



Pau Dols y Fernando Alzamora:

“Sa Nostra mantendrá su independencia durante años”



La Cámara galardona a Pablo Piñero y Palma Pictures



Reglas de oro para obtener financiación



Hummer H3 Sensation



HACIA UNA NUEVA CONCIENCIA

La energía ha sido la responsable de nuestro nivel de progreso como especie y la energía debe llevarnos al siguiente paso. Endesa, como una de las compañías energéticas líderes en el mundo, tiene una gran responsabilidad en este reto: reinventar nuestra manera de estar y vivir en el planeta. Por eso, en nombre de todos los que formamos Endesa, asumimos este compromiso con los hijos de nuestros hijos. No va a ser fácil pero ¿acaso hay algo más apasionante que volver a imaginarlo todo?



ADALMO

apostamos por el futuro

GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS

SOLICÍTENOS
PRESUPUESTO
SIN
COMPROMISO



ASESORAMIENTO AMBIENTAL

RECUPERACIÓN Y RECICLAJE

- Hierro - Metales (aluminio, cobre, latón, plomo...)

GESTOR DE RESIDUOS PELIGROSOS

- Todos los sectores: Automoción, Náutica, Construcción, Hoteles, Imprentas, Fotografía, Carpinterías, Lacadores, Tintorerías, Electrónica, Cuero...

- Suministro de envases homologados
- Documentación oficial
- Tramitación de pequeño productor
- Formación y asesoramiento ambiental

EMPRESA DE SERVICIOS

- Desguace industrial
- Contenedores de 5m3 a 30m3, AutoCompactadora,
- Residuos no peligrosos: voluminosos, escombros, poda...

TRABAJOS CON AMIANTO

- Realización de planes de trabajo
- Personal formado
- Gestión de residuos de amianto

**NUEVAS
INSTALACIONES**

Area empresarial Ses Veles, Parcela 43 - 46
07110 Buñola

Josep Antoni de Cabanyes, 24
Polígon Can Valero - 07011 Palma de Mallorca

Fusters, 26 - 971 55 51
07500 Manacor



ADALMO

GESTOR DE RESIDUOS
RTP/G-027.97/CAIB

Tel. 971 60 64 70



8 y 9

Reglas de oro para obtener financiación

Desde que la crisis estallara, quien más, quien menos habrá escuchado, e incluso, sufrido en sus propias carnes que la banca ha echado el cerrojo o que ha cerrado el grifo. Lo cierto es que mes a mes el número de hipotecas concedidas baja, y lo hace también el capital prestado.



20-23

Croacia, un lugar de Europa a descubrir

Croacia es un país situado en Europa Central con una población de 4.500.000 habitantes, su capital es Zagreb, el principal centro financiero, comercial e universitario del país. El país posee ocho parques de Patrimonio Mundial, cuenta con grandes figuras históricas y una interesante gastronomía.



16 y 17

V Torneo Renault Lluçmajor: golf benéfico

Un total de 140 jugadores se dieron cita el sábado día 18 de julio en el Marriott Golf Son Antem para disputar la quinta edición del Torneo Renault Lluçmajor, competición que se disputa en beneficio de ADAA (Associació d'Ajuda a l'Acompanyant del Malalt de les Illes Balears).

40 y 41

Joan Sastre: "Debemos hacer las cosas bien para mantener nuestro liderazgo"

Joan Sastre, director general de Turismo del Govern Balear, apuesta por adaptarnos a las nuevas necesidades de un cliente más exigente y de un mercado más competitivo, con el objetivo de garantizar una buena temporada turística para el próximo verano. Rafael Nadal protagonizará la nueva campaña de promoción turística nacional e internacional



38 y 39

Hilton Sa Torre Mallorca, un referente en la hostelería mallorquina

El hotel Hilton Sa Torre Mallorca, ubicado en la histórica finca de Sa Torre (Lluçmajor), es el lugar ideal para disfrutar de la historia, la gastronomía, el deporte y el bienestar. Con una extensión de 56.000m2 y en un entorno que invita al recogimiento, el establecimiento ha recuperado el esplendor de su torre del siglo XIV, de la capilla neogótica del siglo XIX y de un molino de viento harinero de gran valor.



36 y 37

La Cámara de Comercio galardona a Pablo Piñero y a Palma Pictures

Para la edición de 2009, el Pleno de la Cámara acordó el pasado 7 de julio, otorgar la Medalla de la corporación al empresario Pablo Piñero, fundador del grupo Piñero y a la empresa Palma Pictures, por su contribución a la promoción de la isla.



42 y 43

Innovar en la empresa, responsabilidad prioritaria de la alta dirección

El profesor de Dirección Estratégica y responsable de programas de formación para directivos sobre innovación del IESE, Joaquim Vilà, expone y analiza tres puntos claves para progresar hacia una cultura innovadora.

“Con formación y promoción saldremos adelante”

José Tirado preside la Asociación de Comercio y Empresas de Servicios Turísticos de Mallorca (ACOTUR) desde su fundación en 1999 con la misma firmeza que le ha caracterizado en su trayectoria empresarial. Considera que el mejor camino para combatir esta difícil situación económica está en realizar buenas campañas de promoción turística y en invertir en la formación de los profesionales.

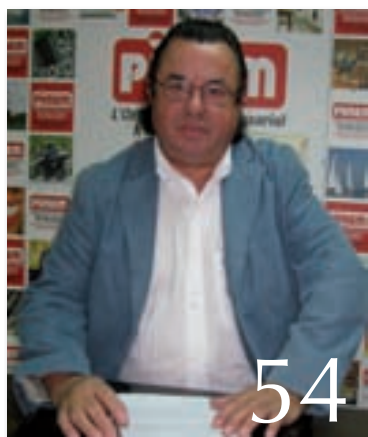
50



52

“Las únicas ayudas eficaces para combatir la crisis son las que se destinan a las empresas”

Bartolomé Servera preside la Federación de Empresarios de Baleares (AFEDECO) que engloba a 43 Asociaciones Federadas lo que supone el 70% de la representatividad laboral en el sector comercio de Baleares. Para Servera la situación actual es gravísima tanto a corto como a medio plazo. Considera que las únicas ayudas eficaces para combatir la crisis son las que se destinan a las empresas.



54

Joan Cabrera: “El turismo balear tiene que reinventarse”

Juan Cabrera ha hecho un hueco junto a Gran Empresa para analizar la situación actual y ofrecer las soluciones más acertadas para combatir la crisis. Además, Cabrera considera que el turismo balear tiene que reinventarse. En su opinión ya no sirve el modelo masivo de sol y playa porque para eso existen otros destinos mucho más baratos y, que lo hacen incluso mejor que nosotros.

Y también:

10-11 Motor

16-18 Golf

24-27 Tecnología

44-45 Exteriores

46-47 Noticias de Empresa

56-57 Muere con 80 años el fundador de “La Herramienta Balear”

60-61 Super Confort

62-63 Al Rojo Vivo

64-66 Noticias

68-69 Increíble pero cierto

70 Ferias y Congresos

72-73 Vamos a comer

74 Servicios Inmobiliarios

Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

ColaboradoresEduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña**Director Comercial**Dioni Ildardía Arranz
Antonia Company**Diseño Gráfico**Fernando Borrás
Juan Francisco Marín**Dirección**Mallorquina de
Comunicación
y Servicios S. L.
Carrer d'Aubarca, s/n
local 2 07141 Pont d'Inca
Nou (Marratxí)
Tel: 971 60 71 96
Fax: 971 60 71 97
www.granempresa.info
correo@granempresa.info**Imprime**

Ithomar Industria Gráfica

Deposito Legal

PM-2173-2001

Se buscan oportunidades

"Se buscan oportunidades", ésta es una de las frases que más planea en las cabezas de los empresarios baleares en estas difíciles épocas. Aunque parezca increíble, siempre hay oportunidades en tiempos de crisis. Pero, ¿cómo se puede tener la sangre fría de verlas, ahogado con una asfixiante falta de liquidez, una drástica reducción de ingresos y aumento de los costes...?

Lo cierto es que siempre hay que estar buscando nuevas oportunidades y, en situaciones de crisis, hay que ser más rápido que nunca y atreverse a lanzarse al río de las nuevas ideas-y es que, lo que ha funcionado hasta este momento no significa que tenga que seguir funcionando en los actuales tiempos de crisis. En definitiva, de lo que se trata es de ver las orejas al lobo y tener otros planes de negocio.

Pero antes de buscar nuevas oportunidades conviene realizar un análisis de la propia empresa, con el objetivo de tener claro en qué punto nos encontramos, cuáles son nuestras oportunidades de mercado, nuestros puntos fuertes, que nos facilitan emprender un nuevo riesgo en nuestro camino empresarial.

En tiempos de crisis, los grandes empresarios suelen aplicar algunas estrategias que les permiten identificar nuevas oportunidades para sus empresas que facilitarán sortear la crisis y salir de ella fortalecidas. No hay que olvidar que grandes empresas pusieron sus bases en tiempos difíciles, momentos en que es más fácil posicionarse en el mercado por la merma de competencia.

La nueva generación de empresarios turísticos de Baleares lo sabe; por ello, están intentando posicionar su producto en el mercado internacional como en los sesenta hicieron sus antecesores. Nuevos mercados, nuevos productos, nuevas ideas y mucho optimismo para hacer que las Islas y su proyección de negocio en el extranjero escale posiciones en el ranking internacional. Mucho ánimo y a trabajar.

María Pineda Lázaro.

Jefa de Redacción de la revista Gran Empresa

BALEAR DEL TOLDO Y ALUMINIO



Toldos en General: manuales y motorizados, carpas, sombrillas...

**ARQUITECTURA TEXTIL * MANTENIMIENTO *
HIBERNACIÓN DE TOLDOS * TECHOS FIJOS Y
MOVILES * PANELES AISLANTES Y ACÚATICOS *
MAMPARAS DE BAÑO * CARPINTERÍA DE ALUMINIO
* CRISTALERÍA DE TODO TIPO**

www.baleartya.com
**Balear
del Toldo
y Aluminio**

Polígono Cañ Valero
C/ Palma nº 32 naves 2 y 3
baleartya@baleartya.com



**971 75 55 49
971 75 51 25**

Reglas de Oro para

La solvencia actual y futura, y la tasa de esfuerzo que el crédito suponga para nuestra economía, son los principales elementos que revisan las entidades.



Con la crisis el papel del avalista, guardado en el cajón del olvido de las entidades, vuelve a cobrar protagonismo.

Desde que la crisis estallara, quien más, quien menos habrá escuchado, e incluso, sufrido en sus propias carnes que la banca ha echado el cerrojo o que ha cerrado el grifo. Lo cierto es que mes a mes el número de hipotecas concedidas baja, y lo hace también el capital prestado. Las entidades bancarias continúan con su política de concesión de créditos hipotecarios a unos niveles que hacía tiempo que no se conocían. De hecho, según los últimos datos publicados por el INE, las cajas de ahorro fueron las entidades que concedieron un mayor número de préstamos hipotecarios durante marzo (54,2% del total), seguidas por los bancos (35,6%) y por otras entidades financieras (10,2%). Conocer qué es lo que puntúa en estos momentos de forma positiva a la hora de solicitar un crédito es clave para saber si nuestro perfil se ajusta a las condiciones que ahora exigen las entidades bancarias según informa la revista Consumer.

Cambian los umbrales

La llave para acceder a un crédito no tiene nada que ver con la suerte ni con el azar, ni mucho menos con la disposición de soportar jornadas maratónicas de negociación entre entidad o cliente. O te lo conceden o no, nada de medias tintas. Los requisitos que el cliente debe cumplir para que la entidad le otorgue un crédito han sido desde siempre los mismos, como explica Gregorio Izquierdo, director del Servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos (IEE), pero lo que la crisis ha provocado ha sido un cambio en los umbrales de esos requisitos. Ahora las entidades son más exigentes.

Probablemente el cambio más representativo se ha producido en los límites del capital prestado. Adiós a las hipotecas que

rondaban el 100%, o incluso superaban el valor de tasación del inmueble... Son ya un concepto que pasó a mejor vida, y que pertenece a otra era.

Para que el consumidor no haga cálculos erróneos y se lleve una sorpresa mayúscula ante la negativa de la entidad, debe interiorizar que será muy difícil que el capital prestado pueda superar el 75% del valor de tasación del inmueble. Según los datos más recientes publicados por el INE, durante el mes de marzo el importe medio por hipoteca constituida se situaba en 142.753 euros, cifra un 13,3% menor que la del mismo mes del año anterior y cerca de un 4% menos que la registrada en febrero de 2009.

Ser solvente o no, ahí está la clave

La morosidad crece y llega a cuotas que no se alcanzaban desde hace 13 años, éste es el titular que dejan los últimos datos dados a conocer por el Banco de España. Las entidades bancarias tienen créditos dudosos por valor de 83.658 millones de euros después de que en abril los impagos subieran al 4,42%. Se trata del vigésimo segundo repunte consecutivo, y de la tasa de morosidad más alta desde noviembre de 1996, cuando se situó en el 4,51%.

Tanto es así que en estos momentos las familias y empresas españolas deben más de lo que tienen ahorrado: en marzo de este año adeudaban a bancos, cajas y cooperativas de crédito un 36,5% más de lo que tenían ahorrado en depósitos, según el Banco de España. Así, los depósitos que hogares y empresas tenían almacenados en bancos, cajas y cooperativas de crédito (incluidas las de banca electrónica que representaban 23.154 millones) ascendían a 1,13 billones de euros, frente a los 1,79 billones de euros que adeudaban en esa fecha a las entidades financieras. En total, los

obtener *financiación*

créditos superan en más de 655.000 millones de euros a los depósitos. ¿Qué efecto produce esta situación en bancos y cajas? Miedo. En estos momentos, a las entidades les da más miedo que nunca conceder créditos. Por eso se aseguran muy mucho de que, si nos prestan “su dinero”, podamos hacer frente, ahora y en un futuro, al pago del préstamo. De ahí, que otro de los parámetros que haya cambiado con respecto a épocas anteriores sea el de los niveles de solvencia del solicitante.

Un error muy común es el de asociar la palabra solvencia con la cantidad de ahorros que podamos tener depositada en los bancos. Pero no sólo se refiere a eso. Obviamente tiene que ver con el ahorro pasado, pero también con las rentas presentes y estables, y con nuestra capacidad para generar ingresos en un futuro. Sobre esta base, los analistas de riesgos de las entidades son los encargados de evaluar si merecemos o no el título de “solvente”.

La calidad de los contratos también puntúa

Las entidades bancarias se han vuelto cautelosas y prudentes y sólo prestan el capital a las personas que tras pasar el examen del Departamento de Riesgos aprueban, no con nota pero sí con cierto margen. Para elaborar el veredicto, las entidades tienen un porcentaje como horizonte: el 40%. Esto es, que para hipotecarnos no dediquemos más de un 40% de nuestros ingresos mensuales al pago de las cuotas del préstamo. De esta manera, se garantiza un nivel suficiente para pagar la letra mensual y hacer frente al resto de gastos corrientes: facturas de suministros, seguros, gastos de alimentación... Y no sólo eso. La calidad de los contratos y el futuro laboral de los solicitantes también pasa por la lupa de la entidad. Quienes tengan un contrato indefinido, bien remunerado y sin visos de que su puesto vaya a peligrar obtienen una mayor puntuación pues ofrecen mayor seguridad frente a otros solicitantes con contratos de menor calidad, como los temporales, los de fin de obra, o los fijos discontinuos. Si nos encontramos en este caso, y aunque nuestro sueldo nos permita asumir sin esfuerzo la cuota de la hipoteca, la entidad suele solicitar garantías adicionales pidiendo un aval bancario.

El papel del avalista había permanecido durante años guardado en el cajón del olvido de las entidades, pero con la crisis vuelve a cobrar un protagonismo desconocido en los años de bonanza económica. Se trata de la persona que asume el compromiso de hacer frente a los pagos de la hipoteca en caso de que sus titulares incumplan con la obligación de pago. Es una forma de que la banca se cubra las espaldas si las cosas se ponen feas. El avalista es, por tanto, un garante de que el banco o caja de ahorros recibirá las letras mensuales establecidas, y es por eso por lo que su situación financiera también es revisada.

Evidentemente, el endurecimiento de las condiciones no es algo ajeno para el avalista; de hecho, las exigencias financieras se trasladan a esta figura también. Para ello, las entidades pueden solicitar las nóminas, la última declaración de la renta, o la entrega de avales patrimoniales que aseguren que el avalista podrá responder con bienes y con liquidez suficiente al pago de la hipoteca en caso de que la situación de la persona a la que avala así lo requiera.

Historial crediticio

Otro de los requisitos que hay que cumplir para que se nos conceda un crédito o no es tener un buen expediente crediticio. Básicamente lo que se revisa son los préstamos que se han tenido, y sobre

todo si hemos sido buenos pagadores o arrastramos impagos. Está claro que cada usuario es consciente de cuándo ha dejado o no de abonar sus créditos, pero conviene por lo menos hacer un repaso mental para evitar sorpresas algo desagradables a la hora de sentarnos a hablar con la entidad. Aunque no hay duda de que el banco se encargará de hacerlo por nosotros. Figurar en los registros de morosos, como Asnef o RAI, no es algo que puntúe de forma positiva. Ante la duda, conviene comprobar que nuestro nombre no aparezca en ninguno de estos listados, y en caso de que así sea tratar de que lo eliminen, siempre y cuando hayamos liquidado las posibles deudas pendientes.

Además, hay otro elemento no determinante, pero sí influyente: la relación y vinculación que se tenga con la entidad a la que se solicita el crédito. La cantidad de años que llevemos siendo clientes de ese banco o caja y la contratación de otros productos financieros como planes de pensiones, depósitos u otros créditos nos pueden hacer subir algo la nota. De todos modos, si pese a ser un cliente de los de “toda la vida” se pide una hipoteca que suponga el 100% del valor de tasación del inmueble y los pagos de las cuotas mensuales conllevan unas tasas de esfuerzo superiores al 40%, no hay duda de que la hipoteca no será concedida.



En marzo el importe medio por hipoteca se situaba en 142.753 euros, cifra un 13% menor que la del mismo mes del año anterior.

Hummer H3 Sensation,

El Hummer H3 Sensation es una edición limitada para el mercado Europeo que incluye equipamiento opcional sin sobreprecio, con el que la marca trata de animar sus ventas en plena desaceleración europea.

Está basado en el Hummer H3 3.7 automático de 244 caballos, que ya incluye de serie transmisión automática Hydra-Matic, control de velocidad, bajos reforzados, luces antiniebla y control de estabilidad StabiliTrak.

Además, incorpora los elementos de diseño clásicos de Hummer: poderosa presencia, línea de techo baja y ruedas en las esquinas, pero es más pequeño que el clásico pick up americano de gran tamaño: 1.904 mm de ancho y 5.404 mm de largo.

Puede transportar su carga vadeando una profundidad de 407 mm a 32 km/h o corrientes de 610 mm a una velocidad de 8 km/h y escalar rocas o escalones verticales de 407 mm y cuenta con una distancia hasta el suelo de 242 mm, líder en su categoría. Puede ascender pendientes del 60% y atravesar desniveles laterales del 40% y cuenta con un ángulo de aproximación máximo de 37,1 grados y un ángulo de salida máximo de 29 grados, con voladizos cortos en la parte delantera y en la parte trasera que permiten al H3 meterse en un agujero y volver a salir sin quedarse "atascado", puesto que la carrocería no entra en contacto con el terreno.

Equipamiento

En el equipamiento de esta edición limitada se puede encontrar además la parrilla pintada en el color de la carrocería (disponible en blanco y negro), techo solar eléctrico, estribas de tubo negras, barras de techo negras, cargador de 6 cd's con siete altavoces y cuatro años de garantía.

En total el equipamiento supone un ahorro aproximado de 4.000 euros. En España, el precio del modelo 3.7 Base automático es de 43.650 €.



más equipamiento por el mismo precio



VALOR PREVENTIVO

Dieta y cerebro

La alimentación se incorpora a la lista de medidas preventivas en la lucha contra el deterioro cognitivo y la enfermedad de Alzheimer.

En condiciones normales, el cerebro humano consume el 20% del oxígeno que necesita nuestro cuerpo para funcionar. Y ese funcionamiento exige ni más ni menos que el 25% de la glucosa total que precisamos a diario. Pero no sólo de glucosa y oxígeno vive el cerebro. Cada vez está más claro el papel que desarrollan múltiples nutrientes y minerales en el mantenimiento de sus funciones cotidianas. También se percibe cada vez con mayor nitidez cómo una dieta adecuada, o incluso reforzada con determinados compuestos, contribuye a mantener las capacidades cognitivas o a frenar la aparición o el desarrollo de la enfermedad de Alzheimer. La dieta, una vez más, adquiere valor preventivo.

Siempre se ha sabido que, además de la glucosa de donde toma la energía para su correcto funcionamiento, el cerebro precisa de otros muchos compuestos. Bien sea farmacológicamente o bien a través de la dieta, estos compuestos contribuyen a una mejor y más efectiva transmisión de las señales neuronales. Poco se sabe aún, no obstante, acerca de cómo los nutrientes u otros compuestos bioquímicos ejercen un papel protector sobre las neuronas. O, menos todavía, de cómo los distintos factores nutricionales son capaces de activar un gen para que dé una respuesta adecuada. Una respuesta, por cierto, que va mermando con el paso de los años o cuando aparece una patología de carácter degenerativo como la enfermedad de Alzheimer o la esclerosis múltiple.

La pregunta que se formulan los expertos desde hace años es casi obligada: ¿puede la nutrición frenar o prevenir el deterioro de capacidades cognitivas asociada al paso de los años? En caso afirmativo: ¿cuáles son los compuestos ideales y de qué modo actúan?

La pregunta, no por obligada, tiene una respuesta simple. Como se ha visto en años recientes, el beneficio potencial de una nutrición correcta sobre el estado de salud de un individuo depende no sólo de sus componentes sino también de la respuesta individual condicionada por los genes, del metabolismo a nivel molecular y, por supuesto, del estilo de vida. A ello cabe sumar lo que ocurre en el cerebro. Por ejemplo, cómo adquiere la información, cómo la procesa, cómo obtiene el alimento que precisa o qué ocurre cuando se da una situación de deterioro neuronal. Dicho de otro modo: si bien puede darse como cierto de que la dieta también alimenta nuestro cerebro, los mecanismos que rigen este proceso, y por tanto, el conocimiento de cómo mejorarlo, se ignoran en buena medida.

Algo de cerebro y energía

El mecanismo de acción del cerebro se fundamenta en la capacidad de transmisión de señales eléctricas entre dos neuronas. O mejor, entre los millones de células nerviosas que se alojan en sus distintas capas. Esa capacidad, tal y como se ha visto en los últimos años, puede medirse en forma de pulsos eléctricos y también



Los desórdenes metabólicos aceleran el deterioro de las funciones neurológicas.



en forma de demanda de energía. Hoy se sabe, además, que el paso de información de una neurona a otra exige un consumo de oxígeno y glucosa mayor, por regla general, que entre cualquier otra forma celular de modo que el rendimiento del cerebro como órgano depende directamente del aporte energético global. Dicho de otro modo, a menor aporte energético al cerebro, menor es la capacidad de transmisión neuronal y, por tanto, mayor es la merma de capacidades cognitivas o motoras.

La energía, en forma de glucosa, es captada de la sangre por las células gliales, que la transforman en lactato. La glía bombea el lactato a la neurona para su correcto funcionamiento. En un plano superior, el cerebro integra las necesidades de energía de cada tejido u órgano del cuerpo y da la orden para que se suministren los aportes necesarios en cada caso de forma proporcionada. Cuando todo funciona correctamente, el organismo responde de igual forma. Cuando alguno de estos procesos falla por un motivo u otro surgen disfunciones: obesidad, si no hay una regulación proporcionada de aporte energético, o deterioro físico y cognitivo si las neuronas o la glía carecen de la energía suficiente o se da una muerte celular prematura.

Intervenciones preventivas

La pregunta clave es si la dieta, o algunos de sus componentes, pueden prevenir o retrasar el deterioro cognitivo. Y por supuesto, determinar si es factible algún tipo de intervención en este sentido. Dado que la diabetes y la obesidad, así como los índices anormales de colesterol, hipertensión y homocisteína se han identificado como factores de riesgo en la enfermedad de Alzheimer, su control supondría ya un gran paso adelante. También lo serían medidas tendentes a frenar el estrés oxidativo o la presencia de determinados minerales en la dieta.

¿Dieta o productos nutricionales?

En la era de los alimentos funcionales es comprensible que la industria alimentaria se interrogue acerca de los beneficios potenciales de determinados compuestos para prevenir la aparición de una patología concreta. Se viene haciendo desde hace años con resultados diversos en el control de colesterol o de glicemia y se apunta ahora como nueva tendencia en alteraciones cognitivas o patologías como la esclerosis múltiple o la enfermedad de Alzheimer. El problema es determinar qué compuesto es el ideal y abrir un debate sobre la conveniencia de aportarlo mediante la dieta o a través de alimentos enriquecidos.

La tendencia actual consiste en investigar reguladores de energía para incorporarlos en alimentos nutricionalmente aptos. Complejos vitamínicos, en especial suplementos de vitamina B y C, y vitaminas A, D y E en menor medida, y hierro, magnesio, calcio y fósforo son por ahora los candidatos mejor dispuestos. En la lista han aparecido también el zinc y el ácido fólico, además de ácidos omega 6. A estos micronutrientes podría añadirse en breve otro paquete que mejore la eficacia en el proceso de liberación de energía obtenida de la comida.

El destinatario de estos productos no es necesariamente la tercera edad. Las empresas vienen considerando como cliente potencial a niños de corta edad. ¿La razón? El crecimiento y maduración del cerebro en sus primeras etapas exige una demanda de energía mucho mayor que en las personas adultas o de edad avanzada. Se estima que cerca del 60% de la demanda energética total del cuerpo procede de este órgano, demanda que decrece con los años. Es esperable, pues, la aparición de productos enriquecidos que, acompañados de indicaciones dietéticas, se orienten al público infantil y a la tercera edad. Es sólo cuestión de tiempo verlos en los estantes de supermercados o farmacias.

COMPRA Y VENTA DE METALES

PÉREZ

Su empresa de reciclaje en Son Castelló

Gremi Sabaters, 62 - Polígon Son Castelló - 07009 Palma de Mallorca - Tel. 971 434 988 - 670 335 445

La *lucha* contra el *peso*

Perder o ganar kilos rápidamente no se corresponde necesariamente con hacerlo de manera saludable.

Existen diversas modalidades deportivas muy exigentes con el mantenimiento del peso corporal dentro de unos parámetros mínimos y máximos, como lo son el boxeo, la lucha, la gimnasia rítmica o la danza. En estas disciplinas deportivas, el peso es clave antes y durante la competición deportiva, e incluso determina la categoría competitiva.

La búsqueda del peso 'ideal' se convierte en una verdadera obsesión para muchos deportistas, y también para quienes no se dedican profesionalmente al deporte, pero que lo practican con disciplina e incluso participan en competiciones locales. Tener conocimiento sólo del peso resulta insuficiente para valorar las posibilidades del rendimiento del deportista, pese a que su peso (y talla en muchos casos) son esenciales. En el deporte, el exceso de peso de acuerdo a unos parámetros estándar no suele ser un impedimento, si se debe a masa muscular, según destaca la revista Consumer.

Programa de control de peso

El primer paso para un buen control del peso es programar objetivos realistas que contemplen el que se tiene que perder o el que se tiene que alcanzar y mantener, pero siempre conociendo la composición corporal. En aquellas modalidades deportivas muy exigentes con el peso es más importante reducir la cantidad de grasa corporal o aumentar la masa muscular que variar el número de kilos que indica la balanza. Un exhaustivo análisis de la composición corporal determinará el nivel de hidratación del deportista (luchador, boxeador o gimnasta). El hecho de no ser adecuada puede alterar los datos en cuanto a porcentaje correcto de grasa corporal, por lo que el planteamiento dietético, teniendo en cuenta los resultados obtenidos, no será el idóneo.

El color de la orina da idea del nivel de hidratación; si ésta es abundante y clara indica buena hidratación, mientras que si es escasa y de color oscuro denota falta de líquidos corporales. Además del agua, los aparatos de medición de la composición corporal miden el porcentaje actual de grasa corporal, también de masa muscular. Mientras que para una persona sedentaria el porcentaje máximo de grasa corporal recomendable ronda el 15% en los varones y el 25% en las mujeres, en el caso de los deportistas es notablemente inferior. Entrenadores, nutricionistas y médicos deportivos tratan de que los deportistas varones mantengan la grasa corporal entre el 3 y el 5%, y las féminas alrededor del 10 y el 12%.

La clave: dieta y entrenamiento muscular

Una vez que se conocen estos datos, el siguiente paso para el control de peso es diseñar la dieta y el ritmo y la intensidad del entrenamiento. Para ello se ha de llevar a cabo una buena planificación temporal de la pérdida o ganancia de peso, según sea el caso, con antelación suficiente a la competición o exhibición deportiva.

El programa alimentario será equilibrado en nutrientes y, las calorías, acordes a las necesidades individuales y al momento de entrenamiento o pre-competición. Un resultado saludable se corresponde con una ganancia o pérdida de peso de entre 0,5 y 1 kilos a la semana. Resulta contraproducente perder peso rápidamente antes de una competición. Esto se traduce en una pérdida de glucógeno muscular (reservas de energía en forma de glucosa) y de agua. En un estudio de luchadores que perdieron rápidamente 4 kilos (el 4,5% de su peso corporal, de media) se obtuvo un resultado de un 3,5% peor en un test de 6 minutos en una prueba similar a la de una competición.

Si es preciso ganar peso, éste se debe lograr a partir de un mayor desarrollo muscular, y no de un aumento del porcentaje de grasa. La mayor parte de los estudios realizados en deportes de fuerza sugieren que la ingesta óptima de proteínas para alcanzar un máximo desarrollo muscular, combinado con un adecuado entrenamiento, se sitúa entre 1,7-1,8 g/kg de peso/día, y se relaciona con un máximo desarrollo muscular.

Adiós a los métodos insanos

La preocupación por alcanzar el peso corporal ajustado a la categoría deportiva hace que en muchas ocasiones se sigan planteamientos dietéticos estrictos o conductas y métodos insanos, que no sólo afectan a la salud de quien las practica, sino que comprometen su rendimiento físico. Es el caso del uso indiscriminado de diuréticos para perder peso, sobre cuyos efectos existe cierta desinformación.

Un diurético es toda sustancia que al ser ingerida provoca una eliminación de agua y de sales minerales, principalmente sodio, a través de la orina. De esta manera se acelera la eliminación de sustancias de desecho, pero no de grasa. Los diuréticos forman parte de la composición de alimentos y plantas, y también de medicamentos. El organismo almacena agua en un equilibrio muy delicado. Si se altera el equilibrio, disminuirá la habilidad del deportista por entrenar al máximo.

COMPOSICIÓN CORPORAL

Existen diferentes métodos para evaluar la composición corporal. La antropometría ha servido durante años para establecer una valoración somática del individuo, aunque las nuevas técnicas de impedancia bioeléctrica dan valores más exactos, y la van sustituyendo. El estudio antropométrico debe ser muy exhaustivo para que sea lo más preciso, y exige conocer el peso, la talla, los pliegues cutáneos, así como los perímetros de ciertas partes del cuerpo (brazo, pantorrillas, cintura, cadera, muslo). Además, esto se puede completar con datos bioquímicos (albúmina o transferrina, entre otros).

La impedancia se define como la fuerza y la velocidad de una señal eléctrica que viaja a través del organismo. Las mediciones se basan en el hecho de que los tejidos como músculos y sangre contienen altos niveles de agua y electrolitos y, por tanto, actúan como conductores de una señal eléctrica. El tejido graso es comparativamente menos acuoso y ofrece resistencia al paso de la señal eléctrica. El aumento de los valores de impedancia se corresponde por tanto, a niveles más altos de grasa corporal.

Una técnica de medición de la composición corporal muy utilizada en atletas es el somatotipo. Este método es útil para conocer la forma y la composición corporal individual. Se expresa mediante tres tipos o categorías de constitución física: la endomórfica (carac-

en el *deporte*

Un resultado saludable se corresponde con una ganancia o pérdida de peso de entre 0,5 y 1 kilos a la semana

En las prácticas deportivas muy exigentes con el peso es preferible reducir la cantidad de grasa corporal a variar el número de kilos.

teriza a individuos con mayor adiposidad o acumulo de masa grasa, pecho relativamente pequeño y extremidades relativamente cortas), la mesomórfica (típicamente son individuos con gran desarrollo músculo esquelético, y con una estructura ósea grande y desarrollada) y la ectomórfica (se refiere a personas comúnmente altas, delgadas y con reducida grasa corporal).

Diversos estudios han demostrado que las mujeres responden más al somatotipo endomórfico (tienen mayor porcentaje de grasa) que los hombres. Por ello se admite como normal y saludable un mayor porcentaje graso en las féminas, sean deportistas o no.

Renault Lluçmajor: siempre *comprometidos*

La recaudación entre sponsors, rifa y jugadores ascendió a 35.000 euros. El torneo contó con la presencia de Rafael Nadal, el actual número dos del tenis mundial.

Un total de 140 jugadores se dieron cita el sábado día 18 de julio en el Marriott Golf Son Antem para disputar la quinta edición del Torneo Renault Lluçmajor, que se disputa en beneficio de ADAA (Associació d'Ajuda a l'Acompanyant del Malalt de les Illes Balears).

Tras el éxito cosechado por las anteriores ediciones, este torneo se ha convertido en todo un referente dentro del circuito balear de golf en la que asistieron los mejores golfistas de la isla.

Rafa Nadal

Un año más, el torneo contó con la presencia de la familia Nadal, liderada por Rafael Nadal, el actual número dos del tenis mundial, que defendía corona junto a Tomeu Salvà que fueron los protagonistas de la jornada, además de sus tíos Toni i Miquel Àngel. Todos

compitieron por algo más que el honor de la victoria en un torneo que se disputó en la modalidad de parejas mejor bola Stableford.

Este año y como novedad, en el hoyo 1 se instaló un green artificial, cortesía de uno de los colaboradores, dónde los participantes tenían que embocar con tres intentos para poder optar a un sorteo de un put. Se contó con la presencia del golfista profesional Carlos Balmaseda que acompañó a los participantes durante toda la jornada.

En el hoyo 8, asistidos por el profesor de golf, Diego Dupin, los participantes apostaban a la bola más cercana. La ganadora fue Isabelle Middelmann que ganó un viaje a Punta Cana.

En el transcurso del torneo, se realizó un clínic con el equipo de profesionales de Toni Planells, en el cual participaron unas 40 personas.



La organización del evento fue muy buena y generosa.

Este año, los ganadores Scratch fueron Federico y Daniel Paez. En 1ª categoría, los ganadores fueron Rafa Nadal y Tomeu Salvá, que no pudieron revalidar el Scratch. La pareja que quedó 2ª clasificada fueron Bartolomé Florit y Joan Mestre. En la 2ª categoría, los ganadores fueron Marina Mascaró y Gerard Pasan. La pareja que quedó 2ª clasificada fueon Bernardino y Joan Jaume.

Cena y agradecimientos

En los jardines del Hotel Marriott Son Antem de celebró la magnífica cena y entrega de trofeos a los ganadores que reunió a 280 personas y tras la misma se procedió a la rifa benéfica.

El Alcalde de Lluçmajor, Joan Jaume, y el presidente de ADAA, Joan Janer, agradecieron a todos los jugadores su contribución y al gerente de Renault Lluçmajor, Bernardino Jaume, por su compromiso con la labor social, especialmente en estos tiempos de crisis.

La recaudación total aproximada entre sponsors, rifa y jugadores ascendió a 35.000 euros.



Excelente cena y entrega de premios.



Rafa Nadal, además buen jugador de golf.



Autoridades y directivos haciendo entrega de premios.

I Torneo Air Berlin Summer 90-hole Challenge 2009

El torneo consistió en jugar 90 hoyos, es decir, 5 campos de golf en dos días.



El pasado 2 y 3 de julio tuvo lugar la primera edición del torneo Air Berlin Summer 90-hole Challenge. El torneo consistió en jugar 90 hoyos, es decir, 5 campos de golf en dos días. Un total de 30 jugadores participaron en este evento.

El primer día de juego, los participantes jugaron en Alcanada, Puntiró y Son Antem, saliendo los primeros a las 7:30 de la mañana y terminando de jugar a las 22:00 horas. El segundo día de juego se jugó primero en Golf de Andratx y después en Son Vida.

La modalidad de juego era Stableford individual, computando la suma de las cinco tarjetas para la clasificación final.

Al finalizar el torneo, los participantes disfrutaron de un buffet en uno de los restaurantes del Pueblo Español y se realizó la entrega de premios.

Este tipo de evento ha sido el primero celebrado en Mallorca y se espera una segunda edición en verano de 2010

Cuadro de Ganadores

<i>Ganador Senior:</i>	<i>Ganador Hcp. caballeros</i>	<i>Ganador Hcp. damas</i>	<i>Ganador Scratch caballeros:</i>	<i>Ganador Scratch damas:</i>
1.- Ulrich Fritz	1.- Volke Grafe	1.- Regina Lohmann	1.- Jaime Nicolau Olmos	1.- Jutta Roth

CENTROS DE WELLNESS 902 07 66 55 www.illescf.com



¿Quieres mas?

!ENHORABUENA!
No podemos permitir que estes sin hacer ejercicio



Tu primer ejercicio:



Andrés Ripoll muestra orgulloso una dedicatoria personalizada de los astronautas que visitaron la luna.



Andrés Ripoll destacó que quizás sea Marte el próximo destino.

Aniversario histórico: Hace 40 años que el hombre pisó la Luna

Un equipo de ingenieros españoles fue esencial para el éxito de la misión. La NASA construyó en España una base para recibir la información del Apolo mientras estaban en órbita y se lo retransmitían a Houston, es decir, la comunicación entre la nave y la NASA, pasó por nuestro país, por la base de Fresnedillas, en la Sierra de Madrid.

Andrés Ripoll fue uno de esos ingenieros aeronáuticos españoles y mallorquines que estuvieron trabajando en el proyecto Apolo. Participó en todos los proyectos que llevaron al hombre a la luna. Su experiencia es muy amplia en el sector aeronáutico y fue director de la Agencia Espacial Europea. Recibe a Gran Empresa en su casa y nos recuerda “ese sueño ancestral que logró la humanidad”.

Ripoll recuerda que la intención de llegar a la Luna, comenzó algunos años antes, cuando el presidente de Estados Unidos, John Kennedy, anunció en 1962 que el hombre debía pisar la Luna. De hecho se hizo más que célebre la frase “la aventura más grande y peligrosa en la que jamás se ha embarcado el hombre” y “no porque es fácil sino porque es difícil”, el hombre debe pisarla.

A partir de este momento, el gobierno estadounidense y la NASA comenzaron a trabajar sin descanso desarrollando el programa Apolo. Éste supuso una inversión de 24.000 millones de dólares y la participación de casi 400.000 trabajadores estudiando y construyendo el mayor cohete espacial que había hecho el hombre hasta ese momento.

Tras siete años de duro trabajo, en 1969, la NASA tenía preparada la misión y ya sólo quedaba llevarla a cabo, lo que realmente suponía, la parte más delicada de este proyecto. La Luna dista a 400.000 mil kilómetros de distancia de la base de Cabo Cañaveral, centro de operaciones de la NASA en Estados Unidos. En una nave que estaba compuesta de 5.600.000 piezas distintas, se subieron tres personas, Neil Armstrong, jefe de la misión, Buzz Aldrin y Michael Collins. Era el 16 de julio de 1969 y estos tres pilotos se dirigían a un lugar en el que nunca antes se había estado. Se marchaban orgullosos de representar al mundo y en especial, a la raza humana en este singular proyecto pero no tenían ninguna certeza de si volverían sanos y salvos.

Tras cuatro días de viaje, la misión Apolo comenzó a aproximarse a la órbita lunar. Habían recorrido ya 384.000 kilómetros de distancia y alrededor de 600 millones de

personas, seguían la misión desde sus televisores, en la Tierra, aunque el momento más delicado de la operación estaba aún por llegar, el aterrizaje.

A medida que se aproximaban a la superficie lunar, los astronautas se percataron que se habían desviado alrededor de 6 kilómetros del punto estimado para aterrizar. La superficie lunar, no es precisamente un campo verde lleno de pasto. Las rocas amenazaban el éxito de la misión pero la pericia de capitán Aldrin a los mandos, evitó una tragedia televisada para todo el mundo. Tras lo anteriormente comentado de “30 segundos”, únicas palabras para decir que sólo les quedaban 30 segundos de combustible, pudieron pisar la superficie en una zona plana y sin ningún sobresalto más.

Al bajar por la escalerilla, Neil Armstrong, comandante de la operación y primer ser humano en pisar la Luna, pronunció las palabras “Es un gran paso para un hombre”, frase que dada la baja calidad de la transmisión con Houston, se malinterpretó con la conocida “es un pequeño paso para el hombre pero un gran salto para la humanidad”

Permanecieron cerca de dos horas en el satélite y finalmente pudieron volver sanos y salvos a la tierra no sin antes, clavar una bandera americana sobre la superficie.

Croacia, un lugar de

Croacia es un destino turístico bastante visitado sobre todo por italianos y alemanes, y es uno de los países más visitado en Europa.

Croacia es un país situado en Europa Central con una población de 4.500.000 habitantes, su capital es Zagreb, el principal centro financiero, comercial e universitario del país. El país posee ocho parques de Patrimonio Mundial, cuenta con grandes figuras históricas y una interesante gastronomía.

Posee un clima totalmente mediterráneo, con veranos bastante cálidos y secos e inviernos suaves pero bastante lluviosos, al estar rodeada de grandes cadenas montañosas le alivia bastante en la época de invierno de bajas temperaturas con 3 ó 4 °C, mientras que en verano la temperatura suele rondar entre los 25 y 27 grados centígrados.

Gastronomía

La cocina de Croacia es una fusión que la componen varias regiones, por ello estas características hacen que únicamente algunos platos se conozcan solamente en una zona concreta. Los platos más típicos del país son Raznjici que son brochetas de carne, Janjetina que es cordero de origen mediterráneo, Odojak cochinitillo, Pavo Purgerica que es un plato típico de la época navideña está compuesto por nueces, manzanas, bacón, limones, Cevapcici que es carne asada en forma de salchicha que viene acompañado con salchichas, mostaza, patatas y pan. Cuenta con una amplia gama de pescados calamares, pulpo a la vinagreta, arroz negro, gambas, atún, mejillones, almejas, etc.

Croacia es un destino turístico bastante visitado sobre todo por italianos y alemanes, y es uno de los países más visitado en Europa.

El casco antiguo de Dubrovnik hace que sea una de las ciudades más bonitas del mundo, el centro histórico de Trogir, y con unas estupendas islas que tienen bonitas calas y playas, como Hvar o Korcula en Dalmacia o Rab y Losinj en la zona de Kvarner.

Otro sitio para visitar en Croacia es Porec, hoy en día es la ciudad más visitada por los turistas y la que mayor número de infraestructuras tiene, encontrarás un buen ambiente, animado y entretenido con muchas ofertas de ocio, tiendas de artesanía, restaurantes... es un lugar que siempre está lleno de gente. La principal calle es Decumanus y está rodeada de bonitos edificios con estilo románicos y góticos, en esta misma calle encontrarás el palacio Sincic, es el Museo de la Ciudad.

Historia de Croacia

Los croatas son un pueblo de origen eslavo que emigró de su lugar de origen hacia la región de la actual Galitzia alrededor del siglo III. Posteriormente, volvieron a emigrar y se establecieron en la actual Croacia durante el siglo VII. A partir del siglo IX, Croacia se convirtió en uno de los reinos más poderosos de la región combatiendo con éxi-



Europa a descubrir

to a ávaros, búlgaros y magiares o húngaros. En 1102, a raíz de una unión nupcial, los croatas aceptaron formar un reino conjunto con Hungría. Hacia mediados del siglo XIII, el reino húngaro fue fuertemente impactado por la expansión otomana, la cual llevó al parlamento croata (Sabor) a invitar a los Habsburgo, bajo el reinado de Fernando I, a asumir el poder sobre Croacia. El reinado Habsburgo eventualmente probó ser exitoso combatiendo a los otomanos y hacia el siglo XVIII, gran parte de Croacia se encontraba libre del control turco, mientras que parte de Dalmacia

permaneció bajo el control de Venecia. En 1868, Croacia ganó autonomía nacional a la vez que permanecía bajo autoridad húngara.

Luego de la Primera Guerra Mundial y la caída del Imperio Austrohúngaro, Croacia fue integrada al Reino de los Serbios, Croatas y Eslovenos (el cual en 1929 se convirtió en reino de Yugoslavia y en 1945 en República). El 29 de octubre de 1918, el Sabor croata (el parlamento) declaró la independencia y en su soberanía manifestó su voluntad de ingresar en el nuevo Estado de los Eslovenos, Croatas y Serbios. Para enfrentar la amenaza del ejército italiano que ingresaba por el sur y el occidente en el territorio de este nuevo estado, los croatas negociaron con el Reino de Serbia y el 23 de noviembre de 1918 enviaron una delegación a Belgrado para proclamar la unión. El 1 de diciembre de 1918 fue proclamado el reino.



VIAJES

En 1924 una decisión de apenas la mitad más uno de los diputados de la Asamblea Nacional estipuló en la constitución el carácter centralista del estado. Esta decisión propiciada y cumplida con autoritarismo por el primer ministro Nikola Pašić, causó la oposición de los croatas, quienes lucharon desde entonces por restablecer su autonomía, objetivo central para el Partido Campesino Croata, conseguido en 1939 cuando su líder Vladko Maček firmó con el gobierno del reino el Tratado Cvetković-Maček, que estableció la Banovina de Croacia.

El casco antiguo de Dubrovnik hace que sea una de las ciudades más bonitas del mundo

Yugoslavia fue invadida por Alemania durante la Segunda Guerra Mundial y Croacia fue convertida por los nazis en Estado Independiente de Croacia. Tras la derrota de las fuerzas del eje, Croacia se reintegró nuevamente en Yugoslavia, fue convertida en un estado socialista federal, bajo la dirección de Josip Broz Tito.

Cuando Croacia declara su independencia de Yugoslavia en 1991, los habitantes serbios se niegan a secundar la secesión de la República Federal Yugoslava y, apoyadas por el ejército federal yugoslavo, se independizan de Croacia como la República Serbia de Krajina en el territorio de esa región. Tras cuatro años de luchas esporádicas, el gobierno croata logra desalojar a gran parte de las fuerzas serbias, y población en Krajina, cuando hicieron una limpieza étnica de Serbios, de una cifra estimada a 150 000 personas(1995). La recuperación por el gobierno croata de la Eslovenia Oriental se lleva a cabo pacíficamente y de manera negociada con Belgrado en 1998 bajo la supervisión de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Croacia solicitó su entrada en la UE en 2003 y ha conseguido ser candidato oficial el 18 de junio de 2004. Las negociaciones comenzaron el 3 de octubre de 2005 junto con las de Turquía. Se espera que Croacia entre a la unión europea antes de 2011, posiblemente junto con Islandia.



Que visitar en Croacia

Gradec: es la zona más antigua de la ciudad, situado encima de la colina más alta de Zagreb, lo más curioso son los alrededores de la plaza de San Marco y unas fabulosas vistas desde la iglesia de Santa Catalina.

Kaptol: es una preciosa colina, el monumento más popular es la Catedral, formada por dos grandes torres y con un estilo gótico.

La Herradura: es una zona situada entre la estación de trenes y Jelacica, son unos parques y jardines compuesto por unos bonitos edificios como el Teatro Nacional, la Academia de las Artes etc.

Catedral: una preciosa catedral ubicada sobre un templo romano, con unos acabados interiores muy originales.



Los Nuevos *buscadores*

Se presentan Bing y Wolfram Alpha, dos iniciativas diferentes que dinamizan el sector de las búsquedas.

El sector de los buscadores es un segmento del mercado que mueve miles de millones de dólares al año en inversión publicitaria. Actualmente, Google es el motor de búsqueda más utilizado con un porcentaje de penetración superior al 90% en algunos países, como España. Por este motivo, cada cierto tiempo aparecen nuevos buscadores que luchan por una parte de ese pastel. Además, las empresas de Internet ven con buenos ojos la llegada de competidores, ya que ayudan a dinamizar el mercado y rebajar el poder en cuanto a políticas de uso, posicionamiento y publicidad que impone Google a sus potenciales clientes y usuarios. Bing y Wolfram Alpha son las últimas propuestas, tan radicalmente diferentes entre sí como interesantes.

En las últimas semanas se han presentado dos iniciativas muy diferentes que, aunque tienen objetivos comunes, como son conseguir la aprobación de los usuarios y lograr ingresos publicitarios, también difieren en su esencia. Mientras Bing, el nuevo buscador de Microsoft, se sitúa en la línea de los buscadores tradicionales, Wolfram Alpha rompe con este concepto para introducirse en las búsquedas transversales dentro de los sitios web, con todo lo que ello implica. Así, más que páginas, Wolfram busca datos dentro de las páginas para poder ofrecer respuestas.

Bing, el nuevo buscador de Microsoft

Bing es el nuevo intento de Microsoft de conseguir una mayor penetración en el sector de los buscadores. La compañía ya lo había intentado en 2006 con un diseño que respondía al nombre de Windows Live Search (basado a su vez en su primer buscador, MSN Search), y que posteriormente pasó a denominarse "Live Search" en 2007. Este cambio de nombre entraba dentro de la estrategia

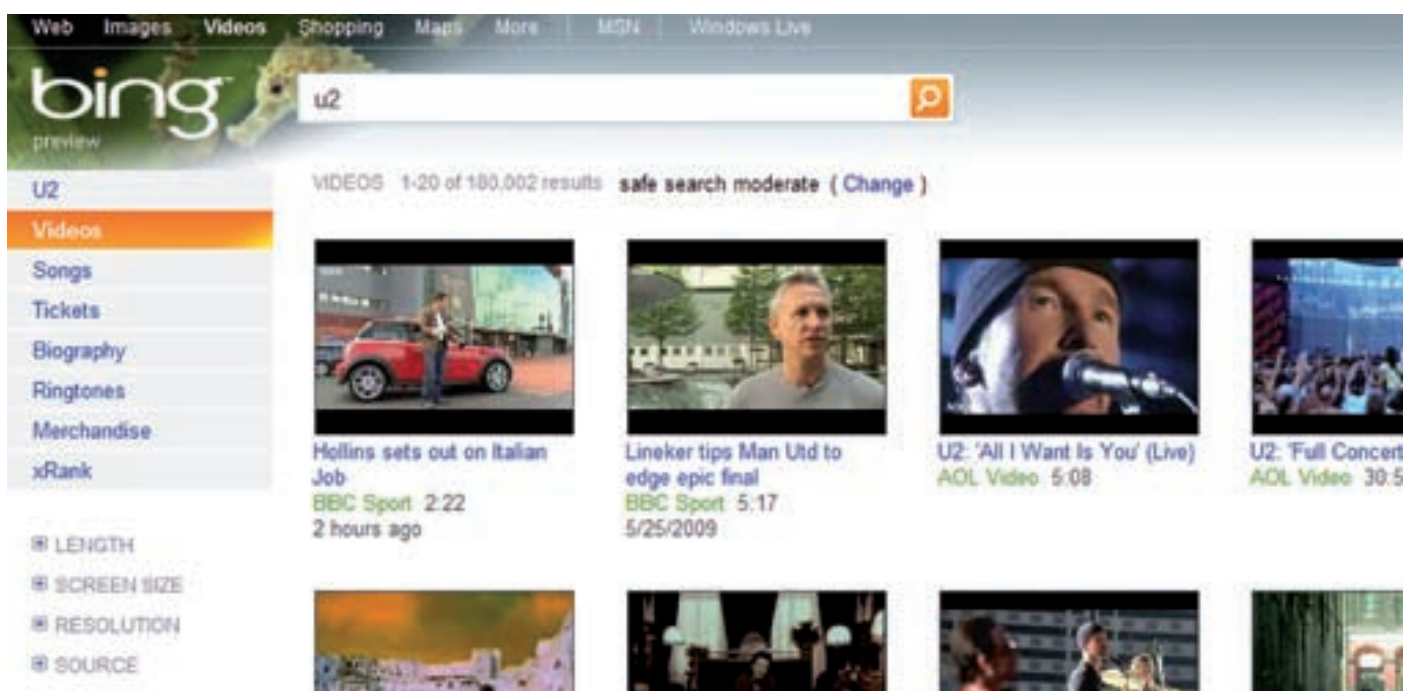
de reordenar los servicios on line de Microsoft bajo la plataforma denominada Live.

Bing, lanzado el pasado 3 de junio, ha sido sometido a juicio de todos los analistas, con variedad de opiniones. Para unos mejora las búsquedas respecto a sus versiones anteriores, además de ser mucho más veloz que su predecesor, e incluye algunos cambios y nuevas características, como las búsquedas relacionadas. Pero para otros no es más que una operación de marketing que maquilla los logros ya conseguidos por Windows Live Search, entre los que estaba un sistema de diseño de macroinstrucciones para hacer búsquedas predeterminadas.

Con independencia de las opiniones de los expertos, Bing aporta algunas novedades. La funcionalidad de búsquedas relacionadas, que se muestra en el lado izquierdo de la página de resultado de búsquedas, está derivada de la tecnología semántica PowerSet, adquirida por Microsoft en 2008. Se basa en que, cuando se realiza una búsqueda, junto al resultado de la misma se ofrecen una serie de alternativas que no son las buscadas pero tienen algún grado de relación con ella.

Junto con estas sugerencias de búsquedas, Bing también incluye un historial con las últimas búsquedas realizadas, algo que puede resultar interesante en caso de que se esté buscando de modo recurrente un determinado sitio web. De momento, estas funcionalidades sólo están disponibles para búsquedas en inglés y seleccionando como país desde el que se ejecuta el servicio Estados Unidos. A medio plazo, sin embargo, estarán disponibles para todas las versiones regionales del buscador.

De forma similar a Google, Bing también ofrece opciones de búsqueda por tipo de contenido, como por ejemplo buscar sólo



La opción de búsqueda por imágenes dispone de un entorno gráfico muy intuitivo y visual que da diferentes alternativas para ordenar los resultados.

The screenshot shows the WolframAlpha search engine interface. At the top, the WolframAlpha logo is displayed with the tagline "computational knowledge engine". Below the logo is a search bar containing the word "laity". Underneath the search bar, the "Input interpretation" section shows "laity (English word)". The "Definition" section provides a definition: "laity in Christianity, members of a religious community that do not have the priestly responsibilities of ordained clergy". The "Word origins" section indicates "(unknown)".

Cuando se realiza una búsqueda, junto al resultado de la misma se ofrecen una serie de alternativas que tienen algún grado de relación con ella.

imágenes, o bien noticias o mapas. En este sentido, la opción de búsqueda por imágenes dispone de un entorno gráfico muy intuitivo y visual que da diferentes alternativas para ordenar los resultados según el tamaño, diseño o estilo de la imagen. Así, permite buscar personas por planos cortos, planos medios y largos. También por tamaños de fotografías, por la forma del marco o por el color de la imagen.

Además, Bing integra la web europea de compras, que también es un comparador de precios, Ciao, adquirida por Microsoft en Octubre de 2008. Esto puede ser tanto una ventaja como un inconveniente, pues por un lado siempre se puede tener una relación del precio de un determinado producto, pero puede llegar a hacerse pesado cuando la información sobre el mismo, o la compra, no es la deseada. De todos modos es posible que se adapte a las versiones europeas del buscador como una alternativa opcional situada en la barra lateral izquierda con el nombre de "compras", que es como actualmente aparece en la versión estadounidense.

Según la empresa norteamericana de analítica y estudios de mercado ComScore, el buscador de Microsoft superó el 11% del mercado en la primera semana de lanzamiento. Anteriormente, Live Search tenía un 9% de penetración. Algunos analistas consideran que este éxito es un interés temporal por el buscador, que tendrá una dura pugna por ganarse un sitio destacado entre los usuarios y empresas. Para ello, Microsoft tiene previsto invertir en los próximos meses 100 millones de dólares para dar a conocer el buscador y su nueva plataforma de anuncios contextuales.

Wolfram Alpha: buscador de respuestas

Los buscadores tradicionales no son capaces de contestar a preguntas concretas como "¿Cuál es distancia de la Tierra a Marte?", "¿dónde está la población de Bilbao?", "¿qué tiempo hace en Madrid?" o "¿qué día de la semana fue el 29 de diciembre de 1974?".

Esto es exactamente lo que hace Wolfram Alpha. Su desarrollo está liderado por el físico Stephen Wolfram, cuya empresa es conocida por desarrollar el software de cálculo Mathematica, muy utilizado en empresas de ingeniería y centros científicos. Su funcionamiento se basa en responder las preguntas de los usuarios, introducidas a través de una barra de búsquedas mediante lenguaje natural. Lo hace buscando datos de manera transversal dentro de los sitios web. De momento, sólo está disponible en inglés, aunque espera aprender a responder en otros idiomas pronto.

La respuesta se produce mediante la representación de los resultados obtenidos de diferentes bases de datos, sin que el usuario tenga que navegar por páginas web de terceros para obtener la contestación a su pregunta. Además, la presentación de la respuesta se adapta al tipo de información necesaria para mostrarla. Esta documentación puede contener gráficos, información actualizada o fórmulas matemáticas resueltas

The advertisement for gesmorent features the company logo in a black rounded rectangle on a green background. The logo consists of the word "gesmorent" in white lowercase letters, with "www.gesmorent.com" in smaller white text below it. To the right of the text is a white circular graphic with concentric lines. Below the logo, contact information is provided for two delegations:

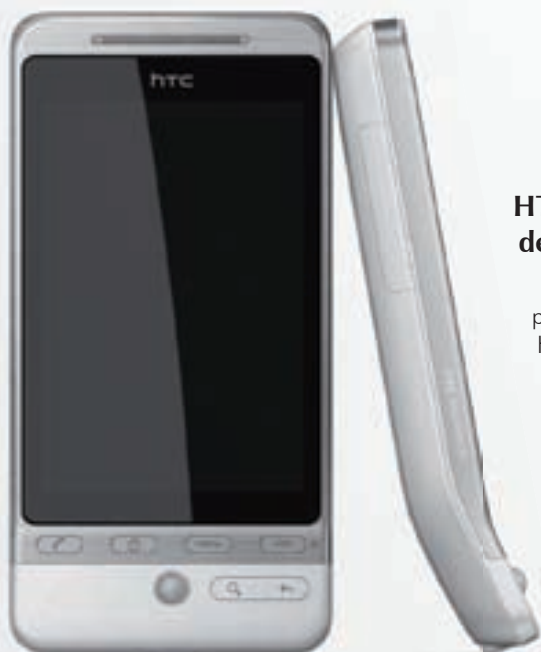
- Delegación Palma:** Capitán Salom, 79, 07004 Palma de Mallorca, T 971 75 85 94, M 607 447 909.
- Delegación Barcelona:** Ganduxer, 16 - 4^a - 2^a, 08021 Barcelona, T 93 414 26 14, M 607 447 909.

The email address informacion@gesmorent.com is centered at the bottom.

Lo último en *tecnología*

El Omnia HD llega a España

El móvil Samsung I8910HD, presentado en el MWC 09 bajo el nombre de OMNIA HD, combina estilo, prestaciones multimedia y herramientas profesionales en un único terminal, ampliando el liderazgo de Samsung en el mercado de los teléfonos táctiles all-in-one. Además, su pantalla táctil AMOLED (Active Matrix Organic Light Emitting Diode) ofrece una nitidez sin rival en los tonos, los colores y una gran claridad con luz solar así como un menor consumo. La funcionalidad de grabación de vídeo en HD permite al usuario grabar grandes momentos en calidad HD (720p), disfrutar del contenido de alta definición en una televisión HD gracias a la tecnología DLNA y compartir vídeos en directo, ya que se puede enviar a través de <http://qik.com/>. La pantalla QHD de 16:9 con 16 millones de colores y los altavoces duales estéreo ofrece un nuevo mundo de experiencias multimedia móviles, haciendo posible que los usuarios disfruten de vídeos en SD o HD con formato cinematográfico en cualquier lugar.



HTC Hero llega a España de la mano de Orange

De tamaño reducido, poco peso y con una pantalla HVGA de 3,2 pulgadas, el nuevo HTC Hero está indicado para navegar por la red y gestionar contenidos multimedia. Incluye también un botón específico que permite buscar a través de Twitter, localizar personas en la lista de contactos, encontrar emails en la bandeja de entrada y otro tipo de documentos en otras áreas del teléfono. Cuenta además con una gran variedad de widgets como GPS, brújula digital, sensor de gravedad, salida estéreo de auriculares de 3,5 mm., cámara autofocus de 5 mega píxeles y tarjeta de memoria MicroSD. HTC Hero se comercializará desde 99€. Las tarifas de Orange con las que se comercializa el HTC Hero en el mercado residencial son la Tarifa Plana Navegable o la Tarifa Plana Internet en el Móvil asociada a cualquier tarifa de voz. La Tarifa Plana Navegable es la primera tarifa plana del mercado que permite hablar a 0€ con todos los destinos nacionales, fijo y móvil, de 18h a 8h de lunes a domingo, y navegar por Internet las 24h desde el móvil; todo por una cuota mensual muy asequible de 29 euros.

Comercial Vera

**Cochinillo - Caza menor - Deriv. del palo
Lechazo - Carnes rojas - Caza Mayor**



**Comercial Vera,
Industrias Cárnicas Castilla la Mancha. S.A.
C/ Licorers, 163 Nave 6 - 07141 Marratxí - Mallorca
971 75 68 16 cialvera@infonegocio.com**





Nueva gama de receptores A/V de Pioneer

Los modelos VSX-1019AH, VSX-919AH, VSX-819H y el VSX-519V, son de los pocos del mercado caracterizados por tener el certificado para iPhone e iPod, que mejoran la compatibilidad con los dispositivos digitales móviles de Apple. Los nuevos receptores AV de Pioneer aseguran que todas las imágenes y sonidos se reproduzcan de una manera pura y precisa. El interior de la decodificación de formatos de audio avanzado - DTS HD Master Audio y Dolby TrueHD - en los tres modelos top (VSX-1019AH, VSX-919AH, VSX-819H) permite a los aficionados de la alta definición una experiencia visual en HD completa, con imágenes y sonidos

que rozan la perfección. Los modelos VSX-919AH y VSX-1019AH convierten las entradas analógicas convencionales a HDMI, lo que simplifica las conexiones AV mediante vídeo y audio digital en un solo cable. Además, el VSX-1019AH ofrece 1080 líneas de ampliación de todas las señales de vídeo para una excelente calidad de imagen. Todos los nuevos receptores están equipados con conexiones HDMI permitiendo que un único cable sea suficiente para la transferencia digital al receptor, tanto Audio y Video en alta definición.

Vostro 1220 de Dell, un portátil para pymes

Disponible en negro y rojo, este netbook de 1,52 kilogramos y pantalla de 12", está equipado con los procesadores Core 2 Duo más modernos y tiene hasta 9 horas de duración de la batería, está diseñado para un uso profesional por parte de pequeños empresarios que necesiten conectividad y movilidad. El Vostro 1220 de Dell cuenta con herramientas de seguridad como un disco duro encriptado y un lector de huella digital, una pantalla LED configurada para ahorrar energía, tres puertos USB y un lector de medios 3 en 1 y LAN inalámbrica. Según IDC, los portátiles con pantalla panorámica de 12 pulgadas representan, en todo el mundo, un segmento que va en aumento dentro de la categoría de portátiles comerciales, y se espera que siga creciendo casi un 35 por ciento en 2009. "Esto confirma lo que Dell lleva tiempo escuchando de sus clientes" afirmó Sam Burd, vicepresidente mundial de Dell para pequeñas y medianas empresas. "Los empresarios trotamundos de hoy en día necesitan un portátil potente y con una batería duradera. El Vostro 1220 combina rendimiento, seguridad y larga duración de la batería con útiles funciones como videoconferencia para ser el complemento perfecto para los empresarios más viajeros."



FUJITSU ofrece el programa de actualización a Windows 7

FUJITSU Technology Solutions anunció la incorporación gratuita de la actualización a Windows 7 en todos sus PCs y Portátiles instalados con Windows Vista. Estos deberán haber sido adquiridos entre el 26 de Junio y finales de enero de 2010. Los clientes de la compañía recibirán un cupón que podrán canjear a través de la web (<http://ts.fujitsu.com/windows7upgrade>). Una vez realizado el proceso de tramitación se recibirá, a partir de Octubre de 2009, su correspondiente licencia. El usuario tan sólo tendrá que abonar los gastos de tramitación de 24,95 euros, más los de envío, que son de 14 euros hasta 10 actualizaciones y de 17 euros hasta 25. Un sólo cliente tiene derecho a un máximo de 25 actualizaciones. Los clientes de FUJITSU tendrán la posibilidad de disponer de la licencia de actualización a Windows 7 en toda la gama de equipos de la compañía (Esprimo, Amilo y Lifebook).



LLEONART & SERVEIS GENERALS

**ADMINISTRACIÓN FINCAS, SEGUROS GENERALES, ASESORÍA
ALARMAS, SEGURIDAD, CONTRAINCENDIOS, GESTIÓN INMOBILIARIA**

TEL. 607 303 093

C/ MANACOR, 52 - 1º 07006 PALMA DE MALLORCA

PRESUPUESTOS
SIN COMPROMISO

Trablisa
SERVICIOS DE SEGURIDAD

PREFOG
GRUPO TRABLISA

MGS
Mutua General de Seguros

*"Sa Nostra
no tiene ningún problema para
mantener*

A man with grey hair and glasses, wearing a brown checkered suit jacket, a white shirt, and a red tie, is seated at a light-colored wooden desk. He has his hands clasped in front of him and is looking directly at the camera with a serious expression. The background shows a window with a view of greenery and a vase on a shelf. On the desk in the foreground, there is a black mobile phone, a pair of glasses, a pen, and a small packet of tissues.

*su independencia
durante años”*



Paul Dols es actualmente el Director General de Sa Nostra. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales con la especialización en Economía de Empresa por la Universidad Autónoma de Barcelona. Realizó un master en Finanzas por la Universidad de Deusto. Empezó su andadura profesional en 1978 en la plantilla la Caixa de Balears donde desarrolló varias funciones hasta 1982, año en el que pasó al Departamento de Organización y Métodos, primero como empleado, después como Cabeza de Métodos y, finalmente, como responsable de todo el departamento. En julio del 1993, pasó a ejercer de director Económico-financiero; en 1997 fue nombrado subdirector de Sa Nostra y, en el mes de mayo de 2000, pasó a ocupar el cargo de subdirector general de las Áreas Comercial y Financiera. Un año después, en noviembre de 2001, el Consejo de Administración aprobó su nombramiento como Director General adjunto. El pasado 18 de junio fui nombrado Director General de Sa Nostra.

¿En qué consiste su función dentro de esta entidad financiera?

Ejecuto los acuerdos que toman el Consejo de Administración, la Comisión Ejecutiva y las comisiones delegadas que existen en el seno de la entidad financiera.

¿Cuáles son sus principales virtudes?

Soy muy constante y tengo la suerte de que me encanta hacer lo que tengo que hacer.

¿Tiene algún defecto confesable?

Demasiado exigente.

¿Cuál es su reto para 2009?

Mi principal reto para 2009 es seguir disfrutando con todo lo que hago.

¿Cómo compagina su vida profesional con la personal?

Hay una clara descompensación hacia la vida profesional. Pero puedo presumir de que sustituyo la "cantidad" de tiempo por la "calidad" en la dedicación a mi vida familiar. Tengo un día de relax absoluto (los sábados ni siquiera leo la prensa) y esto me va muy bien para mantener el ritmo semanal.

Fernando Alzamora es presidente de Sa Nostra desde 2006, un cargo que ya había ostentado de 1989 a 1991. Además, forma parte del Consejo de Administración de la entidad desde 1981. Perito mercantil y diplomado en Dirección de Empresas y en Dirección Financiera y Control empezó su exitosa carrera profesional siendo director gerente de Alzadora S.A (1971-19995).

Ha desarrollado buena parte de su actividad en el sector de las empresas de la alimentación donde ha sido presidente del consejo de administración de

Almendras Mallorca (1979-2000) y, desde 1997, está en encuentro vinculado a la cadena de supermercados Eroski. También es miembro del consejo de Vege Española desde 1975. Su currículum es extenso y puede presumir de haber sido presidente del Consejo de Usuarios del Transporte

Marítimo, vicepresidente de la Cámara de Comercio y fundador de Afedeco, la CAEB y la Sociedad de Garantía Recíproca de Baleares (ISBA).

¿Cuáles son sus principales virtudes?

Soy una persona constante y bastante voluntarioso y exigente conmigo mismo.

¿Tiene algún defecto confesable?

Me considero una persona muy empática. A veces escucho demasiado a los demás, aunque en alguna ocasión esto puede ser una virtud.

¿Cuál es su principal reto para 2009?

Me gustaría que cuando me vaya de la entidad me recordasen como una persona que intentó hacerlo bien.



FERNANDO ALZAMORA,
PRESIDENTE DE SA NOSTRA



¿Cuál ha sido el origen de esta situación económica?

Fernando Alzamora: El origen de esta crisis económica procede de una situación exagerada de crecimiento durante bastantes años. Esta temporada de crecimiento ha producido una saturación en muchas expectativas, muchos negocios y muchas circunstancias. Actualmente, estamos pagando la digestión de ese gran banquete que ha pagado la sociedad.

Pau Dols: Las causas que han originado esta crisis son muchas y han coincidido cronológicamente. A nivel español y europeo, se ha producido un crecimiento muy notable que ha requerido que la importantísima inversión que se ha hecho en España se haya financiado, en gran parte, con ahorros no españoles. Las entidades financieras españolas han hecho emisiones de deuda, sobre todo en Alemania, y esto ha permitido esta financiación.

Nuestro principal objetivo es estar muy cerca de los clientes porque si lo estamos en momentos de bonanza con más motivo hay que hacerlo en las circunstancias difíciles

Otra causa es el crecimiento desmesurado que se ha producido en el sector inmobiliario. En España, se han llegado a construir 800.000 viviendas en un año y en Francia y Alemania juntas sólo se llega a las 500.000 viviendas.

A nivel mundial, la crisis se inició con la manera de operar de la Banca de Inversiones con el tema de las Hipotecas "Subprime"; una forma de crédito distinta a la que se realiza en España.

En nuestro país cuando se concede un crédito se lo queda la entidad financiera. En cambio en EE.UU. los créditos se concedían con la idea de titularlos y sacarlos al mercado. Esto demuestra que no se cumplían los mismos requisitos de control de riesgo que se establecían en España y en los países europeos.

La suma de todas estas causas ha llevado a una crisis de confianza absoluta en el mercado. A medida que la confianza se recupere, las cosas mejorarán.

En general, creo que volveremos a ser un poco más conservadores; en el sistema financiero existirá un mayor control y a nivel particular se actuará con una mayor prudencia en la inversión y se preverá un mayor ahorro.

Muchos culpan al sistema financiero por un comportamiento irresponsable y le acusan de ser el principal causante de la crisis. ¿Cuál es su opinión al respecto? En este contexto, ¿se plantea "reinventar" a los organismos financieros?

Fernando Alzamora: El sistema financiero es responsable como lo han sido otros sectores. Lo que si es cierto es que en esta crisis el sistema financiero ha sido el primero en reaccionar y en ser acusado. El mundo financiero es un poco la consecuencia de todo lo demás. Nosotros quizás hemos concedido demasiados créditos, pero era porque se

solicitaban muchos préstamos. Las familias se han endeudado, pero el sistema financiero no es el culpable de estas situaciones.

Pau Dols: El sistema financiero ha sido claramente un eslabón más de la cadena. Aclarar que así como para captar depósitos el empleado de la banca o de la caja de ahorros tenía que salir fuera de la oficina, en el caso de la solicitud de un crédito el cliente era el que se dirigía a la entidad financiera para solicitarlo. Poco a poco, las cosas se van recomponiendo y se ha reducido la solicitud de crédito.

Por otro lado, se están replanteando los sistemas financieros en general. En EE.UU. existe un sistema regulador muy importante, pero que carece de los sistemas de control que se ejecutan en Europa.

Por su parte en Europa, el Banco Internacional de Pagos de Basilea o Bank for International Settlements (BIS) (organización internacional que promueve la cooperación monetaria y financiera internacional) cobrará una mayor importancia y se establecerá una normativa más regulada en comparación con la anterior.

España cuenta con unos de los sistemas más regulados de toda Europa. De hecho, era el único país que disponía el sistema de dotación anticíclica. Probablemente, este sistema será copiado por muchos países.

¿Qué medidas propone para sortear la crisis?

Fernando Alzamora: Lo más significativo que ahora se puede hacer es extremar las medidas de austeridad y de control. Las medidas de austeridad son fundamentales en dos aspectos: en el aspecto real de la medida al suponer un ahorro de costes; y por la actitud que supone pasar de una situación de consumo desenfadado a otra de ahorro. Hay



que volver a las medidas clásicas de las familias de hace una década que se basaban en el espíritu del ahorro.

Pau Dols: Ahorro y confianza. Además, tiene que haber un esfuerzo real tanto del sector público como de las empresas privadas que se oriente a hacer todo lo posible por mantener los puestos de trabajo. El gran problema de esta crisis va a ser la generación de desempleo.

Sa Nostra tiene previsto crecer en base a mejorar la eficiencia y productividad

¿Ha afectado la crisis a Sa Nostra y qué medidas se están tomando desde su entidad?

Fernando Alzamora: Nos afecta la crisis porque nosotros estamos inmersos en el mercado, ya que Sa Nostra tiene casi el 30% del movimiento económico de Baleares. Las circunstancias nos afectan en un crecimiento de la morosidad que se ha incrementado de un 0,30% a un 4,8%. Aunque se trata de un crecimiento muy importante quiero destacar que en 1991 ó 1993 la morosidad era superior, llegando a situándose en un 8% ó 9%. Hemos vivido experiencias peores como en la anterior crisis.

Pau Dols: La primera medida que estamos tomando para afrontar la crisis es la de estar cerca de nuestros clientes. Sa Nostra alcanzará los resultados que tengan sus clientes. En estos momentos, el cliente necesita una adecuación de sus pagos a sus posibilidades. Desde nuestra entidad, en el caso



de que se reduzcan los ingresos de nuestros clientes tramitamos renovaciones de crédito con el objetivo de dar años de carencia en los que se paguen los intereses pero no se tenga que amortizar el capital. También alargamos los vencimientos siempre y cuando sea necesario. A nivel interno de la empresa, se están ajustando los costes de manera significativa.

¿Cómo valora la cuenta de resultados de Sa Nostra?

Pau Dols: La cuenta de resultados de la entidad es positiva, pero tiende a la baja aunque, al final del ejercicio, irá muy ligada a la evolución de la morosidad, un espectro que está incrementando de manera muy significativa en toda España y que ya afecta a la totalidad de las Cajas de Ahorros, con una media para todo el Estado que se sitúa actualmente en el 5% del total de operaciones. Destacar que Sa Nostra no alcanza este índice al mantenerse en el 4,2%.

Corren rumores de un posible movimiento de absorción de Sa Nostra por parte de La Caixa ¿Es cierto?

Fernando Alzamora: Absolutamente falso, tanto una cosa como la otra. Sobre el tema de la absorción de Sa Nostra, ya hace años que se habla, nunca hemos recibido ninguna propuesta por parte de otras cajas o bancos. Se trata de una especulación que se produce porque otros lo hacen. Una de las características de Sa Nostra es la defensa de su independencia.

Respecto a la evolución de Sa Nostra me gustaría resaltar que está creciendo a un buen ritmo. Su evolución en todos los aspectos financieros es totalmente favorable. En estos momentos está creciendo un 4% de mercado. La situación de Sa Nostra es la situación en la que están sus clientes y la economía balear.

Pau Dols: El tema de la fusión se está comentando mucho porque el Banco de España está fomentando un proceso de fusiones, con el objetivo de que las entidades financieras tengan más tamaño. En el caso de las Cajas de Ahorro se realiza dentro de cada Comunidad Autónoma. Salen noticias de que se están realizando muchas en Cataluña, se habla del proceso de Andalucía, de de Castilla-León... En el caso de Baleares, no hemos recibido ni una sola llamada ni un solo escrito relacionado con este tema. La ubicación de Sa Nostra en Baleares no tiene ningún problema para mantener su independencia durante años.

Si uno de sus clientes no puede pagar su hipoteca a final de mes, ¿qué solución le ofrece?

Pau Dols: Lo primero que hacemos es conocer la situación del cliente y después nos adecuamos a sus posibilidades. Llevamos 192 millones de euros de préstamos adaptados a la capacidad de pago de nuestros clientes (en unos casos: alargamos los vencimientos y en otros, si se trata de una situación transitoria, le ampliamos en tiempo de carencia hasta 2 ó 3 años para que sólo pague los intereses).



ENTREVISTA

El objetivo y obligación de Sa Nostra es cobrar los créditos y el cliente desea pagar sin problemas. El dinero no es nuestro, nosotros administramos los recursos de una provincia.

Muchos ciudadanos aseguran que hay entidades que continúan sin conceder créditos en Baleares. ¿Qué opinan?

Fernando Alzamora: No es cierto. Créditos se conceden y prueba de ello es que los aumentos todavía son positivos (la cartera de créditos viva va creciendo). Lo que ocurre es que antes crecía a un ritmo del 30% y ahora está creciendo al 2%. Esta disminución no se debe a que las entidades financieras no concedan créditos, sino que responde a una disminución considerable de la demanda.

Pau Dols: Sa Nostra es de las entidades que sigue concediendo un volumen superior de créditos. Aunque somos rigurosos en la concesión, consideramos necesario dar soporte al tejido empresarial balear o a los clientes interesados en adquirir una vivienda. En estos momentos, nos encontramos bastante activos.

Llevamos 192 millones de euros de préstamos adaptados a la capacidad de pago de nuestros clientes

¿Las condiciones para acceder a un crédito se han endurecido con la crisis?

Pau Dols: En nuestro caso, las condiciones establecidas para acceder a un crédito continúan siendo las mismas. Para conceder un crédito hay que valorar que haya capacidad de pago y poder ofrecer un porcentaje razonable en función del tipo de bien respecto a la valoración de este bien.

Por otro lado, el crédito se ha encarecido porque la captación del depósito es mucho más cara tanto en los depósitos minoristas, el cliente particular como en la financiación mayorista.

Fernando Alzamora: Es importante destacar que ha variado la expectativa de beneficio del empresario de hace 3 ó 4 años. Por ejemplo, antes un constructor tenía la certeza de que podía vender una promoción y hoy no la empieza porque sabe que no la venderá.

Baleares es la plaza más bancalizada de España y una de las más bancalizadas de Europa. Las Cajas o Bancos que venían a implantarse a Baleares hacían una política activa de crédito. Daban créditos muy asequibles para captar el cliente de las Islas. La reducción de crédito puede verse afectado porque estas 50 entidades ya no realizan políticas agresivas para captar clientes.

Sa Nostra colaborará con Vivienda en el nuevo Plan Estatal y calcula que se pueden cerrar créditos para 1.000 viviendas, ¿podría explicarme en qué consiste este plan?

Fernando Alzamora: Es el Plan que lleva haciendo el Gobierno sobre Vivienda Protegida. Este año, comienza un plan nuevo que nosotros firmamos en Madrid. A través de este plan, financiamos 1.000 viviendas, más de 300 viviendas de las financiadas con el anterior Plan.

Desde Sa Nostra apostamos por esta iniciativa porque pensamos que la Vivienda Protegida va a tener más acogida que en épocas anteriores cuando el mercado inmobiliario estaba en plena expansión.

Pau Dols: Sa Nostra siempre ha sido la entidad que ha financiado más la Vivienda de Protección Oficial (VPO) con respecto a otras entidades bancarias de las Islas.

¿Podría hacerme una valoración económica una vez finalice la temporada turística?

Fernando Alzamora: Estamos atravesando una situación complicada. Va a ser un invierno muy duro con mucho paro y no empezaremos a mejorar hasta que no toquemos fondo que será dentro de medio año o un año.

FUTURO DE SA NOSTRA

¿Cuál es la situación, en estos momentos, de la Banca en Baleares? ¿Y la de Sa Nostra en particular?

Pau Dols: La situación de Sa Nostra es un poco la situación de sus clientes. Tratamos de ajustarnos al mercado... Es un año donde la morosidad seguirá creciendo; en consecuencia, se incrementarán las dotaciones y por criterio de prudencia se reducirá la cuenta de resultados. Con las dotaciones se pone una "hucha" de cara al futuro.

Las demás entidades de Baleares están pasando una situación muy similar a la de Sa Nostra. Ninguna tiene problemas de fondo; simplemente se están adaptando al momento y adoptan un riesgo menor.

¿Cuál es la estrategia que has diseñado?

Pau Dols: Adaptarse al momento. Nuestro principal objetivo es estar muy cerca de los clientes porque si lo estamos en momentos de bonanza con más motivo hay que hacerlo en los momentos de dificultad. Son tiempos de ajustarse el cinturón y de realizar una apuesta por una política de contención de precios razonable.

¿Reducirán su peso en Baleares?

Pau Dols: No. Ahora estamos revisando las ofi-





cinas que tenemos y puede cerrarse alguna oficina, siempre y cuando se pueda dar el mismo servicio al cliente. Con estas medidas no perderíamos peso y mantendríamos la misma cuota.

Nos referimos a muy pocas oficinas que, en el caso de que se cerrasen, se mantendría la plantilla.

¿Cómo tienen previsto crecer?

Pau Dols: En estos momentos tenemos previsto crecer en base a mejorar la eficiencia y productividad. Cuando digo crecer me refiero con la plantilla que tenemos. Podemos crecer en negocio y, por tanto, podemos ser más eficientes y más productivos.

¿Qué sectores son claves para el banco?

Fernando Alzamora: Los que son claves para la economía balear.

Los proyectos solidarios para 2009 han presentado un aumento del 38% sobre el año anterior

Pau Dols: Como ya hemos explicado somos un reflejo de la situación de nuestros clientes; en consecuencia, en Sa Nostra se encontrará la misma segmentación que se puede encontrar en la economía balear. No elegimos unos sectores en detrimento de otros como hacen otras entidades financieras; sino que ofrecemos soporte a todo el sector productivo balear y, lógicamente, a los ciudadanos.

¿Qué recomendaciones haría usted a los ciudadanos?

Pau Dols: Ver el futuro con una mirada optimista. En la medida en que se vaya recuperando la confianza se irá solucionando todo. Intentaré explicarme con un ejemplo: ¿Sabe cuál es la diferencia

que existe entre un economista y un meteorólogo? Ambos hacen predicciones. En el caso del meteorólogo, con independencia de que acierte o no en sus predicciones, el tiempo sigue su camino: si tiene que llover llueve; si tiene que salir el sol sale... Sin embargo, el economista influye en el mercado. Si los economistas no paran de decir que esto va mal, irá mal y no se reactivará la economía.

¿Recuperará Sa Nostra las deudas con sus empresas?

Pau Dols: Por supuesto. Nuestro índice de fallidos reales se sitúa en el 0,07 desde 1982, una cifra que se puede considerar como baja. Es verdad que la gente tarda en pagar y que hay que adaptarse al momento, que hay que dar ayudas...

PROYECTOS SOLIDARIOS

¿Qué ayudas destina Sa Nostra a los clientes de empresa y a las familias?

Fernando Alzamora: Los proyectos solidarios para 2009 han presentado un aumento del 38% sobre el año anterior precisamente por la circunstancia actual; y esto ha propiciado ayudas por un millón de euros a más de 80 asociaciones de diversa naturaleza.

Además, hemos organizado unas ayudas de primera necesidad que se han destinado básicamente a comedores y vales que paguen las primerísimas necesidades de las personas. Este proyecto corresponde a un Plan de 700.000 euros en tres años. Este año hemos destinado 250.000 euros a varias Asociaciones que tienen en marcha distintos proyectos solidarios.

¿Cuántos y qué proyectos solidarios tiene Sa Nostra en marcha?

Fernando Alzamora: En total son 101 proyectos con 83 asociaciones. Los proyectos se diferencian por su temática: formación (los jóvenes parados tendrán que estar preparados para adaptarse al mercado una vez finalice la crisis económica), educación, medioambiente, cultura, patrimonio...

La elección de un proyecto u otro a la hora de ayudar viene comprometida con una campaña que desde la Obra Social Sa Nostra se llevó a cabo durante los meses de febrero a mayo. Durante este tiempo, se solicitó a los clientes de Sa Nostra su opinión sobre en qué proyectos sociales debería trabajar la Obra Social de Sa Nostra. En total, se realizaron 300.000 peticiones y hubo una respuesta del 10%. El 40% de los clientes que contestó esta propuesta consideró que el 43% del presupuesto total debería ser destinado a ayudas sociales. Después, se situarían las ayudas a la educación, el cuidado del medio ambiente, la cultura y el patrimonio.

¿Sa Nostra reducirá su aportación a la Obra Social por la crisis?

Fernando Alzamora: La dotación que hacemos a Obra Social depende del resultado económico del año anterior. En el caso de que el beneficio disminuya, nosotros tendremos que ajustarnos, pero el porcentaje relativo no se reduce sobre el beneficio. Este año la aportación es de 12,4 millones de euros que si se aplica a todas será la aportación más elevada social.

Pablo Piñero y Palma Pictures galardonados por la Cámara de Comercio

La Cámara de Comercio de Mallorca distingue anualmente con sus premios a empresarios destacados de la isla.

Para la edición de 2009, el Pleno de la Cámara acordó el pasado 7 de julio, otorgar la Medalla de la corporación al empresario Pablo Piñero, fundador del grupo Piñero, por su contribución al desarrollo y a la internacionalización de la economía de la isla, que con su expansión arrastró a otras empresas de servicios a los mercados internacionales. También acordó otorgar a la empresa Palma Pictures, la Placa de la institución, por su contribución a la promoción de la isla y por desarrollar con éxito una nueva industria en la isla, contribuyendo así a su desarrollo económico.

En ambos casos, la Cámara ha valorado la proyección de la empresa hacia el resto de España y hacia el extranjero, ya sea mediante el envío de sus productos, la extensión de sus servicios, o la existencia de establecimientos o sucursales pertenecientes a la misma.

Los galardones serán entregados a los premiados durante la tradicional cena de aniversario de la Cámara de Comercio, fundada el 29 de septiembre de 1886, que se celebrará el próximo 24 de septiembre.

Pablo Piñero Imbernón

Tras unos años en la Administración Pública, Pablo Piñero decidió probar suerte como Agente de Viajes a finales de los 70 y creó Soltour, touroperador de cuya sociedad es propietario absoluto. En 1980 inició su expansión, abriendo oficinas por toda España. En la actualidad cuenta con delegaciones también en Portugal, Rusia, Caribe y Estados Unidos. Pero la inquietud de Piñero fue más allá y se inició en la hostelería, comprando



¿Están ustedes interesados en captar 142.000 posibles clientes con un alto poder adquisitivo?



La tirada m.s alta!
El m.s leído!

El Aviso llega puntualmente a las manos de sus lectores y se ha convertido en un « MUST » a la hora de comprar, vender, relacionarse o ser informado de cuanto sucede en el ámbito mallorquín.

Desde 1998 El Aviso
el mejor medio de información

Información 902 092 991 • publicidad@el-aviso.com • www.el-aviso.com



hoteles en Mallorca y Tenerife para completar la oferta del touroperador. En 1985 trasladó la sede de la empresa, y su residencia, a Mallorca. Más adelante creó la cadena de Hoteles Piñero, que en la actualidad cuenta con tres hoteles en Mallorca.

Paralelamente, en 1995, comenzó su andadura en el ámbito de los Grandes Resorts Todo Incluido, con la creación del concepto Bahía Príncipe Club&Resorts, que se inició con el Hotel Bahía Príncipe San Juan en República Dominicana, llegando a conseguir una auténtica cadena de resorts de lujo que cuenta en la actualidad con 22 hoteles en los mejores destinos vacacionales: República Dominicana, Jamaica, Riviera Maya y por supuesto, Canarias. Su última gran apuesta es el concepto Bahía Príncipe Residencial Golf, complejos residenciales de lujo con todo tipo de servicios, ubicados en los entornos más privilegiados del mundo, junto a los Hoteles Bahía Príncipe.

Hoy el Grupo Piñero está formado por seis empresas especializadas en el sector turístico e inmobiliario, con más de 10.000 empleados, una valoración patrimonial de 1.904 millones de euros y un volumen de negocios de 534 millones de euros. A lo largo de los años, se ha convertido en una de las empresas turísticas españolas con más prestigio internacional, y representa la visión, el esfuerzo y la ilusión de un gran empresario, Pablo Piñero Imbernón.

Palma Pictures

Ola Holgrem, un renombrado productor comercial sueco, fue uno de los primeros profesionales de la industria en reconocer el potencial cinematográfico que Mallorca ofrece en términos de localizaciones, clima y proximidad. Por este motivo, en 1993 Holgrem fundó Palma Pictures con el objetivo de crear una empresa líder en servicios de producción en el mercado internacional, que diera respuesta a todos los servicios que requiere el mundo de la producción, tal y como él mismo había experimentado a lo largo de su carrera y de sus experiencias grabando por todo el mundo. El equipo humano inicial se compuso de una mezcla de entusiastas colaboradores autóctonos y residentes extranjeros, que a lo largo de los años han contribuido a que uno de los pilares de la compañía continúe siendo la diversidad y a potenciar la captación de



clientes de todo el mundo, que a diario producen sus grabaciones en Mallorca.

Hoy la empresa da empleo a 30 trabajadores y colabora regularmente con una amplia selección de trabajadores locales autónomos. Desde el año 2000, cuenta con una superficie de 4.500 m² de oficinas de producción en el polígono de Marraixí y 1.000 m² de plató, que cuentan con todos los requisitos técnicos para producciones invitadas. Durante sus 26 años de vida, Palma Pictures ha colaborado en la producción de más de 750 anuncios publicitarios y 20 documentales y ha contribuido a distribuir imágenes de Mallorca por todo el mundo. Además, en 2007 la compañía comenzó a ofrecer sus servicios para producciones fotográficas y hoy dispone de 200.000 fotos de localizaciones de la isla y de un departamento exclusivamente dedicado a este tipo de sesiones.

En 2006 la empresa pasó a manos de nuevos propietarios, y en 2007 se incorporó el nuevo equipo directivo compuesto por Mike Day; director general, Trent Walton; productor ejecutivo y Ramón Caravaca, director financiero.

Premios de la Cámara

Los premios de la Cámara distinguen a empresas sobresalientes y que destaquen en el sector empresarial al que pertenecen, ya sea por su importancia, ya sea por la reconocida calidad u originalidad de sus productos o servicios, ya sea por la fama adquirida a través de los años en el mercado. Existen dos modalidades de galardón: la Medalla y la Placa de la Cámara Oficial de Comercio, según sean personas físicas o jurídicas, para quienes se hayan distinguido por sus actuaciones extraordinarias, dentro de sus propias funciones y actividades.

Durante el último mandato (2006-2010), los premiados han sido los siguientes:

- 2006: Gabriel Escarrer Juliá, fundador del grupo Sol Meliá, y Miquel Lladó Oliver, presidente de la Cámara de 1998 a 2006
- 2007: Juan José Hidalgo (Globalia), Quantum Europe Manufacturing y Sa Nostra
- 2008: Rafael Nadal y, por extensión, a su entrenador, Toni Nadal, y al empresario Stefan Schörghuber, propietario del grupo Schörghuber.

Hilton Sa Torre Mallorca

un referente en la hostelería mallorquina



El hotel Hilton Sa Torre Mallorca es un retiro exclusivo, construido en la Finca histórica de Sa Torre, una de las más representativas en Mallorca. El edificio principal data del siglo XIV y, junto con el resto del complejo, ha sido totalmente restaurado, preservando el carácter y la esencia original de la casa, con el objetivo de encontrar el perfecto equilibrio entre una finca tradicional mallorquina y el confort actual de un hotel internacional.

Una estancia inolvidable

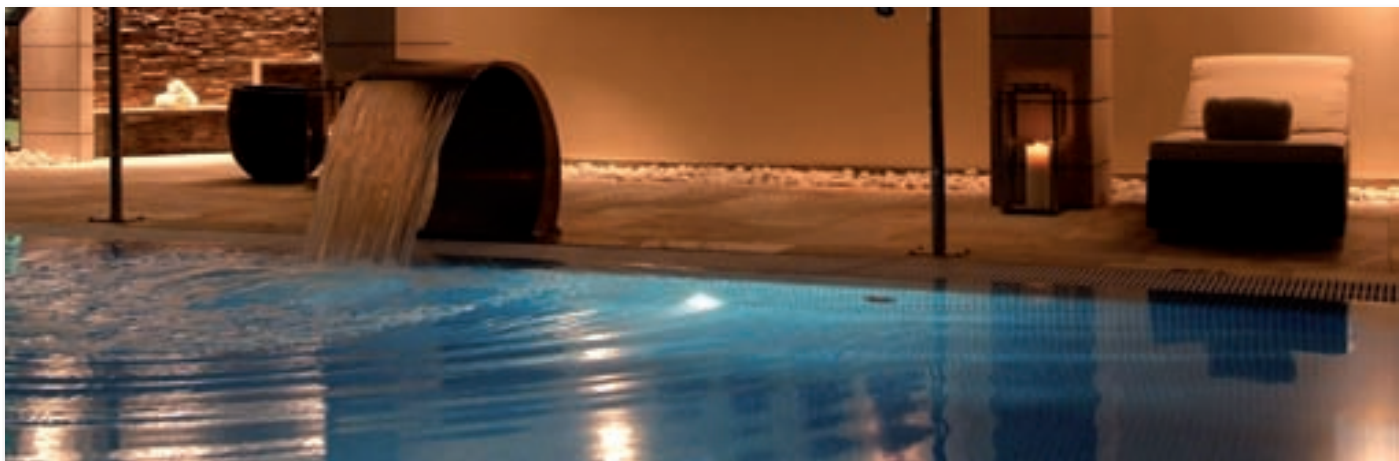
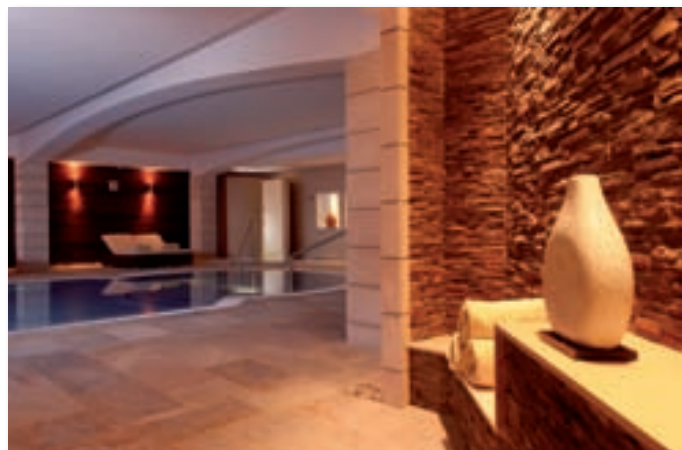
Hilton Sa Torre Mallorca ofrece 90 habitaciones, combinando un estilo de decoración clásico y confortable con otro más actual y sofisticado. Todas las habitaciones están equipadas con la última tecnología, incluyendo internet inalámbrico de alta velocidad, radio despertador compatible con equipos de MP3 y televisión LCV interactiva con de películas a la carta. Todas las habitaciones han sido diseñadas pensando en cada detalle, para hacer de su estancia una experiencia relajada y confortable.

El edificio principal cuenta con numerosos vestigios históricos entre los cuales destacan sus suites únicas así como habitaciones que reproducen el carácter tradicional de la finca. Contemporáneas, espaciales e iluminadas con luz natural son las principales características de las habitaciones que completan esta propuesta de alojamiento, donde también se hallan las terrazas privadas con vistas a la Capilla, jardines y piscinas.

Tradición culinaria

¡Disfrute de una experiencia gastronómica! El Restaurante Santacilia presenta una carta elaborada con sabores del producto mallorquín con toques de creatividad, acompañada por una selección de los mejores vinos de la región.

El Restaurante Arxiduc, con su terraza, complementa esta oferta con una original y fresca propuesta de menús para almuerzos y cenas, donde se sirve también el reconocido desayuno "Hilton Breakfast" con una amplia variedad de productos de su elección que se adapta a su tipo de dieta y gusto.



El Sa Clastra Bar sorprenderá a los entendidos con una amplia selección de vinos, champagnes y espumosos tanto de la región como del territorio nacional e internacional.

Sa Torre Conference Centre

Sa Torre Conference Centre, situado en las inmediaciones del hotel, cuenta con un total de 14 salones para reuniones –incluyendo 2 salas de consejo y 2 salones para banquetes con capacidad hasta un total de 250 personas. Equipados con la última tecnología. Todos ellos están insonorizados y ofrecen Internet sin cable, aire acondicionado y calefacción individualizada, teléfono directo, minibar, caja fuerte para portátiles y un Business Centre. Un coordinador de eventos le asistirá en todo el proceso de planificación y organización de su evento, personalizado su menú de acuerdo con sus preferencias y necesidades, así como ofreciendo todos los servicios necesarios para garantizar un desarrollo exitoso para su evento.

Ocio y entretenimiento

Hilton Sa Torre Mallorca ofrece una amplia carta de propuestas para su entretenimiento. Relájese en nuestro circuito de agua hidrotermal, nade en la piscina climatizada o pruebe uno de nuestros tratamientos de belleza o relajación y en Sa Torre Pure Spa. Si desea continuar con su ejercicio diario, nuestro gimnasio Hilton Fitness by Precor está abierto las 24 horas del día.

Explore los alrededores...

Juegue al tenis en una de nuestras dos pistas iluminadas, organice un partido de fútbol en nuestro campo profesional, o simplemente relájese en una de nuestras dos piscinas y en la piscina infantil. No se pierda la oportunidad de descubrir la historia de la casa, a través de un tour a la Capilla neogótica del siglo XIX, el molino harinero así como de muchos iconos histórico-culturales que describirá en la finca.

Hilton Sa Torre Mallorca: Camí de Sa Torre 8,7. 07609 Lluçmajor Islas Balears

+34 871 963 700 res.satorremallorca@hilton.com - hilton.es



JOAN SASTRE,
Director Gral. de Turismo

“Debemos hacer las cosas bien para mantener nuestro liderazgo”

Joan Sastre, director general de Turismo del Govern Balear, apuesta por adaptarnos a las nuevas necesidades de un cliente más exigente y de un mercado más competitivo, con el objetivo de garantizar una buena temporada turística para el próximo verano. Rafael Nadal protagonizará la nueva campaña de promoción turística nacional e internacional de nuestras Islas con productos turísticos como el golf, la náutica, el turismo cultural, la gastronomía...

Desde PIMEM, ¿Cómo contemplan la actual situación económica?

Desde PIMEM, vemos como cada día la situación económica se ¿Cuales son las principales campañas que estáis llevando a cabo?

Nuestras campañas se han centrado y se centran en los tres mercados principales que son el doméstico, el turista español sigue teniendo fuerza, y los países de Alemania e Inglaterra. Todas ellas han tenido en común el anuncio publicitario en televisión del tenista mallorquín, Rafael Nadal, que invitaba a conocer las cuatro islas del archipiélago, con el lema “el mejor lugar del mundo”.

BRUNET & AGUILAR
A S E S O R E S

Gestión y Asesoramiento
Pymes - Autónomos - Particulares

Fiscal
Laboral
Contable

Tramitación Escrituras
Asesoría Jurídica

c/ Fluvià, 9 - 3º - B (Polígono Son Fuster) 07009 - Palma. Tel. 971 247 122 Fax. 971 248 107 info@brunetaguilar.com
www.brunetaguilar.com

Buscamos una campaña que tuviera una gran repercusión directamente sobre los consumidores y asesorados por los empresarios nos descartamos por la de Rafael Nadal en televisión. Además, se presentó en el momento adecuado porque los consumidores estaban organizando sus vacaciones de verano.

Primero se mostró en Alemania, después en Inglaterra y finalmente con un poco de retraso en España. Además, desde la Conselleria se decidió realizar otras campañas destinadas al consumidor final como la de Manchester (Inglaterra). Se realizó en el aeropuerto porque es el lugar donde salen más turistas a nuestras Islas. Se trató de una campaña directa dirigida al consumidor en particular.

¿Cuáles son los nuevos mercados a los que se pretende llegar?

Además de cuidar a los tres mercados principales hemos apostado muy fuerte por Francia. Aprovechándonos de la figura de Rafael Nadal fuimos a Roland Garrós y realizamos un Workshop para los principales turoperadores emisores junto con Air Europa, compañía aérea que une Francia con las islas.

También hemos insistido en promocionar Baleares en Italia, sobre todo porque lo demanda Formentera.

El mercado escandinavo, el suizo y los países de economías emergentes han sido una prioridad para nuestra Conselleria ya que además el turista que nos visita suele ser de alto poder adquisitivo. Prueba de ello es que se hizo un Workshop en las principales capitales escandinavas para tratar de pegar una estirada en este mercado.

Pero en época de crisis no puedes experimentar en mercados nuevos (países) sino que hay que cuidar los mercados consolidados como son Alemania, Inglaterra y España.

El turismo extranjero ha caído un 8 por ciento en Baleares en el primer semestre del año

¿Cómo están siendo las previsiones del turismo en comparación a los números de 2008? ¿Me puede dar cifras?

El turismo extranjero ha caído un 8 por ciento en Baleares en el primer semestre del año. A pesar de este dato, el archipiélago presenta una bajada menos pronunciada que la detectada a nivel nacional, donde la llegada de turistas cayó un 11,4 por ciento al situarse en los 23,5 millones de visitantes. En junio, Baleares se convirtió en el primer destino turístico para los visitantes extranjeros en España, al recalar en las islas más de 1,3 millones de turistas

foráneos, lo que supone que concentró el 26 por ciento del total nacional. No obstante, respecto al mismo mes del año pasado supone una caída del 7 por ciento en el volumen de llegadas.

Por mercados, el turismo alemán tuvo a Baleares como su primer destino vacacional en junio, aunque es el que concentró la mayor parte de la caída registrada en este período con aproximadamente 38.000 turistas menos. En el caso británico, sus principales destinos fueron Baleares y Canarias, siendo ambos los más afectados por el menor volumen de llegadas detectado a nivel general, ya que han recibido respectivamente 47.000 y 52.000 turistas menos que en junio del año pasado.

¿Y las previsiones para este invierno?

Será un año duro y visitarán menos turistas las Islas que en 2008. Durante este invierno se trabajará por una apuesta fuerte para el verano que viene; a partir de septiembre- octubre se trabajará para garantizar una buena temporada para el próximo año.

¿Considera que el modelo turístico de "sol y playa" está agotado?

No. Durante los meses de julio y agosto, la gente disfruta de un modelo de turismo de "sol y playa". Lo que ocurre es que antes ésta era la única fórmula que se presentaba a los consumidores. Ahora, hay otras fórmulas y la gente complementa sus vacaciones con otro tipo de ofertas a lo largo del año como puede ser el esquí.

Pero Baleares dispone de los recursos necesarios para crear otros productos como son el golf, la náutica, el turismo de congresos, el turismo de naturaleza.... Todos estos productos pretenden combatir la estacionalización y alargar la temporada turística.

¿Cómo ve el turismo balear dentro de diez años?

Continuará habiendo un claro dominio del turismo de sol y playa. La gente seguirá disfrutando del verano en nuestras Islas.

Por su parte, el sector hotelero se especializará en un turismo muy concreto. Por ejemplo: Alcudia en bicicletas; la zona de San Jordi en natación...

La especialización de turismo depende de la administración y de la zona y de la industria turística.

¿En que mercados considera que somos imbatibles?

En ninguno. Hemos de estar pendientes del mercado y de cualquier amenaza o competidor directo nuestro. Debemos hacer las cosas bien para mantener nuestra posición de liderazgo.

¿Cuál es el papel de los empresarios en estos momentos?

Los empresarios tienen que conseguir que sus instalaciones sean competitivas. El Plan Renove les facilita que puedan renovar sus infraestructuras y adaptarse a las demandas de los turistas.

COMPRAMOS, VENDEMOS, REPARAMOS Y ALQUILAMOS TODO TIPO DE MAQUINARIA NUEVA Y USADA. AIRE ACONDICIONADO CÁMARAS FRIGORÍFICAS



Frima
FRIGORÍFICOS MALLORQUINES S.A.
AIRE ACONDICIONADO
MAQUINARIA E INSTALACIONES PARA: HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y ALIMENTACIÓN

LÍDERES EN OFERTA

Avda. 16 de julio 42 Polígono de Son Castelló Tel. 971 205 511 - 971 757 256
Fax contestador automático: 971 208 060 07009 Palma
www.frimasa.com niето@frimasa.com

Innovar en la empresa, responsabilidad prioritaria de la alta dirección

Innovar comporta un salto cualitativo en relación a lo que se ha hecho en el pasado.

El profesor de Dirección Estratégica y responsable de programas de formación para directivos sobre innovación del IESE, Joaquim Vilà, expone y analiza tres puntos claves para progresar hacia una cultura innovadora: incorporar progresivamente nuevos valores, principios y prácticas específicas para fomentar la innovación; innovar con método, mediante un procedimiento ordenado que permita llevar a cabo temas de alta relevancia para la empresa; y, finalmente, desarrollar unas prácticas de organización para innovar, que fomenten principios propios de innovación y que deberán ser diferentes de los que guían la operativa diaria.

Un cambio cultural

Para el profesor Vilà innovar comporta “un salto cualitativo en relación a lo que se ha hecho en el pasado”. De poco nos sirve como guía para innovar usar como referencia la experiencia en trayectorias profesionales convencionales. Por ello el primer paso hacia la innovación consiste en superar los frenos al cambio de la cultura en la empresa, es decir, cambiar las creencias y valores de la gente sobre lo que está permitido hacer en nuestra empresa.

Ante la dificultad de cambiar el “chip mental” de muchos directivos, lo mejor es reemplazar a las personas reticentes y colocar nuevas favorables al cambio. Para Vilà, el reto de un buen directivo debe centrarse en crear las condiciones para conseguir los resultados deseados contando con las personas que se dispone. Según el autor, la clave se halla en cambiar la manera cómo dirigimos, poniendo en marcha nuevas prácticas de dirección que favorezcan el comportamiento innovador que se persigue.

El segundo paso es institucionalizar, hacer que las prácticas de nuestras empresas perduren más allá de las personas que las han impulsado e instaurado, que da a la empresa la misma solidez en innovación que ésta tiene en el día a día. Para ello, Vilà sugiere “no confiar en un fichaje espectacular” sino en implantar un conjunto de prácticas directivas específicas. Para desarrollar de manera firme y constante la capacidad de innovar, esto es, institucionalizar una dirección de la innovación.

En este sentido, Vilà señala que para construir una cultura innovadora es necesario cambiar las prácticas de dirección en dos sentidos. Por un lado, es necesario movilizar al personal a favor de un programa de cambio. Esto no es fácil, explica, porque supone dejar su área de confort para entrar en ámbitos desconocidos. Por otro, el proceso de innovación deberá guiarse por elementos formales que aseguren la consecución de resultados. Algunos de estos pueden ser: generar una cartera de proyectos e iniciativas como reflejo de

la contribución de diferentes ámbitos de gestión en las áreas clave de resultado de la empresa; implantar una sistemática propia, a la medida de las necesidades y aspiraciones de la empresa, que dé continuidad al proceso a lo largo del tiempo, cambiar los valores, etc.

En opinión del autor, el éxito de un cambio cultural depende de la contribución continuada y creciente de agentes activos favorables a la innovación, como los miembros de los equipos de proyectos de dirección, gente con ideas e iniciativa, etc.

Para ello la dirección debe sostenerse en cuatro pilares básicos:

1. Elevar los niveles de ambición.

Los directivos y las personas tenderán a ser pasivos y a reforzar lo que les ha llevado al éxito. Los agentes activos se sentirán sin fuerza para cuestionar, revisar e innovar los procesos y esquemas de gestión.

Confiar en los agentes que participan activamente en la innovación. Los directivos no sólo deben apostar por los miembros de los equipos de innovación y personal con iniciativa sino que además deben reforzar su confianza mediante valores, principios y prácticas dirigidos a toda la organización.

2. Ofrecer un apoyo firme

Éste es imprescindible para superar la resistencia de las personas contrarias a modificar las relaciones y procesos que la innovación requiere. También será importante para dotar de recursos a la innovación de acuerdo con su relevancia frente a otras alternativas de inversión más urgentes.

3. Mostrar un compromiso firme hacia la innovación

Si la innovación es transformación, la dirección debe apoyar sin reservas los cambios que las nuevas propuestas o ideas comporten. De lo contrario crecerá la incredulidad entre los agentes innovadores. Para avanzar hacia una cultura plenamente innovadora, es imprescindible contar con un procedimiento de dirección. Según Vilà,

“conviene definir unas directrices claras que guíen la innovación”. Sin ellas, afirma “la creatividad creará confusión”. Las directrices sirven de punto de partida para la generación de ideas creativas (prioridades de la empresa, impactos del mercado, medidas

de choque ante la crisis, etc.). Se generan las ideas y después se seleccionan en base a diferentes criterios de diversa índole.

La dirección debe apoyar sin reservas los cambios que las nuevas propuestas o ideas comporten



El reto de un buen directivo es conseguir los resultados deseados con las personas que se dispone.

4. Gestión de proyectos e iniciativas de innovación

Finalmente hay que centrarse en la gestión de proyectos e iniciativas de innovación, en los que se incluyen tanto aspectos formales de definición y planificación de los proyectos, como aspectos de organización y dirección para un desarrollo adecuado que llegue al mercado y en definitiva, al cierre del proyecto.

Elementos clave de una organización para innovar

La innovación es también una cuestión de cambio de perspectiva. El autor indica que para innovar es necesario organizar el trabajo de forma distinta y subraya algunos aspectos básicos a considerar.

La creación de un comité de innovación como principal órgano de gobierno y dirección de todo el proceso de la empresa, con una amplia representación de altos directivos. El comité tiene un papel principal en aprobación de la cartera de proyectos e iniciativas, asignación de recursos y se sitúa como principal protector y responsable de la innovación, procurando que se modifiquen los procesos básicos y sistemas de gestión para que ésta pueda prosperar. Sin el comité, la innovación decae progresivamente frente a potentes enemigos como la presión del día a día, la urgencia, luchas políticas, etc.

La creación de proyectos o iniciativas como unidades operativas para llevar a cabo una tarea concreta de innovación. La figura del coordinador de proyecto, que busca

el apoyo de los miembros de diferentes departamentos que lo compone, está cada vez más extendida. Cuanto más complejo es el proyecto, más necesarios son altos niveles de coordinación. Cuando más separado de la operativa diaria y de la cultura vigente sean los requerimientos del proyecto, más autónomo debe ser el equipo.

Para dar continuidad a la innovación, también es necesario un reglamento de funcionamiento interno que recoja las reglas del juego y responsabilidades básicas de todas las nuevas responsabilidades para dirigir la innovación. Poner atención a los criterios que han de guiar la implantación de los cambios organizativos.

Un aspecto clave es la alineación de los elementos de apoyo con la organización para innovar. Al final se comprueba que para avanzar hacia una cultura innovadora es preciso que co-existan en paralelo dos sistemas, principios y prácticas de organización: uno que rige las tareas cotidianas y otro, la innovación. ¿Difícil? Aparentemente sí, pero de sentido común cuando se prueba.

EXTERIORES

Tuenti elimina el 90 por ciento de los menores de 14 años de su red

Más del 90% de los usuarios de Tuenti sospechosos de tener menos de 14 años han perdido su perfil en esta red social porque no han aportado la documentación requerida por la compañía para verificar su edad. Representantes de esta red social española, que se comprometieron el pasado mes de abril a adoptar medidas de verificación para evitar el acceso a su plataforma de este colectivo, informaron el pasado mes de julio de este dato a la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD). Según un comunicado de la AEPD, el proceso de depuración de estos perfiles ha consistido en el envío de una solicitud a los menores sospechosos para que aportaran copias de su DNI o pasaporte, con el objetivo de eliminar todos los menores de 14 años que circulaban por la red.

'La Caixa', Microsoft e Iberdrola, las mejores empresas para trabajar

'La Caixa' es la mejor empresa para trabajar en España seguida de Microsoft e Iberdrola, según el 'ranking' Merco Personas 2009, que incluye encuestas a 7.100 empleados, 1.000 estudiantes universitarios, 500 antiguos alumnos de escuelas de negocio y 73 directores de recursos humanos, entre otros. El informe, que se presentó en Madrid, destaca que aunque las dos primeras posiciones no han variado en los últimos años, la coyuntura económica "ha influido" este año en las valoraciones de las mejores empresas en las que trabajar. Así, de los resultados se desprende que, en un contexto de crisis, las personas buscan empresas "refugio". En este sentido, las compañías que más han subido en esta edición "suelen ser grandes empresas que son reconocidas como seguras y que ofrecen mejores oportunidades al trabajador en estos momentos". Detrás de 'La Caixa', Microsoft e Iberdrola, BBVA, Santander, Repsol, Caja, Madrid, Telefónica, Mercadona e Inditex completan el 'top ten' de las mejores empresas para trabajar.



Rio Tinto se desprende de Alcan para reducir deuda

La tercera mayor minera del mundo ha vendido una parte de su división de embalaje para la industria alimentaria, Alcan, a la estadounidense Bemis por 1.200 millones de dólares con el objetivo de reducir su deuda. Bemis pagará 1.000 millones de dólares en efectivo y 200 millones de dólares en acciones por Alcan Packaging Food Americas (APFA), con lo que la minera anglo australiana recibirá 1.200 millones de dólares para reducir su deuda. En lo que va de año Rio Tinto ha vendido activos por 3.700 millones de euros con el objetivo de reducir su endeudamiento. Rio Tinto aún mantiene activos relacionados con los embalajes valorados en 2.000 millones de dólares, según las valoraciones aplicadas en su reciente venta de Alcan. Asimismo, la compañía ha ampliado capital por 18.900 millones de dólares para reducir su deuda, que a finales de 2008 alcanzaba 38.700 millones que deriva de la adquisición de Alcan en 2007.

Sfera abarata la oferta de moda en El Corte Inglés

Sfera Joven, la cadena de moda de El Corte Inglés creada en 2001 para competir con firmas como Zara o Mango, se estrena en los grandes almacenes. Dentro de su política de diversificación en marcas como un valor añadido a su oferta comercial, El Corte Inglés ha decidido incorporar corners de Sfera en los grandes almacenes. La iniciativa se testó durante el pasado año en algunos centros, pero no ha sido hasta febrero cuando el grupo ha comenzado el desembarco masivo de Sfera en El Corte Inglés con espacios propios y diferenciados en las secciones de mujer y niño. En la actualidad, la cadena cuenta con una veintena de puntos de venta dentro de los grandes almacenes. "Es una marca nuestra que funciona muy bien y tiene gran potencial. Por eso, dentro de nuestra apuesta de incorporar enseñas, decidimos introducir también la nuestra", explicaron fuentes de El Corte Inglés.

SON CASTELLÓ
AUTODESGUACE
Centro Autorizado de Reciclaje y Descantaminación de Vehículos

Venta de Recambios

Tramitamos la baja y recogida de su vehículo gratis

Gr. Tejedores, 13 - 07009 Pol. Son Castelló - 971 43 69 29 - 658 99 82 12
bajastrafico@autodesguacessoncastello.com - autodesguace@gmail.com

Vueling aumenta la ocupación de sus aviones en el segundo trimestre

Atendiendo sólo a los datos del mes de junio, Vueling también mejoró su nivel de ocupación, aumentándolo en 2,6 puntos respecto al mismo mes de 2008, hasta una tasa del 72,7%. En el sexto mes del año, la compañía operó 3.684 vuelos, un 13,4% menos que en junio de 2008, cuando los vuelos efectuados por Vueling alcanzaron los 4.252. La aerolínea acaba de celebrar su quinto aniversario, pues su vuelo inaugural, que recorrió el trayecto Barcelona-Ibiza, despegó el 1 de julio de 2004. En estos cinco años, Vueling ha transportado a 20,48 millones de pasajeros. En los seis primeros meses del presente ejercicio, los viajeros que optaron por volar con esta compañía ascendieron a 2,48 millones. La nueva Vueling, surgida de la fusión con Clickair, despegó oficialmente el pasado jueves 9 de julio, tras un proceso que ha durado más de un año y medio y que ha dado lugar a una aerolínea de bajo coste controlada por Iberia.

Telefónica comercializará en Europa el anti-iPhone de Palm

En un comunicado, el nuevo presidente de Palm, Jon Rubinstein aseguró que Europa es una región muy importante para la compañía y manifestó que "estamos muy orgullosos de trabajar con O2 y Movistar". A su vez, Matthew Key, consejero delegado de Telefónica Europe, afirmó que los clientes de la operadora serán los primeros en tener esta experiencia con el Pre fuera de EE UU, "uno de los dispositivos móviles con mayor éxito de este año". El Pre es el primer dispositivo que incorpora el nuevo sistema operativo de Palm, el webOS, y es la gran apuesta de la compañía para competir con el iPhone de Apple, la BlackBerry de RIM, los sistemas operativos Windows Mobile de Microsoft y Android de Google, así como los smartphones de compañías como Nokia, Samsung, LG o HTC. El lanzamiento del Pre se ha convertido en la principal arma de Palm para intentar salir de la crisis que ha sufrido durante estos últimos tres años.



CCM cerrará 42 sucursales fuera de Castilla-La Mancha

El comité de dirección de Caja Castilla-La Mancha aprobó el cierre de 42 oficinas de la entidad situadas fuera de la comunidad por criterios de rentabilidad. La entidad intervenida por el Banco de España el pasado mes de marzo ha tomado esta decisión de acuerdo con el Plan 5R, aprobado en la asamblea general que tuvo lugar en junio, que busca mejorar el rating y la rentabilidad y aumentar los recursos propios y ajenos de la caja, así como reducir la morosidad. Los cierres, que han afectado a 42 oficinas "ubicadas en las Territoriales de Expansión y Mediterráneo" persiguen "redimensionar de forma adecuada la red comercial". La entidad señaló que para determinar el cierre ha tenido en cuenta "la rentabilidad negativa presente y la difícil consecución de rentabilidad en un futuro próximo, así como en un completo estudio de costes".

Iberia amplía el número de frecuencias a Baleares

Iberia anunció que este verano ampliará el número de frecuencias a Baleares al tiempo que ha lanzado una nueva ruta que enlaza Madrid con Zagreb desde el pasado sábado, 4 de julio, y que prolongará hasta el 20 de septiembre, coincidiendo con la temporada veraniega. En un comunicado, destacó que las nuevas rutas y el incremento de frecuencias para los meses de verano se producen pese a que Iberia está reduciendo su oferta para adaptarse a la actual situación del mercado. Concretamente, la compañía detalló que los vuelos a la capital croata contarán con dos frecuencias semanales, que se operarán los sábados y los domingos. Asimismo, del 16 de junio al 21 de septiembre, al igual que ya lo hizo el verano pasado, Iberia conectará Madrid con Dubrovnik con tres frecuencias semanales que operarán los martes, sábados y domingos. En el resto de Europa, Iberia ha incrementado su oferta de vuelos a Praga a partir del mes de agosto



SYNCROBALEAR.COM



Tel. 606 440 832

MOBILIARIO PARA FURGONETAS



AHORRE TIEMPO Y DINERO



El Grupo Barceló reducirá su inversión hotelera

El presidente de Barceló, Simón Pedro Barceló, explicó que la inversión del grupo para este año no alcanzará los 100 millones de euros (unos US\$139 millones), frente a los 400 millones de euros (unos US\$559 millones) que invirtió en 2008, lo que supone que la inversión se reducirá en un 75%. Barceló admitió que se trata de una fuerte caída, sin embargo argumentó que la cadena hotelera realizó la mayor inversión de toda su historia en los años 2007 y 2008. No obstante, el ejecutivo explicó que este esquema de contracción no se repetirá en otras empresas familiares, debido a que el promedio de reducción de la inversión se sitúa en el 15% ó el 20%, frente al 75% del grupo, como consecuencia de mayores inversiones. Barceló aseguró que el grupo cerrará el 2009 con un resultado inferior al del año 2008, que ya fue menor al de 2007.



Sa Nostra obtuvo en 2008 unos beneficios netos de 68 millones

Sa Nostra registró en 2008 unos beneficios después de impuestos consolidados que superaron los 68 millones de euros, que supone un 13,6% menos que el año 2007 en que los resultados alcanzaron un "carácter extraordinario". Asimismo, en los últimos 6 años la entidad generó en concepto de beneficios un total de 491 millones de euros en beneficios. Así explicó el presidente de la entidad, Fernando Alzamora, tras la celebración de la Asamblea General en la que, entre otros aspectos, se aprobó la ratificación de Pau Dols como nuevo director general, así como el balance de resultados del ejercicio 2008, que muestra que la solvencia se ha incrementado hasta alcanzar el 10,9%, un porcentaje similar al del promedio sectorial y por encima del 8% requerido, mientras que los recursos propios son superiores a los 1.000 millones de euros.



Nace Kirunna Travel, touroperador especializado en viajes a medida

Orizonia Corporación, el mayor grupo turístico español, acaba de lanzar Kirunna Travel, un nuevo touroperador para viajes de larga distancia, cuyo objetivo es ofrecer viajes especiales y personalizados a la medida de cada cliente, diseñando programas en los cuatro continentes. Con este nuevo mayorista, Orizonia amplía aún más su presencia en el mercado turístico con propuestas para todos los segmentos de mercado. Destinos exóticos, itinerarios inéditos y viajes de ensueño en India, Oceanía, Lejano Oriente, islas del Índico, África negra, Canadá o Patagonia, entre otros lugares, constituye la oferta que se ha puesto a la venta en todas las agencias de viajes con más de un millón de folletos. Bajo la dirección de Rafael Montoro, Kirunna Travel se propone conseguir 30.000 clientes en los próximos tres años y una facturación anual de 90 millones de euros y afianzarse también como líder en esta gama de viajes.

Los agentes de viajes premian a Air Europa y Travelplán

Air Europa, la compañía aérea del Grupo Globalia, y Travelplán, su touroperador mayorista, han recibido tres galardones en la XVII edición de los premios Travelranking organizados por la revista Agenttravel. La entrega de los premios, que se otorgan con los votos recibidos por parte de los propios agentes que conforman el sector turístico, se celebró el pasado 24 de junio en el madrileño hotel Meliá Castilla. Air Europa fue la aerolínea más votada en el apartado 'Mejor compañía aérea en calidad precio' y el encargado de recoger la estatuilla conmemorativa fue Javier Ruz, jefe de ventas Corporate de Air Europa. En cuanto a los dos galardones recibidos por Travelplán, el premio al 'Mayorista más vendido en Norte de África y Oriente Próximo' fue recogido por Susana Reoyo, directora de Marketing de la compañía.





Country Club Santa Ponça inauguró en julio una terraza dedicada a ofrecer en exclusiva un menú maridaje Moët & Chandon

Country Club Santa Ponça, el mejor Club deportivo de Mallorca, inauguró el pasado 23 de julio su nueva terraza de verano con un cóctel presentación. El evento, que fue un éxito absoluto de asistencia, sirvió para dar la bienvenida a un exclusivo espacio con carta cerrada: un menú maridaje con champagne Moët & Chandon. El precio por cubierto es de 90 euros e incluye cuatro copas de champagne –Moët Chandon Brut Impérial, Moët Grand Vintage 2000 Blanc, Moët Grand Vintage 2000 Rosé y un sorbete de champagne Moët & Chandon con fresas- y seis presentaciones de alta gastronomía a cargo de Frank Bremer. Este joven chef, formado en los fogones más prestigiosos de Europa, está conquistando los paladares más selectos de la isla gracias a una cocina basada en cocciones moderadas, uso de hierbas y hortalizas tradicionales japonesas y una excepcional armonización de sabores.



La empresa TONFER celebra su 30 aniversario

TONFER es una conocida empresa dedicada a la distribución de material de higiene y desinfección y de productos de droguería y limpieza. Su canal de distribución es la hostelería, restauración, compañías de limpieza, estamentos oficiales, así como canales de distribución tradicional como la droguería y los supermercados. El pasado 31 de julio los socios de la empresa organizaron una comida en el Mesón Tío Pepe para celebrar el 30 cumpleaños de esta prestigiosa empresa. Al almuerzo asistieron los empresarios y socios que conforman TONFER. En total, son 8 socios-todos ellos hermanos-de los que trabajan cinco en la empresa y su fundador es Don José García Torres. El reto de TONFER para 2009 es superar la actual cifra de negocio, a pesar de la actual coyuntura económica. La empresa se encuentra ubicada en el Polígono de Marratxí (Cl.Licoreros N.168-B).



Marina Hotels, continúa su trayectoria en el Mercado Turístico Balear

La cadena hotelera mallorquina Marina Hotels ha llevado a cabo un cambio en la Dirección General de la empresa, lo que ha desembocado en algunos nombramientos y ceses. Doña Caterina Marqués Oliveras fue nombrada Presidenta del Consejo de Administración y Doña Teresa Oliveras Ley, viuda de Marqués, fundador de Marina Hotels, fue nombrada Consejera-Delegada. Según declaró la propia Sra. Oliveras, el Sr. Nelson Abal Liébana, quien ocupaba el puesto de Consejero – Delegado, ha sido cesado y actualmente se encuentra en proceso de rendición de cuentas e investigación de posibles responsabilidades. Ha querido también dejar claro que tras su cese el Sr. Nelson Abal Liébana y su antiguo equipo directivo carecen de cualquier facultad de representación de esta entidad.

Sol Meliá ahorró en 2008 unas 3.486 toneladas de CO2 mediante la mejora de la gestión la electricidad

Sol Meliá ahorró en 2008 un total de 3.486 toneladas de CO2, así como 794.000 euros, mediante la mejora de la gestión del agua, la electricidad y los combustibles, según se recoge en la Memoria de Sostenibilidad 2008 presentada en Madrid. Así, la directora de Desarrollo Sostenible de Sol Meliá, Esther Trujillo, explicó que el grupo ha alcanzado una reducción del 3,72 por ciento de kilogramos de CO2 por habitación en cada uno de sus hoteles en relación a 2004, y una disminución de 2 por ciento de metros cuadrados de consumo de agua por estancia. Actualmente, 20 establecimientos del grupo cuentan con certificados medioambientales y espera que en 2009 se terminará la certificación de los 11 hoteles que se encuentran en proceso de implantación. Además, según anunció Sebastián Escarrer, el Instituto de Turismo Responsable (ITR) de la Unesco está ultimando una auditoria al grupo para otorgarle el sello de Compañía Hotelera de la Biosfera, un certificado que aún no posee ninguna otra empresa del sector.





Protección de Datos recaudó 22,6 millones de euros en multas en 2008

La Agencia Española de Protección de Datos (AEPD) recaudó un total de 22,6 millones de euros en multas sancionadoras a lo largo de 2008, más de tres millones por encima de lo ingresado el año anterior, según datos recogidos en la memoria anual de este organismo.

No obstante, el director de la AEPD, Artemi Rallo, resaltó que el montante de las sanciones impuestas por la agencia se ha reducido notablemente en este periodo, ya que, a pesar de haber incrementado un 15% en recaudación, el crecimiento de sanciones fue «muy superior», hasta alcanzar las 535 -un 56,4% más-.

«Se aprecia cada vez más una disminución de culpabilidad del infractor; por eso, en el último año se han aplicado en mayor medida sanciones `graves` -en lugar de `muy graves`-, lo que explica que el aumento de sanciones no haya significado un crecimiento significativo de la recaudación», señaló Rallo. En este sentido, siete de cada diez resoluciones sancionadoras de la AEPD fueron calificadas como `graves`, mientras que las otras tres fueron o `muy graves` o `leves`. (Sanción Grave: desde 60.001€ hasta 300.000€)

Las reclamaciones ante este organismo también aumentaron un 45% en 2008, hasta alcanzar la cifra de 2.362. El sector de las telecomunicaciones (458) y las entidades financieras (382) fueron nuevamente los principales focos de queja de las denuncias, si bien destaca el «ascenso imparable» de la videovigilancia: en 2008 se triplicaron las reclamaciones y se situaron en 365.

Por sectores, el número de sanciones acumuladas también está encabezado por las telecomunicaciones (190), seguido del financiero (111), comunicaciones electrónicas, comerciales y `spam` (39), comercio, transporte y hostelería (31) y, por último, la videovigilancia (27).

En este apartado, cabe destacar que los procedimientos resueltos relativos a las administraciones públicas aumentaron un 20% en relación a 2007, pasando de 66 a 79. Entre sus principales infracciones destacan el hallazgo en la vía pública de documentación procedente de administración central y local, así como la difusión en Internet de datos personales.

Otros datos destacados de la memoria es el que hace referencia al número de consultas planteadas al servicio de atención al ciudadano, un total de 72.650 (un 52,14% más que en 2007). Además, este informe recoge que en 2008 se inscribieron 250.313 nuevos ficheros con datos de carácter personal, hasta 1,2 millones en total.



Lorenzo Bota

Asesor de Inversión y Financiación
C/Rambla del Duch, 13-1º
0713-Palma de Mallorca
Telfs: 971719204
662328877

Soluciones para cada cliente

- 1 Para financiar proyectos profesionales
- 2 Para obtener liquidez
- 3 Para reestructurar sus deudas
- 4 Para mejorar su actual hipoteca
- 5 Para la compra de vivienda habitual



Escoja la suya en









[financial brokers]
agencia de intermediación financiera

Rambla dels Ducs, 13-1º
07003 - Palma (Illes Balears)
Tel. 971 76 18 51 - 607 307 667
www.foroker.com



Piscinas: consejos de mantenimiento



-  En invierno deje el agua de su piscina con el pH ajustado entre 7,2 y 7,8. Si es necesario, aplique un corrector de pH.
-  Limpie y escobille a fondo las paredes y el piso de la piscina.
-  Limpie el "skimmer" y el filtro de pelos.
-  Lave el filtro durante varios minutos para asegurar su completa limpieza.
-  Nunca deje el filtro seco, ya que el material filtrante puede endurecerse con las sales propias del agua obligando al cambio de carga al inicio de la próxima temporada.
-  Para mejores resultados realice una supercloración del agua agregando el doble de cloro de lo habitual. Se recomienda el uso del producto en tabletas o granulado, ya que su acción es más efectiva.



“Con *formación y promoción* saldremos adelante”

José Tirado preside la Asociación de Comercio y Empresas de Servicios Turísticos de Mallorca (ACOTUR) desde su fundación en 1999 con la misma firmeza que le ha caracterizado en su trayectoria empresarial.

Preocupado por los más de 600 comercios de las distintas zonas turísticas de Mallorca que no abren esta temporada (debido a la crisis económica, la estacionalidad y el avance de la oferta de ‘todo incluido’), considera que el mejor camino para combatir esta difícil situación económica está en realizar buenas campañas de promoción turística y en invertir en la formación de los profesionales, con el objetivo de que puedan ofrecer el mejor servicio a los clientes que visiten Mallorca. Asimismo, se lamenta de la gestión del presidente Antich y del trato que están recibiendo de la conselleria de Comercio. “En lugar de prestarnos ayuda, apoyo y soluciones sólo muestran pasividad y falta de implicación en los problemas planteados sobre el sector”, asegura a Gran Empresa.

¿Podría hacerme una valoración de la crisis económica que estamos atravesando?

La situación económica que venimos padeciendo es muy difícil y complicada. En estos momentos, estamos esperando que los políticos bajen de los “standings” y pongan los pies sobre la tierra, con el objetivo de que se presenten las mejores soluciones eficaces para atajar la crisis.

Los comercios que pertenecen a su Asociación, ¿han disminuido su cifra de negocio con respecto a años anteriores?

La cifra de negocios de este sector del mercado ha registrado una disminución del 75 por ciento con respecto a los años anteriores (2008-2006).

La situación es muy cruda para muchos negocios. Tengo certeza de muchos que facturaban entre 1200 y 1400 euros semanales y ahora “se las ven y se las desean para registrar 200 ó 300 euros”.

Además, más de 600 comercios de las distintas zonas turísticas de Mallorca no abren esta temporada, debido a la crisis económica, la estacionalidad y el avance de la oferta de 'todo incluido', que reduce de forma muy importante el gasto de los visitantes fuera de los establecimientos hoteleros.

“Estamos muy descontentos con la gestión del presidente Antich y el trato que estamos recibiendo de la conselleria de Comercio”

¿Cuáles son los comercios y empresas de servicios turísticos más perjudicados?

Todos... souvenir, las tiendas de regalo y las de playa son las más afectadas por la crisis económica. Después vendría el sector de la joyería y de la bisutería que también ha salido muy perjudicado. Y es que el visitante que viene a Mallorca es un turista medio-bajo y del todo incluido. Se le llama diesel porque da vueltas y vueltas pero sólo compra un botellín de agua para tres, un helado para tres... En definitiva, sólo gasta de uno a tres euros y de esta forma es muy difícil hacer caja.

¿Y los menos perjudicados?

Los de ocio, bares, cafés y discotecas, aunque también se quejan de que no les salen las cuentas. Muchos sólo tienen 90 días para hacer beneficios, otros 190 días, pero aún así no pueden hacer frente a los gastos que conlleva el negocio.

La mayoría corre el riesgo de perder todo el tiempo invertido y sin opción de conseguir un traspaso adecuado (muchos mantienen el cartel de se vende, se traspasa... durante toda la temporada).

ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

Desde ACOTUR ¿Cómo valoran las medidas del Govern y las instituciones para atajar la crisis?

Lo cierto es que deberían tomar nota de nuestras reivindicaciones efectuadas a lo largo del año. Estamos inmersos en una gran crisis y necesitamos acercarnos a la administración, con el objetivo de que ésta tome medidas reales y "deje de tirar balones fuera".

Desde ACOTUR, consideramos que los créditos ICO han sido una "publicidad engañosa". "Nos han estado enredando durante meses pero luego no conceden las ayudas que anunciaban"

La burbuja económica ha afectado a mucha gente que tenía dinero invertido en la calle y que no ha podido cobrarlo. Y cuando han solicitado ayuda a los bancos se han encontrado con miles de obstáculos para acceder a un crédito.



¿Cuáles serían a su juicio las medidas que debería tomar el Govern para hacer frente a esta crisis mundial?

Considero muy positivo el plan E que consta de cuatro ejes de actuación. Medidas de apoyo a empresas y familias; de fomento del empleo; medidas financieras y presupuestarias; y, por último, medidas de modernización de la economía.

Sin embargo, pienso que no se realizan campañas de publicidad positiva ni se invierte en la formación de los profesionales para que puedan potenciar la calidad de sus servicios. En mi opinión: "El mejor camino para combatir la crisis sería en realizar buenas campañas de promoción turística y en invertir en la formación de los profesionales, con el objetivo de que puedan ofrecer el mejor servicio a los clientes que visitan Mallorca".

No podemos subsistir sólo 3 ó 4 meses. Es necesario realizar buenas campañas de promoción para alargar al máximo la temporada.

“Más de 600 comercios de las distintas zonas turísticas de Mallorca no abren esta temporada, debido a la crisis económica, la estacionalidad y la oferta del todo incluido”

Se pensó que la construcción de un parque temático ayudaría a alargar la temporada, ¿cuál es su opinión en este asunto?

El alcalde hace aproximadamente ocho meses nos convocó a todos los sectores económicos de Calviá, y nos planteó su plan económico.

En uno de esos puntos estaba el parque temático y nos posicionamos a favor. Recuerdo que la exposición fue excelente pero "no sabemos que ha pasado con el proyecto". "Se ha quedado en nada, no nos ha convocado para nada más y delega los proyectos en otra gente".

¿Cómo valoraría la gestión del presidente Francesc Antich?

Estamos muy descontentos con la gestión del presidente Antich y el trato que estamos recibiendo de la conselleria de Comercio. En lugar de prestarnos "ayuda, apoyo y soluciones" sólo muestran pasividad y falta de implicación en los problemas planteados sobre el sector. La única preocupación que tienen es la de mantener el sillón y el sueldo.



BARTOLOMÉ SERVERA presidente de AFEDECO

“Las únicas ayudas eficaces para combatir la crisis son las que se destinan a las empresas”

Bartolomé Servera preside la Federación de Empresarios de Baleares (AFEDECO) que engloba a 43 Asociaciones Federadas lo que supone el 70% de la representatividad laboral en el sector comercio de Baleares. Para Servera la situación actual es gravísima tanto a corto como a medio plazo. Considera que las únicas ayudas eficaces para combatir la crisis son las que se destinan a las empresas. “Las empresas son las únicas que generan puestos de trabajo y mientras no deje de crecer el paro, no hay nada que hacer. En un país de desempleados es difícil que se active el consumo”, asegura a Gran Empresa. Asimismo, reclama la puesta en marcha de un plan integral para ayudar al comercio, en el que se impliquen todas las partes - sindicatos, patronal e instituciones-, y que permita a todas las empresas a competir en igualdad de condiciones.

Desde AFEDECO, ¿Cómo califican la situación económica y empresarial que estamos atravesando actualmente?

La situación es gravísima tanto a corto como a medio plazo. El comercio continúa cayendo, la temporada turística no es buena y las empresas han perdido su límite de aguante.

Las obras del ‘Plan E’ financiadas por el Gobierno central forman una puntilla para muchos comercios y locales de restauración duramente afectados por la crisis

El pequeño comercio minorista, ¿podría salvar el año con las ventas de la temporada estival?

No sólo no salvará el año con las ventas de la temporada estival (por el momento no están siendo nada satisfactorias) sino que el

problema podría agravarse, más si cabe, cuando termine el verano porque muchos comercios, especialmente los que están situados en las localidades costeras, no podrán permanecer abiertos ante el descenso acusado de las ventas. "La preocupación es muy grande, porque este verano la contratación ha caído y ha crecido el número de establecimientos cerrados. Solo hay que pasearse por el extrarradio de Palma para observar un montón de comercios con el cartel de se vende o se alquila colgado en el exterior. Todo ello se está traduciendo en el cierre de negocios, en la pérdida de empleo y en malos resultados en las cuentas de los negocios que tradicionalmente han funcionado bien con las llegadas de turistas.

¿Cómo valora las medidas que desde el Govern se han tomado para combatir la crisis?

Considero que las últimas ayudas son un auténtico disparate. Cuando compramos un coche de Alemania, Estados Unidos y Japón ayudamos a los fabricantes de esos países. "Si se trata de apoyar al concesionario de aquí me parece bien, pero todos los sectores necesitan ayuda". En mi opinión, pienso que las ayudas que se están destinando están mal gestionadas. Son parches y nada más.

“Considero que las últimas ayudas del Govern para combatir la crisis son un auténtico disparate. Son sólo parches”

¿Cuál es su opinión sobre el Plan E, puesto en marcha por el Gobierno? ¿Perjudicará a los comerciantes y hosteleros de Baleares?

Las obras del 'Plan E' financiadas por el Gobierno central forman una puntilla para muchos comercios y locales de restauración duramente afectados por la crisis económica. Al duro impacto de la crisis económica y al escasísimo gasto que los turistas están realizando al inicio de esta temporada se suman unas actuaciones que están dificultando el acceso a estos negocios de sus clientes en un momento en que se esperaba una cierta reactivación de las ventas.

¿Cuáles serían, a su juicio, las medidas más acertadas para atajar la crisis?

Las únicas ayudas eficaces son las que se destinan a ayudar a las empresas porque son las únicas que generan empleo. Abaratar los costes laborales, bajar impuestos y tasas y eliminar burocracia son, sin duda, las medidas más acertadas para hacer frente a esta coyuntura económica que venimos atravesando hace ya más de un año y medio. Considero urgente la puesta en marcha de un plan integral para ayudar al comercio, en el que se impliquen todas las partes - sindicatos, patronal e instituciones-, y que permita a todas las empresas a competir en igualdad de condiciones.





JOAN CABRERA,
presidente de PIMEM

“Tenemos que *reinventar* el turismo balear”

Juan Cabrera preside la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Mallorca, (PIMEM) desde 2007, su objetivo es defender los legítimos intereses empresariales de sus asociados. PIMEM se constituyó en 1977 y ha logrado cimentarse como una organización empresarial que cuenta con más de 80 asociaciones, pertenecientes a todos los sectores productivos. PIMEM está integrada además en la Confederació PIME-Balears, de la que forman parte también las federaciones PIME-Menorca, PIME-Eivissa y PIME-Formentera. Actualmente, la actividad económica de las pymes representa el 80 por ciento del PIB de Baleares y da empleo a 40.000 trabajadores. Juan Cabrera analiza para Gran Empresa la situación actual y ofrece las soluciones más acertadas para combatir la crisis. Además, Cabrera considera que el turismo balear tiene que reinventarse. En su opinión, ya no sirve el modelo masivo de sol y playa porque para eso existen otros destinos mucho más baratos y, que lo hacen incluso mejor que nosotros. En su opinión, es necesario un cambio de mentalidad que pasa por la mejora de los servicios, la cualificación de los profesionales de hostelería, ampliar la promoción de la oferta de ocio, el turismo rural, el náutico, el gastronómico... entre otros.

Desde PIMEM, ¿Cómo contemplan la actual situación económica?

Desde PIMEM, vemos como cada día la situación económica se agrava porque no se han tomado las medidas económicas acertadas para combatir esta crisis económica. Un número elevado de empresas de las islas cerrará en los próximos meses, no por falta de solvencia o de trabajo, sino porque no cobran las facturas pendientes de pago y no pueden hacer frente a las deudas con sus proveedores. Lo cierto es que si se pagasen las grandes deudas muchas empresas sobrevivirían, no tendrían que cerrar puertas y mandar a muchos trabajadores al paro. Los impagos agravan la situación de crisis general. Los empresarios ya están notando un descenso de turistas que se ha traducido en un recorte de ingresos.

Nunca ningún político ha realizado una programación con vistas a 20 ó 25 años de lo que debe ser el turismo balear

¿Qué medidas se deberían tomar para combatir la crisis?

Es necesario que todos pongamos de nuestra parte; sólo si cada uno de nosotros se siente comprometido lograremos muchos esfuerzos individuales. Los bancos deberían agilizar la concesión de financiación a las pymes, algo que ha prometido el gobierno y que no está cumpliendo. El porcentaje de autónomos y medianas empresas se quejan por las serias dificultades que tienen al acceso a créditos en Mallorca, que se sitúa en la actualidad en el 83%, que es una auténtica barbaridad. Otra medida efectiva sería rebajar la burocracia administrativa en la concesión de licencias y permisos, que sólo sirve para entorpecer y frenar la creación de nuevas empresas. De la crisis se sale bajando los impuestos, con iniciativas, creatividad e innovación, y es por esto que la I+D+i tiene que jugar un papel esencial como motor del crecimiento en el futuro frente a la hecatombe que ha supuesto el modelo del ladrillo.

El gobierno parece decidido a estimular la economía por medio del gasto público ¿Cuál es su opinión?

No cabe la menor duda de que el gobierno tiene la obligación de estimular la economía con todos los medios que tiene a su alcance, y la utilización de políticas económicas, como es el incremento del gasto público, que permita amortiguar el galopante desempleo, es válido si se lleva a cabo con eficacia y racionalmente, que no es el caso que estamos viendo últimamente.

El sector servicios es vital en una economía como la nuestra, que vive prioritariamente del turismo, ¿considera que se está gestionado correctamente?

Nunca ningún político ha realizado una programación a 20 ó 25 años vista de lo que debe



ser el turismo balear. Es incomprensible que en cada legislatura se cambia de ideas, proyectos...

El gran problema es que no hay ideas claras y no nos hemos enfrentado a la realidad. Por ejemplo, con el boom inmobiliario todo el mundo se hizo casas, chales... Lo mismo ocurrió con las barbaridades que se han realizado en la costa sin tener en cuenta las consecuencias negativas que pudieran aparecer en un futuro.

Las islas siempre han estado en manos de touroperadores. De hecho cuando han querido llevar el turismo al Caribe lo han hecho con mucha facilidad. Esto demuestra que no todo vale y no puede ser que cualquier empresario monte un negocio sin haber realizado antes un estudio serio del mismo.

Ya no vale el modelo masivo de sol y playa porque para eso existen otros destinos mucho más baratos y que lo hacen incluso mejor que nosotros

De todas formas, y ya llevo tiempo diciéndolo, el turismo balear tiene que reinventarse. Ya no vale el modelo masivo de sol y playa, que para eso existen otros destinos mucho más baratos y, que lo hacen incluso mejor que nosotros. No se puede barajar nuestra oferta en el mercado internacional compitiendo única y exclusivamente con el precio. El cambio de mentalidad pasa por la mejora de los servicios, la cualificación de los profesionales de hostelería, ampliar la promoción de la oferta de ocio, el turismo rural, el náutico, y por supuesto el gastronómico, que como ya dijo el secretario de Estado para el Turismo, Joan Mesquida, durante una de sus últimas visitas a la isla, que cinco millones de visitantes habían viajado a España en 2008 atraídos por su gastronomía, y que esta ocupaba el primer lugar en el grado de satisfacción de los turistas durante su estancia en nuestro país. Y no se equivoca, la gastronomía, la que está bien hecha, la que se hace con honradez y profesionalidad, constituye un aliciente de indiscutible valor. Pero es evidente que es necesario promocionarla, darla a conocer. Turismo no solo es alojamiento y el "todo incluido", es comercio, es cultura, deporte, es mar, amabilidad y servicio, y si no se hace así, nos estaremos equivocando.

Fallece a los 80 años el fundador de “La Herramienta Balear”

La “Herramienta Balear” inició su andadura en 1968 de la mano del empresario Ángel Sbert que falleció el pasado 10 de mayo en Palma de Mallorca. En la actualidad, “La Herramienta” es un negocio consolidado y de referencia en el sector industrial de Baleares.

A

ngel Sbert Sans nació en el año 1929 en Palma de Mallorca en el seno de una familia humilde. Durante su juventud, trabajó en una prestigiosa empresa mallorquina de ferretería industrial y agrícola.

Durante este tiempo, destacó por su carácter extrovertido, su buen hacer y su afán de superación. Dada su valía personal y profesional ocupó cargos de responsabilidad que siempre desarrolló con humildad y ejemplaridad.

Posteriormente, en el año 1968 inició su propia andadura empresarial y fundó “La Herramienta Balear”. Los comienzos fueron muy duros y se desarrollaron en un pequeño local a las afueras de Palma. “Fueron años muy difíciles, de dedicación casi exclusiva al negocio pero que siempre contó con el apoyo incondicional de su esposa D^o Juana Jordi”, asegura a Gran Empresa, Damián Sbert.

Cinco años más tarde, en 1973, y debido a la gran acogida de sus clientes y al aumento del volumen del negocio, Ángel Sbert tomó la importante decisión de reubicar la empresa en un nuevo local más amplio y situado en el centro de Ciutat, ya que el anterior se había quedado pequeño.

Un luchador comprometido

Ángel Sbert fue un luchador y defensor del asociacionismo en todos los niveles. Colaboró con multitud de organizaciones empresariales y de otros tipos como Afedeco, la Cámara de Comercio, Asima, la CAEB, el Patronato Social de San José, entre otras asociaciones. En todas ellas, se implicó desinteresadamente para contribuir al desarrollo empresarial de Baleares o de los fines de las asociaciones con las que trabajó. Fue un hombre activo y muy generoso. “Actuaba desinteresadamente en estas asociaciones”, destaca Damián Sbert.

Asimismo, sobresalió por ser un gran defensor de la cultura mallorquina y balear. Falleció el pasado 20 de mayo en Palma de Mallorca a los 80 años de edad.

la calle Ollers, 94 del Polígono de Marratxí y la última se encuentra situada en el Polígono de Son Bugadellas (Santa Ponsa).

Desde sus cuatro puntos de venta y apoyada por su red comercial, esta ferretería, con más de veinticinco mil referencias en stock, da servicio a todo el archipiélago Balear.

La empresa cuenta con una quinta sede en el Polígono de Son Bugadellas (Santa Ponsa)

Con más de veinticinco mil referencias en stock, “La Herramienta Balear” suministra a todo el Archipiélago

Un negocio consolidado

Actualmente, “La Herramienta Balear” está dirigida por los hijos del fundador, Cristóbal y Damián Sbert y cuenta con cinco puntos de venta: La sede central, situada en la calle Gremio Boneteros, 12 del Polígono Son Castelló, con una superficie de 1.100m², y cinco delegaciones, una de ellas situada en la céntrica calle Aragón, 12 de Palma de Mallorca, otra en el Polígono Can Valero, calle Poima, 25, otra en



Ángel Sbert Sans nació en el año 1929 en Palma de Mallorca y fue el fundador de “La Herramienta Balear”.



Ángel Sbert junto al Sr. Oliver (CAEB), Sr. Servera (Afedeco), Sr. Bordoy (Asima) y sus hijos: Cristóbal y Damián Sbert durante la celebración del cuarenta aniversario de "La Herramienta Balear" que tuvo lugar el pasado 30 de mayo de 2008.

Cristóbal y Damián Sbert son actualmente los encargados de dirigir la empresa

Cuarenta aniversario en mayo de 2008

"La Herramienta Balear" cumplió cuarenta años el pasado 30 de mayo de 2008. Lo celebró con una fiesta por todo lo alto con sus proveedores, clientes y amigos. Para la ocasión, la empresa mallorquina instaló en la zona de boxes del Circuito RennArena Mallorca una exposición comercial donde se pudo contemplar una cuidadosa y seleccionada muestra de herramientas y maquinaria. Firmas de gran relevancia en el mercado nacional, quisieron unirse a esta importante cita, exponiendo sus productos.

En esta jornada festiva también tuvieron su hueco el mejor catering, concursos, sorteos y sesiones de conducción de Karts; una variada oferta para que sus invitados disfrutaran la máximo de este particular cumpleaños.

Cabe destacar, que ésta fue la primera muestra especializada en herramientas y suministros industriales de estas características que se celebró en las Islas y que contó con destacados patrocinadores como son: Bosch, Fischer, Palmera, Rothenberger, Syncro Balear, Loctite, Solter, Karcher y Femi.

Cerques treballadors?

Vols saber més?

Vols montar una empresa?

Cerques feina?

Vine a l'IMFOF!

Ajuntament de Palma

imfof

institut municipal de formació, ocupació i foment

telèfon d'informació gratuït

900 139 138



A.C.C. BALEAR JET, de la compañía INTER ILLES EXPRESS

A.C.C. BALEAR JET une Mallorca con Ciutadella

El trayecto que une las dos Islas, y que tiene una duración de una hora, se efectúa a una velocidad media de 25-26 nudos.

Tripulación

El equipo de tripulación esta formado por siete personas: el capitán del barco, Víctor Gil Subirach, el primer oficial, el jefe de máquinas, un oficial de máquinas, dos marineros y una azafata.

Características

Tiene una eslora de 32-35 metros, dos motores de 2800 caballos y otros dos que generan el colchón de aire (elevan el barco) y dos generadores para abastecer la electricidad de todo el barco (aire acondicionado, electrodomésticos, iluminación...). Dispone de una velocidad máxima de 45 nudos y una velocidad de crucero de 33 nudos.

Trayectos

Al día, se realizan dos servicios completos diarios. El primer servicio que opera la compañía Inter Illes Express sale desde Cala Ratjada a las 9:15 horas y llega a Ciutadella a las 10:15 horas. Posteriormente, otro servicio con salida desde Ciutadella a las 11:00 horas y regreso a Cala Ratjada a las 12:00 horas. Los horarios de la tarde comienzan con la salida de Cala Ratjada a las 17:30 y llegada a Ciutadella a las 18:30 y el último servicio de tarde parte de Ciutadella a las 19:00 y llega a Cala Ratjada a las 20:00.



Vista de la cabina del pasaje

La compañía tiene previsto mantener la línea hasta octubre-noviembre aunque dependerá de la afluencia del pasaje, de las condiciones meteorológicas y de los factores que la empresa tenga que determinar. No obstante toda la tripulación esta abierta a trabajar durante todo el año. Finalmente, se realizará una parada técnica para mantener el barco en las condiciones más adecuadas y arreglar los desperfectos.

El mantenimiento de los barcos viene marcado por el código ISM, un plan que dependiendo de las características del equipo puede ser semanal, mensual, trimestral o de horario (cambio de aceite, filtros, con el objetivo de que la efectividad este siempre al máximo).

Apuesta por la seguridad

Pero diariamente siempre se revisa la limpieza del barco. La tripulación se encarga de que todo este en su sitio y durante el periodo de navegación se realiza la ronda de seguridad (puertas cerradas, atender a pasajeros mareados...y los típicos imprevistos que puedan surgir.). A.C.C. BALEAR JET apuesta especialmente por el tema de seguridad: semanalmente se realizan ejercicios anti incendios, de salvamento y de rescate.

FICHA TÉCNICA

A.C.C, BALEAR JET

ESLORA: 35,25 M

MANGA: 11,50M

CLASIFICACIÓN: D.N.V + 1AIR90 LIGHT GRAFT EO

PASAJEROS: 308

POTENCIA 2X1600 KW MWM 60413 V 16

VELOCIDAD MÁXIMA: 45 KN

VELOCIDAD CRUCERO: 33KN



Instantánea del Capitán Victor Gil Subirach

Super Confort, el almacén especializado en productos útiles que hacen la vida mejor

Esta empresa ofrece una amplia variedad de productos muy seleccionados y de alta calidad.

El Super Confort es un almacén que nace de la necesidad del público de Mallorca en encontrar productos muy útiles que le hagan vivir mejor y de forma más cómoda en sus casas. Así como la parte inferior del gran almacén tiene todos los productos de aislamiento térmico que constituyen la clave del ahorro energético y del confort dentro de una casa, y todos los productos más técnicos para aislar su entorno acústicamente y no molestar ni ser molestados por sus vecinos, el Super Confort es un almacén inteligente, con productos nuevos y muy útiles.

Náutica

A modo de centro comercial, existe un sector de náutica especializado en barcos de todo tipo menores de 4 metros de eslora, y todos los complementos para hacerlos más amenos y divertidos.

Motores fueraborda para pequeñas embarcaciones, y motores fueraborda eléctricos para hinchables y botes.

Piraguas, kayaks, Hobie Kayaks y Hobie Cats. Sillones y hamacas flotadoras para barco y piscina.

Piscinas

Sector piscina que ocupa muchas cosas útiles para éstas, como cloro de disolución lenta, más económico, piscinas infantiles de todo tipo y aptas para todos los bolsillos, motores para su depuración, vallas y setos artificiales, complementos de jardinería y muchísimas cosas más.

Gran variedad de artículos

El Super Confort alberga la mayor variedad de bombillas de bajo consumo, a precios reducidísimos. Tienda de regalos, con productos muy pensados por su utilidad y capacidad de divertir. Protectores de madera y hierro con más de 6 años de garantía. Colas para pegarlo todo, en industria, comercio y hogar. Maderas de todo tipo,

Vista parcial de las instalaciones.





Piraguas, kayaks y todo tipo de accesorios náuticos.

para falsos techos, suelos, también para barcos, decoración completa, espejos múltiples con marcos de ensueño...

Productos de climatización, de bajo consumo, de frío y de calor. Ventilación para la casa, los baños, las salas de máquinas, gran gama de deshumidificadores ...

Enorme surtido de chimeneas, barbacoas de leña de carbón vegetal y de gas, grandes, medianas, pequeñas, hasta portátiles en una pequeña bolsa para el barco o caravana.

Polos náuticos con títulos de embarcaciones deportivas, gorras de todo tipo, Ejército del Aire, Armada, Legión, Policía, Guardia Civil, Guardacostas y Rescate en el mar, USA etc etc...

Bañeras de hidromasaje, duchas de ensueño, complementos inteligentes para la cocina, cubos de basura ecológicos, termos dispensadores de agua fría y muchísimas cosas más, todas útiles y siempre pensadas en hacerle la vida más cómoda en sus hogares.

Confort Balear, celebra este año su 25 Aniversario, ofreciendo en el Super Confort ofertas de ensueño, para ayudar a todos sus clientes a capear el temporal de la crisis económica en la que vivimos. Amplio espacio de aparcamiento, y ágil servicio de entregas a domicilio para los que no dispongan de medios propios de transporte.

Alta calidad, buen servicio y gran eficacia de un equipo de profesionales a su entera disposición.

Más información y productos en:

Confort Balear, S.A.

**C/ Celleters N.141,
Pol. Industrial de Marratxi, Baleares 07141**

Telf. 971 60 44 39





El alquiler de pisos cae un 4,3% en Palma en el primer semestre del año

El precio medio de los pisos en alquiler en Palma ha bajado un 4,3 por ciento durante el primer semestre del año, situando la renta mensual en la ciudad en 8,1 euros por metro cuadrado, según un estudio publicado por el portal inmobiliario Idealista.com. El descenso del precio del alquiler en los primeros seis meses del año prosiguen la tendencia a la baja del segundo semestre de 2008, de forma que la caída interanual se sitúa en el 8 por ciento en la capital balear, según un comunicado del portal. Las ciudades españolas con mayores precios siguen siendo Barcelona, con 12,6 euros el metro cuadrado al mes, y Madrid, con 12,3 euros, a pesar de que los precios han caído en ambas en el primer semestre de 2009, un 8 por ciento en la capital catalana y un 4,2 por ciento en Madrid. Bilbao ocupa el tercer lugar, con 11,3 euros el metro cuadrado.



El 50% de comercios mallorquines valoran "peor" la segunda semana de rebajas

La mitad de los comercios mallorquines calificó "peor" la segunda semana de rebajas del verano 2009 respecto al mismo periodo del año anterior, según informó un estudio elaborado por la Asociación Empresarial del Pequeño y Mediano Comercio de Mallorca (PIMECO). Respecto a las expectativas de los comerciantes ante las rebajas, el 88 por ciento es pesimista y ninguno considera que la tercera semana será mejor que las anteriores. "Lo destacable es el notable decrecimiento de aquellos que consideran que la segunda semana ha sido mejor que la misma semana del año anterior, una bajada del 44 por ciento", según detalla el informe de PIMECO. El estudio analiza la semana comprendida entre el 13 y el 18 de julio, y fue confeccionado mediante 200 encuestas telefónicas realizadas a diferentes comercios "minoristas independientes" de Mallorca, de los cuales 100 son tiendas de Palma y el resto de pueblos.



El Servicio de Renta Ágil realizó un 20% menos de declaraciones con 53.073

El servicio de Renta Ágil realizó un total de 53.073 declaraciones del Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas (IRPF), "un descenso de un 20 por ciento respecto al año anterior", informó la directora general de la Agencia Tributaria en Baleares (ATIB), Maria Antònia Truyols. En una rueda de prensa referente a los resultados de la campaña "Renta Ágil 2009", Truyols declaró que junto al descenso del número de declaraciones presentadas, también el número de personas atendidas descendió un 13,17 por ciento respecto al año pasado, con 47.020 visitas, que son 7.137 menos que en 2008. El número total de las 54.073 declaraciones realizadas por el servicio de Renta Ágil está compuesto por 46.752 declaraciones hechas en Mallorca, 3.143 en Ibiza, 515 en Formentera y 2.663 en Menorca. El servicio de atención al contribuyente fue usado por un total de 47.020 personas, distribuido en 40.903 de ellas en Mallorca, 2.932 en Ibiza, 595 en Formentera, 2.590 en Menorca.



¿Problemas con su dentadura?

Enrique Amorós Cerdá
Médico Odontólogo
COL. N° 266

clidents
Clínica Dental

C/ Francisco Martí Mora. 12 - 1º B - 07011 Palma de Mallorca - Tel. 971 73 18 43
Carrer Llarg. 93 - 07320 Santa Maria del Camí - Tel. 971 62 11 81



La creación de nuevas empresas en Baleares cae un 36% en 2009

El número de empresas creadas en España en el primer semestre alcanzó las 43.348, lo que supone una caída 32,35% en comparación con el mismo periodo del 2008, según el estudio "Demografía empresarial" realizado por Informa D&E, que especifica que la disminución en Baleares ha sido del 36,56 por ciento. Las comunidades que sufrieron la mayor caída fueron Castilla-La Mancha, con un descenso del 54,86%, Extremadura (42,21%), Galicia (37,54%) y Baleares (36,56%). El estudio también refleja que las disoluciones de empresas se mantuvieron estables en relación al primer semestre del 2008 y sólo aumentaron el 0,38%. El dato más llamativo es el referido al número de sociedades que sufrieron un proceso de liquidación y, por tanto, un concurso de acreedores, que sumaron 2.786 sociedades, más que todas las que sufrieron esta contingencia a lo largo de 2008.

El Gobierno asume que la llegada de turistas extranjeros caerá un 10%

El ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miquel Sebastián, anunció tras la reunión que mantuvo en Palma con los principales representantes empresariales y sindicales del sector turístico, que el Gobierno espera que la llegada de turistas extranjeros a España "no caiga más de un 10% este año a pesar de la depreciación de la libra esterlina y de que el Reino Unido -principal emisor de visitantes hacia España- tuviera el pasado mes de julio los peores datos económicos en 60 años". El ministro confía en que el turismo interior, que "está mejorando" y ya muestra un repunte del 4%, que, suavice la caída general del sector aunque "no compense" el descalabro británico... Además, resaltó que el turismo es actualmente el "principal motor de la economía" nacional, con dos millones de trabajadores empleados en las distintas especialidades que engloba esta actividad.



Baleares, donde más se prevé que baje la producción de maíz

El Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino (MARM) prevé que la producción de maíz se sitúe esta campaña en 3,6 millones de toneladas, un 0,6 por ciento menos con respecto a la temporada anterior, según el último avance de superficies y producciones, realizado a 31 de mayo. Por Comunidades Autónomas, las primeras estimaciones de producción de maíz del Ministerio apuntan incrementos en Castilla y León, con 1,04 millones de toneladas (+0,5 por ciento), Aragón, con 621.100 toneladas (+10,2 por ciento), Castilla-La Mancha, con 466.300 (+5,2 por ciento), Galicia, con 87.800 toneladas (+8 por ciento) y La Rioja, con 7.500 hectáreas (+7,1 por ciento). Por el contrario, caerá la producción en Extremadura, con 453.000 toneladas (-32,7 por ciento), Andalucía, con 269.100 toneladas (-10,9 por ciento), Cataluña, con 240.000 toneladas, (-17,9 por ciento), Navarra, con 122.000 toneladas (-7,4 por ciento), Baleares, con 500 toneladas (-81,9 por ciento) y Cantabria, con 400 toneladas (-47,7 por ciento).

ACOTUR

Associació de Comerciants i Empreses de Serveis Turístics de Mallorca

C/ Córdoba, 5
 Edificio Nova Centro (Club de Hielo)
 07181 - Palmanova (Calvià)
 971 68 05 86 - www.acotur.com



Nace www.endesaeduca.com

La página web del área educativa de Endesa, Endesa Educa, arranca con el objetivo de hacer llegar a todos los usuarios recursos didácticos relacionados con la energía y que promueven el ahorro energético. Endesa Educa nació en el año 2008 con el objetivo de ofrecer a todos los centros docentes de España la posibilidad de realizar actividades educativas relacionadas con la energía de manera totalmente gratuita. Para cumplir este reto de la mejor manera posible, se presenta este portal, diseñado para hacer llegar diferentes tipos de recursos didácticos, como la oferta de actividades que Endesa Educa ofrece en el territorio. Desde Endesa trabajan día a día para llegar a todos los centros docentes posibles de múltiples maneras para adaptarse a las necesidades de cada profesor y profesora. Navegando por la sección recursos interactivos, el usuario podrá leer diferentes temas relacionados con la energía.



Calvià apuesta por su patrimonio histórico para fomentar el turismo

El alcalde de Calvià, Carlos Delgado, presentó el denominado Plan de Patrimonio. Este proyecto abarca de 2009 a 2011 y pretende recuperar el patrimonio tanto histórico como natural del municipio con el objetivo de sumarlo a la oferta turística. El municipio de Calvià cuenta con un rico Patrimonio natural y cultural, especialmente relevante en elementos arqueológicos, posesiones y torres de defensa, sin olvidar los impresionantes valores naturales del municipio y, en concreto, los relacionados con la península de Cala Figuera, Na Burguesa y la Serra de Tramuntana. Por ello, el Ayuntamiento de Calvià informa que ha apostado por desarrollar políticas de mejora en clave de sostenibilidad y diversificación de la oferta de forma que se potencian las actuaciones que fomenten y permitan la desestacionalización y el turismo de calidad.



Gesa invierte 26 millones de euros en la instalación de una nueva turbina de gas en Maó

Gesa Endesa invirtió un total de 26 millones de euros en la instalación de una nueva turbina de gas en Maó, que supondrá un incremento del 23 por ciento de la potencia de la central. La turbina de gas forma parte del grupo de turbinas con las últimas tecnologías que existen en el mercado. El pasado día 4 de julio se llevó a cabo la primera sincronización en el Grupo Turbina de Gas 5 de la Central Térmica de Maó, con la red eléctrica local. El Grupo Turbina de Gas de 5 es un turbo grupo aeroderivado DT8-3 SwiftPac de Pratt & Whitney, constituido por dos turbinas de gas y un alternador, de 50 MW de potencia, que utiliza gasoil de combustible. Esta configuración proporciona al Grupo un amplio rango de utilización y gran flexibilidad de operación.

PADELUNO

PADELUNO MALLORCA TOUR 2008

La primera tienda de Mallorca especializada en Padel, con las mejores marcas, más de 150 modelos de palas, y una pista de pruebas para que hagas la mejor elección. Te esperamos.

PADELUNO.com

c/ Capitán Salom, 77 - Palma de Mallorca **PADELUNO.com**

enterprise europe

Ofertas y Demandas de Cooperación Comercial

20090520038

Una empresa **polaca** especializada en la fabricación de puertas y ventanas de madera para interior y exterior busca intermediarios comerciales (agentes, representantes y distribuidores) con el objetivo de expandir su negocio a otros mercados europeos

20090520021

Una empresa **polaca** dedicada a la producción de alimentos liofilizados busca intermediarios comerciales y ofrece servicios de subcontratación a productores de alimentos de Europa y Asia

20090520005

Una empresa **polaca** dedicada a la producción de placas de circuito impreso de alta calidad para los sectores de electrónica industrial, comunicación, automoción, artículos de consumo, medicina y defensa busca compañías interesadas en establecer acuerdos de subcontratación/externalización

20090529015

Una empresa **checa** ha desarrollado una herramienta sencilla y económica que determina la concentración de alcohol en la sangre y el tiempo de eliminación antes de consumir el alcohol. La empresa busca servicios de intermediación comercial o distribuidores para presentar este producto a sus clientes y lanzarlo al mercado. Esta herramienta puede venderse en gasolineras o moteles y puede ofrecerse como artículo de promoción

20090528055

Un minorista **islandés** de una empresa americana que fabrica filtros electrostáticos para aceites lubricantes e hidráulicos busca agentes y distribuidores para vender y comercializar sus productos

20090528034

Una empresa **francesa** del sector de equipos de telecomunicaciones y CCTV busca socios comerciales para acceder a mercados internacionales (intermediarios, distribuidores, integradores de sistemas de videovigilancia o infraestructuras de telecomunicaciones y operadores de telecomunicaciones). La empresa fabrica cámaras o puntos de acceso inalámbricos (WiFi, WiMAX) para entornos urbanos

20090527054

Un fabricante **francés** de sistemas de riego automáticos para plantas de interior busca distribuidores de sus productos en la UE. El sistema de riego es muy sencillo (un cono de cerámica porosa que puede enroscarse en 35 tipos diferentes de regaderas) y suministra una cantidad precisa de agua al día. El sistema puede regar las plantas durante 70 días y no necesita ninguna fuente de energía

20090527043

Una empresa **lituana** especializada en la fabricación de productos de madera (muebles y juguetes) busca servicios de intermediación comercial

20090527042

Un fabricante **polaco** de turbinas eólicas de eje horizontal busca subcontratistas y distribuidores. La construcción única permite que estas turbinas funcionen independientemente de la dirección del viento

20090527034

Un fabricante **polaco** de máquinas para cortar filetes de carne busca servicios de intermediación comercial (agentes, representantes y distribuidores) de sus productos

20090527033

Una empresa **polaca** del sector de ingeniería ecológica ofrece sus servicios en inversiones ecológicas. Los ingenieros preparan un concepto de inversión, seleccionan las instalaciones y aparatos adecuados y supervisan el desarrollo del proyecto. La empresa ofrece servicios de subcontratación a compañías del sector de ingeniería ecológica

20090527019

Una empresa **rumana** especializada en servicios de comercio electrónico para los sectores de turismo, venta de productos de artesanía, etc. busca y ofrece servicios de intermediación comercial a través de Internet. La empresa está interesada en vender su compañía y alcanzar acuerdos de subcontratación. Específicamente busca socios en países de la UE, EE. UU., Turquía, Rusia, Noruega, FYROM, Islandia, China, Suiza, Bosnia Herzegovina y Armenia

20090526046

Una empresa **francesa** especializada en diseño industrial para los sectores de automoción, transporte y productos de consumo busca socios en la industria y diseño. La empresa también está implicada en actividades de I+D y es miembro del grupo francés Moveo para sistemas de transporte. La mayoría de sus clientes son franceses: PSA, Renault, Alstom y SAFRAN en el sector de automoción y transporte y LVMH, Sagem, Dorel y GE en productos de consumo. También trabaja con clientes de otros países (Magna Steyr, Volvo y SKF)

20090526002

Una empresa **lituana** especializada en la comercialización de medicamentos, piensos y productos para el cuidado de animales busca fabricantes. Específicamente busca un productor que se encargue de representar sus productos en Lituania y los Países Bálticos. También está interesada en establecer acuerdos de joint venture y producción recíproca



Solicitar más información por email:

een@cbe.caib.es



La AEPM visita el polígono de Ciutadella

La Asociación de Empresarios del Polígono de Marratxí realizó una visita de cortesía al parque empresarial de Ciutadella. Los directivos de AEPM fueron recibidos en las dependencias de la PIMEN ubicada en esta zona empresarial por el presidente de la Asociación de Empresarios del Polígono de Ciutadella, Juan Salord Torrent, y la secretaria, Catalina Hernández Traid. El presidente del polígono de Ciutadella destacó que, en estos momentos, el parque empresarial se encuentra al 100% de su capacidad. Cabe destacar, que a diferencia de los demás polígonos existentes de Mallorca, este parque empresarial dispone de pocos espacios y ventas de alquiler. Además del presidente y la secretaria conforman la junta directiva el tesorero, Juan Luís Fiol Torres y dos vocales: José M^o Taltavull Florit y José Hidalgo Anta.



Zapatero revela que los empresarios de Baleares se han beneficiado con 250 millones del Plan Renove

El presidente del Gobierno central, José Luis Rodríguez Zapatero, reveló que los empresarios de Baleares se han beneficiado con 250 de los 1.000 millones de euros del Plan Renove, después de que el 25% de esta partida haya ido dirigida a obras de mejora en los establecimientos turísticos del archipiélago, con el fin de modernizarse y lograr una mayor competitividad. Durante la rueda de prensa, tras el Consejo de Ministros monográfico sobre turismo celebrado en Palma, el presidente del Ejecutivo central, José Luis Rodríguez Zapatero, subrayó que los 1.000 millones de euros aprobados para el impulso del turismo en España complementan al Plan Renove, dotado en un principio con 400 millones de euros y que fue incrementado en una segunda fase con otros 600 millones de euros para responder la fuerte demanda de los empresarios.



El Govern destina 1,6 millones para fomentar cursos de aprendizaje profesional

La Conselleria balear de Educación y Cultura ha concedido ayudas por valor de 1,6 millones de euros a siete ayuntamientos y a 14 entidades privadas para desarrollar los Cursos de Aprendizaje Profesional Inicial (CAPI) durante el próximo curso 2009-2010.

En una nota informativa, este departamento autonómico explica que estos cursos subvencionados son una modalidad de los programas de cualificación profesional inicial que van dirigidos a jóvenes, escolarizados o no, de entre 16 y 21 años que tienen un fuerte rechazo a la institución escolar y que se encuentran en riesgo de exclusión social. Por tanto, se dirigen a jóvenes que, con independencia de sus circunstancias personales, tienen necesidad de incorporarse con rapidez al mercado laboral y no disponen de las competencias básicas necesarias.

 An advertisement for 'COLOURS integral s.l.' with a red and black background. On the left, a list of services is written in white, bold, stylized text: 'RÓTULOS', 'VEHÍCULOS', 'IMPRESIÓN DIGITAL', 'PANCARTAS', 'TOLDOS', and 'CERRAMIENTOS'. On the right, the company name 'COLOURS[®] integral s.l.' is displayed in large, glowing letters. Below it, the phone number '670 33 44 92' is shown in large white digits. At the bottom, the address 'Licorers 169 - Nave 11 - 07141 Pol. Ind. Marratxi - Mallorca - Illes Balears' is written in white.



FACTORY OF SILENCE S.L. es una empresa de servicio integral de insonorización & acústica industrial, que dispone de soluciones técnicas, para eliminar sus problemas de aislamiento acústico y vibración.

Actuamos en los sectores de construcción, industria y medio ambiente, bajo la denominación **NOISE KONTROL**, siendo esta, marca registrada, propiedad la empresa.



INGENIERIA ACUSTICA

Ofrecemos Un Servicio De Ingeniería De Innovación Y Precisión En El Control De Ruido, Vibraciones Y Adaptación Acústica De Salas Mediante Simulación 3d.

Realizamos:
Proyectos De Aislamiento y Acondicionamiento Acústico De Recintos
Estudios De Impacto Acústico
Mapas De Ruido
Laboratorio De Ensayos In Situ Homologado Iso 17025
Consulting



PROCESO INDUSTRIAL

Nuestro departamento de producción, es el encargado de realizar el conjunto de operaciones necesarias de manufacturación de materias primas para producir en nuestra fabrica los elementos y componentes de aislamiento acústico y vibración, que pasaran a ser comercializados o exportados a través de nuestros distribuidores o bien instalados por nuestro departamento de puesta en obra, ya sea en territorio nacional o en cualquier parte del mundo.



INSTALACION Y PUESTA EN OBRA

En NOISE KONTROL trabajamos de manera continua en la optimización en todos nuestros productos, procesos y servicios. El resultado es evidente: una elevada calidad, un asesoramiento preciso y la aplicación de la solución más óptima adaptada a cada necesidad. Por ello Ofrecemos a nuestros clientes unas instalaciones "llave en mano" realizadas por nuestro personal técnico altamente cualificado, garantizando así una correcta instalación según normativa vigente y el cumplimiento de nuestros estándares de calidad.

NK[®]
noise kontrol

INSONORIZACIÓN & ACUSTICA INDUSTRIAL

OFICINAS CENTRALES Y FABRICACIÓN

C/Valencia, nº19 07180 Calvià - Mallorca

DELEGACIÓN ZONA CENTRO

Paseo de la Castellana, 91 planta 3 28046 Madrid

DELEGACIÓN ZONA NORTE

C/Ribeira, nº2 B 15172 Oleiros - La Coruña

atención al cliente

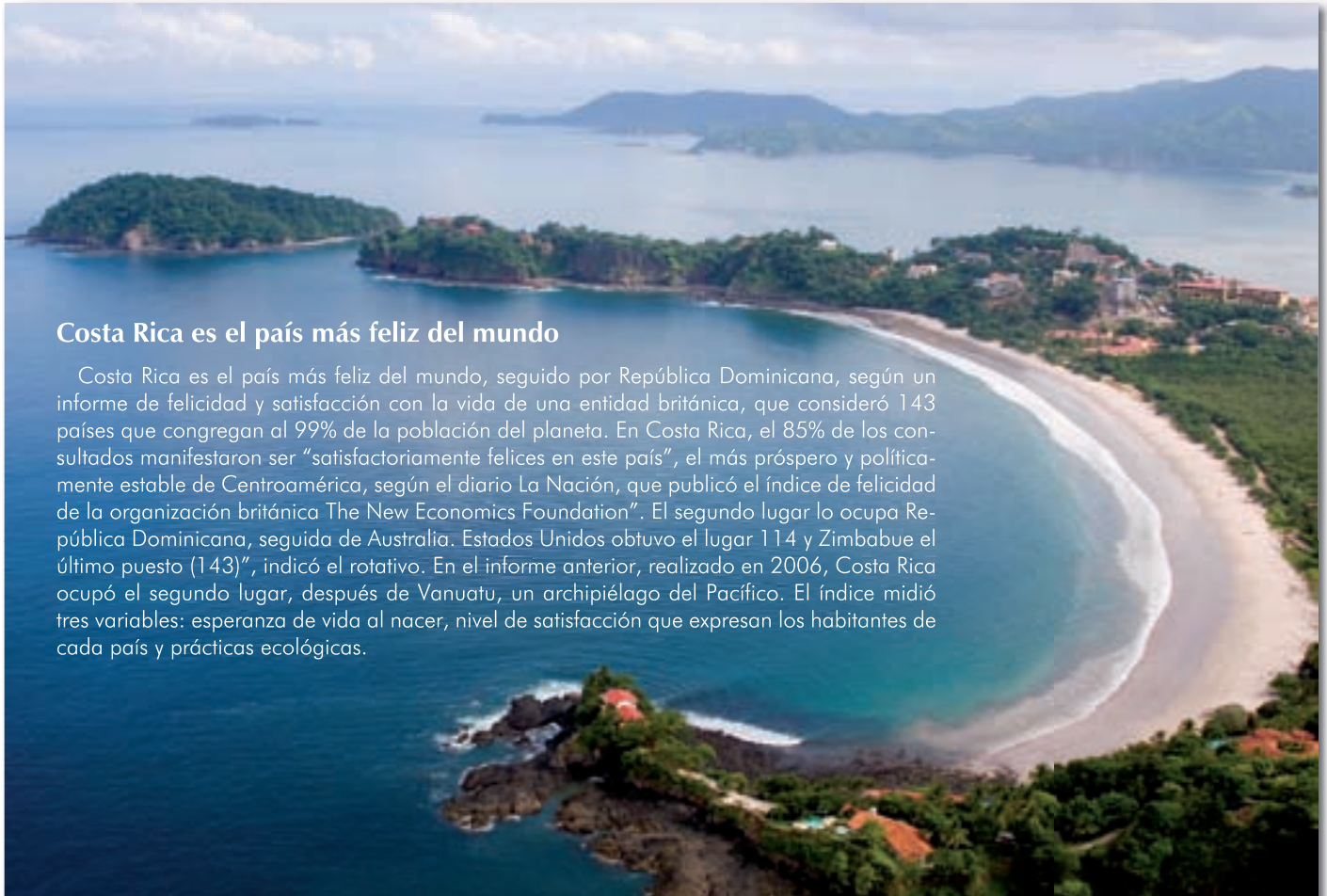
902 888 355 info@noisekontrol.es

www.noisekontrol.es



El futuro jefe de los servicios secretos británicos expone su vida en Facebook

El Mail on Sunday publicó una serie de fotografías que muestran al futuro 'C', sobrenombre del jefe del MI6, en traje de baño o acompañado por sus allegados, imágenes que fueron recuperadas de una página de Facebook atribuida a su mujer, Lady Shelley Sawers. "Las informaciones fueron retiradas", indicó a AFP el Foreign Office, el ministerio de Asuntos Exteriores británico, en momentos en que la controversia fue en aumento por el tema. La página revelaba también informaciones sobre los hijos del funcionario, el domicilio familiar y los amigos de la pareja, según el Mail on Sunday. En una entrevista con el canal BBC1, el ministro de Relaciones Exteriores, David Miliband, defendió a Sawers, a quien describe como un "profesional notable". "Ahora saben que usa un traje de baño, no es un secreto de Estado", agregó intentando minimizar el incidente. Sawers es un diplomático que hasta ahora era embajador ante Naciones Unidas. Sucederá en noviembre al frente del MI6 a John Scarlett, que ocupó el puesto durante más de cinco años.



Costa Rica es el país más feliz del mundo

Costa Rica es el país más feliz del mundo, seguido por República Dominicana, según un informe de felicidad y satisfacción con la vida de una entidad británica, que consideró 143 países que congregan al 99% de la población del planeta. En Costa Rica, el 85% de los consultados manifestaron ser "satisfactoriamente felices en este país", el más próspero y políticamente estable de Centroamérica, según el diario La Nación, que publicó el índice de felicidad de la organización británica The New Economics Foundation". El segundo lugar lo ocupa República Dominicana, seguida de Australia. Estados Unidos obtuvo el lugar 114 y Zimbabue el último puesto (143)", indicó el rotativo. En el informe anterior, realizado en 2006, Costa Rica ocupó el segundo lugar, después de Vanuatu, un archipiélago del Pacífico. El índice midió tres variables: esperanza de vida al nacer, nivel de satisfacción que expresan los habitantes de cada país y prácticas ecológicas.

Un hombre gasta 23 millones y luego demanda al casino por fomentar su ludopatía

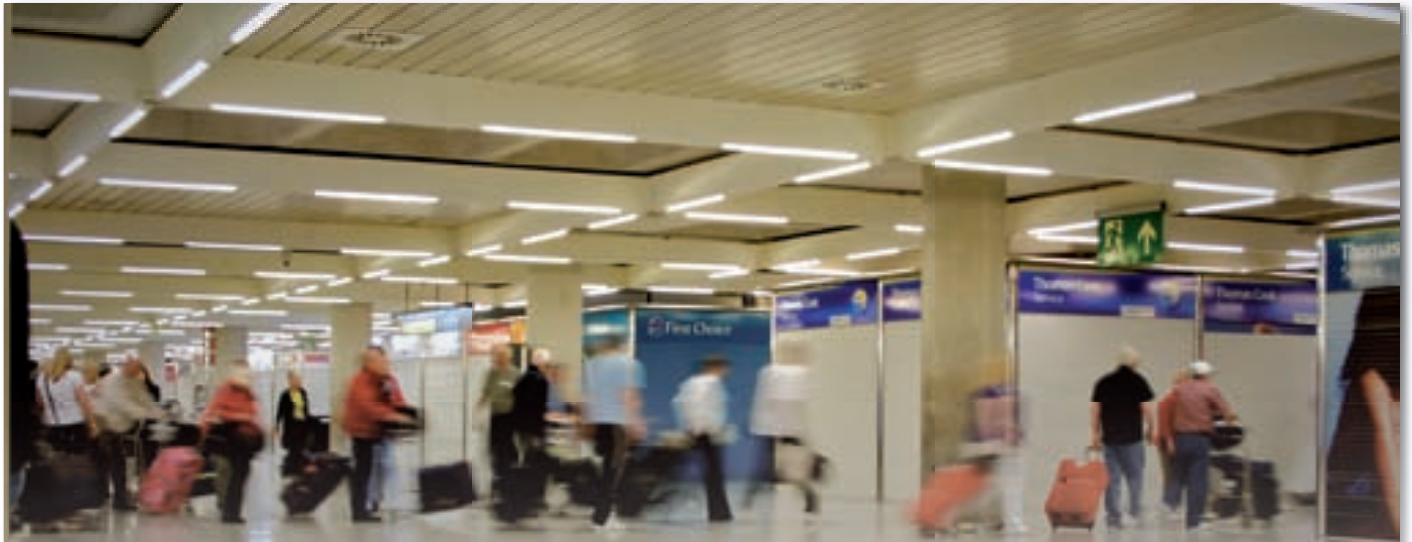
El hombre, identificado solamente como Chung, de 67 años, apela así la sentencia de un tribunal que, el pasado noviembre, ordenó al casino Kangwon Land indemnizarle con 2.800 millones de won en concepto de daños. Chung considera que esta cantidad no es suficiente, ya que, entre 2003 y 2006, se gastó diez veces más de dinero en el casino, en un país donde el juego está reglamentado de manera muy estricta. El afectado denunció que el casino hizo la vista gorda ante las apuestas que realizaba, que estaban por encima de las permitidas. Chung explicó que no era jugador hasta que visitó por primera vez un casino, hace seis años, y que siempre pensó que podría recuperar el dinero perdido aumentando sus apuestas. "Por lo tanto, soy un adicto", concluyó, en declaraciones publicadas por el diario The JoongAng Daily. Chung, que tenía un límite de diez millones de won por apuesta, contrató a cinco personas para que realizaran apuestas por él, por lo que en cada apuesta gastaba 60 millones. "Sigo teniendo la sensación de que puedo recuperar el dinero en el casino", añadió el ludópata, que actualmente recibe una terapia para curarse de su dependencia. Los abogados del casino se defendieron asegurando que Chung perdió su fortuna de "forma voluntaria y normal".





Una cadena de tiendas ofrece café gratis para los mexicanos que voten

Una cadena de tiendas de México con miles de sucursales obsequiará con un café a los ciudadanos que demuestren, con el dedo pulgar manchado de tinta indeleble, que votaron en la elección intermedia. "Se trata de una promoción a nivel nacional, premiaremos con un café el voto de los mexicanos, es una forma de incentivar la participación en la elección", comentó a la AFP vía telefónica un directivo de la cadena Oxxo, que cuenta con 6.700 sucursales en todo el país abiertas las 24 horas. Explicó que en todas las tiendas de la cadena se regalarán 100 cafés estilo americano, limitado a uno por persona, si bien el número de cortesías aumentará en zonas densamente pobladas o si el comercio se encuentra ubicado cerca de una casilla electoral. Unos 77 millones de mexicanos están convocados el domingo a las urnas para renovar los 500 escaños de la Cámara de Diputados, elegir a seis gobernadores estatales y a 568 alcaldes, además distintos distritos también votarán por legisladores locales.



Un británico reparte entre risas 52.000 euros en el aeropuerto de Mallorca

Un británico, al parecer ebrio, fue interceptado por la policía española el pasado 8 de julio cuando repartía, entre risas, 52.000 euros entre los viajeros presentes en el aeropuerto de Palma de Mallorca, en el archipiélago de las Baleares, informó la policía.

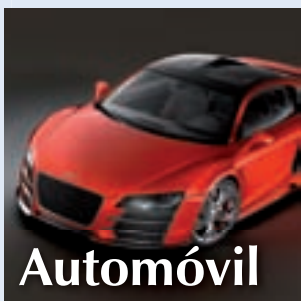
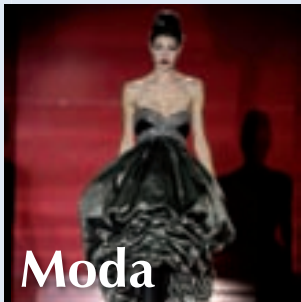
El ciudadano británico, identificado como James B.N., de 59 años, acababa de llegar en un avión procedente de la localidad británica de Manchester cuando se puso a regalar su dinero a los viajeros que se encontraban en la terminal, según la policía. Su aspecto era de "absoluto abandono", olía "desagradable" y "no era consciente de lo que hacía", dijo la policía, quien añadió que llevaba 50.000 euros en cheques de viaje y 2.000 euros más en billetes. Tras identificarlo, la policía se puso en contacto con el consulado británico en Palma de Mallorca y tras comprobar que el dinero era suyo, al parecer procedente de una herencia, el individuo fue devuelto a su país en otro avión.



Decenas de tortugas paralizaron pista de aeropuerto Kennedy de Nueva York

Decenas de tortugas que serenamente atravesaron la pista del aeropuerto Kennedy de Nueva York a la búsqueda de un lugar para desovar paralizaron momentáneamente la salida de los aviones. El portavoz de la Autoridad de Puertos de Nueva York John Kelly dijo que 78 tortugas de unos 25 centímetros causaron el incidente, provocando retrasos de hasta una hora y media en la terminal aérea. "Los pilotos que hacían fila para despegar advirtieron la presencia de tortugas en la pista", explicó Kelly. "La torre de control desvió el tráfico para permitir que personal en tierra pueda recoger las tortugas", dijo. Según el portavoz, al parecer los animales procedentes de los humedales que rodean la pista "buscaban desovar en un lugar más arenoso".





Ferías y Congresos

BARCELONA

OCTUBRE

Caravanning Salón Internacional de Barcelona del 10 al 18 de octubre de 2009

Piscina BCN - Barcelona Salón Internacional de la Piscina del 20 al 23 de octubre de 2009.

NOVIEMBRE

Salón Náutico Internacional de Barcelona del 7 al 15 de noviembre de 2009.

DICIEMBRE

EIBTM Barcelona Salón de la Industria de Viajes de Negocio, Congresos e Incentivos del 1 al 3 de Diciembre del 2009

PRÓXIMAS FERIAS EN ESPAÑA

- 080 Barcelona fashion (Moda, Joyería y accesorios)

- Alimentaria (Alimentación)

- Antiquaris (Regalos, Arte y Antigüedades)

- Automation university (Electrónica, Informática, Tecnología, Comunicación)

- Automovil (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Barcelona degusta (Alimentación)

- Barcelona meeting point (Construcción, Cerámica, Climatización, Inmobiliaria)

- Bcn bridal week - noviaespaña (Moda, Joyería y accesorios)

- Bcn rail (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Bebes & mamas (Familia, Bebés y niños)

- Bnf Barcelona negocios & franquicias (Técnicas empresariales)

- Bodas & bodas (Bodas)

- Bread and butter winter (Moda, Joyería y accesorios)

- Bta Barcelona tecno alimentaria (Alimentación)

- Caravanning (Hostelería y restauración, Turismo)

- Carbon expo (Plástico, Química, Minerales y energía)

- Chemspec europe (Plástico, Química, Minerales y energía)

- Conference on home mechanical ventilation (Electrónica, Informática, Tecnología, Comunicación)

- Construmat (Construcción, Cerámica, Climatización, Inmobiliaria)

- Cosmabelleza (Perfumería cosmética y peluquería)

- Ecocity (Industria y equipamiento)

- Eibtm (Industria y equipamiento)

- Ele españa (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Emart-energy (Plástico, Química, Minerales y energía)

- Epe 2009 (Plástico, Química, Minerales y energía)

- Esc congress (Medicina Farmacia y hospitales)

- Eurocoat (Industria y equipamiento)

- Expoaviga (Agricultura, Jardinería, ganadería)

- Expo ecosalud (Medicina Farmacia y hospitales)

- Expohogar regalo/otoño (Regalos, Arte y Antigüedades)

- Expohogar regalo / primavera (Mueble, Madera, Decoración, Iluminación)

- Expominer (Plástico, Química, Minerales y energía)

- Fira del disc (Deportes, Juguetes, Música, aficiones, colecciones)

- Fira taxi (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Forum dental mediterráneo (Medicina Farmacia y hospitales)

- Futura (Didácticas, Librería - papelería, Empleo)

- Globalgeo (varios)

- Graphintro (Electrónica, Informática, Tecnología, Comunicación)

- Graphispag digital (Artes gráficas)

- Hispack (Embalaje, Ferretería, papel, Cristal)

- Hit Barcelona (Electrónica, Informática, Tecnología, Comunicación)

- Icnc (Plástico, Química, Minerales y energía)



ihomar
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920



Bar Espiral

En el Polígono de Son Castelló encontramos esta magnífica opción, tanto para merendar a media mañana, comer de menú al mediodía o tener una cena de empresa dentro de su reservado. Su menú 8€, que incluye la bebida y el café, nos da la opción elegir entre 9 combinaciones de primer y segundo plato y 3 postres caseros.

Como ya hemos mencionado dispone de un reservado para 80 personas en el que se celebran comidas de empresa y otros eventos.

Tiene un amplio horario de Lunes a Jueves desde el desayuno a la cena (7:00 a 24:00). Viernes (7:00 a 3:00) y Sábados (20:00 a 3:00), queda abierto hasta las 3 de la madrugada para tomarse una copa y algo más.

C/ Gremi Sabaters, 7
Pol. Ind. Son Castelló
Tel: 649 97 89 83



E-Cosi Art

Situado en el Pont d'Inca, nada más salir de Palma, E-COSI ART se encuentra en una casa señorial del siglo XIX. Cualificada como B.I.C (BIEN DE INTERES CULTURAL). Se puede ir y disfrutar de su maravilloso y tranquilo patio, relajarse y disfrutar de una buena comida en un entorno inigualable. La casa también dispone de tres grandes salas, y dos reservados además del ya mencionado patio.

En el restaurante se puede degustar todo tipo de pasta artesana, desde unos tagliatelle nere con bogavante hasta unos ravioli rellenos de bacalao pasando por unos gnocci caseros. También disfrutar de sus pizzas especiales hechas en el horno de leña y dejarse aconsejar por las esquisitas carnes hechas a la brasa que harán de la comida un auténtico placer.

Av. Antoni Maura, 45 - Pont d'Inca
971 60 07 80 - 664 611 595
www.e-cosi.info



Cuina de MerKa't

Cuina de Merka't nació a raíz de las nuevas necesidades y gustos de muchos clientes que quieren disponer de una cocina distinta. Desde sus menús diarios, que son renovados dependiendo de los productos disponibles en el mercado, pasando por su selecta carta de Risotto, Carnes, Pastas, Ensaladas, las cuales también cambian periódicamente, dependiendo de los productos de temporada.

Situado en una zona empresarial, junto al Polígono de Son Castello, en la Carretera de Soller, en la misma rotonda de acceso al polígono, frente al servicio de ITV. El Restaurante Cuina de Merka't esta en el recinto de MERKAMUEBLE, con un amplio parking y de fácil acceso.

C/ Passatemps 1 - Rtda. Ctra. Sóller
Palma de Mallorca
971 43 53 39 www.cuinademerkat.es

San Marçal

Especialidad en comida italiana, pastas, carnes, pizzas y también platos de la cocina tradicional española. Prueba de paellas tanto en el restaurante como para llevar. Dispone de fácil aparcamiento y de dos niveles, el superior apto para acontecimientos sociales y comidas de empresa. Los menús diarios se elaboran con productos frescos y como en casa. Su fiel clientela garantiza la calidad de su cocina.

Carrer Casa del Poble, local nº 3

Sa Cabaneta

Tel: 971 79 79 65



Restaurante Victoria

Ofrece un variado menú, elaborado con productos de temporada, muy conocido y apreciado por la clientela, cuesta 8€ de lunes a viernes, 10€ los sábados y 8€ para los niños. Dispone de una variada carta con carnes y pescados frescos, también se elabora a diario un "plato del día". Se realizan comidas de empresa y acontecimientos sociales. Dispone de salones separados para fumadores y no fumadores. Servicio diario de 8:00h a 16:00h (inclusive los sábados).

Gremio Horneros, 28

Polígono Son Castelló

Tel: 971 43 22 53



El Greco

El restaurante El Greco nos ofrece un ambiente selecto y acogedor junto con comida excelente al más puro estilo griego. Es el ambiente perfecto para cualquier encuentro profesional o particular. Ellos nos recomiendan su menú especial con diez platos griegos, agua, vino y postre incluidos en el precio. Tienen un servicio rápido y eficiente, atención personalizada al cliente y música en vivo los fines de semana. Están en la primera planta de Festival Park. Horario: De lunes a sábado de 12 a 16 horas y de 19 a 24 horas. Domingo de 13 a 17 horas y de 19 a 24 horas.

**Parc d'Oci Festival Park,
Terrassa Valldemossa (1ª planta),**

971 226 739

www.restaurant-elgreco.com





Colegiado nº 461

C/ HOSTALS, 41 - 07300 INCA
TEL. 971 880 376 - FAX 971 503 241
inmobiliaria@gestiliteras.com
www.gestiliteras.com



LLITERAS
INMOBILIARIA



LLOSETA || O C A S I O N ||
FINANCIACION 100% ASSEGUADA + GASTOS
(BBVA - únicamente presentar nomina).

ULTIMAS VIVIENDAS, Planta baja , 1º y 2º pisos (con terraza privada), dos o tres dormitorios, parking y trastero. baño hidromasaje, INSTALACION aire frío/calor. Ascensor. Cerca estación, c / Virgen de Lluç

Precios:
Desde 134.000 euros hasta 144.000 €. Ref: 999



MARRATXI - SON VERI
CHALET UNIFAMILIAR

Vistas preciosas hacia Palma y Tramuntana. Construidos 245mts mas cochera/sótano. Se vende con la estructura y la distribución hecha - cinco dormitorios , cuatro baños , solarium, garaje, cuarto de maquinaria y excavación de la piscina. Posibilidad de subrogar la hipoteca.

Precio: 885.000 euros Ref: 8133



SELVA - RUSTICA
CON ENCANTO

Superficie 13.900mts. construidos 215mts. Vivienda con mucho encanto, estilo rústico, paredes piedra, vigas vistas. Salón comedor con chimenea, cocina amueblada, tres dormitorios, dos baños. Primera planta con cuartos para terminar. Aire frío/calor. Porches, terrazas y jardín con buenas vistas.

Precio: 409.500 euros Ref: 8205



SANTA EUGENIA
PRECIOSA RUSTICA

Vivienda del siglo XII restaurada con gusto conservando el estilo mallorquín (parte de un Predio antiguo con interés histórico). Consta de una entrada amplia, salones, comedores, cuatro dormitorios - uno de ellos con baño ensuite y vestidor, baño con bañera hidromasaje, aseo y pequeña bodega/trastero. Porches y terrazas con vistas preciosas Tramuntana. Jardines con piscina, porche/barbacoa y estudio/despacho. Dispone de calefacción, aire acondicionado, climatit (tipo acabado de madera), riego automático etc.

Precio: 1.490.000 euros ref: 8275



CA'N PICAFORT A ESTRENAR
CHALET CON PISCINA

Primera Línea del Mar, ático de 100mts. Nuevo a estrenar. Recibidor, salón comedor, cocina amueblada, coladuría, dos dormitorios dobles, dos baños completos. Dos terrazas y dos plazas de parking Zona ajardinada con piscina.

Precio: 545.000euros Ref: 8272



LLITERAS



SOLATUBE



cadena de supermercados Starbros - California Sur (1000m2)

EN OBRA

Solatube es la forma más sencilla de introducir la luz natural en los hogares, oficinas y naves industriales



DESPUES

ILUMINANDO EL MUNDO NATURALMENTE
Importador Oficial para España y Portugal:



MORA & ROSSELLO
VIBRATS DE FORMIGÓ

C/. Es Terrers, s/n - 07260 PORRERES
Tel.: 971 647 143 - Fax 971 166 550



El tragaluz tubular más vendido desde 1992
Millones de clientes satisfechos en el mundo.

¡Ver es creer!

SPECTRALIGHT
∞ INFINITY



100% Luz natural

- NO NECESITA MANTENIMIENTO
- NI CONSUME ENERGÍA
- 3 TAMAÑOS DIFERENTES
- EL MATERIAL MAS REFLECTANTE DEL MUNDO
- NO TRANSMITE NI RUIDO NI CALOR
- INSTALACIÓN EN EL MISMO DIA
- DIFUMINA LA LUZ LLEGANDO HASTA 12 METROS
- SE ADAPTA A CUALQUIER TIPO DE TEJADO
- EL ÚNICO CON ACCESORIOS



REGULADOR DE LUZ



KIT DE ILUMINACIÓN
ELECTRICA



KIT DE VENTILACIÓN

**LLAMENOS Y LE INFORMAREMOS DE SU
DISTRIBUIDOR MAS CERCANO O VISITE:**

www.teclusol.com

info@morarossello.com



Certificado USA equivalente
a nuestras Clase A

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

SON ROSSINYOL 48m2 +24m altillo	600,00€
SON CASTELLO 117m2	1.000,00€
SON CASTELLO nave 200m2 +100 altillo	1.500,00€
SON CASTELLO nave 200m2	1,000,00€
SON BUGADELLAS nave 500m2	3.500,00€
SON OMS naves de 500m2	2,000,00€
SON OMS nave planta baja 190m2+altillo 150m2	1.800,00€
SON OMS nave de 200m2	1,000,00€
C'AN VALERO nave 1.500m2	6.000,00€
SES VELES solar 4.000m2	6,000,00€
SON CASTELLO 600m2	2.000,00€
MARRATXI 224m2	1.300,00€
SON CASTELLO nave de 1000m2 1ª línea Via Asima	12,000,00€
MANACOR nave con exposición Tienda 1700m2+300 altillo	12.000,00€
MANACOR Solar 4.000m2	12,000,00€
C'AN VALERO nave 1700m2+1700 altillo, exposición y oficinas	21.000,00€
CIUDAD JARDÍN nave 2.300m2 + 1.300 patio	24.000,00€
SOLARES	
POL.SON MORRO solares 1.800m2 - 8.000m2	1000 € el m2
POLIGONO DE ARTA 1.376m2 y otro solar 16.000m2	300 € el m2
SON OMS 16.000m2/ alquiler máx 2 años	1,5€ el m2
SON CASTELLO 5.000m	7.000.000,00€
MARRATXI solar 2500m2 vallado y compactado alquiler	3.500€
BINISALEM 1.100m2, licencia obras	850.000,00€
POLIGONO SANTA MARIA 1.130m2	550.000,00€
C'AN VALERO solar 1800m2, nave 600m2	1.200.000,00€
POLIGONO DE IKEA a partir de 1.700m2 -10.000m2	650€ el m2

SON BUGADELLAS

solar 2200m2 1.300.000,00€
Solares industriales varios Polígonos desde 1130m2 a 25.000m2

OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQ. Y VENTA.

Polígono Son Castelló, Son Rossinyol, Son Valenti...
desde 150m2 Desde 1.000,00 €el m2.

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

SON CASTELLO 200m2 + 100 altillo,luz 380w,baño, oficina	472.000,00€
SON CASTELLO 200m2 + 100 altillo	402.000,00€
SON OMS 400m2 en 1ª planta, con 2 aparcamientos	535.000,00€
SON OMS 223m2 techo libre	412.550,00€
SON NOGUERA solar 250m2, + 250m2 patio	500.000,00€
SON NOGUERA 200m2+ 100 altillo + 150 patio	362.000,00€
POLIGONO SANTA MARIA 320m2 1ª línea + parking	470.000,00€
BINISALEM nave 160m2	375.000,00€
MARRATXI nave 406m2	660.000,00€
SON CASTELLO nave 323m2 + 40 oficinas + puente grua	660.000,00€
SON OMS 446m2 en planta baja + 3 aparcamientos	920.520,00€

INVERSIONISTAS

SON CASTELLÓ nave 200m2+ 100m2 altillo /alquilada 2.500€	530.000,00€
SON CASTELLÓ nave 200m2 + 100m2 de altillo / alquilada por 2.000€	462.000,00 €
SON CASTELLÓ nave 1300m2 / alquilada por 9.000€	2.000.000,00 €
CA'N VALERO 200m2 +100 patio/ alquilada por 1.250€	360.000,00 €
SON NOGUERA nave 277m2 + 100m2 oficinas/ alquilada por 2.000€	520.000,00 €
MARRATXI nave 300m2+ 225 altillo / alquilada por 2.400€	630.000,00 €
POLIGONO DE MANACOR nave 1.000m2/ alquilada 6.300€	1.600.000,00 €
LOCAL PALMA bien situado 1.800m2 /alquilada 38.000€	6.500.000,00 €
LOCAL PALMA bien situado 360m2/ alquilada 3.000€	700.000,00 €

20 años de experiencia

Móvil 609 603 333 www.expertballe.com

Plaza del Olivar, nº 7, 2º C. CP 07002 Palma

Tel 971 723 563 Fax 971 722 830 e-mail: expertballe@yahoo.es

Nº 89 Agosto 2009 | Gran Empresa | La revista del Empresario Balear 2,75 €