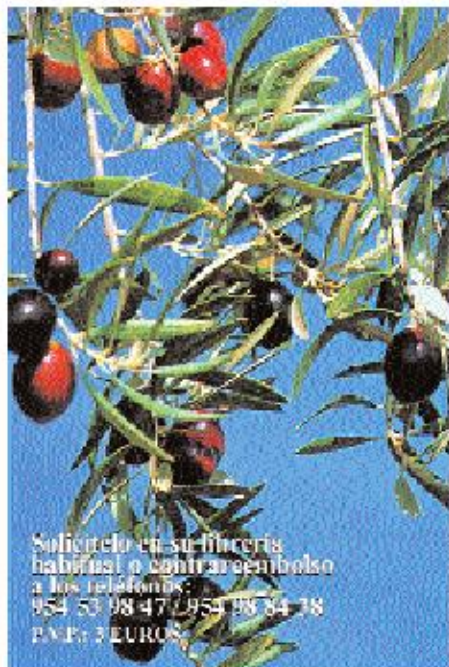
**Mª José Blanco
Sevilla**

Julio Figueroa

LA SEDUCCIÓN DE LA FOTOGRAFÍA

Especialistas en Fotografía Industrial y Reportajes de Bodas

C/ Arroyo 107 - 41008 - Sevilla - Tel.: 954 54 25 03



Solicítelo en su librería habitual o contráelo en bolsillo a los teléfonos: 954 53 08 47 / 954 08 34 78 P.V.P. 3 EUROS

Con acento andaluz
Andalucía, desde los riuces. La mirada de un escritor en diez trazos.

Juan Félix Bellido



Con acento andaluz

Estadísticas sobre Andalucía. Se edita en diez números o diez tomos.

Juan Félix Bellido

La Agenda

Los libros de Agenda

dos nuevos socios para tu empresa



www.mujeremprendedora.net
www.agendadempresarial.com

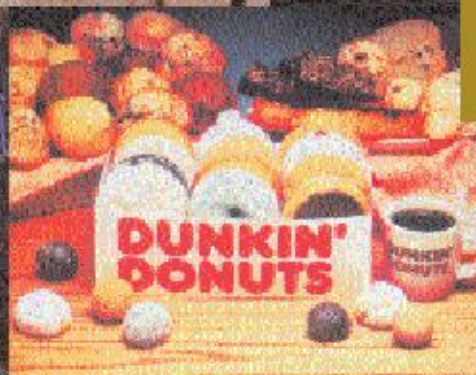


mujeremprendedora.net mujeremprendedora.net
www.agendadempresarial.com

Franquicias, un negocio atractivo

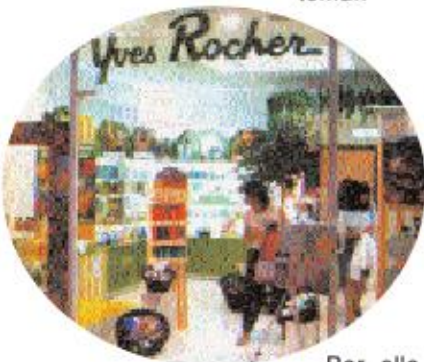
Si quieres entrar en el mundo de los negocios, las franquicias pueden ser una buena opción. La inversión inicial es más alta que en un negocio independiente pero el riesgo es menor y, por lo general, los beneficios llegan antes

Si tienes espíritu emprendedor pero no quieres correr todos los riesgos de poner tu propio negocio, la franquicia puede ser una buena solución. Podría considerarse una vía a medio camino entre trabajar por cuenta propia y ajena ya que tú eres el dueño de tu negocio, inviertes tu dinero y tú lo gestionas, pero acatando una serie de normas impuestas por la cadena franquiciadora. Por otra parte aprovechas la publicidad, la imagen de marca y la experiencia de una fórmula cuyo éxito ya está comprobado. Como todo, este sistema tiene sus pros y sus contras. En este reportaje te explicamos cómo puedes averiguar cuál es la franquicia que más te conviene, qué pasos debes dar, en qué debes fijarte para escogerla, las ventajas e inconvenientes de ser franquiciado, los tipos de franquicia, y muchos más datos que te servirán para orientarte en este mundo. □



¿Qué debo considerar antes de decidirme por una franquicia?

La elección de la franquicia a la que vas a dedicar tu actividad profesional y en la que vas a invertir tu dinero es la decisión más importante que tendrás que tomar.



Por ello conviene que le dediques tiempo y esfuerzo. Existen consultorías especializadas que te pueden ayudar a tomar la decisión orientándote en función de tu perfil, facilitándote la información que necesites sobre la franquicia. Tu decisión deberá estar basada en el conocimiento del sector y tu afinidad con él y con el modelo de negocio y, por supuesto, en la solvencia del franquiciador. Y recuerda que si tu elección es buena, el éxito sólo dependerá de tu esfuerzo y dedicación personal.

Con respecto a ti considera:

- El dinero con el que cuentas.
- Tus gustos personales para elegir el sector. Es decir, ¿tienes un perfil adecuado para ser franquiciado de esa cadena?.
- Trayectoria profesional y formación.
- Tu actitud para ser franquiciado. No es fácil ser el dueño de tu propio negocio y

tener que acatar las decisiones que se tomen con respecto a temas como el precio de los productos, las inversiones en publicidad, la forma de venta, etc.

- Lugar de residencia, tiempo que le puedas dedicar a este trabajo, etc.

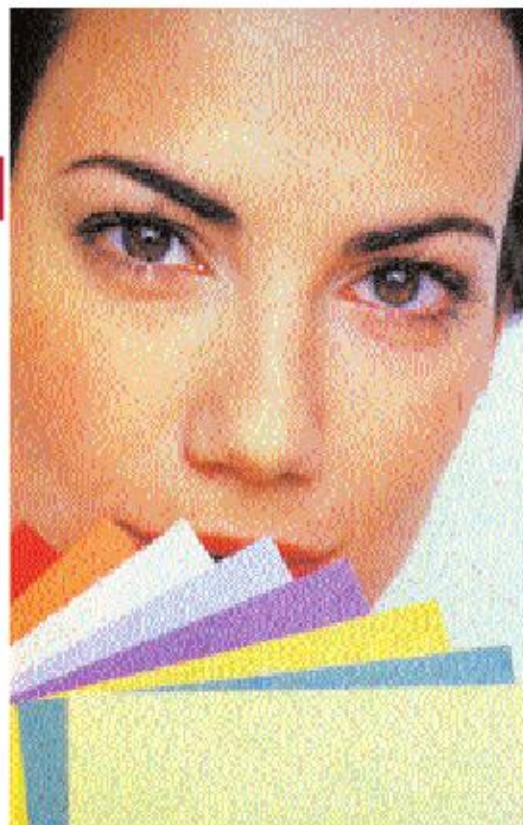
Con respecto a la cadena considera:

- Cómo afrontan la solicitud de información sobre su franquicia. Observa si te proporcionan rápidamente la información que solicitas o si se muestran un poco reticentes.
- Cómo realizan el proceso de selección de sus franquiciados.
- Cuál es su estrategia de expansión.
- Tienes derecho a pedir referencias bancarias.
- Infórmate sobre cuántos franquiciados han abandonado la cadena en los últimos tiempos.
- Infórmate sobre las limitaciones de uso que existen sobre la marca, los copyrights, los logotipos, etc.
- Aclara qué pasa si se rescinde el contrato por alguna de las partes, o si finaliza, se modifica o se renueva.
- Intenta comprobar la veracidad de las informaciones que te proporcione la propia cadena. Para ello puedes hablar directamente con los responsables de la franquicia,

comprobar la satisfacción de otros franquiciados visitando sus centros y preguntándoles por sus resultados y por su grado de satisfacción, o acudir a alguna consultoría, algo recomendado por la Asociación Internacional de la Franquicia.

Con respecto al dinero que tendrás que desembolsar:

- Calcula con exactitud cuál será la inversión inicial que tendrás que realizar.
- Otros gastos que debes tener en cuenta son lo que te costará el derecho permanente de pertenecer a esa empresa y si tendrás que comprar productos o servicios al franquiciador directamente.
- Pregunta si hay otros cánones, aparte del de entrada, que tengas que pagar.



- Infórmate sobre las distintas tasas que tengas que abonar y que incluyen.

Con respecto al local:

- ¿Lo tienes que adquirir tú o te lo proporciona la cadena?.
- Pregunta si tendrás exclusividad en tu zona o si podrá haber alguna otra franquicia más en tu área. □



¿Cómo funciona el sistema de franquicia?

En el sistema de franquicia, una empresa -la franquiciadora- cede el derecho a explotar una marca, sus productos y un modelo de negocio a otra -la franquiciada- a cambio de una contraprestación económica a través de un contrato. Ambas son jurídicas y financieramente independientes, es decir, el franquiciado es dueño de su propia empresa, aunque no de la marca que explota. Entre las obligaciones del franquiciador, que constan en el contrato, está la de proporcionar a los franquiciados todos los conocimientos necesarios para poder explotar su negocio con garantía y así como un asesoramiento continuo. El franquiciado por su parte deberá aportar la inversión inicial, su esfuerzo personal para que el negocio tenga éxito y su compromiso de cumplir las normas con respecto a las políticas de productos, los

precios, la selección de personal, etc.

En el contrato de adhesión a la cadena deben constar claramente las expectativas, requerimientos y derechos de la franquicia. Se

podría decir que como puntos ineludibles debería incluir la transmisión del 'know how' (el saber hacer del negocio), la formación y el apoyo constante hacia el franquiciado y la cesión de la marca. Asimismo suele incluir todo lo relacionado con las características que se le exige al local, el territorio y la localización, gestión, renovación del contrato, resolución de conflictos, control de calidad, publicidad, etc. En el caso de que sea necesario, tam-

bién deberá especificar la cantidad que habrá de pagar el franquiciado como canon de entrada y los royalties.

Las contraprestaciones económicas a las que e s t á



sujeta el franquiciado varían según la cadena de franquicia. Lo normal suele ser el canon de entrada y los royalties por las ventas -a los que ya nos hemos referido antes- y en algunas cadenas también se paga por las campañas de publicidad o los proyectos de investigación y desarrollo que se lleven a cabo. □

Ventajas e inconvenientes

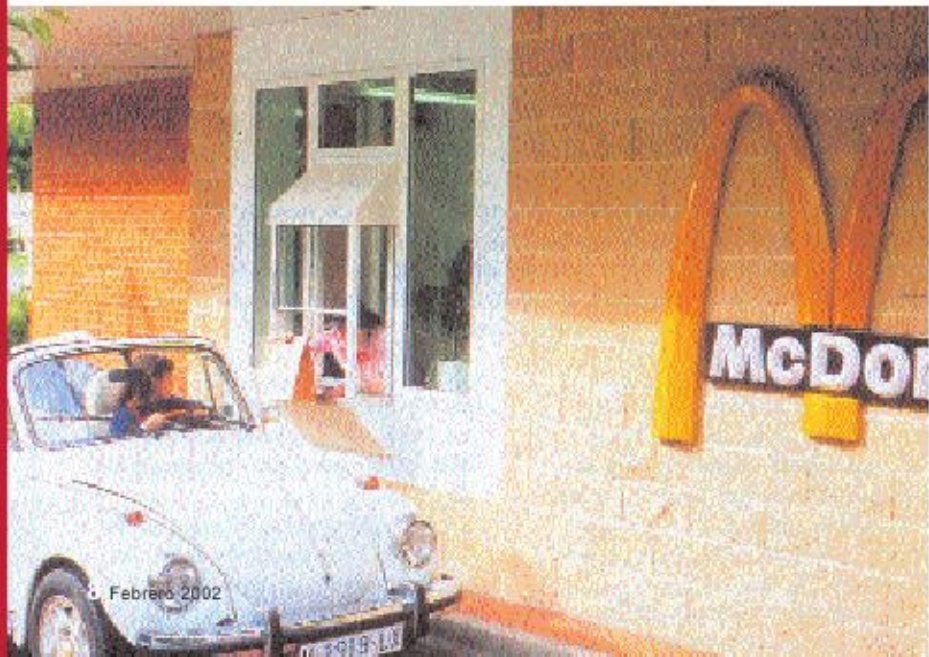
Evidentemente comenzar una actividad económica en una cadena de franquicias tiene su cara pero también su cruz. Es cierto que no se corre tanto riesgo como en un negocio propio con una idea o modelo que aún no se ha llevado a la práctica, pero también hay que sopesar otros factores.

Ventajas

- ✓ Toda la formación y el asesoramiento te los proporcionará el franquiciador. Te facilitará un plan de actuación en el que se prevén los problemas de gestión con los que te podrás encontrar y te proporciona las posibles decisiones.
- ✓ El riesgo de que la empresa no vaya bien se reduce porque el modelo de negocio que tú vas a poner en marcha ya ha sido probado con éxito.
- ✓ Lo normal es que te sitúes en una zona en la que gozarás de exclusividad comercial para evitar la competencia interna y en muchas cadenas se ofrece preferencia a los franquiciados más cercanos cuando se va a abrir un nuevo establecimiento.
- ✓ Desde el principio te beneficiarás de la imagen de marca, la publicidad, el marketing, etc.

Inconvenientes

- ✓ Al igual que te aprovecharás de los beneficios de la marca también te puedes ver arrastrado por su fracaso.
- ✓ La inversión inicial es considerablemente superior a la que tendrías que realizar si no se tratara de una franquicia.
- ✓ Dependes de un contrato temporal que debe ser renovado cada cierto tiempo.
- ✓ Al no ser dueño del nombre comercial no tendrás voz en las decisiones que se tomen con respecto a las políticas de la empresa sobre los temas más importantes para tu negocio.
- ✓ Debes cumplir los controles y procedimientos que fije el franquiciador en pos de la uniformidad de la cadena. □



Según el Salón Internacional de la Franquicia, una franquicia consolidada es aquella que lleva como mínimo dos años franquiciando, y que tenga cuatro unidades operativas de las que al menos dos deben ser franquiciadas

Tipos de franquicias

Existen distintos tipos de franquicias. A continuación te explicamos en qué consisten algunas de ellas.

● **Master:** el franquiciado puede a su vez actuar como franquiciador en un determinado área, generalmente una región o un país. Es un sistema que se emplea para expandir la franquicia y el master franquiciado es el responsable del desarrollo de la marca en esa zona.

● **Corner:** es la franquicia que se sitúa dentro de otro comercio pero sin ocupar la totalidad del mismo. La franquicia tiene un espacio donde se vende según el modelo de negocio establecido.

● **Integrada:** compone todo el siste-

ma de distribución. El franquiciador es el fabricante y los establecimientos minoristas a los que distribuye son los franquiciados.

● **De producción:** es usada por las empresas industriales para agilizar la distribución y controlar la venta de sus productos. El fabricante es el franquiciador y los distribuidores son los franquiciados.

● **De servicios:** lo que se cede aquí es una fórmula de prestación de servicios que ya ha sido probada por el franquiciado.

● **Industrial:** franquiciador y franquiciado hacen el mismo trabajo: son industriales. Aquí se cede la patente, la tecnología y la comercialización de los productos y la marca. □



¿Qué sector es el mejor?

Como consideración general debes partir de la idea de que en la franquicia, el mejor sector será el que se adapte a tus expectativas y características personales. Ni los sectores en auge tienen por qué ser buenos para todos, ni tampoco tiene por qué ser malo adherirse a negocios que están iniciando su andadura. De forma más específica los mejores sectores son los que han entrado en una fase de crecimiento gracias al aumento de las necesidades de servicios a empresas, como contabilidad, gestión de correo y envíos, servicios de personal, publicidad y servicios de mantenimiento, y a personas mayores -servicios del hogar y ayuda temporal, limpieza y reparaciones.

Otros sectores que cabría destacar son los servicios de estética y salones de belleza, centros médicos, ordenadores y textil.

Como consejo a tener en cuenta: recuerda que un crecimiento muy rápido no es sinónimo de éxito en la franquicia y si una trayectoria larga y un crecimiento sólido. □

Recuerda que, aunque sea una franquicia, un negocio propio requiere mucho trabajo y esfuerzo y los beneficios económicos no llegan hasta que está asentado



Inversión

La inversión que tendrás que realizar es muy variable en función del sector y la cadena por la que te decidas. En España la inversión inicial media ronda entre los 72.121 euros (12 millones de pesetas) y los 90.151 (15 millones de pesetas). Algunas entidades financieras tienen departamentos específicos de franquicia y conceden créditos con condiciones especiales. Por ello, no es necesario contar con la cantidad al completo pero lo normal es que te exijan un porcentaje de recursos propios, de entre el 40 y el 50%. □



Próxima cita: Barcelona Negocios & Franquicias

Una de las citas más importantes del panorama nacional relacionada con el mundo de las franquicias tendrá lugar del 16 al 18 de marzo en el Recinto Ferial Montjuïc. Se trata de la 2ª edición de Barcelona Negocios & Franquicias (BNF) organizada por la Fira de Barcelona con el patrocinio de Banc Sabadell, Bassat, Mango, MRW, MST, Parxet y Tormo Asociados.

Este acontecimiento está enfocado tanto a profesionales como al público en general, tiene carácter internacio-



nal y en ella participarán unas 200 marcas, lo que supone un notable incremento con respecto a la edición del pasado año.

Lo más atractivo de este salón, tanto para franquiciadores como para franquiciados es que se ofrece un servicio integral, es decir, que se puede encontrar todo lo necesario para llevar a cabo un negocio: desde asesoramiento a fuentes de financiación por lo que se convierte en una excelente oportunidad para las personas realmente interesadas en establecer contactos. En BNF se celebrarán además conferencias magistrales, jornadas técnicas y pasarela de moda.

BNF colabora con organismos oficiales tales como el ICEX, COPCA, etc., en la organización de misiones inversas de compradores internacionales de las que ya hay previstas dos: una proveniente de China y otra de Bolivia. □

Más información: www.salonbnf.com
Teléfono: 902 223 226

Ranking de las 10 que más crecen

NÚMERO	CADENA	SECTOR
1	Paellador	Hostelería
2	Día - Preko	Alimentación
3	Pressto	Tintorería
4	Housse Coffee	Vending
5	Spar	Alimentación
6	Opening English	Enseñanza
7	McDonald's	Hostelería
8	100 y Compañía	Tienda precio único
9	Pans & Company	Hostelería
10	Telepizza	Hostelería



Dónde encontrar información sobre franquicias

Existen en el mercado publicaciones especializadas en franquicias. Pero además puedes consultar los diversos Anuarios de Franquicias. En Internet se pueden visitar páginas como:

- www.franquicias.org
- www.tormo.com
- www.franchipolis.com
- www.franquicias.net
- www.franquicias.com
- www.franquiciasymarcas.com
- www.buscafranquicias.com
- www.franquiciasasesoria.com.mx □

La experiencia:

Jamaica Coffee Shop

Sonia del Cerro es subdirectora de franquicias de Jamaica Coffee Shop, una cadena que en pocos años se ha situado séptima en el ranking mundial en su sector



» La trayectoria de la empresa ha sido espectacular y en pocos años se han colocado como líderes del mercado español dentro del sector de cafeterías especializadas. Supongo que el sistema de franquicias habrá ayudado mucho a alcanzar este puesto.

Sonia del Cerro: Efectivamente. Una vez pasados los primeros años y habiéndose comprobado la excelente rentabilidad del concepto Jamaica Coffee Shop, y al ser ya un negocio de éxito consolidado, se tomó la decisión de franquiciar. La gran acogida se debe a lo hondo que ha calado el concepto de cafetería especializada en los gustos y preferencias de los consumidores españoles, y porque además se trata de un negocio con márgenes elevados. Aún así, el gran éxito del crecimiento de Jamaica Coffee Shop como franquicia se debe principalmente al equipo humano, compuesto por experimentados profesionales del sector de la hostelería, con una gran dedicación al negocio.

» ¿Cuántos establecimientos tienen entre propios y franquiciados?

S.C.: Contamos con 140 locales operativos en territorio nacional. Llegamos también a Portugal y Andorra, donde en la actualidad contamos con 20 locales.

» Jamaica Coffee Shop se constituyó en 1993 y al año siguiente se franquició. ¿Esta idea estaba ya en la concepción primaria de la empresa?.

S.C.: Desde nuestros comienzos nos planteamos la franquicia como la mejor vía de desarrollo. Desde la creación de

nuestro primer centro piloto fuimos estudiando y analizando el mercado con detenimiento, y con esta apuesta a largo plazo nació Jamaica Coffee Shop como franquicia.

» ¿Cómo es el perfil de sus franquiciados?

S.C.: Por nuestro tipo de franquicia podría ser una persona responsable, emprendedora, con formación profesional y comercial suficiente, con una edad superior a los 30 años, le guste el trato con el público y cuente con una disponibilidad económica suficiente. En cuanto a la experiencia en el sector, Jamaica Coffee Shop proporciona al encargado del establecimiento la formación necesaria para que el franquiciado no tenga que tener presencia continuada en el local. Es decir, no exige que el franquiciado esté directamente a cargo del negocio, ya que cuenta continuamente con la supervisión por parte de la cadena

» Parece que dan mucha importancia a la formación y al uso de las nuevas tecnologías. ¿Podría hablarme un poco de estos dos aspectos?

S.C.: Desde nuestros comienzos hemos tenido muy clara la importancia de la formación, es más, creo que uno de los esfuerzos más importantes de la central está destinado a ello, tanto para el franquiciado como para el futuro responsable del local. Esta formación está plasmada en una agenda, la cual se desarrolla en función de las necesidades y disponibilidad de tiempo de cada franquiciado. Tiene lugar en un establecimiento escuela, donde se imparten clases teóricas, prácticas, técnicas de motivación, ventas y atención al cliente entre otras muchas. Estos "talleres escuela" constituyen una garantía de primer orden para el franquiciado, ya que su otra finalidad es la de "laboratorio" donde se somete a prueba toda innovación, ofreciendo al franquiciado la prueba de la rentabilidad

y de la eficacia de los métodos originales de la fórmula.

» ¿Es necesaria una inversión muy importante para adherirse a esta cadena, en relación con otras franquicias del mismo sector?

S.C.: La inversión total que se precisa para poner en marcha una franquicia Jamaica Coffee Shop, para núcleos de población con al menos 50.000 habitantes, ronda los 180.300 euros. Se precisa un local con un mínimo de 90 m², ubicados en una calle con un alto tráfico peatonal o bien en un centro comercial. El canon de entrada es de 18.030 euros e incluye asistencia y asesoramiento antes y después de la apertura.

Al comparar estos datos con otras franquicias del mismo sector, Jamaica Coffee Shop resulta algo más cara, pero a la hora de emprender un negocio, lo más importante no es la cantidad inicial, sino los beneficios a corto y largo plazo. Jamaica Coffee Shop es líder del mercado español dentro del sector de cafeterías especializadas, segundos a nivel europeo y la séptima del ranking mundial. Las razones del éxito obtenido a lo largo de estos años hay que buscarlas en nuestro crecimiento lento y continuo, pero con paso firme, rectificando errores y fijándonos en el buen hacer del día a día. El peligro de todo negocio es el crecimiento rápido y sin control, sin asentar bases firmes sobre las que apoyarse, cuyo final irremediable es morir de éxito.

» ¿Qué expectativas de crecimiento tienen para este año y el próximo?

S.C.: Prevemos cerrar el 2002 con 175 establecimientos aunque pudiera ser alguno más. □

Información de franquicias:

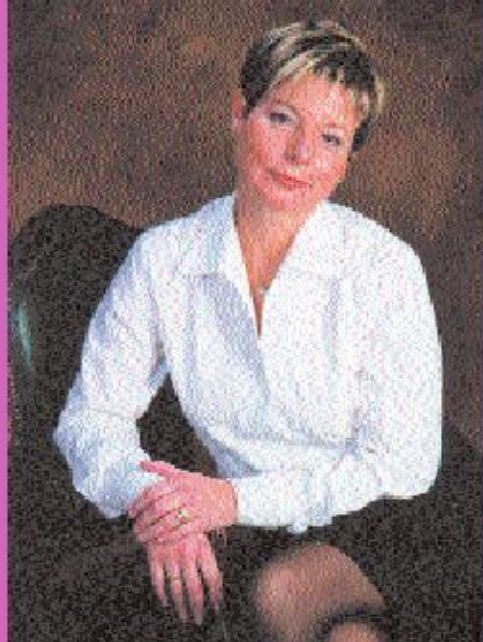
91-310 47 61

E-mail: ybjamaica@hotmail.com

C/ Monte Esquinza, 28. 28010 -Madrid

Anna Mercadé

presidenta de la
Fundación Internacional
de la Mujer
Emprendedora (FIDEM)



Paradigma de la mujer emprendedora, fundo FIDEM hace cinco años. En esta entrevista afirma que la franquicia puede ser una buena solución para mujeres que quieran poner una empresa pero que no tengan una idea muy clara de negocio.

Por Belén Góngora

Es una mujer que irradia energía. Activa, directa, entusiasta y con carácter, Anna Mercadé ha conseguido hacerse un hueco en el cerrado círculo de poder empresarial, vetado a las mujeres en la mayoría de los casos. Su empresa, la presidencia de la Fundación, la participación y organización de congresos y conferencias, sus libros, y el resto de sus actividades se unen ahora a la vicepresidencia del Comité organizador de Barcelona Negocios & Franquicias, salón que celebra este año su segunda edición con una excelentes perspectivas.

me ¿Es la franquicia una fórmula empresarial tan buena como parece?

Anna Mercadé: La franquicia es una fórmula empresarial buena, siempre en función del tipo de franquicia y sobre todo del asesoramiento que se tenga.

me ¿A qué retos debe enfrentarse el sector de la franquicia a corto y medio plazo?

A.M.: El sector de la franquicia debe ser un sector dinámico y competitivo. El futuro es prometedor siempre y cuando se sepa adaptar a la competencia creciente que llega.

me ¿Cuáles son los sectores más prometedores en la actualidad? ¿O quizá sería mejor referirse a cadenas concretas de franquicias?

A.M.: En la actualidad, indiscutiblemente el sector servicios es el más prometedor. La moda, la restauración, la hostelería, los servicios a las empresas, el sector inmobiliario, etc., están en auge.

me ¿Es la franquicia una fórmula por la que se interesan mucho las mujeres emprendedoras?

A.M.: La franquicia es una fórmula fácil cuando no se tiene una idea clara, concreta e innovadora de negocio. Las mujeres muchas veces quieren crear un negocio, pero no saben cuál, ni qué. Además, por tradición, tienen una formación "tradicional", valga la redundancia, en oficios, profesiones o carreras que luego es difícil concretar en un negocio innovador o competitivo. Por ello, una franquicia puede ser una buena solución.

me ¿Cuáles son las regiones en España donde la implantación de la franquicia es mayor? ¿Qué tal está la situación en la Comunidad andaluza?

A.M.: Las autonomías más avanzadas en la implantación de franquicias son Cataluña, Valencia, Galicia y Madrid. Andalucía es una comunidad que está despertando en este sentido.

me ¿En qué situación se encuentra la franquicia en España, con respecto a otros países como EE.UU., Reino Unido, Francia o Alemania? ¿Se trata de un sector que podría considerarse maduro?

A.M.: Evidentemente EE.UU. es el país más puntero y avanzado en franquicias. Es más, allí todo es franquiciable. En las escuelas de negocios nos enseñan que cualquier servicio o negocio debe pensarse en términos de cadena franquiciadora para tener éxito.

me Como presidenta de FIDEM, ¿qué aconsejaría a una mujer que está pensando en adherirse a una cadena de franquicias? ¿En qué debe fijarse?

A.M.: Antes que nada debe informarse y asesorarse muy bien por personas especializadas en el tema. Comparar diferentes franquicias (precios, condiciones, requisitos, etc.). Permitirse un cierto tiempo de conocimiento propio del mercado "in situ". Incluso si puede trabajar en alguna franquicia, mejor. Conocer sus puntos débiles y sus puntos fuertes. Y por último, decidirse

“En las escuelas de negocios te enseñan que cualquier servicio o negocio debe pensarse en términos de cadena franquiciadora para tener éxito”



cuando la experiencia le haya dado suficientes datos para no salir desengañada.

Debe fijarse en los precios, condiciones, independencia, garantías, la marca, el lugar donde piensa abrirlo y por supuesto, el estudio de mercado concreto del lugar donde vaya a ser implantado.

me Usted es vicepresidenta del comité organizador de Barcelona Negocios & Franquicias, una de las citas más importantes en el panorama nacional en el sector de las franquicias. ¿Cómo se plantea esta segunda edición?

A.M.: Este año BNF se plantea

como un año de avance incuestionable. Por la buena experiencia y el éxito conseguido el año pasado, este año 2002 pasamos de 4.000 m² a 5.000 m².

me ¿Qué novedades están previstas con respecto a la edición anterior?

A.M.: Este año vamos a ampliar significativamente el sector de la moda, con amplia representación de la moda española, en particular la gallega (Adolfo Domínguez, etc.) y moda internacional. Como novedad se celebrará una pasarela profesional de moda. Habrá forums interesantes como el año anterior con ponencias y debates sobre el mundo de la franquicia.

me ¿Cuales son las previsiones de visitantes, negocios y expositores?

A.M.: Pensamos duplicar el número de visitantes, tanto por parte de los expositores e interesados como de gente joven, estudiantes y mujeres con deseos de crear una negocio o una franquicia.

me Cada vez son más las mujeres que deciden embarcarse en un proyecto empresarial. ¿Qué característica considera imprescindible para ser una buena empresaria?

A.M.: Para ser una buena empresaria, tal y como explico en mi libro *“La mujer emprendedora. Claves para crear y dirigir empresas excelentes”* es necesario en primer lugar tener una buena idea de negocio, que sea rentable, innovador y competitivo. Después hay que estudiar el mercado, la competencia, analizar la localización de la empresa y tener suficientes recursos financieros y humanos. Y el último y el más importante, ser emprendedora, trabajadora, constante, eficaz, entusiasta y muy optimista.

me ¿Cuáles destacarías como las asignaturas pendientes de las empresarias españolas?

A.M.: Hay varias asignaturas pendientes. Una de ellas es ser más innovadoras y salir de los negocios “tradicionales” de sectores obsoletos como comercio, belleza, peluquerías, etc. Además deben pensar más en mercado global: Europa es un mercado de 600 millones de perso-

Una profesional de raza

Anna Mercadé nació en Barcelona y ha realizado estudios de Filosofía y Letras, Psicología y Estudios Empresariales. Además controla la formación a todos los niveles: formadora de formadores, formación profesional, formación de empresarias y orientadora profesional.



Además de gestionar su propia empresa, presidir FIDEM y ocupar la vicepresidencia de BNF, en la actualidad es, entre otras cosas, miembro del Pleno de la Cámara de Comercio de Barcelona, miembro de la comisión Directiva de la Patronal PIMEC-SEFES, y desde 1992 organizadora de distintos congresos y conferencias como el Congreso Internacional de Mujeres Empresarias (2000) o el Seminario de Mujeres Directivas (2001).

nas y exportar es un objetivo importante. Las mujeres deben saber hacer redes de cooperación y colaboración entre las empresarias para entrar en los círculos de negocios, los círculos de poder económico y empresarial. Y otras dos asignaturas pendientes muy importantes son aprender a sacar tiempo para reciclarse y adaptar nuestras empresas a las nuevas tecnologías. □

Café Bar da Vinci



Invitación
a copa
presentar en puerta



C/ Amador
de los Ríos, 20-22
Sevilla 41003

Reservado el derecho de anulación

opinión



M^o Ángeles Tejada,
Consejera delegada de SELECT. RRHH

Internet y las mujeres

Por fin una noticia que ojalá esté marcando una tendencia: según un estudio realizado por las agencias americanas Media Matrix y Jupiter Communications el 50,4 % de los usuarios de la red son mujeres.

Bueno, no son más que cuatro décimas pero se está apuntando una esperanza de cambio que esperemos no decaiga. Pero hay un dato aún más interesante: las que mayormente utilizan internet son mayores de 55 años y las chicas de 12 a 17. Esto huele a fenomenal porque quizás por primera vez podemos ser dueñas de nuestro propio futuro.

Siempre es mejor ir a remolque de la tecnología que de nuestra propia historia y si el reconocimiento a la oportunidad viene por esta vía pues mejor que otra cualquiera. Esta información, que supongo estará constreñida al próspero mundo americano, no deja de marcar un camino para los demás.

Siempre se ha dicho que la información está muy cerca del poder aunque por desgracia la posesión del poder no equivale a dar más información a los que estamos por debajo. Supongo que si vamos ganando el espacio que nos pertenece en el mundo económico y nos estimulamos para compartir más información seremos capaces de administrarla mucho mejor que los actuales políticos.

Habida cuenta que, a pesar de que la igualdad de derechos en occidente hace casi un siglo que se promulgó, actualmente en la propia U.E. muchos empresarios siguen con la "sordina" apagada y descontando una cuarta parte del salario a las mujeres por el mismo trabajo que su colega masculino.

De lo que no cabe la menor duda es que internet se está anticipando y a la vez marcando unos nuevos hábitos en la forma de leer, comprar y conocer incrustándose en nuestras vidas domésticas, sociales y laborales contribuyendo a transformarnos en una nueva raza asexuada, sin ningún recelo discriminatorio y que nos identifica simplemente a todos por igual con una palabra mágica llamándonos internautas.

Afortunadamente esta pantallita fantástica del PC, a la que nos asomamos cada vez más a menudo para informarnos y compartir esta información, es mucho menos exigente que el ser humano pues al exigir identificación, a menudo basta un código personal y con frecuencia ni siquiera eso.

Desde nuestro punto de vista de mujeres asomadas al mundo de los negocios, debemos valorar esta tendencia de forma extraordinaria ya que hemos entrado por fin en el siglo de la información y se está produciendo un cambio de valores en nuestra sociedad empresarial, obviamente ligada a los recursos humanos, que tiene como punto de referencia el resultado final, o sea la eficiencia, por encima de las características físicas referidas a edad, talla, raza o sexo del trabajador.

Efectivamente, en un universo de economía global, se va a priorizar lo que cada uno/una es capaz de aportar como valor añadido en toda la cadena de producción de bienes y servicios de forma que pueda ser consumido después por el mercado que formamos las mismas personas que producimos y, si como parece, internet es el medio que nos permita acercarnos más unos a otros y hacerlo mejor, bienvenido sea. □



¿Sus necesidades?



Gestión de
Comunicación Integral

Creatividad y Diseño

Servicios de Composición
e impresión

Audiovisuales

Producción de Revistas,
Boletines, Memorias...

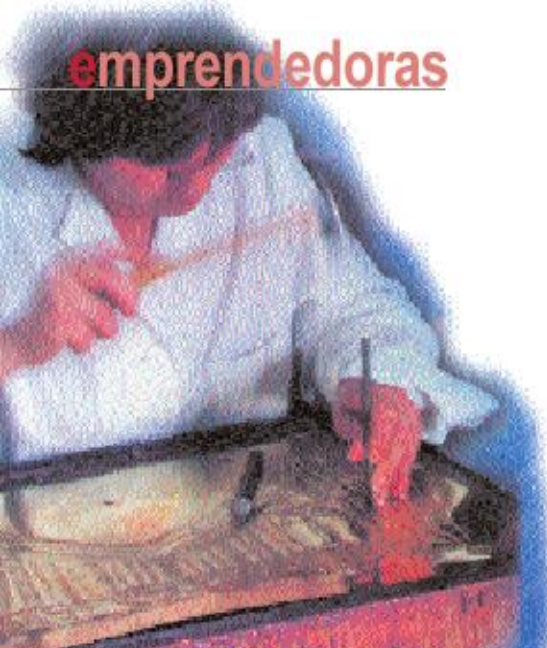
Organización de Eventos

Publicidad

Nuestros Servicios

siGraf

Tel.: 954 98 84 38



La orfebrería es una actividad artesanal de amplia tradición en Andalucía. Esta emprendedora ha sabido aprovechar esta parte de nuestra cultura adaptándola a los nuevos tiempos para crear su negocio

Desarrolla lo que podría considerarse un nuevo concepto de orfebrería. Algo que ella define como "una orfebrería más cercana en algunos aspectos a lo que podríamos llamar joyería. Es orfebrería pero aplicada a objetos como coronas de novia, broches, brazaletes, un concepto bastante novedoso con respecto a lo que se venía realizando tradicionalmente".

Blanca Franco es una emprendedora que abrió su negocio en noviembre de 2000. Su andadura como empresaria comenzó con las clases que recibió en la Escuela de Artes y Oficios que la encauzaron hacia la especialización que hoy es su profesión. Blanca explica que "este arte me llamó la atención por lo que es el trabajo del metal y los resultados finales que se obtienen, así que desde ese momento ya fui realizando algunas obras".

Pero la idea de crear su propia empresa explotando una actividad que hasta ahora para ella había sido una afición apasionante no nació hasta que asistió a los cursos del Centro Vivem (Vivero de Empresas organizado por el Instituto Andaluz de la Mujer). "Allí realmente se me abrieron los ojos y me di cuenta de

Un nuevo concepto de orfebrería

que le podía sacar partido a los conocimientos que tenía creando una empresa dedicada a la orfebrería".

Después de estudiar los pros y los contras, y de sumar a esto que Blanca se encontraba en una situación de desempleo, decidió dar el paso y convertirse en su propia jefa. Tal y como ella dice: "¿Hay algo mejor que ser tu propia jefa?. No tengo que rendirle cuentas a nadie. Es una experiencia muy positiva y muy recomendable que te ayuda a sentirte mejor contigo misma".

Pero los comienzos no son nada fáciles. Ella recuerda que "debes empezar a buscar un local, hay un millar de dificultades burocráticas, no tienes dinero, nadie te conoce".

UN MUNDO MUY CERRADO

Blanca considera que en su oficio, uno de los aspectos más importantes es darse a conocer y esta es una de las principales trabas con las que se ha encontrado. "En un mundo como este, que vive de familias que tradicionalmente se han dedicado a la orfebrería, es lógico que el público prefiera estos talleres ya consagrados". Franco añade a esta dificultad el problema de los impuestos que, según aclara, para los artesanos son muy altos. "Son los mismos que para cualquier otra empresa que tenga un mercado mayor que el mío". Y por supuesto están los problemas de conciliación de la vida familiar y laboral, aunque en este caso, Blanca asegura que ha recibido una gran colaboración de su marido e hijos.

Pero el camino de Blanca Franco fue poco a poco allanándose. "Con ganas, ilusión y trabajo se puede salir adelante. Al principio tienes tantos problemas que no te puedes dedicar a lo principal, que es trabajar, no te lo imaginabas así. Después las cosas se van resolviendo y empiezas a hacer exposiciones y te vas dando a conocer, vas creciendo como empresa y recibes más encargos". Sus primeras exposiciones fueron en el Ayuntamiento de su pueblo y en algunas asociaciones. Luego ha llegado a exponer en lugares de la importancia del Palacio de Congresos de Sevilla o la Diputación Provincial.

Blanca trabaja por encargo y la gama

puede ser tan variada como el cliente imagine. Desde un broche o una corona de boda hasta una Biblia, aunque confiesa que ella prefiere hacer los primeros porque lo considera más un trabajo propio. "En una Biblia por ejemplo, necesito el propio libro y encuademadores pero en un broche soy yo la única que participa en el proceso".

Ahora esta orfebre tiene previsto ampliar y mejorar el local de trabajo, ya que está pensando en la posibilidad de formar a otras mujeres para que conozcan lo atrayente que es este arte y donde tradicionalmente no ha habido mucha representación femenina. "La artesanía es un bien que debe ser cuidado para que no desaparezca y no se debe pensar en ella como en un arte muerto o simplemente como parte de nuestro folclore, sino como algo que puede evolucionar hacia nuevas formas y que debe ser también importante en este siglo". □



FICHA TÉCNICA

Nombre: Diseño de Orfebrería

Nº de empleos: 1

Dirección: C/ Marbella, 5. Bajo C San Juan de Aznalfarache (Sevilla)

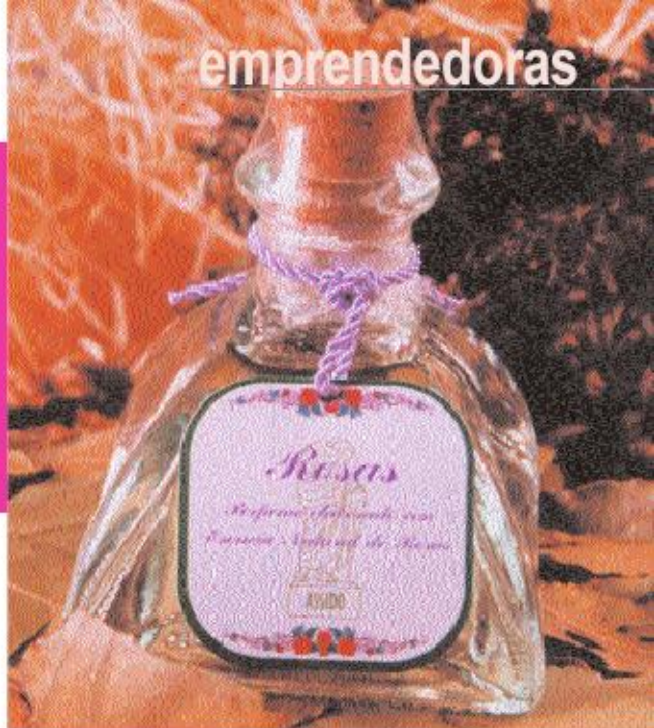
Teléfono: 954 762 645

E-mail:

blancafranco@hispavista.com

Aromas muy naturales

Esta emprendedora es una apasionada del trabajo manual, tradición que le viene de familia. Fabrica jabones y perfumes artesanales, una actividad de la que ha hecho su profesión



Perfumes Assido fue creada hace dos años y tres meses por Inés Román, una emprendedora que, mezclando un poco afición y trabajo ha conseguido hacerse un hueco en el sector de los productos naturales de belleza, copando una porción del mercado que estaba sin explotar en su localidad.

La fabricación de jabones le llegó por tradición familiar y explica que "ya mi abuelo y mi bisabuelo hacían jabones pero yo he ampliado mi formación con

un curso organizado por la Unión Europea y la Mancomunidad de esta zona, además de pagarme químicos que me formaran".

Su empresa nació a raíz precisamente de este curso, dirigido a mayores de 40 años, y del que nació una cooperativa formada por cinco personas, entre ellas Inés. "La cooperativa finalmente se disolvió y yo me hice autónoma con mi propia empresa".

En Assido se fabrican productos naturales con aceites esenciales de una forma totalmente artesanal. Inés explica orgullosa que no tiene ni una máquina. "Los geles de baño y los jabones los hago en cubetas y removiendo con una paleta" Los perfumes también los hace ella, aunque incluye una matización, "el perfume de azahar lo hace mi hijo".

El proceso después de elaborarlos es muy simple: coloca los productos en un tarro de vidrio reciclado con tapón de corcho. "Con ello trato de mantener una imagen de coherencia con la filosofía de mis productos. También tengo otra gama de productos con un bote que podría denominarse como más convencional en perfumería y aunque a mí personalmente me gusta más el otro, hay un sector de mi clientela a la que les gusta mucho ese bote".

MERCADO ANDALUSÍ

La empresa de Inés Román es una de las que pertenece al Mercado Andalusi, una iniciativa de la Diputación de Cádiz para dar a conocer a los artesanos de la provincia. La Casa Provincial se puso en contacto con los distintos Ayuntamientos para que elaboraran una lista de los artesanos que estaban dados de alta como tales. "Los del Mercado buscaban pro-

ductos que fueran novedosos, vinieron a mi tienda y vieron que cumplía todos los requisitos. A raíz de esta iniciativa he captado muchos clientes que compraron mis productos en las salidas que realizamos y ahora me los siguen pidiendo. Es una publicidad por la que nosotros no tenemos que pagar nada". El Mercado Andalusi realiza expediciones comerciales a los pueblos de la provincia, generalmente en días en los que vaya a haber mucho público. "Llegamos con carros estilo árabe y todos los artesanos vamos vestidos de moros y moras", explica Inés.

Con respecto a la trayectoria de la empresa, la promotora está muy satisfecha. Confiesa que este año no se puede quejar, pero ya tiene prevista ampliaciones en la fábrica y contratar algún trabajador más. En lo referente a los productos, aún no tiene pensado la ampliación de la gama ya que "me va bien por ahora con los que tengo y se necesita mucha inversión para ello". □

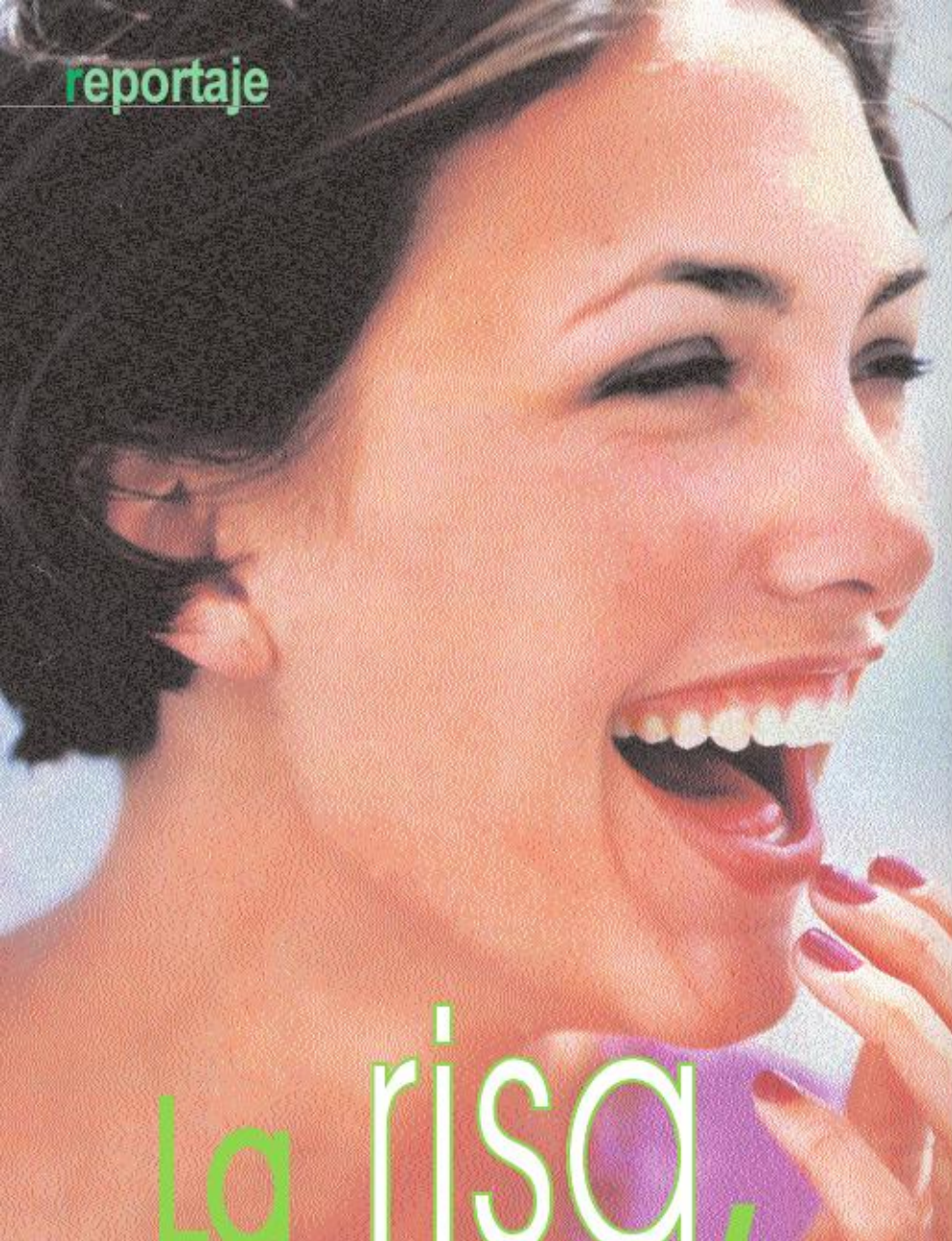
Los productos

- **Jabones naturales:** su producto estrella. Tiene dos variedades:
 - ♦ **Antiséptico:** apropiado para las pieles grasas y con espinillas.
 - ♦ **Nutritivo:** con aceite de oliva y miel, indicado para pieles secas.
- **Perfumes:** elabora ocho variedades
 - ♦ **Tarro de vidrio reciclado:** rosa, jazmín, azahar, romero, lavanda y limón.
 - ♦ **Tarro normal:** un perfume de hombre y otro de mujer.
- **Geles de baño:** tienen propiedades hidratantes que les otorga con el aceite de oliva y almendras. Los aromas, con esencias naturales, son los mismos que los de los perfumes.
- **Sales de baño:** proceden directamente de las Salinas de San Fernando. Totalmente naturales y sin tratar. Sólo les añade el aroma de alguna esencia y un poco de color para hacerlas más agradable la vista.



FICHA TÉCNICA

Nombre: Perfumes Assido
Actividad: Fabricación artesanal de perfumes y jabones
Nº empleos: 2
Dirección: C/ Palmar, 11
 11170 Medina Sidonia (Cádiz)
Teléfono: 956 411 613
Página web: www.intercadiz.com



La risa una medicina natural

Todos sabemos que reírse es bueno, sobre todo después de lo bien que te sientes tras un ataque de risa. Pero lo que no todo el mundo conoce es que la risa es terapéutica y puede ayudarnos a superar situaciones difíciles

Cuando reímos, un estímulo eléctrico moviliza los músculos de la cara, y a su vez, los nervios envían un impulso al sistema límbico, situado en el cerebro, donde lo recibe la hipófisis, un órgano que produce hormonas que, entre otras cosas, influyen en el crecimiento y en el desarrollo sexual. En este caso, la hipófisis liberará endorfinas que comenzarán a circular a través de nuestro cuerpo, provocando una sensación de bienestar ya que estas hormonas actúan como potentes analgésicos. Todo esto que parece una operación muy complicada se realiza en un instante y cuanto más reímos mayores son los beneficios. Está demostrado que tener un talante positivo y disfrutar de buen humor predispone para enfrentarse a los retos y problemas de la vida de una forma menos traumática porque nos ayuda a cambiar el 'chip', a ser más positivos y a liberarnos de las presiones.

¿DE QUÉ SE RÍEN LAS MUJERES?

Parece que un punto que tenemos en común es precisamente ese, el reírnos de las cosas que nos pasan a todas, de las coincidencias que encontramos en todos los miembros de nuestro género. Nos hace gracia saber que los pequeños problemas diarios, con los hijos, los maridos, los jefes, aunque con matices, son comunes a todas, al igual que los objetos de nuestras crisis.

Podría decirse que el humor de las mujeres es distinto al de los hombres. Nos reímos más con alguien que de alguien, al contrario que los hombres que suelen centrar el motivo de su risa en una persona en concreto a la que señalan como objeto de su burla. De ahí esa frase tan manida que se suele escuchar cuando una mujer no se ríe de un chiste que, por lo general, ha sido contado por un hombre que se encuentra entre un grupo de más hombres: 'es que no lo ha entendido'. Nada más lejos de la realidad. La situación es más simple, sencillamente no nos hace gracia.

LA RISOTERAPIA

Las risoterapia es una técnica con la que se enseña a cada persona a provocar la risa. Entre los contenidos de estos cursos se incluyen ejercicios de respiración, ejercicios

de grupo y otros destinados a provocar la risa. Esta técnica está indicada en todas las personas pero es especialmente beneficiosa en personas que están atravesando una situación difícil como por ejemplo una depresión, una enfermedad crónica o periodos prolongados de dolor. En países como EE.UU., Francia o Alemania se aplica en los hospitales para mejorar el estado general de los enfermos.

¿Y TÚ CÓMO TE RÍES?

Cada persona tiene una forma particular de reírse y en función de cómo lo hagamos estaremos beneficiando una parte de nuestro organismo.



♦ Predominancia de la 'a'.

Las personas que se ríen utilizando en sus carcajadas la vocal 'a' como sonido predominante liberan energía hacia la zona del abdomen y los riñones. También tendrá influencia sobre la energía sexual.

♦ Predominancia de la 'e'.

Si te ríes utilizando de forma predominante el sonido de la vocal 'e' notarás los beneficios en las digestiones ya que las facilita al producir una vibración en la zona del hígado y la vesícula.

♦ Predominancia de la 'i'.

La vocal 'i' es especialmente beneficiosa porque estimula el tiroides y el sistema nervioso, el corazón y el intestino delgado. Al liberar energía hacia el corazón se activa la circulación.

♦ Predominancia de la 'o'.

La 'o' divide la energía entre la zona del estómago el páncreas y el bazo y la cabeza donde incide en la hipófisis, la



pituitaria y el hipotálamo entre otros.

♦ Predominancia de la 'u'.

No es muy común reírse con esta vocal pero las personas que lo hagan encontrarán beneficios psicológicos ya que ayuda a romper con bloqueos emocionales, además de ejercitar la zona pulmonar y el intestino grueso. □

Beneficios de la risa

Seguro que has observado lo bien que te sientes después de un ataque de risa. Eso se debe sobre todo, a las endorfinas que liberamos al reírnos. Lo que no todo el mundo conoce son los otros beneficios que la risa tiene sobre nuestro organismo. Las carcajadas son muy terapéuticas y se ha constatado que las personas más pesimistas, que ríen menos, tienen por lo general, la presión sanguínea más alta. Recuerda que la risa artificial no produce todos estos efectos ya

que sólo consiste en activar algunos músculos faciales, pero sí se puede aprender a provocarse la risa y a reír bien.

Psicológicos

- ✓ Disminuye los niveles de angustia.
- ✓ Es ideal contra la tristeza y la depresión porque mejora el estado de ánimo.

Físicos

- ✓ Relaja el sistema muscular.
- ✓ Libera endorfinas.
- ✓ Incrementa la concentración de colágeno.

- ✓ Libera lipoproteínas en sangre y mejora la circulación.
- ✓ Potencia la respiración, con lo que se oxigenan los tejidos.
- ✓ Fortalece el sistema inmunitario ya que se incrementa en la sangre el nivel de linfocitos e inmunoglobulina.
- ✓ Ejercita más de 400 músculos.
- ✓ Acelera el pulso, libera cortisol y epinefrina que aumentan el ritmo cardiaco y la tensión.



Cien mujeres que han abierto camino a la igualdad

La Sala Loggia del Ayuntamiento de Sevilla acogió, entre los días 11 y 26 de enero, la exposición "100 mujeres del siglo XX que abrieron camino a la igualdad en el siglo XXI", organizada por la Consejería de Asuntos Sociales a través de su Delegación Provincial en Sevilla, la Asociación Familiar Polígono Sur "La Oliva" y la Dirección Provincial del Instituto Andaluz de la Mujer. Los cien nombres de mujeres luchadoras que mostró esta exposición, entre las que se pueden nombrar a Cristina Alberdi, Clara Campoamor, Gloria Fuertes o Rosa Montero, representan a muchas otras anónimas, recordaron cuánto debe la sociedad actual a todas aquellas que abrieron camino a la igualdad y a la dignidad.

Partiendo de hechos tan factibles como que hace cien años las mujeres no eran reconocidas como ciudadanas, que el analfabetismo femenino era el doble que el masculino o que las mujeres estaban excluidas totalmente de las profesiones más prestigiosas, quedando relegadas a los trabajos más duros, esta muestra ha querido poner de manifiesto todo lo que, gracias a estas mujeres y a muchas otras, se ha ido consiguiendo poco a poco durante el siglo XX y que hoy, ya metidos de lleno en el siglo XXI, es una realidad. □

El IAM y la Fundación Lara organizan un ciclo de "Literatura y mujeres"

Desde el pasado 21 de enero, la Fundación Lara y el Instituto Andaluz de la Mujer (IAM) celebran un ciclo sobre "Literatura y mujeres", que se prolongará hasta el próximo 4 de marzo. Según Teresa Jiménez, directora del IAM, lo que se pretende con estas jornadas es que las escritoras "sean vistas como profesionales y no como mujeres con afición o facilidad para escribir".

La encargada de abrir el ciclo el pasado 21 de enero en el Ateneo de Sevilla - lugar en el que se celebrarán estas jornadas todos los lunes- fue la escritora y poetisa gaditana Ana Rossetti, que disertó sobre varias de sus obras, así como del resto de las escritoras españolas. El pasado 28 de enero fue Fanny Rubio la encargada de hablar sobre su obra y sobre los retos de las novelistas españolas. Ya en este mes, Sara Molina hablará sobre el género teatral, mientras que el día 11 le tocará el turno al género periodístico escrito por mujeres, disertación que correrá a cargo de Inmaculada Navarrete, María

Soledad Galán y Carmen Carballo. Isabel Morant defenderá, por su parte, el día 18 de este mes, el hecho de que tiene que existir una historia de las mujeres, y ya el día 4 de marzo, con motivo de la clausura de las jornadas, la escritora Laura Freixas hablará sobre los retos de las mujeres escritoras en general.



Las jornadas también cuentan con un taller literario que tiene el objetivo principal de acercarse a diferentes autoras -Patricia Highsmith, Ana María Matute o Soledad Puértolas, entre otras- a través de sus obras.

Por otra parte, la Asociación de Mujeres de Villamanrique, con la colaboración del Área de la Mujer del Ayuntamiento de esta localidad sevillana, ha puesto en marcha el VII Certamen de Narrativa de Mujeres en el que podrán participar narraciones o cuentos escritos por mujeres, ya sean o no manriqueñas. El plazo de admisión de originales, que se deben presentar en la sede del Ayuntamiento de Villamanrique, finaliza el día 8 de este mes. □

La Junta tramita la modificación de la Ley de Consumidores y Usuarios

La mejora de la protección y defensa de los derechos de los consumidores y usuarios andaluces es el objetivo de la modificación que sufrirá la Ley de Consumidores y Usuarios de Andalucía, para la cual el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía ya ha comenzado los primeros trámites.

La reglamentación de las relaciones de consumo en el ámbito de las nuevas tecnologías o el establecimiento de un régimen autónomo andaluz de infracciones y sanciones son algunos de los aspectos en los que se centrará esta reforma. □

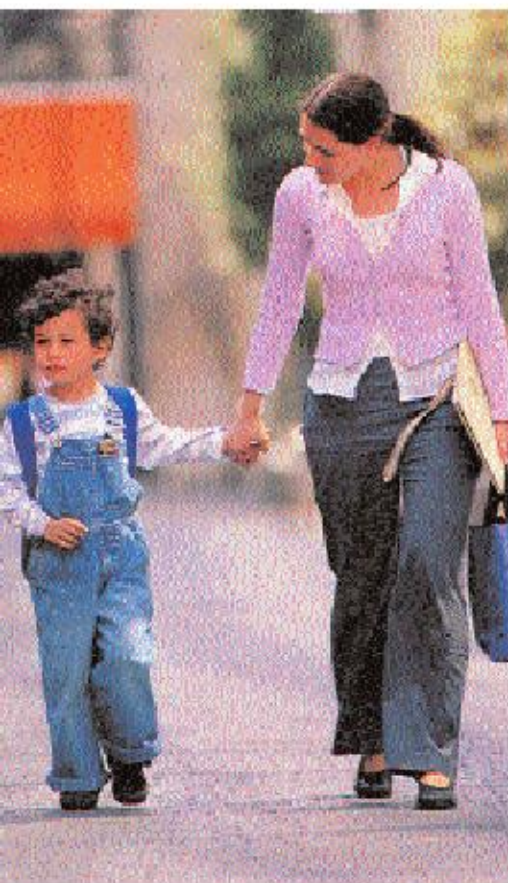
Inmaculada Fernández, nueva responsable del Área de la Mujer de COAG

Inmaculada Fernández Landauro es la nueva responsable del Área de la Mujer de COAG Nacional.



Fernández, que es agricultora y que anteriormente a este nombramiento era la representante de COAG en el COPA - COCEGA, tiene conocimientos sobre la situación de las agricultoras y ganaderas, así como de varios idiomas que la han facilitado su labor en el ámbito comunitario. □

Las andaluzas mejoran su situación social



El Instituto Andaluz de la Mujer ha publicado un estudio sobre el cambio que ha sufrido el perfil de la mujer andaluza en esta última década, del que se desprende que éstas han conseguido mejorar bastante su situación social, aunque todavía siguen existiendo dificultades para lograr la igualdad con los hombres.

De todos modos, el estudio, titulado "La situación social de las mujeres en Andalucía. 1990-2000", presenta a una mujer que aún arrastra las

consecuencias de los años de sometimiento, quedando patente este aspecto en el hecho de que el número de mujeres que sufren problemas psicológicos -depresiones, trastornos alimentarios o fobias, entre otros- sigue siendo mayor que el de los hombres con estas mismas dolencias.

Entre otros datos, el estudio destaca que las mujeres siguen dedicando más tiempo a las tareas domésticas -31 horas semanales de las mujeres frente a las 6 que dedican los hombres a estas actividades-, lo que supone para aquellas que trabajan fuera de casa, una media de unas once horas diarias de trabajo. De todos modos, ha aumentado el número de parejas que comparte decisiones, así como también es de destacar el aumento de la tasa de actividad, que pasó de un 29,2% en 1989 a un 36,9% en 2001.

Finalmente, un dato importante es el del apartado dedicado a los malos tratos, ya que la publicación del Instituto Andaluz de la Mujer refleja que el 42% de las mujeres andaluzas maltratadas están casadas, mientras que una de cada tres andaluzas afirma conocer algún caso de malos tratos, aunque el miedo a las represalias por parte de los maltratadores sigue siendo la causa de que el 81% de estas mujeres sigan en silencio.

Según Gaspar Zarrías, consejero de la Presidencia, que fue el encargado de la presentación del estudio, "la situación social de las mujeres en Andalucía ha mejorado en algunos campos de forma significativa", y afirmó que, desde el Gobierno andaluz se seguirá trabajando para que la situación social de éstas llegue a alcanzar en esta nueva década unos índices aún mejores. □

Créditos para las empresarias

La Caixa y la Fundación La Caixa han habilitado una línea de crédito por valor de 6.010.121 euros (mil millones de pesetas) para apoyar a las emprendedoras y empresarias en sus proyectos y facilitarles el acceso a la financiación en condiciones ventajosas.

Las condiciones para que se conceda el crédito son ser promotora de su negocio, haber iniciado la actividad como máximo un año antes de la solicitud, presentar la solicitud de concesión y presentar un Plan de Empresa de acuerdo con el modelo establecido que refleje la viabilidad del proyecto. El importe máximo de los créditos será de 12.020,24 euros (dos millones de pesetas), con un plazo de amortización de cinco años más seis meses de carencia optativos. Este programa de créditos a las empresarias y emprendedoras se puso en marcha en julio del año pasado con la cofinanciación del Fondo Social Europeo y la participación de la Dirección General de Política de la Pyme del Ministerio de Economía, el Instituto de la Mujer y la Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora.

Todas aquellas empresarias o emprendedoras que se decidan a solicitar uno de estos créditos debe saber que para ello no necesitan avales y que contarán con asistencia técnica individualizada por parte de las Cámaras de Comercio. Las interesadas pueden obtener información en:

Instituto de la Mujer: 913 477 892

Dirección General de la Pyme:
900 190 092

Fidem: 917 027 779 □



¿Prefiere el café solo...



o en la mejor compañía?

Las mujeres son más ambiciosas, responsables y flexibles que los hombres en el trabajo

La consultora Actual Recursos Humanos ha realizado un estudio sobre las cualidades directivas que posee cada sexo, utilizando la información del Test PAPI del año 2001, que se aplicó a una muestra de unos 500 profesionales de ambos sexos y de distintas categorías y sectores de actividad. Del estudio se desprende, entre otros datos, que las mujeres muestran una mayor sensibilidad a las presiones de su entorno social, lo que hace que éstas se comporten normalmente del modo esperado. En cuanto a los aspectos en los que



no hay diferencia entre hombres y mujeres, corresponderían fundamentalmente a los factores sociales del trabajo -sociabilidad, amabilidad y dinámica de trabajo-, así como a los papeles que ambos sexos desean desempeñar en sus respectivos trabajos.

Por su parte, las mujeres obtienen mayor puntuación en los aspectos relacionados con la responsabilidad profesional, suelen ser más abiertas a la hora de realizar cambios y muestran una mayor búsqueda de éxito profesional, mientras que los hombres, por su parte, muestran más interés en la búsqueda del control y el poder en su puesto de trabajo, así como un mayor interés por las cuestiones teóricas.

En definitiva, el Test PAPI muestra que las mujeres son más ambiciosas, responsables y flexibles en el puesto de trabajo, mientras que los hombres son más dominantes y teóricos. □

La proporción entre hombres y mujeres directivos no varió en 2001

Aunque el año 2000 fue el que presencié el "boom" de las mujeres ocupando cargos

directivos, durante este pasado 2001 la proporción entre hombres y mujeres que ocupan estos puestos no ha variado con respecto a la del año anterior.



Según un estudio de la consultora Delta Recursos Humanos, la proporción entre hombres y mujeres que ocupan cargos en las cúpulas de las empresas españolas fue de un 87% y de un 13% respectivamente durante el pasado 2001. El motivo de que en el año anterior, 2000, se produjese una mayor entrada de mujeres en puestos directivos es que muchos hombres que ocupaban cargos directivos en empresas tradicionales pasaron a ocuparlos en empresas dedicadas a

78 millones de euros para ayudar a las emprendedoras

Recientemente se ha firmado un acuerdo entre el Instituto Andaluz de la Mujer (IAM) y el Instituto de Fomento de Andalucía (IFA), gracias al cual las mujeres empresarias se beneficiarán de un plan que prevé una inversión de más de 78 millones de euros (13.000 millones de pesetas) en los próximos cuatro años y que contempla un paquete de medidas financieras para ayudar a todas aquellas mujeres emprendedoras que quieran hacer realidad su proyecto. Además, gracias a este plan -denominado "Mujer Empresaria"-, se crearán unos 2.300 puestos de trabajo. Entre las facilidades que aporta este nuevo plan está el que no hay un límite de edad para las solicitantes, cuando anteriormente el tope estaba en los 35 años, y que se podrán pedir subvenciones a fondo perdido de hasta el 46% del proyecto. El consejero de la Presidencia, Gaspar Zarrías, que acudió a la firma de este acuerdo, afirmó que las empresas creadas por mujeres tienen una mayor longevidad que las creadas por hombres y apuntó que el objetivo de este programa es que ningún proyecto viable que parta de una mujer "se venga abajo por la falta de información o formación". Las emprendedoras que deseen acogerse a este nuevo plan pueden acudir a los centros de información de la mujer, a las delegaciones del IAM o del IFA de cada provincia o a las oficinas de respuesta unificada de la Junta. □

las nuevas tecnologías, dejando así el camino abierto a muchas mujeres, según ha explicado un directivo de Delta Recursos Humanos. El estancamiento que vivieron las empresas del sector tecnológico en 2001 favoreció un retroceso en el trasvase de directivos de sectores tradicionales al de las nuevas tecnologías, lo que ha provocado que durante el año pasado se haya mantenido la misma proporción de directivos y directivas en las empresas.

De todos modos, toda esta movilidad entre empresas ha provocado que la mujer consiga una mayor estabilidad en los puestos que ha venido ocupando. □

Castilblanco, sede del XV Certamen de Artesanía de la Provincia de Sevilla

La localidad sevillana de Castilblanco de los Arroyos ha acogido, entre los días 31 de enero y 3 de febrero, el XV Certamen de Artesanía Provincial, en el que se han ofrecido una numerosa muestra de los artículos que los artesanos realizan en la provincia.

Según Manuel Ruiz Lucas, alcalde de Castilblanco, "este año se ha superado el número de participantes de la edición anterior", a la que acudieron más de 40.000. En esta muestra han participado más de cien artesanos de toda la provincia de Sevilla y además se han podido

degustar los productos de la comarca del Corredor de la Plata y conocer de cerca los artículos de fabricación manual con diferentes materiales y métodos como la pleita, la forja, la madera, el corcho o la tela. Por otra parte, y de forma paralela a este certamen

de artesanía, se ha celebrado la V edición de Productos del Corredor de la Plata, que goza de gran éxito y acogida desde hace cinco años y que muestra, entre otros distintivos de la comarca, su gastronomía, sus pueblos, sus alojamientos o sus centros de turismo rural. □

Más de la mitad de los funcionarios son mujeres

El Ministerio de Asuntos Sociales ha desvelado, a través del estudio "Las mujeres en cifras", que más de un 53% de los jueces, fiscales, procuradores y secretarios judiciales son mujeres, aunque éstas aún no tienen representación en el Tribunal Supremo, lo que la directora del Instituto de la Mujer, Pilar Dávila, ha señalado como una asignatura pendiente.

Asimismo, el porcentaje de mujeres ha aumentado en el ámbito de la política, lo que demuestran las 99 diputadas del año 2000 frente a las 77 de 1996, o las 63 senadoras actuales frente a las 37 de hace cinco años. De todos modos, el cambio más importante se ha producido en el sector laboral ya que, aunque las mujeres han logrado reducir en 36 minutos el tiempo dedicado a las tareas domésticas, su incorporación al trabajo es de un escaso 32%, a lo que se suma que sus salarios suelen ser un 25% más bajos que los de sus compañeros. Otro dato a señalar de los que aparecen en este estudio es el que afirma que ha aumentado el número de empresarias con trabajadores a su cargo, gracias a lo cual se ha creado empleo y riqueza. □



II Conferencias de Medios de Comunicación y Servicios Sociales

La Asociación de Integración y Ayuda al Discapacitado Sin Barreras celebró el pasado 19 de enero, en el Centro Cívico de la Diputación de Málaga, las II Conferencias Medios de Comunicación y Servicios Sociales, en las cuales se abordaron los problemas que plantean a los medios de comunicación las noticias referentes a las personas con discapacidad para difundirlas de una forma objetiva y rigurosa.

Los encargados de abrir estas jornadas fueron el director del Área de Bienestar Social del Ayuntamiento de Málaga, Manuel Jiménez, y el presidente de la Asociación Sin Barreras, José Vargas, quienes analizaron los proyectos que están llevando a cabo ambas entidades en materia de integración.

Entre otros, participaron en las conferencias el jefe de los servicios informativos de PTV Málaga, Alberto Scharwmann, la profesora de la Universidad Oberta de Catalunya, María Bella Palomo y la subdirectora de la revista andaluciasocial.com, Patricia Ortega.

Además, colaboraron en esta iniciativa el Área de Bienestar Social del Ayuntamiento de Málaga, el Colegio de Diplomados de Trabajo Social, la Diputación de Málaga y la Asociación Malagueña de Educadores de Disminuidos. □

Carmen Fraga, elegida secretaria general de Pesca Marítima

El Consejo de Ministros aprobó el pasado 11 de enero el nombramiento de Carmen Fraga Estévez como Secretaria General de Pesca Marítima del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. En 1985 comenzó a trabajar como funcionaria en el Parlamento Europeo, donde inició su especialización en los temas relacionados con la pesca. Después de pasar por varios cargos, en 1997 fue elegida presidenta de la Comisión de Pesca del Parlamento Europeo, cargo que desempeñó hasta julio de 1999. Actualmente también ocupaba el puesto de miembro titular de la Comisión de Pesca. □

Eticom celebró un Seminario sobre ayudas PROFIT

La Asociación de Empresarios de Tecnologías de la Información y Comunicaciones de Andalucía, Eticom, celebró el pasado 16 de enero el seminario "Las ayudas del Programa PROFIT dirigidas al desarrollo de nuevos productos y servicios TIC" con el objetivo de analizar las subvenciones establecidas en los Programas Nacionales de la Sociedad de la Información, promovidos por el Ministerio de Ciencia y Tecnología.

El Programa de Fomento de la Investigación Técnica (PROFIT) es un instrumento mediante el cual el Ministerio de Ciencia y Tecnología estimula la investigación y desarrollo tecnológico de las empresas, con ayudas a la financiación de proyectos y actuaciones que podrán concederse con arreglo a las diferentes modalidades -subvenciones, anticipos reembolsables y modo combinado de subvención y anticipo reembolsable-.

Las ayudas del PROFIT están especialmente indicadas para aquellas empresas que tengan entre sus objetivos más inmediatos el desarrollo de nuevos productos TIC. □





Etiquetas, la información necesaria



El día 15 de marzo se celebrará el Día Mundial de los Consumidores. Tras la locura consumista de las navidades y las esperas en las colas para reclamaciones y cambios, estamos más familiarizados con estas cuestiones. Seguramente todos nos hemos visto alguna vez en la situación de ir a devolver, a cambiar o a hacer una reclamación por algún producto y nos han preguntado: ¿tiene la etiqueta?. La etiqueta es parte fundamental en estos procesos, pero ¿qué información debe aparecer en ella?.

INFORMACIÓN GENERAL

La información que el fabricante tiene que incluir de forma obligatoria es en la que se especifica qué es ese producto y cuál es su calidad. Debe incluir, por tanto, el nombre genérico del producto (mantequilla, calcetines, rotulador, crema de whisky, etc.). En el caso de los alimentos en conserva puede aparecer también la categoría -calidad comercial, que puede ser segunda, primera o extra-, el calibre (como en el caso de los espárragos) o el origen.

LEER ENTRE LÍNEAS

Hay algunos trucos que te pueden ayudar a conocer la calidad de los alimentos tan sólo mirando la etiqueta. Por ejemplo, los fabricantes de alimentos elaborados están obligados no sólo a especificar los ingredientes del producto, sino a hacerlo de mayor a menor cantidad. Es decir, deberá

aparecer en primer lugar el ingrediente mayoritario de ese producto. Por tanto, si vas a comprar unos tallarines a los cuatro quesos y en la lista de ingredientes los quesos están al final, no esperes encontrar demasiado queso cuando los prepares.

Otra cosa que debes saber es distinguir entre la fecha de caducidad -dato que sólo aparecerá en los productos que tengan una vida muy limitada- y la fecha de consumo preferente, que aparecerá en el resto de los productos. En lo que se refiere a la información nutricional, los fabricantes sólo están obligados a incluirla en el caso de que una de las principales características del producto sea su especial composición, como por ejemplo mermelada sin azúcar o leche enriquecida con vitaminas.

Un detalle que te puede ayudar a valorar si un producto es realmente caro o barato será el peso neto (o en su caso volumen). Comprueba cuánto producto hay realmente si le quitas

Las etiquetas son una parte fundamental a la hora de realizar una compra porque nos ayudan a conocer mejor qué es lo que vamos a llevarnos a casa, su calidad, su composición, así como otras informaciones que pueden resultarnos de gran utilidad

el peso de líquidos o envase y calcula a cuánto te sale el kilo, por ejemplo. Así podrás ver si el tarro de aceitunas que tienes en la mano merece la pena o si hay cuatro olivas nadando en un mar de líquido.

EL CASO DE LA CARNE Y DERIVADOS

Pero, ¿qué puedes hacer en el caso de los alimentos que no traen envase?. Entonces debes atender al punto de venta. Debes fijarte en si está detallada la información sobre el origen del producto, la calidad, la variedad, etc., sobre todo en el caso de las carnes y pescados.

La Unión Europea ha aprobado recientemente una nueva directiva, que entrará en vigor en enero de 2003 y que persigue mejorar la definición de lo que es carne, distinguiéndola de otros productos de origen animal como la grasa o los tendones. El nuevo etiquetado se aplicará a embutidos, conservas



y platos precocinados y sólo podrán utilizar en sus etiquetas el término "carne" cuando:

- Siendo carne de mamífero que no sea cerdo o conejo: contenga menos del 25% de grasa o tendones.
- Siendo carne de cerdo: tenga menos del 30% de grasa o 25% de tendones.
- Siendo carne de conejo: tenga menos del 25% de grasa y 10% de tendones.

JUGUETES, UN CASO ESPECIAL

El caso de las etiquetas de los juguetes es especialmente importante debido a que el uso inadecuado de un juguete puede provocar un accidente que en casos extremos pueden llegar a ser muy graves. Todos recordamos aún el caso del alumno de un colegio que, hace pocos meses, se atragantó con un pequeño silbato que incluía el juguete que manipulaba y se asfixió sin que nadie pudiera hacer nada por impedirlo.

Si bien es cierto que la legislación cada vez es más estricta en el tema del etiquetado de los juguetes y su seguridad, como consumidores debemos tener en cuenta algunos factores. ¿Qué deben incluir?:

- ✓ En primer lugar la denominación del producto, las piezas que contiene y todos los datos del fabricante.
- ✓ La edad apropiada para que los niños puedan jugar con él sin peligro. Este dato es

En el caso de los alimentos elaborados, recuerda que debe aparecer una lista de los ingredientes utilizados, en orden de mayor a menor

especialmente importante en las edades más tempranas, por debajo de los 3 años.

- ✓ En el envase debe aparecer si el juguete contiene piezas de pequeño tamaño y si está fabricado en consonancia con las normas de calidad y seguridad de la Unión Europea, caso en el que deberá aparecer la inscripción "CE".
- ✓ Otra de las normas de etiquetado, de acuerdo con la legislación nacional, es que todos los juguetes deben incluir etiqueta en todas las lenguas oficiales de la nación, así como las instrucciones de uso del producto, algo que no cumplen muchos fabricantes. □

Tarjetas bancarias

A principios de año, cuando el euro entró a formar parte de nuestras vidas cotidianas, la utilización de las tarjetas bancarias para realizar las compras se disparó. La comodidad de no tener que llevar dinero encima y las múltiples operaciones que se pueden realizar con ellas ha fomentado sin duda su uso y popularidad.

Pero para no tener que lamentar ningún disgusto es conveniente seguir algunas normas cuando usamos tarjetas bancarias. El pasado verano saltaron a la palestra las operaciones de una red que operaba en España duplicando tarjetas bancarias a través de los datos que conseguían con los resguardos de los cajeros y las distintas compras. Eso nos da una idea del cuidado que hay que tener al realizar una operación con ellas.

Además de las medidas básicas, la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) aconseja tener en cuenta otras precauciones para evitar el abuso en el cobro de comisiones, las pérdidas o posibles robos. En caso de que ocurra algo de esto hay que saber actuar.

Precauciones generales:

1. Siempre hay que firmar la tarjeta por detrás y escribir 'pedir DNI' para que en todos los establecimientos donde se utilice cumplan este requisito. Si no lo hacen exijelo.
2. Evita que tu clave de seguridad coincida con tu fecha de nacimiento, tu número de DNI o cualquier otro número directamente relacionado contigo o con tu entorno.
3. No escribas el número de seguridad en papeles que estén cerca de la tarjeta para evitar que, en caso de pérdida, cualquiera pueda encontrarlo. Lo mejor es simplemente memorizarlo.
4. Ten cuidado con los extractos y los recibos de compras que realices con la tarjeta ya que pueden ser

utilizados para duplicarla.

5. No permitas que la tarjeta se utilice fuera de tu vista, algo muy común por ejemplo en los restaurantes donde se llevan la tarjeta, hacen la operación y te la devuelven con el recibo listo para firmar.
6. Si recibes una tarjeta en tu casa que no has solicitado, no la aceptes sin leer atentamente antes el apartado de gastos y comisiones que conlleva su uso.

Qué hacer en caso de robo o pérdida:

Lo primero que debes hacer es llamar a tu banco o caja para anularla e informarte lo antes posible de los últimos movimientos que se hayan realizado con ella.

Una vez que la tarjeta ha sido anulada, las operaciones que se realicen con ella no podrán ser cargadas en tu cuenta.

Existe una Recomendación de la Comisión Europea (88/590 CEE) a la que están adheridas algunas entidades financieras por la que se ha fijado un límite máximo de 150 euros del que tiene que responsabilizarse el usuario para los gastos que se realicen entre el momento de la pérdida o robo y la llamada a la entidad para anularla. Puedes informarte si tu entidad está o no adherida a esta recomendación.

En caso de que te exigieran el pago de facturas que tú no has autorizado puedes exigir verlos para comprobar si efectivamente ha habido alguna negligencia.





Las adicciones

sin drogas (III parte)

Finalizamos esta revisión de las llamadas adicciones sin drogas haciendo referencia a aquellas dependencias que tienen que ver con los trastornos del control de los impulsos

La cleptomania. Consiste en una necesidad irrefrenable de robar un objeto, que suele ser innecesario y de escaso valor económico, repitiéndose con una frecuencia variable. Se trata de un impulso involuntario y sin ánimo de lucro, a diferencia del acto ilegal del delincuente típico. Es una conducta más frecuente en mujeres, suele iniciarse en la adolescencia y frecuentemente existe un trastorno de personalidad de base, no siendo raro que se asocie a otros tipos de adicciones como la bulimia, juego patológico o compra compulsiva.

La piromanía. Se habla de ella cuando a partir de la sensación universal agradable de fascinación o atracción por el fuego se desarrolla un descontrol repetitivo del impulso de provocarlo. Se trata de una conducta poco frecuente. Las personas que la sufren suelen presentar trastornos psiquiátricos importantes, sobre todo esquizofrenia y retraso mental. La finalidad buscada con esta conducta es experimentar bienestar o liberar tensión, por lo que estos sujetos suelen presenciar las consecuencias devastadoras del fuego.

La tricotilomanía. Consiste en el arrancamiento repetitivo y de forma irresistible del cabello, vello corporal, cejas o pestañas. En este caso lo que se busca es la obtención de una sensación placentera gratificante o

liberar tensión. En edades infantiles pueden presentarla ambos sexos por igual, pero en la edad adulta las mujeres tienen mayor riesgo de sufrirla.

El juego patológico. Se habla de adicción al juego cuando se produce una alteración en el deseo de jugar de tal forma que pasa a convertirse en irrefrenable de forma reiterativa. Existen muchos tipos de juegos adictivos (ruleta, carreras de caballos, máquinas tragaperras, bingo, cartas,...) pero todos tienen en común el riesgo de ganar o perder un valor generalmente económico, aunque el impulso adictivo no está relacionado con el aspecto económico sino con la obtención de un estado de euforia y excitación. Suele llevar a una escalada de la cuantía apostada y el tiempo invertido en esta actividad. Mientras se juega, en el sujeto se estrecha el campo de conciencia para aumentar la concentración. Cuando el individuo intenta resistirse a jugar sufre un cuadro de abstinencia sintomático caracterizado por ansiedad, irritabilidad y malestar que puede llevarle incluso a cometer actos delictivos. Es más habitual en hombres y con frecuencia se asocia a otros hábitos adictivos.

La onicofagia. Consiste en morderse las uñas. Es relativamente frecuente en la infancia y la adolescencia y suele desaparecer en la edad adulta. Se vive como un impulso incontrolable a pesar de que el individuo se autoprovoque lesiones dolorosas y antiestéticas. La finalidad es obtener bienestar o liberar tensión. Esta conducta la suelen desarrollar sobre todo las personalidades ansiosas e hiperactivas.

Hasta aquí esta breve descripción de algunas de las adicciones comportamentales más habituales. Obviamente existen otras muchas. Las posibilidades de tratamiento y prevención son variadas, pero en todos los casos ha de realizarse una correcta identificación del problema, la consideración de que se trata de una enfermedad y no un vicio, y su derivación a los dispositivos especializados para su manejo y tratamiento. El tratamiento ideal debe incluir, según los casos, medidas psicológicas, farmacológicas y cambios o adaptaciones sociales. □

Dra. Carmen Jiménez Casado
Médico Psiquiatra
de Psiquia.com

Uñas de Cristal

Unas uñas rotas, mal cuidadas o poco aseadas ofrecen un aspecto poco estético y pueden estropear el conjunto de la imagen corporal debido a que las manos son uno de los puntos del cuerpo que más atraen las miradas

Un moderado porcentaje de personas, aproximadamente el 20% tiene las uñas frágiles o blandas. Se trata de un problema que a excepción de algunos casos sólo motiva problemas estéticos. Las manos constituyen uno de los puntos del cuerpo que más atraen las miradas, de ahí que si no presentan un aspecto cuidado y limpio puedan arruinar el conjunto de la imagen corporal y en casos extremos puede dar lugar a inseguridad en la persona.

Las mujeres, que se preocupan bastante más que los hombres por la estética de las manos, sufren la incidencia de este problema el doble que ellos. El crecimiento normal de una uña es de un milímetro a la semana, si bien este ritmo se puede alterar por factores tanto externos como internos. Cuando se tienen las uñas frágiles, la impresión es que crecen más lentamente pero en realidad lo que ocurre es que la constante exfoliación de la uña hace que se separaren las capas que la forman y éstas al final acaben rompiéndose. □

Soluciones

Cuando la causa es alguna enfermedad, está claro que lo primero es ir al médico que se decidirá por un tratamiento personalizado en cada caso. Pero si la fragilidad de las uñas no es síntoma de ninguna enfermedad, si hay una serie de reglas que se pueden seguir para evitar en la medida de lo posible que se rompan.

Longitud: debe ser corta pero respetando siempre un mínimo de un milímetro.

Limas: el limado debe hacerse en una sola dirección; preferiblemente de cartón, no de metal.

Uso de cremas: después de mojarse las manos es aconsejable aplicarse alguna crema que contenga vaselina, silicona o alfa-hidroxiácidos.

Esmaltes y quitaesmaltes: los esmaltes protegen la uña, los quitaesmaltes la agreden. Por ello es aconsejable no realizar esta operación más de una vez por semana.

Por qué se rompen

Los motivos que producen la rotura de las uñas suelen ser la suma de varios factores como bajos niveles de hierro, muy frecuente en las mujeres, el envejecimiento o una hidratación inadecuada, ya sea por exceso o por defecto. La hidratación ideal de la uña oscila entre el 16% y el 18%. La humedad excesiva puede venir derivada de mojarse mucho las manos con agua caliente y lo contrario, la sequedad, de la exposición excesiva al sol u otra fuente de calor. La manipulación de determinados productos como detergentes, lejías, acetona (muy popular para retirar el esmalte) también puede alterar el nivel hídrico de las uñas.

Si por alguna razón estás obligada a mojar y secarte las manos muy frecuentemente, recuerda que es conveniente que después te apliques alguna crema protectora. Muchas firmas ofrecen productos que además de hidratar la piel, refuerza y protege las uñas. Asimismo, intenta trabajar con guantes de goma o plástico pero que tengan el interior de tejido.

En casos muy aislados, la fragilidad de la uña también puede deberse a alguna enfermedad como infección por hongos o bacterias, dermatosis, alteraciones del hígado o del riñón, pero son casos muy aislados.

La rotura viene generalmente precedida de un traumatismo, normalmente no advertido, que es el desencadenante final del desastre.

Uñas esculpidas

Si a pesar de tener las uñas frágiles no te resignas a llevarlas muy cortas, una solución pueden ser las uñas esculpidas. El proceso de creación consiste en humedecer un pincel en unos polvos acrílicos (no de porcelana) fraguados a una temperatura de entre 21 y 27 grados e ir aplicándolos sobre la uña. La forma que se le da

debe estar en consonancia con la forma de la mano. Si es pequeña le irán mejor unas uñas redondeadas, si es grande, mejor cuadradas.

Para mantenerlas en perfecto estado durante tres meses habrá que cuidarlas bien en casa, evitando manicuras agresivas y extendiendo cremas frecuentemente, y visitar un centro especializado al menos cada dos semanas. Así evitarás la aparición de hongos.



Dr. Sánchez Román

dad afecta fundamentalmente a mujeres jóvenes. Los síntomas son diferentes en función de los órganos afectados, como por ejemplo: el enrojecimiento de la piel de la cara, dolores en las articulaciones, sensación de malestar general con fiebre, cansancio e inapetencia.

El pasado mes de diciembre tuvieron lugar en Sevilla las I Jornadas Provinciales sobre Lupus, organizadas por la Asociación de Lúpicos de Sevilla, bajo el lema: 'El lupus entre dos milenios'. Las conferencias y mesas redondas del congreso giraron en torno a los avances científicos, calidad de vida, tratamientos e investigaciones en torno a esta enfermedad. Los doctores Manuel Tenorio y Rafael Ariza dedicaron sus ponencias a realizar un repaso del lupus a lo largo de la historia y una panorámica de las repercusiones sociales, económicas y laborales, respectivamente. El congreso contó además con la magistral exposición del doctor Miguel Ángel Muniain, experto investigador en patologías inmunológicas en EE.UU., que habló de las experiencias sobre los inmunocomplejos sobre pacientes autoinmunes y los logros alcanzados en los objetivos clínicos que redundan, sin duda, en la calidad de vida de estos enfermos.

La doctora Lucía Mayordomo realizó en su exposición sobre 'Lupus: variantes clínicas' una disección de la patología en sus distintas manifestaciones. Explicó que lupus es igual a lobo, que se le llama eritematoso por las manchas rojas, discoide por las manchas en forma de disco y sistemático porque afecta a otros órganos además de la piel. Es una enfermedad que se da más en países con mayor exposición solar y que se la conoce como la 'enfermedad de las mil caras'. Señaló además que no es una enfermedad hereditaria y que, en caso de embarazo en las lúpicas, el lupus neonatal desaparece con el tiempo y que esta patología ha mejorado gracias al tratamiento y diagnóstico precoz. El doctor José M^o Rivera destacó la importancia y necesidad del diagnóstico precoz y la evolución del paciente durante la fase de estudio y tratamiento, así como los tratamientos que suelen hacerse con células

madres y los derivados de la ingeniería genética.

RIZAR EL RIZO

El doctor Sánchez Román, jefe del Servicio de Colagenosis del Hospital Universitario Virgen del Rocío de Sevilla, con su equipo de colaboradores, "rizó el rizo" con su intervención basada en el 'Ayer, hoy, ¿mañana?' en el tratamiento del lupus', conferencia que analizó aportando datos científicos que arrancaron en el siglo XX y los avances cuantitativos que se vislumbran en el siglo XXI, evolución en los tratamientos y la calidad de vida alcanzada en estos pacientes desde 1903 (J. Dieulafoy describía diagnóstico y tratamiento) hasta nuestros días. Las nuevas terapias han mejorado cuantitativamente el estado anímico y general del enfermo, todo ello, gracias a la aparición, en los años 50 de los corticosteroides y los avances en el diagnóstico, camino que habían despedido en 1960 los inmunosupresores que, apoyados con los inmunomoduladores (fármaco que modifica determinadas células, actualmente en fase de experimentación) han permitido que en los últimos 50 años, la supervivencia de los enfermos de lupus sea del 90%.

El doctor Rafael Cobos disertó sobre 'Otras alternativas de tratamientos en el lupus', conferencia basada en la medicina tradicional china. Experto en esta materia, destapó 'el tarro de las esencias' de forma didáctica, el intrusismo que muchos profesionales, salvando las excepciones hacen de esta medicina aprovechándose del dolor y las ansias de mejorar de estos enfermos. Nada más lejos de la realidad. La medicina china, como bien señaló, sólo es un complemento, una ayuda. No cura.

LO QUE NO VEN LOS PACIENTES

Sobresaliente el tema desarrollado por Carmen Ruiz y Manuel Gómez, ambos ATS sobre 'Cuidados de enfermería en el lupus'. Sabemos ahora la importancia del trabajo de los profesionales de la enfermería y que desconocen, generalmente, pacientes y familiares. Un trabajo "silencioso, paciente y tremendamente efectivo", altamente valorado: problemas que tiene o plantea el enfermo, valoración de la enfermedad, seguimiento, datos objetivos, nutricionales y todos aquellos relacionados con esa patología son analizados cada día, y valorados posteriormente con el cuadro médico para llevar a la práctica las pautas a seguir.

Estas primeras jornadas contaron con la colaboración de la Diputación Provincial de Sevilla, Caja San Fernando, Cepsa, Ayuntamiento de Castilleja de la Cuesta y varios laboratorios. □

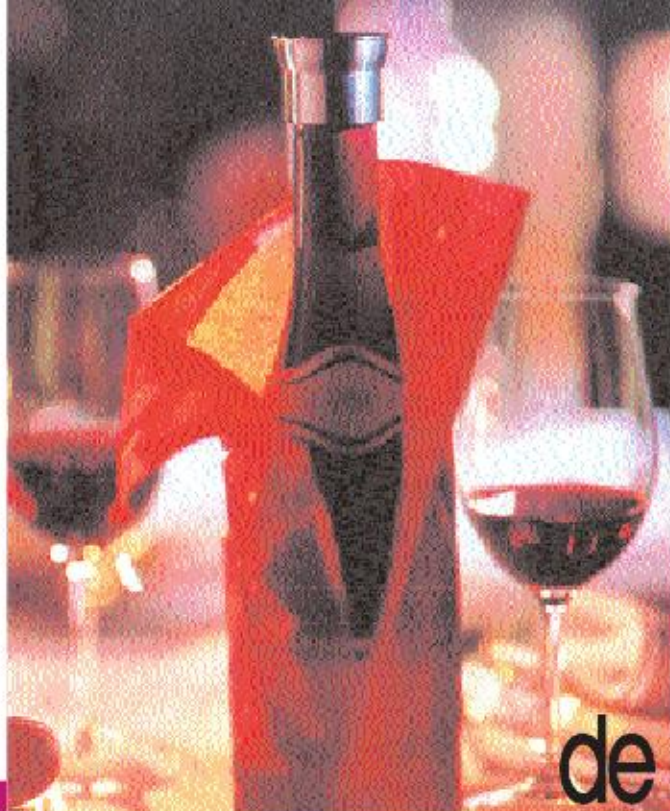


El Dr. Muniain, durante su intervención

Lupus, la enfermedad de las mil caras

Afecta a diez mujeres por cada hombre y cuenta con un amplio abanico de síntomas. Gracias a los avances terapéuticos la supervivencia de los lúpicos es del 90%

El lupus es una enfermedad autoinmune. Esto quiere decir que el organismo actúa sobre algunos de sus propios elementos como la piel, las articulaciones o los riñones rechazándolos e inflamándolos como si se tratase de órganos transplantados. Esta enferme-



Disfrutar de un buen vino



El vino ha acompañado las fiestas, las comidas y las reuniones desde hace miles de años, pero para aprovechar un buen caldo es necesario tener en cuenta algunos factores básicos como la forma de servirlo, la temperatura o la comida que se vaya a degustar

Los vinos han sido una de las bebidas más apreciadas ya desde la época clásica. Los romanos celebraban grandes fiestas en honor del dios del vino, Baco y en las épocas siguientes cualquier acontecimiento no estaba completo si no se regaba con abundante vino.

Pero el saber apreciar un buen vino, sin tener que llegar a la maestría de los catadores o los enólogos puede ser un placer del que disfrutar en cualquier momento. Sólo hay que conocer ciertos conceptos básicos y respetar algunas reglas.

Existen varios tipos de vino que se clasifican en función de su color y de su edad.

BLANCOS

Joven: se debe consumir en el año de su elaboración.

Seco con madera: ha estado en barrica un mínimo de 2 meses y un máximo de 10.

Crianza: ha estado en barrica al menos 6 meses para terminar los 24 meses en botella.

Reserva: seis meses en barrica y 30 en botella.

ROSADOS

Al igual que el vino joven debe consumirse en el año.

TINTOS

Joven: sin crianza

Crianza: ha permanecido al menos 6 meses en barrica y 18 más en botella.

Reserva: debe estar un año en barrica y 2 en botella.

Gran Reserva: 24 meses en barrica y después 3 años en botella.

CONSERVACIÓN EN CASA

Para disfrutar plenamente de un vino hay unas reglas de conservación una vez que los tenemos en casa. La botella, por ejemplo, hay que guardarla tumbada para que el caldo esté en contacto con el corcho y no se seque. La habitación debe estar bien ventilada, mejor si es oscura y el vino debe guardarse lejos de una fuente de calor, a una temperatura de unos 18°C.

TEMPERATURA

La temperatura a la que se sirve el vino es esencial para poder disfrutar de todas sus cualidades. Por lo general, los tintos se paladean mucho

Gran reserva:

al igual que el anterior, 6 meses en barrica y 3 años y medio más en botella.

mejor si su temperatura oscila entre los 18°C y los 16°C. Para los rosados, lo ideal es 12°C; para ello, lo más apropiado es meterlos en la nevera un rato antes de servirlos. Los blancos son los que necesitan una temperatura más baja, entre 8°C y 10°C, con lo que lo mejor es dejarlos en el frigorífico hasta el momento de servirlos.

CÓMO SERVIRLOS

Cuando se sirve el vino hay que recordar que no se debe llenar la copa hasta arriba, sino hasta la mitad lo que permitirá apreciar perfectamente todas sus cualidades: el color, la concentración de aromas, la transparencia, etc. Además hay que respetar la máxima de que, a excepción de los tintos, el resto de los vinos se deben abrir en la mesa. □

¿Qué vino elijo?

En función del plato que se vaya a servir, el vino elegido deberá ser uno u otro, para poder degustarlos en todo su esplendor.

Con los blancos: pescados, mariscos, champiñones y setas, queso fresco, verduras, productos de chacinas, arroces, tortilla.

Con los rosados: verduras, arroz, pasta, tortilla, carne blanca.

Con los tintos: carne roja (y blanca), asados, caza, aves, legumbres y quesos de sabor fuerte.



Marianela Nieto,
licenciada en Ciencias de la Información

Femenino singular VI

Querida Carol:

Aún guardamos en un rincón de la memoria reciente tu tierra envuelta en llamas. Sydney aparecía en pantalla como la Roma de Nerón, cercada por el fuego, en una estación de temperaturas sofocantes en tu ciudad, que también es la nuestra en la distancia. Desde el frío -y volando sobre los contrastes, como hacemos siempre- contigo las numerosas pérdidas que causaron los incendios.

Pero lo que queremos es ver tu sonrisa -aunque sea de forma virtual- y este mensaje del ojo de la lun@ cambia ahora de color para intentar contribuir a tu causa, a esa investigación sobre el papel de la mujer en la cultura española.

Llega hoy, en femenino singular, una mujer de altura: Zenobia Camprubi (1887-1956). Te invitamos a conocer en profundidad la interesante biografía de esta escritora, traductora del gran Rabindranath Tagore y compañera inseparable del genial Juan Ramón Jiménez.

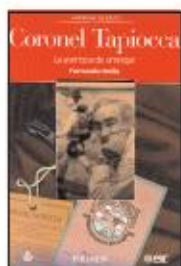
Emprendedora, culta y comprometida, esta escritora brilla con luz propia aunque su imagen sea indisoluble -por su dedicación absoluta- a la de su marido, el creador de "Platero y yo". Esta relación, apasionada y polémica por la entrega de ella y la personalidad del poeta, ha eclipsado en muchas ocasiones la memoria de Zenobia. Aún hay iniciativas que prueban un creciente interés -académico y literario fundamentalmente- por su figura, a la que se rindió homenaje el pasado año en Huelva con un Congreso Internacional enmarcado en los actos del 45 aniversario de la concesión del premio Nobel de Literatura a Juan Ramón Jiménez.

Son sólo unos apuntes diminutos para suscitar tu curiosidad y reivindicar asimismo la memoria de esta traductora. Dejamos la puerta abierta para que sigas investigando. □

"No pida yo nunca estar libre de peligros, sino valor para afrontarlos"

(Rabindranath Tagore)

libros



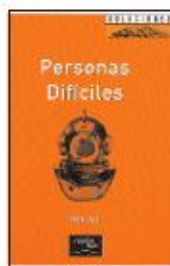
Coronel Tapiocca.
La aventura de arriesgar
Fernando Bello. Pirámide.
Madrid, 2001

Sin apenas haber invertido en soportes publicitarios, Coronel Tapiocca ha logrado convertirse en algo más que una firma comercial, ha llegado a ser una filosofía de vida. Esta obra muestra los pilares en los que se apoya el éxito de esta firma.



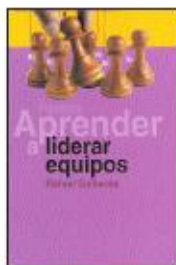
Aprenda a comunicarse con éxito en el trabajo
J. Macdonald/S. Tanner.
Gestión 2000.
Barcelona, 2002

Actualmente, las nuevas tecnologías y la competencia global hacen que la comunicación sea el problema clave de la dirección, por lo que sólo sobrevivirán aquellas empresas que comuniquen de forma eficaz para mejorar su actuación.



Personas difíciles
Ros Jay. Prentice Hall.
Madrid, 2001

Hoy día, la velocidad de la vida nos obliga a trabajar a un ritmo frenético, y las personas difíciles son un lastre que no nos podemos permitir. En esta obra se señalan las técnicas para aprender a tratar con este tipo de personas y para conseguir que nos dejen en paz sin llegar a un conflicto mayor.



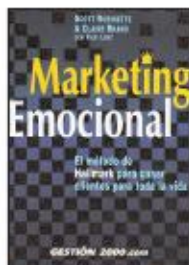
Aprender a liderar equipos
Rafael Goberna. Paidós.
Barcelona, 2001

Esta obra hace un recorrido que, partiendo de la persona, les llevará al mundo de las organizaciones del siglo XXI, para adentrarse finalmente en el universo de los grupos y equipos, analizando, como no, las figuras del líder o el jefe y deteniéndose en la motivación.



Cómo delegar responsabilidades
Jane Smith. The Sunday Times.
Barcelona, 2001

Delegar tareas y esponsabilidades es la clave para animar y motivar al personal para que se sientan más implicados en los procesos y decisiones que afectan a sus tareas. Incluye listas de preguntas para verificar la propia actitud.



Marketing emocional
S. Robinette/C. Brand.
Gestión 2000.com.
Barcelona, 2001

Con esta obra aprenderá sobre el poder de la atención al cliente y cómo proporciona la unión que faltaba entre la satisfacción del cliente y su lealtad. Conocerá herramientas muy útiles para que las empresas entreguen el mensaje emocional adecuado.



El reto del EVA
J.M. Stern/J.S. Shiely.
Gestión 2000.com.
Barcelona, 2002

El EVA mide el verdadero rendimiento económico de las empresas, y es una estrategia de creación de riqueza para el accionista. En este libro, los autores explican, entre otros aspectos, cómo implementar el EVA en cualquier empresa.



El cuadro de mando de RRHH
B. Becker/M. Huselid/
D. Ulrich. Gestión 2000.com.
Barcelona, 2001

El papel estratégico de RRHH empieza al diseñarse una arquitectura de éstos. Centrándose en el modelo del Cuadro de Mando Integral, se demuestra cómo vincular los resultados de RRHH a indicadores.



Métodos de trabajo
Varios autores. Pirámide.
Madrid, 2001

Esta obra reúne una selección de casos prácticos sobre el estudio de los métodos de trabajo, muchos de ellos extraídos de la realidad y adaptados al ámbito académico. Cada capítulo se inicia con una nota técnica que incluye el soporte teórico de la materia.

Carmen Espinosa Sierra,
Licenciada en Derecho y Técnico en Prevención de Riesgos Laborales



El comité de seguridad y salud

La Ley de Prevención de Riesgos Laborales (LPRL) tiene por objeto proporcionar a l@s trabajador@s protección frente a los riesgos derivados de las condiciones de trabajo. Para ello se establecen unas determinadas garantías y responsabilidades, necesarias para que el nivel de protección sea el adecuado.

Es el empresario el encargado de proteger a los trabajadores frente a los riesgos laborales y para ello la LPRL articula una serie de modalidades de servicios de prevención que puedan garantizar una adecuada protección de la seguridad y la salud de los trabajadores. Son los Servicios de Prevención los encargados de asesorar tanto al empresario como al trabajador, así como a sus respectivos representantes.



Desde el punto de vista del trabajador la LPRL crea la figura del Delegado de Prevención. Se trata de un representante de los trabajadores con funciones específicas en materia de prevención de riesgos laborales, al que la Ley otorga las competencias, facultades y garantías necesarias.

Pero la Ley va más allá y crea los Comités de Seguridad y Salud como órgano de encuentro entre trabajadores y empresarios, para el desarrollo de una participación equilibrada en la

prevención de riesgos. El Comité de Seguridad y Salud en cuanto a competencias, debe participar en la elaboración, puesta en práctica y evaluación de los planes y programas de prevención de riesgos en la empresa. En él se debatirán, antes de su puesta en práctica, los proyectos en materia de planificación, organización del trabajo e introducción de nuevas tecnologías, organización y desarrollo de las actividades de protección y prevención y de la formación en materia preventiva. Es misión del Comité promover iniciativas sobre métodos y procedimientos para la efectiva prevención de los riesgos, proponiendo a la empresa la mejora de las condiciones o la corrección de las deficiencias existentes.

El Comité estará facultado para conocer el estado de la prevención de riesgos en los centros de trabajo, realizando las visitas oportunas. Además deberá conocer cuantos documentos e informes relativos a las condiciones de trabajo sean necesarios para el cumplimiento de sus funciones, así como los procedentes de la actividad del Servicio de Prevención.

La información exacta y el posterior análisis de los daños producidos en la salud o en la integridad física de los trabajadores es otra de sus principales competencias, al objeto de valorar sus causas y proponer las medidas preventivas oportunas.

La importancia del correcto funcionamiento de los comités de seguridad y salud y de su actuación constante viene avalada por la necesidad de elaborar por parte de éstos la correspondiente memoria y programación anual de servicios de prevención. Son estos los órganos donde periódicamente se analiza en la práctica el correcto funcionamiento de las medidas que aseguran las condiciones laborales que la LPRL persigue. □



Dos historias

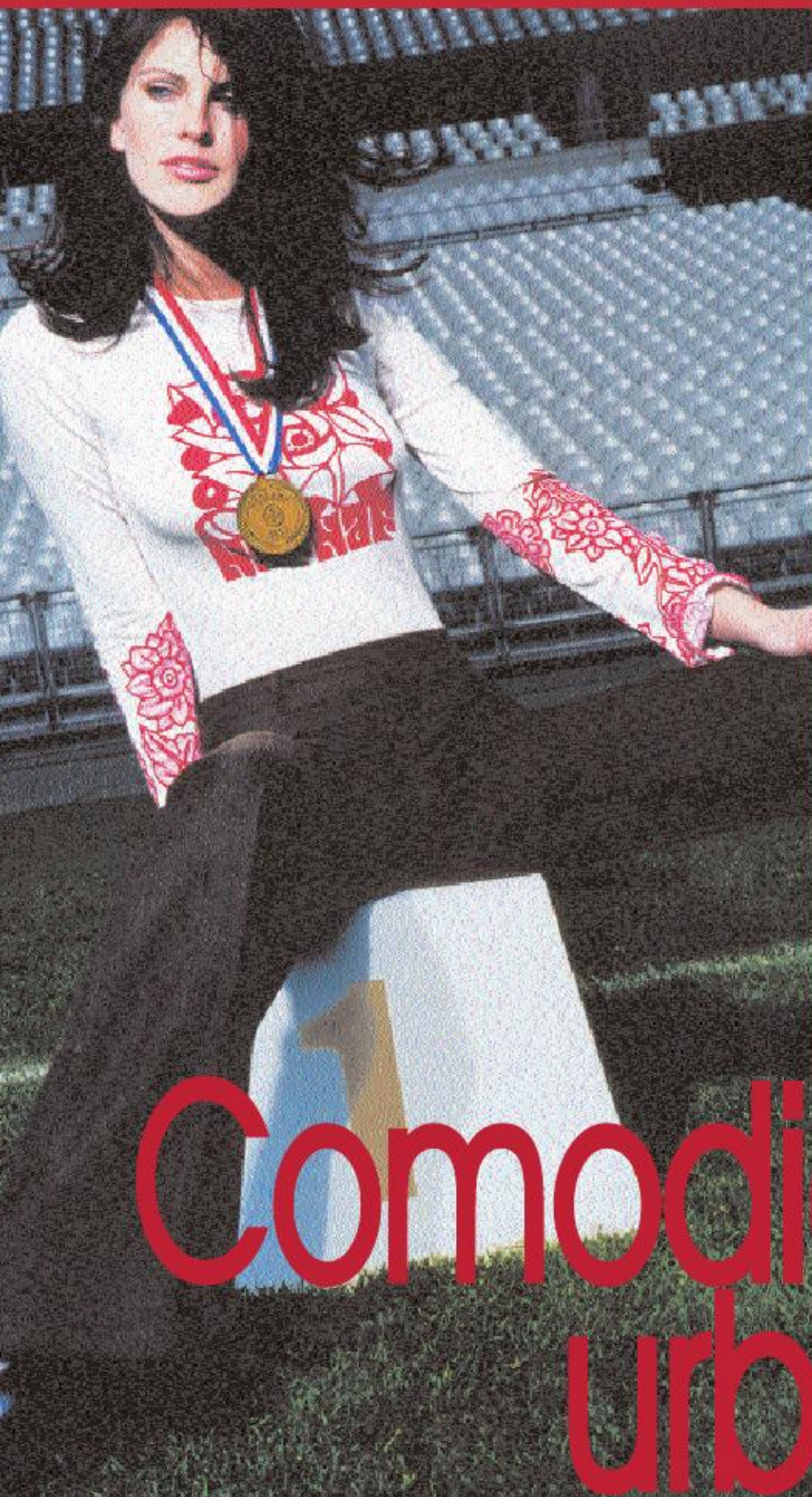
Esta columna quiere dejar constancia en esta ocasión de la presencia en nuestras carteleras de dos películas españolas que, desde sus palpables diferencias de género y estilo, suponen una aportación interesante a la cinematografía de este país.

En "A mi madre le gustan las mujeres" las veteranas guionistas Inés París y Daniela Fejerman -quienes forman equipo desde hace siete años, teniendo en su haber la escritura, entre otras, de una notable película como "Sé quién eres", de Patricia Ferreira- debutan no sólo como realizadoras, ya que es su primer largometraje, sino por ser también la primera vez que dos mujeres comparten esta tarea en nuestro cine.

Aquí abordan, en clave de comedia, la conmoción que produce en tres hermanas aparentemente liberales la nueva relación de su madre y cómo esa crisis y las estrategias para afrontarla irán cambiando sus vidas de forma sustancial. Porque lo que verdaderamente les interesa a las autoras es resaltar los prejuicios y el conservadurismo que subyacen bajo ciertas modernidades, ya que la relación lésbica de la madre, a la que alude el título, es tratada casi como un vínculo materno-filial o amistoso-sentimental, más que amoroso. Son las perversas maquinaciones de las hijas en su intento por separar a las amantes y el efecto boomerang que tales actos provocan en sus personalidades y formas de vida, lo mejor de una comedia en la que se nota mucho la mirada de dos mujeres sabias y sensibles que conocen bien las reglas del género y que nos hacen disfrutar sin insultarnos la inteligencia ni herirnos la dignidad. El estimulante reparto cumple a la perfección tanto que saben a poco las intervenciones de Rosa M^a Sardá -una vez más, impecable-, María Pujalte, Silvia Abascal y Eliska Sirova, algo que resulta compensado con el protagonismo casi absoluto y deslumbrante de una Leonor Watling dotada de una irresistible vis cómica que tiene a su cargo las mejores escenas de la película. Y se agradece muy mucho que los personajes masculinos no sean esquemáticos y simplistas. Y ahí, en contrapunto a tales mujeres, están los estupendos Xabier Elorriaga, Chisco Amado y Alex Angulo componiendo los dos primeros caracteres atípicos de virilidad sensible, nada agresiva ni sexista... Otro acierto más de una cinta a disfrutar que con menor recato y mayor acidez hubiera resultado redonda.

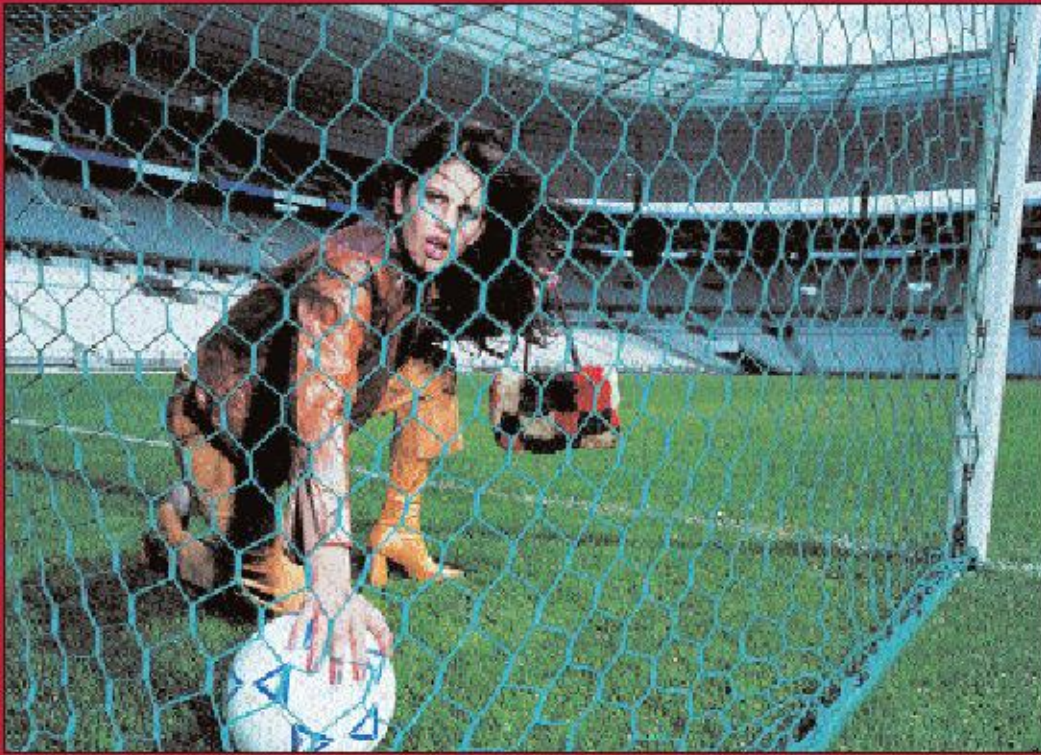
De la siguiente película, extraordinaria en todos los sentidos, nos ocuparemos la próxima vez. Se trata de "En construcción", de José Luis Guerín. Absolutamente imprescindible. □

Carmen Jiménez



Naf
Naf

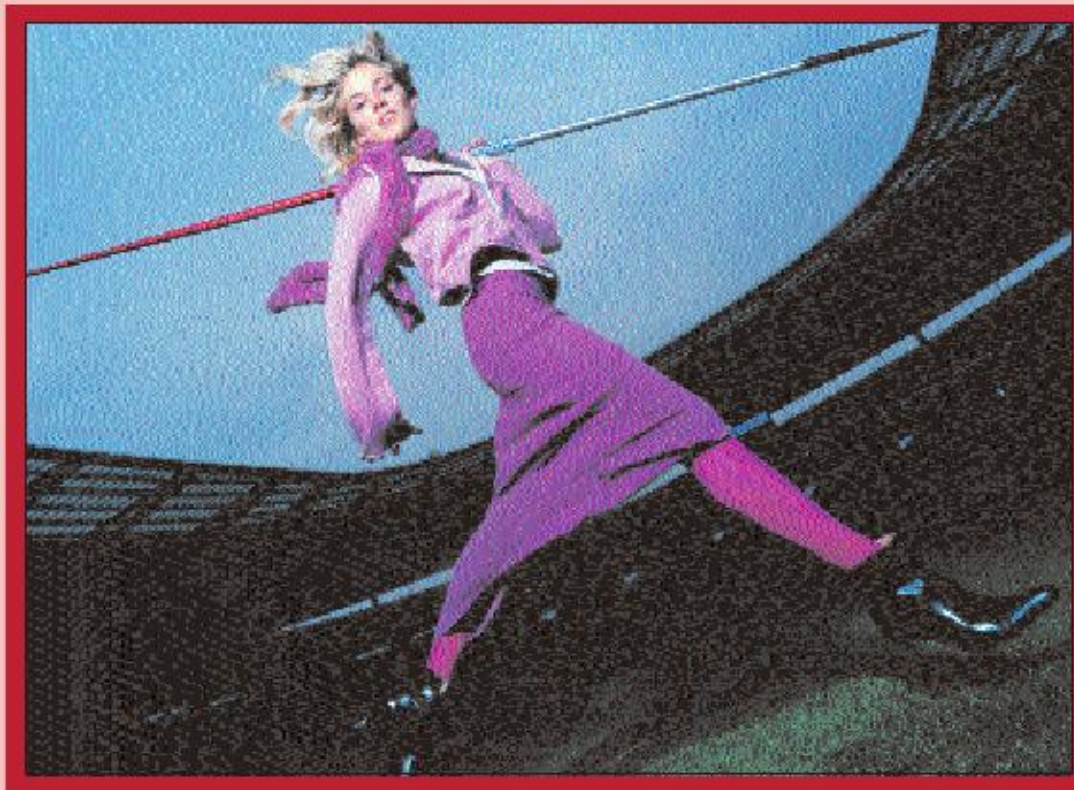
Comodidad
urbana

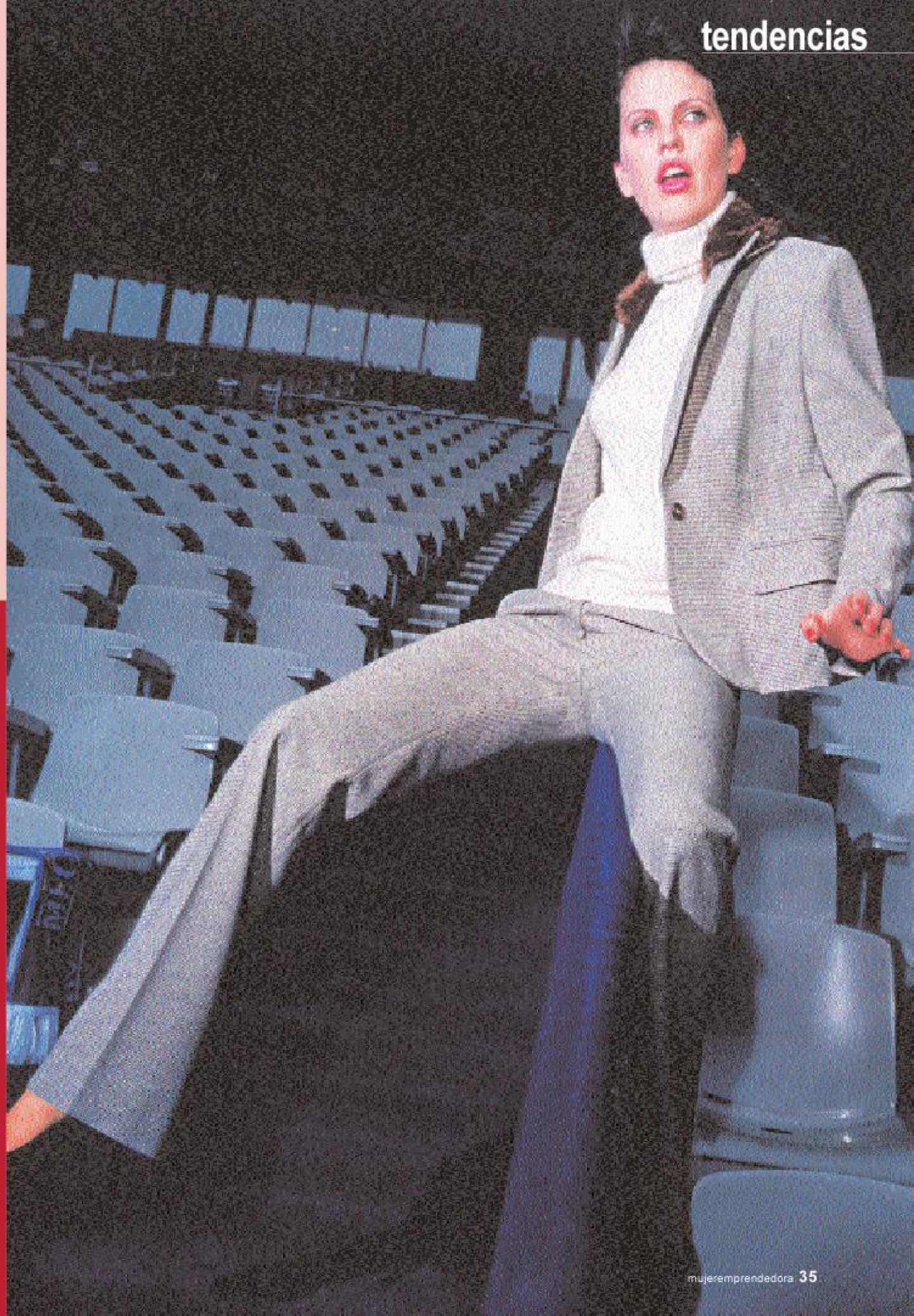


Como en todas sus colecciones, las tendencias de Nafnaf vienen marcadas por el colorido. Prendas llenas de vida con tonos que iluminan los grises días del invierno.



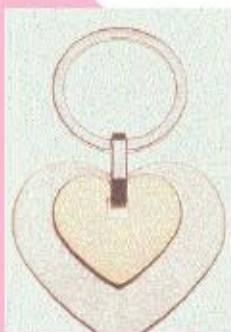
Con un estilo muy juvenil y desenfadado, Nafnaf propone jerseys de punto cómodos y cálidos, faldas sin término medio - o muy cortas o muy largas - piel en colores llamativos y brillantes y pantalones ligeramente acampanados en tejidos igualmente confortables.





Detalles con mucho corazón

Para el Día de San Valentín, la marca francesa Lamarthe te propone dos detalles con mucho corazón. El primero de ellos es un elegante bolso en piel color blanco, adornado con tres corazones punzados que forman una flor. Y para poder llevarlo cada día, nada mejor que un llavero en forma de dos corazones superpuestos dorado y plateado. Sorprende a tu pareja con un detalle de elegancia y buen gusto. □



PVP:

Bolso Portofino corazones: 75 euros
Llavero click corazones: 20 euros

Un velo de perfección

La Ligne Intense de Yves Saint Laurent presenta los nuevos Poudre Compacte Mate, unos polvos micronizados finísimos, concebidos con una nueva fórmula que contienen pigmentos envueltos de extracto de camomila que evitan que los pigmentos circulares estén en contacto directo con la piel con lo que se consigue un mayor confort y una mejor fijación. Las propiedades calmantes de la camomila proporcionan además una especial suavidad incluso a las pieles más delicadas. La borla de doble cara permite un efecto transparente por el lado de la esponja y uno más cubriente por el lado aterciopelado. El polvo antibrillos absorbe el exceso de sebo con efecto de larga duración. Además contiene pigmentos difusores de la luz disimulando pequeñas imperfección y facilitando un aspecto de 'buena cara'. Poudre Compacte Mate se presenta en 4 tonos: ambre, sable, marfil y un rose éclat que se adapta a los maquillajes de noche atrayendo sobre el rostro los reflejos de las luces de interior. □

PVP:

Poudre Compacte Mate: 33,66 euros
Recarga: 19,83 euros

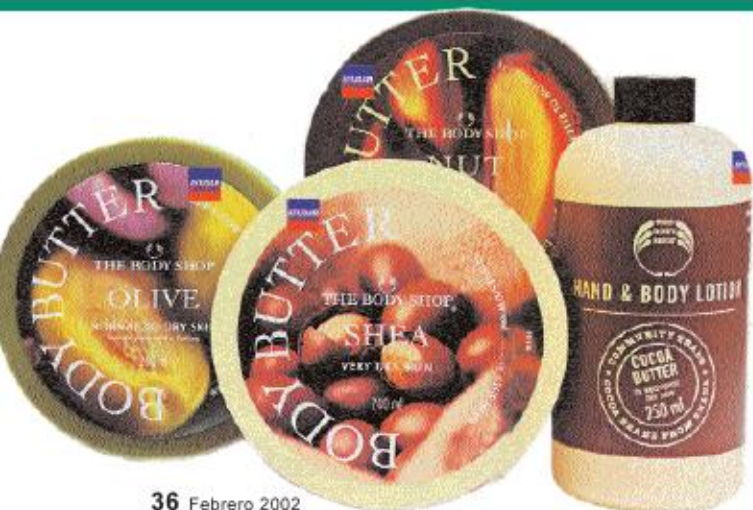
Deja respirar a tu piel

parecía imposible pero por fin un maquillaje de larga duración permite un resultado perfecto sin asfixiar la piel ni acartonarla. El nuevo Air Wear de L'Oréal te garantiza una duración extra y una apariencia perfectamente mate y uniforme. La tecnología con la que se ha realizado el producto permite que tras su aplicación, la textura micro-aireada deje que la piel se oxigene. Se presenta en cinco tonos e incorpora factor de protección solar 12. □



Descubre los beneficios de la manteca

Aceitunas, karité, cacao, cera de abejas, nueces, estos son los ingredientes que consiguen que los productos de la línea Body Butter de Body Shop actúen como excelentes hidratantes para manos y cuerpo. De las aceitunas extraen un aceite muy suave y rico en proteínas, minerales y vitaminas que ejerce un potente efecto suavizante en la piel. Con este ingrediente Body Shop te ofrece la Manteca Corporal de Oliva, para pieles normales y secas. Si tu piel es muy seca será más apropiada la Manteca Corporal de Karité de hidratación intensiva, que además incluye manteca de cacao y cera de abejas. En esta línea se incluye también la Manteca de Nuez que ayuda a mantener la hidratación natural de la piel. La línea se completa con la Loción de cacao para manos y cuerpo que nutre y suaviza. □



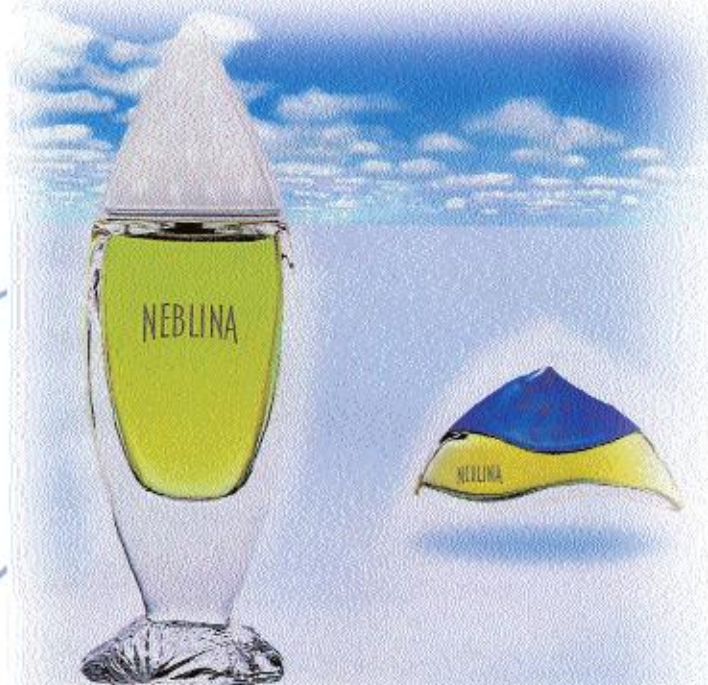
Ante la primera señal, actúa

En el momento en que aparece la primera señal de envejecimiento es tiempo de empezar a combatirla. Las líneas de expresión se van marcando de forma inequívoca y tarde o temprano, las primeras arrugas hacen su aparición. Hay que poner manos a la obra e intentar ayudar a la piel. Elizabeth Arden te propone su suero antiedad Bye Lines, un complejo con una nueva fórmula hidratante que consigue combatir los primeros signos de envejecimiento. Con su uso continuado los resultados son fácilmente identificables: las líneas de expresión y arrugas se atenúan, desaparecen las manchas provocadas por la edad, la piel aparece más suave, lisa, firme y con un tono más uniforme. □



Efecto mágico

Descubre el poder casi mágico de la nueva máscara Illusionist, de Estée Lauder, un producto que te sorprenderá desde la primera aplicación. Illusionist está realizada con una fórmula aerodinámica en gel que consigue rizar y moldear las pestañas increíblemente. El atractivo y futurista diseño de su envase ondulado azul profundo encierra una máscara que en un sólo gesto te permitirá realzar el maquillaje de tus ojos, dando una intensidad increíble a la mirada. Las pestañas aparecen más largas y con una curva de auténtica magia. □



El misterio de la neblina

Néblina, de Yves Rocher, te ofrece la conjunción perfecta de la bruma del Pico, de la orquídea Sobralia y de los musgos para que perfumes sutilmente tu cuerpo con la ligereza y suavidad de una nube. Néblina, un aroma tropical vegetal, se elabora con la técnica de 'headspace' que permite a los laboratorios de Biología Vegetal Yves Rocher ofrecer el aroma de las flores de los más remotos lugares del mundo sin destruir la planta. Néblina se presenta en eau de toilette, eau de parfum para la noche y perfumador para cabellos y cuerpo. □

PVP:

Eau de Toilette: vaporizador 50 ml. 26 euros
Eau de parfum: frasco 25 ml. 26 euros



Elegancia y comodidad a tus pies

Los mocasines para señora de la nueva colección de Martinelli se presentan como la elección idónea para esta época del año. Los modelos se adaptan a las necesidades de la mujer trabajadora que necesita un zapato cómodo, y a la vez elegante. Este modelo en concreto pertenece a la línea clásica que aúna sencillez y polivalencia, está realizado en piel labrada 'tejus' y existe en tonos tostados y ocres. Sus características lo convierten en una pieza básica para el fondo de armario. □

PVP: 71.52 euros



Carmen Ramírez Escritora, socióloga y pedagoga

Adela Sánchez Llop Secretaria de Dirección Opina sobre la mujer en esta profesión



E

n Madrid, capital de España, ciudad abierta al mundo, nació Adela Sánchez Llop. Por motivos familiares, sus estudios de secretariado, taquimecanografía e inglés los hizo en el Centro Ferroviario de Valladolid. Y en esta misma ciudad comenzó a trabajar en el Hotel Olid Meliá como secretaria de Administración y unos tres años después pasó a ejercer el cargo en un hotel de la cadena en el Puerto de la Cruz (Tenerife).

Desde 1975 hasta la fecha es Secretaria de Dirección del Meliá Madrid Princesa. Adela está convencida de que las nuevas tecnologías van a contribuir a mejorar la vida profesional de las mujeres. Ella es una experta en Ofimática como lo demuestran los cinco cursos hechos en Cedeco, los tres del Instituto Cibernos y sus conocimientos de Internet adquiridos en la Escuela Oficial de Turismo de la Villa y Corte.

Asiste con gran interés a las clases impartidas por Sol Meliá sobre Sistemas de Calidad y Gestión.

Siempre ha pensado que su profesión es un trabajo que pueden desempeñar igual hombres que mujeres, pero la experiencia le ha enseñado que las mujeres tienen "mejor mano" para los detalles.

Cree que las mujeres son más detallistas y eso ayuda a estar más pendiente de aquellas cosas

que sin ser tan importantes como controlar el orden del día en una agenda, hay que cuidarlas, como: los cumpleaños, onomásticas, nacimientos, fallecimientos, etc., y actuar con la celeridad suficiente para llegar a tiempo, informando después al jefe/a.

Las cualidades imprescindibles de una buena secretaria estima son: la discreción y el orden. Y anotar absolutamente todo lo que debe ser transmitido a superiores o compañeros. Tendrá que "salir al quite" en muchas ocasiones y aceptar sin molestarse que alguna vez digan "mi secretaria no me avisó".

Además del título legal de Secretaria Profesional o Internacional, se necesita un buen nivel cultural, idiomas y conocer bien las nuevas herramientas de trabajo.

Coordinar la vida familiar y el trabajo para la mujer casada con hijos e hijas, sigue siendo difícil. Hay que tener muy buena organización.

Cuando contemplábamos juntas uno de esos inigualables atardeceres velazqueños a través del amplio ventanal, en uno de los cuidados y bellos salones del Meliá Madrid Princesa, situado en el barrio de los Borbones, muy cerca del Palacio Real, esta genial secretaria me contó esta anécdota: "Soy madre de cuatro

niños -dos parejas de gemelos-. Hace algunos años para cumplir la legislación vigente, se acordó que las secretarias hiciéramos un turno de guardia en las mañanas de los sábados. El que era mi jefe entonces, me comentó estaba disgustado por hacerme ir ese día y que si me parecía bien, hablaría con mis compañeras explicándoles mi especial situación, para que yo no tuviese que ir un sábado al mes. Le pedí por favor que dejara las cosas como estaban, ya que ese sábado era generalmente mi mañana de descanso en todo el mes, pues si me quedaba en casa ¡imagináos!.

Adela Sánchez Llop, cuyas aficiones son la lectura, el cine y la gastronomía, tiene ideas muy claras, preparación, profesionalidad, capacidad para las relaciones públicas y por todo ello es una magnífica Secretaria de Dirección, que cada día hace una auténtica creación de su cargo.

La sencillez con que se desenvuelve en el desarrollo de su actividad diaria, me recuerda lo que dice Shakespeare, "la humildad es el faro del sabio" (1). □

(1) "Troilus et Cressida"



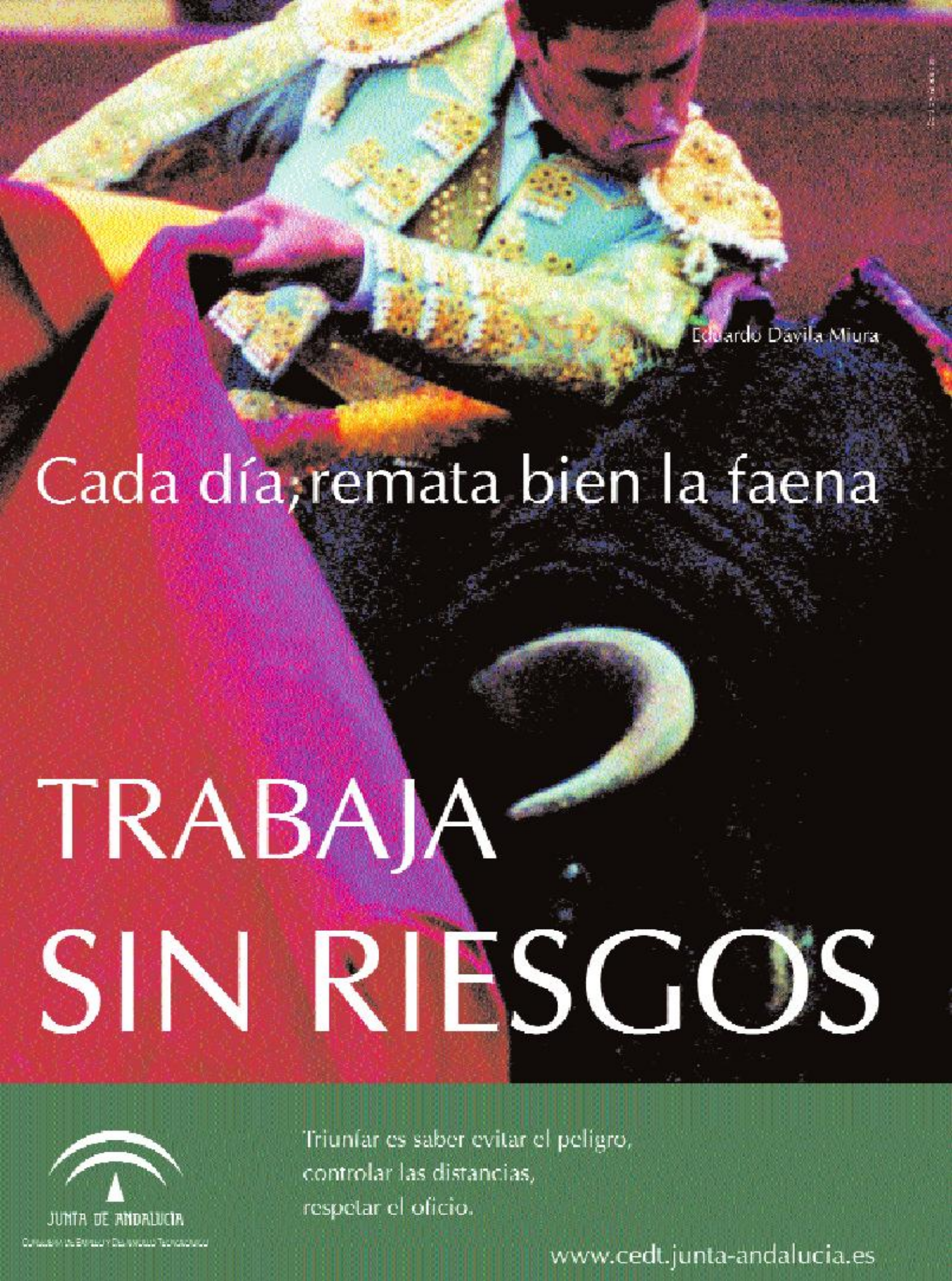
Armas de Mujer

Nuestro propósito es que te sientas informada de verdad en todo momento. Diariamente te ofrecemos la mejor y más completa información para que conozcas todo aquello que necesitas saber para afrontar cada nuevo día.

Y además, todos los sábados, "Mujer de Hoy", un especial con el que pretendemos dar respuesta a tus inquietudes e intereses sobre las relaciones familiares, laborales, el hogar, la belleza...



Los Sábados con Diario de Sevilla



© 2011 Cedt

Eduardo Davila Miura

Cada día, remata bien la faena

TRABAJA SIN RIESGOS



JUNTA DE ANDALUCÍA

Consejo de Empleo de Industrias Tecnológicas

Triunfar es saber evitar el peligro,
controlar las distancias,
respetar el oficio.

www.cedt.junta-andalucia.es