



Pablo Fuster:

“Nuestra *ilusión* es seguir trabajando para Mallorca”



Rafa Nadal, ejemplo para los directivos



Los grandes confían en la fortaleza del sector turístico



Especial Golf Gran Empresa



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?

Dades usuari

Formulari de sol·licitud d'informació Empresarial Europea

Tipus usuari	<input type="checkbox"/> Empresa	<input type="checkbox"/> Institut tecnològic	<input type="checkbox"/> Estudiant
	<input type="checkbox"/> Emprenedor	<input type="checkbox"/> Organisme públic	
	<input type="checkbox"/> Institució empresarial	<input type="checkbox"/> Universitat	
Nom i Llinatges		
Entitat / empresa		
Telèfon		
Correu electrònic		
Adreça		
Localitat		
Descripció del sector:	<div style="border: 2px solid orange; border-radius: 15px; height: 80px; width: 100%;"></div>		

Sol·licitud d'alta a la base de dades del CBE

ESPECIAL:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Informació de pràctiques al departament empresarial del Centre Balears Europa | <input type="checkbox"/> Subscripció al butlletí de la xarxa Enterprise Europe Network |
| | <input type="checkbox"/> Rebre periòdicament ofertes i demandes de cooperació empresarial |
| | <input type="checkbox"/> Rebre periòdicament ofertes i demandes de cooperació tecnològica |
| | <input type="checkbox"/> Rebre llistats de licitacions publicades per institucions europees |

Temes d'interès

Camps

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Agricultuar i alimentació | <input type="checkbox"/> |
| Serveis Informàtics i afins | <input type="checkbox"/> |
| Construcció | <input type="checkbox"/> |
| Educació | <input type="checkbox"/> |
| Energia i serveis afins | <input type="checkbox"/> |
| Medi ambient i sanejament | <input type="checkbox"/> |
| Serveis Financers i afins | <input type="checkbox"/> |
| Producció / Indústria manufacturera | <input type="checkbox"/> |
| Impressió i publicació | <input type="checkbox"/> |
| Investigació i desenvolupament | <input type="checkbox"/> |
| Tecnologia i equips | <input type="checkbox"/> |

Sol·liciti aquest formulari a:

Centre Balears Europa
Carrer Palau Reial,17
07001 - Palma de Mallorca
Illes Balears
T. +34 971 784459
F. +34 971 784335
een@cbe.caib.es

Fes Pràctiques de 2 dies al Departament Empresarial del Centre Balears Europa

Adreçat: directius i treballadors



Dia 1: - Conegui la política Empresarial Europea que més li afecta
- Faci el seu pla estratègic empresarial dins el Mercat Únic Europeu

Dia 2: - Gestioni els Instruments Empresarials Europeus





Invertir en Brasil, el incentivo de los Juegos Olímpicos

Brasil está de moda. La designación como sede de los Juegos Olímpicos y de la Copa Mundial de Fútbol de 2014 son sólo dos nuevos acontecimientos que se suman a la lista de éxitos que acumula el país en los últimos meses. Pero además, al margen de los eventos deportivos, esta nación ha hecho méritos mucho más importantes en el ámbito económico. En menos de una década, ha conseguido sanear sus cuentas y reducir el endeudamiento e inflación.

8-10

FERRARI 458-I "Il Nuovo Cavallino Rampante"

12 y 13

El Ferrari 458 Italia es el sustituto del Ferrari F430, y por tanto el nieto del Ferrari F360 Modena. En esta ocasión Luca di Montezemolo, presidente de Ferrari, escogió el apellido Italia como homenaje al país de Ferrari. La motorización del Ferrari 458 Italia viene en su nombre: 458 no es la potencia, sino la unión de 4.5, que es su la cilindrada, del 8 es por su motor V8.



Estiramientos musculares

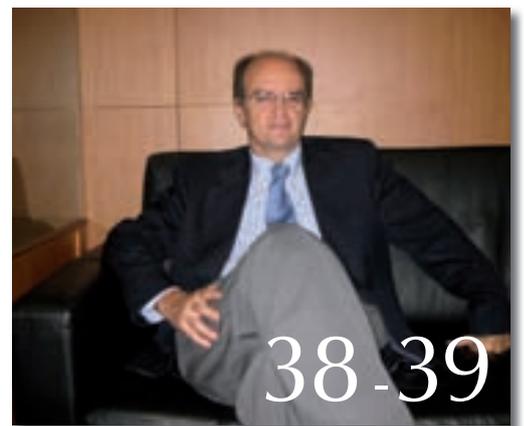
Realizar estiramientos es fácil y, sobre todo, no debe implicar dolor. Siempre que se realicen de manera correcta, sus efectos serán beneficiosos, mientras que en caso contrario se puede dañar a los músculos más que favorecerlos. La clave es realizarlos de manera suave y mantenida, con la atención centrada en el músculo o grupo muscular que se trabaja.

14 y 15

52

La Fundación Adecco premia a "SA NOSTRA" con motivo de su décimo aniversario

Con motivo de su décimo aniversario, la Fundación Adecco ha celebrado en Baleares la quinta de las nueve celebraciones que tendrán lugar este año en toda España y en las que se premiará a empresas, trabajadores y entidades regionales. En este acto, la consellera de Trabajo, el presidente de la Fundación Adecco y miembros de su patronato, han entregado los galardones a los diez premiados: cuatro empresas, tres entidades y tres trabajadores cuya implicación ha resultado ejemplar en la consecución de los logros cumplidos desde que la Fundación Adecco se instaló en Baleares. En esta ocasión, las empresas galardonadas han sido Sol Meliá, Grupo Iberostar, Tirme S.A y "SA NOSTRA".



38-39

"Rafael Nadal es un ejemplo a seguir para los directivos"

¿Los directivos podrían aplicar las virtudes de famosos deportistas como Rafael Nadal para mejorar la cuenta de resultados de sus empresas? Santiago Álvarez, piensa que sí y así se lo ha explicado a Gran Empresa. Viajero y padre de cinco hijos es actualmente Profesor Ordinario en el Departamento de Dirección de Personas en las Organizaciones (IESE). Así, las trayectorias personales del tenista Rafael Nadal, el waterpolista Manel Estiarte y el ciclista Lance Armstrong son para Santiago importantes lecciones para directivos y empresarios que buscan aires nuevos en su tarea de dirección.



58

“La subida del IVA es una auténtica aberración”

Juan Cabrera preside la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Mallorca (PIMEM) desde 2007 con la firmeza que le ha caracterizado en su trayectoria profesional. Esta Federación se constituyó en 1977 y, desde entonces, ha logrado cimentarse como una organización empresarial que cuenta con más de 80 asociaciones, pertenecientes a todos los sectores productivos.

Los grandes confían en la fortaleza del sector turístico ante la crisis

Los notables del turismo confían en la fortaleza del Sector para hacer frente a la crisis y apuestan por la innovación y la remodelación del mismo, tal y como han puesto de manifiesto el presidente del Grupo Piñero, Pablo Piñero; el co-presidente del Grupo Barceló, Simón Pedro Barceló; vicepresidente ejecutivo de Sol Meliá, Gabriel Escarrer; y el consejero delegado de Orizonia, Gabriel Subías en la primera mesa de debate de la jornada organizada por el Grupo Preferente bajo el título “El sector turístico en estado puro”.



57

La salida de la crisis marca la XVI jornada de Empresarios del Centre Ariany

La salida de la crisis económica y la necesidad de formación de los líderes sociales fueron dos de los temas tratados durante la celebración de la XVI Jornada de Empresarios organizada por el Centre Universitari Ariany que tuvo lugar, por primera vez, en los colegios en el Parc Bit, concretamente en Llaüt.



42-47



48-49

Nace el Festival Internacional de Cine de Mallorca en la World Travel Market

El Festival Internacional de Cine de Mallorca (MAIFF) se constituyó el pasado 10 de noviembre en la feria ‘World Travel Market de Londres’, una iniciativa del director de cine catalán afincado en Mallorca, David Carreras, y del experto en marketing turístico, Juan Jiménez. De esta manera, el Festival nace con vocación de proyección internacional y en él se presentarán películas seleccionadas de todo el mundo.

Mallorca Marriott Son Antem Golf Resort & Spa

Este hotel de cinco estrellas dispone de dos campos de golf de 18 hoyos y un magnífico Spa. El complejo consiste en 200 hectáreas de terreno y vistas espectaculares hacia la montaña de Randa. El hotel, con su estilo de construcción tradicional, local y campestre ofrece habitaciones elegantes, un ambiente lujoso y maravillosas vistas del paisaje Mallorquín. Sus dos restaurantes con amplias terrazas y vistas sobre el jardín o campos de golf, el bar del hall y otras alternativas que están abiertas durante la temporada de verano están allí para relajar y complacer. Cuatro pistas de tenis, dos pistas de voleibol, una pista de baloncesto, un camino para jogging, piscina y gimnasio completan las ofertas de fitness.



60 y 61

Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

ColaboradoresEduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña**Director Comercial**Dioni Ildia Arranz
Antonia Company**Diseño Gráfico**Juan Francisco Martín
Ana Rubio**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
redacción@granempresa.info**Imprime**

Ithomar Industria Gráfica

Deposito Legal

PM-2173-2001

Un deseo por Navidad

En esta época de "incertidumbre" no son pocos los que se preguntan mirando al infinito: ¿Cuál es la gran fortaleza del turismo balear para poder sortear airosamente este fantasma llamado "crisis"? Y eso si existe alguna fortaleza, reflexionan los más escépticos. En lo que sí parecen coincidir todos, empresarios, políticos, entidades bancarias... es en pedir por Navidad la clave del turismo del futuro que permita a Baleares posicionarse con fuerza en 2010.

Una necesidad para el desarrollo económico y social de la comunidad que ha llevado a sentarse en una misma mesa a las principales autoridades financieras, empresariales y políticas del turismo en las Islas: Pablo Piñero, Simón Pedro Barceló, Gabriel Escarrer, Gabriel Subías, Miquel Nadal, Fernando Alzamora, Aurelio Vázquez, Paul de Villiers, José Rivera, Francisco Gimena, Carlos Martínez, Mariano Sacritán, Ignacio Vasallo, Manuel Butler, Rafael Gallego, Susana Sciacovelli y Tummy Bestard... por poner algunos ejemplos.

Las propuestas para este 2010 son variadas: apostar por la innovación y la remodelación del sector, la apertura a nuevos mercados emisores; el abaratamiento de las tasas aéreas; fomentar el desarrollo de la tecnología en el sector turístico... Como un verdadero jarro de agua fría, el difícil 2009 ha servido para remover hasta lo más profundo las todavía jóvenes raíces del sector turístico en las Islas que desde su esplendoroso "boom" en los dorados años sesenta no había tenido que mirarse así mismo frente al espejo y reconocer que sí, había habido grandes aciertos, pero también errores que enmendar y alguna que otra arruga. Un difícil autoanálisis que, sin duda, nos servirá para estar mejor y más preparados para el futuro.

Los grandes hoteleros ya han presentado sus propuestas y no nos queda más remedio que confiar en su visión de futuro. Ellos han conseguido situar a Baleares como una de las potencias turísticas más importantes a nivel internacional, ¿por qué no escucharles entonces un poco más? El desarrollo de la tecnología y la profesionalización del sector turístico son otros de los puntos en los que debemos trabajar. Ya no es posible concebir el turismo sin pensar en Internet y redes sociales, formas ideales para compartir experiencias y llegar a los segmentos más jóvenes.

Gran Empresa quiere desear a todos los empresarios una Feliz Navidad, a pesar de las dificultades del momento. Y pedirá para cada uno de ellos un deseo por Navidad: Encontrar el secreto del turismo. Feliz Nuevo Año y adelante

María Pineda Lázaro.

Jefa de Redacción de la revista Gran Empresa



Gran Empresa

os desea una
FELIZ NAVIDAD

y un
PRÓSPERO
AÑO NUEVO



Aunque tendrá un crecimiento negativo en 2009, se espera una expansión del PIB del 4,5% en 2010

Invertir en Brasil, el incentivo de los Juegos Olímpicos

Acercarse a este mercado en expansión es posible a través de fondos de renta variable brasileña o acciones de Latibex o de empresas con intereses en la región.

Brasil está de moda. La designación como sede de los Juegos Olímpicos y de la Copa Mundial de Fútbol de 2014 son sólo dos nuevos acontecimientos que se suman a la lista de éxitos que acumula el país en los últimos meses. Pero además, al margen de los eventos deportivos, esta nación ha hecho méritos mucho más importantes en el ámbito económico. En menos de una década, ha conseguido sanear sus cuentas y reducir el endeudamiento e inflación. Hace sólo unas semanas anunciaba que, por primera vez en su historia, se convertía en acreedor del Fondo Monetario Internacional, al decidir comprar bonos de la institución por un total de 10.000 millones de dólares.

Fiel reflejo de su capacidad para salir de la crisis, el comportamiento del mercado de valores brasileño también es espectacular en lo que va de año. Ha subido cerca de un 70% desde enero y se ha convertido en uno de los más revalorizados. En América Latina es, por detrás de la Bolsa Argentina, el más rentable. Desde el punto de vista de la inversión, Brasil gusta a los gestores y a las casas de análisis. El inversor español tiene tres formas de acercarse a este mercado: a través de fondos de inversiones especializadas, con acciones brasileñas cotizadas en el mercado Latibex (el índice de valores latinoamericanos en euros) o mediante la compra de títulos de compañías de nuestro país con importantes intereses en la zona, como Telefónica, Santander o Repsol.

Despegue económico

El principal aspecto que sustenta la atracción de Brasil como un mercado apetitoso para los inversores, tanto particulares como institucionales, es su fortaleza económica. También seduce su capacidad para salir de la crisis de forma más airosa que los países vecinos y, sobre todo, que las principales economías más desarrolladas. Hay estabilidad política, su crecimiento es sostenido, tiene un sistema financiero sano, un banco central que sigue una política conservadora y una gran riqueza en materias primas, como el petróleo. El jefe de mercados emergentes de Threadneedle, Julian Thompson, destaca también los esfuerzos de esta economía para afrontar la crisis. En su opinión, tendrá crecimiento negativo en 2009, pero se espera una expansión del PIB del 4,5% en 2010. Brasil ha sido la economía más resistente en la región y tiene capacidad para continuar a este ritmo durante los próximos cinco años. El mercado de crédito empieza a despegar ahora y se confía en que el consumo siga vivo.

A la sombra de las Olimpiadas

Los Juegos Olímpicos suponen un incentivo más para esta economía en recuperación. Aunque tampoco es razonable exagerar su importancia, la cita deportiva servirá para dar impulso económico a Brasil. El esfuerzo de inversión en infraestructuras deportivas y de

transporte, seguridad y comunicaciones, viviendas, hoteles y servicios varios se notará en el ritmo de actividad. Se calculan unas inversiones directas cercanas a los 4.000 millones de dólares, pero el impacto sobre el resto de la economía podría representar entre un 0,2% y un 1% del PIB en los dos o tres años anteriores. A las inversiones directas hay que sumar el efecto sobre la imagen del país y sus sectores de servicios: turismo, financiero, ferial, deportivo e inmobiliario. Con estas perspectivas, se podría aconsejar diversificar una parte de las carteras de los inversores con posiciones en Brasil. Una opción es utilizar los fondos especializados, pero también se puede sacar partido del potencial de la nación carioca si se apuesta por acciones españolas con fuertes inversiones en este mercado latinoamericano.

Fondos de inversión

Para aprovechar el potencial de la región se puede contratar uno de los numerosos fondos de inversión que se comercializan en el mercado español. Entre gestoras nacionales y extranjeras, en nuestro país se distribuyen en torno a 50 fondos de inversión de renta variable brasileña, que invierten en empresas cotizadas en Bolsa. Sus ganancias medias rondan el 43%, aunque algunos productos son mucho más rentables.

Entre los mejores, se encuentra el HSBC GIF Brazil, que sube un 123% en lo que va de año. Le sigue el fondo de Crédit Agricole, CCAM Funds Brasil, con una revalorización del 110% desde enero. Otros comercializados en España que ganan más de un 100% son el BNY Mellon Brazil Equity, de la gestora BNY Mellon; el Santander Brazilian Equity, de la gestora del Banco Santander; y el Credit Suisse Equity Fund Brasil, de Credit Suisse. El DWS Brazil, de la gestora DWS de Deutsche Bank, se eleva un 101,18% en lo que va de ejercicio.

Los fondos disponibles para el pequeño inversor pueden suscribirse con cantidades mínimas en torno a 300 euros. Las comisiones de gestión oscilan entre el 1,5% y el 2%. Como opción más diversificada, también se comercializan en España los denominados BRIC, que invierten en Brasil, Rusia, India y China. Una opción adecuada pasa por los fondos de inversión especializados en Latinoamérica, con sede en la región o del grupo de países BRIC, en lugar de invertir en acciones cotizadas en la Bolsa de Sao Paulo.

En cualquier caso, es una opción de alto riesgo, sólo apta para inversores de perfil agresivo y para diversificar una pequeña parte de la cartera. No conviene invertir todo el patrimonio en un fondo de este tipo.



Es preferible invertir en acciones de la Bolsa española que operan en Brasil, en lugar de contratar fondos de inversión brasileños o acciones de Latibex.

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



Frimasa®

FRIGORÍFICOS MALLORQUINES S.A.

AIRE ACONDICIONADO

MAQUINARIA E INSTALACIONES PARA:
HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y ALIMENTACIÓN

**LÍDERES
EN OFERTAS**

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

nieto@frimasa.com

ECONOMÍA

Acciones de Latibex

Otra forma de invertir en Brasil es mediante la suscripción de títulos de las empresas que cotizan en Latibex, el mercado latinoamericano en euros. El peso de las acciones brasileñas es muy representativo en el índice, ya que supone en torno a un 60% del total. El resto lo componen compañías argentinas, peruanas, chilenas y mexicanas.

La perspectiva económica del mercado brasileño es excelente (deuda baja, crecimiento potencial alto, compañías fuertes...), cotiza en múltiplos mucho más bajos que otros mercados emergentes como China o India, y sus compañías están en general bien gestionadas. Las empresas cariocas están menos endeudadas que las de países desarrollados y una proporción creciente son multinacionales que tienen un peso importante en el contexto global de la industria en la que operan. Una de las mayores sociedades, y con perspectivas más óptimas para invertir, es la petrolera Petrobras, que tiene firmados acuerdos con la española Repsol para explotar de manera conjunta los pozos petrolíferos del país iberoamericano.

En Latibex cotizan otras importantes firmas como la de servicios industriales Aracruz, el banco Bradesco o las mineras Gerdau, Usiminas y Vale Do Rio Doce. Con el tirón que puede vivir el país gracias a los Juegos Olímpicos, sobre todo los sectores de construcción, materiales, servicios e inmobiliarias, bancos, transportes, telecomunica-

ciones y consumo podrían salir beneficiados. No obstante, al igual que sucede con los fondos especializados en renta variable brasileña, invertir en acciones de Latibex es una opción de riesgo, sólo apta para inversores de perfil agresivo.

Acciones españolas con intereses en Brasil

Pero el inversor español tiene más cerca algunas acciones de la Bolsa nacional, cuyos negocios en Brasil son florecientes desde hace varios años. Entre otras, destacan Telefónica, Santander y Repsol.

La operadora de telecomunicaciones española acaba de lanzar una OPA (oferta pública de adquisición de acciones) sobre la operadora brasileña GVT, por lo que podría convertirse en líder en telefonía de la región. Santander opera en el país con Santander Brasil, uno de los bancos más grandes del mercado.

La petrolera Repsol, por su parte, tiene en este país una de las áreas que puede proporcionarle más crecimiento en los próximos años, ya que en julio descubrió nuevos pozos petrolíferos. Otras empresas menos capitalizadas de la Bolsa española pero con presencia en Brasil son la compañía de seguridad privada Prosegur, la constructora OHL, la aseguradora Mapfre y la firma de tecnologías de la información Indra. Esta última se acaba de adjudicar un contrato para la implantación de sistemas de peaje en importantes autopistas brasileñas



PRÓXIMA APERTURA

come **dor**

como en casa

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 **T**oldo
y **A**luminio

Polígono Ca'n Valero
C/ Palma n° 32 naves 2 y 3
baleartya@baleartya.com



971 75 55 49
971 75 51 25

Ferrari 458-I:

“Il nuovo Cavallino Rampante”

El Ferrari 458 Italia es el sustituto del Ferrari F430, y por tanto el nieto del Ferrari F360 Modena. En esta ocasión Luca di Montezemolo, presidente de Ferrari, escogió el apellido Italia como homenaje al país de Ferrari.

Interior del Ferrari 458 Italia

Ante un diseño rompedor del exterior, el interior del Ferrari 458 Italia es algo más conservador, o al menos parece una evolución más lógica de su predecesor. Naturalmente está orientado hacia el conductor, con una disposición de mandos que envuelve a éste. Además se ha rediseñado la interfaz de conducción, integrando los principales mandos en el volante y dejando las funciones secundarias para la instrumentación que está algo más alejada de las manos del conductor. Los aireadores tienen una forma inspiradas en la chimenea que mostraban los modelos de Fórmula 1 hasta hace pocas temporadas. En la consola central se encuentra el denominado “panel F1”, en el que se encuentra el botón del Launch Control y los mandos secundarios de la caja de cambios (marcha atrás y automático).

En general el interior del 458 es bastante sobrio, la piel negra, el tejido Alcantara y el aluminio dominan el habitáculo, con tan solo unas pinceladas de rojo y amarillo en los relojes y el volante. Sin embargo, el programa de personalización Carrozzeria Scaglietti Programme permite modificar, de forma opcional, muchos materiales y colores del interior, las llantas, la pintura exterior, etc.

Motor del Ferrari 458 Italia

La motorización del Ferrari 458 Italia viene en su nombre: 458 no es la potencia, sino la unión de 4.5, que es su la cilindrada, del 8 es por su motor V8. Su potencia sube hasta los 570 CV, lo que significan 60 CV más que el Ferrari F430 Scuderia. Su par motor es de 540 Nm a 6.000 rpm, pero a partir de las 3.250 rpm se alcanza el 80% del par máximo, lo que le da una respuesta muy amplia en su zona de trabajo, todo ello en un motor atmosférico (por si alguien lo dudaba) que echando cuentas nos da 127 CV por litro.

En la época del downsizing Ferrari sigue creciendo en motorizaciones y en potencia, pero sin embargo han logrado un consumo (homologado) digno de mención: 13,3 litros a los 100 km y unas emisiones de CO2 de 307 g/km. Para hacernos una idea, el consumo de su predecesor, menos potente, era de 18,3 litros a los 100 km.

Claro, que de todos estos números nos podemos olvidar cuando utilizamos este coche para lo que ha sido concebido: hacer el 0 a 100 km/h en 3,4 segundos y alcanzar una velocidad máxima de 325 km/h.

Frenos, caja de cambios y diferencial E-Diff 3 del Ferrari 458 Italia

La caja de cambios del Ferrari 458 Italia proviene de la tecnología de Fórmula 1 de Ferrari (o al menos esto venden). Es una caja automática de doble embrague y siete velocidades. Comparada con la del Ferrari California, la marca afirma que ha reducido su tiempo de respuesta, ya que han aplicado una configuración específica para las curvas de potencia y par del nuevo V8. Dentro de la caja también va incorporado el diferencial electrónico E-Diff 3, aunque su software va incorporado en la ECU del sistema F1-Trac, encargado de gobernar la electrónica del coche.

El sistema F1-Trac lee parámetros y estimaciones (por ejemplo la adherencia de las ruedas) para optimizar el reparto de frenada entre las ruedas traseras y por tanto el paso por curva. Se reduce en 1,25 segundos el tiempo de los modelos previos en el circuito de Fiorano, en parte por estas mejoras.

El Ferrari 458 Italia incorpora frenos cerámicos Brembo de serie, con discos de medidas 398 × 223 × 36 mm delante y 360 × 233 × 32 mm detrás. Esto le permite frenar de 100 a 0 en tan sólo 32,5 metros, y de 200 a 0 en 128 metros.

Para lograr estas cifras, se ganan unas décimas gracias al sistema Ferrari Pre-Fill logic, que prepara la frenada en cuanto el conductor suelta el pie del acelerador, y a la optimización del ABS que se coordina con el diferencial E-Diff 3





Estiramientos *musculares*

Aunque algunos especialistas dudan de su función preventiva frente a las lesiones, se aconseja realizarlos al levantarse de la cama, en el trabajo y cuando se hace deporte.

Realizar estiramientos es fácil y, sobre todo, no debe implicar dolor. Siempre que se realicen de manera correcta, sus efectos serán beneficiosos, mientras que en caso contrario se puede dañar a los músculos más que favorecerlos. La forma más recomendable de ejecutar los estiramientos es de manera pausada, llegando hasta el punto de máxima tolerancia sin dolor y manteniendo esta posición unos seis u ocho segundos, repitiéndolo una, dos o tres veces y estirando los grandes grupos musculares que se vayan a utilizar en la actividad. La clave es realizarlos de manera suave y mantenida, con la atención centrada en el músculo o grupo muscular que se trabaja. También es importante adaptar los ejercicios a la estructura muscular, flexibilidad y grados de tensión de cada persona.

El dolor indica que el estiramiento no se está realizando de manera correcta. En todo caso, sí que suele aparecer una sensación de tensión, que desaparece a medida que se mantiene la postura. Para ello, un factor importante es la respiración, que debe ser rítmica, lenta y regular. No se debe contener la respiración mientras se tensan los músculos, sino que se debe inspirar antes de comenzar la tensión y espirar mientras se mantiene, lo que permite el aporte de oxígeno a los músculos y favorece la circulación sanguínea. Si un estiramiento no permite respirar, significa que no se realiza correctamente. Seguir estas indicaciones es básico para que el músculo no sufra una contractura o una tendinitis, debido a que los músculos no tienen una longitud apropiada a la tensión que soportan. En cuanto a la duración de los ejercicios, un programa global de estiramientos oscila entre 10 y 12 minutos. No se debe confundir esta práctica con el calentamiento.

Tablas de estiramientos

Cada deporte y cada zona del cuerpo tienen una tabla específica de estiramientos. Las cervicales, la espalda o las piernas, definen algunos de los grupos musculares que más se deben cuidar. Al estirarlos, hay que asegurarse que tienen una alineación correcta y hacer hincapié en los músculos más castigados. Se pueden realizar estiramientos antes, durante y después de practicar deporte, aunque también es importante en otros momentos de la vida diaria como al levantarse de la cama, para desentumecer el cuello o la espalda, y en el trabajo, puesto que son situaciones que obligan a mantener la misma postura durante un tiempo más o menos prolongado. Es aconsejable realizar las primeras sesiones de estiramiento con la ayuda de un profesional, para que supervise su correcta ejecución.

A partir de la cuarta sesión, se suele estar listo para realizarlos por libre, ciñéndose a una metodología específica.

Estiramientos deportivos

La práctica deportiva castiga de manera intensa a los músculos, de ahí la importancia de los estiramientos. Siempre que se vaya a realizar un deporte, hay que preparar a los músculos, los ligamentos y los tendones. Hay que conocer los estiramientos adecuados a la disciplina que se va a practicar y no realizarlos de manera rápida, ni con desgana, ni con una mala técnica de ejecución. Los especialistas recomiendan:

- Estiramiento de la cara anterior de la pierna. Con las manos en el suelo, colocar las caderas y rodillas en flexión, apoyando la cara anterior del pie (empeine) sobre el firme. Las rodillas no tienen que estar apoyadas.
- Estiramiento de la cara posterior del muslo. De pie, adelantar una pierna y dejar la rodilla extendida. Inclinarsse hacia delante flexionando las caderas e intentar tocar con la cabeza en esa rodilla. La otra pierna debe estar atrás, con la rodilla ligeramente flexionada. Mantener la posición y repetir con la otra pierna.
- Estiramiento de la cara lateral externa del muslo. De pie, apoyados en una pared, cruzar una pierna por detrás de la otra, ambas totalmente extendidas. Mantener esta posición y repetir con la otra pierna.
- Estiramiento de los aductores. Sentados en el suelo con la espalda totalmente apoyada en una pared, las caderas y las rodillas en flexión, juntar las plantas de los pies. Colocar las manos en ambas rodillas y dejar caer éstas hacia el suelo.
- Estiramientos del abdomen. Tumbados en el suelo boca arriba, flexionar las caderas y las rodillas a 90 grados. Desde esta posición, dejar caer hacia un lado las rodillas e intentar que lleguen al suelo.
- Estiramiento de la musculatura de la espalda. De pie, flexionar ligeramente las rodillas y dejar caer el tronco hacia delante hasta llegar a tocar con las manos en el suelo. Mantener la posición.
- Estiramiento de hombros, trapecios y bíceps. De pie, extender los brazos por detrás del tronco y entrelazar las manos con las palmas mirando hacia el suelo. Intentar bajar las manos todo lo que se pueda y mantener la posición.

COMPRA Y VENTA DE METALES

PÉREZ

Su empresa de reciclaje en Son Castelló

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

Los estiramientos con gestos bruscos, violentos, con grandes tracciones y que fuercen excesivamente la movilidad articular, pueden ser perjudiciales



El dolor indica que el estiramiento no se está realizando de manera correcta



TROFEO AESGOLF

GOLF SANTA PONSА II

La Asociación Española de Seniors de Golf (Aesgolf) celebró el pasado 1 de noviembre su décimo quinta prueba del año bajo la modalidad de stableford individual, en el campo de golf Santa Ponsa II. La prueba contó con cuarenta participantes seniors, la mayoría asiduos a este torneo que organiza periódicamente la delegación en Baleares de la Asociación y que ya ha recorrido durante el año los principales greens de la isla. Entre ellos se encontraba el delegado de Aesgolf y promotor del torneo, Domingo Medina, y la directora del campo Santa Ponsa II, Vicky Pertierra.

Tras una jornada casi primaveral, a pesar de comenzar el mes de noviembre, Barry Sturley se proclamó vencedor de la primera categoría (hasta hándicap 15), con 30 puntos, seguido de Andrew Smith, con 28 puntos, quien ya

sabe lo que es ganar este trofeo, pues lo ha hecho en anteriores ediciones. En la segunda categoría (con hándicap entre 15'1 y 21) se impuso José Ramón Morán, valiéndose con 37 puntos, seguido por John Hughes, con 34. Por último, el ganador de la tercera categoría (hándicap entre 21 y 40), con 35 puntos, fue el delegado de Aesgolf, Domingo Medina, uno de los últimos en salir y que, sin duda, pudo realizar su mejor juego. El segundo clasificado fue Rudolph Rieger, con 26 puntos.

Por su parte, en el apartado de damas, el juego se disputó en dos categorías. La ganadora de la primera categoría fue Deborah Wilbraham, valiéndose con 37 puntos, seguida muy de cerca por Violet Hartley, con 36. En cuanto a la segunda categoría, las mejores clasificadas fueron Françoise Saporta y Rosita Fossler, con 35 y 34 puntos respectivamente.



Keith Martin, Andrew Smith, John Hughes.



Francis Canales, Mateo Caballer, Sebastian Cirerol.



Jaume Vaquer, Rafael Llado, Domingo Medina, Lorenzo Pou.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN TROFEO AESGOLF

Clasificación Handicap Masculina

Categoría 1

- | | | |
|----|---------------|-----------|
| 1. | Barry Sturley | 30 puntos |
| 2. | Andrew Smith | 28 puntos |

Categoría 2

- | | | |
|----|------------------|-----------|
| 1. | Jose Ramón Moran | 37 puntos |
| 2. | John Hughes | 34 puntos |

Categoría 3

- | | | |
|----|----------------|-----------|
| 1. | Domingo Medina | 35 puntos |
| 2. | Rudolf Rieger | 26 puntos |

Clasificación Handicap Femenina

Categoría 1

- | | | |
|----|-------------------|-----------|
| 1. | Deborah Wilbraham | 37 puntos |
| 2. | Violet Hartley | 36 puntos |

Categoría 2

- | | | |
|----|-------------------|-----------|
| 1. | Françoise Saporta | 35 puntos |
| 2. | Rosita Fossler | 34 puntos |



Jose Ramón Morán, Melchor González, Gaspar González, Sebastián Pujol



Marlies Anderle, Ingrid Johanning-Kuhr, Rudolf Rieger, Marion Rienks, Hendrik Riens



Pedro Juan Nadal, Gabriel Perelló, Juan Vidal, José Luis Serrano.

Anniken Munch, Merche Luzuriaga,
Vicky Pertierra (Director Gols Santa Ponsa).



TROFEO MAIORIS

GOLF MAIORIS

El pasado 1 de noviembre, festividad de Todos los Santos, se celebró la cuarta edición del trofeo Golf Maioris 2009 en el green del término municipal de LLucmajor, uno de los más atractivos de la isla, que contó con la participación de casi un centenar de jugadores.

La competición se disputó bajo la modalidad de stableford mejor bola por parejas, comenzando con un shotgun a primera hora de la mañana. Los participantes pudieron disfrutar de una jornada espléndida sobre los 18 hoyos del recorrido, gracias al tiempo soleado que acompañó durante toda la mañana y que les permitió realizar su mejor golf. Entre ellos destacó la presencia de Mateo Alemany, ex propietario del RCD Mallorca, acompañado por Javier Dorado, ex futbolista del mismo Club.

Tras finalizar el juego, se procedió a la entrega de trofeos en las instalaciones de Maioris, donde el director del campo, Carlos Muñoz, actuó como anfitrión. La pareja formada por

Hermann Belzer y Danny de Richer se impuso como ganadora en la categoría hándicap, con un total de 45 puntos, seguida por Mateo Alemany y su hermana Juana, quienes obtuvieron 44 puntos, sólo uno por debajo de los primeros clasificados. En la categoría de scratch, la pareja ganadora resultó ser la formada por Joan González Camarero y Ataulfo del Hoyo, valiéndose con 35 puntos scratch.

Además, el torneo premió a Daniel Ventrice por bola más cercana, mientras que Xim Enseñat se apuntó el drive más largo en categoría de caballeros y Sabine Kaiser el de damas, quien ya ha obtenido esta misma distinción en otras ocasiones. El trofeo Golf Maioris se ha consolidado como uno de los más importantes del circuito balear, que en anteriores ediciones ha contado con la participación de altos ejecutivos de la sociedad mallorquina, como Juan José Hidalgo (Air Europa), Sebastián Escarrer (Sol Meliá), Juan Díaz (Soft Line) o Álvaro Middelmann





Entrega de Trofeos



CUADRO DE CLASIFICACIÓN TROFEO GOLF MAIORIS

Pareja Ganadora Scratch

- | | | |
|----|---|-----------|
| 1. | Joan Gonzalez Camarero
Atuaulfo del Hoyo | 30 puntos |
|----|---|-----------|

Clasificación Parejas Handicap

- | | | |
|----|-----------------------------------|-----------|
| 1. | Hermann Belzer
Danny de Richer | 45 puntos |
| 2. | Mateu Alemany
Juana Alemany | 44 puntos |

Bola más cerca

Daniel Ventrice

Drive más largo Caballeros

Xim Enseñat

Drive más largo Damas

Sabine Kaiser



Carlos De La Serna, César García, Francisco Aparicio, Jordi Tua



Carlos Gomila, Diego Puigercós, Daniel Ventrice, Carlos Muñoz



Carlos Planas, Antonio Moragues, Nadal Ferrer,
Antonio Rodríguez



Juan Vich Llopart, Lorenzo Terrasa, Juan Vich Enseñat,
Fernando Asensi



Juana Mª Alemany, Juan Cerezo, Mateu Alemany, Javier Dorado



IV TROFEO SON JULIÁ

REAL GOLF DE BENDINAT

El Real Golf de Bendinat acogió el pasado 1 de noviembre la cuarta edición del trofeo Son Juliá, organizado por el hotel del mismo nombre y que contó con la participación de medio centenar de jugadores. La prueba, que se disputó bajo la modalidad de stableford individual, comenzó a primera hora de la mañana, con salidas desde el tee 1, en una jornada de excelentes condiciones climatológicas para el juego.

Uno de los más madrugadores fue el patrocinador de este torneo, el director del hotel Son Juliá, Borja Ochoa, quien manifestó que la oferta de golf en Baleares debería ser una de las mayores prioridades para asegurar el turismo en las islas durante los doce meses del año.

La competición finalizó con la victoria de Juan Luí Caballeros Martínez en la categoría scratch, con 21 puntos, mientras que Ulrich Reuning se impuso en la clasificación hándicap con 44 puntos, seguido de Borja Ochoa, con 41. En el apartado de damas, la vencedora scratch fue Patricia Peñas, con 22 puntos,

siendo Yvette Taylor la primera clasificada hándicap, valiéndose con 36 puntos.

Los jugadores del torneo fueron partícipes de las múltiples sorpresas preparadas por la organización y cuidadas al más mínimo detalle. Así, la bodega Bordoy y la heladería Iceberg ofrecieron una degustación de sus productos en el campo, mientras que el restaurante Beach Mood de Portals fue el encargado de servir el halfway catering para los invitados en el hoyo 11.

Por la noche, una vez finalizado el juego, los participantes pudieron disfrutar de un cóctel en las instalaciones del Son Juliá Country House Hotel, uno de los más exquisitos alojamientos de la isla, seguido de una cena de gala en su restaurante, donde tuvo lugar la entrega de trofeos, presidida por el director Borja Ochoa.

A continuación se celebró un sorteo de premios entre el resto de participantes, con estancias y cenas en los mejores hoteles europeos y restaurantes de Mallorca, como el hotel Golfpark Strelasund (Alemania), el hotel Es Ratxo o el hotel Marriot Son Antem Golf & Spa



Tarex Bechara, Borja Ochoa (Hotel Son Juliá), Noel Scully, Terence Cameron



Alex Zacharias, Pedro Yacacury, Patricia Drouin, Alfonso Fernández



Andreas Blucher, Jorg Gaedke, Edelgard Helpenstein, Michael Domeier



CUADRO DE CLASIFICACIÓN IV TROFEO SON JULIÁ

Damas

1.	Taylor, Yvette	36 puntos
2.	Schith, Tina Maria	35 puntos
1.	Fritz, Angi	33 puntos

Damas Scratch

1.	Peñas, Patricia	22 puntos
2.	Brussler, Hannelore	9 puntos

Caballeros

1.	Reuning, Ulrich	44 puntos
2.	Ochoa, Borja	41 puntos
1.	Beker, Ralf	35 puntos

Caballeros Scratch

1.	Martinez, Juan Luis	21 puntos
2.	Alvarez, Juan	20 puntos

Premios Especiales

Bola mas cerca Damas

Desierto

Bola mas cerca Caballeros

Reuning, Ulrich

Drive mas largo Damas

Taylor, Yvette

Drive mas largo Caballeros

Winkelmann, Reiner



Cristian Paniagua, Patricia Peñas



Diego Encelblat, Lorenzo Palmer, Juan Luis Martínez



Sara Peach, Pedro Yacacury, Lynn Peach

El mallorquín Sebastián García finalizó tercero en el Mallorca Son Antem PGA Tour de España, celebrado los pasados días 6, 7 y 8 de noviembre en Marriott Son Antem, cediendo al donostiarra Jesús María Arruti la victoria después de tres días de intensa lucha. Sebastián finalizó su primera jornada en cabeza de la clasificación, compartiendo liderato con el alicantino Víctor Andreu, ambos con 68 golpes, 4 bajo par, un excelente resultado a pesar de la fría sensación térmica a causa del viento que reinó a lo largo de todo el día, aumentada por la lluvia al final de la tarde.

En la segunda vuelta, Sebastián García finalizó de nuevo con 68 golpes, manteniendo el liderato, esta vez solo en una jornada que volvió a estar marcada por el viento.

Ya en la tercera jornada, Sebastián no pudo aliarse con un viento fortísimo y enrachado y

los diez golpes de más que firmó con relación a las dos primeras vueltas le hizo descender al tercer puesto de la clasificación final, cerrando el corto cupo de jugadores que pudieron acabar el torneo bajo par.

Arruti, que salió a la final a tres golpes del líder, aprovechó el hundimiento de Sebastián García y cumpliendo su tercera tarjeta consecutiva bajo par se alzó con un triunfo que es el segundo suyo de la temporada, aventajando en tres golpes a Ivo Giner, quien con dos vueltas finales de 70 golpes se encaramó a la segunda plaza.

Al tratarse de la última prueba del PGA Tour de España 2009, este Mallorca Son Antem PGA de España ha cerrado la clasificación final del ranking. El ganador final del ranking 2009 ha sido Gabriel Cañizares, vencedor en la primera prueba del año en el Campeonato PGA y décimo en Son Antem, que ha recibido un trofeo



MALLORCA

SON ANTEM

PGA TOUR DE ESPAÑA



Panorámica de una de las calles del recorrido



CUADRO DE CLASIFICACIÓN
MALLORCA SON ANTEM
(PGA TOUR)

Clasificación Final

1º	Jesús Marfá Arruti (70/69/71)	210
2º	Ivo Giner (73/70/70)	213
3º	Sebastián García (68/68/78)	214
4º	Víctor Andreu (68/73/75)	216
5º	Alvaro Salto (73/69/74)	216
6º	Santiago Luna (71/73/73)	217
7º	Javier San Félix (74/75/68)	217
8º	José M. Ocejo (73/70/75)	218
9º	Manuel Quirós (73/74/71)	218
10º	Carlos García (72/71/76)	219
11º	Miguel Pujalte (73/72/74)	219
12º	Carlos Aguilar (74/75/70)	219
13º	Gabriel Cañizares (71/73/75)	219





CAMPEONATO DE BALEARES

GOLF PARK MALLORCA

El pasado 7 y 8 de noviembre en condiciones climatológicas adversas se disputó en Golf Park Mallorca el Campeonato de Baleares de 3ª y 4ª categoría.

La jornada del sábado se inició con un día soleado y sin viento. A medida que transcurría la mañana fue entrando el viento y en los 9 segundos hoyos dificultó bastante el juego. Los mejores resultados fueron los presentados por los jugadores Ramiro Pérez (85) y Pedro Pomar (88) en 3ª categoría y Michael Lange (92) y Juan José Villalonga (95) en 4ª categoría.

La jornada del domingo se disputó con un fuerte viento racheado y con lluvia intermitente. El protagonista de la jornada fue el jugador Juan Vich Enseñat que con una magnífica tarjeta de 76 golpes (+5) remontó desde la quinta posición para ganar

con claridad la 3ª categoría con un total de 165 golpes (89+76). Subcampeón con 176 golpes (87+89) quedó Ramiro Pérez. En 4ª categoría Michael Lange supó mantener la presión y con una segunda vuelta de 98 golpes se alzaba con el Campeonato de 4ª categoría seguido a un solo golpe por Juan de la Rosa Delgado (96+95).

Por lo que hace referencia a los premios hándicap, el ganador de 3ª categoría fue Antonio Gonzalez y en 4ª categoría Luis de la Huerta.

La entrega de premios estuvo presidida por Dª Francisca Mª Negre Mas, vicepresidenta de la Federación Balear de Golf y D. Philip Salvá, director de Golf Park Puntiró.

La Federación Balear de Golf felicitó a Golf Park Mallorca por todas las facilidades dadas y al mismo tiempo por el magnífico estado del campo



Juan Vich Enseñat, campeón de Baleares de 3ª categoría, junto a Francisca Negre, vicepresidenta de la FBG y Philip Salvá, director de Golf Park Mallorca.



Michael Lange, campeón de Baleares de 4ª categoría, junto a Francisca Negre y Philip Salvá.



Varios golfistas asistentes al evento.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN CAMPEONATO DE BALEARES

Handicap 3º Categoría

1º	Vich Enseñat, Juan	139
2º	Gonzalez Jaume, Antonio	146
3º	Delgado Soto, Salvador	150
4º	Rivera Vargas, Jose	151

Scratch 3º Categoría

1º	Vich Enseñat, Juan	165
2º	Perez Carlesso, Ramiro	176
3º	Pomar Barrer, Pedro	180
4º	Rivera Vargas, Jose	181

Handicap 4º Categoría

1º	La Huerta Pineda, Luis	144
2º	Villalonga Tous, Juan Jose	145
3º	De La Rosa Delgado, Juan	147
4º	Espinosa Acosta, Jankiel	148

Scratch 4º Categoría

1º	Lange, Michael	190
2º	De la rosa delgado, juan	191
3º	Villalonga tous, juan jose	195
4º	Espinosa acosta, jankiel	196



Juan Vic, Antonio González, Luís Deyá, Juan Señor



Juanjo Gomariz, Francisco Diaz



Pedro Pomar, Fernando Pérez, Ramiro Pérez



CTO. JUVENIL DE BALEARES

REAL GOLF DE BENDINAT

El Campeonato Juvenil y el Campeonato Alevín y Benjamín de Baleares 2009, ambos integrados como pruebas del Circuito Infantil FBG- Consell de Mallorca se han disputado a lo largo de este ventoso fin de semana en el Real Golf de Bendinat. En estas pruebas han participado un total de 80 jugadores, 55 en el torneo de 18 hoyos, y 25 menores de 11 años, en el de 9 hoyos.

El tiempo no ha sido muy agradable, con amenazas continuas de fuerte viento y lluvia, que, finalmente no han sido tan intensas como se esperaba. No obstante, las condiciones meteorológicas han influido significativamente en los resultados.

En caballeros, destacó en la primera jornada la vuelta del jugador infantil catalán Jordi Panes, con 76 golpes, seguido muy de cerca por los jugadores juniors Ignacio Fons, Hugo Morata, del Real Golf de Bendinat y Fabio Valluzzi, con 77 golpes y Toni Ferrer, del Club de Son Servera, con 79 golpes. Jaime Nicolau, Marcos Sevilla y Joan González, jugadores cadetes de la escuela de Son Antem se perfilaban como los posibles campeones de

Baleares en su categoría, con 80, 81 y 83 golpes, respectivamente. En infantiles, Jordi Panés se colocó destacado favorito seguido de lejos por Juan C. Gómez, Pau Torres y Jorge Caubet, con 92, 93 y 95 golpes, respectivamente. En alevines, los jugadores de Son Servera Miguel Tous y Ramiro Álvarez se posicionaron en la lucha por el campeón, con una primera vuelta de 93 y 95 golpes, respectivamente. En el apartado femenino, la jugadora infantil Luna Sobrón dejó en esta primera jornada prácticamente sentenciado el torneo al realizar una vuelta de 73 golpes, a cinco golpes de diferencia de la jugadora infantil del Club de Son Servera, Nuria Iturrios.

En la segunda y definitiva jornada, el jugador junior de Son Servera, Toni Ferrer, consigue remontar la diferencia del primer día con una segunda vuelta de 72 golpes y 151 golpes en total. Esta tarjeta fue suficiente para proclamarse campeón de Baleares en categoría junior, dejando a Alberto Cerdá en segundo lugar, con 77 golpes y 157 golpes totales. En categoría cadete la lucha siguió entre los tres jugadores de Son Antem.



Finalmente Marcos Sevilla consiguió llevarse el premio de campeón de Baleares en este nivel tras presentar una tarjeta en la segunda jornada de 80 golpes, con un total de 161, seguido a tres golpes de Joan González. En categoría infantil, el líder provisional Jordi Panés cayó enfermo y la batalla por llevarse el título a Campeón de Baleares se centraba en Pau Torres, de Son Parc, Juan Carlos Gómez, de Son Vida, y Jorge Caubet, del Real Golf de Bendinat. Pero la buena tarjeta de 82 golpes presentada por este último jugador le permitió remontar lo suficiente para poder convertirse en el nuevo Campeón de Baleares con un total de 177 golpes, dejando a Pau Torres en segundo lugar a 5 golpes de diferencia. En alevines Miguel Tous se proclamó campeón de Baleares con un total de 182 golpes, seguido a un solo golpe de Ramiro Varela.

En el apartado femenino, Luna Sobrón finalizó la primera clasificada en categoría cadete con una segunda vuelta de 76 golpes, que sumaron un total de 149 golpes, seguida de Sandra Pérez, del Real Golf de Bendinat, con 163. Nuria Iturrios hizo lo propio en categoría infantil con un total de 165. El Campeonato de Baleares en categorías alevín y benjamín, de 9 hoyos, transcurrió paralelamente

a lo largo del domingo. En esta edición fue Javier Lorite, del Real Golf de Bendinat el que, con 52 golpes, quedó clasificado en primer lugar en el nivel alevín. El campeón de Baleares en categoría benjamín de esta edición fue el jugador de Son Servera Miguel Bisellach con 40 golpes, a seis de sus seguidores, Joan Tous, del Club de Son Servera y a siete de Marc Delgado, de Maioris. En chicas, Nuria Jiménez, del Club de Son Servera, fue la primera clasificada en categoría benjamín con un resultado de 50 golpes, seguida a 5 golpes de la jugadora de Santa Ponsa, Ana Pagés.

Tras el juego se celebró la ceremonia de entrega de premios en el hall del club. La mesa estuvo presidida por el presidente y la vicepresidenta de esta Federación Balear de Golf, Vicente Mulet y Francisca Negre, los árbitros del torneo, Margarette Tengroth, Tony Brownlow y Claudio Mirasso y la mayoría de miembros del recién estrenado comité juvenil de esta federación. En esta ceremonia también se otorgaron premios a los ganadores hándicap en chicos y chicas. Estos fueron a parar al jugador junior de la escuela de Santa Ponsa, Gabriel Pagés con 146 golpes netos y a la jugadora cadete de Son Antem Sara Salamanca, con 138 golpes netos.



Luna Sobrón, 1ª clasificada cadete, junto a Federico Paez, del comité de infantil.



Toni Ferrer, campeón junior, junto a Vicente Mulet -presidente FBG-.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN CTO. JUVENIL DE BALEARES

Handicap 3ª Categoría

1º	Ferrer Mercant, Antoni	151
2º	Cerda Sanchez, Alberto	157
3º	Ferrer Mercant, Albert	159
4º	Valluzzi, Fabio	159
5º	Sevilla Suarez	161
6º	Fons Pelufo, Ignacio	163
7º	Gonzalez Camarero-Nuñez	164
8º	Morata Casellas, Hugo	166
9º	Eyckmans, Eric	168
10º	Nicolau Olmos, Jaime	168



Miguel Bisellach -campeón benjamín- junto a Federico Paez.



Marcos Sevilla, campeón cadete, junto a Jaime Frau, del comité de infantiles.



Nuria Jimenez -1ª clasificada benjamín- junto a Fernando Pérez, del comité de infantiles.



TORNEO INSELRADIO

GOLF SON ANTEM

Marriot Golf Son Antem acogió el pasado 15 de noviembre la sexta edición del torneo Inselradio, la competición deportiva que celebra anualmente la emisora de habla alemana afincada en Mallorca. El torneo se disputó bajo la modalidad de stableford individual en una jornada de excelentes condiciones meteorológicas para el juego, que arrancó a primera hora de la mañana con un shotgun en el campo oeste, donde además el prestigioso Grupo Tristán se encargaría de servir el halfway catering. Entre los participantes, muchos de ellos alemanes residentes en la isla, se encontraba el propio gerente de la emisora, Daniel Vulic, quien, junto al director del Golf Son Antem, Bernat Llobera, presidió la entrega de trofeos en las instalaciones del complejo Marriot. Pablo Casper se coronó como ganador de la primera categoría hándicap valiéndose con 40

puntos, mientras que en la segunda categoría el mejor clasificado resultó ser Gunter Ohlke, con 48 puntos. En el apartado de damas, la ganadora de la categoría de menor hándicap fue Annemarie Hoess, con 35 puntos, siendo Kerstin Randolph la mejor clasificada de la segunda categoría, gracias a sus 45 puntos. Por otro lado, los ganadores scratch fueron Klaus Kern y Brigitte Salvatori, con 25 y 19 puntos respectivamente. El torneo Inselradio entregó también un premio especial a Helga Forster por bola más cercana (3,42 metros) y a Carlos de la Serna (2,78 metros), el correspondiente en caballeros. Además, Gabriele Koke y Lorenzo Terrasa se apuntaron el drive más largo.

Tras finalizar la jornada, los participantes pudieron disfrutar de una cena buffete en el restaurante del hotel Marriot, donde se rifaron los premios del torneo, la mayoría viajes y estancias en hoteles.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN TORNEO INSELRADIO

Handicap 1º Categoría Caballeros

1º	Pablo Casper	40
2º	Reinhardt Janssen	37

Handicap 2º Categoría Caballeros

1º	Gunter Ohlke	48
2º	Arturo Yilmaz	45

Handicap 1º Categoría Damas

1º	Annemarie Hoess	35
2º	Katja Mier	34

Handicap 2º Categoría Damas

1º	Kerstin Randolph	45
2º	Gabriele Kok	37

Ganador Scratch Caballeros

1º	Klaus Kern	25
----	------------	----

Ganador Scratch Damas

1º	Brigitte Salvatori	19
----	--------------------	----

Ganador Senior Caballeros

1º	Ulrich Fritz	38
----	--------------	----

Ganador Senior Damas

1º	Barbel Söder	42
----	--------------	----



Pino Persico, Bernard Meyer, Gunter Rusch, Angelo Coniglio.



Gundolf Bandurski, Silke Reichel, Pino Persico, Joscha Koke, Gaby Koke.



TROFEO LIONS

GOLF SANTA PONSÀ

El campo II del Golf Santa Ponsa fue el escenario del último trofeo Lions, el torneo benéfico que organiza "Lions Club Costa de Calvià", perteneciente a una de las instituciones sociales más importantes del mundo, con sede central en Estados Unidos, que atiende a las necesidades de las comunidades locales donde actúa. La competición, celebrada el pasado 15 de noviembre, se jugó en la modalidad de stableford individual durante un día de idónea climatología, con cielo despejado y temperatura primaveral. El torneo contó con la participación de casi un centenar de jugadores, que disputaron los 18 hoyos del campo en aproximadamente cinco horas. Tras el recorrido, se procedió a la entrega de trofeos en las propias instalaciones del campo, presidida por la directora del Golf Santa Ponsa, Vicky Pertierra; la concejala de Turismo del Ayuntamiento de Calvià, Kate

Mentik; y uno de los miembros del Lions Club Costa de Calvià, Bernt Wolfgang.

James Hannington se proclamó vencedor del torneo en la categoría de menor hándicap, empatado a puntos (36) con el segundo clasificado, Robert Trow. La segunda categoría tuvo como ganador a Robert Brown, valiéndose con 36 puntos; mientras que el primer clasificado de la tercera categoría resultó ser Horst Grossbolzt, gracias a sus 45 puntos. El premio especial a la bola más cerca del hoyo 12 fue para Miguel Blasco, siendo Robert Trow quien ejecutó el drive más largo.

Posteriormente se celebró una rifa de premios entre todos los asistentes, como equipaciones de golf o productos típicos de Mallorca. Todos los fondos recaudados por la asociación Lions en este torneo serán destinados a la residencia de la tercera edad Hogar del Sol de Santa María.



James Hanninting (1er clas. 1ª cat) y Kate Mentik (concejala de turismo del ayuntamiento de calvià).



Miguel Vidal, Daniel Ventrice, Pedro Manjon, Carlos Gomila.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN TORNEO INSELRADIO

Handicap 1º Categoría

1º	James Hanninting	36
2º	Robert Trow	36
3º	Miguel A. Vidal	37

Handicap 2º Categoría

1º	Robert Brown	36
2º	Remy Millot	35
3º	Marc Mairata	35

Handicap 3º Categoría

1º	Horst Grossbolzt	41
2º	Helmut Wuttke	37
3º	Werner Umberg	36

Bola más cerca el Hoyo 12

Miguel Blasco
Flora Rosal

Drive más largo

Robert Trow
Margaret Mathis

Lo último en *tecnología*

Samsung lanza un móvil con cámara de 12 megapíxeles

La línea que separa algunos teléfonos móviles de las cámaras digitales está cada vez más difusa. El Samsung SCH-W880, que la compañía asiática lanzó el pasado mes de octubre en Corea, se podría confundir fácilmente con una cámara más gracias a su diseño con zoom óptico de tres aumentos incorporado. Este modelo, que de momento no tiene fecha de llegada a Europa, cuenta con una pantalla táctil AMOLED WVGA (800x480) de 3.3 pulgadas en las que visualizar sin problemas las imágenes capturadas con su cámara de 12 megapíxeles. Una resolución dos puntos superior a la que se encuentran en muchas de las cámaras que se comercializan actualmente en nuestro país. El Samsung SCH-W880 graba vídeo en alta definición (720p), tiene un zoom óptico de tres aumentos y uno digital de cuatro, y 4 Gigas de memoria interna para almacenar todos los archivos.



Panasonic adaptará baterías de notebooks para usarlas en autos eléctricos

El fabricante nipón de electrónica Panasonic adaptará las baterías de litio utilizadas en ordenadores portátiles para que puedan ser usadas en vehículos eléctricos y reducir gastos de producción. Un vehículo eléctrico necesita decenas de batería de ion litio, para lo cual Panasonic ha planteado reemplazarlas por aquellas que se utilizan en ordenadores y otros aparatos electrónicos, porque son un 66 por ciento más baratas. La empresa japonesa quiere tener un papel más importante en el mercado de baterías para automoción, un negocio emergente gracias al aumento de los proyectos para extender el uso de vehículos eléctricos e híbridos.



ASUS presenta la serie Designo MS, monitores de diseño avanzado

Esta nueva serie de monitores LCD, con un perfil ultra delgado de solo 1,6 cm destaca por un diseño dominado por el minimalismo y el uso inteligente de las líneas rectas, que incluye detalles innovadores como su sorprendente pie esférico con tecnología Ergo-Fit, que posibilita regular la inclinación del panel con un solo dedo. La elegancia en la línea de la nueva serie de monitores LCD Designo MS Series está en consonancia con el nivel de sus prestaciones tecnológicas, a la altura de las especificaciones líderes del mercado: pantalla Full HD 1080p, ratio de contraste de 50,000:1, tiempo de respuesta de 2ms, la tecnología ASUS Splendid Video Intelligence y un puerto HDMI para ofrecer la máxima calidad para la reproducción de películas Blu-Ray Disc, juegos de consola o conexión de ordenadores de sobremesa y portátiles con salida HDMI.

Una pequeña inversión que deja huella



Gorras · Mochilas · Bolígrafos · Encendedores · Cerrillas · Material de oficina · Llaveros · Paraguas · Abanicos · Globos · Parasoles · Caramelos · Relojes · Artículos de belleza · Textil · Tacos publicitarios · Bolsas · Maletines · Despertadores

dos puntos
Marketing Integrado de Comunicación

Tenemos el regalo publicitario todavía a mejor precio



Linás 1, bajos. Palma
 Tel. 971 220 555
www.dospuntos.com





Kodak coloca el turbo a los escáneres de las series i1200 e i1300

Los nuevos escáneres de las series i1200 Plus e i1300 Plus presentan un aumento de hasta el 50 por ciento de velocidad respecto a los modelos anteriores y mejoran la productividad en la captura de documentos para escaneos en departamentos y en grupos de trabajo, sin coste adicional para los clientes. Más en detalle, los escáneres de la serie i1200 Plus de KODAK presumen ahora de impresionantes velocidades de hasta 45 páginas por minuto (ppm), frente a las 30 ppm de los modelos anteriores. Por otra parte, los escáneres de la serie i1300 Plus de KODAK también tienen una velocidad de escaneo en color mejorada a 200 dpi de 40 ppm, lo que supone un aumento del 33 por ciento. Además, ambas gamas de productos cuentan con el toque inteligente (Smart Touch), una aplicación diseñada para enviar con facilidad documentos a varios destinos, como correos electrónicos, archivos, dispositivos de salida y varias aplicaciones de terceros, así como a MICROSOFT SHAREPOINT, con sólo pulsar un botón

Papyre, el lector de libros electrónicos español

La empresa española especializada en el diseño y comercialización de libros electrónicos anunció su segundo modelo de libro electrónico, el Papyre 5.1. La principal diferencia de este modelo frente a su antecesor, el Papyre 6.1, es que este lector posee una pantalla de 5 pulgadas, lo que reduce su peso a 160 gramos y fomenta su movilidad. Con un tamaño de 10.5 x 15.5 cm y un centímetro de grosor, este lector ofrece gran nitidez sin brillo gracias a la tecnología E-ink y Vizplex, que evitan el cansancio ocular. Papyre 5.1 tiene una batería de litio de bajo consumo que permite hasta 9.000 pasos de página antes de agotarse. Además, incluye una capacidad de almacenamiento de hasta 16 GB, con la que puede albergar hasta 16.000 libros. Este e-reader funciona con el sistema operativo Linux y es compatible con varios formatos entre los que destacan PDF, DOC, TXT, ZIP/RAR, FB2, MP3 y JPG/BMP.



Fujitsu Lifebook T5010, el tablet multitáctil

Fujitsu anunció una nueva versión dual digitalizadora LIFEBOOK T5010, como complemento al exitoso LIFEBOOK T5010 con digitalizador activo. De esta forma, ahora se puede elegir entre el modelo LIFEBOOK T5010 con digitalizador dual, combinando los elementos del digitalizador activo con la nueva tecnología táctil desarrollada por Fujitsu, TouchScreen. Gracias al digitalizador dual, el LIFEBOOK T5010 permite la entrada intuitiva de datos reconociendo automáticamente si el usuario tiene el lápiz activo o el dedo cerca del rango de detección del digitalizador dual (en el frente de la pantalla) y actúa como un digitalizador activo o TouchScreen. La tecnología Windows 7 Touch que da soporte al digitalizador dual permite el tacto múltiple, reconociendo dos puntos al mismo tiempo. LIFEBOOK T5010 está ya disponible alrededor de 1500€ sin IVA.

naves locales oficinas suelo

¿qué estás buscando?
tus gestores inmobiliarios

contáctanos: Palma de Mallorca 971 75 85 94
delegación: Barcelona 93 414 26 14

gesmorent 
www.gesmorent.com

ENTREVISTA

PABLO FUSTER TARONGÍ

DIRECTOR Y PROPIETARIO
DE RELOJERÍA ALEMANA

por María Pineda Lázaro



**“Nuestra *ilusión* es seguir
trabajando para *Mallorca*”**

Pablo Fuster Tarongí, director y propietario de Relojería Alemana recibe a Gran Empresa en la sede central situada en la palmesana calle Colon. Esta emblemática relojería -que comenzó su historia hace más de 130 años (1879) siendo una pequeña tienda de relojes de apenas 80 metros cuadrados- se ha convertido ya en una institución presente en Mallorca, Menorca e Ibiza.

A este hombre cabal, tenaz y centrado en mejorar su empresa día a día no le frenan las crisis y se ha propuesto ayudar a la Isla: “Nuestra ilusión es seguir trabajando para Mallorca; por ese motivo, nuestra empresa realiza campañas publicitarias en el extranjero con el objetivo de darnos a conocer fuera y atraer turistas. Siempre hemos sostenido que nuestra economía es el turismo”, asegura a Gran Empresa.

Quizá uno de los secretos de su éxito empresarial ha sido su personal visión global de los negocios que le ha llevado a visitar ciudades como Londres, Nueva York, Paris, Ginebra o Suiza para poder hacer de su establecimiento un pequeño culto al tiempo. Algo en lo que también ha colaborado su temprana vocación de artista y joyero, ya de niño su abuelo y su padre le enseñaron a desmontar las piezas de un despertador y en el colegio arreglaba los relojes a sus compañeros y profesores.

Retos de futuro

Con un prestigioso pasado, la Relojería Alemana quiere pervivir a través de los años. “Quiero dejar el protocolo muy bien institucionalizado para que la empresa no padezca”. Actualmente, dirige la empresa con sus hijos Blanca, Paula y Pablo. Viajero incansable ahora quiere dedicar más tiempo a su otra gran pasión: el golf, y delegar en las nuevas generaciones: “Mi padre, por el que siento un gran respeto, admiración y cariño, fue capaz de saber soltar el timón con absoluta libertad de acción, sin omitir su presencia y su apoyo en todo momento, pero sabiendo estar a la sombra y en la retaguardia”. Y es que el pilar de Relojería Alemana se sustenta en el buen entendimiento y colaboración que siempre han sabido transmitirse de padres a hijos.

ENTREVISTA

¿Cómo es Pablo Fuster?

Diría que soy tenaz y perfeccionista. Como defecto... podría enumerar miles, pero trato de mejorar cada día en todo lo que creo que puedo hacer mejor.

Siempre tengo muy presente el ejemplo de mi padre que fue que un hombre que supo vivir y morir procurando siempre el bien a los demás. Supo conjugar su firmeza de carácter con la alegre simpatía de sus actos. Algo que los que le rodearon han coincidido al resaltar que fue un hombre que irradiaba una gran vitalidad y entusiasmo.

¿Cuáles son sus principales retos en estos momentos?

Yo destacaría dos retos muy concretos. Por un lado, desde Relojería Alemana queremos ayudar y trabajar por Mallorca. Nosotros invertimos mucha publicidad en el extranjero para que nos conozcan y, de esta forma, colaboramos en traer turistas a la Isla, algo que creo resulta beneficioso para todos. Además, siempre he sostenido que la publicidad es muy necesaria en tiempo de crisis.

Por otro lado, somos la quinta generación de la empresa y querría que esta empresa familiar perdurase a través de los años. Actualmente, Relojería Alemana tiene 130 años y ahora estoy dando forma a los protocolos de actuación que podrán garantizar la continuidad de la empresa. Hoy dirijo la empresa junto a mis hijos y todos tomamos las decisiones.

¿Es usted un hombre satisfecho con su negocio?

Nuestro objetivo es seguir viviendo el día a día en la empresa. Hemos pasado épocas de bonanza y otras crisis muy difíciles a lo largo de esta larga trayectoria, pero nos hemos mantenido y hemos seguido creciendo. En Relojería Alemana querríamos tener una tienda igual que las tiendas de referencia situadas en ciudades como Nueva York, París, Suiza... Lo que he visto fuera me lo he intentado traer a Mallorca.

“Relojería Alemana lleva marcando el tiempo 130 años sin interrupción”

RELOJERÍA ALEMANA

¿Cuáles son los principales valores de su empresa?

Yo diría la innovación, la seriedad, la amabilidad, la honestidad y la confianza, especialmente en la venta de brillantes. Los clientes deben fiarse de que esa joya es auténtica y de que tiene el valor que esperan. Si no hay confianza no funcionaríamos.

¿Por qué se mantiene el nombre de ‘Relojería Alemana’, cuando pronto hará un siglo que pertenece a la saga mallorquina de los Fuster?

Nosotros siempre hemos considerado al Sr. Krug (el fundador) como a un miembro más de nuestra familia y siempre hemos tenido la seguridad de que él, cuando le cedió en herencia la Relojería a mi abuelo, que había sido primero su aprendiz y después su amigo, su socio y su hombre de confianza también nos consideró siempre como si fuésemos de su familia. Nunca nos hemos planteado la posibilidad de cambiarle el nombre a nuestro establecimiento. Además, es de justicia y de mera sabiduría comercial el hecho de mantener un nombre o una marca cuando, por fortuna y por méritos, se han alcanzado la consolidación y el prestigio.

Y han mantenido también la misma ubicación...

Desde la fundación de Relojería Alemana en 1879, nunca se han cerrado las puertas ni cambiado de ubicación: la palmesana calle Colón.

Pero luego habéis abierto por toda Baleares. ¿Cuáles han sido las principales claves de expansión del negocio?

Además de la incuestionable calidad de los productos y de la constante y probada solvencia profesional del personal técnico, comercial y administrativo, destacaría la imparcialidad política de los sucesivos directores que ha tenido la empresa. En sus más de cien años de vida, la Relojería Alemana se ha mantenido al margen del vaivén político

“La incorporación de Pablo Fuster supuso la ampliación de las áreas de negocio a la joyería y la platería”

¿Podría hacerme un resumen de la historia de relojería alemana?

La primera etapa corresponde al fundador de la Relojería Alemana, Guillermo Krug Griiffke, y se desarrolla de 1879 a 1922. En los primeros 29 años destacaría el esfuerzo realizado por posicionarnos en el mercado viviendo etapas de euforias y crisis. Los catorce siguientes fueron años de trabajo y en estrecha colaboración con Pablo Fuster Cortés.

Al principio, Relojería Alemana fue una pequeña tienda de relojes donde se vendían y arreglaban toda clase de relojes despertadores, de sobremesa, carillones y de pared, importados o de fabricación nacional. Posteriormente, Guillermo decidió legar su Relojería a su colaborador, socio y amigo Pablo Fuster Cortés, que por entonces tenía 31 años.

La segunda etapa corresponde a la dirección de Pablo Fuster Cortés que comprendería de 1908 a 1976. En total, fueron 68 años de constancia y trabajo con Krug, con su hijo Gaspar y con su nieto Pablo.

La tercera etapa corresponde a Gaspar Fuster Forteza, mi padre. En esta época (1939-1996) se realizaron destacadas reformas y estrategias de crecimiento. En estos 57 años de consolidación y progreso empresarial, las tres generaciones asumen al unísono sus respectivas responsabilidades de mando.

¿Qué valoraría de la gestión de su padre?

Además de su vitalidad, simpatía y colaboración con los que le rodeaban, y centrándonos en el plano empresarial destacaría como en aquellos primeros años de llegada masiva de turistas a la Isla de Mallorca mi padre tuvo la visión necesaria para convencer a los compradores extranjeros consolidando de este modo el negocio. Una visión a la que siguieron unos buenos resultados que llevaron a la ampliación del local al que dotó de una nueva fuente de atractivo: la platería. Otra de sus virtudes destacadas sería que fue capaz de saber soltar el timón en determinadas ocasiones, y dejarlo, con absoluta libertad de acción, sin omitir su presencia y su apoyo en todo momento, pero sabiendo estar a la sombra y en retaguardia.

EL MERCADO DEL TIEMPO

Háblenos un poco del mercado del tiempo. ¿Qué hace que la gente prefiera una determinada marca de reloj?

Elegir una marca de reloj u otra depende de la moda que se lleve en ese momento y de la publicidad que se haya hecho de esa determinada marca.

¿Cuáles son las principales marcas de relojes y joyas que vende Relojería Alemana?

Rolex, Cartier, Patek Philippe, A. Lange & Söhne, Breguet, Bvlgari, Piaget, Vacheron Constantin, Ap (Audemars Piguet), Iwc, Jaeger-



175 años

RELOJERÍA ALEMANA.
TODA UNA INSTITUCIÓN

1878-2003

ENTREVISTA

Lecoultre, Panerai, Graham, Montegrappa, Franck Muller, Wellendorff, Chopard, Pasquale Bruni, Ebel, Baume & Mercier, Corum, Vertu, Hublot, Bedat & C°, Tag Heuer, Pomellato, Ulysse Nardin, Chanel, Cuervo y Sobrinos, Scatola del Tempo, Omega, Zenith, Ferrari, Utopia, Cento 21, Golay...

¿Qué hace que un reloj pueda tener un valor superior a 50.000 euros?

En relojería lo más caro es la complicación, es decir, el sistema mecánico...Cuanto más complicado es más valor económico tiene. Y es que una esfera compleja no indica "sólo" la hora, ofrece mucha información más. Estas informaciones adicionales se llaman complicaciones. Complicaciones comunes son, por ejemplo, la indicación del día de semana, el mes y el mecanismo de un cronómetro; sin embargo, el carillón ya es una pieza mucho más artística. Un reloj que reúne todos estos elementos y aun complicaciones astronómicas (y mucho más), se designa como reloj con grandes complicaciones. Podríamos mencionar, que la marca Ulysse Nardin, ha creado el primer reloj capaz de mostrar el flujo de las mareas por influencia lunar. Es una gran complicación.

“Estoy orgulloso de que el Rey sea un buen cliente nuestro”

¿Cuál es el reloj más complicado del mundo?

El reloj de bolsillo probablemente más complicado del mundo es el Calibre 89 (reloj de bolsillo Grande Complication) de Patek Philippe que reúne 33 complicaciones. Tiene un calendario eterno, 24 agujas y varios timbres mecánicos, además indica la hora exacta de la salida y de la puesta del sol, las fases lunares y la fecha de Pascua. Este reloj excepcional fue creado con ocasión de la celebración del 150º aniversario de la empresa Patek Philippe.

¿Es éste un reloj muy exclusivo?

Actualmente, existen cuatro ejemplares de esta joya del arte relojero. En una subasta celebrada en Ginebra en 2004 se vendió un Calibre 89 por el precio increíble de 6,6 millones de francos suizos.

Por otro lado, el reloj de pulsera de fabricación en serie más complicada y más cara (limitado a 30 ejemplares) es Blancpain 1753, que integra 740 componentes. Cada reloj fue regulado por separado, fabricado y decorado a mano. Algunas piezas no son más gruesas que un cabello humano; sólo pocos relojeros dotados son capaces de dominar estas dificultades. Para fabricar un reloj Grande Complication se necesita un año entero.

“Invertir en publicidad es imprescindible en momentos de crisis”

Supongo que todos estos relojes serán piezas atemporales con mucha historia...

A lo largo de los siglos, los relojeros han refinado el arte de las complicaciones, llevándolo a precios casi inimaginables. Uno de los relojes más famosos es el "Marie Antoinette" del gran relojero helvético Abraham-Louis Breguet (1747-1807). Este reloj se fabricó por encargo de la reina Marie Antoinette en 1783 y tenía que estar equipado con todas las complicaciones (una elegante esfera de esmalte, cristal de roca, todas las piezas de oro en lugar de acero y latón, por poner algunos ejemplos). La fabricación de este reloj excepcional fue tan compleja que el mismo Breguet no llegó a vivir la finalización de la obra... y Marie Antoinette ya había muerto en la guillotina cuando el reloj relumbra por primera vez en todo su esplendor en 1827.

“Relojería Alemana es el resultado de todas aquellas personas que han hecho posible el éxito empresarial”



¿Continúa siendo Suiza el país del mundo puntero en la fabricación de relojes?

El prestigio de los relojes suizos se mantiene ya desde hace casi medio milenio. La tradición comenzó en Ginebra y se extendió rápidamente a la entera cordillera del Jurá. Aún hoy, gran parte de la producción se concentra en los cantones de Neuchâtel, Vaud, Jurá, Berna, Soleura y Basilea. Hubo momentos difíciles, tiempos de inestabilidad política, de competencia dura, de procesos laborales problemáticos y fragmentados.

“El pilar de la empresa se sustenta en el buen entendimiento y colaboración que siempre han sabido transmitirse de padres a hijos”

Sin embargo, el tiempo de la industria relojera suiza nunca se paró y las innovaciones técnicas y creativas permanentes permitieron a Suiza mantenerse en la puntera del desarrollo. Hay relojes para cada gusto y cada cartera: desde el reloj de plástico barato de producción en serie hasta las obras maestras de la relojería con bordes de oro y diamantes. La oferta es completa, la calidad reconocida.

¿Qué mueve a la industria relojera?

El tiempo pasa inexorablemente... Es una realidad fascinante que motiva a los relojeros suizos a mejorar constantemente. Aguantan las crisis y las competencias para rendir homenaje al tiempo y captarlo cada vez en nuevas formas y moldes aunque sólo sea de manera fugaz.

“Quiero dejar la transición generacional muy bien institucionalizada para que la empresa no padezca”

RELOJERÍA ALEMANA FRENTE A LA CRISIS

Dicen que el sector de lujo es el menos perjudicado con la crisis. ¿Les ha afectado?

La crisis en el lujo la hemos notado bastante desde el principio. El alemán ha estado más contencioso, el inglés con la bajada de la libra...

Con este panorama, ¿tienen ustedes previsto reducir plantilla?

Nosotros no vamos a reducir plantilla porque pensamos que es uno de los bienes más importantes de nuestras empresas. La calidad humana de nuestro equipo siempre ha sido un sello distintivo de Relojería Alemana. Actualmente, disponemos de una plantilla de 50 empleados que ofrecen un servicio excelente al cliente...

¿Qué consejos daría a los empresarios para poder crecer en momentos de crisis?

Sigo pensando que la única manera de seguir creciendo en cuota de mercado es dándose a conocer, es decir, invirtiendo dinero en publicidad y patrocinios. En cuanto al perfil personal, destacaría la capacidad de lucha y el afán de superación, el servicio al cliente y el trabajo bien hecho como cuatro elementos importantes en un empresario.



¿Y a los políticos?

Creo que lo más importante es que los políticos orienten su trabajo a hacer lo necesario para defender los intereses de los españoles y no los de su partido. En épocas duras y de crisis la oposición tiene además que dejar de ser oposición para ayudar al Gobierno.

Entrando a valorar algunas de las medidas más polémicas adoptadas por el Ejecutivo de Rodríguez Zapatero, ¿qué opinión tiene sobre la subida de impuestos?

La subida de impuestos ha sido muy drástica. El Gobierno con esta medida recaudará dinero pero destruirá, el consumo y, por consecuencia, más personas se irán en Baleares al paro.

SANTIAGO ÁLVAREZ

PROFESOR DEL IESE

por María Pineda Lázaro



“Rafael Nadal es un ejemplo a seguir para los directivos”

El destacado profesor del IESE, Santiago Álvarez, desvela a Gran Empresa las principales claves del coaching, la motivación y el éxito.

¿Los directivos podrían aplicar las virtudes de famosos deportistas como Rafael Nadal para mejorar la cuenta de resultados de sus empresas? Santiago Álvarez, piensa que sí y así se lo ha explicado a Gran Empresa.

Doctor en Sociología y Ciencias Políticas por la Universidad de Salamanca y Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, siempre se ha interesado por conocer y comprender la trayectoria de las personas que han conseguido el éxito en la vida y superar la adversidad, una larga investigación que le ha convertido en un maestro de referencia académica y profesional en el ámbito de los valores humanos en la alta dirección empresarial.

Viajero y padre de cinco hijos es actualmente Profesor Ordinario en el Departamento de Dirección de Personas en las Organizaciones (IESE). Así, las trayectorias personales del tenista Rafael Nadal, el waterpolista Manel Estiarte y el ciclista Lance Arms-

trong son para Santiago importantes lecciones para directivos y empresarios que buscan aires nuevos en su tarea de dirección. Álvarez de Mon es autor de varios artículos y libros sobre el liderazgo empresarial, entre los que destacan “El mito del líder” o “Desde la adversidad: liderazgo, cuestión de carácter”, basado en las historias de vida e investigación sobre destacados personajes como Nelson Mandela, Hellen Keller, José Carreras, entre otros.

Con motivo de una sesión para empresarios y directivos organizado por la Agrupación de Antiguos Alumnos del IESE en Baleares en la Cámara de Comercio que se celebró el pasado mes de octubre, el profesor se acercó a la figura de Rafael Nadal y explicó cómo es posible lograr el éxito cultivando a la vez valores como la humildad, la disciplina o el sacrificio para que la meta no sólo sea llegar a lo más alto, sino saber mantenerse en la cumbre sin perder la perspectiva.

hay que obsesionarse con los resultados y, como decía, concentrarse en realizar un trabajo de calidad.

Para triunfar en una carrera profesional, ¿qué es más necesario el talento o la actitud?

El talento es muy importante, como dice el refranero: "Lo que natura no da, Salamanca no presta". Las personas deben ir a favor de la naturaleza. Por ejemplo, si uno no posee una destacada estatura es recomendable que no se concentre en ser pívot. Actualmente, mucha gente se encuentra desubicada, no está en el sitio que le corresponde porque hay que recordar que cada uno tiene un talento específico.

Para Rafael Nadal, el talento es necesario, pero según explica no es lo más importante. A uno le tiene que gustar el tenis, pero también se le tiene que dar bien. Además de eso, hay una parte que se trabaja como es la capacidad de esforzarse, de ser constante y con cierta capacidad de sufrir. Todo esto se puede entrenar, pero hay que partir de una buena base.

No todos tienen la misma trayectoria que Nadal, ¿por qué hay personas que tienen talento y no desarrollan una carrera brillante? ¿Cuál es la clave del éxito?

Una persona con talento suele ser la última en darse cuenta de que lo tiene. Por eso, la labor de un buen coach es identificarlo, seleccionarlo y adiestrarlo correctamente para que éste se desarrolle. En el caso de Rafael Nadal, fue su tío Toni Nadal quien descubrió su talento cuando éste sólo tenía tres años, lo vio coger una raqueta y vio que colocaba perfectamente las piernas... en el tenis es fundamental y nadie se lo había enseñado.

A partir de ese momento, su tío apostó por él y no se equivocó porque Nadal ha llegado muy lejos. A partir de los tres años, comienza una carrera deportiva caracterizada por dos grandes rasgos: una exigencia que le lleva al límite y muchísimo afecto, cariño y ternura.

Podría ponerte más ejemplos. Como el de la maestra Anne Sullivan que motivó a Helen Keller a pesar de ser sordomuda a desarrollar una exitosa carrera como escritora, activista y oradora. La profesora creía en Helen porque veía enormes posibilidades encerradas en lo más íntimo de su alma y no se equivocó en que podría darle visión sin ojos, la capacidad de oír a pesar de su sordera y la vida en su plenitud.

¿Por qué decidió estudiar el caso de Rafael Nadal?

Hace 4 ó 5 años ya intenté estudiar la personalidad del tenista Rafael Nadal aunque en ese momento me resultó imposible. Siempre me ha llamado la atención su capacidad de pelear. Estamos en una sociedad bloqueada en el binomio cerrado éxito-fracaso donde es necesaria la confianza.

Con el tenista manacorí reivindicó la cultura del esfuerzo y la constancia... Y Nadal es, sin duda alguna, un homenaje al esfuerzo.

¿Qué valores de Rafael Nadal suponen un aprendizaje efectivo para los directivos empresariales?

Rafa Nadal nos proporciona al menos diez lecciones de fácil aplicación a la alta dirección empresarial. Lecciones que hacen referencia al talento, el carácter, el aprendizaje, los valores, el equipo, la mentalidad positiva, el entorno, la importancia del coach, la presión y el peso de los colaboradores.

¿Cree que el tenista mallorquín volverá a ser el número uno?

Rafael Nadal no está obsesionado con ser el número uno, dos o tres de la ATP. Lo que de verdad motiva al manacorí es recuperar su mejor tenis. Y aquí los directivos pueden extraer otra lección de Nadal: En estos momentos de crisis, lo importante es concentrarse en realizar un trabajo de calidad.

En el deporte y en la empresa, es necesario tener una relación natural con el error y estar dispuesto a emprender

¿La concentración es siempre una clave que ha marcado el buen juego del deportista?

Por supuesto. Los partidos se ganan punto a punto. Puedo decir que cuando le entrevisté durante tres horas sólo estaba pendiente de mí. Rafa Nadal se concentra en todo lo que hace. El hábitat natural por el que discurre la vida de un empresario es la incertidumbre... y, en estos momentos de crisis, uno se puede preguntar: ¿Cómo puedo disfrutar de esta travesía para que culmine en éxito? La respuesta es muy sencilla: Con concentración y aceptando la incertidumbre. No



Santiago Álvarez y el presidente de la Agrupación de Antiguos Alumnos del IESE en Baleares, Raúl González.



En el tenis hay dos partidos. El partido interior y el exterior. El partido interior es el que se juega en la mente y el exterior en la pista

Un caso parecido ocurre con la película “Los Chicos del Coro” cuando el profesor descubre el talento musical de los niños sin que el dueño de la voz sospeche.

¿Qué caracteriza a un buen coach?

El coaching siempre apuesta por las personas, cree en los demás y sabe penetrar en la mirada y en el corazón del otro hasta establecer un feedback completo. Si hacemos memoria, todos podríamos decir: “Yo llegue allí gracias a...”.

El coaching siempre apuesta por las personas, cree en los demás y sabe penetrar en la mirada y en el corazón del otro

Estoy de acuerdo con el papel del coach pero, ¿cuáles son los valores que han llevado a Rafael Nadal a estar dónde está?

Rafa Nadal me contó que los entrenamientos eran muy duros. Era necesaria mucha disciplina, esfuerzo y constancia. Una exigencia

que Nadal no siempre entendía pero que, con el paso de los años, ha comprendido y por la que se siente agradecido.

El propio Toni me reconoció que, en ciertas ocasiones, había sufrido por ver sufrir a su sobrino. Cuando Nadal cometía un fallo, su tío le paraba y le explicaba ese fallo para que no lo volviera a cometer. Rafa está muy acostumbrado a que le corrijan y de sus errores siempre saca su mejor tenis. Lo que más trabajó su tío fue su cabeza.

Nadal es un ejemplo de cómo un carácter fuerte y decidido puede impulsar una carrera hasta la cima

Para terminar, ¿cuál es la cualidad que diferencia a Rafael de los demás tenistas?

En el tenis hay dos partidos. El partido interior y el exterior. El partido interior es el que se juega en la mente y el exterior en la pista. El partido importante es el que se juega dentro; cuando uno da lo mejor de sí mismo, se entrega al máximo y se deja la piel en la pista gana siempre.



Illes

CENTRES DE WELLNESS

20 anys

Públic



¡ Illes puede cambiar tu vida!

MARRATXI
C/Acacia, 18

SON RAPINYA
C/Bernat Vidal y Tomás, 5

ARAGÓ
C/Nuredduna, 9

CENTRE
C/Caro, 23

CALVIA
C/Son Thomás, 2

DONA
C/Galicia, 6

INCA
C/Vicente Ensenyat, 43

El·s socis d'ILLES tenen accés a totes les instal·lacions de la cadena

Consulta els horaris a la web
(Horari vòlta fins desembre)

www.ILLESCW.com

¿T'ho voldràs perdre?



Atención al cliente

902 076 655

Los grandes *confían* en la *fortaleza* del sector turístico ante la *crisis*



Pablo Piñero

Durante su intervención en la ponencia titulada "Turismo y crisis: fortalezas y debilidades", el empresario Pablo Piñero hizo mención al momento de crisis en el que vivimos que, aunque también afecta a las grandes cadenas hoteleras, los grandes perjudicados son los pequeños y medianos empresarios. Asimismo, quiso aprovechar la ocasión para subrayar la necesidad de reinventar el turismo en Mallorca. Para este empresario, el modelo de Sol y Playa no está agotado, por lo que anima a las autoridades a "cuidarlo, mimarlo y mejorarlo" porque "si en Mallorca no tuviéramos esto, no tendríamos nada".

En su opinión, "el turismo balear presenta un exceso de oferta hotelera, por lo que cree conveniente reducir el número de plazas y aumentarlas de categoría. Apuesta sin vacilar por el turista de élite y la fórmula del "condohotel", un modelo que permitiría una reconversión natural. Por último, realizó una crítica a la actual situación política y exigió una mayor independencia entre el poder político y judicial. Piñero consideró que para generar riqueza es necesario tener un país unido y un Gobierno que actué de forma equitativa con todas las comunidades



Simón Pedro Barceló

Por su parte, el vicepresidente del Grupo Barceló, Simón Pedro Barceló, quiso remarcar que "aunque los expertos dan 2009 como un año perdido, no lo ha sido", pues ha servido para "hacer profundas y difíciles transformaciones con lo que hoy los hoteleros están mejor preparados para el futuro". "Hay que confiar en el futuro, tener los pies sobre la tierra, pero no ser fatalistas. Revelarse contra las expectativas negativas y apostar por 2010 como un año en el que el negocio se estabilizará. Para los hoteleros, mantener esta actitud positiva es una responsabilidad", añadió.

Los empresarios fueron un elemento clave para solucionar la crisis del 93, puesto que fueron los que crearon siete millones de puestos de trabajo que permitieron la mejora de la economía española, recordó Barceló, a lo que añadió que ahora, en la crisis que vivimos hoy en día, los empresarios serán los que también darán solución a este problema. Por lo que quiso criticar a la clase política por apropiarse de este mérito y que no les reconozcan este valor. Los empresarios piden responsabilidad y valentía a los políticos para alcanzar los acuerdos que España necesita, ya que sin ellos le costará demasiado salir de la crisis.

Los notables del turismo confían en la fortaleza del Sector para hacer frente a la crisis y apuestan por la innovación y la remodelación del mismo, tal y como han puesto de manifiesto el presidente del Grupo Piñero, Pablo Piñero; el co-presidente del Grupo Barceló, Simón Pedro Barceló; vicepresidente ejecutivo de Sol Meliá, Gabriel Escarrer; y el consejero delegado de Orizonia, Gabriel Subías en la primera mesa de debate de la jornada organizada por el Grupo Preferente bajo el título “El sector turístico en estado puro”.



Gabriel Escarrer

De la intervención del vicepresidente ejecutivo de Sol Meliá, Gabriel Escarrer, cabe destacar el análisis que hizo del estado por el que está pasando ahora el sector, sobre el que indicó que “en el último año, los ingresos cayeron de forma vertiginosa y, aunque en los últimos meses hubo una moderación de la caída de los ingresos, la recuperación aun está lejos”.

Asimismo, Escarrer hizo una enumeración de las principales fortalezas del sector turístico, entre las que se encuentran: el 11 por ciento del PIB, su gran potencial de crecimiento, el reconocimiento internacional de los grupos hoteleros españoles, el hecho de que España sea uno de los líderes.... En cuanto a las debilidades, el directivo de Sol Meliá destacó que la planta de sol y playa está obsoleta, la dependencia de los mercados ingleses, español y alemán, y un descenso de la competitividad y productividad. “Es difícil competir sólo en precios con países como Marruecos, Egipto o Turquía” remarcó. Por lo que, entre los retos principales del sector se debería encontrar el afianzar el liderazgo con un incremento de la sostenibilidad, el establecer alianzas dentro y fuera del sector, y abrirse a nuevos destinos emisores.



Gabriel Subías

En cuanto el consejero delegado de Orizonia, Gabriel Subías, prefirió hacer una radiografía de la situación en las Baleares.

“En Baleares-manifestó - ya había una crisis estructural del modelo turístico desde hace años y la crisis actual la ha agravado. El producto turístico aquí es de los años 70 y 80, por lo que no se corresponde al consumidor de hoy”.

Por otro lado, se refirió al problema del transporte, del que indicó que el 96 por ciento de los extranjeros se desplaza en avión y Palma ha perdido ya, en lo que llevamos de año, un 8 por ciento del tráfico “y eso que el hub de Air Berlin ayuda a que las cifras no bajen”, puntualizó el directivo.

“El destino no se comercializa bien estando sólo a dos horas de toda Europa”.

A modo de conclusión, Subías declaró la falta de un pacto para reconvertir el destino, (refiriéndose a Baleares), que ya estaba en crisis. “Hay que mejorar el servicio e implicar a todo el sector. Además, ahora hay que trabajar más para ganar menos.



Internet, un negocio turístico emergente

La importancia de las nuevas tecnologías en el sector turístico centró la segunda mesa redonda de la Jornada organizada por el Grupo Preferente. Los ponentes constataron un cambio de modelo en el comportamiento del consumidor en el que el cliente busca información previa, tiene la experiencia de las vacaciones, y luego la comparte en redes sociales, según expuso Paul de Villiers, director general de Amadeus España.

Francisco Gimena, consejero delegado de Reserva 123, destacó que Internet es un sector dinámico, de los pocos que crea empleo pese a la crisis, en el que la publicidad y la inversión aumentan y donde el internauta pasa más horas que delante de la televisión.

Entre las ventajas del medio frente a los canales de información tradicionales, citó factores como la comodidad, rapidez o precio, "además de proporcionar al cliente la posibilidad de compartir experiencias y facilitar estancias turísticas más cortas, varias y frecuentes".

Carlos Martínez, responsable de nuevas tecnologías de Inestur, habló sobre el riesgo que supone para los negocios turísticos que los usuarios pongan sus opiniones en Internet sobre sus experiencias. "Internet facilita que haya mucha más información sobre los destinos y, por tanto, se viaja mucho más informado".

En cuanto a la posibilidad de que los hoteles cuenten con Internet en Baleares, Martínez, indicó que "la administración debería crear una red de comunicaciones para que cualquier empresa revendedora de servicios turísticos pueda utilizarla una vez los consumidores ya se encuentren aquí, como oferta de restaurantes, gps,... Así el destino sería más accesible para los clientes y conseguirían que este estuviera enganchado al destino y repitiera, así como que se decantara por Baleares antes de elegir otros países como Túnez o Egipto".





Comportamientos *dispare*s en los mercados *emisores* españoles

La tercera de las mesas redondas de la Jornada turística organizada por el Grupo Preferente estuvo encaminada a analizar los mercados emisores más importantes como son el alemán, el británico, y el propio mercado español. Manuel Butler, el director de la oficina de Turismo de España en Alemania, remarcó que la incertidumbre de cara a las reservas es enorme, puesto que estas se hacen cada vez más de última hora. Por el momento, de cara a este invierno, sólo se ha vendido un 25 por ciento de las plazas y que la capacidad está a un 35 por ciento.

De cara al verano que viene, "es difícil hacer la planificación porque las reservas son más de última hora". Sin embargo, un aspecto positivo es que la confianza de los clientes en el sector se ha estabilizado, aunque el crecimiento de las reservas dependerá de la tasa de paro del país. En palabras del propio Manuel Butler, "el principal competidor para España en el mercado alemán es la propia Alemania", pues cada vez más el alemán se decanta por vacaciones nacionales. "Hay un cierto cansancio hacia este destino, por lo que hay que encender una luz roja al respecto", destacó el

director. Ignacio Vasallo, homónimo de Butler en Londres, remarcó que este año el mercado británico ha bajado un 12 por ciento a nivel general; en España, un 14%; en Baleares, un 9%; y en Mallorca, un 7%.

"Los datos son malos pero no tan negativos", manifestó. Asimismo, Vasallo añadió que "2010 no será sencillo, aunque no todo es negativo". De cara al verano que viene habrá una reducción de las reservas pero, por ahora, España ha perdido muy poca cuota de mercado británico, pasando de un 35,1% al 33,7% de este año.

"Turquía y Egipto siguen a mucha distancia" añadió. Por su parte, Rafael Gallego, el presidente de la Federación Española de Agencias de Viajes, también apuntó que no se pueden hacer previsiones de cara al verano que viene. Asimismo hizo referencia al modelo de sol y playa, del que manifestó que "está maduro, aunque no agotado", por ello "hay que invertir más para que no quede obsoleto". Por último hizo hincapié en la necesidad de que los clientes confíen más en las agencias tradicionales y a la vez abrir nuevos mercados emisores para conseguir estabilizar el sector.

Tummy Bestard recoge la placa a la calidad *turística*

El conseller de Turismo, Miquel Nadal, hizo entrega de la placa a la calidad turística a Tummy Bestard, ex agente consular de Estados Unidos en Baleares, en lo que ha supuesto el acto de clausura de la jornada "El turismo en estado puro". Han acompañado a Bestard el presidente de Sol Meliá, Gabriel Escarrer, y el presidente del Grupo Preferente, Rafael Caballero.

Previamente a la entrega de la placa, Gabriel Escarrer trazó una breve biografía del homenajeado, en la que destacó su "profesionalidad, simpatía, señorío y caballerosidad". Escarrer atribuyó a la influencia de Bestard las escalas periódicas que durante años realizó la VI flota en el puerto de Palma, arrebatando su presencia a puertos como los de Valencia o Barcelona, y haber traído a la isla a presidentes de Estados Unidos como Carter, Bush o Clinton, y a

familiares de los presidentes Kennedy, Nixon y Eisenhower, "con la impagable promoción de la imagen de Mallorca por todo el mundo que ello suponía", dijo.

En una simpática anécdota, el veterano presidente de Sol Meliá mostró al público de la sala el billete de una peseta que en los años 40 le regaló el padre del homenajeado, director del Banco de España en Palma, "el primer billete que veía en toda mi vida"- y que desde entonces ha guardado como un talismán "que ha resultado ser muy rentable", dijo, sonriendo.

Un emocionado Bestard agradeció el reconocimiento, y señaló que continuará trabajando como ha hecho durante todos estos años, ahora al frente del Museo y Asociación de Amigos de Fray Junípero Serra, cuya presidencia ocupa.







El turismo español "toma" el World Travel Market de Londres

Con un 12 por ciento de la superficie expositora y 5.000 metros cuadrados de instalaciones, España apostó con fuerza por impulsar la presencia de su sector turístico en el World Travel Market de Londres. Baleares, Andalucía, Aragón, Canarias, Cataluña y la Comunidad Valenciana trajeron sus propios espacios a esta feria, una de las más importantes del panorama turístico internacional, y el resto de regiones se agruparon bajo el pabellón de España para representar al mercado español durante los cuatro días que dura este evento.

"El turismo es una política de Estado en España", declaró el ministro de Industria, Turismo y Comercio, Miguel Sebastián, en una rueda de prensa tras la cual visitó unas instalaciones donde están representadas un total de 323 instituciones oficiales y empresas españolas con negocios en esta industria. El ministro destacó la importancia de un sector que es el principal generador de riqueza en España y el empeño del Gobierno de seguir incentivándolo a través de distintos programas de estímulo para hacer frente al impacto sufrido por la crisis internacional.

Sebastián recordó los 1.000 millones de euros del Plan Renove y los 1.000 millones previstos en el plan FUTUR E, cuyo objetivo es mejorar las infraestructuras turísticas españolas y ofrecer para el futuro un plus de calidad y de valor añadido al turismo español. A eso se suma el esfuerzo en promoción exterior que se ha venido haciendo, que "no sólo no se ha reducido pese a los recortes presupuestarios en 2009 y 2010, sino que ha aumentado un 13 por ciento en 2009 y lo hará un 6 por ciento en 2010", dijo. "En el ajuste presupuestario, el turismo ha sido una de las excepciones. La señal que ha querido dar este Gobierno es que a pesar de la crisis y del ajuste vamos incluso a aumentar el presupuesto de turismo en 2010 con respecto a 2009, que a su vez fue un récord histórico con 776 millones de euros", indicó.

Nuevos convenios con el Estado para la promoción de Baleares

El presidente del Govern, Francesc Antich, aprovechó su presencia en la World Trade Market de Londres, que celebró el Día de Baleares, para anunciar la firma de dos convenios con el Ministerio





de Industria, Turismo y Comercio para promocionar las islas por un importe total de 18,6 millones de euros, que serán sufragados al 50 por ciento por ambas administraciones.

Así, indicó que está negociando un convenio con el Ministerio dirigido por Miguel Sebastián, con el fin de llevar a cabo una campaña de promoción de invierno, con un coste de 600.000 euros, de los que la mitad serían aportados por el Govern y la otra mitad por el Ejecutivo central.

Respecto al segundo convenio que también se está negociando, reveló que supondrá una inversión de 18 millones de euros en tres años, que también estarán enmarcados en el ámbito de la promoción turística del archipiélago, de forma que el Ejecutivo balear sufragará el 50 por ciento del coste total, mientras que el Ministerio afrontará la otra mitad.

Por otra parte, Antich explicó que el Govern está trabajando en una importante inversión, que rondaría los 10 millones de euros, en el marco de las inversiones estatutarias para 2010, con el objetivo de destinar esta cantidad a impulsar las políticas de I+D+I y las empresas, de cara a "reforzar la economía productiva, con un especial esfuerzo por el sector turístico".

En este sentido, el presidente expresó la voluntad del Ejecutivo balear y de todas las instituciones de trabajar conjuntamente con el sector, con el fin de "seguir liderando los nuevos retos y superar las situaciones de dificultades con la puesta en marcha de actuaciones puntuales permanentes dirigidas a la modernización de las infraestructuras y la oferta y a la mejora de la competitividad.

Por su parte, el conseller de Turismo, Miquel Nadal, remarcó que pese a que el número de turistas británicos ha descendido este año un 15 por ciento en las islas, debido a la crisis económica, sin embargo, el gasto turístico de estos visitantes se ha incrementado

Nace el Festival Internacional de Cine de Mallorca en la World Travel Market

El Festival Internacional de Cine de Mallorca (MAIFF) se consi-
tuyó el pasado 10 de noviembre en la feria 'World Travel Market

de Londres', una iniciativa del director de cine catalán afincado en Mallorca, David Carreras, y del experto en marketing turístico, Juan Jiménez.

De esta manera, el Festival nace con vocación de proyección internacional y en él se presentarán películas seleccionadas de todo el mundo. La organización del MAIFF pretende contar con la presencia de las grandes estrellas del cine, además de la tradicional entrega de premios de diferentes categorías de estos certámenes, explicó el Govern en un comunicado.

Por otra parte, el hecho de fijar el MAIFF en el mes de abril ofrece la oportunidad de situarlo entre dos grandes citas anuales: la Berlinale (febrero) y el Festival de Cannes (mayo). Finalmente, el Govern balear colaborará en esta iniciativa, puesto que permite ampliar la temporada turística en Mallorca, con la llegada de más visitantes en un mes de baja ocupación, con la repercusión que esto computa en el primer sector económico de las Islas.



EXTERIORES

NH abre su tercer hotel en Francia

El NH Lyon Aéroport ya está operativo. Este 4 estrellas, situado junto al aeropuerto Saint Exupéry de la ciudad francesa, se ha convertido en el tercer establecimiento de la cadena en Francia. De reciente construcción, cuenta con 245 habitaciones. Entre sus instalaciones hay un spa, un centro de salud y belleza, una zona de fitness y un restaurante NHube, el primero en el país gallo. Para los viajes de negocios, el hotel ofrece 13 espacios, que incluyen cinco salas de reuniones equipadas, con acceso directo a siete salas de juntas contiguas. La sala principal tiene capacidad hasta para 250 personas y dispone de acceso directo a otras dos grandes salas y a ocho áreas de reunión más pequeñas. El centro de conferencias está situado junto al centro empresarial y la zona del lounge, y dispone de un vestíbulo, sofás e instalaciones de buffet.

Honda dejará de fabricar motos en España en Marzo

El fabricante japonés Honda dejará de fabricar motocicletas en España a finales de marzo, como consecuencia de la recesión que vive el continente europeo, según informó el diario económico Nikkei. La fabricación de motocicletas se trasladará a Italia. La fábrica que la compañía posee en Santa Perpètua de la Mogoda (Barcelona), cuenta con una capacidad de producción de 50.000 unidades al año y continuará, a partir de marzo, con la fabricación de piezas. Esta medida supondrá un recorte de 180 trabajadores, de los 340 que componen la actual plantilla. Honda vendió 276.000 motocicletas en Europa en el año fiscal que terminó el pasado mes de marzo, frente a las 313.000 del ejercicio anterior. Las ventas para este año se estiman en 205.000 motos.



Pyrenair reorganiza su cúpula directiva y crea un consejo asesor

Pyrenair ha reestructurado su directiva reforzando sus divisiones Comercial y de Operaciones y ha creado un consejo asesor, cambios orientados a afianzar su plan estratégico a medio y largo plazo, informó la compañía. Esta reorganización, aprobada en el último consejo de administración, pasa por la división de la Dirección General en dos áreas operativas --Comercial y Operaciones-- a las que se dota de mayores recursos. Asimismo se creará un consejo asesor. Con estos cambios, y dado el contexto económico y financiero actual, Pyrenair confía en mejorar su eficiencia incrementando su cuota de mercado y ajustando sus costes de explotación, con los objetivos finales de ofrecer un producto más competitivo y reforzar la posición de la compañía en los mercados en los que opera.

Renfe prepara la compra de diez trenes para el AVE a Francia por 554 millones

El importe del pedido ascenderá a 554 millones de euros, de los que 270 millones corresponden a la fabricación y el resto a su mantenimiento durante un periodo de catorce años. La operadora recibió una autorización de su consejo de administración, vigente hasta 2012, para que, en caso de que lo estime conveniente, inicie el proceso de concurso público para contratar este suministro de trenes. Los vehículos serán de Alta Velocidad y alta capacidad, esto es, podrán circular a una velocidad máxima de 350 kilómetros por hora y transportar a un total de entre 400 y 500 pasajeros. El último pedido de trenes AVE Larga Distancia de Renfe es el que adjudicó al consorcio Talgo-Bombardier, que supuso una inversión de 655 millones de euros y empezará a recibir este año.

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

Iscomar ha sido inhabilitada para operar en el Puerto de Barcelona

El Puerto de Barcelona ha acordado suspender los servicios de Iscomar en los muelles de la capital catalana, donde queda inhabilitada para realizar cualquier operativa, por incumplimiento de las condiciones establecidas por el Consejo de Administración de la Autoridad Portuaria de Barcelona (APB). La resolución, efectiva a partir del pasado 14 de octubre, establecía que la operativa del buque Isabel del Mar, nave de carga y pasaje de la compañía Iscomar, quedaba supeditada al cumplimiento de tres condiciones por parte de la naviera: constituir una fianza de 100.000 euros en efectivo, cheque confirmado o aval bancario; adelantar 21.000 euros para cubrir todas las tasas portuarias del barco durante los 7 días siguientes y no tener ninguna deuda pendiente de servicios portuarios básicos (amarre, practicaje y remolque).

Central Park esquiva la crisis

El parque urbano más visitado de EEUU, que está considerado como un símbolo de la democracia, financia el 85% de su presupuesto con donaciones privadas. Las grandes empresas y los neoyorquinos mantienen sus aportaciones a pesar de la recesión. Los bancos tienen carné de identidad en Central Park. Anthony y Nanar Yoseloff han adoptado uno de los 9.000 asientos que pueblan el parque neoyorquino. Una placa plateada, por la que el matrimonio ha pagado 7.500 dólares (5.031 euros), les recordará de por vida. "Si lo has conseguido en Nueva York, puedes lograrlo en cualquier parte del mundo", reza la cita que han inscrito junto a su nombre y apellido. El banco de los Yoseloff, situado en el área de deportes Heckscher, tiene un vecino, otro asiento de madera verde, bautizado por Hearst Magazines, la división de revistas del grupo de la familia Hearst.



Mercadona reintroduce medio centenar de las referencias retiradas

Es mejor rectificar a tiempo, antes de que una estrategia equivocada pase factura en los resultados. Mercadona ha devuelto a sus estantes alrededor de medio centenar de referencias que retiró hace un año. La compañía de distribución valenciana asume que algunos clientes han solicitado la reposición de las referencias eliminadas. Sin embargo, fuentes de Mercadona aseguran que no se trata de un replanteamiento de su estrategia sino, simplemente de la eliminación puntual de determinados productos. Tampoco quiere desvelar las marcas que ha reintroducido en sus lineales, aunque asegura que algunas de las reposiciones son variedades de sus propias enseññas. Durante el último año la firma retiró casi un millar de referencias. Con este movimiento, trataba de readaptar su oferta y eliminar aquellos productos cuya escasa rotación les impedía ser rentables.

Gas Natural vende su filial colombiana Epsa por 1.100 millones de dólares

En un comunicado de la gasista se afirma que "la operación permitirá reducir el endeudamiento de Gas Natural tras la adquisición de Unión Fenosa y adelantarse en el cumplimiento del compromiso anunciado de vender activos por valor de hasta 3.000 millones de euros". El contrato firmado recoge el compromiso de los adquirentes de solicitar, en los próximos días, la autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia para el lanzamiento de una OPA por el 66,1% de las acciones de EPSA a un precio de 9.164,84 pesos por acción. También se refleja el compromiso de Gas Natural de aceptar dicha OPA, pudiendo establecer la condición "todo o nada", tal y como recoge la legislación colombiana. El grupo gasista español prevé que el cierre de la operación tenga lugar antes de final de año, según el calendario establecido para esta operación.

Cerques treballadors?

Vols saber més?



telèfon d'informació gratuït
900 139 138

Vols montar una empresa?

Cerques feina?

Vine a l'IMFOF!



Banca March ganó 148,3 millones hasta septiembre

Banca March obtuvo en los primeros nueve meses del 2009 un beneficio consolidado neto de 148,3 millones de euros, un 16,2 por ciento inferior al obtenido en el mismo periodo del año anterior. Este resultado es consecuencia de la propia evolución del negocio, de la contención en los gastos y de la política de dotaciones llevada a cabo, así como de los resultados de las sociedades participadas. Asimismo, las plusvalías obtenidas por la sociedad Corporación Financiera Alba se han destinado a coberturas de riesgos. De esta forma, la tasa de morosidad se situó al final tercer trimestre en el 2,98 por ciento, entre las más bajas del sector, con un nivel de provisiones para insolvencias del 98,93 por ciento. La entidad mantiene unos altos ratios de solvencia, con un TIER 1 del 18,2 por ciento, uno de los más elevados de la banca europea, y un patrimonio neto de 3.160 millones de euros.



Sol Meliá entrará en Dinamarca el año que viene

Sol Meliá tiene previsto contar en 2010 con un hotel de su marca Insside en Copenhague. Esta será la primera apertura de la firma fuera de Alemania y supondrá la entrada del grupo en Dinamarca. En el marco de la WTM, la compañía anunció también que finalmente abrirá el Gran Meliá Shangai el 12 de diciembre. Antes de debutar en el mercado danés, Insside pondrá en marcha, igualmente el mes que viene, un establecimiento en la localidad germana de Dresden, anunciado ya cuando Sol Meliá compró la marca hace dos años. Situado en el centro, ofrecerá 130 estudios, 22 habitaciones superiores, 10 junior suites, 17 maisonette suites, y una grand suite. Respecto al primer hotel de la compañía en China, el vicepresidente ejecutivo de Marketing, Luis del Olmo, aseguró que los diversos retrasos en su apertura se han debido a que no es fácil construir en el país.



Barceló reordena sus hoteles de gama alta tras crear una nueva denominación

Barceló ha creado la marca Palace Deluxe para sus hoteles vacacionales de mayor lujo entre su cartera de establecimientos de gama alta debido "a la creciente demanda" de este tipo de producto. La cadena mallorquina ha incluido bajo esta denominación a cuatro resorts ubicados en Latinoamérica y Caribe. Los hoteles son Barceló Bávaro, situado en República Dominicana, y Barceló Los Cabos, Barceló Maya y Barceló Carmina, estos tres en México. Estos hoteles añadirán desde ahora a su denominación la de Palace Deluxe. No sólo será un cambio de nombre, explican desde la cadena, sino que se va a someter a estos establecimientos a una profunda remodelación para darles la mayor categoría dentro de la cartera de Barceló.

Iberia acumula pérdidas de 181,9 M € y anuncia la venta de una parte de Amadeus

Iberia reportó pérdidas de 16 millones de euros al concluir el tercer trimestre de su año fiscal, lo que supone que hasta septiembre ha acumulado 181,9 millones de euros en 'números rojos'. Tras la presentación de resultados, el presidente de la compañía, Antonio Vázquez, anunció que Iberia se propone vender cerca del 30% de su participación en Amadeus, cuando el proveedor tecnológico salga a Bolsa en 2010. Respecto a los resultados presentados, la compañía resalta que si bien ha registrado una pérdida de 16 millones de euros, peor que la del mismo periodo del año pasado, cuando la compañía ganó 30,4 millones de euros, "es significativamente mejor" que la lograda en los dos primeros trimestres del año, cuando totalizó unas pérdidas de 165 millones de euros.





Nace Air Europa Empresas, un programa de fidelización para pymes y autónomos

La aerolínea del grupo Globalia Air Europa ha lanzado un programa de fidelización para pymes y autónomos que permitirá a profesionales y agencias de viajes realizar gestiones a través de la página web de la compañía. Gracias a este programa, las pymes y los profesionales autónomos podrán acumular puntos en cada uno de sus desplazamientos con la aerolínea y canjearlos por vuelos y servicios de valor añadido a los beneficios de la tarjeta 'Flying Blue', como seguros de viajes, exceso de equipaje, aparcamientos exclusivos o acceso a salas VIP. Según destacó Globalia, a diferencia de los programas de otras compañías, que imponen limitaciones en la adquisición de billetes a través de puntos, los obtenidos dentro del programa Air Europa Empresas equivalen a dinero en efectivo.

Sa Nostra pone en marcha la nueva convocatoria de ayudas solidarias

La Obra Social de Sa Nostra ha puesto en marcha una nueva Convocatoria de ayudas para proyectos solidarios, dirigida a las entidades sociales sin ánimo de lucro que trabajan en Baleares. Este año se ha habilitado un sistema on-line para formalizar las solicitudes, formato que permitirá también agilizar la concesión de las ayudas y adelantarlas a los primeros meses de 2010. De esta manera, con el objetivo de agilizar el proceso, las entidades deben presentar sus proyectos a través de la web www.actitudsanostra.com. El plazo de la convocatoria abarca desde el 13 de noviembre hasta el 4 de diciembre. Asimismo, las entidades pueden presentar a la convocatoria proyectos para atender urgencias sociales y resolver situaciones puntuales críticas (desahucios familiares, falta de alimentos o medicamentos, corte de suministros).



Gesa- Endesa finaliza el proceso de sustitución del gas de aire propanado por gas natural

El pasado mes de noviembre finalizó el proceso de sustitución del gas de aire propanado por gas natural a todos los clientes de la Bahía de Palma, que comenzó el día 1 de octubre gracias a la entrada en funcionamiento del gasoducto que une Mallorca con la península. Según informó Gesa-Endesa en un comunicado, gracias a este cambio los clientes disfrutarán de importantes ventajas energéticas y medioambientales, ya que el gas natural es el combustible fósil "más limpio". En el acto de sustitución, celebrado en la central de Cas Tresorer, participaron la Consejera de Comercio, Industria y Energía, Francesca Vives, el director general de Endesa en las Islas Baleares, Andreu Rotger, y el director de Gesa Gas, Javier Naves.

RIU abre su primer hotel en Costa Rica

La cadena RIU ha abierto su primer 'resort' en Costa Rica, el Riu Guanacaste, un hotel con servicio todo incluido y una oferta de 701 habitaciones, informó la compañía. El establecimiento, ubicado en primera línea en la Playa Matapalo, dispone de cuatro restaurantes y cinco salas de conferencias, cuatro de ellas con capacidad para 120 personas y una quinta con capacidad para 250. Durante la inauguración, a la que asistieron el presidente de Costa Rica y Premio Nobel Oscar Arias Sánchez, el ministro de Turismo, Allan Flores, y el ministro de la Presidencia, Rodrigo Arias, entre otras personalidades, la consejera delegada de RIU, Carmen Riu, destacó la importancia de que la cadena cuente con un hotel "en un país ejemplo de sostenibilidad y con un futuro turístico magnífico".



La Fundación Adecco premia a “SA NOSTRA” con motivo de su décimo aniversario

Las empresas galardonadas han sido “SA NOSTRA”, Sol Meliá, Grupo Iberostar y Tirme

Con motivo de su décimo aniversario, la Fundación Adecco ha celebrado en Baleares la quinta de las nueve celebraciones que tendrán lugar este año en toda España y en las que se premiará a empresas, trabajadores y entidades regionales. En este acto, la consellera de Trabajo, el presidente de la Fundación Adecco y miembros de su patronato, han entregado los galardones a los diez premiados: cuatro empresas, tres entidades y tres trabajadores cuya implicación ha resultado ejemplar en la consecución de los logros cumplidos desde que la Fundación Adecco se instaló en Baleares. En esta ocasión, las empresas galardonadas han sido Sol Meliá, Grupo Iberostar, Tirme S.A y “SA NOSTRA”.

La Fundación Adecco nació hace diez años con el objetivo de ayudar a las personas que tienen más difícil acceder al mercado laboral: mayores de 45 años, personas con discapacidad, mujeres con responsabilidades familiares no compartidas y/o víctimas de la violencia de género y deportistas y ex deportistas de alto rendimiento.



El acto ha sido presidido por Joana Barceló, Consellera de Trabajo y Formación del Gobierno de las Islas Baleares, que ha entregado el premio al presidente de “SA NOSTRA, Fernando Alzamora.

Presentada una nueva convocatoria de ayudas para proyectos solidarios

La Obra Social de “SA NOSTRA” pone en marcha una nueva Convocatoria de ayudas para proyectos solidarios, dirigida a las entidades sociales sin ánimo de lucro que trabajan en las Islas Baleares. Encontraréis toda la información en www.actitudsanostra.com o a través del teléfono 902 209 555.

Urgencias sociales, formación y dependencia Pueden presentarse proyectos para atender urgencias sociales y resolver situaciones puntuales críticas. También, las iniciativas de formación que promuevan la integración y la inserción social y laboral de las personas usuarias. Además, tienen cabida los proyectos cuyo objetivo sea normalizar la vida diaria de las personas que se encuentran en situación de dependencia.

Beneficiarios Las personas en situación de riesgo de exclusión social o marginación; personas en situación de desatención; personas con discapacidad o con enfermedad crónica, en el ámbito de las islas Baleares, serán los beneficiarios de los proyectos.

Interés social, calidad y carácter innovador El interés, la utilidad, la calidad, la coherencia interna, el carácter innovador y la oportunidad del proyecto serán los criterios de valoración. Entre otros, tendrán prioridad los destinados a resolver situaciones pun-

tuales de extrema necesidad personales o familiares y los que se dirijan a la formación sociolaboral de colectivos en situación de necesidad más grave, especialmente, niños y jóvenes.



El sector hotelero debate el futuro en “SA NOSTRA”

Recientemente se ha celebrado la mesa redonda “Presente y futuro del sector hotelero”, organizada por la Obra Social en el ciclo Visiones XXI. Los principales representantes del sector hotelero han realizado un ejercicio de análisis y reflexión sobre la actual situación de la hostelería en sus diferentes modalidades, no sólo en Baleares sino también con un enfoque más global, y en un marco de una crisis económica que muchos expertos califican de sísmica.

Objetivo

El objetivo ha sido establecer una previsión sobre hacia donde se dirige el sector hotelero después de la salida de la crisis y de los principales cambios que tendrá que efectuar para adaptarse a los nuevos tiempos y las nuevas necesidades.



Fernando Alzamora:

“Desde “SA NOSTRA” agradecemos la colaboración del empresariado en proyectos solidarios”

Durante el 2009, “SA NOSTRA” ha invertido más de 2.300.000 euros en el ámbito asistencial. Destacan las ayudas para resolver situaciones de urgencia social, canalizadas a través de ocho entidades sin ánimo de lucro. Fernando Alzamora, presidente de la Entitat, agradece la colaboración del sector empresarial balear en iniciativas de voluntariado y, a su vez, tiende una mano a todas aquellas entidades que quieran participar en proyectos de esta índole.

Hazte voluntario con “SA NOSTRA”

Fernando Alzamora explica en qué consiste el Programa de Urgencias Sociales que lleva a cabo la Obra Social de “SA NOSTRA”. “El Programa tiene como objetivo resolver situaciones personales y familiares puntuales críticas: el desahucio, la carencia de alimentos, de ropa o medicamentos. También permite evitar situaciones extremas: corte de suministros básicos de luz, gas o agua en los hogares que están sufriendo más dificultades”.

Esta iniciativa, que se enmarca en el Plan de ayudas a familias impulsado desde la Obra Social tiene previsto destinar 750.000 euros en 3 años. Para conseguir los mejores resultados, Fernando Alzamora explica que “el programa está abierto a la colaboración de cooperativas, fundaciones, empresas, comercios y grandes superficies. Estas empresas pueden aportar principalmente ropa y alimentación”.



Concierto solidario de Barbara Hendricks

“SA NOSTRA” destinará a los programas de urgencias sociales de Cáritas Mallorca y Cruz Roja Baleares la recaudación del concierto solidario que ofrecerán la soprano Barbara Hendricks y la Camerata “SA NOSTRA” el próximo 2 de diciembre en el Teatro Principal de Palma. El concierto será retransmitido por IB3TV durante las fiestas de Navidad.

Entidades beneficiarias

Las entidades colaboradoras a través de las que se canalizan las ayudas son Cáritas Mallorca, Menorca e Ibiza, Cruz Roja Baleares, Cruz Roja Alcudia, Asociación Zaqueo, Banco de alimentos Pa de Sant Antoni y Asociación Nou Horitzó.



www.actitudsanotra.com

En esta línea, la Obra Social de “SA NOSTRA” ha puesto en marcha una nueva Convocatoria de ayudas para proyectos solidarios, dirigida a las entidades sociales sin ánimo de lucro que trabajan en las Islas Baleares. Entre las novedades de la convocatoria para el próximo año, el presidente de “SA NOSTRA” destaca que: “Se ha habilitado un sistema on-line para formalizar las solicitudes, formato que permitirá también agilizar la concesión de las ayudas y avanzarlas a los primeros meses de 2010”.



CON LA GARANTÍA

 **QUICK-STEP**


maximilian

P A R Q U E T

C/ Gran Vía Asima 9
07009 Palma de Mallorca
971 900 108
www.maximilianparquet.com

La salida de la *crisis* marca la XVI jornada de *Empresarios* del Centre Ariany

La salida de la crisis económica y la necesidad de formación de los líderes sociales fueron dos de los temas tratados durante la celebración de la XVI Jornada de Empresarios organizada por el Centre Universitari Ariany que tuvo lugar, por primera vez, en los colegios en el Parc Bit, concretamente en Llaüt.

La rectora de la UIB, Montserrat Casas, y Feliciano Fuster, presidente del comité organizador de estas jornadas, inauguraron esta dieciséis edición a la que asistieron más de 120 empresarios y ejecutivos. El profesor del IESE Juan José Toribio analizó la actual coyuntura económica en su conferencia 'Saliendo de la crisis: una visión española', mientras que el también docente Antonio Nuñez disertó sobre la necesidad de formación que tienen los líderes sociales.

Completaron el programa el empresario Enrique Sendagorta, que aportó su experiencia de muchos años en el mundo empresarial con una conferencia titulada 'El humanismo en el liderazgo

empresarial', y cerró la sesión de conferencias el profesor de la Universidad Cardenal Herrera, Higinio Marín, que abordó el tema 'Ocio, negocio y felicidad'.

Los colegios del Parc Bit (Aladern, Aixa y Llaüt) dependen de la Fundació Educació i Família de las Islas Baleares y fueron impulsados por un grupo de padres conscientes de la necesidad de que sus hijos recibieran una formación de calidad junto a unos valores humanos y un proyecto educativo de vanguardia. El programa educativo de estos colegios está centrado en todas las dimensiones de la persona en estrecha colaboración con los padres, principales y verdaderos protagonistas de la educación de sus hijos.





JUAN CABRERA

PRESIDENTE DE PIMEM

por María Pineda Lázaro

“La subida del IVA es una auténtica aberración”

Juan Cabrera preside la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa de Mallorca (PIMEM) desde 2007 con la firmeza que le ha caracterizado en su trayectoria profesional. Esta Federación se constituyó en 1977 y, desde entonces, ha logrado cimentarse como una organización empresarial que cuenta con más de 80 asociaciones, pertenecientes a todos los sectores productivos.

Cabrera recibe a Gran Empresa en su despacho para analizar la situación actual y proponer soluciones. Para el presidente lo más grave ha sido la subida del IVA ya que, en su opinión, “lo único que generará es dinero negro”. El presidente explica que, a raíz de esta medida, la gente pagará pero no se creará riqueza y habrá más paro.

¿Podría valorarme la política de subsidios impulsada por el Gobierno?

No me parece una medida acertada que nos ayude a salir de la crisis puesto que no va acompañada de ayudas para las pymes, que ocupan el 90 por ciento de los trabajadores de este país.

Y es que si sólo damos subsidios corremos el riesgo de cronificar el paro y convertirnos en un Estado Peronista.

Las únicas medidas aprobadas para reactivar la economía van dirigidas al sector del ladrillo y a la rehabilitación de los hoteles. ¿Qué pasará con los comercios, las cafeterías, los bares y los restaurantes que están sufriendo la crisis de forma más aguda que los hoteles?

La situación es gravísima. Se está produciendo un “efecto domínó” en la economía que se está llevando por delante a todos los sectores y las que peor están saliendo paradas son las pymes.

Si no circula el dinero y no hay movimiento repercute negativamente al comercio, a la peluquería, al carpintero, al electricista...

Entrando a valorar algunas de las medidas más polémicas adoptadas por el Ejecutivo de Rodríguez Zapatero, ¿Qué opinión tiene sobre la subida de impuestos?

En este contexto, considero una “completa aberración” la subida del IVA y lo único que generará es dinero negro. Esto supondrá, que aunque la gente pague, no se creará riqueza, no habrá más circulante, y en lugar de que la economía progrese, retrocederá.

Los sindicatos al igual que el Gobierno están lejos de comprender la verdadera situación de asfixia que padecen las pequeñas y medianas empresas. En mi opinión, deben de cambiar de mentalidad porque ya no sirve el pito, la pancarta y las grandes proclamas.



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



Mallorca Marriott Son Antem Golf Resort & Spa

Este hotel de cinco estrellas dispone de dos campos de golf de 18 hoyos y un magnífico Spa. El paisaje que rodea el hotel es hermoso y su ubicación goza de excelentes conexiones con Palma y el aeropuerto.

El complejo Mallorca Marriott Son Antem consiste en 200 hectáreas de terreno y vistas espectaculares hacia la montaña de Randa. El hotel, con su estilo de construcción tradicional, local y campestre ofrece habitaciones elegantes, un ambiente lujoso y maravillosas vistas del paisaje Mallorquín. Sus dos restaurantes con amplias terrazas y vistas sobre el jardín o campos de golf, el bar del hall y otras alternativas que están abiertas durante la temporada de verano están allí para relajar y complacer. Cuatro pistas de tenis, dos pistas de voley playa, una pista de baloncesto, un camino para jogging, piscina y gimnasio completan las ofertas de fitness.

Además de los dos campos de golf, el Mallorca Marriott Son Antem dispone de una academia de golf con experimentados profesionales (PGA), un Driving Range circular con cabida para 200 jugadores, putting greens, bunkers para el juego corto, el Pro Shop y la Casa Club.

El Spa de Son Antem, con su piscina interior/externa climatizada, Jacuzzis, saunas y una amplia variedad de tratamientos de belleza es el lugar perfecto para relajar y rejuvenecerse. En la zona holística los clientes pueden aprovechar la selección de seis saunas diferentes y una zona de relajación con tumbonas.

Para conferencias, incentivos, seminarios, banquetes, el Mallorca Marriott Son Antem es la elección perfecta y su mayor garantía de éxito. Sus 9 salones de 510 m², los completos paquetes de conferencia y el gran equipo de profesionales, hacen que sea el lugar ideal para un evento o grupo. Gracias a los completos paquetes de conferencia y gran equipo de profesionales, el Mallorca Marriott es la elección más adecuada para reuniones, grupos e incentivos.





MALLORCA
SON ANTEM GOLF RESORT & SPA

Marriott.



COMIDAS Y CENAS DE NAVIDAD DE EMPRESA

Estaremos encantados de ofrecerles toda nuestra experiencia y buen hacer, para que su evento sea un éxito!

Nos gustaría invitarles a visitar nuestro hotel para mostrarles todos nuestros salones y rincones especiales, así como explicarles nuestros paquetes para la ocasión, la decoración y el exclusivo servicio que ofrecemos para su empresa.

MENÚ I

Crema de queso mahonés con uvas

Pechuga de pollo de corral relleno de pasas y piñones sobre patatas panaderas y aceite de sobrasada

Mousse de crema catalana con frutas silvestres

Incl. vinos, cerveza, refrescos y café **35 €/p. p.**

MENÚ II

Galletas de Inca con sobrasada y cebolla caramelizada

Buñuelos de bacalao con espuma de azafrán y canela

Solomillo de cerdo relleno de higos y paté con patata y verduras

Tartita de Turrón y bizcocho de nueces con salsa de vainilla y fresas al balsámico

Incl. vinos, cerveza, refrescos y café **45 €/p. p.**

EXTRAS

Copa de Cava de bienvenida con aceitunas y frutos secos **6 €/p. p.**

Barra libre 3 horas **20 €/p. p.**

DJ - 3 horas (min. 30 personas) **10 €/p. p.**

Por favor contacte con nuestro Jefe de Banquetes para más detalles:

Rafael Morales

Teléfono: 971 129 117 · Email: rafael.morales@marriott.com

Si usted tiene alguna petición especial por favor háganoslo saber. Nuestro objetivo es que su evento sea único.

MALLORCA MARRIOTT SON ANTEM
GOLF RESORT & SPA
Carretera Ma 19, Salida 20
07620 Lluçmajor, Mallorca - Spain
TEL +34 971 129 100
FAX +34 971 129 103
reservations.pnigs@marriott.com

IT'S THE MARRIOTT WAY!



Serrano Hotels, *hoteles de lujo* cerca de Cala Ratjada

Serrano Hotels es una pequeña cadena hotelera familiar compuesta por varios establecimientos, todos ellos ubicados en primera línea de mar en la preciosa y romántica Cala Ratjada.

Hotel Serrano Palace: un 5 estrellas de lujo

Serrano Palace se encuentra construido a solo 30 metros de la playa de Son Moll, una de las más conocidas de Cala Ratjada. Las habitaciones han sido decoradas y amuebladas pensando en la mayor comodidad para sus clientes, con todo tipo de detalles y lujos para que se sienta como en casa. El equipamiento en las mismas está compuesto por baño completo con complementos, secador de pelo y bañera; minibar, teléfono de marcación directa al exterior, aire acondicionado y calefacción controlada desde la habitación, televisión vía satélite y caja fuerte individual. Además, cada habitación cuenta con una terraza o balcón con vistas al mar y a la zona de la piscina.

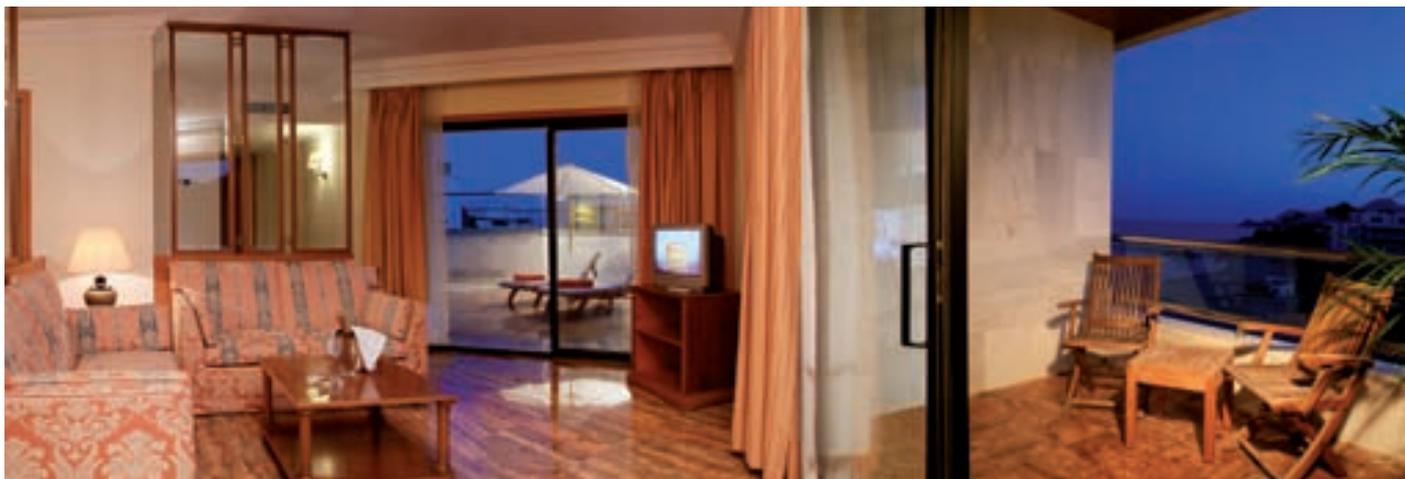
En el exterior del edificio, rodeada de jardines tropicales y con la más completa intimidad, se encuentra la piscina de gran tamaño del hotel, con una zona especial para el baño de los más pequeños. A su alrededor encontrará tumbonas y sombrillas dispuestas para relajarse y disfrutar de un baño de sol. También junto a la piscina

podrá relajarse en las sillas de la terraza del Bar Las Olas, que permanece abierto durante todo el día sirviendo bebidas y aperitivos a los clientes.

El Serrano Palace dispone de varias salas de reuniones y convenciones de distintos tamaños, así como varios restaurantes entre los que elegir a la carta con una gran calidad y que ofrecen todo tipo de platos y productos de la región, así como especialidades internacionales. Por otro lado, el Serrano Palace cuenta con garaje privado, una piscina climatizada en el interior y una estupenda zona de Spa que cuenta con jacuzzi, sauna panorámica, baño turco, duchas de sensaciones, solarium, centro de belleza y un gimnasio.

Hotel & Spa S'Entrador Playa

Sus 207 habitaciones incluyen individuales, dobles y familiares, muchas de ellas con vistas al mar, y están equipadas con aire acondicionado individual, TV digital con radio vía satélite, teléfono directo, caja fuerte, minibar, baño completo con secador de pelo, y





terraza con mesa y sillas, la mayoría con vistas con vistas al mar y a la famosa playa de Cala Agulla.

El Hotel cuenta con un ultramoderno complejo de salud y belleza, Oasis Spa, que dispone de una piscina climatizada y dinamizada con camas de masaje acuáticas; piscina de tonificación, jacuzzi con agua salada, sauna panorámica, terma romana, baño turco con cromoterapia, cuba de hielo, duchas revitalizantes, tumbonas térmicas de relajación, 2 gimnasios de última generación, solarium, peluquería y un salón de belleza con todo tipo de tratamientos corporales y faciales.

Este hotel versátil está abierto todo el año y es el destino ideal para unas vacaciones sanas y vitales. Ya sea tenis (dispone de un club de tenis propio con 5 pistas de tierra batida y 1 pista rápida), cicloturismo, senderismo, golf, hípica, buceo o vela... el Hotel & Spa S'Entrador Playa le ofrece todo un conjunto de facilidades para practicar su deporte favorito en un entorno de jardines y terrazas. El hotel completa sus instalaciones con una piscina exterior con zona reservada para niños, restaurante climatizado con un gran variedad de platos de la zona y especialidades internacionales, bar-cafetería, salón social con TV, sala de conferencias y garaje.



Es Molí d'es Comte, referente gastronómico de Baleares

Con más de una década de trayectoria, el restaurante Es Molí d'es Comte es todo un referente en el sector culinario de Baleares. La clave de su exitosa trayectoria reside principalmente en su peculiar y sabrosa cocina, su fantástico trato y los detalles de su decoración que se han venido guardando desde 1700.

Es Molí d'es Comte es una maravillosa finca del siglo XVIII, que dispone de diferentes salas y salones, patios y jardines. Un lugar repleto de sabor y recuerdos, recientemente restaurado y decorado con detalles que datan desde el 1700.

Juan Cabrera

Desde 1998, la cocina de Es Molí d'es Comte queda ligada a la figura de Juan Cabrera.

Este Chef de reconocido prestigio, tiene en su Libro de Honor su mejor tarjeta de presentación, donde figuran personajes ilustres de la vida social y cultural de toda Europa.

La carta del restaurante Es Molí d'es Comte ofrece al cliente una auténtica y clásica cocina mediterránea, elaborada según las recetas originales. Este establecimiento tiene la capacidad de organizar desde cenas íntimas hasta banquetes para 1.500 personas. Pero

quizás su diferencia con respecto a los demás restaurantes reside, sin lugar a dudas, en la puntualidad para servir los platos a los comensales y en el trato exquisito que brindan al cliente.

Asimismo, su ubicación privilegiada le ha convertido en un establecimiento ideal para la celebración tanto de conferencias, convenciones o reuniones de trabajo. Además, acoge eventos de todo tipo: bodas, comuniones, aniversarios, conciertos...

SALAS

La Sala Ametler es una de las más especiales. Se reformó en 2005 y tiene una capacidad máxima para 120 comensales en banquete. Además, unida a la sala Garrofer, amplía su capacidad en 250 comensales más, llegando a acoger a 370 personas. La Sala Figuera tiene acceso directo desde el patio principal. Tiene una capacidad para máxima de 30 comensales en mesa imperial. Resulta ideal para pequeñas celebraciones familiares o de empresa





y reuniones de trabajo. Se mantiene con todo su carácter rústico, y en sus elementos decorativos, conservamos manuscritos centenarios únicos.

La Sala Garrofer dispone de una capacidad para 250 comensales en banquete. Es completamente cuadrada por lo que no impide la visión de sus invitados. Recientemente reformada, ha rejuvenecido su aspecto rústico de hace unos años. Unida la sala Ametler, amplía su capacidad en 120 comensales más, llegando a acoger a 370 personas.

La Sala Ginjoler se inauguró en diciembre de 2005. Es una sala elegante, sobria, cálida, luminosa y diáfana. Cuenta con las últimas tecnologías de sonido y climatización. Su amplio escenario ofrece la posibilidad de disfrutar de todo tipo de espectáculos durante una cena o almuerzo. Capaz de albergar montajes para congresos, conferencias, ponencias, jornadas... Tiene una capacidad para acoger a 1.500 personas.

La Sala Olivera tiene una capacidad máxima para 60 comensales, tanto en mesa imperial como en mesas redondas de 10 personas. Del mismo estilo rústico mallorquín, es perfecta para cualquier evento particular o de empresa.

La Sala Reservado es la más íntima de todas y tiene una capacidad máxima para 12 personas, en mesa redonda.



ES MOLÍ D'ES COMTE

**C/Moli d'es Comte, 44
07010 Palma de Mallorca (Establiments)**

Mallorca-Illes Balears

Tel. 971 76 80 00

Fax 971 - 76 51 51

info@molidescomte.com

SUNSOLAR, instalaciones *fotovoltaicas* para la producción de *corriente eléctrica*

Alquila las cubiertas de las naves industriales para generar energía eléctrica y conectarla a la red.

Sunsolar es una empresa dedicada a la instalación de placas fotovoltaicas para la generación de energía eléctrica con conexión a la red. Esta empresa, que cuenta con sede en Palma de Mallorca, Heidelberg y Shangai, se ha especializado en la instalación sobre naves industriales de placas de conversión de energía solar en eléctrica.

La normativa actual permite que las cubiertas de las naves industriales puedan ser alquiladas de forma reglada por los instaladores. De esta forma, se permite a las empresas tener unos ingresos extras de un espacio que no utilizan.

El empresario propietario de las naves recibe un tanto por ciento de la producción eléctrica anual en concepto de alquiler de la cubierta que se sitúa en torno al 6% de la producción eléctrica. Por ejemplo, una nave de 900m² podría obtener un alquiler anual de alrededor de 2.500 euros. En el caso de que el propietario de la nave quisiese explotar por su cuenta esta instalación, Sun Solar se lo gestionaría.

Asimismo, también vende todo tipo de módulos solares, monocristalino, y otros productos fotovoltaicos.

Instalación de Placas Solares/ Venta de módulos solares

Sunsolar cuenta con un experimentado equipo de ingenieros, por lo que pueden obtener licencias tanto de GESA como de la CCAA o de la población pertinente para las instalaciones de Sun Solar, en un plazo máximo de 2 a 4 meses. Asimismo, colaboran con un bufete de abogados, especializado en servicios de asesoramiento a nivel legal, que revisa todos los puntos necesarios, incluso para inversores extranjeros.

Para el montaje e instalación de los paneles, trabajan con diversas empresas locales que tienen una importante experiencia en este campo y garantizan una rápida ejecución de los mismos.

Paneles solares térmicos

Según la legislación Española Real decreto 1027/2007, todos los edificios de nueva construcción tienen obligatoriamente que tener instalados paneles térmicos. Esto genera una gran demanda de estos elementos en España. Por este motivo, la empresa Sun Solar

LÍDERES EN INSTALACIONES EN NAVES INDUSTRIALES

Para el montaje e instalación de los paneles, trabajan con diversas empresas locales.

Sun Solar es una empresa de energía solar con el servicio completo de gestión de proyectos solares



El equipo de Sun Solar confecciona un estudio de viabilidad y de servicio de atención al cliente inmediato y personalizado sin compromiso.

ofrece todos los posibles productos al respecto, tanto del sistema "Tubo de Vacío" como de los sistemas normales. Asimismo, tramita todos los certificados pertinentes que se necesitan.

Garantía

En SunSolar, el fabricante garantiza el 90% de la potencia inicial de los paneles durante 12 años y el 80% durante los 25 años. Además, los módulos poseen una garantía de 5 años.

CÁLCULO DE UNA INSTALACIÓN FOTOVOLTAICA DE SUNSOLAR

Tamaño | 200 m
 Instalación | 20 Kw pico
 Producción / año | 30.000 kWh x € 0,34
 Duración | de 20 hasta 40 años
 Inversión total | € 100.000
 Capital propio 20 % | € 20.000
 Subvención 20 % | € 20.000
 Capital ajeno 60 % | € 60.000
 Interés | 6 %
 Ingresos / año | €10.200
 Costes / año | €700
 Total ingresos (25 años) | € 255.000

La rentabilidad anual es de 10-12 % garantizado por las subvenciones del Real Decreto hasta 34 C / kw.



Sunsolar Energy Group Europe SL.

Avenida Jaime III, 3, 4º, 2º
 07012 Palma de Mallorca España
 Tel.: 971 105 995
 Fax: 971 722 494

info@sunsolar-Energy.com
www.sunsolar-energy.com



Playa de Palma: las patronales exigen que la reforma se inicie de inmediato

Las patronales de las empresas que desarrollan su actividad económica en La Playa de Palma exigen que se ponga en marcha de inmediato el proyecto de rehabilitación integral del veterano núcleo turístico costero mallorquín, al considerar que “no se ha adelantado prácticamente nada” desde que se puso en marcha en 2003. Y, por ese motivo, piden redactar una ley “específica” que facilite la inversión privada mediante agilidad administrativa y seguridad jurídica. Así lo manifestaron a los medios de comunicación los presidentes de hasta seis entidades adheridas a Pimem y CAEB, en la convocatoria que realizaron para criticar que las reuniones mantenidas hasta ahora con los representantes de la Administración, ya sea estatal, autonómica o municipal, “no han dado el fruto que nosotros esperábamos”, comunicó el presidente de la Asociación Hotelera de la zona, Francisco Marín.



El 80% de hogares de Baleares ya accede a TDT y el 86% dispone de antena

El 79,9% de los hogares de los municipios de Baleares en los que se producirá el cese analógico de forma progresiva a partir del 11 de enero ya acceden a canales de la TDT y un 86% ya dispone de antena preparada para hacerlo, según datos de la Oficina Nacional de Transición a la TDT del Gobierno. Representantes del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (ONT), la Delegación del Gobierno, el Govern y los municipios de Mallorca que sustituirán la emisión analógica por la digital a partir del 11 de enero han mantenido esta mañana en Palma una reunión sobre actuaciones de información al ciudadano, según ha informado el Ministerio en un comunicado. El representante de la Oficina Nacional de Transición a la TDT del Ministerio, Ignacio León, ha informado de que el 97,7% de los hogares de Baleares conoce el nuevo sistema de emisión audiovisual.

Recinto ferial en el Lluís Sitjar

El Ayuntamiento de Palma ha propuesto que el futuro recinto ferial de la ciudad se ubique en el solar del estadio de fútbol Lluís Sitjar, al considerarlo “la mejor opción” por ser “un recinto incorporado al centro, bien conectado” y que se encuentra junto al corredor de Sa Riera. El acuerdo final habría sido adoptado tras entrevistarse la alcaldesa, Aina Calvo, el propietario del Real Mallorca, Mateo Alemany y representantes de la Asociación de Copropietarios del estadio Lluís Sitjar, que engloba a 666 copropietarios de los que el Mallorca detenta el 30% de los títulos. La alcaldesa de Palma, Aina Calvo, aseguró en rueda de prensa que “es una propuesta determinante y compartida, que ya tiene el visto bueno de la Conselleria (de Comercio, Industria y Energía) y del resto de partes implicadas”.



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





Acotur denuncia que empresas ilegales ofrecen excursiones al Imserso

El presidente de la Asociación de Comercios Turísticos de Baleares, José Tirado, denunció que “siete de cada diez” hoteles de Mallorca que permanecen abiertos durante la temporada baja, sobre todo en el Arenal y en la zona de Calvià, permiten que empresas ilegales que no cuentan con licencia de actividad ofrezcan a sus clientes del Imserso excursiones “sin seguros y sin guías turísticos” en las que se venden productos a un precio muy superior al del mercado. Tirado criticó que estas empresas mallorquinas y de la península ofrecen “suculentas comisiones” a los hoteleros para poder trabajar en su interior en la temporada de invierno captando turistas del Imserso, a quienes les invitan a participar en excursiones por la isla haciendo una “competencia desleal” a las agencias de viajes, que son las encargadas de organizar este tipo de actividades.



TONFER S.L forma parte de la Sociedad Limitada Eurocidal

La empresa, TONFER S.L., que recientemente ha cumplido su 30 aniversario, ha pasado a formar parte de la Sociedad Limitada Eurocidal, grupo distribuidor de ámbito nacional. Esta empresa se dedica 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. Esta prestigiosa empresa ha manifestado a la revista Gran Empresa que se siente muy orgullosa de poder informar tanto a sus clientes como proveedores que ha obtenido la certificación de calidad ISO 9001:2008 avalada por la auditora Bureau Veritas.



El precio de la vivienda de segunda mano baja un 1,8% en Baleares en octubre

El precio medio de la vivienda de segunda manos en Baleares se ha situado en 2.331 euros el metro cuadrado en octubre, un 1,8% menos que el mes anterior, con lo que ha sido la séptima comunidad con el precio más elevado. Según un informe del portal inmobiliario fotocasa.es, el coste máximo histórico de la vivienda en Baleares registrado por dicho portal se alcanzó en abril de 2007, con 2.762 euros por metro cuadrado, momento desde el cual el precio de la vivienda de segunda mano ha caído un 15,6% en las Islas, con un descenso medio de 431 euros por metro cuadrado. El único municipio en el que la vivienda ha aumentado de precio en octubre es Lluçmajor, donde ha subido un 3,4% respecto al mes anterior, lo que sitúa el valor del metro cuadrado en este municipio en 2.365 euros por metro cuadrado, según el informe del portal inmobiliario.

RÓTULOS
VEHÍCULOS
IMPRESIÓN DIGITAL
PANCARTAS
TOLDOS
CERRAMIENTOS

COLORS®
integral s.l.

670 33 44 92

Licorers 169 - Nave 11 - 07141
Pol. Ind. Marratxi - Mallorca - Illes Balears



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**



F
E
L
I
Z
N
A
V
I
D
A

B
O
N
I
S
T
E
S

M
E
R
Y
X
M
A
S
T
E
S

DISTRIBUCIONES
VICTORIA
LOTES Y CESTAS

C/Gremio Tintores, 51
Telf: 971.43.22.53
Polígono Son Castelló
www.distribucionesevictoria.com
badivic@yahoo.es



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**





ihomar
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920

Ferias y Congresos

BALEARES

NOVIEMBRE

XVI Salón de Servicios de Bodas y Otras Ceremonias. Fires i Congressos. Del 13 al 15 de noviembre.

100% Mallorca Ocasión. Fires i Congressos. Del 19 al 22 de noviembre.

DICIEMBRE

XXIV Salón de la Artesanía. Fires i Congressos. Del 4 al 8 de diciembre.

MADRID

NOVIEMBRE

Estampa. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 31 de octubre al 4 de noviembre.

Broadcast. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 3 al 6 de noviembre.

Fruit Attraction. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 4 al 6 de noviembre.

SIMO. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 3 al 8 de noviembre.

Esquí y Montaña. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 13 al 15 de noviembre.

Naturiva. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 13 al 15 de noviembre.

Logitrans. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 16 al 18 de noviembre.

VIII Simposio Internacional sobre Política y Economía del Transporte. Palacio de Congresos de Madrid. Del 16 al 19 de noviembre.

Horeq. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 18 al 20 de noviembre.

Eatin'Out. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 18 al 20 de noviembre.

Feriarte. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 14 al 21 de noviembre.

Fisalud. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 19 al 22 de noviembre.

BARCELONA

NOVIEMBRE

Salón Náutico Internacional de Barcelona. Del 7 al 15 de noviembre.

DICIEMBRE

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

FEBRERO

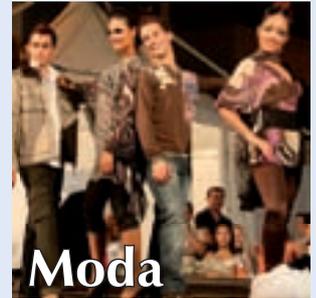
Congreso Mundial Mobile World Congress Barcelona 2010. Del 15 al 18 de febrero.

MARZO

Cosmobelleza y Wellness Barcelona 6, 7 y 8 de marzo



Joyas



Moda



Viajes



Automóvil

 **Gesincarverd SL**
Gestión inmobiliaria

SE VENDEN SOLARES

POLÍGONO INDUSTRIAL S' OLIVÓ (SANTANYÍ)

606 211 991 - 610 731 398



Colegiado nº 461

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



LLITERAS
INMOBILIARIA



ZONA SNTA. EUGENIA - RUSTICA DE PIEDRA

Rústica con encanto entre Sencelles y Snta. Eugenia con acceso bueno a Palma. Vivienda de 200 años -espaciosa y reformada conservando detalles originales - Entrada , dos salones (uno con chimenea), cocina / comedor equipadoy coladuna. Tres dormitorios - (uno de ellos muy grande con baño en suite y terraza con vistas Tramuntana . Patios, jardín, dependencias animales y una piscina. Dispone de luz gesa, línea teléfono, calefacción central gas-oil, aire acondicionado y doble cristal.

Precio: 635.000 euros Ref: 8347



SENCELLES - RÚSTICA VISTAS TRAMUNTANA

Terreno 14.200 mts. construidos 115mts. Salón comedor con chimenea, cocina, dormitorio con armarios, baño y cochera. Planta piso - dormitorio grande, luminoso , suelos parquet. Focos, doble cristal y techo con aislamiento. Porche, piscina pequeña. Agua canalizada, luz de gesa cercos. Posibilidad de ampliar la vivienda.

Precio: 285.000 euros Ref: 8341



ALGAIDA - OCASION RUSTICA

Bien comunicada a Palma, zona Ses Maioles. Superficie 2000mts. Vivienda - salón comedor con chimenea, cocina -comedor con despensa, cuatro dormitorios, baño. Porche encerrado con puertas de cristal /climalit con facilidad de abrir. Piscina con bomba y filtro, terrazas y jardín. Calefacción radiadores, luz de gesa, línea teléfono. Agua canalizada y sistema. MUCHAS POSIBILIDADES.

Precio: 290.000 euros Ref: 8303



COSTITX - RUSTICA CON PISCINA

Vivienda reformada con gusto, comedor luminoso, cocina amueblada, y altillo, tres dormitorios, baño y despacho. Porche y terrazas de piedra. Luz de gesa, radiadores eléctricos de bajo consumo, depósito de agua/sistema, preinstalación riego. Piscina con terraza, jardín bonito y caseta madera - 20mts.

Precio: 348.000 euros Ref: 8319



SENCELLES RUSTICA CON ENCANTO

Construidos 130mts. renovada con gusto, salón comedor , chimenea, cocina equipada, coladuna, dos dormitorios, dos baños (uno en suite), despacho / dormitorio. Jardín muy bonito con porche/ barbacoa, aseo con ducha. Cochera y trastero. calefacción, aire frío/calor , doble cristal y sistema de riego automático. Luz, agua propia, línea teléfono. Terreno 6900mts.

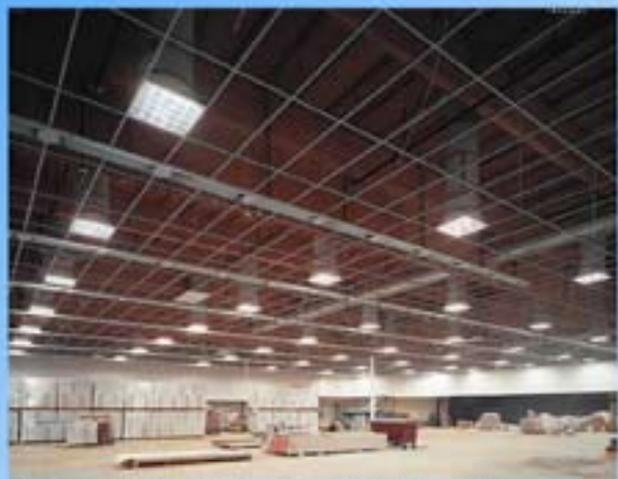
Precio: 390.000 euros Ref: 8277



LLITERAS



SOLATUBE



cadena de supermercados Starbuc Bros - 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:

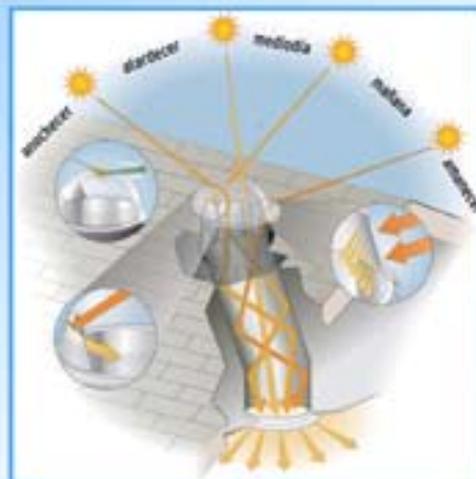


MORA & ROSSELLO
VIBRATS DE FORMIGÓ

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



Certificado USA equivalente a nuestras Clase A



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 ELÉCTRICA



KIT DE VENTILACIÓN

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

www.teclusol.com

info@morarossello.com

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 1.000,00€

SON CASTELLO

nave 275m2 1.500,00€

SON BUGADELLAS

nave 500m2 2.800,00€

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 5.000,00€

SES VELES solar

4.000m2 4.000,00€

SON CASTELLO

600m2 2.000,00€

SON CASTELLO

nave de 1000m2 1ª línea Via Asima 7.000,00€

MANACOR

Solar 4.000m2 3.000,00€

CIUDAD JARDÍN

nave 1.000m2 6.000,00€

BINISALEM

400m2 2º año 1.800€ 1.500,00€

SON NOGUERA

200m2+ 100 altillo + 150 patio 362.000,00€

POLIGONO SANTA MARIA

320m2 1ª línea + parking 430.000,00€

BINISALEM

nave 160m2 375.000,00€

SON CASTELLO

nave 323m2 + 40 oficinas + puente grúa 660.000,00€

SON OMS

446m2 en planta baja+ 3 aparcamientos 920.520,00€

SON MORRO

500 a 2.000m2 a 1.500€ el m2

SOLARES

POL.SON MORRO

solares 1.800m2 - 8.000m2 1000 € el m2

SON OMS

16.000m2/ alquiler máx 2 años. 1,5€ el m2

MARRATXI

solar2500m2 vallado y compactado alquiler 3.500€

BINISALEM

1.100m2, licencia obras 850.000,00€

POLIGONO DE IKEA

a partir de 1.700m2 -10.000m2 a 650€ el m2

SON BUGADELLAS

solar 2200m2 1.300.000,00€

Solares industriales varios Polígonos desde 1130m2 a 25.000m2

OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQUILER Y VENTA.

Polígono Son Castelló, Son Rossinyol, Son Valenti.

desde 150m2 Desde 1.000,00 €/el m2.

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 €

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 €

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

SON CASTELLO

200m2 + 100 altillo,luz 380w,baño, oficina 472.000,00€

SON CASTELLO

200m2 + 100 altillo 370.000,00€

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€

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

20 años de experiencia

Nº 92 Diciembre 2009 | Gran Empresa | La revista del Empresario Balear 2,75 €