

Francisco Verdú:

“La productividad y la eficiencia es lo que da musculatura para *sobrevivir*”



Empleados optimistas



Lamborghini Reventón
Roadster 2010



Sebastián García gana el
Campeonato de España



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?

Despega **AirEuropa Empresas**
y tiene muchos motivos para celebrarlo.



*- Puede acumular puntos
adquiriendo sus billetes en cualquier
punto de venta de Air Europa o a través de
su Agencia de Viajes. Compre donde compre
las ventajas le acompañan.*

*- Los puntos son para usted, empresario.
Puede gastarlos cuando y en quien usted
quiera, al precio real que figura en nuestra web.*

*- Por fin dispondrá de una herramienta que
le permite controlar el gasto en sus viajes
de empresa; con desgloses por rutas,
pasajeros, fechas...*

Su negocio siempre en lo más alto.



Infórmese en www.aireuropaempresas.com,
en su agencia de viajes o llamando al 902 401 506

 **AirEuropa**
mpresas



Invertir en dólares

Es difícil, incluso en ocasiones utópico, pero una de las reglas de oro de la inversión es comprar barato para vender caro. Con esta premisa, una oportunidad adecuada para maximizar el ahorro podría ser comprar dólares. El euro está cerca de sus niveles máximos históricos. Se intercambia por 1,50 dólares, a tan sólo diez céntimos del récord marcado en julio de 2008 (1,60 dólares). Un dólar se cambia por 0,66 euros, por lo que se considera que, desde un punto de vista histórico, está barato.

10,11

12-14

Crisis: la banca on line pierde sus señas de identidad

Estas entidades también han adoptado estrategias específicas para ajustarse a los devaneos de la crisis: ya no es posible encontrar altas rentabilidades, como antaño, se aplican comisiones en determinados servicios y, en ocasiones, recurren al respaldo de sus matrices para ofrecer algunas prestaciones. Conocer cuáles son las limitaciones actuales de estas entidades invita a reflexionar sobre las verdaderas ventajas de operar con ellas. La banca on line puede calificarse de competitiva, fiable, más barata en comisiones por servicios básicos que la tradicional y más cómoda.



El papel del magnesio en deportistas

El magnesio es un mineral esencial ya que interviene en más de 300 reacciones enzimáticas. Participa en el metabolismo de los componentes de los alimentos, en la transformación de los nutrientes complejos en sus unidades elementales y en la síntesis de numerosos productos orgánicos. Para que se desarrollen todas las funciones en las que está implicado este mineral, se establece como aceptable un rango de ingesta para la población adulta sana de 150 a 500 mg/día.

18,19

28-31



Río de Janeiro: "Cidade Maravilhosa"

Una nueva ciudad marca el pulso de América Latina. Río de Janeiro, recientemente proclamada sede de los Juegos Olímpicos de 2016, tiene ahora la oportunidad de internacionalizar su belleza natural, sus exóticos arenales y, sobre todo, el carácter inconfundible de los cariocas que, gracias a su hospitalidad, han convertido a esta metrópolis del Atlántico en capital mundial del entretenimiento. Asentada sobre la Bahía de Guanabara, Río de Janeiro es un escenario privilegiado de naturaleza exuberante, convertida en una de las principales arterias económicas y culturales de América del Sur.



42,43

Así es un buen jefe

La receta para ser un buen jefe consta de tres ingredientes fundamentales: saber fijar objetivos claros y relevantes; saber elogiar el trabajo bien hecho, y saber llamar la atención de sus colaboradores, cuando sea necesario, en un tono constructivo, según explica el profesor del IESE José María Rodríguez. Para ser buen jefe, añade Giraudier, "uno debe estar bien consigo mismo". Cuando el estado de ánimo de la persona que manda no es el adecuado, "los colaboradores son los que suelen pagar las consecuencias", señala.



“Sa Nostra” ofrece una solución adecuada para cada familia

“SA NOSTRA” ha renegociado un total de 1.950 hipotecas a hogares con dificultades económicas en el marco del Plan de Ayudas a familias y clientes ofreciéndoles una solución adecuada a cada caso en particular. El Plan es una iniciativa de “SA NOSTRA”, Caja de Baleares, que tiene como propósito ayudar a todas las familias y clientes que pasan por dificultades económicas que no les permiten afrontar las deudas contraídas en la adquisición de la vivienda propia.

Rafa Nadal promociona Baleares en Londres

El número dos del tenis mundial, Rafael Nadal, apoyó con su presencia el acto promocional de Mallorca, Menorca, Eivissa y Formentera en el marco de la ATP World Tour Finals (Copa Masters) de tenis que se celebró en la capital del Reino Unido. El tenista dio su apoyo al acto de hospitalidad que la Conselleria de Turismo organizó para personalidades VIP de los principales turoperadores, organizadores de acontecimientos, asociaciones médicas que puedan ser potenciales clientes para congresos en las Islas, prensa especializada, compañías aéreas.



La ACH prevé otra temporada de reservas de última hora para 2010

Las perspectivas del sector para 2010 “no son halagüeñas” pues todo apunta a que la “retracción de la demanda” continuará que la venta de última hora será fundamental como lo fue en 2009. El presidente de la Agrupación de Hoteles de Baleares (ACH), Aurelio Vázquez, adelantó que perspectivas del sector para 2010 “no son halagüeñas” pues todo apunta a que la “retracción de la demanda” continuará que la venta de última hora será fundamental como lo ha sido este año.



El consejo general de La Caixa asegura que la especialización es el éxito del crecimiento del negocio

El consejo general de Balears de La Caixa se reunió en la sede de Palma, el pasado mes de diciembre, y contó con la asistencia del director general de la entidad, Joan Maria Nin. En el encuentro se detalló que la especialización en los diferentes segmentos del negocio es una de las bases del crecimiento del negocio de caja porque “permite dar un mejor servicio a los clientes”.

Mallorca acoge el primer foro Intelitur de Innovación y Turismo de las Cámaras de Comercio

Palma fue la ciudad elegida por las Cámaras de Comercio y Turespaña para acoger el primer Foro Intelitur de Innovación y Turismo. Esta primera edición fue inaugurada por el Secretario de Estado de Turismo, Joan Mesquida; el presidente del Govern, Francesc Antich; el presidente del Consejo de Cámaras, Javier Gómez-Navarro, y el presidente de la Cámara de Comercio, Joan Gual de Torrella. Durante su intervención, Gómez-Navarro puso de relieve la necesidad de que España mantenga su posición mundial de país referente de turismo.



Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

ColaboradoresAna Rubio
Eduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña**Director Comercial**Dioni Ildardía Arranz
Antonia Company**Diseño Gráfico**

Juan Francisco Marfín

Distribución

Sergei Pushkarev

DirecciónMallorquina 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**

Ihomar Industria Gráfica

Deposito Legal

PM-2173-2001

Un buen propósito: retener el talento

Comienza un nuevo año y con él nos viene a la cabeza nuevos retos y estrategias para afrontar este incierto 2010. Uno de los propósitos que se empiezan a plantear las empresas de cara a fortalecerse en tiempos de dificultades es el de lograr retener al talento dentro de sus departamentos más destacados. Las empresas saben que no les queda más remedio que sobrevivir y, para ello, es importante retener a los trabajadores más cualificados. No es un secreto que a las entidades más especializadas les está costando horrores encontrar trabajadores con la cualificación que necesitan. Los buscan hasta debajo de las piedras, pero, aún así, no los encuentran. Muchos Departamentos de Recursos Humanos se han puesto ya manos a la obra y han optado por pasar a un Plan B: si no puedes encontrar nuevos talentos, retén los que ya tienes.

Una actitud nada desdeñable ya que, gracias a las estrategias de gestión del talento, las mejores empresas del mundo ya han logrado aumentar en un 600% la productividad de su capital humano, según un informe elaborado y hecho público por el grupo Aberdeen y Cezanne Software. Con estos datos, no sorprende a nadie que las herramientas de gestión del rendimiento se estén convertido en una de las estrategias estrella de las empresas más punteras del planeta.

Con todo, en España nos queda todavía mucho camino por andar porque aunque muchas empresas tengan definida su estrategia de organización futura en recursos humanos, no sirve de nada si el personal no la entiende o no está cualificado para implantarla. En este sentido, algunos estudios cifran que el 95% de las personas no entiende la estrategia de su organización, especialmente cuando ésta evoluciona cada vez más rápidamente. Otros informes destacan que la cúpula directiva de las empresas dedica el 50% del tiempo a tareas que no aportan valor. Claro está, tanto tiempo inútil no es productivo. Es decir, que el éxito de la aplicación de una estrategia de cambio depende en buena parte de su correcta ejecución y de la efectividad de su comprensión entre los trabajadores.

Una vez quedan claros los objetivos para la plantilla, hay que decidir si los empleados y colaboradores están en el sitio adecuado para realizar la tarea que se les pide, sobre todo si tenemos en cuenta que entre un 60% y un 70% de los costes fijos de las empresas de servicios corresponden a personal, por lo que cualquier mejora en el rendimiento se refleja directamente en un aumento de la productividad. Hay que saber decidir sobre el perfil del empleado, su reclutamiento, evaluación, eficiencia y calidad operativa, compensación, alineamiento de objetivos, mapa y desarrollo de talento, motivación y compromiso, orientación y retención. Un propósito que, en los tiempos que corren, no parece tarea fácil.

María Pineda Lázaro.
Jefa de Redacción de la revista Gran Empresa

enterprise europe

Ofertas y Demandas de Cooperación Comercial

20091022015

Una empresa **húngara** especializada en la promoción de productos farmacéuticos y marketing empresarial ofrece sus servicios de intermediación comercial a empresas farmacéuticas que busquen representantes en Hungría

20091021048

Una PYME **islandesa** productora de pescado empanado busca socios y posibles inversores (joint venture, venta de acciones o fusión) en Europa para desarrollar el negocio y ampliar su línea de productos alimenticios

20091021045

Una empresa **danesa** con derechos de distribución para vender lámparas de LED con un ahorro de energía y CO2 mayor que los productos actuales busca distribuidores en diferentes países europeos

20091021031

Una empresa **húngara** especializada en el desarrollo y producción de instrumentos quirúrgicos, como nebulizadores ultrasónicos, analizadores del sudor y coloides busca servicios de intermediación comercial y socios interesados en establecer acuerdos de joint venture y ofrece la venta total o parcial de la empresa

20091020050

Una start-up **danesa** con larga experiencia en el sector de la construcción se ofrece como representante a productores interesados en acceder al mercado danés y escandinavo y especializados en herramientas y equipos para el sector de la construcción

20091020044

Un productor **polaco** de máquinas y aparatos de jardinería busca agentes y distribuidores de sus productos

20091020040

Una fundición **checa** de aleaciones de bronce y aluminio (0,1 a 2.000 kg) busca socios para establecer acuerdos de subcontratación

20091020039

Una empresa **checa** especializada en corte mecánico de metal, soldadura, fresado y torneado y dedicada a la fabricación de piezas de máquinas y productos de acero inoxidable busca intermediarios comerciales

20091020037

Una empresa **sueca** que ofrece servicios de intermediación comercial en Oriente Medio y Asia busca proveedores y fabricantes de tejidos en Europa, principalmente en España, Portugal, Italia y Estados Bálticos

20091020034

Una empresa **checa** dedicada a la fabricación de instalaciones y accesorios para hospitales (camas, mesillas, sillas de ruedas, colchones, instrumentos ortopédicos, etc.) busca intermediarios comerciales

20091020032

Una empresa **polaca** dedicada a la venta de productos de diversos sectores busca acuerdos recíprocos de intermediación comercial y ofrece sus instalaciones de almacenamiento

Ofertas y Demandas Tecnológicas

09 DE 0957 3F05

Una empresa **alemana** del sector de biotecnología especializada en terapias de renovación de la piel ha desarrollado una loción con factores de crecimiento epidérmicos de trombocitos para tratamiento de heridas crónicas como ulcus cruris, oclusión arterial o úlcera de decúbito. Esta terapia no invasiva ayuda a la formación del tejido conjuntivo y permite curar heridas crónicas de forma más rápida. La empresa busca socios interesados en adaptar o utilizar este método, establecer acuerdos comerciales con asistencia técnica y continuar con el desarrollo

09 ES 28G1 3EVJ

Una PYME **española** ha desarrollado un dispositivo y mecanismo para proteger al usuario esporádico, personal sanitario, pacientes y al entorno de pinchazos accidentales (en algunos casos letales) y evitar infecciones de SIDA, hepatitis B y C y otras enfermedades infecciosas. Esta jeringa ofrece numerosos aspectos novedosos: 1) es el primer sistema automático del mercado, 2) incluye menos componentes que las jeringas retráctiles actuales, 3) se reduce la cantidad de material empleado, 4) su diseño es multifuncional y versátil, 5) se adapta a las plantas de producción de jeringas realizando ligeras modificaciones y 6) el método de esterilización es nuevo y más fiable que los empleados en la actualidad. La empresa está interesada en establecer acuerdos de licencia o comercialización

09 FR 3116 3EY6

Un laboratorio **francés** de análisis vibroacústicos participa en proyectos de I+D para analizar la durabilidad de componentes electrónicos y realiza diagnósticos integrados para detectar daños en placas electrónicas. El laboratorio, con experiencia en vibrométros láser y análisis modal, busca socios industriales y laboratorios de investigación aplicada para analizar servicios y programas de I+D en transporte, industria mecánica, electrónica y técnicas avanzadas de medida de vibración

09 FR 32j0 3F05

Una oficina de diseño **francesa** especializada en reología ha desarrollado una rueda a partir de una tecnología de moldeo por inyección asistido por gas. Esta tecnología permite la fabricación rentable de ruedas de plástico, utilizando menos material y con una mayor resistencia a las fuerzas mecánicas que una rueda plana o ruedas fabricadas de dos mitades soldadas. La tecnología permite reutilizar el plástico reciclado y sus principales aplicaciones se encuentran en el sector de automoción, electrodomésticos, juguetes con ruedas, contenedores, etc. La oficina busca socios industriales o licenciatarios

09 FR 37M3 3EXV

Un laboratorio de una universidad **francesa** ofrece su experiencia en I+D y know how sobre tejidos funcionales con propiedades inteligentes y comunicativas. El laboratorio busca empresas, centros de I+D e instituciones académicas para establecer acuerdos de cooperación técnica, producir prototipos a pequeña escala, desarrollar proyectos europeos y presentar propuestas a convocatorias del 7PM

09 FR 37M3 3EXX

Un laboratorio de una universidad **francesa** ofrece su experiencia y know how en el sector de materiales no tejidos. Este sector de la industria textil cubre un amplio abanico de aplicaciones y temáticas científicas en constante crecimiento, progreso y desarrollo. El laboratorio busca empresas, centros de I+D e instituciones académicas para establecer acuerdos de cooperación técnica, desarrollar prototipos a pequeña escala, participar en proyectos europeos y presentar propuestas a convocatorias del 7PM.



Solicitar más información por email:

een@cbe.caib.es

Los precios de ciertos instrumentos se han revalorizado hasta un 12% al año en la última década.



Invertir en fondos superespecializados

Son productos de alta rentabilidad que diversifican la cartera con fondos medioambientales o de arte.

Son casi desconocidos, pero en los últimos años su oferta se ha multiplicado. Una serie de fondos de inversión, que podrían calificarse como "exóticos", se ha creado para atraer a inversores específicos. No tienen nada que ver con los tradicionales fondos de renta fija, variable, mixta o garantizados. La necesidad de buscar alternativas a las inversiones clásicas ha disparado la creatividad de los gestores de estos productos, complementarios a los tradicionales, que forman parte de una cartera diversificada.

En el amplio mercado de los fondos destacan diversos productos especializados en la inversión en instrumentos musicales de cuerda. Violines, violas o cellos son algunos de los más demandados por los grandes músicos. Si estos, además, están realizados por luthieres de los siglos XVII y XVIII, como el italiano Antonio Stradivari, la rentabilidad está casi asegurada. La lógica inversora no es ajena al mundo de la música: un dato importante es que los precios de ciertos instrumentos han subido hasta un 12% al año en la última década. Hay que tener en cuenta que siempre hay demanda de instrumentos, ya que los músicos están obligados a tocar con piezas de primera calidad, según publica la revista Consumer.

El "Fine Violins Fund" es uno de los fondos especializado en estos peculiares instrumentos. Tras captar 40 millones de dólares, François Mann Quirici, ex ejecutivo del banco de inversión Lazard, lo lanzó con gran éxito en diciembre del 2008. Su funcionamiento consiste en comprar o tomar participaciones mayoritarias en instrumentos que son propiedad de músicos renombrados. Mientras los artistas los tocan,

umenta el valor de los violines. Más reciente es el lanzamiento del "Artist Rare Instrument Fund", cuyo objetivo es captar 100 millones de dólares. La estrategia de este fondo está enfocada a la inversión en piezas valoradas entre el millón y los diez millones de dólares.

Fondos de inversión en arte

Otro mercado inversor que, como el anterior, se caracteriza por su exclusivismo, es el del arte. Hasta hace poco, la única posibilidad de invertir en este sector era mediante la compra directa de obras, bien en las grandes casas de subastas o a los propios artistas. Ahora, sin embargo, el mercado inversor se ha fijado en este producto. A finales del pasado mes de mayo de 2009, la gestora Angus Murray lanzó el "Castlestone Art Fund", un fondo no apto para cualquier inversor ya que el importe mínimo para participar en el mismo es de 10.000 euros. En estos momentos el mercado del arte está "barato" debido a los efectos de la crisis. Se estima que ha caído entre un 20% y un 40% desde sus máximos de 2008. Este descenso ha dado lugar a que muchos inversores y entidades financieras le busquen para diversificar sus inversiones.

Fondos con carácter religioso

En los últimos años se han diseñado productos que, además de buscar la mayor rentabilidad, aseguran cumplir determinados preceptos religiosos o morales. Bajo esta premisa han nacido una serie de fondos dirigidos a las personas con creencias católicas, musulmanas, presbiterianas, menonitas o evangélicas. En nuestro país, Fortis

e Ibergestión lanzaron el “Compromiso Fondo Ético, F.I.” en mayo de 2006. Su política de inversión está abierta a todos los mercados financieros mundiales, tanto en renta fija como variable.

Sus gestores buscan los valores que reúnan mayores probabilidades de revalorización, como en todos los productos financieros de inversión colectiva. Para invertir valoran de forma positiva a las compañías con certificados medioambientales concedidos por realizar políticas ecológicas (una acertada gestión de residuos) y a las que desarrollen acciones de estabilidad laboral entre sus empleados, apoyen causas benéficas y ayudas destinadas al Tercer Mundo, fomenten la integración de discapacitados y promuevan la conciliación familiar y laboral.

Fondos ecológicos o medioambientales

Además de rentabilidad financiera, los denominados fondos ecológicos o medioambientales se corresponden con una coherencia ideológica o moral. Estados Unidos es el país pionero en esta modalidad. Importantes gestoras como DWS, ING, HSBC o Schroders han lanzado fondos alineados con una estrategia verde. Su objetivo es apoyar a empresas que siguen una determinada línea medioambiental. Al pertenecer a sectores apoyados por las políticas públicas que luchan contra el cambio climático, en la práctica se benefician de

las ayudas a los biocombustibles, el desarrollo del coche eléctrico, el crecimiento de la industria termosolar o el tratamiento de aguas para el consumo humano.

PRECAUCIONES EN SU CONTRATACIÓN

Puesto que son fondos de inversión con características especiales, es preciso tomar una serie de precauciones en su contratación:

- No todo es rentabilidad: algunos de estos fondos, como los religiosos o los medioambientales, no se rigen por criterios estrictamente financieros. Sacrifican las posibles rentabilidades si las empresas en las que pueden obtener sus ganancias no están de acuerdo con determinadas líneas ideológicas o morales.
- Demasiado especializados: estos fondos pueden ser adecuados si forman parte de una cartera muy diversificada, pero no para concentrar en ellos un alto porcentaje de las inversiones. No hay que confiar todos los ahorros a las evoluciones de mercados tan específicos como el del arte o los violines.
- Muy exclusivos: muchos exigen inversiones mínimas muy elevadas (no aptas para todos los bolsillos) con comisiones más altas que los fondos tradicionales. La mayoría están radicados en otros países, un factor que los encarece



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

Invertir en dólares

Son productos de alta rentabilidad que diversifican la cartera con fondos medioambientales o de arte.

Es difícil, incluso en ocasiones utópico, pero una de las reglas de oro de la inversión es comprar barato para vender caro. Con esta premisa, una oportunidad adecuada para maximizar el ahorro podría ser comprar dólares. El euro está cerca de sus niveles máximos históricos. Se intercambia por 1,50 dólares, a tan sólo diez céntimos del récord marcado en julio de 2008 (1,60 dólares). Un dólar se cambia por 0,66 euros, por lo que se considera que, desde un punto de vista histórico, está barato. ¿Pero es buen momento para invertir en esta moneda o continuará su caída? En efecto, se prevé que el billete se deprecie todavía más. Sin embargo, si la inversión se contempla a largo plazo puede ser interesante tomar desde ahora posiciones en dólares. En el mercado, se compra de forma directa a través de firmas especializadas en inversión en moneda extranjera y mediante cualquier sociedad de valores o intermediario financiero. Otra posibilidad es invertir en fondos de inversión en divisas.

¿Por qué cae el dólar?

Más de cinco años en caída libre y el dólar no termina de tocar fondo. Desde comienzos de 2009 se ha depreciado un 7% y se intercambia por 0,66 euros. ¿Por qué cae tanto? La respuesta hay que buscarla en aspectos macroeconómicos, en la propia política monetaria estadounidense, en la estrategia china, que también apuesta por tener una moneda débil, y en aspectos financieros, como la elevada especulación en el mercado.

El euro no se estima más allá de 1,60 dólares, con lo que su potencial alcista estaría ya recorrido.

Varios factores favorecen un dólar débil, el diferencial jugará a favor de la divisa comunitaria

- Política económica estadounidense: el elevado déficit del país provoca que desde el Gobierno de Estados Unidos se abogue por un dólar débil. La Administración de la primera economía mundial considera que sólo con una moneda devaluada podrán reactivar las exportaciones, reducir el déficit y, en general, estimular la economía. Henrik Pederson, gestor de Pareto, parte de BNY Mellon AM, cree que la propia Reserva Federal, con su política monetaria laxa, también favorece la debilidad del dólar.

- La estrategia china: China, la tercera economía mundial, también tiene ahora mucha influencia en el mercado de divisas. Desde julio de 2008, el tipo de cambio yuan-dólar se mantiene invariable, sobre todo por decisión china, que tampoco quiere impulsar su moneda. Desde esta economía asiática han manifestado en numerosas ocasiones que su intención es impulsar las exportaciones, por ello creen necesario mantener un yuan débil. Así se frena el crecimiento estadounidense y se obliga al país a abogar también por una moneda depreciada.

- Especulación: la revalorización de la divisa europea coincide con la recuperación de las Bolsas, que impulsa el apetito por los activos de riesgo. En el ámbito de las divisas, el dólar se considera como la moneda refugio por excelencia, mientras que el euro se percibe como una divisa de más riesgo, por la que se apuesta cuando se eleva el nivel de agresividad en las inversiones, como ocurre en este momento. Se considera que la remontada de la divisa europea o la





La opción adecuada para apostar por una revalorización del dólar es contratar un fondo especializado en esta moneda.

caída del dólar se debe, sobre todo, al incremento de las compras guiadas por el denominado "carry trade". Esta operativa consiste en invertir en divisas con tipos de interés altos (como el euro) y endeudarse en las que cuentan con tipos bajos (como el dólar). Puesto que los tipos de interés estadounidenses están ahora en mínimos (en torno al 0%-0,25%) resulta muy rentable comprar euros y contratar créditos en dólares, aunque es una práctica sólo al alcance de los inversores más sofisticados y cualificados.

- El impulso del oro: la fuerte revalorización del oro, que ha marcado máximos históricos en 1.146 dólares por onza, también está relacionada con la depreciación del dólar. Varios países emergentes, entre ellos China e India, han diversificado parte de sus reservas en oro en los últimos meses; han vendido dólares para comprar este metal. Ello ha impulsado su cotización, en detrimento del billete verde.

Hasta dónde puede llegar

Se cree que el dólar continuará su caída a corto plazo y, en lo que resta de 2009, se depreciará más frente al euro. Las estimaciones fijan a la moneda europea en el rango de los 1,50-1,60 dólares a corto plazo, sobre todo, debido a la política monetaria relajada de la Reserva Federal. No obstante, esta trayectoria variará en los siguientes 12 meses, cuando se prevé un euro fuerte frente al yen, pero no tanto frente al dólar y a la libra esterlina.

De cara a los próximos meses, varios factores favorecen un dólar débil. Mientras predomine una mejor percepción del contexto económico global, mantendrá un menor atractivo como activo refugio. No se espera ningún cambio en política monetaria y, si los tipos se mantienen en el 1% en Europa y en el 0%-0,25% en Estados Unidos, el diferencial jugará a favor de la divisa comunitaria.

Los graves desequilibrios mundiales perjudican más al dólar que a las divisas de la mayoría de las economías avanzadas. Esta moneda parece perder su posición de dominio como la principal referencia de reserva internacional

Interesante para el largo plazo

En el medio-largo plazo podría haber un cambio de tendencia. Es probable que las subidas de tipos de interés oficiales comiencen antes en Estados Unidos que en Europa. En este caso, el dólar podría empezar a apreciarse frente al euro, cuyo potencial alcista estaría ya recorrido al no estimarse más allá de los 1,60 dólares. El dólar está cerca de tocar suelo y se considera que, a medio y largo plazo, es interesante tomar posiciones en esta moneda. El Fondo Monetario Internacional, al igual que otras instituciones económicas, cree que la recuperación llegará antes a Estados Unidos. En el próximo ciclo económico, de bonanza, el dólar volverá a ganar posiciones frente al euro y, a medio plazo, la moneda única europea se moverá en un rango de entre 1,15 y 1,20 dólares.

La inversión directa en divisas está casi relegada a los expertos. La volatilidad del denominado mercado Forex, en el que se negocian todas las monedas internacionales, es elevada, como lo son las tasas de intermediación por operar con firmas expertas en estas gestiones. Una de sus ventajas es que el citado mercado es uno de los más líquidos del mundo. Su operativa globalizada posibilita comprar o vender al segundo. No obstante, su riesgo también es elevado. Algunas firmas especializadas que permiten operar en este mercado son IW Bank, IG Markets, FX Trade o Interbrokers.

Para los inversores con conocimientos medios, la opción adecuada para acercarse al mercado de divisas y apostar por una revalorización del dólar es contratar alguno de los numerosos fondos especializados que se comercializan en España. Los monetarios en dólares acumulan este año una caída del 13%, pero pueden ser bastante rentables en un escenario de recuperación económica y de revalorización del dólar. Este año, en un entorno adverso para esta divisa, los dos mejores fondos de Credit Suisse y Nordea ganan un 5% y un 3%, respectivamente. Los de renta fija global en dólares ganan un 5,86%. Los fondos con mejor comportamiento en este ejercicio son los productos que invierten en renta variable. Sus ganancias alcanzan el 18% de media, según datos de Morningstar.

Antes de suscribir una cuenta en un banco online conviene consultar las tasas que aplica.



Crisis: la banca *on line* pierde sus señas de identidad

Se acabó el todo gratis. Las entidades han comenzado a cobrar algunos servicios básicos y las mejores ofertas de depósitos e hipotecas ya no se concentran en Internet.

Cómoda, abierta las 24 horas, disponible desde el mismo salón de casa y más barata. Son sólo algunas de las características más alabadas de los bancos online, un tipo de entidades financieras que gana adeptos de forma exponencial. Según un informe de la consultora Nielsen, a cierre de 2008 los bancos online españoles contaban con 18 millones de usuarios, que realizaron 1.200 millones de transacciones en todo el año y 125 millones de operaciones al mes. El cierre de oficinas físicas en el que está inmersa la gran banca española y la promoción de sus servicios virtuales explican el mayor interés, en ocasiones incentivado por los propios bancos, que sienten ahora los clientes por hacer sus operaciones a través de Internet. A punto de cumplir su vigésimo aniversario en España, la banca online sigue fiel a sus orígenes: comisiones cero o más bajas que la media del mercado, sencillez de uso y disponibilidad casi absoluta a cualquier hora del día. Sin embargo, estas entidades también han adoptado estrategias específicas para ajustarse a los devaneos de la crisis: ya no es posible encontrar altas rentabilidades, como antaño, se aplican comisiones en determinados servicios y, en ocasiones, recurren al respaldo de sus matrices para ofrecer algunas prestaciones. Conocer cuáles son las limitaciones actuales de estas entidades invita a reflexionar sobre las verdaderas ventajas de operar con ellas, según publica la revista Consumer.

Se acabó el todo gratis

Desde que se instalaron en España, las entidades online han presumido de prestar servicios a un coste más reducido que las convencionales. Y así era en las entidades online iniciales, aquellas que basaban su modelo de relación con el cliente en Internet y a través del teléfono y que, como canal secundario, han abierto algunas oficinas. En este grupo se pueden citar a ING Direct, Uno-e, Inversis Banco, Openbank, Activobank, Ibanesto, Oficina Directa (de Banco Pastor), Bancopopular-e... Entidades que durante mucho tiempo no aplicaban comisiones por los servicios básicos bancarios: realizar transferencias, mantener una cuenta corriente, apuntes, ingresar cheques o extraer dinero de los cajeros. No obstante, con la crisis, desde hace unos meses su buque insignia de "comisiones cero" ha pasado a mejor vida.

En general, aunque las comisiones que cobran son menores que las de la banca tradicional, el "todo gratis" se ha acabado y las entidades ya cobran por algunos servicios considerados básicos. ING Direct establece comisiones por sacar dinero a débito en cajeros de la Red 6000 cuando ésta era una operación gratuita casi durante sus primeros diez años de vida (la entidad comenzó a operar en España en mayo de 1999). La comisión mínima por realizar una operación de este tipo es de 2 euros, lo que implica que por extraer 20 euros

en un cajero Euro 6000 el usuario paga una comisión del 10%. En Openbank hasta hace poco no cobraban por hacer ingresos en cuenta. Sin embargo, desde mediados de este año cobran una comisión de un 1 euro cuando se superan los tres ingresos al mes, sea cual sea su cuantía.

Al margen de las entidades puras on line (que se crearon con el objetivo de operar exclusivamente a través de Internet y del teléfono), los grandes bancos también han creado líneas específicas a fin de que sus clientes operen a través de la red. En estos casos, el cobro de comisiones es más habitual, además de elevado. Como ejemplo, basta citar el de La Caixa, que a mediados del año pasado comenzó a cobrar por los emails enviados a sus clientes para informarles de que habían realizado una transferencia. Se trata del cobro de un servicio injustificado ya que, por lo general, el email es una prestación gratuita en múltiples plataformas virtuales.

La banca on line se sube así al carro de cobrar comisiones por servicios de todo tipo. Por eso, antes de suscribir una cuenta en uno de estos bancos conviene consultar las tasas aplicadas. En ocasiones, los servicios bancarios pueden estar exentos, pero pueden cobrar comisiones por prestaciones de uso habitual no mencionadas.

Rentabilidades más modestas

Los términos de supercuentas y superdepósitos que acuñaron los bancos on line a mediados de la década de los 90 han perdido su razón de ser con la crisis actual. En cualquier entorno de mercado

(incluso con la crisis de las puntocom del año 2000), las entidades financieras que operaban con Internet se habían caracterizado por ofrecer una mayor rentabilidad que la media del mercado con sus productos de pasivo (dinero que no se utilizará a corto plazo). En la actualidad, la dureza de la desaceleración económica y la fuerte reducción de ingresos que registran hace que sean menos generosas en sus remuneraciones de pasivo. En estos momentos incluso se promocionan ofertas más agresivas en bancos tradicionales (sobre todo en bancos extranjeros con sucursal en España, como Citibank, Barclays y Deutsche Bank) que en la propia banca on line. Los intereses medios de los depósitos que ofrecen las entidades por Internet rondan el 2%. Sin embargo, en Citibank dan un 4% a un año y en Barclays, un 3,53%. En algunos casos, no obstante, sí que se pueden localizar ofertas de captación, promocionales o de bienvenida con tipos interesantes, aunque son muy puntuales.

En las hipotecas también se nota la menor agresividad de estas entidades. La creciente morosidad ha llevado a la banca, en general, a ser más cauta en la concesión de sus préstamos. Como estrategia de defensa, además de aplicar un riguroso análisis de riesgo, la banca on line ha optado por elevar los diferenciales aplicados a sus préstamos. En ING Direct han pasado de conceder hipotecas a Euribor más 0,33% a hacerlo a Euribor más 1,25%. En Ibanesto ahora cobran Euribor más 0,74 (antes Euribor más 0,35). En Openbank promocionaban su hipoteca a Euribor más 0,39 y ahora exigen el pago de Euribor más 0,54. Los ejemplos son numerosos y ponen de manifiesto que la banca on line ha perdido parte de su competitividad



PRÓXIMA APERTURA

come€dor
como en casa

Gran Vía Asima, 34 07009 Polígono Son Castelló



y fuerza comercial en la actual crisis. Si bien hasta hace poco se podía generalizar que las mejores ofertas estaban en la red, en la actualidad esta máxima ha perdido sentido. Éste es un momento en el que conviene comparar entre todo tipo de entidades porque la banca on line no siempre ofrece la mejor oferta.

Por otro lado, su limitación para atraerse clientes con el trato personal que sí permite la banca tradicional ha llevado a la banca virtual a apostar por abrir sucursales. Sin dejar de lado su esencia -incentivar la contratación por Internet- han asumido que el cliente requiere un trato cercano y personalizado, un objetivo que sólo se consigue con la apertura de oficinas y comerciales de carne y hueso, de manera que la inversión en oficinas físicas es la fórmula que se impone en el sector. Una práctica que contrasta, de nuevo, con una de las señas de identidad con las que nacieron estas entidades: prescindir de los altos costes que supone abrir sucursales a pie de calle.

El necesario apoyo de las entidades tradicionales

Otra de las limitaciones de la banca on line es que la recuperación del dinero no siempre es fácil e inmediata. En las entidades que exigen contratar cuentas asociadas en otros bancos, hay que remitir a estos las transferencias pertinentes para obtener el dinero. Si los ahorros se guardan en una cuenta de ahorro, el cliente deberá esperar a que se liquide la transferencia en su otro banco para disponer de su capital. Así, si la transferencia se realiza un jueves pasadas las 16:00 horas, el dinero no estará disponible hasta el martes próximo. El tiempo de liquidación supera a menudo al de las entidades tradicionales.

La lentitud en la tramitación de operaciones sencillas influye en la decisión de trabajar con estas entidades invisibles. Cuando un usuario desea incrementar su saldo en una entidad on line, si la entidad exige disponer de una cuenta asociada, le obligarán a imprimir un documento que el cliente podrá descargarse de la web y que deberá enviar por correo ordinario. El proceso para ingresar nuevo dinero en cuenta, por ejemplo para contratar un depósito o cualquier otro producto de ahorro, puede prolongarse durante más de quince días.

Operativa limitada

La disponibilidad 24 horas es otro de los puntos débiles de la banca on line. Es cierto que cualquier cliente puede acceder a sus cuentas y consultar su saldo y movimientos a cualquier hora del día. No obstante, la operativa, es decir, la posibilidad de contratar productos o realizar transferencias, es más limitada.

La banca on line puede calificarse de competitiva, fiable, más barata en comisiones por servicios básicos que la tradicional y más cómoda.

Con los avances tecnológicos y la necesidad de controlar la seguridad, hay bancos que realizan operaciones internas de compensación y liquidación de saldos durante la noche, lo que impide que los clientes puedan en ese momento contratar algún producto financiero o realizar transferencias. Se excusan con mensajes del tipo: "Lo sentimos, pero debido a cuestiones técnicas de control y supervisión interna el cliente no podrá operar en estos momentos". A partir de las 22:00 horas, algunas entidades ya dan problemas y piden disculpas de forma sistemática por la imposibilidad de prestar este tipo de servicios.

Consejos para operar con la banca on line

Pese a las limitaciones mencionadas, la banca on line puede calificarse de competitiva, fiable, más barata en comisiones por servicios básicos que la tradicional y más cómoda. Es apta para usuarios familiarizados con el uso de Internet y para diversificar el dinero entre varias entidades. Pese a todo, lo aconsejable es disponer al menos parte del ahorro en una entidad tradicional con sucursales a pie de calle y otra parte en entidades on line, de gran utilidad para realizar operaciones fuera del horario habitual de las oficinas. No obstante, antes de apostar por la banca virtual conviene conocer los siguientes aspectos supone el ahorro de disgustos y malentendidos:

- Mecánica habitual para ingresar y sacar el dinero: Lo apropiado es realizar transferencias sin la obligación de abrir otras cuentas asociadas. Conviene consultar cuántos días pasan para que el cliente disponga de su dinero, sobre todo si no cuenta con tarjetas para extraer efectivo en cajeros.
- Comisiones. Es aconsejable preguntar el coste de las comisiones por utilizar los servicios más básicos: envío de emails, sms o por realizar un determinado número de ingresos o transferencias al mes.
- Horario. El cliente debe saber el horario en el que no podrá operar, así como el horario en el que la entidad acostumbre a liquidar posiciones (en general se hace de noche) para evitar la operativa en ese momento.
- Oficinas físicas. Aunque esté familiarizado con Internet, proporciona más seguridad saber que la entidad cuenta con sucursales. En algunos supuestos son necesarias, como el cobro o abono de la Declaración de la Renta mediante esa cuenta on line.

La nueva tienda de BALEAR DEL TOLDO, donde encontrará lo necesario para vestir su hogar:

la boutique
protección solar

- Maparas de baño
- Cortinas tradicionales
- stores enrollables, motorizados y manuales
- Toldos, motorización y automatismo
- Velas fijas y móviles
- Sombrillas y carpas de aluminio
- Carpintería de aluminio y P.V.C
- Ventanas, puertas y sistema de plegables con perfiles ocultos
- Cristalería en general
- Techos móviles y fijos, con paneles aislantes de cristal, manuales y motorizados
- Puertas basculantes, peatonales y automáticas



Su casa desde 40.000 € + I.V.A

Un nuevo concepto de construcción llega a Palma, las casas modulares de SENSES HOUSE. Otra forma de interpretar los espacios arquitectónicos.

Un concepto de diseño, funcionalidad y respeto al medio ambiente, que están presentes de la siguiente manera: el diseño, a través de un estilo vanguardista, obtenido mediante la utilización de materiales y acabados novedosos. La funcionalidad, con espacios personalizados creados para transitar y habitar de forma cómoda y agradable, donde predominan las formas abiertas, tipo loft. El respeto al medio ambiente y la integración al entorno se consigue, con la utilización de materiales reciclados y un proyecto sostenible que contempla, entre otros, economizador de agua sanitaria, placas solares para A.C.S, placas solares para electricidad y calefacción (opcional), iluminación de bajo consumo, cubierta de techo vegetal (opcional) y aislamientos interiores reciclados.

Senses
SENSES HOUSE
casas modulares

Visite exposición en:

POIMA 14, POLÍGONO CAN VALERO
971 755 549
607 296 330
661 380 292
www.baleartya.com
www.sensesgroup.es



Lamborghini Reventón Roadster 2010

El Roadster tiene un motor V12 de 6.5 litros, con 661 caballos de fuerza y 487 libras-pie de torque. La transmisión e-Gear, manual automatizada de 6 velocidades y el all-wheel drive son equipamiento estándar.

El Reventón convertible no sólo es el más rápido; también es uno de los autos más exclusivos del mundo; serán poco menos de 20 personas los que podrán adquirir este extraordinario vehículo. Motor V12 de 6.500 cc con 670 cv, acelera de 0 a 100 kilómetros/hora en 3,4 segundos y una velocidad máxima de 330 kilómetros/hora. Con la ubicación del motor, longitudinalmente en la parte trasera, el Lamborghini Reventón Roadster, consigue un reparto de pesos del 58% en el eje trasero y del 42% en el eje delantero. El superdeportivo de Lamborghini tiene tracción total.

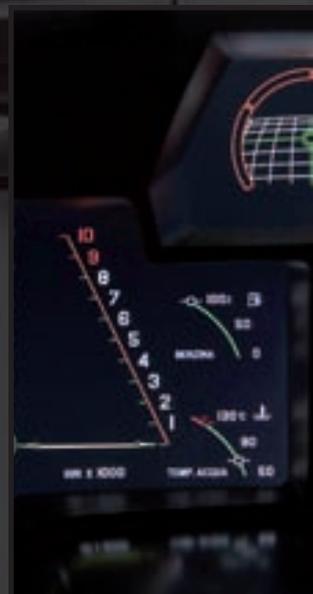
Cuando alcanza los 130 kilómetros/hora, un alerón se despliega para "pegar" el coche al suelo y si supera los 220 km/hora el alerón cambia de forma curvándose aún más. Esta nueva versión pesa 25 kg más que la anterior, llegando a sumar los 1.690 kg.

Mide 4,70 metros de largo, 2,05 de ancho y 1,13 de alto y la distancia entre ejes es de 2,66 metros. Llantas de aleación de 18 pulgadas con efecto turbina para contribuir a la refrigeración de los discos de freno.

Diseño

El diseño del Lamborghini Reventón Roadster está inspirado en el avión de combate F-22 raptor y en su interior lleva instalado (en la pantalla LCD) un medidor de fuerzas G. Estará a la venta desde el mes de octubre-2009.

"El Reventón es el auto más extremo en la historia de la marca. El nuevo roadster añade un componente emocional a nuestro conocimiento tecnológico al unir un desempeño superior con la fascinación sensual de la conducción a cielo abierto" explicó Stephan Winkelmann, presidente y CEO de Lamborghini. El Reventón convertible no sólo es el más rápido; también es uno de los autos más exclusivos del mundo; serán poco menos de 20 personas los que podrán adquirir este extraordinario vehículo. El Reventón Roadster ha comenzado a comercializarse a finales del pasado año.





El papel del *magnesio* en deportistas

Es un mineral básico para el deportista por su papel en la relajación muscular y el buen funcionamiento del corazón.

El magnesio es un mineral esencial ya que interviene en más de 300 reacciones enzimáticas. Participa en el metabolismo de los componentes de los alimentos, en la transformación de los nutrientes complejos en sus unidades elementales y en la síntesis de numerosos productos orgánicos. Para que se desarrollen todas las funciones en las que está implicado este mineral, se establece como aceptable un rango de ingesta para la población adulta sana de 150 a 500 mg/día.

Las funciones del magnesio

El magnesio está distribuido en nuestro organismo fuera y dentro de las células. El magnesio extracelular interviene en la transmisión nerviosa y muscular, en el buen funcionamiento del músculo cardíaco (corazón) y desempeña una función primordial en la relajación muscular. El magnesio intracelular forma parte de la matriz ósea.

Para los deportistas, el magnesio es un mineral comprometido porque desempeña, en equilibrio con el calcio, un rol importante en la función muscular, en la relajación y la contracción del músculo. Un déficit de magnesio originaría una excitación nerviosa y muscular excesiva (calambre muscular, mialgias...), latidos cardíacos irregulares, reducción de la presión sanguínea, debilidad..., por tanto, hay una relación directa entre la concentración de magnesio y la contracción muscular.

Los músculos y en particular el corazón, no funcionan correctamente si no contienen suficiente magnesio. Además, este mineral es necesario para la transferencia y la liberación de energía. El esfuerzo genera una pérdida de magnesio, y la falta del mismo conduce a una reducción de las capacidades de resistencia y de adaptación al esfuerzo. Por todo ello, es fundamental valorar la disponibilidad de magnesio en la dieta del deportista.

Los síntomas de la deficiencia

En deporte, el magnesio es un mineral con una importancia esencial en la prevención de lesiones articulares y musculares, como esguinces, fisuras o fracturas. Se ha comprobado como, ante una lesión, la convalecencia, la recuperación y la reconstrucción ósea se realiza con más rapidez y solidez, si los niveles de magnesio son adecuados.

Suplementos de magnesio en deportistas

Según los datos expuestos, cabe pensar que los suplementos de magnesio son un arma eficaz para contribuir al rendimiento y prevenir daños musculares y articulares. En este sentido, una investigación realizada de forma conjunta en la Universidad de Heidelberg (Alemania) por el Servicio de Neurología y el Departamento de Medicina Deportiva aporta conclusiones relevantes: los suplementos de magnesio no mejoraron el rendimiento, no elevaron los niveles de magnesio en sangre ni en el tejido muscular.

El trabajo fue publicado en la revista del American College of Sports Medicine, y tenía como objetivo determinar la relación entre

recorrir a suplementos de 500 miligramos diarios de magnesio, tomado durante tres semanas, con el rendimiento físico, los síntomas clínicos y los niveles de magnesio de los deportistas participantes; todos ellos con cifras sanguíneas medias o bajas de magnesio. Además, este estudio confirma un dato que se repite en otros documentos: los niveles séricos de distintos minerales, incluido el magnesio, no reflejan el estado actual del mineral en el organismo. Por ejemplo, un deportista puede perder hasta el 20% de las reservas de magnesio de su organismo sin que se modifique la concentración plasmática de magnesio.

Además de suplementos de magnesio, los deportistas suelen consumir bebidas enriquecidas en este mineral. En cantidades importantes tiene efectos secundarios, de manera que la ingesta de bebidas muy ricas en magnesio hace que muchos atletas sufran trastornos gastrointestinales, diarrea y calambres abdominales, ya que tan sólo una tercera parte del magnesio se absorbe por el organismo, mientras que dos terceras partes son excretadas con las heces.

Dieta rica en magnesio

El magnesio forma complejos con la clorofila, el pigmento vegetal que proporciona el color verde a ciertas verduras, por lo que los vegetales verdes (espinacas, acelga, achicoria, lechuga, escarola...) son una buena fuente. Este mineral también abunda también en las carnes, el marisco, los productos lácteos, los frutos secos y los granos de cereales integrales (no molidos ni refinados). El agua es otro alimento que puede contener hasta 120 miligramos/litro de este mineral, y constituye una excelente forma de absorción del magnesio.

Las dietas ricas en alimentos refinados suelen tener menor contenido de magnesio que las ricas en vegetales y granos no refinados. El mineral se pierde durante el refinamiento de los cereales, como la harina de trigo y el arroz y el procesamiento de los alimentos, como el azúcar. De manera que una dieta rica en magnesio es aquella que incluye cada día variedad de vegetales, suficiente cantidad de carnes o pescados, así como cereales y derivados integrales (pan, galletas, cereales de desayuno).

Recomendaciones

La recomendación para la población adulta española, asumiendo la variabilidad individual referente a la absorción y necesidades, se sitúa en una ingesta diaria de magnesio de 350 miligramos para el hombre y de 300 miligramos para la mujer.

La población adolescente requiere un aporte diario similar al de la población adulta a fin de aportar magnesio en cantidad suficiente para el mayor crecimiento óseo que ocurre en esta etapa de la vida.

La alimentación habitual en nuestro medio proporciona entre 250 y 400 miligramos al día, por tanto, a la luz de los conocimientos actuales, es innecesaria la administración habitual de suplementos de este elemento para satisfacer las necesidades o para obtener supuestos beneficios, salvo en el caso de probarse un descenso de la concentración en plasma en situaciones especiales.

SALUD DEPORTIVA

Una dieta rica en magnesio incluye cada día variedad de vegetales, suficiente cantidad de carnes o pescados, así como cereales y derivados integrales (pan, galletas, cereales de desayuno).





III TORNEO GOLF HARLEY DAVIDSON

GOLF PARK PUNTIRO

Golf Park Puntiró acogió el pasado 28 de noviembre la tercera edición del torneo Harley Davidson, el legendario fabricante de motocicletas estadounidense que, durante muchos años, ha sido fiel amigo de este deporte. La competición se disputó bajo la modalidad de stableford individual y logró reunir a un centenar de jugadores de todas las categorías, dejando de manifiesto una vez más el gran poder de convocatoria de la marca americana, que ha repetido por tercer año consecutivo su cita deportiva en Puntiró y se asienta como una importante fecha en el circuito balear. Los participantes, entre ellos algunos de los mejores jugadores de este Club, como los hermanos Rafael y Alejandro Blanes o Espartaco Piqueras, pudieron disfrutar de una excelente jornada al sol, aunque las continuas ráfagas de viento dificultaron el juego a lo largo de la mañana. Una vez completados los 18 hoyos del campo, la organización, capitaneada por Tolo Martí, responsable de Harley Davidson en Palma; y Philip Salvà, director del campo, hicieron

entrega de los trofeos a los ganadores de la competición en los salones del restaurante del golf. La ganadora scratch, con 36 puntos, resultó ser Vicky Pertierra, una de las mejores jugadoras de la isla, varias veces campeona senior de España y directora del golf de Santa Ponsa. Francisco Garrido fue el ganador de la primera categoría hándicap, con 42 puntos; mientras que Biel Mas consiguió el primer puesto en la segunda categoría del torneo, tras completar un buen juego sumando 42 puntos, seis bajo par. Los ganadores, además de su trofeo, recibieron regalos cortesía de Harley Davidson.

La marca estadounidense, popular por su inconfundible espíritu de aventura, celebra este año su vigésimo aniversario en Mallorca, donde ya cuenta con 1.500 motociclistas. Aproximadamente una veintena de seguidores de Harley Davidson participaron en el torneo de golf organizado por la casa, deporte con el que mantiene un fuerte vínculo, dado que son muchos los concesionarios de la marca en distintas partes de la península que celebran periódicamente competiciones de este tipo.



Foto del Cuadro de Ganadores del Torneo.



Javier Pollero, Juan Mateu Bou, James Hanningtom, Patrik Woo.



Jeronimo Colom, Patricia Peñas, Francisco Romo, Jaime Salom.



Lorenzo Terrasa, Antonia Amer, Adrian John Dutto, Remy John.



Rafael Blanes, Alejandro Blanes, Espartaco Piqueras, Vicky Pertierra.



Robert Trow, John Ian Holahan, Francisco Crende, Massimilian.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN III TORNEO GOLF HARLEY DAVIDSON

Primera Categoría

- | | | |
|----|---------------------------|-----------|
| 1. | Francisco Garrido Sánchez | 42 puntos |
| 2. | Patrik Woolmington | 38 puntos |
| 3. | Juan Luis Martínez Armijo | 37 puntos |

Segunda Categoría

- | | | |
|----|----------------------|-----------|
| 1. | Biel Mas Segui | 42 puntos |
| 2. | Luis Lahuerta Pineda | 38 puntos |
| 3. | Miguel Moll Contestí | 37 puntos |

Clasificación Scratch

- | | | |
|----|----------------------------|-----------|
| 1. | Vicky Pertierra | 36 puntos |
| 2. | Patrik Woolmington | 34 puntos |
| 3. | Alejandro Blanes Andersson | 31 puntos |



Francisco Garrido, ganador de la Primera Categoría.



MALLORCA ZEITUNG

GOLF SON GUAL

El Club de Golf Son Gual fue el escenario el sábado 5 de diciembre del Torneo Mallorca Zeitung en el que participaron un total de 85 jugadores. En un día primaveral, los jugadores pudieron disfrutar de una jornada completa.

En primer lugar se disputaron 18 hoyos en el recorrido de Golf Son Gual que presentaba un magnífico aspecto. Hubo muchos premios ofrecidos por las numerosas empresas que colaboraron en el torneo (drives más largo y bola más cercana en varios hoyos).

Posteriormente disfrutaron de una cata de vinos ofrecida por las bodegas más importantes de Mallorca en el transcurso

de la cual se procedió a la entrega de premios. Finalmente, se remató con un menú degustación. Por lo que hace referencia a los ganadores del Torneo, Pep Juaneda Grimalt con un recorrido al par del campo (72 golpes) fue el ganador scratch.

En damas, la ganadora con 39 puntos stableford fue Yvette Taylor, seguida por Ingrid Von Gelen con 35 puntos.

En caballeros había 2 categorías. El ganador de 1ª fue Magnus Christensson con 38 puntos stableford, seguido por Diego Wencilblat con 33 puntos. En 2ª categoría el ganador con 46 puntos fue Juan Gea Ortega, seguido por Davide Isella con 42 puntos



Mesa presidencial del Mallorca Zeitung.



CUADRO DE CLASIFICACIÓN TORNEO MALLORCA ZEITUNG

Handicap 1º Categoría

1º	Magnus Christensson	38
2º	Diego Wencilblat	33

Handicap 2º Categoría

1º	Juan Gea Ortega	46
2º	Davide Isella	42

Handicap Damas

1º	Yvette Taylor	39
2º	Ingrid Von Gelen	35

Ganador Scratch

	Pep Juaneda Grimalt	72
--	---------------------	----



Diego Wencilblat, 2 clasificado de 1ª categoría.



Juan Gea Ortega, ganador de 2ª categoría.



Pep Juaneda Grimalt, ganador scratch, junto a Patricia Mandado de IBATUR.

SEBASTIÁN GARCÍA GROUT

GANA EL CAMPEONATO DE ESPAÑA

EL MALLORQUÍN DA UNA NUEVA EXHIBICIÓN EN LA ÚLTIMA JORNADA, DESPUÉS DE HABER LOGRADO UN RECORD MUNDIAL DE 58 GOLPES EN LA PRIMERA JORNADA

El mallorquín Sebastián García Grout completó una semana de ensueño con el título de campeón de España Profesional 2009. Fue el justo y merecido premio a un festival de juego dotado de connotaciones históricas (58 golpes en la primera jornada, un hito para los anales del golf mundial) y adornado por otros tres recorridos solidísimos que le convirtieron en protagonista indiscutible del torneo disputado en el campo murciano de El Valle Golf Resort.

El golfista mallorquín, sensacional en las dos primeras rondas, sufrió el fortísimo ataque de Álvaro Velasco en la tercera jornada. El catalán se situó a solo un golpe al inicio del último y definitivo día.

La incertidumbre y la emoción, máxima a primera hora de la mañana, se fue diluyendo gracias al acierto de Sebastián García Grout, que amplió su ventaja con respecto a sus rivales en los primeros hoyos, demostrando que su resultado de la tercera jornada (71 golpes) fue sólo un respiro antes de tomar aire para arrasar con su huracanado y brillante juego.

La clave de la jornada se produjo en el hoyo 3, momento en el que García Grout rubricó un espectacular 'eagle' en el mismo punto donde Álvaro Velasco tuvo que apuntar un 'bogey' en su tarjeta. La brecha entre ambos se hizo más grande en los dos siguientes

hoyos; dos nuevas exhibiciones del mallorquín materializadas por sendos 'birdies'.

Al atravesar el ecuador de la jornada todo estaba ya visto para sentencia, aunque el nuevo campeón de España profesional no cejó en su empeño de modelar otra tarjeta de ensueño con 65 golpes, 24 bajo el par del campo y 6 menos que Álvaro Velasco, segundo clasificado gracias a una recta final muy inspirada –birdies en los hoyos 17 y 18– que minimizó la brillante remontada del canario Luis Claverie, quien escaló hasta la tercera plaza tras disputar cuatro jornadas sumamente sólidas.

“Es mi victoria más prestigiosa”

“Ha sido un día redondo, porque no es nada fácil ganar después de un día como el que tuve el sábado, en el que apenas sí retuve el liderato”, reconoció Sebastián García Grout. “He vuelto a la dinámica mental de los dos primeros días, y creo que eso tiene mucho mérito”, afirmó el nuevo campeón de España. “El 'eagle' en el hoyo 3 me ha dado confianza y me ha hecho ir más seguro, me he tranquilizado y he llegado a disfrutar, pero sin perder la tensión”, añadió el mallorquín. “Sin duda, es mi victoria más prestigiosa”, concluyó Sebastián García Grout.



GOLF

PHILLIP SALVÁ: “EL RETO MÁS IMPORTANTE ES CONSOLIDARSE COMO UN DESTINO TURÍSTICO DE GOLF DE REFERENCIA EN EUROPA”

EL OBJETIVO PRIORITARIO DE LOS CAMPOS DE GOLF ES PROMOCIONAR MALLORCA, MENORCA E IBIZA COMO DESTINO DE CALIDAD PARA LOS AFICIONADOS A ESTE DEPORTE.

Phillip Salvá Moulet es el director del campo Golf Park Mallorca y el secretario de la Asociación de Campos de Golf en Baleares. Recibe a Gran Empresa en su despacho y nos avanza el futuro del golf en la Isla. Para Salvá, el reto más importante es consolidarse como un destino turístico de golf de referencia en Europa.

Hoy más que nunca es necesario realizar una buena promoción de esta importante oferta turística (“Mallorca Isla de Golf”, “Mallorca 23 campos de golf en menos de una hora) en los principales mercados emisores como son el alemán y el británico. Pero también sin olvidarse de promocionarse en los nuevos mercados emergentes: Escandinavia, Suiza y Austria.

Y es que hay que tener en cuenta que el golfista es un cliente que gasta hasta cinco veces más que el turista de sol y playa y que además se concentra en los meses de temporada baja. Una importante inyección para la economía balear que no sólo se queda en los campos-que reciben hasta el 15% del presupuesto-sino que nutre a hoteles, restaurantes y tiendas de Ciutat.

Recientemente, presentó su dimisión Pepe Jiménez, ex presidente de la Asociación de Campos de Golf de Baleares, durante los últimos 16 años. ¿Cómo ha quedado el organigrama de la Asociación?

Pepe Jiménez presentó su dimisión en la última reunión en Puntiró porque no se estaban cubriendo las necesidades de los campos de golf en los últimos años. Tampoco se estaba realizando una importante labor de promoción. Por este motivo, se decidió que ocupase el cargo provisionalmente uno de los vicepresidentes de la Asociación, Romeo Sala, hasta que se convoquen elecciones en este 2010. Yo actualmente ocupo el cargo de secretario debido a que el anterior, José María Gómez, dejó de trabajar en el Golf Santa Ponça y cedió su compromiso por no estar vinculado al mundo del golf.

¿Cuál es su opinión sobre el actual presidente de la Federación Balear?

He coincidido en muchos torneos con Vicente Mulet. Él como árbitro y yo como jugador u organizador. Creo que es una persona muy correcta que conoce perfectamente el mundo del golf y tiene muy buenos contactos.



¿Cuáles serán las líneas de actuación de la Asociación de los Campos de Golf para este 2010?

Una de las principales líneas de actuación se centra en establecer unos presupuestos claros para promocionar Mallorca como destino de golf en el extranjero. Este punto lo hacemos en colaboración con IBATUR y la Consejería de Turismo porque se sienten muy comprometidos con el “producto golf” y a nosotros nos resulta un apoyo importante.

Otro de los retos es que queremos encontrar la figura de un gerente, a tiempo parcial o completo, con el objetivo de que pueda gestionar el interés de todos los campos que pertenecen a la Asociación.

¿Cuáles son los objetivos comunes que persiguen los campos de golf?

El objetivo que perseguimos los campos de golf es conseguir que el cliente visite Mallorca para jugar al golf.

También queremos potenciar este deporte a nivel local, con el objetivo de generar grupos de introducción al golf. Actualmente, tenemos 7.000 federados lo que se traduce en mucha oferta y poca demanda. Por último, querríamos incrementar el número de competiciones.

¿Les ha afectado la crisis?

Nos ha afectado pero no de una manera tan dramática como a otros sectores. El número de golfistas procedentes de Inglaterra que visitan Mallorca se ha reducido debido a la actual coyuntura económica. En Alemania, también se ha notado aunque en menor medida.

Como director del campo Golf Park Mallorca, ¿Cuál es su principal reto?

Me gustaría que se pudiera construir un hotel de 5 estrellas dentro del campo pero necesitamos la licencia de obra. Creo que con la construcción de este establecimiento se generarían puestos de trabajo y se daría riqueza a los pueblos colindantes.

PAIS	CAMPOS DE GOLF	JUGADORES FEDERADOS
Austria	152	95.833
Bélgica	78	48.351
Bulgaria	3	125
Croacia	2	550
Chipre	9	1.400
R. Checa	69	29.133
Dinamarca	160	140.507
Inglaterra	1.960	872.665
Estonia	6	1.387
Finlandia	117	116.473
Francia	559	378.275
Alemania	677	527.427
Grecia	6	1.339
Hungría	8	2.140
Islandia	61	15.865
Irlanda	409	287.000
Israel	2	1.300
Italia	252	84.153
Kazakhstan	5	360
Letonia	3	700
Lituania	1	265
Luxemburgo	6	3.912
Países Bajos	150	282.000
Noruega	154	119.165
Polonia	24	1.726
Portugal	77	13.835
Rumanía	4	590
Rusia	7	5.150
Escocia	579	257.132
Serbia	1	300
Eslovaquia	6	3.016
Eslovenia	8	7.309
España	303	310.822
Suecia	442	539.637
Suiza	88	50.578
Turquía	13	5.050



JUAN MELLADO

UNA VIDA DEDICADA AL GOLF

HA SIDO PROFESOR DE JACK NICHOLSON, MICHAEL DOUGLAS, DEL MARIDO DE MARGARET THATCHER (PRIMERA MINISTRA DEL REINO UNIDO), DE LA ACTRIZ ESPAÑOLA MARÍA JOSÉ CANTUDO PORCEL, DEL TENISTA CARLOS MOYA... TAMBIÉN HA DADO CONSEJOS AL TENISTA RAFA NADAL Y ESTUVO TRABAJANDO DURANTE SIETE AÑOS CON EL GOLFISTA SEVERIANO BALLESTEROS

Todo comenzó a principios de los 60 en el Club De Golf El Candado (Málaga). Juan Mellado con apenas doce años descubrió el golf. Era el deporte que más le gustaba y el que deseaba practicar a diario. Su empeño por hacer de este deporte su vida le llevó a practicar durante años con mucha dedicación hasta que finalmente consiguió convertirse en profesional con la temprana edad de 18 años. Compitió en el Open de Portugal y en el de España y jugó torneos en California, Inglaterra, España...

Durante años trabajó en el Club De Golf El Candado como profesor (De 1972 a 1977) hasta que le contrataron en el Club de Golf Son Antem Marriot. El profesor no se lo pensó ni un momento y se trasladó a Mallorca con toda su familia. Desde entonces han pasado 15 años y se muestra profundamente agradecido al Golf Son Antem Marriot por haberle ofrecido la oportunidad de enseñar durante todos estos años.

Profesor de elite

Este prestigioso profesor ha enseñado a jugar al golf a Jack Nicholson, Michael Douglas, al marido de Margaret Thatcher (primera ministra del Reino Unido) durante cinco años, a la actriz española María José Cantudo Porcel, a Carlos Moya...

Asimismo, ha dado consejos al tenista Rafa Nadal de quien destaca "su buen juego y su buen carácter".

Severiano Ballesteros

Por otro lado, trabajó durante siete años con el golfista Severiano Ballesteros Sota en La Manga Club. Este golfista conocido como Seve Ballestero. Actualmente, es diseñador de campos de golf y organizador de torneos. Es uno de los profesionales con mejor palmarés de la historia del golf. Entre sus títulos, figuran cinco campeo-



atos del mundo Match Play, dos primeros puestos en el selectivo torneo Masters de Augusta, y tres en el Open Británico.

Evolución del Golf en Mallorca

Juan Mellado explica a Gran Empresa que la evolución del golf desde 1994 hasta ahora ha sido muy positiva para este deporte. En 1994 sólo había 10 campos y ahora hay 23 campos de golf en Mallorca. Además, han aumentado considerablemente las escuelas de golf en Mallorca y se ha fomentado el golf junior gracias al trabajo realizado por Santi Luna.

Futuro del Golf

Para Mellado es necesario realizar una buena promoción de esta importante oferta turística cuyo cliente gasta hasta cinco veces más que el turista de sol y playa y que además se concentra en los meses de temporada baja.

Asimismo, destaca que la promoción también se tiene que dar en las Islas y no sólo fuera de ellas. Por eso, anima al Govern Balear a que invierta más dinero en los campos de golf y de esta forma se puedan rebajar los costes hacia los jugadores y los grifis





Río de Janeiro, *“Cidade Maravilhosa”*

Las costumbres y la vida de la gente de Río de Janeiro están estrechamente ligadas a sus playas



Una nueva ciudad marca el pulso de América Latina. Río de Janeiro, recientemente proclamada sede de los Juegos Olímpicos de 2016, tiene ahora la oportunidad de internacionalizar su belleza natural, sus exóticos arenales y, sobre todo, el carácter inconfundible de los cariocas que, gracias a su hospitalidad, han convertido a esta metrópolis del Atlántico en capital mundial del entretenimiento.

Asentada sobre la Bahía de Guanabara, Río de Janeiro es un escenario privilegiado de naturaleza exuberante, convertida en una de las principales arterias económicas y culturales de América del Sur.

Famosa por sus playas, su legado arquitectónico y su invitación al ocio ilimitado, la ciudad es uno de los centros turísticos más importantes del continente, que recibe la visita de dos millones de extranjeros al año. Fundada por colonos portugueses en 1565 bajo el nombre de São Sebastião de Rio de Janeiro, prosperó durante varios siglos gracias a la explotación de oro y piedras preciosas, aunque fue durante la instalación en Río de la familia real portuguesa (1808-1821) cuando adquirió el perfil europeo que la caracteriza. Hoy esta "Cidade maravilhosa", como es conocida en Brasil, se ha convertido en la puerta de entrada al continente suramericano gracias a un acontecimiento que, sin duda, cambiará el rumbo de la ciudad en los próximos años: los Juegos Olímpicos de 2016 que,

por primera vez en la historia, llegan a este lugar del mundo para sumarse a la intensidad festiva de los alegres cariocas.

Lugares de interés

Río de Janeiro es una ciudad de asombrosos contrastes: el atractivo de sus playas y su inagotable ambiente festivo se enfrentan a una de las realidades sociales más graves del continente, el fenómeno de las favelas, gigantescos guetos de pobreza, violencia y marginalidad donde conviven más del 20% de la población. A pesar de su gran hándicap, Río de Janeiro es uno de los centros culturales más importantes de América Latina. El influjo europeo durante los años de colonización ha dejado una herencia singular de gran valor cultural en la ciudad. El Museo Histórico Nacional, conjunto arquitectónico convertido en museo en 1922, alberga más de 275 mil piezas, repartidas en tres edificios: la Casa del Tren, de 1762;

ESPECIAL VIAJES

el Arsenal Real, de 1822; y el Anexo para los cuarteles, de 1835. El Museo Nacional de Bellas Artes alberga obras de artistas tan variados como Victor Meirelles, Rodolfo Amoedo, Pedro Américo, Almeida Jr. y Eliseu Vasconcelos, que componen la mayor colección de arte brasileña del siglo XIX. La institución conserva también un valioso conjunto de pinturas extranjeras, que incluye telas del barroco italiano, paisajes del holandés Frans Post y pinturas del francés Eugène Boudin. El palacio de Catete, de estilo neoclásico, fue sede del gobierno republicano entre los años 1897 y 1960, donde se tomaron algunas de las decisiones más importantes en la historia de Brasil. Cuando la capital federal se trasladó a Brasilia, el palacio fue transformado en museo y centro cultural.

La Biblioteca Nacional es la mayor biblioteca de América Latina y octava del mundo, que posee un acervo de 15 millones de publicaciones. Inaugurado en 1910, es un edificio de estilo neoclásico, con escalinata y columnas de mármol. La Academia Brasileira de Letras fue construida como sede del pabellón de Francia, a semejanza del Petit Trianon de París, para la Exposición Internacional del Centenario de la Independencia de Brasil. En la actualidad alberga el Espacio Cultural del escritor Machado de Assis, uno de los fundadores de la academia, y una biblioteca con noventa mil volúmenes.

La iglesia São Francisco das Penitências, construida entre 1657 y 1772, es uno de los mejores ejemplos del arte barroco en el Brasil, que fue declarada de interés histórico en 1938. La iglesia alberga varias creaciones de Francisco Xavier de Brito, artista portugués. El Monasterio de São Bento, construido en el siglo XVII, que combina diferentes estilos en su fachada y en el interior de la iglesia, ha sido declarado Monumento Mundial por la Unesco.

Es obligado mencionar el monumento más popular de la ciudad, el Cristo Redentor, elegido por los cariocas como "la maravilla de Río". Fue inaugurado el 12 de octubre de 1931 y es el mayor símbolo de fe del pueblo brasileño. Mide 38 metros de alto y pesa 1.145 toneladas, está situado en el Morro de Corcovado, a 710 metros sobre el nivel del mar. Se puede acceder en tren o en coche. Ascensores y escaleras mecánicas llevan a los visitantes hasta la base de la estatua.

En la boca de la Bahía de Guanabara se eleva un morro de granito a más de 360 metros sobre el nivel del mar; es el famoso Pan de Azúcar, uno de los perfiles más característicos de Río de Janeiro y que dota de gran belleza a su paisaje. A 20 kilómetros del centro de Río se encuentra el Parque Nacional de Tijuca, la mayor reserva natural en una región urbana del país. Se divide en tres núcleos:



El Cristo Redentor, uno de los principales símbolos de Río de Janeiro.



El turismo es una de las principales fuentes de ingresos de la ciudad.



El influjo europeo durante los años de colonización ha dejado una herencia singular de gran valor cultural en la ciudad



Centro de Rio de Janeiro

Floresta de la Tijuca, Serra da Carioca y Pedra da Gávea/Pedra Bonita. La flora fue devastada a finales del siglo XIX para dar lugar a plantaciones de café. Dos domingos al mes, la administración del Parque ofrece paseos gratuitos guiados. Junto al Parque de Tijuca, el Jardín Botánico es el corazón verde de la ciudad y uno de los diez jardines más grandes del mundo. Fundado en 1808 y registrado por el Patrimonio Histórico y Artístico Nacional (IPHAN) por su importancia histórica, cultural, científica y paisajística, ha sido definido por la Unesco como una de las reservas de la biosfera

El centro

Río de Janeiro es uno de los grandes centros mundiales de entretenimiento. El espíritu carioca es una invitación constante a la

fiesta, que encuentra su máxima expresión en los famosos carnavales, posiblemente la fiesta más popular del mundo. Las escuelas de samba trabajan incesantemente durante todo el año para desfilar por el Sambódromo ante miles de espectadores. Si planea acudir el próximo año, recuerde reservar con anticipación sus entradas.

El buen clima de la ciudad le permitirá disfrutar de la playa durante casi todo el año. Ipanema y Copacabana son, sin duda, los escenarios más populares de Río de Janeiro. En Ipanema se celebra el Campeonato Mundial de Voleibol de Playa, mientras que en Copacabana, que se extiende entre la Avenida Princesa Isabel hasta el fuerte de Copacabana, repleta de bares, concentra la mayor oferta de ocio nocturna de la ciudad. Además, es famosa por fiesta de Noche Vieja, la “Reveillon”, un gran show de pirotecnia y música.



Bahía de Botafogo.

Lo último en *tecnología*



El Nokia N900 en exclusiva, en la tienda online de Nokia

El Nokia N900 es un dispositivo que combina la mejor tecnología y movilidad, junto con el sistema operativo de última generación, Maemo de Nokia, basado en Linux. Este novedoso terminal es una evolución de la generación anterior de Internet Tablets, como el Nokia N810, ampliando la capacidad de conexión a Internet no solamente con Wi-Fi sino ahora también con redes 3G a través de una tarjeta SIM. Cuenta con un procesador de 600 MHz y 1GB de memoria RAM, para que los usuarios puedan ejecutar una docena de aplicaciones simultáneas con el potente software Maemo, ofreciendo el rendimiento de un ordenador en un dispositivo móvil. Además, incluye de regalo el kit manos libres Bluetooth Nokia BH-212.

Medion E3211, portátiles ULV (Ultra Low Voltage)

El MEDION es un moderno equipo englobado en la gama Ultra Low Voltage (ULV). Esta línea de equipos se compone de portátiles con pantallas entre los 11" y las 13", más livianos y con procesadores de voltaje ultra-bajo, que permiten una mayor autonomía de uso. El nuevo E3211 dispone de una pantalla de 13,3" y cuenta con procesador Intel Pentium uLV de 14,30 GHz SU4100, que permite un consumo menor de energía. Con una batería de 6 celdas, el nuevo E3211 de MEDION tiene una autonomía de seis horas. Cuenta con 4GB de memoria RAM, 250 GB de disco duro y tarjeta gráfica Intel Graphics Media Accelerator 4.500M, basada en tecnología PCI-Express de Intel. Tanto el nuevo S5611 como el E3211 cuentan con webcam, reproductor DVD y sistema operativo Windows 7 Home Premium.



Woxter: Woxter Scriba 150, nuevo lector de libros electrónicos

Woxter Scriba 150 es un nuevo reproductor de libros y ejemplares electrónicos con tan solo 170 gr. de peso, superportátil, ultracompacto, ligero y práctico: una nueva forma de entender la lectura. Con una interfaz cómoda e intuitiva, la transferencia de datos es eficaz y muy rápida gracias a su conexión miniUSB; además con sólo conectar el Woxter Scriba 150 al PC y entrar en www.lalibreriaelectronica.com, el usuario podrá descargarse en tan solo unos segundos los libros digitales y los audiolibros que más le gusten. Con dos modelos disponibles (en color blanco y en negro), posee niveles de zoom, una ruleta avanza páginas, varios niveles de grises, botonera lateral de marcación rápida, posibilidad de leer en vertical u horizontal según archivo, entre otras funciones.

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 Integral del 20 de los 20 años

Tenemos el regalo publicitario todavía a mejor precio



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





TV portátil LCD de Grundig, ligero y compacto y con puerto USB

Grundig se caracteriza por sus innovadores diseños. Con su Leemax portátil, la compañía nos muestra el televisor LCD de hoy: soporte integrado, compacto y con un suave perfil. De diseño ultraligero (3 Kg), se puede llevar de una habitación a otra con facilidad e incorpora un receptor DVB-T (sólo requiere una pequeña antena portátil) y una ranura CI. Leemax, de 19 pulgadas, es extremadamente ligero: esto se ha conseguido usando una carcasa de plástico ultraligera, e integrando elegantemente en su diseño el soporte y el asa transportadora. Sus especificaciones técnicas tampoco tienen nada que envidiar a otros televisores. Sin embargo, tiene muchos otros usos más. Por ejemplo, su "modo juego" lo convierte en un monitor de ordenador sin dificultades. Y, por supuesto, se puede usar también para aplicaciones ofimáticas e Internet.

GPS 72H, el GPS flotante de Garmin ideal para la práctica de deportes en el mar o la náutica

Este GPS portátil se caracteriza por flotar en caso de caída al agua, la presencia de un receptor GPS de alta sensibilidad e interfaz USB para transferir los datos al ordenador. El GPS 72H, cuya autonomía se ha mejorado y ahora alcanza las 18 horas, es totalmente impermeable, según el estándar IPX-7, y sumergible hasta un metro durante 30 minutos. Es más, la unidad flota en caso de caída accidental al agua. Con un diseño muy funcional y robusto, cuenta con una pantalla LCD de hasta 2,7 pulgadas y teclas de acceso rápido a las funciones más utilizadas. Se trata de hecho de uno de los dispositivos GPS de uso más sencillo del mercado. El nuevo GPS de Garmin, que funciona con dos pilas AA que pueden ser recargables, es capaz de almacenar 500 waypoints y 50 rutas, y ofrece información de mareas, salidas y puestas de sol, además de un almanaque de pesca y caza.



El nuevo Blackerry Storm2 llega a España

La segunda generación del innovador smartphone incluye una versión avanzada de la pantalla táctil, así como nuevas tecnologías y características y empezó a distribuirse estas navidades por Vodafone. La segunda generación del innovador smartphone de pantalla táctil de RIM, BlackBerry Storm2, incluye una versión avanzada de la pantalla táctil de los smartphones BlackBerry, así como nuevas tecnologías y características que permiten a los clientes permanecer en contacto con las personas, lugares y cosas que más les importan. Entre las nuevas características del smartphone BlackBerry Storm2 se incluye una versión de la tecnología SurePress basada en un sistema de suspensión electrónica. La nueva tecnología facilita la navegación y el uso del teclado virtual, permitiendo una escritura rápida y acciones de multi-teclado como la combinación de las teclas Shift o Alt.

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

FRANCISCO VERDÚ
CONSEJERO DELEGADO
DE BANCA MARCH

por María Pineda Lázaro

A photograph of Francisco Verdú, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and a red and blue striped tie. He is seated at a table with papers and a calculator, gesturing with his right hand as if speaking. The background shows a window with light-colored curtains.

“La productividad y la eficiencia es lo que da musculatura para sobrevivir”

Francisco Verdú es el consejero delegado de Banca March. Entusiasta, trabajador infatigable y poeta en sus ratos libres recibe a Gran Empresa en su despacho para compartir con sus lectores la situación de la Banca en Baleares.

Exigente consigo mismo se ha propuesto en 2010 seguir fortaleciendo la Banca familiar, así como la gestión y la relación con los segmentos medios y altos tanto en Baleares como en el resto del país.

Para Verdú, “la productividad y la eficiencia es lo que da musculatura para sobrevivir”. Para él, los empresarios que quieran salir bien parados en un mercado en recesión deben centrarse en lo que saben hacer y que les aporte un valor diferencial con respecto a la competencia. Además les recomienda aligerar los costes y tener un crecimiento armonizado con un nivel de capitalización importante para así evitar el endeudamiento.

Amante de la literatura, la poesía y el arte, confiesa que sólo está satisfecho 15 minutos al día. “Siempre podemos hacer mucho más, hacer las cosas mucho mejor...”. “En 2010 me gustaría asentar nuestro proyecto estratégico en todo el Banco y convertirlo en la entidad de referencia”, explica a esta revista. Como directivo se ha propuesto cambiar culturas y proporcionar una formación competitiva para la plantilla. “Nosotros intentamos hacer crecer a la gente. Nuestros proyectos son ilusiones, sensibilidad, sueños... Y todo ello concretado en resultados”, concluye.

ENTREVISTA

LA SITUACIÓN DE LA BANCA MARCH

¿Cuál es la situación en estos momentos de la Banca en Baleares? ¿Qué consecuencias está teniendo la crisis financiera?

Baleares, al igual que el resto de las comunidades españolas, está sufriendo las consecuencias de una de las crisis más profundas que se han conocido en la historia.

Las consecuencias de la crisis en el sector financiero son una atonía en la demanda crediticia; unos tipos de interés muy bajos; y una avidez por la liquidez, razón por la que los costes de las entidades financieras están sufriendo un desgaste de margen.

Por este motivo, son momentos en los que debemos buscar mejoras en la eficiencia y alternativas de inversión, ya que estamos atravesando una situación dura y difícil.

En este entorno, ¿en qué situación se encuentra la Banca March?

Para hablar de la Banca March (BM) tenemos que hablar de la situación de Baleares. Los dos sectores claves en las Islas, el turístico y el inmobiliario, están pasando situaciones difíciles, y esto se traduce en una menor demanda crediticia y una menor actividad económica. Con todo, creo que la comunidad está pasando la crisis con buena nota de calidad crediticia.

Cuando hablamos de Banca March nos referimos a una Banca que se encuentra muy asentada en Baleares, razón por la que conoce muy bien el mercado. Es por este motivo por lo que las consecuencias de la morosidad las sufre en menor medida que sus competidores.

“Sufrimos las consecuencias de la morosidad en menor medida que nuestros competidores”

¿En qué estado se encuentra la cuenta de resultados de BM?

A final de 2009 hemos obtenido unos resultados razonables. Hemos obtenido 138 millones de euros de beneficio neto durante el tercer trimestre y al final de año han sido 150 millones de euros. Estos buenos resultados son fruto de la actividad bancaria y de la consolidación que tiene Banca March de sus participadas sobre todo de Corporación Financiera (somos su primer accionista).

Pero, la crisis ha pasado factura a todos...

Vamos a tener una previsión de resultados en torno a un -15%/-20% respecto a 2008 en la actividad puramente bancaria; en la línea que está teniendo el sector financiero en España.

Respecto al análisis del tercer trimestre, destacaría que mantenemos una importante base de capital con el mejor ratio de fondos propios de la banca española (somos el Banco más capitalizado del sistema financiero español); y que disponemos de los mejores niveles de cobertura de la morosidad. Nuestra hucha se encuentra al 100%.

LAS CIFRAS

¿Cuál será la estrategia de su entidad para 2010?

Nuestra estrategia como Banco familiar mediano es profundizar en aquellos sectores donde tiene una clara ventaja competitiva con respecto a la Gran Banca. Esos sectores son la empresa familiar y todos los segmentos de rentas medias - altas y altas a las que la Banca March puede aportar su experiencia avalada por más de 80 años; así como su liderazgo en nuestro país a través de distintas marcas punteras en su día como han sido Banco Progreso, Banco

Urquijo... en la gestión y conservación del patrimonio en el medio y largo plazo.

Banca March ha sido pionera en la creación de Sicavs y en compartir con nuestros clientes estrategias de inversión en el medio y largo plazo. Una sensibilidad familiar convierte a Banca March en la entidad con mayor compenetración con sus clientes.

Y para reforzar esta estrategia se están especializando oficinas, contratando personal muy cualificado para atender a estos segmentos; se están creando productos ad hoc para los clientes tanto de inversión como de ahorro... Además, estamos creando sociedades que nos permitan invitar a los clientes a participar con nosotros en la búsqueda de oportunidades de inversión en el mercado en el medio y largo plazo.

Por tanto, y para concluir, la estrategia por Banca March sería seguir fortaleciendo la banca cercana y profesional a través de la gestión y la relación con los segmentos medios - altos y altos de renta tanto en Baleares como en el resto del país.

¿Cuál es el nivel de morosidad en Banca March?

El nivel de morosidad de Banca March se sitúa en torno al 3%, muy por debajo de la media del sistema; nuestro nivel de provisión es muy cercano al 100%, estando el nivel medio del sistema financiero en torno al 50%.

RELACIÓN CON EL CLIENTE

¿Que ayudas destina BM a los clientes, a las empresas y las familias?

Banca March es un Banco muy proactivo hacia los prestamos ICO que ofrece una modalidad de ayudas a corto, medio y largo plazo particularmente para el sector turístico, con una cuota de mercado muy elevada a nivel nacional.

BM está ofreciendo a la empresa familiar la posibilidad de invertir con nosotros en diferentes productos, así como búsquedas alternativas de inversión a medio y largo plazo. Somos miembros fundadores del Instituto de la Empresa Familiar y financiamos la cátedra universitaria en la UIB. Cada año, realizamos diferentes cursos de formación empresarial dirigidos a nuestros clientes y a sus familiares.

“Hemos obtenido 138 millones de euros de beneficio neto durante el tercer trimestre de 2009”

¿Están asegurados los ahorros de sus clientes?

Sí, como lo están en todo el sistema financiero español. Yo diría a todo el mundo que puede estar tranquilo, porque nuestro sistema jurídico y la protección comunitaria garantizan suficientemente los derechos de los ahorradores.

Y si a fin de mes uno de sus clientes no puede pagar su hipoteca, ¿qué soluciones le ofrece su entidad?

Lo primero y más importante es que el cliente venga a hablar con nosotros, para estudiar qué es lo que se puede o no se puede pagar. Hay que subrayar que, en principio, el Banco no tiene interés de quedarse con ningún activo. El primer paso, por tanto, es el de la anticipación.

El problema esencial está en que el cliente no lo ponga en conocimiento de la entidad y se produzca el impago; entonces el Banco ya no podrá articular medidas para ayudarlo. Es mucho más sencillo de solucionar al principio que cuando el volumen del impagado es muy elevado. Nosotros estamos ayudando a muchas personas



ENTREVISTA

usando la estrategia de bajar las cuotas alargando sus vencimientos para que puedan hacerlos frente.

¿Banca March se ha tenido que quedar con muchas propiedades de clientes que no han podido pagar?

Afortunadamente no. Nosotros no hemos financiados suelos no finalistas ni viviendas al 100%, si al 70%. Somos una de las entidades que se han tenido que quedar con menos propiedades inmobiliarias.

“Somos el Banco más capitalizado del sistema financiero español. Nuestra hucha está al 100%”

RECOMENDACIONES AL PEQUEÑO AHORRADOR

¿Qué recomendación haría a los ciudadanos para este 2010?

Haría muchas y depende de cada circunstancia. Por ejemplo, si van a solicitar un préstamo. Éste es un buen momento porque históricamente tenemos los tipos de interés más bajos. Es un momento magnífico para comprar un activo inmobiliario porque podrá tener unos buenos descuentos y un magnífico tipo de interés.

Si por el contrario es un ahorrador, le recomendaría prudencia y diversificación. Empezamos a salir de la crisis, pero puede quedar bastante inestabilidad. Aconsejaría una visión muy fina sobre en qué valores invertir y una visión a medio y largo plazo para invertir en Bolsa.

Los tipos de interés subirán en la medida en que las economías europeas mejoren. De esta forma, el ahorrador podrá encontrar otras alternativas que hoy no tiene ya que, en estos momentos, tanto la renta fija como los fondos monetarios ofrecen escasas rentabilidades.

Como hay inestabilidad bursátil, recomendaría ponerse en manos de profesionales y mucha prudencia, porque aunque la Bolsa sube, se pueden producir correcciones en caso de que, por ejemplo, se ralentice el crecimiento de países importantes de nuestro entorno.

“La sensibilidad familiar nos convierte en la entidad con mayor compenetración con los clientes en Baleares”

CONSEJOS A LOS EMPRESARIOS

¿Qué soluciones propone a las empresas que quieren sobrevivir en un mercado en recesión?

Lo primero que aconsejaría a los empresarios es que se centren en lo que saben y pueden hacer. En los años pasados, la mayoría de empresarios han diversificado en sectores que no conocían muy bien, con el objetivo de hacer crecer el volumen de la entidad.

Creo que lo que el empresario debe plantearse en momentos de crisis es la siguiente pregunta: ¿En qué puedo ofrecer un valor diferencial respecto a mi competencia?

Tenemos que aprender de esta crisis que el riesgo tiene un coste, que tenemos que observar un nivel de endeudamiento razonable que es lo que está permitiendo que unas empresas sobrevivan y otras no. Con esto, una de las lecciones más importante que podemos sacar es que el crecimiento de las empresas tiene que ser compatible con un nivel de capitalización importante.

¿Cómo pueden aligerar su peso las empresas?

En los momentos que atravesamos, una empresa tiene que ser muy ligera de costes, algo que se logra tras realizar un esfuerzo por reducir las actividades no esenciales.

Además, la productividad y la eficiencia es lo que da musculatura para sobrevivir. Venimos de épocas anteriores en las que hemos reforzado estructuras que en su momento tenían sentido, pero hoy ya no lo tienen. Y aunque sea duro es preferible aligerar la estructura para sobrevivir, que no cargarse toda la empresa.

“BM está ofreciendo a la empresa familiar la posibilidad de invertir con nosotros en diferentes productos”

NUEVOS MOTORES ECONÓMICOS

¿Cree que bajarán aún más los tipos de interés en 2010?

No creo que bajen más de las cifras en las que se encuentran en estos momentos. Como ya hemos comentado, los tipos subirán dependiendo de la recuperación de las economías europeas; si estas mejoran, los tipos subirán. En 2010, pueden subir los tipos de interés pero el Banco Central Europeo esperará a que los procesos se consoliden.

¿Por qué la economía española tardará más en reactivarse que otros países de la Zona Euro?

El motor del PIB durante estos años ha sido la promoción y la construcción, y eso ha generado los actuales desequilibrios. Con el stock de viviendas que tenemos, podríamos estar cinco años sin construir ninguna más antes de librarnos del exceso actual. La consecuencia es clara: el sector que tiraba de la economía no está en condiciones de generar más demanda.

Asimismo, otro sector dinámico que hace crecer el PIB es el Turismo, y también está afectado por la crisis económica global, la apreciación euro-libra, etc...

¿Y cuál debe ser el nuevo motor?

El problema está en que no podemos generar un motor nuevo que sustituya el peso que tenía la promoción-construcción; en esto, no se puede improvisar. Hemos de intentar que la economía española recupere los niveles de crecimiento que ha tenido los años anteriores, aunque durante algunos años tengamos un menor ritmo. Yo me haría una pregunta: ¿Qué sector va a emplear a los parados provenientes de estos sectores?

“No podemos generar un motor nuevo que sustituya el peso que tenía la construcción”

FUSIONES EN EL MERCADO

¿Cuáles son los desafíos del sector financiero?

El sector tiene muchos retos. El primero y más importante será el de fortalecer los niveles de capital, que permita contrarrestar el deterioro que pueda provocar en los balances la actual situación económica. Y también deberá mejorarse en eficiencia y productividad para conseguir una repercusión positiva en nuestras cuentas de resultados.



ENTREVISTA

¿Contempla Banca March alguna posible fusión con otra entidad financiera?

Banca March va a mantener su independencia. El nuestro es un modelo muy singular. Si nuestra vocación fuese crecer en banca comercial y tener una mayor red de oficinas, iríamos a procesos de fusión, algo que podríamos hacer porque estamos muy capitalizados; pero insisto, nuestro modelo es el de ser un Banco familiar especializado en rentas medias y altas y en empresas familiares

Para nosotros, el tamaño de la red no es importante. Tenemos presencia en Baleares, Canarias, Barcelona, Madrid, Comunidad Valenciana y Andalucía, donde se asientan las principales empresas familiares, así como más del 60% de la Banca privada de nuestro país. En estas zonas es donde estamos focalizando el negocio, y para eso no necesitamos ninguna fusión.

“Banca March va a mantener su independencia”

PROYECTOS SOLIDARIOS

¿Cuáles son los proyectos solidarios de la entidad?

Dentro de nuestro grupo contamos con una de las fundaciones privadas más prestigiosas del país: la Fundación Joan March, que desarrolla desde hace más de medio siglo su labor en varias áreas como la investigación, la educación, la difusión cultural a través de conciertos y exposiciones. Particularmente relevante es la labor en este terreno, reconocida a nivel nacional e internacional por

su buen hacer. La Fundación Juan March lleva más de cincuenta años ofreciendo las mejores exposiciones y retrospectivas de arte contemporáneo. Banca March colabora en el crecimiento y en el enriquecimiento cultural de la Fundación, aportando cada año una sustancial contribución para ayudarle en su magnífica labor de difusor cultural.

Asimismo, podemos destacar la labor que ha desarrollado BM en la preservación del patrimonio histórico-cultural de Baleares, ayudando económicamente a la restauración de obras del archivo del Reino de Mallorca y Museo de Mallorca, que peligraban por mala conservación; también hemos ayudado en la restauración de esculturas y obras arquitectónicas en piedra, madera, pintura, obras de arte en iglesias y administraciones públicas en Baleares, contribuyendo a sufragar la tecnología necesaria y el personal cualificado para llevar acabo estos trabajos. Y hemos realizado múltiples exposiciones relevantes en buena parte de las zonas donde estamos presentes como banco.

Además, como otras muchas entidades, colaboramos en diversos programas de ayuda junto a ONGs y a numerosas asociaciones sin tener la vocación de una Caja de Ahorros, cuya naturaleza es más propicia a ello.

“En los últimos 10 años, destaca la labor que ha desarrollado BM para preservar el patrimonio histórico-cultural de Baleares”



Climatización Kaysun VRF

AMAZON

Un caudal de innovación a su servicio

Ahorro energético, innovación tecnológica, fiabilidad, cuidado del medio ambiente, estos son algunos de los beneficios que ofrecemos a nuestros clientes, gracias al Sistema de Caudal de Refrigerante Variable de la gama Amazon de Kaysun.



SOLUCIONES GLOBALES EN CLIMATIZACIÓN Y ENERGÍA

Con la garantía

frigicoll

Blasco de Garay, 46
08960 Sant Just Desvern
Barcelona - España
Tel. 93 480 33 22
Fax 93 372 25 61
www.frigicoll.com



Kaysun

Una nueva imagen para una nueva tecnología

Así es un *buen* Jefe

La receta para ser un buen jefe consta de tres ingredientes fundamentales: saber fijar objetivos claros y relevantes; saber elogiar el trabajo bien hecho, y saber llamar la atención de sus colaboradores, cuando sea necesario, en un tono constructivo», afirma el profesor del IESE José María Rodríguez.

No todas las personas saben ser buenos jefes. Los expertos en psicología laboral señalan que para dirigir a un equipo de trabajo correctamente, el líder debe tener muy desarrollada su inteligencia emocional. Ésta hace referencia a la capacidad de ser autocrítico, de controlar los impulsos y de motivar a los colaboradores, entre otras cualidades. En los últimos años, al menos 80.000 personas se han descargado por Internet diferentes cursos para aprender a gestionar la actitud en el ámbito laboral.

Las personas satisfechas y motivadas trabajan más y mejor. Esta afirmación puede parecer una obviedad, pero sólo se materializa cuando el ambiente de trabajo es favorable para todos los que forman parte de él. Los expertos en psicología empresarial coinciden en señalar al jefe cómo el único responsable del éxito o del fracaso a la hora de conseguir este buen rollo laboral. Es más, según varias encuestas realizadas por diferentes consultoras de recursos humanos, casi la mitad de las personas que deciden cambiar voluntariamente de trabajo lo hacen principalmente por "desavenencias con sus superiores".

En opinión de la psicóloga Dolors Poblet, directora de selección de personal de Manpower, "el aspecto económico ha dejado de ser lo primordial a la hora de buscar empleo". A su juicio, las personas valoran cada vez más "el buen clima laboral", así como la oportunidad de seguir formándose en su propia empresa.

En los últimos 15 años, por otra parte, "ha habido un cambio de paradigma en los procesos de selección de futuros líderes empresariales", explica Poblet. "Las condiciones intelectuales ya no son las que priman", apunta. "Cada vez se tiene más en cuenta la actitud que la aptitud", sostiene Poblet, "lo que actualmente se denomina inteligencia emocional".

Inteligencia emocional

Se trata de un concepto acuñado en los años noventa por los norteamericanos Peter Solovey y John Mayer, psicólogos de las universidades de Yale y Hampshire, respectivamente. Sin embargo, fue el investigador de The New York Times Daniel Goleman quien dio a conocer al mundo este tipo de inteligencia. A raíz de la publicación en 1996 de su best seller *La inteligencia emocional* (Kairós), Goleman se ha convertido en la referencia de muchos expertos en psicología laboral de España.

La inteligencia emocional es una forma de interactuar con los demás desde los sentimientos y engloba una serie de habilidades como el control de los impulsos, la autoconciencia, la motivación, el entusiasmo, la perseverancia, la empatía o la agilidad mental. En opinión de Poblet, "las personas que han aprendido a desarrollar habilidades emocionales tienen más probabilidades de sentirse satisfechas y de ser más eficaces en su puesto de trabajo". Sin ellas, "uno no puede ser un buen jefe".

Como no se trata de cualidades innatas, sino de actitudes que pueden aprenderse, la formación relacionada con la psicología en el ámbito empresarial ha proliferado en España, sobre todo desde la consolidación de Internet. Una de las principales páginas web que ofrece la posibilidad de descargarse gratuitamente este tipo de cursos es Mailxmail.com, un proyecto del grupo Intercom.

Después de cinco años, Mailxmail.com se ha convertido en la séptima web más visitada en España, según la Oficina de Justificación de la Difusión, con más de 1,5 millones de usuarios únicos al mes. Su director, Óscar Ribas, explica que de los más de 1.100 cursos colgados en esta web, "los que más éxito están teniendo son los que enseñan a gestionar la actitud en el ámbito empresarial". Entre éstos, Ribas destaca los del asesor de formación y selección de personal para empresas privadas de Manuel Giraudier, que también es autor de los libros de autoayuda *La gestión de la actitud* y *Cómo gestionar el clima laboral* (ambos editados por Ediciones Obelisco). Giraudier cuenta ahora con más de 80.000 alumnos.

El método de estos cursos es sencillo. La información escrita por Giraudier se envía semanalmente al correo electrónico del interesado. "Lo primero que intento trasladar a todos estos futuros líderes empresariales", explica Giraudier, que lleva más de 20 años trabajando en el área de los recursos humanos, "es la necesidad de profundizar en el conocimiento propio, para poder hacerlo después sobre los colaboradores".

Requisitos para ser un buen jefe

Para ser buen jefe, añade Giraudier, "uno debe estar bien consigo mismo". Cuando el estado de ánimo de la persona que manda no es el adecuado, "los colaboradores son los que suelen pagar las consecuencias", señala. "Las críticas excesivas, por ejemplo, tan sólo sirven para generar resentimiento", asegura Giraudier. Así, "para mejorar la eficacia de sus colaboradores, el jefe tiene que reconocer más a menudo el trabajo bien hecho". Si lo hace, "no sólo generará motivación en el entorno, sino que verá cómo esta conducta positiva se repite con mayor frecuencia", sostiene este experto.

Más allá de la relación laboral que pueda tener con los colaboradores, Giraudier afirma que "el buen jefe es el que sabe ganarse el respeto desde la amistad, no desde la autoridad". Interesarse de vez en cuando por la vida personal de sus colaboradores es un buen comienzo, concluye.

Decálogo del buen jefe

- Fijar objetivos claros y relevantes
- Elogiar el trabajo bien hecho
- Corregir sin humillar
- Saber escuchar
- Dejarse aconsejar
- Ayudar, estimular y, si es necesario, colaborar en el desarrollo del trabajo
- Mostrar cercanía y respeto en el trato personal
- No perder el sentido del humor
- Dar ejemplo: trabajar con la misma calidad que se exige
- Controlar el seguimiento de los encargos



Las empresas retienen a los empleados optimistas

Mantenerse en el empleo es la principal preocupación y prioridad para el 55% de los trabajadores españoles, según una encuesta realizada por Randstad.

Cuidar el empleo se ha convertido en la premisa de estos tiempos turbulentos para el mundo del trabajo. Las herramientas para preservar la fuente laboral está en las actitudes que adopten cada uno de los miembros de la empresa. Es necesario fortalecer el marketing personal, con el fin de potenciar los talentos y afianzar la idea de un trabajo en equipo.

Cuentan que un turista paseaba por las calles de una importante ciudad y se paró frente a una obra en construcción en la cual se encontraban dos obreros realizando el mismo trabajo. Le preguntó a uno de ellos que estaba haciendo y contestó: "levantando una pared". El segundo, en cambio, le respondió: "estoy construyendo el edificio más importante del mundo".

Existen personas que encuentran un sentido en lo que hacen y se enorgullecen de su trabajo; otras, carecen de esa motivación interior y pocas veces se comprometen, simplemente se limitan a cumplir una orden y realizan un trabajo como una obligación carente de sentido, afirma Teresa Checa de Brahm, psicóloga laboral y directora de la consultora Brahm y Asociados.

Cuidar el empleo se ha vuelto como un latiguillo de políticos, empresarios, expertos en gestión de Recursos Humanos y hasta de conductores de organismos multinacionales. Más allá del momento de crisis, las conductas de los trabajadores y hasta de los propios ejecutivos de las compañías debe ser la misma: potenciar al máximo las capacidades para alcanzar el objetivo de la empresa, cada uno dentro del rol asignado.

Así como existen empleados que para conservar su empleo eligen ser proactivos, talentosos, responsables, solidarios y comprometidos con los objetivos de la empresa, en el mundo laboral conviven otros que se conforman con subsistir y se conforman con ser puntuales y obedientes sin realizar un aporte de significativo a la empresa. "Esa franja particular de empleados entienden al trabajo como una simple obligación y no como un aporte de energía, de creatividad y de compromiso", indica la experta en gestión y selección de Recursos Humanos.

Ante la difícil situación económica que viven los mercados en el mundo, la posibilidad de ser despedido es mayor que en otros períodos. "Antes, las compañías premiaban la lealtad, ahora se gratifica el



talento, el alto desempeño, quien demuestre capacidades y obtenga resultados”, aseguran los expertos en Recursos Humanos. En otras palabras, sobreviven a la crisis aquellos que poseen la capacidad de realizar un marketing personal para autopromocionarse, a través de sus aptitudes y actitudes laborales. Claro que para que esto sea creíble, lo fundamental es que la imagen exterior que proyecte el gerente o el empleado sea congruente con sus cualidades y sus talentos que, en gran medida, permanecen ocultos hasta que le llega “el momento” de mostrarlos.

La capacitación

La incorporación de nuevas tecnologías, el rediseño de los objetivos y los procesos de producción ha llevado a muchas organizaciones a disminuir su dotación de personal. Por lo tanto, en el mercado laboral hay nuevas reglas de juego a las cuales el empleado y los

que conducen las empresas deben readecuarse. En muchas organizaciones se aplicó un sistema de auditoría, con el fin de analizar la productividad de sus empleados. Esto está en sintonía con aquel postulado del mercado que dice: “hacer más con menos”. “Esto implica que el empleado que no esté en línea con la visión y objetivos de la empresa es susceptible de ser despedido, por ello debe cuidar que su actitud, capacitarse y ser responsable”, considera Checa de Brahm. Para adaptarse a la nueva realidad, se recomienda al trabajador demostrar el compromiso consigo mismo, con su equipo de trabajo, con la organización.

“Ser parte de la solución de los problemas de la empresa y participar en la toma de decisiones”, dice Checa de Brahm. Ante este momento se apunta a ser cauto y tratar de mantener el empleo por lo tanto es necesario “estar atento y ser más precavido en el trabajo”. El tener empleo y conservarlo es la única manera de sobrevivir en estos tiempos de crisis que se están viviendo, finaliza la especialista.

EXTERIORES

Seat cambia el presidente y da un golpe de timón

Como si se tratara de una tradición, Seat ha reorientado su estrategia coincidiendo con el cambio de presidente. James Muir desembarcó en la filial de Volkswagen en septiembre con el tiempo justo para enterrar el plan estrella forjado por su antecesor, Erich Schmitt, consistente en fabricar 800.000 vehículos en el horizonte de 2018. Para conseguirlo, Schmitt soñó con fabricar en América del Sur, en colaboración con otras plantas del grupo Volkswagen. Una propuesta que no quedaba muy clara. Sí que era evidente que había que fabricar fuera de la planta de Seat de Martorell (Barcelona) para alcanzar ese objetivo, puesto que la factoría española cuenta con una capacidad para producir 550.000 vehículos.

Un comandante de Iberia, nuevo presidente del SEPLA

Javier Martínez de Velasco, comandante de la flota de Airbus A340 de la compañía Iberia, ha sido elegido presidente del Sindicato Español de Pilotos de Líneas Aéreas (SEPLA) para los próximos cuatro años, con el mayor respaldo obtenido por un presidente en la historia de esta organización, en un proceso de selección de autoridades al que fueron convocados los más de 6.000 afiliados. La candidatura de Javier Martínez de Velasco obtuvo 792 votos frente a los 558 votos del hasta entonces presidente, comandante de Spanair, José María Vázquez. El nuevo presidente del SEPLA cuenta con experiencia acreditada en la investigación de accidentes y, recientemente, ha ocupado la presidencia de la Asociación Española de Pilotos (AEP).



Banco Santander vende 600 inmuebles con descuentos de hasta el 50%

Banco Santander, a través de su filial inmobiliaria Altamira Real Estate, ha puesto, desde el pasado 25 de noviembre, a la venta y sólo hasta final de año 600 inmuebles con descuentos que oscilan entre el 30% y el 50%. Para aplicar estos descuentos se han seleccionado 400 viviendas y más de 200 unidades entre locales, oficinas y garajes. Además, estos 'escogidos' inmuebles ya contaban con descuentos a los que se les han sumado las rebajas de entre el 30% y el 50% con la que se ha lanzado esta nueva campaña. Amén de seguir en vigor, en la entidad que preside Emilio Botín, las ventajas de financiación para comprar alguna de estas viviendas: tasación del 100%, sin gastos, hipoteca hasta 40 años y euribor + 0,40%. A cierre de diciembre, Altamira Real Estate había vendido ya 1.056 propiedades y puesto en alquiler 344.

Zara inaugura su tienda 50 en Japón

El grupo Inditex continúa con su plan de expansión en el mercado asiático e inaugura la tienda 'Zara' número 50 en el distrito de Shibuya (Tokio), una de las áreas de compras más importantes del mundo, informó la compañía gallega. El vicepresidente de Inditex, Pablo Isla, destacó que esta apertura simboliza la importancia estratégica que para el grupo tienen los mercados asiáticos y resume un año de crecimiento tanto en Japón como en los otros países del área. "Vamos a continuar creciendo de forma significativa en toda la región", aseguró. La tienda, con cinco plantas y 1.500 metros cuadrados de superficie, tiene una fachada diseñada por el Estudio de Arquitectura de Zara que se convertirá en un "auténtico reclamo" para la marca en una de las zonas con mayor tráfico comercial del mundo, según la compañía.

BRUNET & AGUILAR
A S E S O R E S

**Fiscal
Laboral
Contable**

**Gestión y Asesoramiento
Pymes - Autónomos - Particulares**

**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

Mercadona, la marca española que más crece

Marcas como Movistar, BBVA, Telefónica, El Corte Inglés y La Caixa siguen liderando el ranking de marcas. "A pesar de la crisis, el ranking pone de manifiesto que el 50% de las marcas han aumentado su valor, gracias a su consistencia y coherencia en la gestión de marca y por haber seguido apostando por ella como un activo clave en época de recesión" afirmó Patricia Arias, Directora de Estrategia y Valoración de Interbrand. Por su parte, Santander entrará en la edición de 2010 en el Ranking de las Mejores Marcas Globales, en el que permanecerá junto con Zara. "La presencia de estas dos grandes marcas en el Top 100 se debe a una dinámica de rotación que da cabida a que nuevas marcas puedan entrar en el ranking local y por otra parte sirve de referente al resto de marcas en su camino hacia la internacionalización", afirmó Gonzalo Brujó, Consejero delegado de Interbrand.

El Corte Inglés abre su primer centro conjunto con Hipercom en Murcia

El grupo El Corte Inglés inauguró el pasado mes de noviembre su primer centro conjunto en Murcia. El espacio comercial contará con un establecimiento de la cadena El Corte Inglés y un hipermercado de la enseña Hipercom, en el centro comercial El Tiro. Se trata de la segunda inauguración del grupo, ya que recientemente abrió las puertas en Éibar (Guipúzcoa). En total, en lo que va de año, El Corte Inglés ha inaugurado tres almacenes. La compañía de distribución presidida por Isidoro Álvarez explicó que su nuevo centro de Murcia ha conllevado una inversión de 110 millones de euros. La superficie comercial de los locales de El Corte Inglés e Hipercom en El Tiro alcanza los 41.000 metros cuadrados. Ambos establecimientos han conllevado la creación de 642 puestos de trabajo, de los que el 62% han sido ocupados por mujeres.



Orange lanza un modulo de ahorro para llamar los fines de semana por cero euros

Orange lanza el módulo 'Disfruta tu fin de Semana', que permite llamar por cero euros, y sin coste de establecimiento de llamada, a todos los móviles y fijos nacionales los sábados y domingos, informó el operador. Como parte de la campaña de navidad, el operador lanzó una promoción para los clientes que contratan la tarifa 'Disfruta tu fin de semana' hasta el 28 de febrero de 2010 con una cuota de alta de tres euros. El cliente podrá decidir si quiere renovarlo y continuar disfrutando del módulo a su precio habitual. El coste de esta oferta tendrá un precio distinto dependiendo del tipo de usuario. En concreto, para los clientes de tarifas planas de franjas, permite completar la banda horaria plana del fin de semana con llamadas de 8.00 a 18.00 horas por 4,9 euros mensuales, mientras que los clientes de tarifas de precio por min. podrán disfrutar del módulo las 24 horas del día los sáb. y dom. con un coste de 7,9 euros al mes.

NH Hoteles abre en Algeciras un nuevo establecimiento y eleva a cuatro sus establecimientos en Cádiz

NH Hoteles ha inaugurado un nuevo establecimiento en la localidad gaditana de Algeciras, el nuevo NH Campo de Gibraltar, con el que eleva a cuatro sus hoteles en Cádiz, informó la cadena hotelera. La compañía cuenta ya con tres establecimientos en la provincia: Almenara Golf & Spa Hotel, NH Sotogrande y NH Avenida Jerez, que se suman a este nuevo hotel, de tres estrellas y de nueva construcción, con una superficie de 6.773 metros cuadrados construidos y una oferta de 100 habitaciones. El hotel, en régimen de alquiler, se emplaza junto al centro comercial Media Markt, y está ubicado en el parque comercial y empresarial de Las Marismas, en el polígono industrial de Palmones del municipio de Los Barrios. Dispone de 100 habitaciones, de ellas cuatro de categoría superior, tres junior suites y dos habilitadas para minusválidos.

Cerques treballadors?

Vols saber més?



telèfon d'informació gratuït
900 139 138

Vols montar una empresa?

Cerques feina?

Vine a l'IMFOF!



Sol Meliá primera Cadena Hotelera de la Biosfera

El vicepresidente de Sol Meliá, Sebastián Escarrer, el presidente de la Comisión española de UNESCO, Luis Ramallo, y un alto representante de la OMT informaron el pasado martes, día 1 de diciembre, sobre la obtención de la Certificación de Sol Meliá como primera Cadena Hotelera de la Biosfera. El turismo es uno de los sectores que deberá protagonizar el cambio de orientación hacia una economía más sostenible. Tras aprobar el Consejo de Administración de la cadena, el pasado mes de febrero, la Política General de Sostenibilidad de Sol Meliá, la hotelera da un nuevo paso en su compromiso con el Turismo Responsable, certificando sus negocios y Oficinas corporativas según su contribución al desarrollo social, su conservación del patrimonio natural y cultural, su política de turismo responsable, o su relación con los clientes y empleados, entre otros.



Air Europa inicia vuelos diarios a Miami

Air Europa, la aerolínea perteneciente al Grupo Globalia, comenzará a volar entre Madrid y Miami (EE UU) a partir del 19 de marzo del 2010, con una frecuencia diaria. Para este trayecto la aerolínea ha programado un avión Airbus A330-200 con una capacidad de 253 pasajeros, con cabinas business y turista configuradas. La compañía prevé alcanzar una ocupación media de entre un 70 y un 80%. La operación forma parte del proyecto de expansión de Air Europa hacia Estados Unidos, iniciado hace pocos meses con su trayecto a Nueva York que, según la compañía, está funcionando "bastante bien. Así se aprovechan las sinergias, pues se puede ir a Estados Unidos desde Madrid a través de Miami y regresar por Nueva York", indicaron las mismas fuentes.



Banca March gana 148 millones en los primeros nueve meses del año

La Banca March ha obtenido un beneficio neto de 148,3 millones de euros en los primeros nueve meses del año, un 16,2% menos que los resultados obtenidos en el mismo periodo del año anterior. Este resultado, según destaca la entidad bancaria, 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. 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%, 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%, uno de los más elevados de la banca europea, y un patrimonio neto de 3.160 millones de euros, informa la entidad en un comunicado.

Grupo Piñero abrirá su primer Bahía Príncipe en Mallorca en 2010

El Grupo Piñero convertirá el hotel Piñero Coral Playa, ubicado en Magaluf (Mallorca), en el primer establecimiento de la marca Bahía Príncipe & Resorts en la isla balear. Para ello invertirá un millón de euros en reformar sus infraestructuras. El establecimiento estará operativo en abril de 2010, según publicó el diario Última Hora. El hotel tiene 184 habitaciones y una vez reformado tendrá categoría de 4 estrellas, spa, piscina climatizada y restaurantes temáticos. Operará con los mercados español, británico y alemán. El presidente de Grupo Piñero, Pablo Piñero, afirmó que de esta forma reafirma su confianza en Mallorca en momentos de crisis y cuando es necesario "reinventarse y amoldarse a las nuevas exigencias de la demanda vacacional". Si el hotel funciona, hará un segundo complejo Bahía Príncipe en Mallorca "porque se trata de un producto asentado y demandado por el mercado", dijo.





Iberostar presenta el hotel Grand Salomé, en Tenerife

Iberostar Grand Collection, la marca Premium de la cadena, presenta el Grand Hotel Salomé, un boutique hotel 5 estrellas superior ubicado dentro del hotel Iberostar Anthelia, en Costa Adeje (Tenerife). Desde noviembre de 2009, el nuevo hotel boutique ha dejado de ser la parte vip del Iberostar Anthelia para constituirse en un espacio independiente, según informó la empresa en un comunicado. Tras el cambio, el Grand Hotel Salomé ha pasado a formar parte de la familia Iberostar Grand Collection, la marca que aglutina las propiedades 5 estrellas superior repartida por todo el mundo. Ubicado a la orilla del mar, entre la Playa del Duque y la Playa de Fañabé, el establecimiento posee 23 suites superiores. Los huéspedes tienen acceso gratuito al centro de wellness Thai Zen SPAce, que cuenta con un circuito termal con piscinas activa, climatizada y de agua fría, sauna finlandesa, hammam, y zona de relax.



Nuevo jefe de Ventas en Frigicoll

Frigicoll ha nombrado al Sr. Robert Martín García nuevo Jefe de Ventas Nacional para la División de Climatización y Energía. El Sr. Martín emprende las nuevas funciones que le han sido asignadas tras una dilatada y comprometida trayectoria realizada tanto en labores comerciales como de prescripción. Desde la empresa confían en que su incorporación para esta nueva etapa ayude a mantener y a potenciar el trato y el servicio que merecen todos los clientes y amigos siguiendo la ilusión de Kaysun. Frigicoll, siguiendo con su filosofía, continúa mirando hacia el futuro con la intención de ampliar y diversificar sus áreas de negocio. Para ello, no dejan de buscar nuevas oportunidades en los sectores en los que se encuentran actualmente, pero también con un gran interés en sectores emergentes.



Los clientes de Sa Nostra ahorran un 10% más

Curarse en salud. Es lo que ha intentado hacer Sa Nostra frente a la crisis durante el tercer trimestre del presente año y por ello, sus beneficios se han visto duramente castigados, de forma que han descendido un 44,5%. La media del sector, según el Informe de Resultados de la caja, ronda el 34%. Lo mismo están haciendo sus clientes, que ante la actual crisis, han aumentado sus depósitos casi un 10%. La mayor caída de los beneficios de la entidad balear respecto a la media de las cajas españolas, responde, según Sa Nostra, a que la entidad ha preferido aumentar su dotación para la cobertura de riesgos un 52,2%. A pesar del descenso, la caja ha alcanzado los 44,5 millones de euros de beneficio antes de impuestos, lo que supone 33,7 millones después de impuestos.

Barceló Hotels & Resort recibe reconocimiento internacional por sus esfuerzos medioambientales

Barceló Hotels & Resorts acaba de recibir el reconocimiento internacional por sus esfuerzos en materia de respeto al medioambiente. De este modo, siete de los doce hoteles que tiene en México han obtenido el certificado Green Globe, un programa de reconocido prestigio internacional gestionado por el grupo EC3 Global que aboga por implantar el desarrollo sostenible en el sector turístico mundial. Estos galardones, que cuentan con dos categorías Oro y Plata, certifican que los hoteles acreditados con ellos respetan los más altos estándares medioambientales. En un comunicado emitido por la cadena hotelera se precisa que algunos de los indicadores analizados son el consumo de agua y energía, la producción de residuos y el compromiso con la comunidad, entre muchos otros. Así, para Barceló Hotels & Resorts este hecho "viene a confirmar los esfuerzos que la compañía está llevando a cabo para preservar los destinos en los que está presente y garantizar su sostenibilidad durante las próximas generaciones".



Netmobilia vende pisos con una financiación de hasta el 100% en "SA NOSTRA"

Si está pensando en comprar una casa, una de las opciones en este momento es recurrir a Netmobilia. La empresa de servicios inmobiliarios de "SA NOSTRA" cuenta con una amplia oferta de viviendas entre las que, con toda seguridad, puede encontrar la que está buscando.

La ventaja principal que ofrece Netmobilia es la financiación de "SA NOSTRA", Caixa de Balears que ofrece hasta el 100% de financiación sobre el importe de venta siempre y que los inmuebles a adquirir procedan de su filial inmobiliaria.

Sin comisión de apertura y con carencia de 3 años

"SA NOSTRA" ofrece la posibilidad de formalizar el préstamo sin comisión de apertura, acceder a una carencia de capital durante los tres primeros años o la aplicación de tipos de interés variable con diferenciales desde sólo el 0,50%, según la vinculación del cliente con la Entidad. A través de www.netmobilia.es, de una forma muy sencilla, se pueden encontrar los detalles más destacables de cada uno de los inmuebles a la venta: su localización exacta, las instalaciones básicas de que disponen o el precio. La web ofrece además, un buen número de fotografías que facilitarán la primera toma de contacto con las propiedades ofertadas.

El personal de la red de oficinas de "SA NOSTRA" se encuentra puntualmente informado de los diferentes inmuebles que se ponen a disposición de los clientes. Por este motivo, en cualquiera de las oficinas de la entidad se pueden obtener más detalles de todos y cada uno de los pisos y casas a la venta, de las condiciones financieras de su adquisición o de los requisitos de acceso a las diferentes promociones.

PLAN DE AYUDAS

Una solución adecuada para cada familia



Área inmobiliaria de "SA NOSTRA"

Netmobilia, Servicios Inmobiliarios de "SANOSTRA", es una empresa participada al 100% por la Caja de Ahorros de Baleares y cuenta con un equipo humano con más de 15 años de experiencia.

Sus tres áreas de negocio, gestión, administración y comercial, le permiten ofrecer un servicio integral en lo relativo a la administración y venta de inmuebles.

Más información en www.netmobilia.es o en cualquier oficina de "SA NOSTRA".



"SA NOSTRA" ha renegociado un total de 1.950 hipotecas a hogares con dificultades económicas en el marco del Plan de Ayudas a familias y clientes ofreciéndoles una solución adecuada a cada caso en particular.

El Plan es una iniciativa de "SA NOSTRA", Caja de Baleares, que tiene como propósito ayudar a todas las familias y clientes que pasan por dificultades económicas que no les permiten afrontar las deudas contraídas en la adquisición de la vivienda propia.

Mantener la vivienda en propiedad

Durante el último año, de las 1.950 familias afectadas por la coyuntura económica actual que han podido modificar las condiciones de su hipoteca, alrededor de 1.650 se han resuelto por medio de novaciones y carencias de capital y algo más de 200 a través de la refinanciación. Este dato implica que todas ellas conseguirán superar la situación y mantener su vivienda en propiedad.

La clave del éxito de este plan es el estudio pormenorizado, que lleva a cabo la entidad, de cada familia que presenta problemas con el pago de su crédito. Un equipo de profesionales estudia caso por caso y propone soluciones a medida de cada cliente, de acuerdo con su situación financiera y familiar actual así como sus posibilidades personales.

El archivo *fotográfico* Escalas

(Mallorca, 1898-1975) se expone en "SA NOSTRA"

La exposición realiza un recorrido fotográfico por el paisaje, vida cotidiana y transformaciones urbanas de Mallorca desde finales del siglo XIX hasta el último tercio del siglo XX. Permanecerá en el Centro de Cultura "SA NOSTRA" (C/ de la Concepción) hasta el 13 de febrero.

Se exponen unas 150 imágenes procedentes del archivo Escalas, uno de los fondos fotográficos históricos privados más importantes conservados en Mallorca y que ocupa un lugar indiscutible en el patrimonio cultural local. Fueron realizadas por Jaume Escalas Adrover y Jaume Escalas Real, padre e hijo, fotógrafos amateurs y médicos de profesión.

Mirada documentalista

Con una mirada documentalista interpretan buena parte de la historia contemporánea de Mallorca: el crecimiento urbano de Palma, la pérdida progresiva de su patrimonio arquitectónico, el paisaje litoral, las labores del campo, los oficios, los acontecimientos y el tiempo de ocio de la población. La exposición recoge también cámaras y accesorios de laboratorio, además de su producción bibliográfica, muy vinculada al desarrollo del turismo local. A raíz de la muestra, se editará una publicación que recoge una selección de las imágenes y un estudio histórico de la trayectoria biográfica, fotográfica y bibliográfica de los autores.



↔ *Grup d'amics a la badia de Pollença. c. 1930.*

Es Jonquet, Palma. c. 1930-1932.



↔ *Jaume Escalas Real i el seu amic Josep Rover Motta (?) als banys de Bellver, el Terreno, Palma. c. 1919-1920.*

S'Aigua Dolça. Antiga fàbrica de productes químics Alcasil. Costa de Son Alegre. Principis s XX.



↔ *Sant Elm. Es Pantaleu. Dragonera.*



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 www.ILLESCW.com

(Horaris vàlids fins desembre)

¿T'ho voldràs perdre?



Atención al cliente

902 076 655

Foto de familia de los miembros del consejo general de Balears de La Caixa.



El consejo general de La Caixa asegura que la *especialización* es el éxito del crecimiento del negocio

La caja de ahorros cuenta con 247 oficinas en las islas, de ellas 192 están ubicadas en Mallorca.

El consejo general de Balears de La Caixa se reunió en la sede de Palma, el pasado mes de diciembre, y contó con la asistencia del director general de la entidad, Joan Maria Nin. En el encuentro se detalló que la especialización en los diferentes segmentos del negocio es una de las bases del crecimiento del negocio de caja porque “permite dar un mejor servicio a los clientes”.

Además de Nin, asistieron al encuentro Francesc Tutzó, presidente del consejo general de Balears de La Caixa; Josep Francesc Conrado, presidente de MicroBank; Joan Ramon Fuertes, director ejecutivo territorial y Roberto Leporace, director ejecutivo del área de recuperaciones. Según se recoge en un comunicado, se trata de la primera reunión de los directivos desde que Joan Ramon Fuertes fue nombrado director territorial de Balears.

247 oficinas

La caja de ahorros cuenta con 247 oficinas en las islas, de ellas 192 están ubicadas en Mallorca. También tienen dos centros de empresas y otro centro de banca privada.

Una de las apuestas de la entidad son las nuevas tecnologías y los canales alternativos. El comunicado de prensa resalta que son “un referente del sector” ya que tienen más de 114.000 clientes operativos en la Línea Abierta en el archipiélago.

La entidad ha emitido en Balears más de 530.000 tarjetas de pago, según los datos facilitados. De hecho, La Caixa informa que es la “entidad líder en el mercado español de tarjetas y medios de pago”. En Balears dispone de una cuota de mercado de comercios de 31 por ciento.



Rafael Nadal *promociona* Baleares en Londres

Rafa Nadal apoyó el acto promocional de Mallorca, Menorca, Eivissa y Formentera en el marco de la ATP World Tour Finals (Copa Masters) de tenis en Reino Unido.

El número dos del tenis mundial, Rafael Nadal, apoyó con su presencia el acto promocional de Mallorca, Menorca, Eivissa y Formentera en Londres en el marco de la ATP World Tour Finals (Copa Masters) de tenis que se celebró en la capital del Reino Unido.

De esta manera, Rafael Nadal dio su apoyo al acto de hospitalidad que la Conselleria de Turismo organizó para personalidades VIP de los principales turoperadores, organizadores de acontecimientos, asociaciones médicas que puedan ser potenciales clientes para congresos en las Islas, prensa especializada, compañías aéreas, etcétera.

Así, el tenista conoció personalmente e intercambió impresiones, sobre tenis y los atractivos turísticos de Baleares, con el director de Monarch Airlines, Hugh Morgan, el presidente de TTA Worldchoice, Cuelen Heal, el presidente de la Association of Independent Tour Operators (AITO), Martin Brackenbury, el director comercial de British Airways, Luke Hayhoe, y la directora de la Ladies European Tour de golf, Alex Armas, entre otros.

Como parte de esta estrategia promocional, la Conselleria de Turismo desarrolló un nuevo acto de promoción turística de Mallorca, Menorca, Eivissa y Formentera en el ATP World Tour Finals, donde se puso fin a la temporada 2009 y que se celebró en Londres.





Gracias a que el número dos del tenis mundial Rafa Nadal es la imagen turística de Baleares, el Govern ha organizado a lo largo del año diferentes acciones promocionales que han permitido mostrar la oferta turística de las Islas en destacados torneos de tenis del circuito ATP como son Roland Garros o Wimbledon.

De esta manera, y al igual que ya se hizo en los torneos mencionados, Baleares estará presente en el campeonato de tenis que mayor atención acapara de todos, pues la ATP World Tour Finals aglutina los ocho mejores jugadores del mundo 'singles' y a las ocho mejores parejas de dobles con el fin de competir por la corona de la temporada 2009 de la ATP World Tour.





Mallorca acoge el primer *foro* Intelitur de *Innovación y Turismo* de las Cámaras de Comercio

Las Cámaras, junto a la Secretaría de Estado de Comercio y cofinanciado por los fondos europeos FEDER, han puesto en marcha Intelitur para mejorar la competitividad del sector.

Palma fue la ciudad elegida por las Cámaras de Comercio y Turespaña para acoger el primer Foro Intelitur de Innovación y Turismo. Esta primera edición fue inaugurada por el Secretario de Estado de Turismo, Joan Mesquida; el presidente del Govern, Francesc Antich; el presidente del Consejo de Cámaras, Javier Gómez-Navarro, y el presidente de la Cámara de Comercio, Joan Gual de Torrella. Durante su intervención, Gómez-Navarro puso de relieve la necesidad de que España mantenga su posición mundial de país referente de turismo. “Por ello, las Cámaras de Comercio, junto a la Secretaría de Estado de Comercio, hemos diseñado el Centro de Conocimiento, Innovación e Inteligencia Turística (Intelitur). Su objetivo es ofrecer a las empresas del sector herramientas útiles que les permitan no sólo mantener, sino mejorar su competitividad,” añadió. Por su parte, Gual de Torrella destacó que “Intelitur viene a cubrir el vacío que existía en el sector turístico hasta la fecha con un valor añadido y es que permitirá el intercambio de conocimiento”.

Según explicó Gómez-Navarro, Intelitur persigue tres objetivos básicos: ofrecer conocimiento a las empresas sobre el mercado

del turismo, permitirles una base sobre la que innovar, aplicando nuevas herramientas de modelos de negocio y gestión, y ser más competitivas.

El Secretario de Estado de Comercio, Joan Mesquida, manifestó que “hay que fomentar la innovación como herramienta porque de la situación económica se va a salir más pronto que tarde”, en referencia a Intelitur, centro que calificó como “un proyecto de estrategia de futuro” que permitirá “levantar la mirada más allá de las dificultades económicas”. “El liderazgo pasa por el incremento de la competitividad que es la clave de futuro”. Y ha añadido que “para ser más competitivo es necesario disponer de la mejor información”.

Durante su intervención, el presidente del Govern, Francesc Antich, agradeció la elección de Palma como sede del primer foro de Intelitur, y recordó que Baleares con poco más del 2% de la población nacional, acoge a una quinta parte de los turistas que visitan España cada año, lo que convierte a las islas en la segunda comunidad en términos absolutos. Asimismo, manifestó la voluntad del Ejecutivo autonómico de “extrapolar el liderazgo turístico” de



Baleares “a las empresas de tecnologías de la información y la comunicación” y recordó la apuesta de su Gobierno por el binomio turismo sostenible y más competitivo, cuyo principal ingrediente debe ser la innovación.

Nuevos retos para el sector

El Foro Intelitur de Palma es el primero de los veinte foros que se celebrarán por toda la geografía española para acercar y promover el uso del Centro de Conocimiento, Innovación e Inteligencia turística (Intelitur).

El sector turístico es en la actualidad uno de los pilares de la economía mundial y española, con previsiones de un crecimiento del 200% en los próximos años. La OMT prevé que en el año 2020 se alcanzarán los 1600 millones de turistas en el mundo, lo que hará que casi se dupliquen las llegadas que se produjeron durante el año 2007.

Según Intelitur, en los próximos años se prevé un aumento del movimiento de turistas, especialmente en productos especializados y de alto valor añadido y la aparición de destinos emergentes.

Para Intelitur, los retos que se plantean en el turismo español son:

- El futuro del sector pasa por la constante sintonía con nuevas tendencias sociales y económicas
- Los patrones de demanda y oferta tradicionales requieren una profunda adaptación a las nuevas circunstancias
- La utilización de las tecnologías de la información está produciendo importantes cambios en el sector y desempeñan un papel clave en el proceso de transformación del turismo
- En 2008 comenzaron a detectar los primeros signos de debilitamiento de la demanda turística, provocado, en gran parte, por la contracción del gasto y la disminución del tiempo de estancia de los turistas
- Paralelamente, se ha dado un fuerte aumento de algunos de los principales costes operativos (precio de la energía, alimentos...) así como una fortaleza del euro frente a otras divisas
- El turismo español aunque enfrenta la crisis económica algo mejor que otros sectores, sí ha provocado reducción de los márgenes empresariales



LOS ACONTECIMIENTOS ESPECIALES PRECISAN DE UN BUEN SERVICIO



Boxi

ALQUILER Y VENTA DE WC



Boxi
Mallorca

Teixedors, manzana 6, pasaje 10-12 Pol. Son Castelló, Palma.
Tel: 902 611 736 <http://www.boxi.es/>

El Plan de la Playa de Palma contará con una evaluación del impacto en salud

La Playa de Palma se encuentra en un proceso de reconversión turística, pionero en España, que incluye decisiones de tipo urbanístico, de infraestructuras, de mejora en educación y en sanidad.

El conseller de Salud y Consumo del Gobierno de las Islas Baleares, Vicenç Thòmas, se reunió con la ministra de Sanidad, Trinidad Jiménez, el pasado mes de diciembre para solicitar la participación del Gobierno en el plan de reconversión de la Playa de Palma que llevará incorporado "la evaluación y el impacto en salud".

La Playa de Palma se encuentra en un proceso de reconversión turística, pionero en España, que incluye decisiones de tipo urbanístico, de infraestructuras, de mejora en educación y en sanidad.

En esta reunión ambos representantes políticos conversaron sobre la participación del Gobierno en un proyecto de salud pública de la Agencia de Calidad del Ministerio de Sanidad.

"En muchas ocasiones los resultados en salud vienen determinados por decisiones que toman administraciones que no son propiamente de salud", explicó Thòmas.

Así, de esta evaluación y el análisis en temas de salud de la conocida zona turística se realizarán recomendaciones que se tendrán en cuenta para la toma de decisiones relativas al proyecto.

Por otra parte, Thòmas presentó a la ministra el proyecto de creación de una Oficina de Atención al consumidor en el aeropuerto de Palma, con la colaboración de AENA, las compañías de transporte aéreo y la administración.

Esta oficina forma parte de un proyecto europeo de creación de ventanillas únicas de información al consumidor en tres aeropuertos europeos, y el Govern balear espera que la ventanilla del aeropuerto de Palma pueda comenzar a funcionar durante el primer semestre de 2010.

"Baleares tiene una gran dependencia del transporte aeroportuario y es un punto conflictivo para el consumidor en temas de horarios, cancelaciones, pérdidas de equipaje, situaciones relacionadas con las compañías de bajo coste o las compras que se realizan a través de internet", recordó Thòmas.

Por este motivo, el consejero solicitó en la reunión la participación de la Dirección General de Consumo en este proyecto "novedoso" que supondrá un avance en la defensa de los intereses de los consumidores y los turistas de la isla

La Playa de Palma se encuentra en un proceso de reconversión turística, pionero en España.



Las expectativas que maneja la ACH son "malas a corto plazo" sobre todo porque "la actividad es menor ahora que en el mismo período del año pasado".



La ACH prevé otra temporada de reservas de última hora para 2010

Las perspectivas del sector para 2010 "no son halagüeñas" pues todo apunta a que la "retracción de la demanda" continuará que la venta de última hora será fundamental como lo fue en 2009.

El presidente de la Agrupación de Hoteleros de Baleares (ACH), Aurelio Vázquez, adelantó que perspectivas del sector para 2010 "no son halagüeñas" pues todo apunta a que la "retracción de la demanda" continuará que la venta de última hora será fundamental como lo ha sido este año. Vázquez anunció esta previsión en el transcurso de una rueda de prensa celebrada en Palma en la que expuso las propuestas de la Agrupación para salir de la actual crisis "con mayor grado de competitividad" y para lo cual pidió el compromiso de las administraciones.

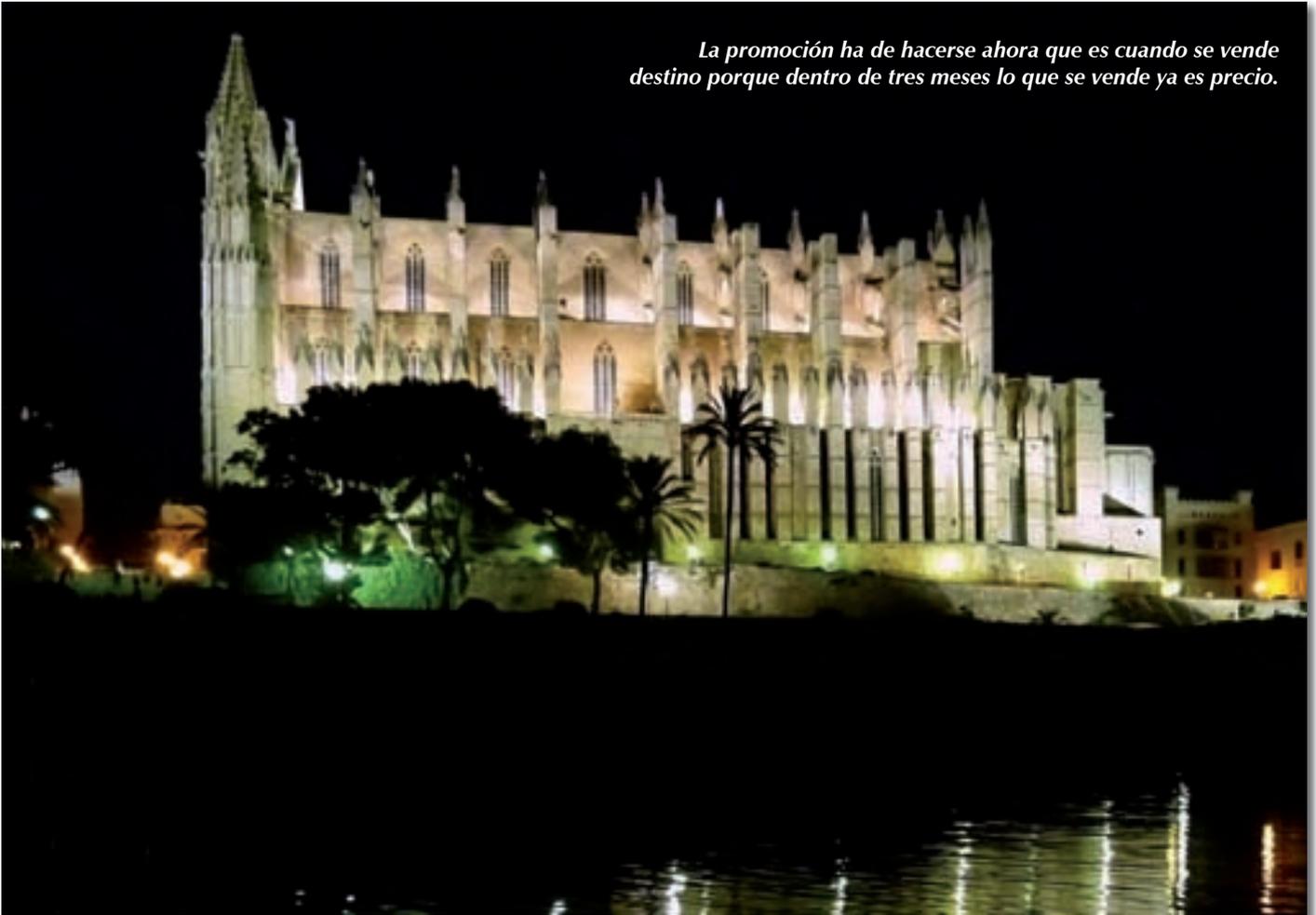
Aunque subrayó que sobre la temporada que viene hay todavía "indicadores confusos" y mucha "incertidumbre y volatilidad", apuntó que la tendencia de 2009, en el que la cifra de visitantes cayó un 10 por ciento y la de ingresos y ocupación descendió un 5 por ciento, podría mantenerse. Del mismo modo, Vázquez recordó que los efectos sobre el mercado laboral seguirán siendo patentes: en 2009 la reducción en la contratación osciló entre el 6 y el 11 por ciento dependiendo de los meses, pero incidió en que es la primera vez en Baleares que se pierde empleo en plena temporada.

Perspectivas

Las expectativas que maneja la ACH son "malas a corto plazo" sobre todo porque "la actividad es menor ahora que en el mismo período del año pasado" y porque el único mercado emisor que, según Vázquez, tiene posibilidades reales de mejora es el alemán.

La venta de última hora "seguirá sin duda siendo una constante", avanzó Vázquez, quien subrayó que no obstante la promoción ha de hacerse ahora "que es cuando se vende destino" porque dentro de tres meses lo que se vende "ya es precio". Este panorama poco "halagüeño" es el resultado no solo de la crisis ni de "otros temas coyunturales" sino de carencias estructurales en el sector balear que se notarán a "largo y medio plazo", según Vázquez, y que se agudizaron debido a la recesión económica. La Agrupación considera además que si bien las medidas tomadas por los gobiernos central y autonómico fueron positivas, la mayoría no se han desarrollado de forma adecuada o en tiempo: el Consejo de Ministros monográfico celebrado en Palma, el denominado Plan Renove o el decreto de regulación de plazas turísticas.

La promoción ha de hacerse ahora que es cuando se vende destino porque dentro de tres meses lo que se vende ya es precio.



Sobre este último, Vázquez pidió una ampliación “generosa” de los plazos por considerar que ahora “es un momento de dificultades” que no permiten aprovecharlo porque “los precios están fuera de mercado” y las empresas carecen de capacidad financiera. Asimismo, lamentó que la Comisión Interdepartamental de Turismo solo se haya reunido para constituirse; que solo el 2% del presupuesto autonómico sea para turismo, o que el Plan E no haya contemplado aplicaciones turísticas al igual que tampoco lo ha hecho el decreto de medidas tributarias, dijo Vázquez.

Vázquez se quejó también del retraso en la tramitación del “decreto Nadal” y del hecho de que buena parte de la planta hotelera se quede fuera y no pueda beneficiarse de sus ventajas, y defendió una alianza con Canarias para luchar por un equilibrio en el transporte en las islas con respecto a la península.

Los hoteleros baleares anunciaron que, además, están elaborando por su cuenta un documento de referencia urbanística sobre el

sector turístico en las islas que presentarán en la Feria de Turismo de Madrid (Fitur) durante este mes de enero y en el que abogan por “erradicar la inseguridad jurídica que ralentiza y bloquea la inversión”.

“No se desestacionaliza solo abriendo los hoteles en invierno, hay que crear producto y para ello es necesario invertir, y antes es necesaria seguridad jurídica”, remarcó el presidente de la ACH.

Otro de los objetivos en los que la ACH ha puesto su empeño es el de lograr que el Gobierno central incluya el turismo como sector estratégico para el desarrollo económico dentro de su nueva Ley de Economía Sostenible, lo que agilizará y facilitará el crédito al sector; que se reduzca la presión fiscal y se retrase el IVA.

Respecto a la parte laboral, Vázquez abogó por “abaratarse la contratación y no el despido”, por combinar flexibilidad y seguridad y por mejorar la relación empresa-formación profesional

La primera revista mallorquina dedicada al mundo de la Construcción y la Vivienda

CONSTRUMA

CON LA GUÍA MÁS COMPLETA DE EMPRESAS Y SERVICIOS

971 607 196



El nuevo *centro* de control de Endesa en *Sant Joan de Déu*

Este centro, operativo las 24 horas, controla cinco centrales, 45 subestaciones, 10.627 centros de distribución, más de 18.000 kilómetros de líneas eléctricas en la comunidad y el suministro de los más de 660.000 clientes de la compañía.

La compañía Gesa Endesa ha mejorado la seguridad de la red eléctrica de alta, media y baja tensión de Mallorca y Menorca, con la apertura del nuevo centro de control ubicado en las instalaciones de Sant Joan de Déu que se inauguró el pasado 20 de mayo. El responsable del centro de control de Baleares, Fernando Villalonga, destaca a Gran Empresa que este centro sirve para agilizar la reparación de las averías que se producen, al contar con sistemas de telemando que distinguen a los usuarios afectados del resto. Mediante este sistema, explica Villalonga, se puede acotar la parte de la red afectada por la avería y se restituye al resto de clientes la electricidad mientras las brigadas actúan donde verdaderamente existe un problema.

Mejor suministro

Concretamente, desde el Centro de Control, los operadores gestionan a distancia un total de cinco centrales eléctricas, cinco subes-

Su misión consiste en gestionar la red de la compañía para que el transporte y la distribución de la energía eléctrica se haga en las mejores condiciones posibles en cuanto a coste y calidad

taciones de alta tensión, 40 estaciones AT/MT, 10.627 centros de distribución y 18.728 kilómetros de red eléctrica. Todo lo que se necesita para hacer llegar el suministro, en las mejores condiciones posibles por lo que se refiere al coste y la calidad, a los 662.482 clientes que tiene la compañía en el archipiélago balear. La nueva instalación operará las 24 horas del día durante todos los días del año. Para lo cual, cuenta con varios sistemas informáticos de última generación



--incluido uno desarrollado tecnológicamente por Endesa-- que, además, están duplicados para que, en caso de fallo o avería, puedan ser conmutados de inmediato por el gemelo que se encuentra en descanso. La propia alimentación energética del edificio también está garantizada por duplicado.

La propia alimentación energética del edificio también está garantizada por duplicado

La labor del Centro de Control de Sant Joan de Déu se acentuará en los momentos en que se produzcan puntas de consumo, como suele suceder en verano con la llegada masiva de turistas, y cuando será más necesaria una buena gestión de la red para evitar sobrecargas y otros riesgos. A modo orientativo, en la jornada de mayor demanda de 2008 se sirvieron 1.099,5 megavatios (MW), frente a los 116,2 MW que se registraron en la jornada más intensa de 1969.

Por último, el responsable recuerda que este centro, que se coordina con otro ya existente, supuso un coste superior a los 3,2 millones de euros, que son parte de los 500 millones que gastó este año la compañía eléctrica en mejoras de sus servicios.



Técnicos de Cinesi SL y de Ecorecycling SL describiendo el sistema balear de recogida y reciclaje de aceites de cocina usados durante el taller internacional celebrado en Creta (Grecia) el pasado mes de septiembre.



BIOSIRE, una apuesta por el transporte sostenible en las regiones turísticas

Este proyecto ofrece orientaciones para un transporte más respetuoso con el medio ambiente en regiones y municipios turísticos.

El proyecto BIOSIRE tiene como principal objetivo establecer un cambio a favor del uso de los biocombustibles y de la propulsión eléctrica en flotas, barcos y vehículos especiales dentro de áreas turísticas de España, Francia, Grecia, Italia, Croacia y Austria. Además, el proyecto BIOSIRE pretende formular recomendaciones que sean válidas para otras regiones turísticas, así como también dará la oportunidad a estas regiones de participar directamente en diferentes actos y eventos del proyecto.

BIOSIRE en Baleares

El Govern pretende incrementar la recogida y el tratamiento de los aceites de cocina, tanto del sector turístico y la restauración como de los domicilios, para destinarlos a la producción de biodiesel y, así, disminuir la dependendencia exterior de materias primas energéticas y el sobrecoste en el tratamiento de las aguas residuales derivado de la elevada presencia de aceites. Además, cerrando el ciclo del aceite vegetal a nivel local permitirá fomentar un modelo de turismo más sostenible y reducir los riesgos de contaminación ambiental.

La Conselleria de Movilidad y Ordenación del territorio informó sobre el proyecto europeo Biosire que tiene como objetivo la mejora del proceso productivo del biodiesel y la promoción de su uso en las empresas de transporte público para reducir el gasto energético y las emisiones contaminantes.

El director general de Movilidad, Antoni Verger, y la gerente del Consorcio de Transportes de Mallorca, Immaculada Salamanca, participaron en las jornadas inaugurales de este proyecto europeo que se celebraron en Palma del 1 al 3 de octubre de 2008.

Además de la participación del Govern, el proyecto Biosire tiene como socios locales a la consultoría de transporte CINESI SL, coordinadora de todo el proyecto a nivel europeo, y a la empresa Grupo Ecológico Natural, principal productor de biodiésel en Baleares. El proyecto está co-financiado por el programa europeo Intelligent Energy Europe (IEE). Las jornadas se iniciaron con una visita a la planta de producción de biodiesel en Lluçmajor de uno de los principales productores de este combustible en Baleares.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Cambio hacia el uso del biodiesel y la propulsión eléctrica
- Mayor concienciación entre operadores de flotas sobre los beneficios de la propulsión alternativa.
- Implantar un proceso de producción sostenible y unas condiciones legales y de mercado favorables para el biodiesel.
- Transferir resultados y recomendaciones a otras áreas turísticas de Europa.
- Implicación de otras regiones en talleres y sesiones de instrucción.

FUTUROS EVENTOS

Movilidad "blanda" como factor de éxito para el turismo sostenible en los Alpes

(Viena, Austria 14.01.2010 - 14.01.2010)

Energía y Movilidad

(Casineum Velden, Austria 25.01.2010 - 25.01.2010)

Foro de Movilidad Internacional de avanzada (AIFM)

(Ginebra, Suiza 09.03.2010 - 10.03.2009)

Cuarta Conferencia Internacional sobre Turismo Sostenible

(New Forest, Reino Unido 05.07.2010 - 07.07.2010)

Taller Internacional sobre el uso de biodiésel en flotas de transporte

(Zagreb, 18.02.2010 - 19.02.2010)



Planta de producción de biodiésel a partir de aceites reciclados, ubicada en Lluçmajor.



El cambio climático es un hecho...
¡hagamos algo por nuestros hijos!!!

INVERSORES:
alta rentabilidad
a **25 años.**

PROPIETARIOS:
alquilamos el techo de su nave

Venta de paneles solares
de todas las marcas



Alquile el techo de su nave para generar electricidad

Tel.: 971 607 196 - Móvil: 658 771 288

Xapisa, un taller *cinco estrellas* de la red Dupont

La empresa está reconocida a nivel europeo por ser uno de los talleres que cumple con los más altos estándares en técnicas de repintado para vehículos.

Guillermo Femenias es el director gerente de Xapisa. Esta empresa, que pronto cumplirá los tres años, realiza servicios de chapa y pintura en Mallorca. Pero lo más significativo de Xapisa es su equipo humano. "Estoy muy orgulloso del equipo humano que compone Xapisa. Es el activo más importante de la empresa", asegura Guillermo a Gran Empresa.

"Cada día es más difícil sobrevivir en nuestro mercado y con la situación económica actual que estamos atravesando resulta necesario que los trabajadores aporten la calidad necesaria a los clientes de Xapisa" explica a esta revista.

Trabajo de calidad

En Xapisa disponen del mejor material y maquinaria para poder realizar un trabajo de calidad. Cuentan con los últimos modelos en máquinas para chapa y pintura, cabinas bancadas etc...

Estos medios de trabajo permiten acelerar el tiempo de reparación y mejorar la calidad y la precisión del servicio. En Xapisa gestionan el siniestro directamente con la compañía aseguradora. De esta forma, evitan las molestias a sus clientes. Y es que para Guillermo su máxima es "asegurar que la confianza de sus clientes no sea defraudada"

Instalaciones

Xapisa dispone de unas amplias instalaciones de 2000 m² de espacio para ejecutar sus trabajos. Cuentan con unas instalaciones optimizadas y el más completo equipamiento de última generación tanto para el ajuste milimétrico de la carrocería como para la reposición de las protecciones, fondos y acabado de pintura de los vehículos.

Para este último punto disponen de Espectrofotómetro ChromaVision® que consiste en un medidor de color que se coloca sobre tres puntos de la superficie pintada del vehículo y mide el espectro del color en tres ángulos diferentes. Esto permite la consulta inmediata de la fórmula de color y la alternativa de tono exacta.

Prestigio

Xapisa pertenece a la red Cinco Estrellas de Dupont (www.dupont-fivestar.com) que garantiza la calidad del taller y posiciona a la empresa en el mercado de la automoción frente a sus competidores. Asimismo, cabe destacar que Dupont otorgó la certificación como miembro del programa "Garantía de por vida" a Xapisa.

Con este certificado se reconoce a Xapisa como uno de los talleres en Europa que cumple con los más altos estándares en técnicas de repintado para vehículos

XAPISA

Gremio Sucreers i Candelers nº 8

07009, Polígono Son Castelló

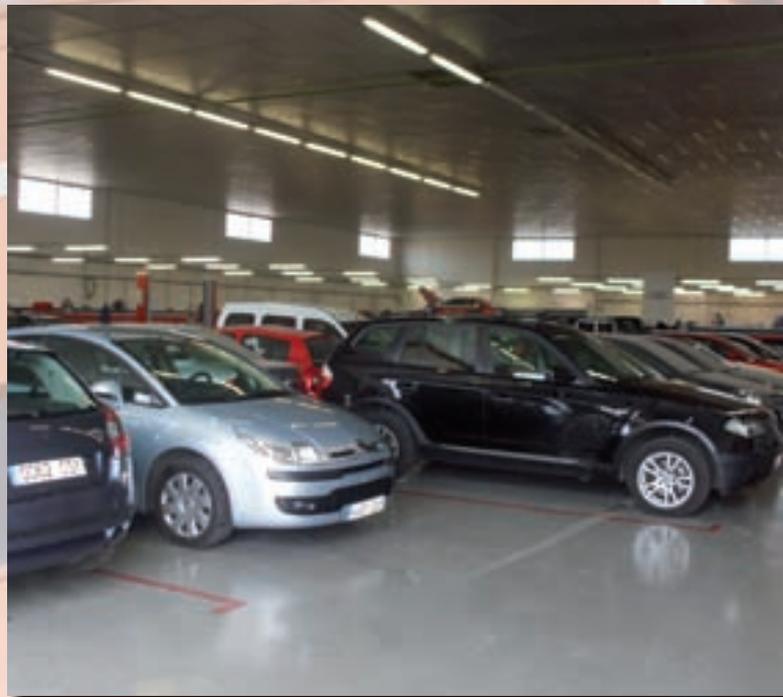
Tel. 971 919 993

Fax. 971 432 676

Email: admin@xapisa.com

web: www.xapisa.com





Recogida y entrega del vehículo a domicilio.

El vehículo puede ser recogido en el domicilio, solo tiene que concertar una cita con Xapisa y le recogen, le reparan y se lo devuelven limpio a domicilio. Este servicio se presta en el municipio de Palma.

Fotoperitación

Aprovechando los avances en el mundo de las comunicaciones y equipos informáticos, en Xapisa tasan su reparación mediante la utilización de internet y la fotografía digital. La integración de su sistema, con los sistemas de valoración de daños, reconocidos en el mundo asegurador, les permita remitir en una media de 20 minutos el presupuesto de reparación a las compañías de seguros, siempre que estas utilicen este sistema. Eso les permite acortar el tiempo en que el departamento de siniestros de la compañía dispone del informe de valoración de daños, y consecuentemente el del inicio de la reparación.





Baleares, segunda comunidad que prevé una mayor caída de cifras negocio 2010

Castilla-La Mancha y Baleares son las dos comunidades que esperan una mayor caída en las cifras de negocio para el año que viene, mientras Murcia y Asturias son las únicas que prevén superar la media de la Unión Europea, según el informe "Perspectivas empresariales en España y Europa 2010", difundido por las Cámaras de Comercio. El informe, que se basa en una encuesta elaborada a finales de 2009 a partir de la opinión de 66.273 empresarios europeos, de los que 9.091 son españoles, señala que el número de autonomías que experimenta un leve aumento de la cifra de negocios es similar al que prevé un descenso. En comparación con la media de la UE, sólo Murcia y Asturias presentan cifras de negocios superiores, mientras que Galicia y La Rioja se aproximan, sin llegar, a la media europea, seguidas de Cataluña y Aragón.



El sector turístico seguirá en números rojos en 2010 y destruirá más empleo

El presidente de Exceltur, Sebastián Escarrer, auguró que el negocio turístico español continuará "en números rojos" en los "primeros trimestres de 2010", lo que se traducirá en "tasas de rentabilidad negativas" para las empresas y en más destrucción de empleo. Escarrer presentó, junto con el secretario general de la Organización Mundial del Turismo, Taleb Rifai, el "V Foro de Liderazgo Turístico de Exceltur", que se celebrará en Madrid este 19 de enero con la participación de 1.200 personas procedentes de los principales mercados turísticos internacionales. Durante la presentación, Escarrer aseguró que el sector turístico español está "lejos de ver la luz al final del túnel" y avanzó que el producto interior bruto sectorial caerá este año un 50 por ciento más que la media de la economía nacional.

El 40% de hoteles de Baleares está en situación de ilegalidad, según ACH

Un 40 por ciento de la actual planta hotelera de Baleares se encuentra en situación de ilegalidad tras haber quedado fuera de las leyes urbanísticas en vigor y haber realizado obras de mejora y ampliación, denunció la Agrupación de Cadenas Hoteleras de Baleares (ACH). La situación, a juicio de la patronal, es insostenible si se quiere afrontar un verdadero proceso de regeneración turística en las islas que avance hacia un sector sostenible y puntero, con garantías de competitividad con otros destinos que "sí han hecho los deberes", en opinión del presidente de la ACH, Aurelio Vázquez. Este elevado porcentaje de hoteles que se encuentran hoy por hoy "fuera de ordenación" se corresponden en su mayoría con toda esa planta que tiene entre 25 y 30 años y son anteriores a la aprobación del Plan de Ordenación de la Oferta Turística (POOT).



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



20 sucursales de agencias de viajes echan el cierre en Mallorca durante el 2009

La crisis económica ha obligado al cierre de 20 sucursales de agencias de viajes en Mallorca durante 2009, debido a la disminución de las ventas entre un 10 y un 15 por ciento, respecto a 2008, y a la fuerte competencia que existe tanto por los 360 establecimientos que operan en Baleares, como por la venta de billetes por Internet. Así lo informó el presidente de la Agrupación de Agencias de Viajes de Baleares (Aviba), Pedro Iriondo. No obstante, el presidente precisó que en Baleares, no ha desaparecido ninguna de las agencias de viajes que operan en Baleares, sino que únicamente, se han cerrado algunos de los alrededor de 360 puntos de venta pertenecientes a agencias de viajes locales y nacionales, ante la imposibilidad de continuar operando, dado que los gastos superaban a los ingresos.

Los comercios podrán abrir ocho domingos y festivos en 2010

El Consejo Asesor de Comercio de Baleares ha aprobado la propuesta de días festivos de apertura comercial para 2010 que incluye un total de ocho festivos y domingos, entre ellos los domingos 3 y 10 de este mes de enero, con el objetivo de facilitar las compras navideñas e impulsar las rebajas. Los comerciantes de Baleares también tendrán la oportunidad de abrir el 1 de abril (Jueves Santo) y los domingos 2 de mayo, 11 de julio, 31 de octubre y los días 8 y 19. La decisión se tomó el pasado mes de diciembre en la sede de la Conselleria de Comercio, Industria y Energía, donde se reunieron representantes el Govern, las asociaciones y entidades relacionadas con el comercio y los consumidores, los sindicatos y los consells insulars, todos ellos integrantes del Consejo Asesor de Comercio.



Los precios subieron un 0,7 por ciento en noviembre en Baleares

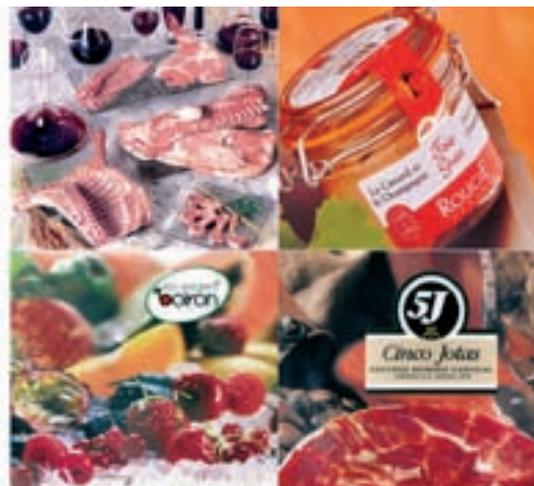
El Índice de Precios de Consumo (IPC) subió un 0,7 por ciento en Baleares durante el pasado mes de noviembre con respecto al mes anterior, situando la tasa interanual en el 0,5 por ciento. A nivel nacional, el IPC subió cinco décimas en noviembre respecto al mes anterior y la tasa interanual aumentó un punto, hasta el 0,3 por ciento, retornando a cifras positivas después de ocho meses consecutivos en negativo, según informó el Instituto Nacional de Estadística (INE). Así, en lo que va de año los precios subieron en Baleares un 0,9 por ciento. En concreto, los precios se incrementaron especialmente en vestido y calzado (8 por ciento), toda vez que registraron también comportamientos positivos las comunicaciones (+1 por ciento), vivienda (+0,3 por ciento) y el menaje (+0,2 por ciento).

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





Bar Espiral

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

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

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

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



E-Cosi Art

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

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

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



Cuina de MerKa't

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

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

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

San Marçal

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

**Carrer Casa del Poble, local nº 3
Sa Cabaneta
Tel: 971 79 79 65**



Restaurante Victoria

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

**Gremio Horneros, 28
Polígono Son Castelló
Tel: 971 43 22 53**



El Greco

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

**Parc d'Oci Festival Park,
Terrassa Valldemossa (1ª planta),
971 226 739
www.restaurant-elgreco.com**





ihomar
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920

Ferias y Congresos

ENERO

ACCESSORIES THE SHOW

Feria Internacional de bisutería y accesorios.

New York - EEUU

Del 5 al 7 de enero de 2010

MACEF I

Salón Internacional de la Casa: Mesa, Cocina y Platería para la Casa, Complejamiento de Decoración, Textil, Fiesta, Regalo, Ceremonia y Cartonería, Joyería, Orfebrería y Accesorios para la Moda.

Milán - Italia

Del 15 al 18 de enero de 2010

FIRST (The Jewellery Supremacy)

Feria internacional de Joyería

Vicenza - Italia

Del 16 al 21 de enero de 2010

FERIA IMTEX 2009/TOOLTECH 2009

Bienal de fabricación de máquina-herramienta.

Bangalore - India

Del 21 al 26 de enero de 2010

ECLAT DE MODE

Salón Internacional de joyería, relojería, accesorios de moda, regalos, decoración y orfebrería.

París - Francia

Del 23 al 26 de enero de 2010

BIJORHCA (ECLAT DE MODE)

Salón Internacional de joyería, relojería, accesorios de moda, regalos, decoración y orfebrería.

París - Francia

Del 24 al 26 de enero de 2010

EXPO RECLAM

Feria Internacional del Regalo Promocional y Publicitario

Madrid - España

Del 26 al 28 de enero de 2010

FEBRERO

EUROBIJOUX

Feria Internacional de bisutería, joyería y artículos de regalo.

Madrid - España

Del 4 al 7 de febrero de 2010

IBERJOYA I

Salón Internacional de la Joyería, Platería, Relojería e Industrias Afines.

Madrid - España

Del 4 al 8 de febrero de 2010

BISUTEX I

Semana Internacional del Regalo, Joyería y Bisutería

Madrid - España

Del 4 al 8 de febrero de 2010



Joyas



Moda



Viajes



Automóvil

Vivienda Unifamiliar en Urbanización de Puntiró

La relación de superficies:

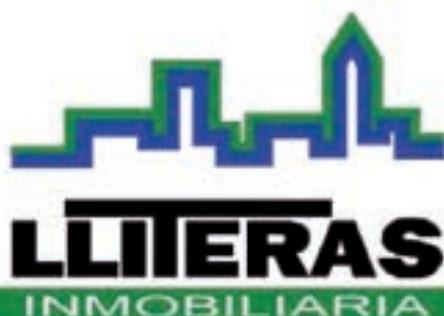
- p.baja 198m2 75m2
- p.piso 59m2 93m2
- p.sótano 248m2
- piscina 42m2

Precio: 1.950.000 € Tlf. de contacto: 658 771 288



Colegiado nº 461

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



PUIGPUNYENT - ESTUPENDA RUSTICA

Rústica bonita con piscina en la zona montaña. Vivienda 140mts. con porches 50mts - salón 30mts. con chimenea, comedor 35mts. cocina amueblada, tresdormitorios, baño en suite y aseo. Calidades buenas , calefacción radiadores , Casa de invitados 60mts. (necesita terminarse). Jardín con palmeras y terrazas de piedra. Luz de Placas solares (12) mas grupo motor por generador y agua de pozo propio.

Precio: 485.000 euros Ref: 8359



ALGAIDA - RUSTICA CON PISCINA

ZONA TRANQUILA, acceso bien. Finca con dos casas, piscina y jardines muy bonitos. Casa 1 (99mts) consta de salón comedor con chimenea, cocina, dos dormitorios, dos baños, porche y terraza superior. Dispone de calefacción gas bótano. Casa 2 (40mts) tiene un salón, cocina amueblada, dormitorio, baño y porche. También hay doble cristal y aparato de aire frío/calor. Las dos viviendas tienen luz de gesa y agua canalizada.

Precio: 365.000 euros Ref: 8358



MANCOR DE LA VAL ZONA MONTAÑA

Sito privilegiado, vistas preciosas hasta la Bahía de Alcudia. Vivienda de piedra con mucho encanto, salón comedor-cocina, dos dormitorios (posibilidad de tres), dos baños (uno en suite). Porche, terrazas y trastero. Luz de gesa, aljibe/cisterna, línea teléfono.

Precio: 340.000 euros Ref: 8034



SELVA - CASA CON JARDÍN

RESTAURADA CON GUSTO , vigas vistas, puertas antiguas etc. Jardín con encanto (se puede montar una piscina) y terrazas de piedra con Barbacoa. Vivienda espaciosa consta de salón amplia y comedor, cocina equipada , cuatro dormitorios (uno con vestidor), tres baños (uno en suite). Estufa de leña, aire frío/calor, radiadores. Lavadero separado y parking en la entrada de la casa. ¡Imprescindible verla!

Precio: 459.000 euros Ref: 8350



MARIA DE LA SALUT CASA NUEVA

Casa dos plantas de unos seis años. construidos 201mts. Fachada de piedra. Planta baja consta de un porche, entrada, salón -comedor (plan abierto) y cocina amplia amueblada y equipada, un dormitorio y un baño. Planta piso - tres dormitorios (uno con terraza), dos baños (uno de ellos en suite), porche y terraza superior. Dispone de aire frío/ calor. El jardín llega hasta otra calle donde hay salida.

Precio: 472.500 euros Ref: 8356



LLITERAS

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

SON NOGUERA

200m2 + 80 m2 patio 800,00€

SON CASTELLO

117m2 1.000,00€

SON CASTELLO

nave 200m2 1,000,00€

SON CASTELLO

nave 275m2 1.300,00€

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

nave de 1000m2 1ª línea Via Asima 7,000,00€

MANACOR

Solar 4.000m2 3,000,00€

SON MORRO

nave de 418m2 2.000,00€

BINISALEM

400m2 2º año 1.800€ 1.500,00€

POLIGONO SANTA MARIA

320m2 1ª línea + parking 430.000,00€

BINISALEM

nave 160m2. 375.000,00€

SON CASTELLO

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

SON OMS

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

SON MORRO

500 a 2.000m2 a 1.400€ 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 CASTELLO

nave 200m2+ 100m2 altillo /alquilada 2.500€ 530.000,00 €

SON CASTELLO

nave 200m2 + 100m2 de altillo / alquilada por 2.000€ 462.000,00 €

SON CASTELLO

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 €

SON CASTELLO

nave 550m2, 1ª línea / alquilada por 2.000€ 1er año / 2400€ 2º año 630.000,00 €

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

400m2 + 150 altillo, 1ª línea 500.000,00€

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€

SON NOGUERA

200m2+ 100 altillo + 150 patio 260.000,00€

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 93 Enero 2010 | Gran Empresa | La revista del Empresario Balear 2,75 €