



Nº 88 Julio 2009 2,75 €

Gabriel M<sup>a</sup> Subías:

**“El gran reto del turismo balear es la reconversión”**



**¿Cómo crecer cuando los mercados no crecen?**



**Toni Nadal y Rafa Nadal, un tándem perfecto**



**Nuevo Lexus LS 600h L**





# 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?



# Miss 2009 ILLES BALEARS

# Miss ESPAÑA

VALEDERO PARA EL CERTAMEN DE MISS ESPAÑA 2010

Organiza



## PREGALA

Jueves, 23 de Julio a las 22,30 hrs. en



**El Divino**

Presentación de la colección GINLIA GALANTI  
y desfile en bikinis de MAJESTIC e INTIMA CHERRY

**Actuaciones:**

ELENA, ETHERNITY Y AYLEN

## GRAN GALA MISS ILLES BALEARS 2009

Sábado, 25 de Julio a las 23,00 hrs. en



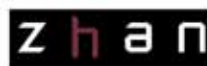
Presentado por MARTA LOZANO Y DIEGO REVUELTA

Colección de JULIAN ALEMANY

**Actuaciones:**

DAVID TAVARE, ALEX MANGA, DANNY LEIVA,  
AYLEN, ELENA, JALO y ETHERNITY

# GALA FINAL







## Productos financieros basados en el oro

El oro se ha distinguido siempre por canalizar gran parte de las inversiones en situaciones de inestabilidad de los mercados, al ser considerado como un valor refugio en los momentos más adversos para la economía. La rentabilidad que está generando en los últimos años ha propiciado que bancos y cajas de ahorro diseñen más productos referenciados al dorado metal, y que donde antes había fondos de inversión, ahora aparezcan warrants y depósitos basados en oro.

'8 y '9  
10-12'



## Rentabilidades de los actuales depósitos

Los ahorradores que pusieron a buen recaudo su capital contratando a finales de 2008 un depósito a plazo fijo, y cuya renovación o vencimiento se acerca, sufrirán en primera persona, si no la han hecho ya, la penuria por la que atraviesan los tipos de interés. La dura realidad que les espera es la de comprobar que donde hace apenas seis meses les daban cerca de un 4% TAE, en estos momentos difícilmente les podrán ofrecer la mitad, y mucho menos si se trata de un depósito de la banca tradicional.



## Los alimentos más antioxidantes

El ORAC es un método que calcula la capacidad antioxidante de diferentes alimentos. Responde a las siglas en inglés de "Oxygen Radical Absorbance Capacity" y, bajo esta denominación, fue desarrollado por los investigadores del National Institute on Aging del National Institute of Health de EE.UU. En el año 2007, el Departamento de Agricultura estadounidense -United State Department of Agriculture (USDA)- emitió una lista sobre el valor ORAC de varios vegetales.

'16 y '17  
18 y '19'



## Dormir adecuadamente, esencial para lograr un rendimiento deportivo óptimo

Los deportistas acumulan a menudo una deuda de sueño por no dormir el tiempo necesario. Si bien muchos atletas y entrenadores dan importancia al acondicionamiento físico y a la nutrición como factores esenciales para conseguir un rendimiento óptimo, seguir unos hábitos de sueño adecuados es determinante, según un grupo de investigadores de la Universidad de Stanford.



## Terres de l'Ebre, donde los detalles te atrapan

Los espacios naturales, el patrimonio natural y la gastronomía son tres de los conceptos a partir de los cuales se estructura la variada oferta turística de las Terres de l'Ebre. Están situadas entre el mar Mediterráneo y los contrafuertes más meridionales de la sierra prelitoral catalana. Además, las aguas tranquilas del Ebro – el río más caudaloso de la península Ibérica – modelan este territorio y forman meandros que tranquilamente lo conducen por la llanura del Delta hasta llegar al mar.

24 y 25





28 y 29

### Escanear y enviar faxes desde el teléfono móvil

La fotografía digital se extiende a través de las cámaras que van incorporadas a los teléfonos móviles. El hecho de que muchos de los teléfonos incluyan cámara de fotos amplía sus posibilidades hasta campos insospechados. ScanR y Qipit son dos aplicaciones que han creado un nuevo uso para estas cámaras: las convierten en una especie de escáner y fax que puede ser útil cuando se necesite digitalizar documentos en movimiento.

### Palma estará abierta todos los jueves hasta las doce de la noche

Algunos comercios, restaurantes, museos y la Catedral de Palma abrirán todos los jueves hasta medianoche a partir del 9 de julio, como parte de la iniciativa "Palma Thursday night fever", que pretende hacer un esfuerzo para dinamizar y ofrecer un horario asequible para los turistas que se desplacen a Palma y para los residentes.



45

### Nadal lanza un mensaje de "moderado optimismo" al sector turístico

El conseller de Turismo, Miquel Nadal, lanzó, a finales del mes de junio, un mensaje de "moderado optimismo" y añadió en rueda de prensa que "el sector turístico está aguantando bastante bien" esta temporada, en comparación con otros ámbitos de la economía.

### Crisis y espíritu emprendedor

Toda crisis, sea económica, afectiva o física contiene unas posibilidades diferenciales de autoconocimiento personal y aprendizaje. En su paso sorpresivo, lo superfluo y accidental se retira, son momentos apropiados para rescatar y valorar lo que de verdad importa, aquello que nos define e ilumina.



'48



'42

### Baleares está más cerca de la recesión "que de la recuperación"

El conseller de Economía, Hacienda e Innovación, Carles Manera, advirtió de que la economía de las Islas está "más cerca" de la recesión que de la recuperación, al señalar que los datos recogidos sobre la situación económica del primer trimestre arrojan resultados de "importante" desaceleración, que se acentúa en el sector de la construcción.

### Y también:

14 - 15 Motor

20-23 Golf

28-31 Tecnología

40-41 Las grandes empresas turísticas protagonizarán el futuro después de la crisis económica

46-48 Consejos de Empresa

50-51 Exteriores

52-53 Noticias de Empresa

60-61 Al Rojo Vivo

62-63 Noticias

64 Palma quiere ser un modelo medioambiental

66-67 Increíble pero cierto

70 Ferias y Congresos

71 Vamos a comer



**Editor**

Rafael Company

**Jefa de Redacción**

María Pineda

**Colaboradores**

Eduardo de la Fuente  
Manuel Ruiz de Assin  
Ignacio Perea  
Jesús Peña

**Director Comercial**

Dioni Ildardía Arranz  
Antonia Company

**Diseño Gráfico**

Fernando Borrás  
Juan Francisco Martín

**Dirección**

Mallorquina de  
Comunicación  
y Servicios S. L.  
Carrer d'Aubarca, s/n  
local 2 07141 Pont d'Inca  
Nou (Marratxí)  
Tel: 971 60 71 96  
Fax: 971 60 71 97  
www.granempresa.info  
correo@granempresa.info

**Imprime**

Ithomar Industria Gráfica

**Deposito Legal**

PM-2173-2001

## Baleares busca líderes

**B**aleares busca líderes. En un entorno de incertidumbre, la viabilidad y la propia supervivencia de las empresas depende en gran medida de la capacidad de liderazgo de sus directivos. Sin duda, el capitán que comparte su misión con los marineros y tripulantes puede generar en ellos la confianza y energía que se necesita en estos duros momentos y que permitirán asumir los sacrificios, cambios y reestructuraciones que el barco empresarial requiere para seguir adelante en aguas no precisamente tranquilas.

Evolucionar y rápido es ahora tarea imprescindible. Por ello, Baleares necesita líderes z más que nunca. Líderes en las Administraciones Públicas que sean capaces de acometer y marcar las pautas de la reconversión de la industria turística, adaptarnos a las nuevas necesidades de un mercado más competitivo y de un cliente más exigente.

Líderes que sepan aunar a los diferentes protagonistas de este gran motor económico que es el Turismo para que las Islas puedan seguir posicionadas entre los mejores destinos turísticos mundiales. Un lugar de privilegio, al que siempre debemos aspirar y que nos permitirá atraer a turistas de economías como la inglesa y la alemana que, seguramente, se recuperarán antes que la española.

La gran pregunta ahora es si Baleares está preparada para afrontar este liderazgo y si tiene los equipos humanos necesarios para afrontar este reto. Partimos de una buena base: un espíritu luchador y emprendedor plasmado en grupos hoteleros, compañías aéreas y grandes empresas familiares nacidas de la nada. Ahora, la segunda generación de emprendedores de Baleares -herederos de grandes empresas- tienen ante sí el desafío de mantener lo recibido y, en la medida de lo posible, hacerlo crecer y conquistar nuevos mercados.

Las ideas y las iniciativas no deben faltar. Nuevas generaciones bien adiestradas que tendrán que saber formar verdaderos equipos de líderes que, tanto en tiempos de bonanza como en los actuales de crisis, sean capaces de casarse de manera comprometida con proyectos empresariales ambiciosos y coherentes. Proyectos que deben partir de la base de mimar a un turista satisfecho, un objetivo que tanto el sector privado y el público desean. Que las Islas se conozcan es también un interés compartido porque la unión hace la fuerza.

María Pineda Lázaro.

Jefa de Redacción de la revista Gran Empresa



**BALEAR DEL TOLDO Y ALUMINIO**



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

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

[www.baleartya.com](http://www.baleartya.com)  
**Balear**  
del **Toldo**  
y **Aluminio**

Polígono Ca'n Valero  
C/ Poima nº 32 naves 2 y 3  
[baleartya@baleartya.com](mailto:baleartya@baleartya.com)



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



# Productos *financieros* basados en el *Oro*

**Ofrecen una rentabilidad por encima de la media debido a sus altos precios y su potencial alcista.**

**E**l oro se ha distinguido siempre por canalizar gran parte de las inversiones en situaciones de inestabilidad de los mercados, al ser considerado como un valor refugio en los momentos más adversos para la economía. La rentabilidad que está generando en los últimos años ha propiciado que bancos y cajas de ahorro diseñen más productos referenciados al dorado metal, y que donde antes había fondos de inversión, ahora aparezcan warrants y depósitos basados en oro. La razón no es otra que sus altos precios y su potencial alcista ofrecen una rentabilidad por encima de la media, según un estudio realizado por la revista Consumer.

## Plusvalías

La demanda de este metal precioso se ha disparado en el último periodo, reflejando expectativas de un potencial recorrido alcista en el medio plazo, hasta que no se restablezca el equilibrio en los mercados internacionales. El oro mantiene una tendencia alcista

impecable con sanas correcciones seguidas de nuevos intentos al alza. Su cotización actual se encuentra entre los 910 y 940 dólares la onza, con una revalorización anual del 7%, pero que se eleva hasta casi el 50% si se toma como punto de referencia el año 2007. Y -lo más importante para los inversores- desde que se inició la crisis económica en 2008 sus precios obtienen unas plusvalías que superan el 11%, siendo uno de los pocos mercados financieros que se han mantenido en positivo.

**Su cotización actual se encuentra entre los 910 y 940 dólares la onza**

Hasta hace poco años los inversores que deseaban invertir en oro sólo podían hacerlo a través de compra física por medio de lingotes, o canalizado por el sector de la joyería. Pero la evolución

***Desde que se inició la crisis, sus precios obtienen unas plusvalías que superan el 11%, siendo uno de los pocos mercados financieros que se han mantenido en positivo.***



del metal amarillo ha hecho que se desdoblén los intentos por que este tipo de inversión sea más fácil de contratar por parte de los pequeños inversores, y desde hace unos años se puede comprar a través de fondos de inversión posicionados en las más importantes empresas mineras del mundo. También por medio de la renta variable, adquiriendo acciones de estas mismas empresas que cotizan en algunas de las principales plazas bursátiles internacionales, como la norteamericana y la inglesa.

La mayor penetración de este metal entre los inversores ha propiciado que determinadas entidades financieras hayan llegado aún más lejos creando depósitos y warrants ligados a este metal. De momento no son muchas, pero la demanda de los inversores está cubierta. De hecho una ventaja que ofrecen estos productos es que de forma indirecta el inversor también se puede aprovechar de los movimientos alcistas de este metal sin asumir muchos riesgos, en especial en los referentes a los depósitos, en los que su rentabilidad vendrá dada por la mayor revalorización que tenga el oro.

### Renta variable

El "Fondespaña Oro Garantizado" de Caja España es el primer producto de estas características cuya rentabilidad está vinculada al oro. Toma como referente la evolución de este metal mediante el índice "London Gold Market Fixing", y la entidad garantiza el cien por cien del capital invertido, porque es un producto de bajo riesgo. Su principal aportación radica en que el rendimiento está siempre garantizado y podría alcanzar un 12,54% si la apreciación superase el 70%. Este tipo de fondos, denominados en dólares, se distinguen porque invierten en una cartera de empresas de extracción mundial de oro. También se invierte en otras acciones de metales preciosos, metales básicos y de empresas relacionadas con la minería.

En España los inversores tienen dificultades para encontrar fondos que inviertan en oro: sólo las grandes gestoras (Atlas Capital, Renta 4 y Capital Bolsa) lo incluyen entre su oferta. Sin embargo no todos son ventajas, ya que los fondos en oro cotizan en dólares y pueden requerir una cobertura del riesgo de la divisa. Asimismo los importes mínimos de inversión que tiene que desembolsar el inversor son, por lo general, de mayor cuantía que los de cualquier otro fondo y el cliente está obligado a abrir una cuenta corriente en dólares, con el consiguiente coste de dicha operación. Otro inconveniente es que se trata de empresas multinacionales cuya evolución resulta difícil seguir por parte de los pequeños y medianos inversores.

**Desde que se inicio la crisis económica en 2008 los precios del oro obtienen plusvalías que superan el 11%**

### Depósitos y warrants

Hay activos financieros de poco riesgo que permiten optimizar la rentabilidad de los ahorros de pequeños y medianos inversores. Es el caso de los depósitos referenciados al oro, por primera vez comercializados por una entidad financiera (Citibank). Como en cualquier depósito a plazo -en este caso, de 18 meses-, el cliente recibirá a vencimiento cuando menos el 100% del depósito. Además, este producto está garantizado por el Fondo de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios, con los límites establecidos por la normativa vigente en cada momento (actualmente, 100.000 euros por titular). A vencimiento, el depósito devolverá el capital invertido más el siguiente interés: 0% si el oro se revaloriza menos de un 10%, 4% (TAE 2,65%) si lo hace entre un 10% y 25%, 8% (TAE 5,26%) para subidas comprendidas entre un 25% y 50% y un 12% (TAE 7,85%) para revalorizaciones superiores al 50%. El volumen mínimo de inversión en este depósito es de 1.000 euros.

### Contratando depósitos el inversor puede aprovechar los movimientos alcistas del oro sin asumir muchos riesgos

Otros productos que han incorporado el metal amarillo son los warrants, a través de las propuestas de varias entidades financieras. La Caixa, por ejemplo, ha lanzado su duodécima emisión de warrants, con la que dará cobertura a ocho nuevos subyacentes, entre los que se encuentra el oro; Société Générale emitirá este verano el primer warrant sobre futuros del oro; y Commerzbank ha presentado en el parqué español seis nuevos warrants ligados a la cotización del oro. Estos instrumentos, calificados como de alto riesgo por parte de los analistas, permiten a los inversores acceder a mercados muy específicos, como es el caso de este metal.

### REBOTE EN 2009

El oro puede rebotar de manera espectacular a finales de este ejercicio y alcanzar los 2.000 dólares por onza troy, según señalan los datos de un informe elaborado recientemente por la firma financiera Citigroup. La causa de tal rebote puede encontrarse en las medidas extremas que están tomando los gobiernos para solucionar la crisis económica, soluciones de tal magnitud que según la entidad, "el mundo no volverá a la normalidad". Si funcionan, todo el dinero que se ha puesto en el sistema provocará un shock en la inflación, que beneficiaría finalmente al oro.

Cabe recordar que el oro cotiza a 928 dólares la onza, después de que despidiese 2008 a 868 dólares, lo que ha beneficiado a los inversores con posiciones compradoras en cualquier activo financiero basado o referenciado en el oro

**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 OFERTA

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

[www.frimasa.com](http://www.frimasa.com)[nieto@frimasa.com](mailto:nieto@frimasa.com)



# Rentabilidades de los actuales depósitos

Si la fecha de vencimiento se acerca, conviene empezar a buscar otro producto antes de que los intereses bajen aún más.



Los ahorradores que pusieron a buen recaudo su capital contratando a finales de 2008 un depósito a plazo fijo, y cuya renovación o vencimiento se acerca, sufrirán en primera persona, si no la han hecho ya, la penuria por la que atraviesan los tipos de interés. La dura realidad que les espera es la de comprobar que donde hace apenas seis meses les daban cerca de un 4% TAE, en estos momentos difícilmente les podrán ofrecer la mitad, y mucho menos si se trata de un depósito de la banca tradicional. El golpe será aún más fuerte si el producto que vence fue contratado en épocas anteriores. ¿Buscar a cualquier precio la máxima rentabilidad de nuestros ahorros o apostar por productos que los preserven y los mantengan? Las previsiones no son del todo halagüeñas. Por eso, conviene no dejar pasar los días y contratar el producto que más interese antes de que los tipos de interés puedan bajar algo más.

## No dejar pasar el tiempo

Dos son los índices que marcan las rentabilidades de los depósitos a plazo y de las cuentas de ahorro: los tipos de interés oficiales que establece el Banco Central Europeo (BCE) y el Euribor. Los primeros se sitúan desde comienzos de mayo en el 1%, la tasa más baja conocida hasta el momento. Pero algunos análisis estiman que los tipos de interés bajarán aún más a lo largo de este año; por ejemplo, el Servicio de Estudios del BBVA indicaba recientemente que el BCE podría situar los tipos oficiales en el 0,5% a finales de año. La racha por la que pasa el Euribor no es muy diferente. Según datos de la cotización diaria, la media mensual de mayo se sitúa en el 1,622%, lejos del 5,361% que marcó el mismo mes del año pasado. Junio podría sumar el noveno mes consecutivo en que baja el Euribor, tendencia aplaudida por quienes deben revisar la



**Internet continúa siendo la mejor plataforma para contratar los depósitos.**

hipoteca, que ven cómo sus cuotas mensuales se rebajan, pero que al mismo tiempo tumba las expectativas de los ahorradores más conservadores.

Ante este panorama, el mejor consejo si la imposición a plazo fijo está a punto de vencer es la de no posponer la toma de decisiones pensando que los tipos de interés reflotarán hasta recuperarse. Es un gran error. Por ello, y para no cometerlo, merece la pena dedicar un tiempo a rastrear lo que el mercado puede ofrecer hasta encontrar la mejor oferta. Ahora, más que nunca, las entidades premian a los nuevos clientes o a quienes ya siéndolo aumentan el saldo de sus depósitos. Aquellas cantidades que proceden de otros bancos y cajas de ahorros suelen tener rentabilidades algo más favorables que las que pueden dar en ese mismo momento a su cartera habitual de clientes.

Otro dato que debe tener en cuenta el consumidor es que cada vez es más común que el depósito ofrecido -que en la mayoría de los casos tiene una rentabilidad algo más ventajosa que la del resto- exige cierta vinculación con la entidad en cuestión. No bastará con aportar dinero "nuevo", sino que además será necesario contratar una serie de productos complementarios y asumir ciertos compromisos, como domiciliar la nómina, recibos del hogar, tener contratadas tarjetas de crédito con la entidad... Ofrecen una expectativa atractiva, pero al exigir la contratación de otros vínculos adicionales la rentabilidad del producto puede llegar a diluirse. Un ejemplo: el

Depósito 5Ya de La Caixa da un 5% durante 12 meses, pero previa contratación de un plan de pensiones. No hay que dejarse llevar sólo por una rentabilidad "jugosa", sino echar cuentas y comprobar cuánto dinero supone contratar este tipo de productos adicionales. Si la cantidad es considerable, quizá sea oportuno buscar otro depósito con un tipo de interés más bajo pero que brinde cierta libertad al no incluir una vinculación a largo plazo con la entidad.

### ¿Dónde están las mejores rentabilidades?

Las cuentas de ahorro, y más si pertenecen a la categoría de la alta remuneración, y los depósitos tradicionales a plazo siguen siendo los refugios preferidos por los ahorradores más conservadores. Pese a la crisis, ofrecen seguridad, rentabilidad y libertad total para disponer del capital en el caso de las cuentas de ahorro. Internet continúa siendo la mejor plataforma para contratar los depósitos, aunque también es cierto que la banca on line no vive ajena a la crisis y mes a mes los tipos de interés ofrecidos son recortados o, simplemente, productos con rentabilidades muy atractivas desaparecen de la oferta de un plumazo. Aun así, quedan entidades que operan en Internet que aguantan el tirón ofreciendo rentabilidades por encima de los tipos de interés oficiales. Por ejemplo, el depósito "Tudepósito más" de TuBancaja, marca de Bancaja, resiste el temporal y ofrece un 6% TAE durante un mes para los nuevos clientes.

## Soluciones para cada cliente

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



Escoja la suya en



**[financial brokers]**  
agencia de intermediación financiera

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



El depósito puede ser contratado con un mínimo de 1.000 euros y un máximo de 50.000. Entidades como ActivoBank, filial on line del Banco Sabadell, y Uno-e, banco virtual en línea vinculado al BBVA y Telefónica -como se definen ellos mismos-, ofrecen sendos depósitos al 3% TAE durante tres meses. De la categoría de depósitos on line irresistibles se descuelgan dos de los bancos que hasta ahora eran abanderados de este tipo de productos: ING Direct y Openbank. El banco holandés mantiene vivos sus archiconocidos depósitos naranjas, pero en el mejor de los escenarios otorgan un 2,50% TAE durante tres meses si se ingresan más de 50.000 euros. Por el contrario, la cuenta naranja de ING aún ofrece una rentabilidad que está muy por encima de los tipos oficiales, un 3% durante los primeros cuatro meses. Por su parte, los depósitos de Openbank pierden fuerza. Desaparecen sus depósitos de bienvenida para nuevos clientes y la media de los que persisten no supera el 3%.

## Merece la pena dedicar un tiempo a rastrear lo que el mercado ofrece hasta encontrar la mejor oferta

### El boom de las preferentes

Desde finales del pasado año varias han sido las entidades españolas que se han subido al carro de emitir participaciones preferentes. Los descalabros de los tipos de interés y la consecuente pérdida de atracción de los depósitos tradicionales han provocado que la banca eche mano de este producto financiero, algo "s sofisticado". En concreto, las últimas en lanzar títulos preferentes han sido La Caixa, que colocará a través de la Red un máximo de 2.000 millones de euros, y Caja Madrid, que pretende vender hasta 3.000 millones. ¿Qué son exactamente? Pueden definirse como un instrumento híbrido entre acciones y deuda que las entidades emiten para mejorar su solvencia, según explica Manuel Romera, director técnico del Sector Financiero del IE Business School. Pueden resultar interesantes, pero los riesgos que se corren son mucho mayores que en el caso de los depósitos tradicionales. En cuanto a su rentabilidad, por ejemplo las preferentes de La Caixa, que tienen un valor nominal de 1.000 euros y un importe mínimo de suscripción de 30.000 euros, ofrecen una rentabilidad del 6% TAE que se pagará trimestralmente durante los dos primeros años. Pero, una vez más, el reclamo de una atractiva rentabilidad no debe ser lo único en lo que fijarse.

Como punto de partida, el ciudadano debe saber que se trata de activos perpetuos, por lo que el ahorrador no tiene un horizonte temporal de su inversión, y el tipo de interés que pagan no está siempre garantizado, pues depende de que la entidad obtenga beneficios. No deja de ser un producto muy complejo para el pequeño

ahorrador, por tanto, hay que asesorarse e informarse a través de la entidad emisora. En cualquier caso, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) recomienda solicitar y estudiar detenidamente el folleto informativo del título así como el resumen del mismo antes de iniciar cualquier operación.

## Las participaciones preferentes son activos perpetuos, por lo que el ahorrador no tiene un horizonte temporal para su inversión

### Los estructurados

Además de los tradicionales o las imposiciones a plazo fijo, abundan en el mercado bancario otro tipo de depósitos cuya mecánica es algo más complicada. Son los depósitos estructurados y, aunque compartan la categoría de depósito con los tradicionales, nada tiene que ver los unos con los otros. Básicamente, lo que diferencia a ambos es que la inversión del ahorrador se divide en dos partes o tramos. La primera fracción de la inversión suele ser un depósito a plazo fijo con una duración limitada en el tiempo, unos meses, que se remunera a un tipo de interés fijo más atractivo que el que en esos momentos puede ofrecer un depósito tradicional. El segundo tramo de la inversión tiene una duración más larga y su rentabilidad está vinculada a la evolución de uno o varios índices bursátiles, de la cotización de un grupo de acciones, o cualquier otro, por lo que la rentabilidad puede subir o bajar. Las dos partes del depósito van siempre juntas, de ahí que el nombre del depósito sea el de combinado y que la entidad no permita contratar la primera parte sin la segunda o al contrario, según el estudio realizado por la revista Consumer.

Lo que cualquier persona interesada debe saber es que se trata de un producto no exento de riesgos, ya que una parte de la inversión queda sujeta a merced de lo que acontezca en la Bolsa. Hay que tener en cuenta que por norma general esos segundos tramos de la inversión de los depósitos estructurados tienen plazos de vigencia superiores a un año. Durante ese tiempo, el inversor deberá estar atento a los vaivenes de la Bolsa para calcular la rentabilidad que podrá cobrar. Y eso no es todo; tal y como el Banco de España expone, aunque la entidad se comprometa a devolver al vencimiento la totalidad del importe invertido, es importante valorar con detalle las circunstancias que pueden influir en la rentabilidad del producto. Además, es recomendable fijarse en las condiciones en que se puede recuperar la inversión a largo plazo: si ofrece la posibilidad de cancelarlo anticipadamente y, de ser así, cuál es la comisión por dicha cancelación. Y es que en el caso de estos depósitos, muchas veces no se permite la cancelación anticipada o, si se considera, su importe puede ser muy elevado.

**PADELUNO**

**PADELUNO MALLORCA TOUR 2008**

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

**PADELUNO.com**

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



# enterprise europe

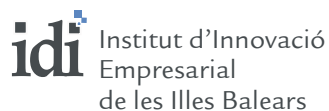
[een@cbe.caib.es](mailto:een@cbe.caib.es)



*Apropem Europa a la teva empresa*

## Fonts d'informació sobre polítiques empresarials europees

per a associacions empresarials i  
empreses







LEXUS/ LS 600 HL

# La primera berlina híbrida de lujo con tracción permanente AWD

**La berlina de lujo con Tracción Híbrida de Lexus y larga distancia entre ejes ofrece el máximo confort en los asientos traseros.**

**C**on la primera berlina de lujo con tecnología Lexus Hybrid Drive y tracción permanente AWD, la serie LS disfruta de un paquete de primicias mundiales en el mundo de la automoción.

Le presentamos el sistema híbrido más avanzado y potente del mundo; el LS 600h consigue un impresionante rendimiento, con inmensas reservas de potencia, una aceleración progresiva, y las emisiones más reducidas de su categoría.

Impulsado por medio de un motor V8 o con tecnología Lexus Hybrid Drive, el LS ofrece entre otras cosas el rendimiento de un motor V12 pero con la economía de un V8, baja emisión de gases y detalles de seguridad con niveles excepcionales de especificaciones de serie.

Esta Berlina de lujo de 4 puertas entrega una potencia máxima de 394 CV. Tiene un consumo medio de 9.3 L/100 Km y alcanza los 250 km/h.

El LS 600h L tiene una cámara ubicada al frente del conductor que puede monitorear los movimientos faciales y toma la iniciativa en caso tenga que llamar la atención del conductor en caso de peligro.

Entre los detalles de seguridad el modelo incluye el sistema de tecnología VDIM de la Toyota, con algunos significativos como la adición de tres cámaras exteriores que pueden detectar objetos grandes y pequeños.

Dentro de la cabina del Lexus LS 600 hL no se siente nada de ruido, Lexus asegura que este es el vehículo con menor ruido que ha construido.

Siendo un vehículo de base ancha entre los ejes, el modelo Lexus LS 600 hL ofrece lujo a los pasajeros, incluyendo asientos reclinables con masaje en la parte trasera y espacio para descansar los pies. Tiene un sistema estéreo de 19 altavoces y todos los modelos de la línea LS ofrecen radio satelital XM por primera vez.





# Los *alimentos* más

## Una herramienta innovadora y acreditada, el ORAC, mide la capacidad antioxidante de los alimentos.

**E**l ORAC es un método que calcula la capacidad antioxidante de diferentes alimentos. Responde a las siglas en inglés de "Oxygen Radical Absorbance Capacity" y, bajo esta denominación, fue desarrollado por los investigadores del National Institute on Aging del National Institute of Health de EE.UU. En el año 2007, el Departamento de Agricultura estadounidense -United State Department of Agriculture (USDA)- emitió una lista sobre el valor ORAC de varios vegetales. Y aunque los expertos insisten en que no tiene aún suficiente evidencia científica, sí proporciona una orientación aproximada según ha revelado un estudio realizado por Consumer.

La lista sobre el valor antioxidante de determinados alimentos, publicada en 2007, carece de suficiente evidencia científica, por lo que todavía no se puede usar como referencia. Sin embargo, se utiliza como una orientación acreditada en la confección de dietas, suplementos dietéticos y productos nutracéuticos por su concentración antioxidante. Se cree que el impacto positivo de la ingesta de antioxidantes juega un papel importante en la prevención de enfermedades y en el retraso del envejecimiento.

### De 159 a 277 alimentos antioxidantes

El desarrollo de muchas enfermedades crónicas y degenerativas, como el cáncer, la enfermedad coronaria, el Alzheimer y el Parkinson, entre otras, podría estar causado, en parte, por el estrés oxidativo. Las especies reactivas del oxígeno, los radicales libres, pueden dañar a las proteínas, las grasas y el material genético. A pesar de que el cuerpo humano ha desarrollado sistemas específicos para eliminar a estas sustancias peligrosas, estos no son eficaces al cien por cien.

La alimentación rica en hortalizas y frutas se considera como una gran ayuda en la lucha contra los radicales libres, ya que algunos de sus nutrientes y fitoquímicos se han revelado como potentes antioxidantes. El US Department of Agriculture ha publicado en los últimos años diferentes bases de datos de especial interés acerca de varios antioxidantes, como son la vitamina C, la vitamina E, el selenio y algunos carotenoides, flavonoides y antocianinas.

La inquietud científica por valorar la capacidad antioxidante, no

de los componentes aislados sino del alimento en su integridad, dio lugar al primer ensayo ORAC (Oxygen Radical Absorbance Capacity), que analizó 59 frutas, verduras y frutos secos.

En el año 2007 el US Department of Agriculture publicó una lista actualizada de valores ORAC de 277 alimentos consumidos por la población estadounidense, a la que, además de datos de frutas y verduras, se añadieron los de cereales, semillas e, incluso, especias y hierbas aromáticas. Entre estos últimos destacan como antioxidantes el jengibre, el orégano, la menta, la mejorana, además del coco seco y el chocolate más puro.

### Los pros y los contras

El listado de la capacidad antioxidante de los alimentos supone un gran avance en el conocimiento de la naturaleza y las propiedades potenciales de lo que comemos. En la actualidad, este listado se utiliza como referencia para la difusión de las supuestas acciones sobre la salud humana de ciertos productos alimenticios y complementos dietéticos. Indicaciones como "antiaging", antirreumático y anticancerígeno se pueden encontrar en prospectos o documentos que publicitan un producto rico en antioxidantes.

Pese a la seriedad y acreditación de los organismos oficiales que han llevado a cabo el listado ORAC y lo han difundido, todavía no hay evidencia científica suficiente como para hacer extrapolaciones sobre la capacidad antioxidante de un alimento y sus efectos positivos sobre la salud. De momento, los ensayos ORAC sólo miden la actividad antioxidante frente a una sustancia dañina en particular y aún no se sabe qué ocurre con el resto de radicales libres que, de manera natural, pueden estar activos en un organismo vivo.

Además no se ha caracterizado la naturaleza de la reacción dañina y no hay evidencia de que otros radicales libres puedan estar involucrados en dicha reacción. Sobre todo, conviene tener en cuenta que, de forma oficial, no se ha establecido una relación entre los valores ORAC y los beneficios para la salud de los alimentos ricos en sustancias potencialmente protectoras. Los antioxidantes pueden ser liposolubles (solubles en grasa), como los carotenoides, o hidrosolubles (solubles en agua), como los polifenoles. El último



**COMPRA Y VENTA DE METALES**

**PÉREZ**

*Su empresa de reciclaje en Son Castelló*

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

# antioxidantes

listado ORAC ha avanzado respecto al anterior, no sólo en el número de alimentos analizados sino en el tipo de antioxidantes evaluado; el listado anterior no tenía en cuenta los antioxidantes liposolubles.

## Dieta mediterránea y valores ORAC

Los vegetales son la fuente más importante de compuestos fenólicos de la dieta Mediterránea. En concreto, los flavonoides se han revelado como sustancias bioactivas especialmente beneficiosas. El Istituto di Chimica Biologica G. Fornaini de la Università di Urbino, en Italia, ha estudiado la capacidad antioxidante mediante el método ORAC de 27 alimentos consumidos tradicionalmente en las regiones mediterráneas. Esta original investigación ha comparado la capacidad antioxidante de diferentes ensaladas aliñadas con distintos aderezos.

Los resultados han sido muy curiosos: una ensalada aderezada con hierbas aromáticas, como la melisa o la mejorana, aumenta hasta en un 200% su capacidad antioxidante, que así aliñada contiene 4.000 unidades ORAC (equivalentes de micromoles de Trolox). Por otro lado, el aceite de oliva y el vinagre de vino o de manzana son los aderezos que proveen el mayor poder antioxidante a las ensaladas que acompañan.

Tampoco se pueden olvidar el comino y el jengibre, que entre las especias destacan por su sustancial contribución antioxidante. Trabajos como éste sirven para cuantificar los compuestos fenólicos que se ingieren con la alimentación habitual. La USDA recomienda una ingesta de entre 3.000 y 5.000 unidades ORAC diarias.

## La fluorescencia es la clave

El método analítico para realizar el ORAC se basa en la medición de la fluorescencia de una molécula a la que se le somete a la acción de un generador de radicales libres. A medida que la molécula fluorescente es atacada y dañada por los radicales va perdiendo su fluorescencia. La labor de los antioxidantes es la de proteger la molécula, y cuanto más capacidad antioxidante tiene un compuesto o alimento más se preserva la capacidad de emitir luz de la molécula en cuestión. El grado de protección se mide con un medidor de fluorescencia y se cuantifica en "equivalentes de Trolox" (TE). El Trolox es un análogo de la vitamina E que se usa como medida estándar.





# *Dormir adecuadamente,* esencial para un rendimiento deportivo óptimo

**Unos hábitos de sueño correctos son necesarios en un buen plan de entrenamiento.**

**L**os deportistas acumulan a menudo una deuda de sueño por no dormir el tiempo necesario. Si bien muchos atletas y entrenadores dan importancia al acondicionamiento físico y a la nutrición como factores esenciales para conseguir un rendimiento óptimo, seguir unos hábitos de sueño adecuados es determinante, según un grupo de investigadores de la Universidad de Stanford.

Durante el sueño el organismo descansa y se recupera, y se facilita la asimilación de los conceptos del entrenamiento deportivo. Tanto es así que muchos entrenadores ya cuidan que sus deportistas dediquen el tiempo necesario al descanso nocturno. Según investigadores de la Universidad de Stanford (EE.UU.), la calidad del sueño, que antes era visto como un factor más para mejorar el rendimiento, ahora se convierte en esencial si lo que se pretende es conseguir un rendimiento óptimo.

Los expertos apuntan que los atletas que duermen más horas y reducen el sueño acumulado muestran una mejora importante en distintos ejercicios realizados durante la práctica regular de deporte. El trabajo se ha presentado recientemente en el XXIII encuentro anual de las Sociedades Profesionales del Sueño (APSS, en sus siglas en inglés), y se ha publicado en la revista "Sleep".



*Una buena calidad de sueño fortalece el sistema inmunitario y aumenta la resistencia a las enfermedades que puedan mermar la capacidad deportiva.*

## Mejor rendimiento

Las conclusiones del estudio muestran una asociación entre los atletas que duermen más horas y un mejor rendimiento en las pruebas de carrera rápida o "sprint" y los golpes válidos en el tenis. La investigación se ha centrado en mujeres tenistas entre 18 y 21 años, de las que en un primer momento se registró los resultados de su rendimiento deportivo con sus hábitos de sueño habituales. Después, las tenistas aumentaron a 10 horas diarias de sueño nocturno, durante seis semanas. Además de un mejor rendimiento deportivo, se consiguió una mejora en el estado anímico y en la somnolencia diurna.

De acuerdo con la autora principal del estudio, Cheri Mah, de la Stanford Sleep Disorders Clinic y el Laboratorio de Investigación de la Universidad de Stanford, la mayoría de las tenistas participantes en el estudio se dieron cuenta por primera vez de la importancia de dormir y de su influencia durante las competiciones. Según Mah, los atletas de élite dedican tradicionalmente muchas horas a la práctica diaria y a los entrenamientos, y perciben el condicionamiento físico y el asesoramiento nutricional como las dos principales características que hay que tener en cuenta para mejorar su rendimiento.

Sin embargo, añade la investigadora, se dedica muy poca atención a los hábitos de sueño de los atletas. Aunque es cierto que la mayoría de deportistas y entrenadores creen que el sueño es un factor importante en el deporte, en realidad aún pocos son conscientes de que el rendimiento óptimo sólo se logra con unos correctos hábitos de sueño.

## UN SUEÑO ADECUADO DETERMINA UN BUEN RENDIMIENTO DEPORTIVO

### Dormir las horas necesarias

Los investigadores opinan que los resultados de este estudio son extrapolables a otros deportes. De hecho, los mismos expertos llevan años realizando investigaciones de este tipo, una en 2007 con jugadores de baloncesto (se midió la velocidad en carrera y la eficacia en los tiros libres), y otra en 2008 con nadadores (en los que se midió la velocidad en los movimientos). Los resultados de estos trabajos fueron muy similares a los de esta edición.

Mah remarca el carácter novedoso de este tipo de estudios; son muchos los trabajos que han mostrado los efectos negativos de no dormir bien, pero no los beneficios de dormir las horas necesarias. Entre sus recomendaciones se encuentra convertir el sueño en parte de las rutinas del entrenamiento, aumentar las horas de sueño semanas antes de una competición, dormir de 7 a 9 horas diarias para disminuir el déficit de sueño, mantener un horario regular de sueño-vigilia y llevar a cabo cortas siestas durante el día (sobre todo si se sufre de somnolencia), entre otras.

### Control del sueño

Durante el tiempo de sueño se dan en nuestro organismo multitud de procesos que ayudan al deportista a mejorar su rendimiento. Además de los beneficios descritos,

### Necesidad de ejercicio

Dormir de manera adecuada debe ser esencial en un buen plan de entrenamiento. Y viceversa. El ejercicio debería formar parte de las rutinas diarias de todas aquellas personas que sufren de insomnio. El horario ideal para ejercitar debería oscilar entre las 5 y las 7 de la tarde, antes de la cena. A parte del cansancio físico y de la necesidad de hacer descansar el cuerpo, el ejercicio ayuda a regular la temperatura del cuerpo y las hormonas del estrés.

Los ritmos circadianos que regulan los ciclos de sueño-vigilia son sensibles al calor. Cuando hacemos ejercicio nuestra temperatura corporal aumenta. En cambio, cuando dormimos ésta desciende. Cuando se aumenta la temperatura corporal antes de cenar, el cuerpo experimenta un descenso brusco en el momento de ir a la cama. Este cambio drástico favorece el sueño, que se concilia más fácilmente y de manera más rápida, y se mantiene durante más horas.

El insomnio viene dado en ocasiones por situaciones de estrés. En estos casos, hormonas como el cortisol se encuentran en cantidades excesivas. Si bien el ejercicio aumenta de forma puntual la cantidad de estas hormonas, tras varias horas decaen, incluso por debajo de las cantidades previas a practicar deporte.

una buena calidad de sueño fortalece el sistema inmunitario y aumenta la resistencia a las enfermedades que puedan mermar la capacidad deportiva, favorece una relajación total del aparato locomotor (músculos, articulaciones y espalda se liberan de tensiones acumuladas durante el día) y permite ahorrar energía para el día siguiente ya que disminuye el gasto energético.

La respiración también se hace más lenta y profunda, lo que beneficia la correcta oxigenación de todas las células y las prepara para el esfuerzo. Las células coronarias se benefician de la acción de la hormona del crecimiento y de la melatonina, esta segunda secretada por la glándula endocrina epífisis durante las primeras fases del sueño. Tiene múltiples funciones, entre las que destaca la regulación de las funciones endocrinas y de los ritmos biológicos (determina el ciclo sueño-vigilia).

Sus cantidades en el organismo humano son muy variables durante las 24 horas. Aumentan por la noche y disminuyen durante el día. Por este motivo, es habitual usar suplementos de melatonina sintética para una variedad de afecciones médicas, sobre todo para trastornos del sueño. También se usa por sus propiedades antioxidantes; un artículo publicado recientemente en la "Revista Andaluza de Medicina del Deporte" aseguraba que la melatonina tiene una capacidad antioxidante de importancia relevante para atletas y personas que practican ejercicio físico con asiduidad.

Aunque la práctica regular de actividad física es uno de los hábitos más recomendados para combatir los procesos oxidativos (ligados sobre todo al proceso de envejecimiento), el ejercicio supone una mayor utilización metabólica del oxígeno, que promueve respuestas prooxidantes. En este sentido, la melatonina parece presentar un papel protector frente a potenciales riesgos oxidativos ligados al ejercicio intenso. Los investigadores remarcan, por tanto, el atractivo de esta hormona para su utilización en el deporte.





# VII-Ladies' Cup

**E**l pasado 30 de mayo, tuvo lugar en Marriott Golf Son Antem la 7ª edición del torneo Ladies' Cup, evento exclusivo para las damas. La modalidad de la competición fue stableford individual. En esta ocasión participaron 40 jugadoras. Al finalizar el torneo, los participantes disfrutaron de una comida buffet y seguidamente se realizó la entrega de premios y un sorteo de regalos donde todas las participantes se llevaron algún obsequio.

**Drive más largo:** XISCA NEGRE (Hoyo 7)

**Bola más cercana:** M<sup>a</sup> LUISA ALVAREZ (H 13: 4.85 m.)

**2ª CATEGORÍA:**

**2ª Clasificada:** MARGALIDA COLL (39 p.)

**1ª Clasificada:** AINA CIFRE – (47 p.)

**1ª CATEGORÍA:**

**2ª Clasificada:** ISABEL CANALS (39 p.)

**1ª Clasificada:** MAENA PLANAS (40 p.)

**GANADORA SCRATCH:** BEATRIZ ZITRONE (26 p.)



## Miguel Bisellach, Campeón de España Benjamín

**M**iguel Bisellach Servera, el jugador del Club de Golf de Son Servera se ha proclamado brillantemente Campeón de España Benjamín demostrando una templanza y veteranía impropia para su edad. En la última jornada partía en la partida estelar con 2 golpes de desventaja con respecto al donostiarra Borja Martín. Dió una demostración de serenidad desde el primer momento, esperando su oportunidad y no cometiendo errores que a la postre le darían el triunfo con un total de 128 golpes (42+44+42).

Brillante actuación de los otros 2 representantes benjamines. Joan Tous Nicolau, del Club de Golf Son Servera con 136 golpes (45+48+43) quedó en una destacada octava posición y Marc Bustamante Delgado del Club de Golf Maioris, que en su debut en competiciones nacionales quedaba en decimonovena posición (47+51+44).

En féminas, un mano a mano espectacular entre la jugadora del Club de Golf Son Servera, Nuria Jiménez y la gerundense Judith Castro. El desenlace fue simplemente de infarto, teniéndose que dilucidar la ganadora con la disputa de un play-off que finalmente se decantaría a favor de Judith Castro. Nuria Jiménez se proclamó subcampeona de España Benjamín con 129 golpes (41+46+42).

En categoría infantil, Ataulfo del Hoyo Pacheco, del Real Club de Golf Bendinat, demostró que se encuentra en un gran momento de forma. Con una gran vuelta final de 73 golpes para un total de 225 golpes (76+76+73) remontaba hasta un destacado quinto puesto. Diego Oosterlynck del golf Park Mallorca, en su debut en categoría infantil totalizó de 254 golpes (82+87+85)

Nuria Iturrios, del Club de Golf Son Servera se supo sobreponer a la mala actuación del primer día (80 golpes) y con vueltas finales de 75 y 73 para un total de 228 golpes se colocó décimotercera de España.



**Miguel Bisellach**

En categoría alevín, el jugador del Club de Golf Son Servera, Miguel Tous Nicolau con vueltas en progresión para total de 266 golpes (92+88+86) quedaba en el puesto 43 de la clasificación.

Desde la Federación Balear de Golf felicitar al Club de Golf Son Servera por la excelente remesa de jugadores, fruto del trabajo que viene realizando con los más pequeños.



# Torneo benéfico Renault Golf Lluçmajor



**HOYO Nº 8**  
Apuesta contra el pro 10 € \*

sábado 18 de julio de 2009



A beneficio de **ADAA**,  
Asociació d'Ajuda a  
l'Acompanyant del  
Malalt de les  
Illes Balears

**Campo:** Marriott Golf Son Antem (Oeste)

**Modalidad de Juego:**

Parejas mejor bola Stableford

**Salidas:** Hoyo 1, de 8.00 hasta 14.00 hrs.

**Premios:**

Scratch y Handicap.

Las 5 primeras parejas ganaran unos zapatos de golf Lottusse para cada jugador.

Hole in One hoyo 8 y hoyo 17.

Drive más largo hoyo 18.

**\* Hoyo 8:**

Apuesta, regalo seguro y posibilidad de ganar un coche y un viaje..

**Cena, rifa y barra libre benéfica:**

En el Hotel Marriott a las 21.00 h.

Gran rifa con magníficos viajes, estancias de hotel y muchos premios...

**Precio:** Socio 100 €

No Socio 125 €

Cena acompañante 65 €

**Inscripciones:**

En la tienda de golf de

Golf Son Antem o llamando

al 971 129 200

Sponsors:



Colaboradores:



# RENAULT LLUCMAJOR





# Triunfos de Ferreras y Moranta

Nicolás Mirasso se adjudicó la victoria en 'scratch' en el torneo disputado en el Golf Maioris.



Salvador Ferreras en Primera categoría masculina, Jeronia Moranta en féminas y Nicolás Mirasso en 'scratch' se proclamaron vencedores de la segunda edición del torneo Soft Line, disputado en el club Golf Maioris el pasado 20 y 21 de junio. El campeonato se celebró durante las jornadas del sábado y domingo y participaron un total de 180 jugadores, superándose la inscripción de la primera edición. Los partidos se disputaron bajo la modalidad de stableford individual y además de los premios a los ganadores de las diferencias categorías se sortearon 70 premios. Los ganadores en Segunda categoría fueron Gregorio Soria (hombres) y Marta Steegman (damas). Los premios especiales fueron para Fernando Baiget (bola más cercana), Ana Fernández y Jerónimo Colom (drives más largos). El premio (una Harley Davidson) al 'hoyo en uno' quedó desierto.



## III Torneo Padres & Hij@s

El pasado sábado 13 de junio tuvo lugar en el Marriott Golf Son Antem la 3ª edición del torneo Padres & Hij@s. La modalidad de la competición fue parejas mejor bola stableford. En esta ocasión participaron 40 parejas, batiendo récord de participación en este evento. Las parejas estaban divididas en 3 categorías: 18 hoyos adulto/adulto, 18 hoyos adulto/junior y 9 hoyos adulto/junior. Al finalizar el torneo, los participantes disfrutaron de una barbacoa en la terraza del hotel Marriott y seguidamente se realizó la entrega de premios y un sorteo de regalos.

### CATEGORÍA 9 HOYOS

3ª Manuel y Carolina Nuñez (27p) / 2ª Miquel Amengual y Miona Roig (27 p)  
1ª Fernando y Paula Perez (29p)

### CATEGORÍA 18 HOYOS Adulto/Joven

3ª Giacomo y Andreas Fritz (40p) / 2ª Juan Luis y Daniel Martínez (41p)  
1ª Sebastià y Marc Coll (45p)

### CATEGORÍA 18 HOYOS Adulto/Adulto

3ª Mateu y Neus Palmer (41p) / 2ª Miquel y Miquel Deyà (42p)  
1ª Juan y Juan Vich (47p)



# Torneo Peugeot Challenge Cup España 2009

**E**l pasado 17 de Mayo, tuvo lugar en Marriott Golf Son Antem el Torneo Peugeot Challenge Cup España 2009, con gran éxito de participación y organización. La modalidad de la competición fue medal play individual, modalidad más difícil de la habitual porque los jugadores están obligados a terminar todos los hoyos.

Clasificaciones hándicap

## 1º categoría caballeros

El ganador fue Juan Luis Martínez Armijo con 63 golpes netos. En segundo lugar a seis golpes de diferencia del ganador, Mateo Palmer Terrassa, con 69 golpes netos. Y en tercera posición, quedaron empatados Joaquín Vives Johansson y Juan Vicens Tortella, con 70 golpes netos.

## 2ª categoría caballeros

Primer clasificado, Luis Asensio Die con 66 golpes netos. Segundo clasificado, Gerard Pasán Mora con 69 golpes netos. Y tercero clasificado, Peter Ostrowsky Parera con 70 golpes.

## Damas

En primer lugar, Marina Mascaró Sánchez con 65 golpes netos. En segundo lugar, Bigitte Wolf con 66 golpes netos. Y en tercer lugar, Adriana de Villa Lásic, con 67 golpes.

Al finalizar el torneo, los participantes disfrutaron de un cocktail y seguidamente se realizó la entrega de premios.



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



*?Quieres mas?*

*!ENHORABUENA!  
No podemos permitir que estes sin hacer ejercicio*



*Tu primer ejercicio:*



# Terres de l'Ebre, donde



**Los espacios naturales, el patrimonio natural y la gastronomía son tres de los conceptos a partir de los cuales se estructura la variada oferta turística de las Terres de l'Ebre.**

**S**i os gusta la naturaleza, en las Terres de l'Ebre l'Ebre encontrareis playas extensas y tranquilas, los espacios vírgenes del Parque Natural del Delta de l'Ebre o las montañas del Parc Natural dels Ports. Si preferís descubrir el patrimonio, podréis optar por visitar las pinturas prehistóricas declaradas Patrimonio de la Humanidad o fortificaciones imponentes construidas por árabes y templarios. Si lo que os entusiasma es conocer la cultura popular, un paseo por los pueblos marineros o por las villas de montaña os ayudaran a comprender el carácter de la gente.

Esto es solo un resumen del gran potencial turístico que ofrecen las Terres de l'Ebre, el conjunto de cuatro comarcas situadas en el extremo sur de Catalunya. Toda esta diversidad de espacios permite que cada visitante, lejos de las aglomeraciones y de los circuitos turísticos convencionales, escoja la opción que más se ajusta a sus necesidades.

Las Terres de l'Ebre están situadas entre el mar Mediterráneo y los contrafuertes más meridionales de la sierra prelitoral catalana. Además, las aguas tranquilas del Ebro – el río más caudaloso de la península Ibérica – modelan este territorio y forman meandros que tranquilamente lo conducen por la llanura del Delta hasta llegar al mar.



# los *detalles* te *atrapan*



Épico para el comercio – para la entrada de productos desde el mar hacia las tierras más interiores de la península – ha cautivado todo tipo de civilizaciones: los íberos, los romanos, los árabes, los judíos y los cristianos han establecido algunos de los asentamientos más importantes. El paso de todas estas culturas ha dejado un importante legado que se hace notar en las tradiciones populares, los monumentos, el habla y, también, en el carácter de la gente.

Todo este legado natural y cultural enriquece la visita a las Terres de l'Ebre y permite al turista descubrir los detalles que se esconden en el mosaico que dibujan las cuatro comarcas más meridionales de Catalunya.

## COMO LLEGAR

**CARRETERAS:** Uno de los principales ejes de la red viaria de las Terres de l'Ebre es la autopista AP-7, que va desde la Junquera hasta el sur de España bordeando el litoral mediterráneo. Otra de las carreteras importantes es la C-12. Conocida como el Eje del Ebro, atraviesa el territorio de sur a norte y conecta con las tierras de Lleida. Asimismo, la N-340 y la Autopista AP-7 vienen de Barcelona y transcurren por el levante peninsular siguiendo la línea de la costa. Finalmente, la N-420 comunica con Zaragoza por Teruel, travesando las comarcas de la Terra Alta y la Ribera d'Ebre. Además, hay una completa red de carreteras secundarias que posibilitan la comunicación viaria entre las diversas poblaciones de las Terres de l'Ebre.





# Can Lluc

## seduce al mundo

Can Lluc, una casa rural ibicenca, se levanta en el corazón de la Ibiza más rural, en un tranquilo valle rodeado de hermosos pinos, almendros y olivos milenarios.







*Naturaleza, tranquilidad y elegancia se unen en este hotel con encanto rústico.*

La finca que rodea este hotel rural en Ibiza mantiene todo el encanto y el silencio de esos paisajes de gran valor ecológico que hoy empiezan a escasear. Ninguna de las habitaciones se repite y se van salpicando distintos elementos decorativos: paredes de piedra vista, camas con dosel, mobiliario rústico, tapicerías en tonos suaves, chimeneas, viguería vista de sábina, suelos de barro. Sin embargo, en ellas se resume la esencia de una decoración campestre, sencilla y hogareña que aporta una gran armonía al conjunto de las estancias. Naturaleza, tranquilidad y elegancia se unen en este hotel con encanto rústico. Las zonas comunes están igualmente impregnadas de ese toque tradicional y envolvente que se completa con una apropiada iluminación y dos chimeneas. El jardín con su piscina zigzagüeante, sus palmeras y el solarium también brindan magníficos momentos de relajación y sosiego.

Can Lluç tiene la IQT expedida por la Conselleria de Turisme del Govern Balear y está acabando la implantación de la ISO 14001.

## Gastronomía

Cocina ibicenca preparada con esmero con excelentes productos de su huerto y del mercado.

## Actividades

Actividades náuticas en general, ciclismo, senderismo y equitación. Excursión a Formentera, calas y playas por toda la isla. Visita al casco antiguo de la ciudad de Ibiza.

## Servicios

Piscina, jacuzzi, amplios jardines, wifi, salones, zona Chill-out, ordenador, proyector, TV, ADSL, gimnasio, sauna finlandesa, elíptica, bicicleta estática, cinta de correr, cabina ducha-hidrosauna. Dispone de 12 habitaciones dobles.

## Historia

La finca se halla en la falda de la montaña denominada Atalaya de San Rafael y frente a la denominada Coll den Lluç. Se trata de una finca anterior al XIX construida toda ella con paredes y muros de piedra y techos de madera. Es una casa ibicenca o payesa con elementos tradicionales cuya planta se dividía en porchada, porches o estancias comunes y varias habitaciones para la familia y la cocina y zona de despensa o cuarto de la matanza. Alrededor de la casa se encontraban los corrales: a poniente para las ovejas y los cerdos y a levante el corral de la mula y la casa de las algarrobas, al Sur la casa de los carros y aperos y un anexo donde vivió nuestro abuelo los últimos años de su vida. Al lado de la era estaba una construcción destinada a pajares y guardar herramientas de labor. Todas esas construcciones se han rehabilitado durante una laboriosa obra de más de tres años de trabajo, restaurando todas las paredes y techos, efectuando todas las instalaciones propias de un Hotel de esta categoría y dotándolo de todos los servicios y comodidades posibles, desde aire acondicionado centralizado hasta jacuzzi doble en dos habitaciones, hidromasaje en tres de ellas, o chimeneas en siete habitaciones; por supuesto minibar, tv satélite y terrestre, secador de cabello, teléfono, ordenador con ADSL en zonas comunes para clientes. El Hotel ofrece servicio de alojamiento y desayuno y dispone de cocina y servicio de Restaurante para sus clientes.

**Se trata de una finca antigua anterior al siglo XIX, rehabilitada en el año 2003 donde destacan los techos de madera y las sólidas y robustas paredes de piedra, alma de la arquitectura popular.**







# Escanear y enviar faxes desde el teléfono móvil

**ScanR y Qipit permiten escanear documentos con el móvil y enviarlos como fax gracias a las cámaras de los terminales.**

La fotografía digital se extiende por doquier, y lo hace tanto a través de los modelos de cámaras compactas de bolsillo como mediante las que van incorporadas a los teléfonos móviles. El hecho de que muchos de los teléfonos incluyan cámara de fotos amplía sus posibilidades hasta campos insospechados. ScanR y Qipit son dos aplicaciones que han creado un nuevo uso para estas cámaras: las convierten en una especie de escáner y fax que puede ser útil cuando se necesite digitalizar documentos en movimiento.

Qipit funciona a través de un proceso de dos pasos. En un primer momento se sube la foto al servidor de esta empresa, ya sea por su propio sitio, que brinda un formulario dentro de una página cifrada para mayor seguridad, enviándola por correo electrónico o por mensaje corto multimedia desde el propio móvil. Una vez cargada, se puede rotar la imagen y etiquetarla para facilitar una posterior búsqueda.

El sistema convierte la imagen al formato PDF y se puede remitir por correo electrónico o por fax sin coste para el usuario y con un límite de cinco envíos a la semana. Sólo habría que pagar en caso de que se remita la foto directamente desde el teléfono móvil usando la conexión de la operadora correspondiente. Por tanto, se trata de otra alternativa para enviar faxes a través de Internet.

Qipit facilita además la publicación en la Web de los documentos de texto escaneados. Hay dos opciones de difusión: un enlace que conduzca al contenido dentro del sitio de esta empresa, donde se

pueden almacenar gratuitamente hasta 100 documentos, o utilizar un código para incrustarlo como miniatura dentro de un blog.

Por otro lado, Qipit cuenta con una pequeña base de datos de móviles en los que ha evaluado la calidad de sus cámaras y el tipo de imágenes que escaneará mejor. Funciona con cámaras que tengan más de 1,3 megapíxeles, un requisito que cumplen la mayor parte de los nuevos terminales móviles del mercado.

## Qipit convierte la imagen en PDF remitiéndola por correo electrónico o por fax

### ScanR

ScanR es un sistema similar pero de pago. Facilita una prueba gratuita que incluye un envío de fax y la subida de dos documentos. Su coste asciende a cinco euros al mes, si se opta por el pago mensual, y a 30 euros si se contrata por un periodo de un año. En este precio se incluyen todos los faxes mandados con las capturas que el usuario suba. Resulta sencillo enviar faxes. El envío se realiza a partir de un formulario anexo a la propia imagen y se debe añadir el prefijo internacional al número. Además, se puede remitir lo escaneado por correo electrónico.

Se diferencia porque para los documentos exige cámaras que tengan un mínimo de dos megapíxeles de resolución para garantizar un mínimo de calidad y porque ofrece una interesante posibilidad: incorpora un software de reconocimiento de caracteres (OCR) que lo dota de usos muy útiles en textos. Así, se puede escanear una hoja impresa y conseguir el texto en un formato editable sin tener



*Para lograr mejores imágenes se precisa de un ambiente luminoso y también conviene reducir al mínimo el movimiento de la cámara.*

que mecanografiarlo de nuevo. En caso de que se trate de una tarjeta de visita, traslada automáticamente los datos de contacto al formato vCard, habitual en las agendas electrónicas y en los programas de correo electrónico.

Como en Qipit, el usuario puede remitir las imágenes por correo electrónico si se adjunta el archivo; en el propio sitio web, en un proceso que se efectúa dentro de páginas cifradas o por mensaje corto multimedia directamente desde el móvil. Para estos terminales dispone de un programa que facilita su uso. Se puede descargar en versión Java, compatible en principio con la mayor parte de los modelos; en Symbian, el sistema operativo de los Nokia; o para las BlackBerry.

### Resultados en función de la cámara del móvil

El gran inconveniente de estos servicios radica en que el resultado final depende en gran medida de la calidad de la cámara con que se tome la fotografía. Este parámetro no se define solamente por el número de megapíxeles de la misma a pesar de que las tiendas publiciten con profusión este aspecto.

Influye también el tamaño del sensor óptico y las lentes usadas, factores que en muchos de los móviles de gama media y baja no se cuidan y que no permiten obtener fotos de calidad suficiente para escanear con corrección. Ahora bien, ambos servicios permiten subir fotos realizadas con una cámara digital convencional y lograr un mejor resultado.

Para lograr mejores imágenes se precisa de un ambiente luminoso y también conviene reducir al mínimo el movimiento de la cámara. Para ello se puede utilizar el disparador automático, en caso que el móvil incorpore esta característica. Otro consejo útil consiste en acercar el móvil al máximo para captar las letras y evitar los enfoques digitales, ya que dan muy mala calidad de imagen.

Tanto ScanR como Qipit puntúan las fotos que sube el usuario y evalúan las posibilidades de que el escaneado sea exitoso. Esto se debe tener en cuenta principalmente cuando se use ScanR, que dispone de un software de reconocimiento de caracteres y puede extraer el texto a formato ".txt".

### Otros usos de la cámara del móvil

Otros proyectos también han intentado exprimir las posibilidades de las cámaras de los teléfonos móviles. Por ejemplo, para leer bidis, unos códigos bidimensionales populares en los países más orientales y que, además de suponer una evolución del código de barras, transmiten información útil y manejable en el terminal a través de su impresión en papeles o periódicos. Ejemplos de esto se encuentran en aplicaciones para móviles que los leen como Kaywa Reader o Semacode. En España ya han aparecido los primeros usos de esta tecnología, como una editorial que incluye en su catálogo información relacionada en Internet a través de los bidis.



**gesmorent**  
www.gesmorent.com



Delegación Palma  
Capitán Salom, 79  
07004 Palma de Mallorca  
T 971 75 85 94 M 607 447 909

informacion@gesmorent.com

Delegación Barcelona  
Ganduxer, 16 - 4º - 2ª  
08021 Barcelona  
T 93 414 26 14 M 607 447 909



# Lo último en *tecnología*



## Sale a la venta en España el Nokia N97

El terminal multimedia Nseries más representativo de Nokia incorpora la última tecnología de vanguardia con múltiples sensores, gran memoria, potencia de procesamiento y velocidad de conexión, para que los usuarios puedan estar permanentemente conectados a su propio Internet personal, además de poder compartir su 'localización social' a través del GPS y la brújula digital integrados. Diseñado específicamente para las necesidades de los internautas, combina una pantalla táctil de 3,5" con resolución 'near high definition', teclado qwerty deslizante y banda ancha móvil 3,5G y Wi-Fi, ofreciendo una ventana 'siempre abierta' a las redes sociales e Internet. El Nokia N97 introduce el concepto de 'localización social', ya que al ser un dispositivo multimedia con A-GPS y brújula digital integrados, puede detectar dónde se encuentra en cada momento. Las redes sociales pueden actualizar el perfil automáticamente con información geográfica en tiempo real, ofreciendo a las personas autorizadas la posibilidad de visualizar su nuevo estado' y compartir su 'localización social' en todas las comunidades de Internet, así como las fotos y vídeos asociados.



## Samsung Pixon12, el primer teléfono del mundo con cámara de 12 megapíxeles

Diseñado para capturar y visualizar las fotografías al instante, estará disponible en España desde mediados de agosto. El Pixon12 se ha creado como respuesta a las solicitudes de los consumidores que demandan grandes prestaciones fotográficas en sus teléfonos móviles, por lo que este dispositivo viene equipado con una serie de funciones diseñadas para permitir a los usuarios capturar, visualizar y compartir sus imágenes al instante desde cualquier lugar, con toda la definición de su pantalla AMOLED de 3,1" totalmente táctil. Cuando la cámara se encuentra activada, los usuarios sólo necesitan enfocar y disparar para capturar una imagen con la misma velocidad que proporciona una cámara digital avanzada actual. Samsung Pixon12 también cuenta con una función de ahorro rápido de imagen para capturar la siguiente instantánea, que permite a los usuarios realizar la siguiente fotografía con un intervalo de dos segundos aproximadamente.



## Apolonia Company Castillo Abogada

Matrimonial y herencias  
Reclamación de impagos  
Accidentes de circulación  
Arrendamientos  
Defectos en la construcción  
Derecho mercantil en general

[policompany@gmail.com](mailto:policompany@gmail.com)  
971 724 988 - 666 033 681



### LG lanza sus primeros monitores LED

LG Electronics presentó su primera gama de monitores LED, una tecnología avanzada que aúna calidad de imagen y eficiencia energética, permitiendo ahorrar hasta el 50% en consumo de energía. "Los nuevos modelos de monitores LED LG W2286L-PF y W2486L-PF presentan un renovado y sofisticado diseño que combina botones frontales táctiles y un grosor de tan solo 20mm", indicó Jordi Prat, Product Marketing Manager de LG. Según explica la compañía en un comunicado, la tecnología de retroalimentación LED tiene tres grandes ventajas frente a otros tipos de tecnología: mayor calidad de imagen, un tercio menos de consumo que un monitor normal y mayor ligereza y finura en el diseño del producto. Por otro lado, las pantallas LED son ecosaludables y respetan el medio ambiente, ya que no contienen mercurio, vidrio, gas ni filamento convencional por lo cual no se rompen ni contaminan. Esta nueva gama de televisores LED es Full HD en su versión de 24 pulgadas y dispone de ratio de contraste extremo, 1.000.000:1 en 20 milímetros de grosor.



### Mio lanza el primer navegador GPS ultra delgado con TV digital integrada

Los nuevos Moov Spirit con TV son el perfecto acompañante para las excursiones familiares, las vacaciones o una acampada, proporcionando entretenimiento portátil una vez se ha alcanzado el destino. La gama Moov Spirit con TV también es ideal para utilizarla como entretenimiento para los pasajeros o niños que viajan detrás y quieren disfrutar viendo la TV mientras están en ruta hacia su destino, o incluso para aliviar el aburrimiento en los viajes que se hacen a través de otros medios de transporte como trenes o autobuses. Adicionalmente, los profesionales que pasan el día laboral al volante, como taxistas, transportistas o comerciales, podrán utilizar estos dispositivos para relajarse y disfrutar de sus programas de televisión favoritos o ponerse al día sobre las últimas noticias, durante sus descansos o intervalos entre los viajes.



### LG GM730, la gran apuesta de LG por Windows Mobile

El LG-GM730 LG es el nuevo buque insignia en el segmento de smartphones de la firma coreana. Este nuevo smartphone destaca por la integración del interface S-Class, lo que otorga al usuario una mayor facilidad en el uso del dispositivo y supone una autentica revolución en el segmento de los móviles corporativos. Otra característica que apreciarán los usuarios es su delgadez, con solamente 11,9 mm. de grosor.

# LLEONART & SERVEIS GENERALS

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

TEL. 607 303 093

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

PRESUPUESTOS  
SIN COMPROMISO

**Trablisa**  
SERVICIOS DE SEGURIDAD

**PREFOG**  
GRUPO TRABLISA

**MGS**  
Mutua General de Seguros



## ENTREVISTA

**GABRIEL M<sup>a</sup> SUBÍAS,**

**PRESIDENTE Y CONSEJERO DELEGADO DE ORIZONIA CORPORACIÓN**

Por María Pineda Lázaro.

Gabriel M<sup>a</sup> Subías, presidente y consejero delegado de Orizonia Corporación desde 2006, ha sido nombrado Ejecutivo del Año en Baleares por la revista 'Ejecutivos', por su labor al frente de esta corporación de empresas especializadas en el sector turístico con actividad en seis líneas de negocio: área mayorista, agencias minoristas, compañías aéreas, división on-line, receptivo y hotelera.

Gran comunicador, tenaz y muy intuitivo, se ha marcado como principal objetivo, en estas difíciles circunstancias, sacar un proyecto ambicioso como es Orizonia Corporación, centrando sus esfuerzos en adaptar la compañía a las condiciones de un mercado, el turístico español, cuyas cifras se han recortado hasta en un 25%. Y todo, sin dejarse nada de su Plan de Negocio por el camino.

Para Gabriel M<sup>a</sup> Subías, el modelo de Turismo de Sol y Playa no está agotado, simplemente hay que adaptarlo. "Llevamos muchos años buscando la desestacionalización del turismo". Y es que, según explica a Gran Empresa, "hemos querido colocar la guinda a un pastel que se estaba desmoronando". Él lo tiene claro: "Antes de desestacionalizar tenemos que conseguir que la temporada que tenemos a la vista sea lo mejor posible, lo que requiere saber ofrecer la cliente el producto adecuado a un precio justo".

A los políticos les pide una especial sensibilidad y valentía para afrontar una reconversión de toda la industria turística balear que siga modelos como el de Miami. Ellos, asegura, "son los únicos que pueden juntar a hoteleros, restauradores y transporte público en un proyecto común". En su opinión, "deberían sentarse todos juntos y aportar soluciones para afrontar el gran reto del turismo balear: la reconversión".





***“El gran reto del turismo  
balear es la reconversión”***





**¿Podría hacerme un resumen de su trayectoria profesional?**

Soy licenciado en Derecho. De 1987 a 1991 me incorporé a la Asesoría Jurídica de GVI (Grupo Viajes Iberia). Posteriormente, ocupé el cargo de secretario del Grupo Viajes Iberia en 1993, y hasta 2006 fui consejero delegado de Iberojet, Iberworld y Viajes Iberia. En 2006 nació Orizonia Corporación, con la compra de la división emisora de Iberostar a los fondos de inversión Carlyle y Vista Capital. Y desde esa fecha soy presidente y consejero delegado de Orizonia Corporación.



**G. SUBÍAS: EJECUTIVO DEL AÑO EN BALEARES**

***Los buenos ejecutivos fomentan el liderazgo para mantener viva la ilusión por un proyecto común, ¿cómo lo consigue usted?***

La ilusión se consigue comunicando mucho. Yo tengo la suerte de liderar un equipo que está muy consolidado. Llevamos 10 años trabajando juntos y los que se han incorporado posteriormente lo han hecho por afinidad personal. Para mantener viva la ilusión, intento, que sientan el proyecto de Orizonia Corporación como propio. Les transmito que nosotros “lo dirigimos y capitaneamos hacia donde queremos”.

***¿Qué hace eficaz a los ejecutivos? ¿Cómo se reconoce a un buen ejecutivo?***

Hay ejecutivos de muchos tipos. El ejecutivo tradicional es el que consigue que su equipo se mueva en la misma dirección con la menor inversión posible y consiguiendo los resultados más altos. El buen ejecutivo se reconoce porque consigue que su empresa lleve a cabo el proyecto que él mismo tiene en la cabeza. Por otra parte, hay ejecutivos muy buenos pero son incapaces de liderar un proyecto y ejecutivos no tan buenos que sí pueden dirigir un proyecto. Esto, básicamente, depende de las cualidades que uno tiene.

***¿Podría explicarme la diferencia entre empresario, ejecutivo y emprendedor?***

El emprendedor es todo aquel que toma una decisión pero puede ser ejecutivo o puede ser empresario. Un ejecutivo es el que es capaz de soportar, día a día, el peso de una empresa (a base de sistemas de comunicación y a base de liderar), de transmitir entusiasmo y mantener cohesionada su empresa. Un empresario es capaz de leer una situación de mercado y pensar siempre a largo plazo. No necesariamente tiene que ejecutar lo que piensa.

***¿Debe agradecer este reconocimiento a alguien?***

Por supuesto y especialmente a mi equipo. Esta distinción le suele tocar a uno a título particular pero detrás se esconde el buen trabajo de muchísima gente. También estoy muy agradecido a D. Miguel Fluxá por las oportunidades que me brindó en momentos tan importantes de mi carrera.

***Hablando de talante y de formas de entender el mundo y la empresa ¿Cuáles son sus principales virtudes?***

Me considero buen comunicador, tenaz, accesible e intuitivo. Reúno, además, el 50 por ciento de empresario y el 50 por ciento de ejecutivo.

***¿Tiene algún defecto confesable?***

Quizá la falta de vocación pública (me horroriza que me hagan fotos) y soy algo desordenado.

***¿Cuál es su principal reto para 2009?***

Sacar adelante, en estas difíciles circunstancias, un proyecto tan bonito como es Orizonia Corporación sin desvirtuarlo en absoluto.

***¿Cómo compagina su vida profesional con la personal?***

No me resulta sencillo. Nuestro negocio requiere muchas horas de trabajo, muchos viajes...

## ORIZONIA CORPORACIÓN

### ¿Cuándo nació Orizonia Corporación?

A comienzos del verano de 2006 nació Orizonia Corporación, un proyecto empresarial líder en el sector turístico español, marcado por la experiencia y la solidez de un gran grupo con más de 30 años de experiencia. Las empresas que integran Orizonia Corporación iniciaron su actividad en 1930 con la fundación de Viajes Iberia, agencia de viajes minorista. En 1973 se creó Iberojet, actualmente uno de los touroperadores líderes del mercado español y, posteriormente, y a lo largo de estos últimos años, se crearon el resto de las empresas que hoy constituyen Orizonia Corporación.

### En una situación de crisis tan complicada como la que estamos atravesando, ¿Cuáles son los objetivos de Orizonia para este 2009?

Nuestro principal objetivo es adaptarnos a las condiciones del mercado, que ha caído un 25 por ciento, sin dejarnos nada de nuestro plan de negocio por el camino. En estos momentos de gran incertidumbre económica, nuestros clientes esperan más de nosotros. Por ello, nuestra misión se encuentra en invertir tiempo, esfuerzo y recursos para adelantarnos y adaptarnos a sus necesidades, sin renunciar en ningún momento a proporcionarles la experiencia de un viaje único y de calidad.

### ¿Qué valores distinguen a su compañía de los demás grupos turísticos españoles y baleares?

La experiencia, la innovación, la tecnología, la excelencia en el servicio, la profesionalidad, la apuesta por el capital humano y el compromiso con la sociedad. Todas las empresas que integran las diferentes divisiones de Orizonia Corporación convierten estos valores en un único objetivo: la eficiencia en la gestión para proporcionar un servicio integral y de calidad a sus clientes.

### ¿Cuál es el valor añadido que aportáis?

Somos una fábrica de "productos". Un gran touroperador, cuyo valor añadido es hacer las cosas lo mejor posible con la máxima calidad, con el objetivo de que el cliente tenga acceso a un producto que nunca podría tener por sí mismo.

### ¿Qué líneas de actuación tiene Orizonia?

La actividad de Orizonia Corporación se estructura en seis grandes líneas de negocio: División Mayorista, División Minorista, División Aérea, División On line, División Receptivos y División Hotelera.

Desde la confección del paquete turístico, la reserva en la agencia de viajes, el transporte o la atención en destino, Orizonia Corporación integra todos los procesos que componen el viaje, facilitando las sinergias entre unos y otros. Todo ello constituye un modelo diferenciador, a través de una estructura multimarca de integración vertical que le permite cubrir todos los segmentos del mercado.

### ¿A través de que empresas actúa Orizonia Corporación?

En la División Mayorista, son 12 las marcas: Iberojet, Iberojet Internacional, Iberojet Transcontinental, Solplan, Viva Tours, Iberski, Eurojet, Cándor Vacaciones, Turavia, Kirunna Travel, Viamed y la recién adquirida EV Empezar. En la División Minorista, nuestra marca en España es Viajes Iberia, mientras en Portugal es D-Viagem. La compañías aéreas son Iberworld (España), Orbest (Portugal y Aerobaleares). Las de tipo on-line, Rumbo, Rumbo Negocios y Viajar.com. En Receptivo, nuestra enseña es Smilo. Y en Hotelero, finalmente, LuaBay.

### ¿Cuáles han sido las últimas novedades de Orizonia Corporación?

En cuanto a programación, crecemos en destinos como Santo Domingo o La Habana y tenemos un destino nuevo en México, Roatán. Por otra parte, estamos incrementando nuestro portfolio de receptivo, Smilo, con la inauguración de receptivo en el propio Túnez.

La división hotelera LuaBay también experimentará un importante crecimiento en los próximos años. Es lógico porque partimos de cero. Nuestro objetivo no es crear una gran cadena hotelera, no es nuestro negocio. Lo que nos planteamos es tener un pie en el sector hotelero como complemento para aprovechar las sinergias dentro de la Corporación. Para ello, contemplamos contar con unos 6 ó 7 hoteles de aquí a 2011. Lanzamos la marca a mediados de 2008 con la inauguración del Hotel Florida Tenerife. En breve, tendremos el segundo hotel en La Manga Murcia.

## ORIZONIA ANTE LA CRISIS

### Orizonia alcanzó una facturación agregada de 2.540 millones de euros en 2008, un 5% menos que en 2007, ¿Cómo les está afectando la crisis?

En lo que se refiere a las ventas, se han reducido un 20 por ciento con respecto al año anterior. Sin embargo, en el mes de junio esta caída se ha desacelerado, quedando en un 15 por ciento.

### ¿Qué medidas están tomando ustedes ante las turbulencias del mercado turístico? ¿Dentro de las medidas para sortear la crisis, se encuentra la de reducir plantilla?

En agosto de 2008 pusimos una serie de medidas en torno a un ahorro de costes por una cantidad superior a los 15 millones de euros y lamentablemente, entre contratos que no se renovaron y reducción de plantilla, hubo más de 400 personas que dejaron la empresa.

Medidas como éstas ayudan a encarar la crisis, pero lo más importante es generar ingresos. Tenemos que ser capaces de vender y para ello resulta necesario abaratar los paquetes turísticos. La gente tiene menos dinero y hay que ofrecerles la posibilidad de viajar.

Asimismo, estamos revisando nuestros márgenes comerciales y renegociando nuestros compromisos.

## ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

### ¿Podría explicarnos las principales estrategias de crecimiento que desde Orizonia estáis impulsando?

En estos momentos de dificultad económica, seguimos confiando en crecer. Para ello, es clave la diversificación por actividades y países. En este camino, no descartamos la compra de otras empresas que nos ayuden a mejorar, seguir especializándonos y mantener el liderazgo. Por ejemplo, con la reciente adquisición de EV Empezar, reforzamos la división mayorista, que ya cuenta con 12 touroperadores.

En cuanto a líneas de negocio, apostamos por expandirnos de modo especial en receptivo y hotelero. Y en lo relativo a mercados, aspiramos a implantar nuestro modelo en países como Brasil e Italia.

**Orizonia Corporación abarca en la actualidad seis grandes líneas de negocio: mayorista, minorista, aérea, on-line, receptivo y hotelera**



## ENTREVISTA

*Recientemente, la mayorista Solplan, propiedad del grupo turístico Orizonia, ha creado una nueva división de viajes especializada en viajes de buceo, Solplan Buceo, que nace con el objetivo de ofrecer una amplia programación de expediciones a los mejores fondos marinos de los cinco continentes, bajo el asesoramiento y organización de especialistas en este tipo de viajes. ¿Considera que Ibiza y Menorca se verán beneficiados por este tipo de oferta?*

Es un turista muy selectivo por lo que no creo que supongan un impacto especial.

Lo cierto es que los seres humanos solemos tener la tendencia de intentar sacar un conejo de la chistera cuando las cosas se ponen mal. Lógicamente, nadie puede esperar que los hoteles se llenen de buceadores.

Los que quieren salvar la temporada atrayendo un tipo de turistas muy selectivo cometen un error gravísimo. Tenemos una masa de clientes buenísima y lo que hay que hacer es satisfacerla.

Dicho eso, Solplan Buceo presenta una oferta amplísima. Su catálogo contempla 54 destinos, para conocer los mejores fondos marinos de El Caribe, Mar Rojo, Océano Pacífico, Islas Galápagos; Indopacífico, Índico... Al incluir los mejores fondos marinos no podían faltar Menorca o Ibiza en la selección de destinos nacionales.

Indudablemente, todo lo que sean alternativas que enriquezcan el turismo de sol y playa en Baleares, redundarán positivamente. El buceo es una actividad que engarza a la perfección con el modelo de turismo que queremos para Baleares, dada su conexión con la naturaleza, el medioambiente y el deporte.

El público al que se dirige Solplan Buceo es muy amplio. Abarca familias enteras, solteros, parejas, viajes de novios, grupos, clubes y centros de buceo, incentivos, productoras y fotógrafos, entre otros.

**Orizonia Corporación cuenta con 4.200 empleados, 11 aviones, 700 oficinas de agencias de viajes distribuidas entre España y Portugal y estructura propia en más de 16 países**

### FUTURO DEL SECTOR TURÍSTICO BALEAR

*¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta el turismo balear en los próximos 10 años?*

El turismo balear tiene que reconvertirse, readaptarse al nuevo cliente y al nuevo mercado.

*A principios de los años 60, los empresarios baleares lideraron la reforma del turismo español, consolidando a Baleares como un referente mundial en turismo de masas. ¿Considera que está agotado el modelo turístico basado exclusivamente en sol y playa? ¿Cuál es el papel de los empresarios en este momento?*

El modelo de "sol y playa" no está agotado, simplemente hay que adaptarlo. El papel de los empresarios-en este caso- es soportar el proceso de adaptación y "obligar" a los poderes públicos a que lideren ese proceso de reconversión.

*Teniendo en cuenta que los descuentos que puedan practicar los hoteleros no servirán de nada si no hay aviones que lleven turistas hacia las Islas o los billetes sean muy caros, ¿cómo valoraría la actual situación de crisis por la que atraviesan las líneas aéreas?*

Lo que no es posible es que un sector como el de las compañías aéreas no gane dinero nunca. Se trata de un sector excesivamente regulado con una carga impositiva muy alta.



Nos preocupa que los aviones no lleguen a Mallorca pero eso no nos debería inquietar. Lo que tenemos que conseguir es que los turistas quieran venir a las islas. Si hay turistas habrá aviones.

No hay ningún destino en el mundo que esté agotado por falta de plazas aéreas.

*¿Cree que la política de promoción de Baleares está siendo acertada?*

En mi opinión, Mallorca lo estamos vendiendo fatal y esto ya se lo he dicho muchas veces al conseller.

Que Rafael Nadal sea la imagen de las islas es un gran acierto. Pero en lo referente a promoción, queda mucho por hacer. En España no se conoce Baleares y lo único que conocen de Mallorca es la Bahía de Palma, Magaluf y Palma Nova.

Es necesaria una labor de comunicación y promoción muy intensa que debe ir acompañada de un trabajo de revisión del producto.

Y es que no existe una imagen real del turismo de Baleares. La gente se cree que en Ibiza sólo hay marcha, que Menorca es aburrido y que en Mallorca está el típico inglés borracho...

Llevamos muchos años intentando querer desestacionalizar. Hemos querido colocar la guinda al pastel mientras se nos estaba cayendo el pastel. Antes de desestacionalizar, tenemos que conseguir que la estación que tenemos sea muy buena y no nos pise nadie. Después ya nos expandiremos. Y es que por traer X clientes de invierno no podemos poner en riesgo la temporada de verano que acapara el 90 por ciento del turismo que recibe las Islas.

**¿Se venden los destinos baratos?**

El producto barato se vende. Por ejemplo, en Túnez cuesta encontrar cama.

**¿Cómo definiría el turismo de calidad?**

La gente cree que un turismo de calidad equivale a un hotel de cinco estrellas, pero es una visión muy reducida. También puede ser un establecimiento de tres estrellas siempre y cuando sea un buen hotel. Lo que se vende y es bueno es la relación calidad-precio. Por ejemplo, el Caribe es un producto imbatible en relación calidad precio porque lo que se ofrece al cliente con lo que el mismo paga está muy bien servido.

No podemos aspirar a destinos como la Costa Azul o Marbella que fueron el sitio de los ricos que pasaron de moda. Nosotros tenemos que seguir el modelo de Miami de reconversión.

**¿En qué mercado considera que somos imbatibles?**

Somos imbatibles en las familias. Tú traes aquí a las familias a hoteles de cuatro estrellas y les das un valor añadido, la infraestructura que tenemos que no la tiene nadie, damos algo adicional a lo que se pueda hacer en el hotel y tenemos turismo para muchos años por seguridad, sanidad y proximidad.

Un turismo de 4 estrellas familiar es perfecto para el centro europeo. Son vuelos de dos horas, es cómodo, viene a Europa y no tiene problemas.

Es un nicho de mercado buenísimo e inagotable porque siempre habrá familias deseosas de pasar unas buenas vacaciones.

A veces se pone el acento en los campos de golf, senderismo...que son argumentos de viaje. Pero son la guinda del pastel, porque el pastel son las familias.

Por ejemplo, tendríamos que aprender de la iniciativa de Tenerife. Además de tener un clima estupendo, se han inventado el Oro Park (ver ballenas) Si una familia pasa 7 días en este destino les organizan 4 días de excursiones y los niños están perfectamente atendidos...

**¿Qué pediría a los principales responsables políticos?**

Les pediría valentía para afrontar una reconversión de toda la industria turística balear. Esto no quiere decir que la reconversión la tengan que hacer ellos pero sí han de liderarla. Son los únicos que pueden juntar a hoteleros, restauradores, transporte público...





# Orizonia en cifras

Las principales magnitudes económicas de Orizonia Corporación avalan su trayectoria de éxito. Del análisis de las cifras se desprende la positiva evolución experimentada en términos de facturación, empleo y rentabilidad.

En los últimos seis años el crecimiento de Orizonia Corporación ha sido constante, duplicando ampliamente su cifra de negocio. En 2008, año marcado por la crisis económica y la contracción de la demanda, la facturación consolidada de Orizonia Corporación ha alcanzado los 2.540 millones de euros, lo que supone un crecimiento de casi el 5% respecto al año anterior. Un año, 2008, marcado también por el lanzamiento de una nueva línea de negocio, la hotelera Luabay hotels and leisure, y la reordenación y potenciación de la receptiva, bajo la marca smilo.

A pesar del fuerte retroceso generalizado en el sector, hay que destacar el buen comportamiento de la división mayorista, formada por 12 touroperadores especializados, lo que ha permitido dar cabida a los trasvases de pasajeros de unos destinos a otros, gestio-

nando un elevado número de paquetes vacacionales y satisfaciendo las necesidades del cliente. Señalar también el fuerte dinamismo de otras áreas de negocio, destacando los 1.600.000 pasajeros transportados por la división aérea, el liderazgo de la división on line (con Rumbo a la cabeza) o el fuerte posicionamiento de Viajes Iberia, que ha mantenido y fortalecido su extensa red formada por 700 oficinas. Gracias a la aportación de todas sus empresas, Orizonia Corporación proporciona hoy un servicio de calidad a más de 2 millones de clientes y está presente en más de 16 países.

El modelo de integración vertical y multimarca, la apuesta por la diferenciación en los productos y la calidad en el servicio y el ahorro de costes han permitido a Orizonia Corporación mantener la positiva evolución de los ratios de eficiencia, rentabilidad y cuota de mercado a pesar del período de ralentización que ha sufrido el sector, sobre todo durante el segundo semestre del 2008. Orizonia Corporación afronta el 2009 con el objetivo de consolidar su posición de liderazgo y superar los retos del sector



## Orizonia Corporación

Orizonia Corporación fue creada en 2006 a partir de la adquisición de la división emisora del grupo Iberostar por parte de los fondos de inversión Carlyle, Vista Capital e ICG. Bajo el nombre de Orizonia Corporación, la compañía emprendía un nuevo rumbo en el sector turístico que le ha llevado a convertirse en la primera compañía de dicho mercado en España, no sólo por el número de clientes, sino por la innovación de su oferta y la calidad de su servicio. Las empresas, actualmente, pertenecientes a Orizonia Corporación iniciaron su actividad en 1930 con la fundación de Viajes Iberia, agencia de viajes minorista. Posteriormente, en 1973, se creó el touroperador Iberojet, y se han ido incorporando nuevas empresas.

## Una estructura y modelo empresarial diferenciador

En la actualidad, la actividad de Orizonia Corporación se estructura en 6 líneas de negocio o divisiones, con empresas de referencia y líderes en cada una: Mayorista, Minorista, Aérea, On line, Receptivo y Hotelera. A través de sus distintas empresas, Orizonia Corporación está presente en todos los procesos de la oferta de viajes, ocio y vacaciones, desde la confección del paquete turístico y la reserva en la agencia de viajes a pie de calle u on line, hasta el transporte y la recepción y atención en destino. Este modelo empresarial de integración vertical y multimarca formada por empresas especializadas del sector turístico constituye un elemento diferenciador de Orizonia Corporación.

# Divisiones de Negocio



## DIVISIÓN MAYORISTA



## FUERZA COMERCIAL



## DIVISIÓN MINORISTA



## DIVISIÓN AÉREA



## DIVISIÓN RECEPTIVOS



## DIVISIÓN ON-LINE



## DIVISIÓN HOTELERA







# Las grandes empresas turísticas protagonizarán el futuro tras la crisis económica

**La tendencia actual es mantenerse dentro de la actividad económica antes que buscar un incremento de los beneficios en el corto y el medio plazo. Consideran que el mejor camino es incrementar la eficiencia y mantener un contacto más estrecho con asociados, clientes y proveedores.**

Las grandes empresas turísticas de Baleares pidieron al conjunto del sector que se prepare para "protagonizar el futuro" una vez superada la crisis económica, y recalcaron que el entorno "está cambiando" y, por lo tanto, es necesario "mantenerse activo" y aprovechar las oportunidades que se manifiesten en los próximos años.

Estos fueron los aspectos claves que se abordaron el pasado 10 de junio en el primer encuentro sobre el sector turístico balear '¿Cómo crecer cuando los mercados no crecen?', convocado por la Asociación para el Progreso de la Dirección (APD), que cuenta con 19 asociados en Baleares, y en la que se ofreció una ponencia marca a cargo del experto Francesc Xavier Mena, profesor de la escuela Esade.

Parafraseando al filósofo y diplomático Nicolás Maquiavelo, Mena propuso a los empresarios de la isla que abarrotaban la sala -con cerca de 200 asistentes-, que sean protagonistas del futuro, en lugar de limitarse a esperarlo. Para lo cual, les recomendó que se mantengan "atentos" a los acontecimientos, a fin de poder seguir creciendo, en un entorno de recesión económica como el actual.

El encuentro, que contó con la participación del presidente del Govern, Francesc Antich, que asistió al almuerzo de clausura, fue inaugurado en el Centro de Convenciones Victoria de Palma por el conseller de Turismo, Miquel Nadal, y el presidente de la APD en las islas, Sebastián Escarrer, quienes resaltaron la confianza en los principales mercados de visitantes hacia las islas.

Nadal precisó que el sector turístico de las Islas Baleares, ha "reaccionado" ante la situación de crisis económica y se ha aumentado la "calidad" de los productos para poder competir de una forma más eficaz en el mercado turístico internacional.

Según Nadal, las Baleares seguirán apostando por el turismo pese a la crisis económica global, y subrayó que el Gobierno Balear ha hecho un gran esfuerzo en la promoción turística de las Islas para poder seguir creciendo. Por ello, aconsejó al sector que debe continuar con sus inversiones para seguir creciendo en oferta y, sobretodo, en calidad. El consejero de Turismo remarcó que las dificultades tienen que ser un reto que sirva para buscar otra forma de crecer.

## Mesa redonda

Tras la ponencia, se celebró una mesa redonda moderada por el director territorial de 'La Caixa', Robert Leporace, y en la que participaron los consejeros delegados de Globalia, Orizonia y Banca March, María José Hidalgo, Gabriel Subías y Francisco Verdú; así como el director general de Air Berlín en España, Alvaro Middelman.

El Director Territorial de La Caixa en Baleares, Robert Leporace, cuatro de los principales empresas relacionadas con el sector turístico han expuesto sus experiencias y las medidas que han tomado para poder seguir creciendo en un mercado en recesión.

El director general de Air Berlin, Álvaro Middelman, abogó por "ahondar en la innovación" y buscar medidas para desestacionar el turismo en las Baleares y fomentando la fidelización de los visitantes. Por otro lado, Middelman se mostró "preocupado" por la intención del gobierno de España de "eliminar" los locales de restauración de las playas, factor que considera "un atractivo turístico para los visitantes".



**El presidente del Ejecutivo autonómico de Baleares, Francesc Antich, clausuró este primer encuentro en el Gran Meliá Victoria.**

La directora general de Globalia, María José Hidalgo, recomendó "reforzar la identidad de la empresa", y apuntó que su empresa mejoró en este inicio de año los resultados del primer semestre del 2008 debido a que "reaccionó ante los primeros síntomas de crisis con un recorte de gastos".

Gabriel Subías, consejero delegado de Orizonia, destacó la importancia de saber liderar el sector turístico a partir de la "creación de una base estable" que sirva de plataforma de lanzamiento para cuando la situación económica mejore. Para eso recomendó que las empresas tengan una "estructura flexible y sean capaces de diversificar la oferta".

El consejero delegado de Banca March, Francisco Verdú, propuso algunas soluciones para aquellas empresas que quieren sobrevivir en un mercado en recesión. Para Verdú, la clave está en "un cambio de cultura dentro de la empresa", y en saber realizar un "óptimo proceso de comunicación" para reducir al máximo el trauma de los cambios que se lleven a cabo.

## Acto de clausura

Posteriormente, el presidente del Ejecutivo autonómico de Baleares, Francesc Antich, durante la clausura de este primer encuentro, destacó que el gran objetivo en la coyuntura actual es "mantener el crecimiento estable del sector turístico en un entorno en recesión".

El reto en el siglo XXI para las Baleares es, según Antich, "la sostenibilidad" de un modelo que se desarrolla en un entorno idiosincrático: un país demográficamente pequeño pero que sin embargo ha generado un gran cuerpo empresarial, que mueve un turismo de masas, y que ha padecido una extensión en el territorio combinada

con una intensificación en la especialización de la oferta. La clave histórica que ha permitido tal desarrollo se podría resumir en un simple concepto: la innovación.

Según Antich, la situación de crisis actual requiere un esfuerzo aún mayor que permita luchar contra las principales debilidades del modelo actual, como por ejemplo la estacionalidad de la demanda. Para ello, el presidente ha destacado que su gobierno ha aprobado una serie de medidas concretas en un conjunto de áreas diversas y que se ejecutarán mediante herramientas como la creación a nivel de la Administración de una comisión interdepartamental de turismo, que aglutinará a las principales organizaciones implicadas.

Para Antich, las soluciones a esta crisis deben ser inmediatas, pero a la vez ofrecer resultados a medio y largo plazo. Además, abogó por un crecimiento ambientalmente sostenible, por intensificar las áreas de formación (mediante la creación de centros de referencia en turismo) y de R+D+I mediante la creación de clusters. Antich puso como ejemplo de esta política el nuevo parque tecnológico de empresas, que en sólo dos años ha aumentado en un 100% las empresas implicadas (actualmente son 109) y que acoge, entre otros, el primer centro de Microsoft a nivel mundial dirigido a la innovación en software turístico. Otro objetivo es mejorar las infraestructuras de aeropuertos y de línea de playa, como demuestra el recientemente aprobado proyecto para la gestión de la Playa de Palma.

Estas mejoras, sin embargo, no pueden hacerse de forma unidireccional, señaló Antich. Los sectores público y privado han de colaborar, y buena prueba de ello es la reciente creación de la figura del Secretario de Estado de Turismo. "La salida de las crisis", apuntó finalmente, "se ha de hacer con del concurso de todos".

**Más de 200 personas acudieron al primer encuentro sobre el sector turístico balear '¿Cómo crecer cuando los mercados no crecen?'.**





# Baleares está más cerca de la recesión “que de la recuperación”

El conseller de Economía, Hacienda e Innovación, Carles Manera, advirtió de que la economía de las Islas está “más cerca” de la recesión que de la recuperación, al señalar que los datos recogidos sobre la situación económica del primer trimestre arrojan resultados de “importante” desaceleración, que se acentúa en el sector de la construcción.

**E**n rueda de prensa posterior a la reunión mantenida por la Comisión Permanente de Seguimiento de la Economía Balear, El conseller de Economía, Hacienda e Innovación, Carles Manera, realizó un avance del informe de coyuntura económica que dará a conocer este mes de julio y que revela que la situación “es difícil”. “No veo brotes verdes”, ha reconocido el conseller en contraste con las previsiones de recuperación financiera lanzadas por el Ejecutivo central.

Mientras tanto, la consellera de Asuntos Sociales, Promoción e Inmigración, Fina Santiago, aseveró que, de acuerdo a las previsiones manejadas, a partir de octubre aumentará la situación de vulnerabilidad de las familias más desprotegidas, por lo que el Govern está trabajando en el impulso de un plan para cubrir las necesidades básicas de la población así como en el incremento de la renta mínima de inserción.

No obstante, Manera destacó que frente a la situación prevista en las Islas se están produciendo algunos aspectos “positivos”, como una recuperación “muy tímida” de la construcción en Ibiza, con un aumento del 0,3 por ciento frente a la caída del 8 por ciento en el resto de las islas; Baleares es la única región donde de enero a abril ha aumentado el gasto turístico (+18 por ciento), y el comportamiento del mercado laboral en mayor, con la mitad de la ocupación nacional generada en Baleares.

Santiago manifestó que para la reactivación de la economía se está haciendo el seguimiento de dos líneas de actuación como son la creación de puestos de trabajo y las ayudas a familias en si-

tuación de vulnerabilidad. Así, mencionó la inversión de un millón de euros como una de las medidas previstas para que los ayuntamientos gestionasen estas ayudas, además de 250.000 euros para ONG,s a fin de cubrir las necesidades básicas de la población.

## Ayudas económicas

Tal y como especificó, se han beneficiado 465 familias de las 505 ayudas económicas ofrecidas hasta ahora por los ayuntamientos aunque algunos de los consistorios no han agotado estas subvenciones. En concreto, 324 ayudas fueron para alimentación -con 290 euros de media-, y 189 para alojamiento -352 euros, 150 de ellos para evitar desahucios-En cuanto al perfil de las familias, el 33 por ciento corresponde a una mujer con un hijo, un 25 un matrimonio con uno o dos hijos y el resto presentan diversas situaciones.

Por otro lado, respecto a los 250.000 euros destinados a ONG,s -Cáritas, Cruz Roja, Banco de Alimentos-, la cantidad ya ha sido agotada y se han beneficiado más de 350 familias principalmente en lo que respecta a la alimentación. Asimismo, afirmó que se está reactivando un segundo plan, tal y como había avanzado previamente, para crear puestos de trabajo y aumentar la renta mínima de inserción.

Por último, el presidente de ISBA, Fernando Marqués, también presente en la rueda de prensa, manifestó que sus operaciones se han incrementado en un 65 por ciento entre enero y mayo de este año frente al mismo periodo de 2008. En concreto, el 40 por ciento hace referencia a inversión y el 60 por ciento a circulante.

*El conseller de Economía, Carles Manera, lo deja claro: “No veo brotes verdes”.*







CINEMA

50% DTE.



**PER MOSTRARTE TOTS ELS AVANTATGES D'LKXA  
NECESSARIEM TOTES LES PÀGINES D'AQUESTA REVISTA**

Si tens menys de 26 anys i una targeta de "la Caixa", fes-te LKXA i prepara't per beneficiar-te d'avantatges, avantatges, avantatges i més avantatges.

- 

GAUDEIX  
DELS  
AVANTATGES  
D'LKXA
- 

0€ QUOTA  
I COMISSIÓ
- 

5% DTE.  
ESPECTACLES
- 

10% DTE.  
HOTELS
- 

0€ CANVI  
ENTRADES
- 

50% DTE.  
CINEMES
- 

SORTIDEGS  
DE BENZINA



INFORMA-T'EN A [LKXA.COM](http://LKXA.COM)



# Palma estará abierta todos los *jueves* hasta las *doce de la noche*

Se trata de una iniciativa piloto que pretende hacer un esfuerzo para dinamizar y ofrecer un horario asequible para los turistas que se desplacen a Palma y para los residentes.

**A**lgunos comercios, restaurantes, museos y la Catedral de Palma abrirán todos los jueves hasta medianoche a partir del 9 de julio, como parte de la iniciativa "Palma Thursday night fever". Impulsada por la Federación de Empresarios de Comercio de Baleares (Afedeco), la Asociación de Restauración, Bares y Cafeterías de Mallorca y la Asociación Hotelera de Palma, esta iniciativa presentada el pasado 29 de junio en rueda de prensa cuenta con la colaboración de las consellerías de Turismo y Comercio, Industria y Energía del Govern.

"Se está colaborando por un objetivo común como es la defensa del comercio" según explicó la consellera de Comercio, Industria y Energía, Francesca Vives.

Vives comentó que este proyecto aparece en un buen momento para los comercios ya que "en tiempos de crisis es más fácil dar el

paso" y añadió que "cualquier iniciativa de impulso en este sector tiene que ser bienvenida".

Por su parte, el conseller de Turismo, Miquel Nadal, afirmó que "Palma Thursday night fever" es "una iniciativa piloto" que pretende hacer "un esfuerzo para dinamizar y ofrecer un horario asequible" para los turistas que se desplacen a Palma y para los residentes.

La consellera de Comercio espera que "esta iniciativa tenga un resultado exitoso" y que "se pueda extrapolar a otros lugares de Baleares".

El presidente de Afedeco, Bartolomé Servera, dijo que este proyecto significa que "Palma empezará a vivir a partir de las ocho de la noche" y ha invitado a todos los comercios, bares y restaurantes a que colaboren en la propuesta que finalizará en el mes de septiembre.



*Algunos comercios, restaurantes, museos y la Catedral de Palma abrirán todos los jueves hasta medianoche a partir de julio.*

**BRUNET & AGUILAR**  
**A S E S O R E S**

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

**Fiscal**  
**Laboral**  
**Contable**

**Tramitación Escrituras**  
**Asesoría Jurídica**

# Nadal lanza un mensaje de “moderado optimismo” al sector turístico

**El 27,9 por ciento de los empresarios del sector turístico considera que la temporada que ahora comienza será peor que la del año pasado.**

**E**l conseller de Turismo, Miquel Nadal, lanzó, a finales del mes de junio, un mensaje de “moderado optimismo” y añadió en rueda de prensa que “el sector turístico está aguantando bastante bien” esta temporada, en comparación con otros ámbitos de la economía.

El conseller no realizó previsiones para los meses de julio y agosto porque “es muy pronto para dar una valoración” y precisó que este año “las reservas se están retrasando”. “Antes, se cogían a principios de año, ahora se espera a la semana de antes”, dijo. No obstante, la presidenta de la Asociación de Hoteles de Palma, Marilén Pol, afirmó que las previsiones para los hoteles de la ciudad son “bastante malas”.

Pol indicó la necesidad de conseguir que “Palma sea un destino en sí mismo y no sea una alternativa” o un complemento para los turistas que acuden a otras zonas de Mallorca, prioritariamente en busca de sol y playa.

## Temporada peor que la de 2008

Y es que un 27,9 por ciento de los empresarios del sector turístico considera que la temporada que ahora comienza será peor que la del año pasado, según el estudio anual sobre el “Clima empresarial turístico” que elabora la Fundación Gadeso.

Según el informe “en todos los sectores empresariales turísticos, aunque con distinta intensidad, se manifiesta una preocupación respecto a la temporada alta turística del año 2009”, con elementos como que la temporada será corta y estará marcada por las contrataciones de última hora y la “baja capacidad de gasto” de los turistas. Los datos de la encuesta indican que la temporada puede suponer “una pérdida relevante de la rentabilidad empresarial”.

El 40,5 por ciento de los empresarios de la oferta complementaria considera que esta temporada será peor que la anterior. En el ámbito de los alojamientos turísticos, son los empresarios hoteleros los que realizan peores augurios, con un 20,2 por ciento de los encuestados que consideran que esta temporada será peor que la anterior.

El peor índice corresponde a los hoteleros menorquines, dado que el 34 por ciento prevé una temporada peor que el año pasado. Entre los empresarios de turismo residencial, un 13,5 por ciento considera que será peor y un 6,3 por ciento mejor.

# Cerques treballadors?

## Vols saber més?

Ajuntament de Palma  
**imfop**  
 institut municipal de formació, ocupació i foment

telèfon d'informació gratuït  
**900 139 138**

## Vols montar una empresa?

## Cerques feina?

Vine a l'IMFOF!



# Qué hacer para que *no caiga la productividad*

Las empresas deben apostar por un buen plan de incentivos que motive a su personal en los momentos de dificultades. No es sólo una cuestión económica, sino de apoyo, de una buena comunicación y de otros aspectos no retributivos que premien el buen trabajo.



Que la motivación no decaiga en los empleados, a pesar de la crisis y sus consecuencias negativas. Ésta debería ser una máxima en las organizaciones, que por culpa de la situación económica deben tomar decisiones drásticas, como un recorte de plantilla. Una acción que generalmente se resuelve en un largo que mina el ánimo del personal y lastra el trabajo de los profesionales.

El desconocimiento y la incertidumbre que generan la nueva situación deriva en un miedo que paraliza al trabajador. Así, las empresas deben buscar maneras de incentivar a los empleados para que no disminuya su productividad en los momentos difíciles.

"La organización tiene que reafirmar la aportación que hacen los empleados, apoyarles, hacerles partícipes de que la situación actual se puede llevar, mostrar que se cuenta con los trabajadores, involucrarles y transmitir un mensaje tranquilizador", aconseja Alonso Cienfuegos, responsable de recursos humanos de Ernst & Young. Y para poner en práctica estas recomendaciones la comunicación interna cobra especial relevancia como incentivo. "En estos momentos, las compañías deben adoptar el estilo de comunicación más claro, directo y transparente que se pueda, y debe existir plena coherencia entre lo que se dice y lo que se hace", explica Carmen Carvajal, socia directora de Psicosoft.

Para Pilar Jericó, socia de InnoPersonas, las medidas que tome la empresa deben estar argumentadas, porque "la mejor manera de remediar el miedo es comunicando. Cuando existe una explicación racional, disminuye el miedo a pensar que el siguiente despido puede ser uno mismo".

Es el caso de Hertz. La empresa de alquiler de vehículos ha puesto en marcha un plan de reducción de gastos para hacer frente a la

crisis, en el que la comunicación es una de las claves. "Es un proceso transparente en el que se ha contado e involucrado a toda la plantilla", expone Tomás Pereda, director de recursos humanos de Hertz. Alguna de estas medidas de ahorro alternativas al despido son la congelación de contrataciones, excedencias y plan de bajas voluntarias, una semana libre no remunerada para los directivos, reducciones de jornada, ocho horas de trabajo al mes no retribuidas o la reducción del 40% de los incentivos salariales para una parte de la plantilla.

Esta última medida suele ser una de las primeras que toman las compañías. La crisis recorta la retribución variable: el incentivo económico estrella en la época de bonanza. Ahora, las empresas incentivan mirando el bolsillo: "Las organizaciones son más selectivas y rigurosas. Se acabó el café para todos", afirma Carvajal.

## Las empresas tienen que apostar por la motivación de sus empleados para que no disminuya su productividad

Así, por una parte, los premios son para los que mejor realizan su trabajo. "Se puede considerar dar una mayor ponderación al desempeño individual para asegurar que los que mejor realicen su tarea reciban una parte de bono", apunta Benjamín Sada, director de consultoría de compensación de Mercer. Y por otra parte, "las firmas buscan un coste efectivo del incentivo y que la persona que lo recibe se vincule más a la empresa", considera Mar García, directora general de Grass Roots.

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



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

Desde 1998 El Aviso el mejor medio de información

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

## CONSEJOS DE EMPRESA

Para Carlos Monserrate, director general de Rbtechnology Consultores, "la retribución no es nunca un elemento motivador, hay profesionales extraordinariamente pagados y desmotivados". Y, dada la coyuntura, las organizaciones se orientan más a ofrecer un salario emocional y premian a los empleados con reducciones de jornada, planes para una mejor conciliación de la vida personal y laboral, un viaje o un plan de pensiones, según Álvaro Arias, socio de Neumann International AG.

Juan Carlos Cubeiro, director de Eurotalent, es de la misma opinión: "Las compañías con mejor reputación, las que mejor gestionan su talento dedican tiempo y esfuerzo a fórmulas de compensación no retributivas, como generar climas laborales de satisfacción o fomentar el orgullo de pertenencia a la empresa".

### No hay que dejar de incentivar

No importa la situación económica. Las empresas tienen que apostar por la motivación de sus empleados. Según un estudio elaborado por Grass Roots, compañía dedicada a mejorar los resultados empresariales de las organizaciones, el 91% de los directivos apuesta por continuar con los planes de incentivos, incluso en tiempos de crisis económica, porque suponen una ventaja competitiva frente a la competencia.

Por esto, los programas de incentivos y recompensas será un área que no verá reducida sus inversiones. También un 75% califica estos planes como una herramienta valiosa para mejorar el ánimo de las personas. El estudio revela, además, que más de la mitad de los encuestados —han participado 800 directivos— considera que invertir en esas políticas genera un impacto positivo en los negocios y que el aumento de las ventas es su principal objetivo.

De hecho, el 61% de los ejecutivos considera que se debería invertir más, porque en una época de incertidumbre aumenta la necesidad de motivar a la plantilla. Además, un 62% de los directivos utiliza los incentivos como soluciones tácticas que dan respuesta a los cambios que experimenta el mercado.

*La comunicación interna cobra especial relevancia como incentivo.*



SYNCROBALEAR.COM



Tel. 606 440 832

**MOBILIARIO PARA  
FURGONETAS**



AHORRE TIEMPO Y DINERO



# Crisis y espíritu emprendedor

**La adversidad, si se mira de frente y se afronta, puede ofrecer magníficas oportunidades de crecimiento.**

**T**oda crisis, sea económica, afectiva o física contiene unas posibilidades diferenciales de autoconocimiento personal y aprendizaje. En su paso sorpresivo, lo superfluo y accidental se retira, son momentos apropiados para rescatar y valorar lo que de verdad importa, aquello que nos define e ilumina.

Se revela una vez más como una maestra dura, implacable, inmisericorde, pero al fin y al cabo rica y pródiga en enseñanzas. Desde el punto de vista de la gestión de una carrera profesional, el profesor del IESE, Santiago Álvarez de Mon, destaca que los últimos meses le están sirviendo para demostrar hasta qué punto la adversidad, si se mira de frente y se afronta, puede ofrecer magníficas oportunidades de crecimiento.

El profesor explica que conoce a varios profesionales abocados a dejar sus empresas, y que a la vista de la dificultad de incorporarse a otras firmas en condiciones razonables, han decidido emprender un proyecto por cuenta propia. De su posterior seguimiento y evaluación, ha extraído los siguientes mensajes:

**1.** Todos han abandonado el paradigma de la seguridad y la certeza, aceptando la ley inexorable que gobierna nuestra vida: la incertidumbre. Ahora se están educando en la escuela del riesgo, la suya ha sido una apuesta que sólo el futuro sabe cómo acabará. La vida es una aventura, también en su faceta profesional, que requiere moverse por el alambre como consumados equilibristas.

**2.** Todos vienen ejercitándose en un gimnasio consagrado al músculo de la cabeza. Curioso. Esta sociedad que rinde culto al cuerpo se olvida de entrenar y trabajar las neuronas. La memoria es un buen ejemplo. Confiados a las calculadoras y a la agenda virtual, cada vez registra y retiene menos datos.

¿Qué tabla de ejercicios realizan diariamente los profesionales arriba referidos? Especialmente, flexibilidad y cintura. Todos ellos empezaron su viaje con un buen mapa, previa sesuda planificación estratégica, y uno tras otro han tenido que cambiar de ruta. Unos giros han sido más drásticos que otros, pero ninguno sigue el plan originariamente trazado.

**3.** Cuando dejan el gimnasio cerebral, se retiran a meditar lo que la vida les susurra. Son citas con ellos mismos, no necesariamente largas, pero intensas y edificantes. Se doctoran en humildad; constatan que tienen más dudas que soluciones, y honestidad; la realidad les obliga a chequear sus ideas con los contumaces hechos.

**4.** Abrazan el error como compañero inseparable de viaje. Sin elevarlo a la condición descalificante de fracaso, se familiarizan con él para sacarle todo el jugo.

**5.** Recorridos unos cuantos kilómetros, se ve que tienen alma de maratonianos. Antes impacientes y asustadizos, descubren los placeres de un paso firme, perseverante. En su caminata mantienen los ojos abiertos sin obsesionarles hasta dónde y cuándo llegarán, y descubren un paisaje que ha estado siempre ahí, esperándoles.

**6.** Ceñidos al presente, concentrados en las tareas que realizan, asumen su pasado, y se atreven a soñar un futuro libre e independiente. Desde su lógica comprenden que la intuición es una forma más profunda de pensar, que acontece cuando se está cosido al aquí y al ahora.









***Toda crisis contiene unas posibilidades diferenciales de autoconocimiento personal y aprendizaje.***



## Piscinas: consejos de mantenimiento



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

Gremi Sucrers i Candelers, 20 - Nave 4  
 Poligono Son Castelló - 07009 Palma  
 Tels.: 971 433 028 / 971 431 316  
 Fax: 971 910 152  
 Móviles: 616 952 400 / 626 998 192  
[p.illes@hotmail.com](mailto:p.illes@hotmail.com)



## EXTERIORES

### Telefónica ofrece software ofimático por 3 euros al mes

Telefónica ha decidido apostar por el software como servicio y ofrece a pymes y autónomos aplicaciones ofimáticas sin hacer ninguna inversión inicial. La operadora ha lanzado Open Office Respuesta Profesional que, por una cuota al mes de 2,95 euros, incluye hoja de cálculo, procesador de textos, base de datos, editor de HTML, presentaciones y herramientas de dibujo vectorial. Este software, de código abierto, está basado en la edición de Novell de Open Office.org. Este modelo de servicio permite, según Telefónica, adecuar el gasto en software a las necesidades del cliente, "que siempre tendrá la última versión de forma automática y gratis y un soporte técnico".

### Disney lanzará un portátil para niños

Walt Disney pondrá a la venta un ordenador portátil de dimensiones reducidas (netbook) dirigido a los más pequeños y que saldrá a la venta por 350 dólares (unos 252 euros). La estrategia de Disney se contrapone a la del resto de empresas de juguetes que evitan sacar productos caros en un momento de recesión. Este es el primer intento de Disney de vender un portátil en Norteamérica, y se produce cinco años después que el principal grupo de entretenimiento de Estados Unidos tratara de entrar en el sector de ordenadores personales con un aparato de escritorio de 1.000 dólares en 2004, según Disney. La actual presencia de la empresa en el segmento de productos electrónicos para niños incluye productos como televisores con el tema Piratas del Caribe y High School Musical, reproductores de DVD, sistemas de micrófonos, radios-relojes con alarma y equipos de música portátiles.



### Ryanair busca extender su dominio en El Prat

Al gigante europeo Ryanair todavía le queda desplegar todo su potencial en El Prat. La aerolínea, dueña absoluta del tráfico en los aeródromos catalanes de Reus y Gerona, cuenta en el mercado español con una asignatura pendiente, la toma de una posición preferente en Barcelona. Fuentes cercanas a Ryanair reconocieron su interés por operar en El Prat, en un momento en el que se está llevando a cabo una reconfiguración de espacios en el aeropuerto con la inauguración de la nueva T-1. Las nuevas instalaciones de El Prat están reservadas sólo a las compañías asociadas a alguna de las tres alianzas que se reparten el tráfico aéreo: Oneworld, Star Alliance y Skyteam. La mudanza progresiva de aerolíneas de la antigua terminal T-2 a la T-1 favorece la entrada de Ryanair en el aeropuerto de Barcelona. La terminal 2 concentrará líneas aéreas de bajo coste, con Easyjet a la cabeza, y también a aquellas no adheridas a ninguna agrupación de aerolíneas.

### Caja Madrid congela los salarios de sus altos cargos

La Asamblea General Ordinaria de Caja Madrid aprobó por mayoría absoluta las cuentas y el informe de gestión de la entidad en 2008 al recibir 303 votos a favor, una abstención y un voto en contra, que correspondió al representante de la asociación de consumidores AUSBANC. Según fuentes consultadas, el órgano de gobierno también dio su visto bueno a la congelación salarial del consejo de administración y de la alta dirección como medida ejemplar ante la actual crisis económica. En un comunicado, Caja Madrid informó de que a la Asamblea asistieron 305 miembros, frente a los 320 que la componen en representación de los clientes (a través de los impositores), de los empleados, los partidos políticos madrileños, los ayuntamientos y las entidades representativas como universidades o patronales.

**SON CASTELLÓ**  
**AUTODESGUACE**  
Centro Autorizado de Reciclaje y Descontaminación de Vehículos

**Venta de Recambios**

**Tramitamos la baja y recogida de su vehículo gratis**

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

## Nissan despide a 581 empleados tras fracasar el plan de bajas

Nissan presentó finalmente el expediente de extinción de contratos para 581 trabajadores de la planta de Zona Franca (Barcelona), tras el fracaso del último plan de bajas incentivadas. La compañía fijó en diciembre pasado un excedente laboral de 1.680 personas, que ha tratado de compensar con medidas no traumáticas. Así, la multinacional japonesa ha presentado el ajuste para situar la factoría barcelonesa (que incluye el centro de Zona Franca y el de Montcada) en una plantilla de 2.800 trabajadores. El expediente presentado de 581 personas podría aumentar, ya que se ha calculado con la perspectiva de que se apunten más trabajadores al plan de bajas, que seguirá abierto de forma indefinida. Un total de 140 empleados se han apuntado a las 200 bajas con opción a reingreso ofrecidas por la compañía, las que han tenido un mayor éxito.

## Campofrío entra en pérdidas en el mes de mayo

Los últimos resultados de Campofrío no son positivos para el grupo cárnico. Cerró el trimestre concluido el 3 de mayo con unas pérdidas de 1,4 millones de dólares (cerca de un millón de euros), según señaló su matriz estadounidense Smithfield Foods. La multinacional norteamericana asegura en su presentación de resultados que las pérdidas de su división europea se deben al incremento de costes y a la debilidad de la demanda en Europa Occidental, que ha pasado factura a su rentabilidad. Hace un año, antes de la fusión de Campofrío con el negocio europeo de Smithfield, las dos firmas alcanzaron conjuntamente los 23 millones de dólares. La cifra apuntada por Smithfield contrasta con la alcanzada por Campofrío entre enero y marzo, trimestre que cerró con un beneficio de 0,4 millones de euros, según apuntó a la CNMV.



## Carrefour renuncia a contratar empleados para cubrir vacantes en verano

Carrefour ha solicitado a sus trabajadores que aplacen sus vacaciones de verano a los meses de octubre y noviembre con el fin de cubrir las necesidades de sus establecimientos durante los meses estivales sin tener que recurrir a contrataciones de refuerzo. Se trata de una medida de carácter voluntario por la que los empleados pueden cambiar al menos una semana de sus vacaciones programadas en los meses de verano a octubre y noviembre. Según las fuentes, quienes se adscriban a la iniciativa percibirán "en su parte proporcional" los ingresos extra de la bolsa vacacional, que para 21 días supera los 300 euros. Esta medida se suma a la puesta en marcha por El Corte Inglés, que no realizará contrataciones de refuerzo en la próxima campaña de verano debido a una "situación económica sobrevenida". En el caso de Carrefour, la iniciativa se puso en marcha inicialmente en diversos centros, con un buen resultado, por lo que se ha decidido hacerla extensiva a todas las tiendas en función de las necesidades de cada una.

## Iberdrola aborda otra ampliación de capital para reducir su deuda

Iberdrola anunció una ampliación de capital acelerada (a la que no pueden acudir directamente los accionistas) con la que pretende obtener hasta 1.500 millones. El objetivo de esta operación, que sólo diluirá un 5% el paquete de ACS, es reducir su deuda, que se sitúa en 32.000 millones. Por segunda vez en dos años, el consejo de Iberdrola ha acordado aumentar el capital mediante el procedimiento de colocación acelerada (Accelerated Bookbuilding). En aquella ocasión, obtuvo 3.400 millones de euros, que le sirvieron para financiar la compra de la estadounidense Energy East y, en ésta, entre 1.250 millones y 1.500 millones, que la eléctrica destinará a recortar su deuda, que asciende a 32.000 millones. Aunque la ampliación aprobada ayer, en la que actúan los bancos de inversión JPMorgan y Merrill Lynch (como coordinadores globales y colocadores) y Morgan Stanley (como colocador), sólo representa entre un 4,3% y un 5,5%, los accionistas verán diluirse sus participaciones en este porcentaje.

## Soluciones fáciles y efectivas para ferias y exposiciones

Stands reutilizables y portátiles. Carpas, pop ups, mostradores, displays, totems y expositores para interior y exterior.

Soluciones integrales de comunicación

Llinàs 1, bajos  
Palma de Mallorca  
Tel. 971 220 555  
Fax 971 220 136  
dospuntos@dospuntos.com

TUV  
TECHNICAL  
9001 2000  
RECOGNIZED

[www.dospuntos.com](http://www.dospuntos.com)





**Iberostar aplaza su expansión y promueve la renovación de los hoteles para hacer frente a la crisis**

Iberostar ha aplazado sus planes de expansión, optando por la renovación de sus establecimientos, teniendo en cuenta la actual coyuntura económica y a pesar de que la compañía registró en los primeros cuatro meses del año un aumento de su beneficio del 3%. "Este año Iberostar está aprendiendo muchísimo porque éste es un año que nos ha enseñado a vivir en la incertidumbre", destacó el presidente de la cadena, Miguel Fluxá. El presidente destacó la importancia de que la cadena hotelera esté diversificada en diferentes mercados, de tal manera que sufra la crisis "de una manera muy limitada" y recordó las fuertes inversiones de los últimos años, a un ritmo de 300 millones de dólares anuales, que, sin contar con "grandes dividendos", han permitido a la empresa crecer de manera importante en los últimos 15 años.



**Sa Nostra destina 114.000 euros a 11 proyectos solidarios en Ibiza**

Sa Nostra firmó recientemente convenios por valor de 114.000 euros con 10 asociaciones solidarias de Ibiza que desarrollarán 11 proyectos. El presidente de la entidad, Fernando Alzamora; el director de zona, Fernando Roig; y el director gerente de la Fundación Sa Nostra, Antoni Sorà, asistieron a la firma del convenio y ofrecieron una rueda de prensa conjunta en la que destacaron la creación de una nueva línea de ayudas destinada a la "urgencias sociales". La asociación Cáritas Diocesana de Ibiza y Formentera fue la única organización que presentó un proyecto a esta nueva línea de ayudas. El proyecto, aceptado y dotado con 38.000 euros, está destinado a la atención a los inmigrantes de exclusión social, y pretende ayudar a mantener los mecanismos de la asociación benéfica destinados a la acogida de inmigrantes. Sa Nostra destinará un total de 750.000 euros durante los próximos tres años (250.000 euros anuales) al programa destinado a las urgencias sociales.



**La Caixa presenta su tarjeta para fomentar la seguridad**

El director ejecutivo territorial balears de la Caixa, Robert Leporace, y el presidente de la FFIB, Miquel Bestard, presentaron el pasado mes de junio la tarjeta de crédito que se pone a disposición de todos los aficionados al fútbol, con la intención de fomentar el deporte base y la seguridad. En el acto celebrado en la sede de la Federación Balear, se presentó además el lote de Oxidoc destinado a la seguridad de los futbolistas que podrán pedir todos los clubes de Balears para la temporada próxima y que consiste en una camilla sanitaria, seis férulas ortopédicas y un collarín ortopédico.

**Spanair comunica su intención de presentar un expediente de movilidad**

La aerolínea Spanair comunicó al Govern su pretensión de plantear un expediente de movilidad, tal y como señaló la portavoz del Ejecutivo balear, quien puntualizó que esta medida es similar a un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) aunque no contempla que se extingan los contratos sino la movilidad de los empleados afectados por el traslado de la sede de Palma a Barcelona. En rueda de prensa posterior al Consell de Govern, la también consellera de Trabajo y Formación se refirió así al previsible traslado a Barcelona del 80 por ciento de la plantilla anunciado por la empresa, y confía en que este proceso afecte "al menor número posible" de trabajadores, aunque aseveró que "mejor si no hay ninguno". Tal y como manifestó, el Govern mantiene contactos con Spanair a través de las Consellerías de Movilidad y Ordenación del Territorio, y de Trabajo y Formación.





### Iberia es la aerolínea europea que más maletas pierde

Iberia aparece a la cola de las aerolíneas europeas en gestión de equipajes en los meses de invierno, de noviembre de 2008 a marzo de 2009, con una media de 19,2 maletas extraviadas por cada 1.000 pasajeros, según el último Consumer Report de la Asociación Europea de Aerolíneas (AEA), datos que la compañía atribuye a la huelga de celo de los pilotos y a las nevadas de enero. En lo que se refiere a la puntualidad, Iberia obtuvo un porcentaje del 53,7% de salidas en hora y un 47,1% en llegadas en los vuelos de largo radio en los meses de invierno, frente al 83,2% de la media europea, lo que la sitúa en el puesto número veinte; mientras que en corto y medio radio registró un índice del 74,5% en los despegues y del 70,2% en las llegadas. En cuanto a las quejas remitidas por los usuarios, el estudio revela que el 49% de las incidencias de equipajes recibidas el año pasado estaban relacionadas con la conexión pasajeros.



### Banca March cree que la bolsa espera una recuperación "exagerada" para 2010

El director de inversiones de Banca March, Juan Berberana, consideró que las bolsas, con crecimientos de "hasta el 30 por ciento tras el mínimo de marzo", esperan "una recuperación cíclica de la economía global para 2010, quizá demasiado exagerada". Aseguró así que, aunque desde ese mes "ha habido una revisión al alza del crecimiento que se espera de las economías para el próximo año muy alto", desde su corporación prefieren ser "prudentes". Berberana hizo estas declaraciones en Valencia junto al director de Banca Patrimonial de Banca March para la Comunitat Valenciana, Javier García, antes de la reunión que, como cada año, mantienen en la ciudad con 25 "clientes exclusivos" de la compañía en la región.

### Riu, la mejor cadena hotelera en ventas en México, según Expedia

Riu ha sido nombrada la mejor cadena hotelera en ventas en México, según la agencia de viajes 'online' Expedia, que tuvo en cuenta el número de estancias reservadas durante el pasado año. Asimismo, Expedia ha reconocido al hotel Riu Palace Cabo San Lucas como el mejor 'resort' de 'todo incluido', también valorando el número de estancias vendidas en 2008. "Esta clasificación como mejor cadena hotelera en número de estancias pone de manifiesto nuestro compromiso con México y con nuestros clientes", destacó el consejero delegado de la hotelera, Luis Riu. El directivo consideró que se está viviendo un "momento histórico", en el que los viajeros pueden adquirir estancias con el servicio 'all inclusive' en 'resorts' de lujo a precios "increíblemente bajos". "Cuando el mercado se recupere, y esto pasará pronto, los viajeros soñarán con estos precios", aseguró Riu.



### Barceló abre el Mediterránea Saïdia, un cinco estrellas con golf en Marruecos

La cadena hotelera Barceló inauguró un nuevo establecimiento en Marruecos, a 70 kilómetros de Melilla. Se trata del Mediterránea Saïdia, situado en un enclave natural con ocho kilómetros de playas vírgenes y un parque natural. El alojamiento es de cinco estrellas y cuenta con 614 habitaciones. El complejo en el que está enclavado el hotel, que forma parte de un desarrollo urbanístico, también dispone de campo de golf de 18 hoyos, puerto deportivo con más de 800 amarres, clínica médica, spa, talasoterapia, helipuerto, pistas deportivas, palacio de congresos, centros comerciales y zonas comunes. El Barceló Mediterránea Saïdia es propiedad del fondo marroquí H Partners, por lo que la cadena hotelera lo explotará bajo el modelo de gestión.





## Miguel Ángel Nadal: "Admiro a Rafael Nadal como deportista y como persona"



Miguel Ángel Nadal Homar (Manacor, 1966) puede presumir a día de hoy de ser uno de los ex futbolistas de la Liga Española más queridos por el público. En total, fueron 18 temporadas consecutivas en la Liga Española de Fútbol, defendiendo la camiseta de dos equipos: el RCD Mallorca y el FC Barcelona. Futbolista de gran fuerza y fortaleza física destacó por sus labores defensivas y un potente juego aéreo. A pesar que el Real Mallorca fue el club deportivo donde más temporadas ha jugó (diez, en dos períodos de cuatro y seis temporadas), fue en la etapa en el FC Barcelona donde alcanzó la fama y el reconocimiento profesional y personal del que ahora goza, además, todo sea dicho, de un envidiable palmarés repleto de títulos.

Miguel Ángel Nadal fue además uno de los elegidos en la Selección Española de Fútbol (62 ocasiones). Se retiró como futbolista en activo al finalizar la temporada 2005-2007. Desde entonces, se dedica a aconsejar en diferentes tareas deportivas y profesionales a su sobrino el tenista Rafael Nadal. Y es que el deporte de élite es cosa de familia. Él puede presumir de conocer como pocos a este tenista mundialmente conocido y que levanta pasiones allí por donde pasa.



**Toni Nadal:**

**“El reto para 2009 es que Rafael se mantenga en lo más alto del tenis”**

*Por su parte, su otro tío, Toni Nadal es su entrenador personal. Ambos han contestado a Gran Empresa en exclusiva sobre la situación por la que atraviesa Rafael Nadal y los nuevos retos del número uno del mundo.*

*Fue precisamente su tío Toni quien aconsejó a Rafael cuando éste tenía 12 años a dedicarse en serio al tenis e iniciar una carrera deportiva ya que intuía que lograría alcanzar el éxito. No sé equivoco. Ahora y tras años de duro esfuerzo y trabajo se ha convertido en el entrenador personal de un campeón conocido en todo el planeta, desde España hasta Australia. Su estrategia de entrenamiento es similar a la formación básica en la vida. Su filosofía reside en que sólo con trabajo duro se puede lograr algo. Padre de tres hijos se ha marcado como meta estar en lo más alto del tenis junto a su sobrino.*





**Ha sido futbolista en destacados clubes españoles como son el Real Mallorca y Fútbol Club Barcelona, ahora, es asesor de su sobrino Rafael Nadal...**

**Miguel Ángel Nadal:** Sí formamos un equipo, Toni, el actual entrenador, Rafael Nadal y yo.

**La de Rafael Nadal es una carrera llena de reconocimientos, trabajo y viajes. ¿Cómo entrenador personal cómo compagina una activa vida profesional con tres hijos de ocho, seis y cinco años?**

**Toni Nadal:** No siempre es fácil, pero creo que he conseguido compaginarlo bien. Cuando estoy aquí, intento estar el máximo tiempo con ellos.

**Miguel Ángel Nadal: “Si tuviera que destacar a Rafael Nadal por algo sería, sin duda, por su gran afán de superación, su gran fortaleza mental y un esfuerzo continuo”**

**Desde pequeño viste a Rafael Nadal empuñar una raqueta, ¿esperabas que llegara tan lejos?**

**Miguel Ángel Nadal:** En principio, el objetivo de un jugador profesional es el de llegar a ser el número uno. A veces ves a un joven y dices: “Éste juega bien” porque observas cualidades diferentes. Con todo, saber con seguridad dónde va a llegar un deportista es muy complicado. Depende de muchas circunstancias, pero sobre todo de las ganas que tenga de trabajar duro para conseguirlo.

**¿Cuáles son las virtudes que destacarías de su sobrino?**

**Miguel Ángel Nadal:** Su gran afán de superación (uno no puede quedarse parado, siempre ha de intentar mejorar), su gran mentalidad (dispone de una gran fortaleza mental que le permite conseguir lo que se propone) y su esfuerzo continuo.

**Toni Nadal:** Si tuviera que destacar lo que más me gusta de mi sobrino dentro de la pista es que tiene una buena cabeza para aguantar las situaciones de presión y fuera que es muy buena persona.



## RETOS DE FUTURO

**Mucho se está especulando en la prensa sobre la situación de Rafael Nadal, ¿cuál es el reto que se han fijado para este año?**

**Toni Nadal:** Su reto para este año 2009 es que Rafael Nadal se mantenga en lo más alto del tenis. Una situación para lo que será necesaria la disciplina, el esfuerzo, la constancia y el rendimiento.

**Como entrenador, ¿qué virtudes le enseña día a día?**

**Toni Nadal:** Hoy en día las virtudes que yo le puedo enseñar son pocas; otra cosa es cuando él era pequeño, que es cuando yo creo que se deben inculcar, tanto la forma de ser como las ideas del juego. Si tuviera que resumirlo destacaría que he intentado enseñarle el valor del esfuerzo y de la superación personal.

Creo que a la felicidad se llega antes por el camino del trabajo y la disciplina. Es lo que quisiera que también aprendieran mis hijos. Eso no significa que yo apueste por tener una actitud dictatorial; en esta sociedad parece que, en ocasiones, está mal vista la disciplina. Y la disciplina, como el respeto son siempre necesarias.

**Toni Nadal: “Antes de una cita importante solemos hablar un poco; todo es mucho más simple aunque a veces la prensa cuente otras cosas”**

**Hablábamos antes de la fortaleza mental de Rafael Nadal como una de sus principales virtudes, ¿cuál es el secreto de una buena preparación antes de un partido?**

**Toni Nadal:** No destacaría ninguna preparación psicológica en especial antes de un partido. Antes de una cita importante solemos hablar un poco; todo es mucho más simple aunque a veces la prensa cuente otras cosas.

**Rafael puede presumir de haber sido el mejor tenista del mundo. Su palmarés es difícil de igualar, aunque siempre hay un reconocimiento que te llega más...**

**Toni Nadal:** Destacaría Wimbledon porque es un premio a su trabajo.





# ENTREVISTA EN EXCLUSIVA A MIGUEL ÁNGEL NADAL Y TONI NADAL

## RAFAEL NADAL Y SU PÚBLICO

*Algunos medios internacionales han insinuado que Rafael Nadal ha podido llegar a sentirse molesto porque el público estaba acostumbrado a verle ganar...*

**Toni Nadal:** Quiero asegurar que no es cierta esta afirmación. Rafael Nadal nunca se ha mostrado molesto por este asunto, cada cual que haga y piense lo que quiera. Siempre hay que intentar convivir con todo el mundo desde la base fundamental que constituye el respeto.

Para nosotros es muy difícil ganar, como para cualquiera, por eso valoramos muchísimo cada victoria.

*Hablando de público y respeto, hace unos meses salieron publicadas unas polémicas declaraciones tuyas en contra del público de Roland Garros. ¿Eran ciertas?*

**Toni Nadal:** No eran ciertas; yo no estaba en contra del público, sólo dije que me parecía estúpido que la felicidad del público se basara en la derrota de cualquier jugador. Creo que ésta es una actitud de envidia.

Me gustaría aclarar que no me gusta realizar valoraciones sobre el público ya que opino que éste puede hacer lo que quiera. Hay públicos incorrectos y correctos, no todos tienen que apoyar a Rafa pero, por norma general, si él es correcto el público debería ser correcto con él.

*Dejando a un lado las declaraciones fuera de la pista, ¿tu opinión sobre Roland Garros sigue siendo la misma?*

**Toni Nadal:** Sí, es uno de los cuatro más importantes.

**Toni Nadal: “Nunca he estado en contra del público de Roland Garros, sólo dije que me parecía estúpido que la felicidad del éste se basara en la derrota de cualquier jugador”**

*¿Tenéis alguna clase de participación en el centro de tecnificación de tenis que está previsto desarrollar en Manacor?*

**Toni Nadal:** No tenemos ninguna participación en este proyecto. En principio, cuando Jaime Matas era presidente del Govern balear se habló de hacer un centro tenístico del que Rafael Nadal sería imagen.

Junto con lo de la imagen de Baleares, al padre de Rafael se le ofreció cobrar del Govern, pero él no quería. Por eso, en principio se le ofreció explotar estas instalaciones durante los años que quisiéramos. Después, con el cambio el gobierno, y al ser Nadal la imagen de Baleares decidimos desvincularnos de este centro. No sé qué pasará en el futuro.

*Hablando de los que pasará en los próximos meses. Ha sido también muy comentado la imagen de un Rafael Nadal más agotado en los últimos torneos. ¿Necesita más descanso?*

**Toni Nadal:** No es un tema de cansancio, son otras cosas.

*En lo profesional, ¿a qué le teme Rafael Nadal?*

**Toni Nadal:** A los rivales y a las lesiones. Si los rivales fueran mucho peores, Rafael estaría siempre arriba.





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

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



### INGENIERIA ACUSTICA

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

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



### PROCESO INDUSTRIAL

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



### INSTALACION Y PUESTA EN OBRA

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

**NK**<sup>®</sup>  
**noise kontrol**

INSONORIZACIÓN & ACUSTICA INDUSTRIAL

OFICINAS CENTRALES Y FABRICACIÓN

C/Valencia, nº19 07180 Calviá - Mallorca

DELEGACIÓN ZONA CENTRO

Paseo de la Castellana, 91 planta 3 28046 Madrid

DELEGACIÓN ZONA NORTE

C/Ribeira, nº2 B 15172 Oleiros - La Coruña

atención al cliente

902 888 355 [info@noisekontrol.es](mailto:info@noisekontrol.es)

[www.noisekontrol.es](http://www.noisekontrol.es)







**Miles de manifestantes en Palma por la libertad lingüística y contra la imposición del catalán**

Miles de ciudadanos recorrieron las principales calles de Palma para exigir la "libertad lingüística" en todos los ámbitos de la vida pública, como la elección de la lengua en la educación de los hijos, en una manifestación organizada por el Círculo Balear. Su presidente, Jorge Campos, pidió la derogación del decreto de normalización lingüística de Baleares y que el catalán tenga consideración de mérito, además de no ser un "requisito excluyente" para acceder al trabajo en la administración pública. Más de 25.000 manifestantes, según datos de Círculo Balear, y 26 organizaciones convocados esta asociación se congregaron en las calles de Palma bajo el eslogan "Nuestras lenguas nos unen, Volem llibertat d'elecció". La manifestación por la libertad lingüística y contra la imposición del catalán comenzó a las 12 de la mañana en el Passeig des Born de Palma y continuó por la Calle Conquistador, la Plaza de Cort y la Calle Colón.



**Palma, donde más han subido las tarifas de los autobuses urbanos**

Palma, Sevilla y Murcia son las ciudades que más han subido las tarifas de sus autobuses urbanos en 2009, según un estudio comparativo que ha realizado la asociación de consumidores Fagua entre 30 ciudades españolas. El análisis, presentado en Sevilla, aborda las tarifas del billete univiaje, el bonobús o tarjeta recargable, con o sin transbordo, y la tarjeta mensual, así como las tarifas especiales para jóvenes, estudiantes, desempleados, discapacitados, pensionistas y jubilados. El estudio detecta una subida media de las tarifas del bonobús o tarjeta recargable con derecho a transbordo del 8,2%, más de cinco veces el Índice de Precios al Consumo (IPC) interanual de 2008 que se situó en el 1,4%. El incremento medio del bonobús o tarjeta recargable sin transbordo fue del 5,3%, mientras que la subida media del billete univiaje fue del 8,1%, al igual que la tarjeta mensual, ofrecida por catorce ciudades, que ha subido un 4,1%



**Baleares cuenta con el ratio de endeudamiento más alto de España**

Baleares cuenta con el ratio de endeudamiento más elevado de todas las comunidades autónomas al tener 2,44 veces más financiación que depósitos, mientras que la media española se sitúa en el 1,51, según destacó en Palma el subdirector general adjunto de Bankinter, Joaquín Da Silva. Este dato "tan alto" de endeudamiento, explicó Da Silva, se debe a la "intensidad" de financiación que precisan las compañías turísticas y, en segundo lugar, porque Baleares tiene uno de los mayores ratios de vivienda en propiedad, que a su vez tiene un precio superior al de la península por la escasez de suelo. Bankinter presentó en Palma su nuevo servicio, "Planificación Financiera Personal", que pretende el asesoramiento y proyección a futuro en función de los objetivos financieros de los clientes



¿Problemas con su dentadura?

Enrique Amorós Cerdá  
Médico Odontólogo  
COL. N° 266

**clidents**  
Clínica Dental

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



**Las pernoctaciones hoteleras bajaron un 8,7% en Baleares hasta mayo**

Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros disminuyeron un 8,7 por ciento en Baleares en los cinco primeros meses del año con respecto al mismo periodo de 2008, dos puntos menos que la caída nacional, del 10,2 por ciento. Según la Encuesta de Coyuntura Turística Hotelera que publica el Instituto Nacional de Estadística (INE), de enero a mayo de este año se registraron en Baleares 10.227.589 pernoctaciones, mientras que en los mismos meses de 2008 hubo 11.207.765 pernoctaciones. Durante el mes de mayo, la caída fue de un 6,9 por ciento con respecto al mismo mes del año anterior (8,9 por ciento en toda España), al registrarse 5.146.125 de pernoctaciones en las islas. Respecto al número de viajeros, en mayo se registraron 898.251 en Baleares, con una estancia media en las islas de 5,73 días.

**Bajan un 2,4% los pasajeros llegados a Baleares en compañías de bajo coste**

Los pasajeros llegados a los aeropuertos de Baleares en compañías de bajo coste descendieron un 2,4% (5,7% en caso del Aeropuerto de Palma) el pasado mes en comparación con mayo de 2008, y un 4,3% (6,7% en Palma) en los primeros cinco meses de 2009 respecto a los cinco primeros de 2008. Según datos difundidos por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, los aeropuertos del conjunto de España recibieron en mayo 5,1 millones de pasajeros extranjeros, el 51,8 por ciento de los cuales empleó una compañía aérea de bajo coste, un 7,2 por ciento menos que en el mismo mes de 2008, informó el ministerio de Industria, Turismo y Comercio. De los 5,1 millones de entradas en los aeropuertos, el 48,2 por ciento se registraron a través de las compañías aéreas tradicionales (2,4 millones), lo que supone una reducción del 14,9 por ciento.



**La mitad de los estudiantes baleares entre 14 y 18 años toma alcohol cada mes**

El 54 por ciento de los estudiantes de secundaria de Baleares de entre 14 y 18 años dice haber consumido alcohol en el último mes y, de ellos, un 25 por ciento confiesa haberse emborrachado. Estos son algunos de los datos de la encuesta estatal difundidas por el conseller de Salud y Consumo, Vicenç Thomàs, en la que se interrogó acerca de sus hábitos a 1.492 alumnos de las islas, el 4,5 por ciento del total. La encuesta indica que un 80 por ciento de los estudiantes dice haber probado el alcohol alguna vez, y que el 16 por ciento dice consumirlo de manera muy concentrada en el tiempo, en un espacio de una o dos horas, lo que, según el conseller, corresponde al fenómeno conocido como "botellón".



**Concord**

Rotulación Integral | Gran Formato | Stands Feriales



es una empresa balear con años de experiencia en el mercado. **Años de crecimiento** participando en la comunicación de cada día entre cientos de empresas y miles de personas. **Comprometidos** con la calidad, experiencia y servicio. **Concord Imagen Industrial** sostiene su premisa de brindarle a sus clientes **soluciones gráficas.**



[www.concordimpresion.com](http://www.concordimpresion.com)

Calle Vial Nº 2 - Nave Nº 15 - 07610 Poligono Son Oms - Tel. 971 22 99 33 - Fax. 971 12 69 34 - [info@concordimpresion.com](mailto:info@concordimpresion.com)





**La Asociación de Empresarios Son Fuster pide más limpieza y seguridad a Cort**

La Asociación de Comerciantes y Empresarios de Son Fuster, que se constituyó el pasado 12 de marzo, presentó el pasado mes de junio las primeras reclamaciones como entidad ante el Ayuntamiento de Palma, entre las que destaca una mejora de la limpieza y más seguridad en la zona. El presidente de la Asociación, Jaume Balaguer, y otros cinco miembros de la misma, presentaron la entidad en la sede de la Confederación de Asociaciones Empresariales (CAEB), donde explicaron que nace como órgano de interlocución y defensa de los intereses profesionales de la zona. El centenar de comercios de Son Fuster agrupados en la nueva asociación denunciaron que la zona "ha crecido mucho en los últimos años, está muy bien comunicada pero también está muy abandonada", según explicó su presidente.



**El Govern promociona el aceite mallorquín con un expositor en Son Sant Joan**

La consellera de Agricultura y Pesca, Mercè Amer, inauguró el centro de exposiciones e información "Aceite de Mallorca: arte de la naturaleza" en el aeropuerto de Son Sant Joan de Palma, que pretende dar a conocer este producto con degustaciones gratuitas. Según indica la Conselleria en un comunicado, esta es una iniciativa de la Denominación de Origen Aceite de Mallorca para promocionar el aceite que se ampara bajo esta marca. Mercè Amer señaló, según la nota, que esta instalación "hará que este aceite de gran calidad sea todavía más conocido y apreciado" por mallorquines y visitantes. La instalación está situada en la zona comercial de la zona de salidas del aeropuerto, donde se podrá degustar el aceite de Mallorca y luego comprarlo en alguna de las tiendas del aeropuerto. Esta iniciativa promocional cuenta además con una exposición fotográfica con imágenes sobre el mundo del aceite, desde la cosecha de la oliva hasta el proceso de elaboración.



**El Gobierno autoriza la ampliación del plan Renove de Turismo en 600 millones**

El Gobierno ha autorizado la suscripción de un nuevo convenio entre el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para ampliar el Plan Renove Turismo 2009 en 600 millones de euros adicionales, como aprobó el Consejo de Ministros del pasado 29 de mayo. Dentro del Plan Español para el Estimulo de la Economía y el Empleo (Plan E), se aprobó el 21 de noviembre en Consejo de Ministros el Plan Renove Turismo 2009 con una dotación inicial de 400 millones de euros para incrementar la calidad de las infraestructuras turísticas. Esta primera línea de préstamo se agotó en menos de un mes, de forma que el ICO realizó operaciones por el 98'19 por ciento de la dotación inicial. Se facilitó la ejecución de 1.091 proyectos, con un préstamo medio solicitado ha sido de 366.633 euros. Ante la gran demanda, y debido a las restricciones en el acceso a financiación, se decidió aumentar la dotación económica del Plan en seiscientos millones de euros adicionales.

**Siete de cada diez niños baleares no duda en ayudar a otros con los deberes**

Siete de cada diez niños baleares se muestran encantados de ayudar a un compañero en caso de que le pida apoyo para hacer sus deberes escolares y además la mitad considera que esa colaboración debe ser altruista, según el estudio de Aldeas Infantiles SOS "Sumando valores: Ilusión + Colaboración = Progreso". Es una de las principales conclusiones del informe realizado a 500 niños de las islas, según el cual el 74 por ciento de los menores se muestra siempre dispuesto a ayudar a un compañero y solo un 5 por ciento reconoce que le presta su ayuda aunque a regañadientes o ignora su petición. La ONG Aldeas Infantiles SOS informó de que el estudio, realizado dentro de su programa de educación en valores, indica también que el 34 por ciento de los niños encuestados afirma que ayuda siempre en las tareas del hogar aunque no se lo soliciten los mayores, aunque un 10 por ciento confiesa que no suele colaborar en casa, y un 55 por ciento sólo lo hacen sólo si los adultos lo solicitan.







**La pensión media en Baleares fue de 683,99 euros en junio y creció el 5%**

La pensión media en Baleares del sistema de la Seguridad Social -que incluye jubilación, incapacidad permanente, viudedad, orfandad y a favor de familiares- se situó el 1 de junio en 683,99 euros, un 5 por ciento más que en el mismo mes de 2008, frente a los 753,93 euros de media nacional (un 4,8 por ciento más). Según los datos publicados por el Ministerio de Trabajo e Inmigración, la pensión media de jubilación en las islas fue de 772,03 euros, mientras que en toda España ascendió a 853,87 euros, dato este último que supone el 4,8 por ciento más que un año antes. Los datos del conjunto del país reflejan que el número de pensiones contributivas de la Seguridad Social sumó 8.522.524 euros, lo que representa un aumento del 1,7 por ciento frente a junio de 2008. Respecto al tipo de pensiones, 5.032.891 fueron por jubilaciones, 2.268.368 por viudedad, 919.479 por incapacidad permanente, 264.047 por orfandad y 37.739 a favor de familiares.



**Los ingresos tributarios caen un 17% en Baleares**

El aumento de las solicitudes de aplazamiento y fraccionamiento de los pagos fiscales por parte de los contribuyentes, unido a la desaceleración de la actividad económica propias de la coyuntura de crisis, motivó que los ingresos tributarios cayeran un 17,2% en los cinco primeros meses del año en Baleares, hasta situarse en 925,9 millones de euros, según los últimos datos de recaudación recogidos por los Técnicos de Hacienda (GESTHA). La recaudación por IVA, que representa un indicador fiel del dinamismo del consumo de las economías domésticas y de la actividad de las empresas, registró un retroceso del 21,47% en este periodo en la comunidad balear, hasta situarse en 237 millones de euros, debido principalmente a la evolución descendente del mercado de la vivienda y la caída del gasto en consumo de las familias. Asimismo, por los autónomos y las cantidades retenidas por las empresas a sus empleados, experimentaron también una bajada del 16,5% en el archipiélago isleño, situándose en 529,8 millones de euros en este periodo debido al mayor adelanto de las devoluciones y el descenso de las retenciones de capital en mayo.



**Los productos agroalimentarios de calidad comercializan 66 millones en 2008**

Los productos agroalimentarios de Baleares con denominación de calidad comercializaron en 2008 un total de 66,6 millones de euros durante el año 2008, según ha informado hoy la Conselleria de Agricultura y Pesca del Govern balear en un comunicado. Este departamento autonómico presentó la diagnosis de la producción y comercialización de los productos con denominación de calidad 2008, donde se analiza los datos de producción y comercialización de los productos de calidad. En el caso del aceite de Mallorca se logró el aumento de la comercialización del 18,3 por ciento y un 3,4 por ciento del vino. La consellera balear de Agricultura y Pesca, Mercè Amer, quiso destacar del aceite que se trata de un producto de referencia relacionado con la calidad.

**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



# Palma quiere ser un *modelo medioambiental*

La Isla puede ser un referente en materia medioambiental si se unen esfuerzos y se camina de la mano.

Palma está llamada a convertirse en un modelo medioambiental. La teniente de alcalde de Medio Ambiente, Cristina Cerdó, pidió a todos los ciudadanos que "aporten su granito de arena" para conseguirlo, coincidiendo con el Día Mundial del Medio Ambiente.

Cerdó, que visitó el Parque de Las Estaciones donde se organizaron actividades y talleres medioambientales bajo el lema 'El poder del que es pequeño', recordó que para alcanzar el reto es necesario tener conciencia medioambiental todos los días del año.

Así, subrayó que la Conselleria desarrolla actividades y talleres de temática ecológica a lo largo de todo el año: "Palma puede ser una ciudad modelo en materia medioambiental si unimos esfuerzos y caminamos de la mano", comentó Cerdó.

Durante toda la jornada, las actividades que se organizaron mostraron la repercusión de los actos cotidianos en contra del cambio climático,

tema fijado este año por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio ambiente y Desarrollo (PNUMA).

Esta iniciativa contó con la participación de la Empresa Municipal de Aguas y Alcantarillado de Palma (Emaya), la Agenda Local 21 y el Programa de Educación y Sensibilización Ambiental de la Conselleria de Medio Ambiente.



Las actividades que se organizaron mostraron la repercusión de los actos cotidianos en contra del cambio climático

**Impresrapit**  
global printers

rotulación vehicular

Impresión digital  
Gran formato  
Impresión de planos  
Edición de libros bajo demanda  
Offset digital  
Rotulación (vehicular - fachadas - decorativos)

lonas para fachadas

www.impresrapit.com

Marketing

Garantía de calidad:

ISO 9001  
ISO 14001  
AENOR

elementos de señalización



**ihomar**  
industria gráfica

[www.ihomar.com](http://www.ihomar.com)

971 430 920



## INCREÍBLE PERO CIERTO

### La reina Sofía también vuela en compañías de bajo coste

La reina de España, Doña Sofía, no tiene ningún reparo cuando es necesario viajar con compañías de bajo coste como hizo entre Santander y el aeropuerto londinense de Stansted en un vuelo de la compañía Ryanair, informó la Casa Real. Según la 'web' del diario británico Dailymail, el billete de la Reina le costó 13 libras, unos quince euros. El rotativo ha querido ver en este viaje una lección de la reina de España a la reina de Inglaterra en materia de reducción de costes. La Casa Real no quiso desvelar el precio pagado por Doña Sofía, precisando que "la razón (del vuelo) no es el coste o la compañía, sino que es el mejor enlace posible porque es la única compañía que enlaza directamente" esas dos ciudades, declaró un portavoz de la Casa Real. La Reina, de 70 años, voló primero de Madrid a Londres con Iberia para visitar a su hermano Constantino, que debía someterse a una operación quirúrgica. Después viajó el sábado de Londres a Santander, donde el pasado 7 de junio se celebró el Día de las Fuerzas Armadas españolas, tras cuya ceremonia oficial, la reina volvió a Londres.



### 'Gladiator' fue el vídeo secreto del Barça antes de la final de Roma

Para motivar a sus jugadores antes de la final de la Liga de Campeones de Roma el entrenador del Barcelona, Pep Guardiola, les pasó un vídeo de la película 'Gladiator' Poco antes del inicio del partido, que el Barça ganó 2-0 al Manchester United, Guardiola redujo el calentamiento de los jugadores para mostrarles un vídeo con las imágenes del filme de Ridley Scott, ganador de cinco Oscars en 2000. Esta cinta de siete minutos, montada especialmente por un periodista amigo de Guardiola también mostraba algunos de las mejores jugadas de cada uno de los jugadores durante la temporada. Y terminaba con una publicidad del patrocinador deportivo del Barça cuyo texto decía: "Somos el centro del campo, somos nuestra precisión, somos nuestro esfuerzo, somos atacantes que defienden, somos defensores que atacan, somos nuestra velocidad, somos el respeto a nuestros rivales, somos el reconocimiento de nuestros rivales, somos cada gol que hacemos, somos los que siempre buscamos la portería contraria. ¡Somos uno!".

### Un conocido espontáneo perturba la final de Roland Garros Federer-Soderling

Jimmy Jump, el espontáneo que irrumpió el pasado domingo 7 de junio en plena final de Roland Garros entre el suizo Roger Federer y el sueco Robin Soderling, protagonizando una rocambolesca escena nunca vista en el torneo, tiene un largo historial en este tipo de manifestaciones. Federer iba ganando por 6-1, 2-1 cuando el hombre hizo aparición, vestido con camiseta y medias con los colores suizos y llevando una bandera del FC Barcelona, para intentar poner al helvético una gorra roja en la cabeza, antes de ser reducido por los servicios de seguridad. "Ahora nos reímos pero en ese momento es difícil saber cuáles son sus intenciones. Estaba claro que normalmente no iba a hacer nada pero ¿qué es normal en esas circunstancias?", comentó después el suizo, que ganó la final por 6-1, 7-6 (7/1) y 6-4. "Me ha pasado otras veces algo parecido pero es la primera vez que la persona me toca. Esta vez quería darme algo", contaba, explicando que el asunto le había afectado. "Luego es difícil mantener la calma, después pensé que igual debería haberme sentado un momento", decía. Según diría a quienes pudieron hablar con él mientras era llevado detenido, Jimmy Jump pretendía realizar un "gesto anti-Nadal" al "homenajear" a Federer para contrariar al español, que es hincha del Real Madrid, archirrival del Barcelona.





**Tira un colchón a la basura sin saber que contenía un millón de dólares**

Una israelí que quiso dar una grata sorpresa a su madre comprándole un colchón nuevo, decidió tirar el antiguo a la basura, sin saber que contenía un millón de dólares en efectivo, afirma este miércoles el diario israelí Yediot Aharonot. Al enterarse de que los ahorros de toda su vida se habían evaporado en la basura, la dueña del colchón usado y del millón de dólares, se dirigió a toda prisa a la descarga municipal de Khyria, cerca de Tel Aviv, cuenta el citado periódico. Pero ya era demasiado tarde, pues el valioso colchón había sido llevado en un camión, junto con unas 3.000 toneladas de basura de toda la región de Tel Aviv, hacia el basurero municipal de Ganei Hadas, cerca de Beersheba, en el desierto de Neguev, y de Efaa, cerca del mar Muerto. Las autoridades del basurero municipal en cuestión revisaron en vano entre las inmundicias, donde la búsqueda seguía afanosamente.



**Disfrazado de anciana para cobrar durante 6 años la pensión de su madre muerta**

Thomas Parkin, de 49 años, en complicidad con Mhilton Rimolo, que se hacía pasar por el sobrino de la anciana, fueron inculcados con 47 cargos, informó Charles J. Hynes, fiscal de distrito de Brooklyn, en el sur de Nueva York. "Los acusados perpetraron durante varios años un fraude sin precedentes por su envergadura y audacia", dijo Hynes en un comunicado. Ambos recibieron 117.000 dólares de pensión en nombre de la fallecida, Irene Prusik. El fraude fue descubierto cuando al detectar irregularidades jurídicas, las autoridades citaron a la septuagenaria y se encontraron con Parkin disfrazado de anciana, maquillado y las uñas pintadas. La fianza fue fijada en un millón de dólares para cada uno de los acusados, que se enfrentan a una pena de hasta 25 años de prisión.



**Un catador probó los platos de Obama en un restaurante de París por seguridad**

Un catador de los servicios secretos de Estados Unidos, encargados de la protección del presidente del país, Barack Obama, probó en la cocina de un gran restaurante parisino todos los platos antes de que fueran servidos al mandatario. "Lo más impresionante es que tenían a un catador. Hay una persona que prueba los platos; al principio no fue muy agradable para los cocineros, pero era una persona muy amable y muy relajada y todo fue muy bien", explicó al canal de televisión francés i-tele Gabriel de Carvalho, camarero del restaurante 'La Fontaine de Mars', en el que Obama cenó por la noche junto a su familia. Después de haber participado en la celebración por el 65º aniversario del desembarco aliado en Normandía, el presidente estadounidense se reservó unas horas para visitar París con su mujer Michelle y sus dos hijas, Malia y Sasha.





# *Can Oleza* acogió una conferencia concierto sobre la estancia de *Chopin* en Mallorca

**La prestigiosa pianista y profesora de música, Margarita Puigserver, ofreció una conferencia-concierto con algunas de las obras que Chopin compuso en Mallorca. El evento reunió a más de 300 mallorquines.**

**E**l pasado mes de mayo tuvo lugar la conferencia-concierto de la "La obra de Chopin en Mallorca en el invierno de 1838- 1839" en el Patio de Can Oleza. La conferencia y el concierto corrieron a cargo de la prestigiosa pianista y profesora de música, Margarita Puigserver, que interpretó un recital con algunas de las obras que Chopin compuso en Mallorca durante el invierno de 1830 y 1839.

La pianista comentó que en Mallorca Chopin compuso la Polonesa en do menor, op 40, nº 2 y la Mazurca en mi menor, op 41, nº 2. Además, explicó que la estancia mallorquina influyó en otras obras de Chopin: el espacio físico y el paisaje o las vivencias isleñas se pueden encontrar en diversas composiciones chopinianas.

La pianista contó que Chopin envió cuatro cartas desde Mallorca a su amigo Juli Fontana, de París. De la primera, datada el 15 de noviembre de 1838, son estas palabras: "Seguramente iré a vivir a una encantadora cartuja enclavada en el país más bello del mundo; el mar, montañas, palmeras, un cementerio, una iglesia del tiempo de los cruzados, una mezquita en ruinas, olivos milenarios...Ahora, querido amigo, disfruto algo más de la vida; estoy muy cerca de lo más bello del mundo; soy un hombre mejor.

## Profesionalidad

Margarita Puigserver ha desplegado una intensa actividad docente musical. Ha realizado los estudios superiores de música y es miembro permanente de la cátedra Félix Huarte de Arte Contemporáneo y Estética de la Universidad de Navarra, dentro de la cual ha realizado los cursos de doctorado. Actualmente compagina su carrera docente en el Colegio Aixa y Madre Alberta con su tarea de investigación en el campo de la interpretación pianística. Asimismo, colabora en el "Wäring Internationaler Klavierkurs" que, con carácter anual, se imparte en la ciudad de Viena.

## Gran acogida

La conferencia-concierto, a la que acudieron más de 300 mallorquines, fue organizada por los colegios situados en el Parc Bit (Aladern, Aixa y Llaüt) dependientes de la Fundació Educació i Família de las Islas Baleares y que fueron impulsados por un grupo de padres conscientes de la necesidad de que sus hijos recibieran una formación de calidad junto a unos valores humanos y un proyecto educativo de vanguardia. El programa educativo está centrado en las dimensiones de la persona en estrecha colaboración con los padres, principales y verdaderos protagonistas de la educación de sus hijos.



*La prestigiosa pianista y profesora de música, Margarita Puigserver.*



*La conferencia-concierto destacó por su alto nivel cultural.*

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

# CONSTRUMA

CON LA GUÍA MÁS COMPLETA DE EMPRESAS Y SERVICIOS



**LA HERRAMIENTA DE  
PROMOCIÓN MÁS  
RENTABLE**

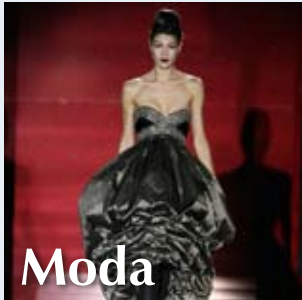
**971 607 196**



# Ferías y Congresos



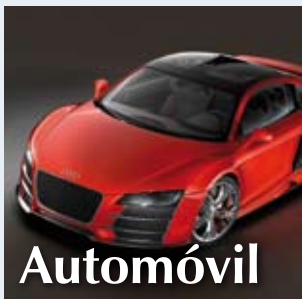
Joyas



Moda



Viajes



Automóvil



Cine



Náutica

## BARCELONA

### OCTUBRE

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

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

### NOVIEMBRE

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

### DICIEMBRE

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

### PRÓXIMAS FERIAS EN ESPAÑA

- 080 Barcelona fashion (Moda, Joyería y accesorios)

- Alimentaria (Alimentación)

- Antiquaris (Regalos, Arte y Antigüedades)

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

- Automovil (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Barcelona degusta (Alimentación)

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

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

- Bcn rail (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Bebes & mamas (Familia, Bebés y niños)

- Bnf Barcelona negocios & franquicias (Técnicas empresariales)

- Bodas & bodas (Bodas)

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

- Bta Barcelona tecno alimentaria (Alimentación)

- Caravanning (Hostelería y restauración, Turismo)

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

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

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

- Construmat (Construcción, Cerámica, Climatización, Inmobiliaria)

- Cosmabelleza (Perfumería cosmética y peluquería)

- Ecocity (Industria y equipamiento)

- Eibtm (Industria y equipamiento)

- Ele españa (Automóviles y Transporte, Náutica)

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

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

- Esc congress (Medicina Farmacia y hospitales)

- Eurocoat (Industria y equipamiento)

- Expoaviga (Agricultura, Jardinería, ganadería)

- Expo ecosalud (Medicina Farmacia y hospitales)

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

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

- Expominer (Plástico, Química, Minerales y energía)

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

- Fira taxi (Automóviles y Transporte, Náutica)

- Forum dental mediterráneo (Medicina Farmacia y hospitales)

- Futura (Didácticas, Librería - papelería, Empleo)

- Globalgeo (varios)

- Graphintro (Electrónica, Informática, Tecnología, Comunicación)

- Graphispag digital (Artes gráficas)

- Hispack (Embalaje, Ferretería, papel, Cristal)

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

- Icnc (Plástico, Química, Minerales y energía)

**e-cosi**

Ristorante Italiano

*ofrece un espacio*

Elegante - Tranquilo - Intimo - Privado

Carne, pescado, pasta o pizza,  
¡Siempre acertarás!



Avenida Antoni Maura, 45 (a 300m del Aeroclub de Son Bonet)  
Pont d'Inca - Tel. 60 07 80 - 664 611 595 - www.e-cosi.info

## Bar Rte. Victoria

ABIERTO TODOS LOS SÁBADOS de 8h a 16s

Servicio de carta  
Carnes y pescados frescos  
Salones separados para fumadores  
y no fumadores

Menú diario 8 €

Menú especial Sábado 10 €

Menú especial infantil 8 €

**RESERVAS**  
**971 43 22 53**

Gremio Horneros, 28  
Polígono de Son Castelló - Palma



## PIZZERIA SANT MARÇAL

MENÚS DIARIOS SELECTOS  
También paellas para llevar

**971 79 79 65**

Carrer Casa del Poble, local nº 3  
Sa Cabaneta







# Comercial Vera



Lechazo  
Carne roja  
Caza Mayor



Cochinillo  
Caza menor  
Deriv. del palo



Comercial Vera,  
Industrias Cárnicas Castilla la Mancha. S.A.

C/ Licorers, 163 Nave 6 - 07141 Marratxí - Mallorca  
971 75 68 16 cialvera@infonegocio.com



OBRA NOVA

REHABILITACIÓ

PAISATGE

SERVEIS INTEGRALS



Rafel Munar  
ARQUITECTURA

Rafel Munar Riera, col·legiat n. 495018

Carrer de Son Alegre, 36 - Pla de Na Tesa - Marratxí - rafelmunararq@coaib.es - 687 426 382 - 971 795 197





# DR CONSTRUCCIONES & REFORMAS

C/ D'Aubarca, local 2 - 07141 Marratxí, Mallorca - 971 607 196  
[construccionesdr@gmail.com](mailto:construccionesdr@gmail.com)



*Obra nueva - Reformas - Baños  
Piscinas - Pladur - Forrados de piedra  
Cocinas - Electricidad - Antenas*





Colegiado nº 461

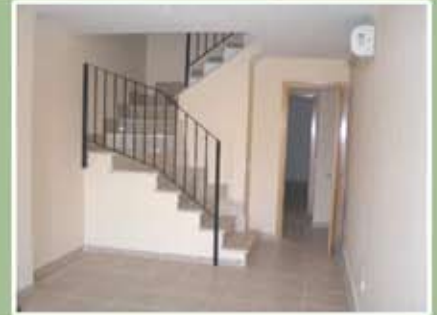
C/ HOSTALS, 41 · 07300 INCA  
TEL. 971 880 376 · FAX 971 503 241  
inmobiliaria@gestlliteras.com  
www.gestlliteras.com



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

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

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



### MONTUIRI ESTUPENDA RUSTICA

SITIO ELEVADO, TRANQUILO Y VISTAS DESPEJADAS. Superficie 7000mts. Construidos 280mts. Vivienda con calefacción central, salón comedor con chimenea, cocina equipada, despensa, dormitorio amplio, baño con bañera y ducha, porche. Estudio con porche y apartamento independiente con terraza. Piscina y jardines bonitos con frutales y palmeras. ¡Imprescindible verla!

Precio: 480.000 euros Ref: 8223



### S´ UBAC CHALET CON VISTAS PRECIOSAS

Se vende como estructura, distribución y piscina hecha, paredes doble con aislamiento, preparado para instalación aire frío/calor. Faltan acabados al gusto del comprador. Se situá en la zona mas elevada de Crestaix (a solo 2 minutos de la autopista/ 10 minutos a Pollensa) .

Precio: 390.000 euros ref: 8257



### OCASION - RUSTICA INCA CON BUENAS VISTAS

A solo 6 km Hospital/autopista en zona tranquila, vivienda 70mts. conterraza superior , porches y dependencias animales. Luz de 6 placas solares/generador y agua propia de sondeo. La casa necesita reforma - consta de salón comedor con cocina, dos dormitorios, baño . Jardín bonito con palmeras y frutales

Precio: 190.000 euros negociables. Ref: 814



### CA´N PICAFORT A ESTRENAR CHALET CON PISCINA

A ESTRENAR zona San Baulo, vistas mar. Primeras calidades, calefacción central, puertas Teka, doble cristal, aire frío/calor etc. Entrada con escalera al salón comedor con terraza, cocina amueblada, coladuria, despensa, cuatro dormitorios (dos con baño en suite/hidromasaje), dos baños, armarios empotrados. Planta superior muy luminoso, suelos parquet - salón y dormitorio/despacho y baño. Cocheria amplio con barbacoa, baño y cuartos para maquinaria. Puerta automática con mando de distancia.

Precio: 1.200.000 euros Ref: 8209



LLITERAS





# SOLATUBE



cadena de supermercados Starter Bros - California Sur (1000m2)

## EN OBRA

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



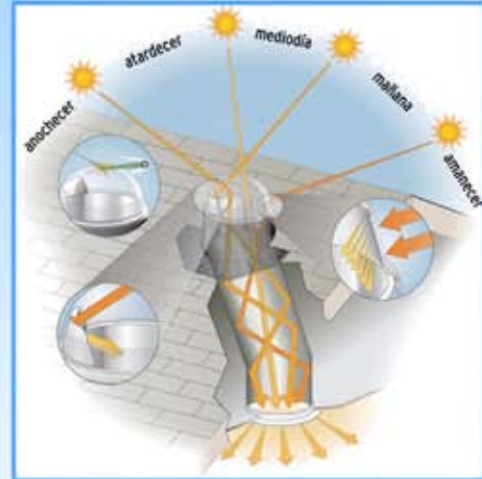
## DESPUES

ILUMINANDO EL MUNDO NATURALMENTE  
Importador Oficial para España y Portugal:



**MORA & ROSSELLO**  
VIBRATS DE FORMIGÓ

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



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

*¡Ver es creer!*

**SPECTRALIGHT**  
INFINITY



**100% Luz natural**

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



REGULADOR DE LUZ



KIT DE ILUMINACIÓN  
ELÉCTRICA



KIT DE VENTILACIÓN

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

[www.teclusol.com](http://www.teclusol.com)

[info@morarossello.com](mailto:info@morarossello.com)



Certificado USA equivalente  
a nuestras Clase A



# EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

## NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

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

## SON BUGADELLAS

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

## OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQ. Y VENTA.

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

## NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

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

## INVERSIONISTAS

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

20 años de experiencia

Móvil 609 603 333 [www.expertballe.com](http://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](mailto:expertballe@yahoo.es)

