



Fernando Marqués Tous:
“Nuestra gran apuesta
son los emprendedores”

Invertir en uno o en varios fondos
Rafa Nadal, ejemplo de management
Microsoft inaugura el primer centro
tecnológico mundial sobre turismo



FORCADELL

Consultors Immobiliaris Internacionals

Administración de alquileres, compra, venta y obra nueva

www.forcadell.com Tel: 971 718 852









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?



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.

Green Sucrers | Candelers, 26 - 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



8-10

Invertir en uno o en varios fondos

Aunque la estrategia idónea depende del perfil de cada inversor y del capital invertido, en general, si se dispone de una suma elevada, es conveniente diversificar la inversión para protegerla de ciertos riesgos y evitar "caer" en un fondo de mala calidad.



24-27

Estambul, una ciudad imperial entre dos continentes

Estambul es el centro económico de Turquía y está situada a ambos lados del estrecho del Bósforo, que conecta el mar de Mármara con el mar Negro; un pie en Europa y otro en Asia. A lo largo de la historia, Estambul ha sido capital de tres grandes imperios, el romano, el bizantino y el otomano.



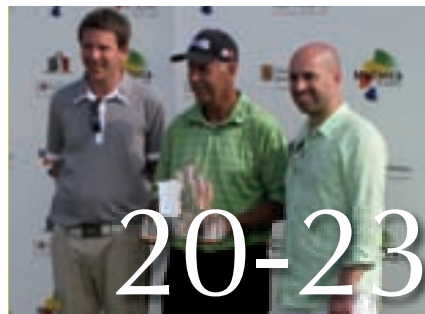
10-12

Cómo afrontar la Declaración de la Renta

Aunque las declaraciones positivas hay que pagarlas en plazo, siempre que el contribuyente demuestre que se encuentra en una situación difícil, de paro de larga duración o ante una etapa de elevado endeudamiento, la legislación permite aplazar el pago por más tiempo.

Mark James conquista el Mallorca Senior Open en Son Gual Golf

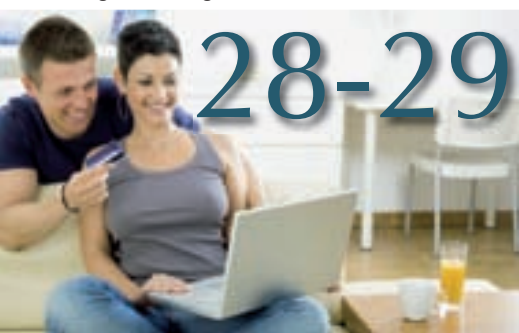
Mark James derrotó a su antiguo compañero de la Ryder Cup Eamonn Darcy en el play-off, y se adjudicó el Son Gual Mallorca Senior Open consiguiendo de esta forma en Palma su segunda victoria en el Senior Tour Europeo después de un emocionante final.



20-23

Manejar la privacidad en Internet

¿Qué usuario le confiaría a la primera persona que pasa clave de sus cuentas bancarias? ¿Y quién le daría su número de teléfono a un completo desconocido? El sentido común que nos dicta que datos tienen que protegerse es igual de útil en Internet.



28-29

Gabriel Subías, elegido Ejecutivo del Año en Baleares

Gabriel Subías, consejero delegado de la Corporación Orizonia, fue nombrado Ejecutivo del Año en Baleares por la revista 'Ejecutivos', por su labor al frente de Orizonia, corporación de empresas especializadas en el sector turístico.



40



42-43

Microsoft inaugura en Palma el primer centro tecnológico mundial sobre turismo

La empresa Microsoft, con la colaboración del Govern balear, puso en marcha, el pasado 27 de mayo, en el ParcBit de Palma el primer centro de innovación del mundo especializado en la investigación de tecnologías aplicadas al sector turístico. La puesta en marcha del centro tiene un coste aproximado de un millón de euros.



63

El gasto de los turistas extranjeros en Baleares aumenta un 11,9%

El gasto de los turistas extranjeros en Baleares alcanzó los 1.156 millones de euros durante los cuatro primeros meses del año, lo que supone un incremento del 11,9 por ciento con respecto al mismo periodo del año pasado.



54-55

Entrevista a Enrique Rojas para los lectores de Gran Empresa

El prestigioso psiquiatra, Enrique Rojas, ha hecho un hueco para los lectores de Gran Empresa para aconsejarles como deben afrontar una situación económica como la que venimos padeciendo en los últimos meses.



58-61

Sanlorenzo, los más lujosos

Durante 50 años, 1958-2008, la filosofía de construcción de Sanlorenzo se ha basado siempre en la personalización, máxima calidad y atención a las necesidades del cliente. El resultado es que no existe un Sanlorenzo igual a otro. Esta filosofía de construcción se centra en los requerimientos del armador y no sólo en las tendencias del mercado, donde actualmente, la industrialización de productos produce en un año el número de barcos que Sanlorenzo en sus 50 años de historia.

Y también:

- 14 - 15 Motor
- 16 - 17 Antioxidantes en el deporte
- 18 - 22 Golf
- 28 - 31 Tecnología
- 41 El embajador de México se reunió con empresarios mallorquines
- 44 - 47 Consejos de Empresa
- 48 - 49 Exteriores
- 50 - 51 Noticias de Empresa
- 52 Claves para elegir Consultora en Protección de Datos
- 56 - 57 Enrique Rojas desveló en Palma las "tres claves para la educación"
- 62 La sobrasada de Mallorca triunfa en Valencia y Cataluña
- 64 Rafa Nadal promocionó Baleares con orgullo en Roland Garros
- 70 - 71 Al Rojo Vivo
- 72 - 73 Noticias
- 74 - 75 Increíble pero cierto
- 76 - 77 Vamos a comer

Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

Colaboradores

Eduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña

Director Comercial

Dioni Ildardia Arranz
Antonia Company

Diseño Gráfico

Fernando Borrás
Juan Francisco Marín

Dirección

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

Imprime

Ihomar Industria Gráfica

Deposito Legal

PM-2173-2001

La necesidad de la fortaleza

Los directivos empresariales de Baleares tienen mucho que aprender de Rafael Nadal. Quizá, la lección más importante que el tenista les puede ofrecer es la de la fortaleza mental que muchos deportistas tienen gracias al trabajo duro y la constancia. Ésta es precisamente una de las cualidades indispensables y necesarias que han de ejercitar los líderes para llevar a cabo su proyecto. De la fortaleza mental depende, por ejemplo, no desanimarse, algo casi imposible en estos difíciles tiempos de estrangulamiento financiero.

2009 se presenta como un año de decisiones que no siempre serán fáciles para muchos empresarios como puede ser el recortar la plantilla para optimizar recursos y reducir gastos; pedir un crédito o suprimir líneas de negocio poco rentables.

Decisiones para las que es importante contar con una mentalidad positiva y, cómo no, fortaleza mental. Y aquí surge la medicina, la poción para poder llevar a cabo este difícil reto: la adaptabilidad, que, entre otras cosas, se caracteriza por la capacidad de ver el problema y convertirlo en una oportunidad de crecer reinventando la situación que te rodea.

El prestigioso psiquiatra, Enrique Rojas, recordó hace un par de días en Palma de Mallorca una célebre frase que parafraseaba el maestro Unamuno: "No darse por vencido ni aun vencido, no darse por esclavo, ni aun esclavo". Una reflexión que apunta, una vez más, a la necesidad de esforzarse por ver el lado bueno que tienen las cosas encontrando siempre la mejor solución a la situación adversa.

Algo que ya decía Laotzé en el siglo VI: "El que se conquista a sí mismo es invencible". Quizá por eso es necesario ejercitar el carácter; porque una personalidad fuerte y decidida puede impulsar una carrera hasta lograr alcanzar la cima.

Pero no siempre las personas que están al frente de las empresas son conscientes de la necesidad de ir forjando esta fortaleza incluso en los años de bonanza. Sembrar para recoger, este ha sido siempre uno de los principales ingredientes que han caracterizado a los grandes imperios empresariales antes y ahora; con crisis o sin ella. Los empresarios tendrán ahora que revisar además de sus cuentas de resultados y sus balances en qué condiciones se encuentra su ilusión, su capacidad de luchar, su fortaleza y su capacidad de resolver problemas porque estas cualidades no sólo se dan en los grandes deportistas, sino también en los grandes empresarios.

María Pineda Lázaro.

Jefa de Redacción de la revista Gran Empresa

BALEAR DEL TOLDO Y ALUMINIO



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

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

www.baleartya.com
Balear
del **T**oldo
y **A**luminio

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



971 75 55 49
971 75 51 25

Invertir en uno o en

La diversificación permite reducir el riesgo a corto y medio plazo, aunque para utilizar esta estrategia el capital invertido debe ser elevado.

Al igual que ocurre con la inversión en Bolsa, una de las preguntas que asalta con mayor frecuencia a los inversores cuyos ahorros están depositados en fondos es si conviene tener invertido el dinero en un único fondo o resulta más rentable hacerlo a través de varios, formando una cartera. Aunque la estrategia idónea depende del perfil de cada inversor y del capital invertido, en general, si se dispone de una suma elevada, es conveniente diversificar la inversión para protegerla de ciertos riesgos y evitar "caer" en un fondo de mala calidad.

Sumas elevadas

La diversificación de fondos permite reducir el riesgo de colocar todas las inversiones en sólo un tipo de activo. Al invertir en más de un producto se aplican ciertos mecanismos para eliminar el peligro de las inversiones monolíticas; puede reducirse al mínimo, combinar el riesgo con fondos más seguros... Para cantidades superiores a 10.000 o 20.000 euros, por ejemplo, siempre es conveniente diversificar la apuesta a través de varios fondos de inversión, por varios motivos:

- Se reduce el riesgo de la inversión.
- Al estar diversificada la inversión, es más fácil reducir las pérdidas que pueda recoger alguno de los fondos suscritos.
- Invertir en varios sectores aumenta las probabilidades de recoger beneficios a medio y largo plazo.

Cartera de fondos

A la hora de diseñar una cartera de fondos es necesario detenerse en dos aspectos: en primer lugar, en si los fondos de inversión basados en renta fija pueden bajar. En este sentido, como advierten desde Bankinter "la rentabilidad de los fondos de renta fija, al tener que valorar diariamente su cartera a precios de mercado, depende de la evolución de los tipos de interés y del vencimiento medio de los activos que componen la cartera del fondo". La rentabilidad, pues, varía de forma inversamente proporcional a los cambios de los tipos de interés: aumenta cuando los tipos de interés bajan y disminuye cuando suben, lo que supone que se pueden obtener minusvalías.

Otro aspecto que debe analizarse es el papel que desempeñan en estas carteras los fondos garantizados (cuya política de inversión se basa en obtener una determinada rentabilidad a un plazo previsto, en función de cada producto). Por lo general, hay un periodo determina-

Al diversificar la inversión se reducen las posibles pérdidas de alguno de los fondos suscritos

do en el que las participaciones que se adquieren tienen garantizada una rentabilidad a una fecha en concreto. El valor liquidativo variará diariamente y sólo en la fecha de vencimiento de esa garantía, si el valor de liquidación no alcanza la rentabilidad objetivo, el partícipe obtendrá la diferencia mediante un abono en cuenta. En este caso, pues, es más factible elaborar una cartera que esté resguardada de los riesgos de este mercado de la renta variable.

Requisitos para diversificar

Estar invertido en un solo fondo implica mayores riesgos, especialmente en los sectores de la renta variable que en un determinado momento pueden recoger en su cotización el estado de sus inversiones. Hay un fondo para cada momento (renta fija, variable, activos monetarios, mercados emergentes, éticos...), aunque para realizar esta diversificación adecuadamente es necesario que el inversor cumpla una serie de requisitos:

- Tener invertido un capital importante con respecto a su cuantía como para que sea beneficiosa esta estrategia teniendo en cuenta los plazos, el pago de comisiones, etc.
- Estar posicionado en fondos de inversión de diferente modalidad, según cada momento: renta fija, variable, divisas, emergentes, etc.



RCE

Gestión de Residuos

Retirada y gestión de chatarra electrónica y equipos informáticos

Gestor Autorizado RTP/G-075.03/CAIB
Gestor Autorizado TRNP 00027/2008

trabajamos
por un mundo más limpio



tu socio en la gestión de residuos

C/ Licorers n° 173
Pol. Ind. de Marratxi
07141 - Marratxi
Tel. 971 226 641 - Fax. 971 605 799
info@rce-mallorca.net
www.rce-mallorca.net

Voluminosos
Absorbentes
Aerosoles
Envases
Pilas alcalinas
Tóners
Tubos fluorescentes
Residuos de
pintura y barniz
Otros residuos

www.rce-mallorca.net

varios fondos



Invertir en varios sectores aumenta las probabilidades de recoger beneficios a medio y largo plazo.

- Más de la mitad de la cartera de fondos debe estar invertida en renta fija. Es la opción más conservadora de todas y, a medida que el perfil del ahorrador sea más agresivo, se puede incrementar el porcentaje en renta variable u otros activos financieros de mayor riesgo.

- La inversión que realice debe ir destinada a un medio o largo plazo, aunque eso no sea un problema para recuperar el capital invertido -si se necesitase- en caso de obtener plusvalías. También se puede reducir o incrementar la cartera progresivamente.

- Tiene que descartar todo fondo cuyo riesgo sea tan elevado que haga peligrar la futura rentabilidad de la “cesta”. Puede asesorarse a través de su entidad financiera, que será la encargada de indicarle qué productos pueden acarrearle más problemas en un futuro y cuáles son los más adecuados a su perfil inversor.

Dinero a coto plazo

La rentabilidad de los fondos de inversión está ligada a la evolución de los mercados de acciones cuando se trata de activos bursátiles. Ello hace posible tanto la obtención de elevadas rentabilidades en periodos cortos de tiempo, como que haya otras etapas en las que no se obtengan beneficios, o incluso puedan cosecharse minusvalías.

Son fondos con un nivel de riesgo alto, por lo que se debe tener muy en cuenta al plazo al que deben ir dirigidos (corto, medio o largo). Este tipo de inversión de renta variable es más adecuado para aquellos inversores con expectativas de obtener elevados rendimientos a largo plazo y que estén dispuestos a asumir el correspondiente riesgo a corto.

Cómo afrontar la Declaración de la Renta

Aunque las declaraciones positivas hay que pagarlas en plazo, siempre que el contribuyente demuestre que se encuentra en una situación difícil, de paro de larga duración o ante una etapa de elevado endeudamiento, la legislación permite aplazar el pago por más tiempo.

Bálsamo o agonía. Así conciben este año los contribuyentes su cita anual para declarar todos los ingresos y movimientos del patrimonio realizados en el ejercicio 2008. Para quienes vayan a recibir una suculenta devolución, hacer balance con el fisco será la mejor terapia antiestrés y una buena manera de liberar las tensiones que crea la crisis en muchos hogares. A otros, sin embargo, la Agencia Tributaria les mostrará su cara más amarga cuando vean que el resultado de su Declaración es positivo y deben pagar. En cualquier caso, el momento actual demanda más calma que nunca a la hora de rellenar presentar la Declaración del IRPF. Tanto si sale a pagar como a devolver hay que convertirse en un avezado investigador capaz de descubrir cualquier error en el borrador o en los datos fiscales que pueda suponer recibir un euro menos del que corresponde. En este momento de zozobra económica Hacienda ofrece una serie de ayudas que serán muy bien recibidas en los hogares más ahogados, por lo que no está de más tenerlas en cuenta. Sirvan, como guía, los siguientes consejos:

Cuidado con el borrador

Este año, Hacienda ha enviado el borrador de la Declaración a más de seis millones de contribuyentes. Todos ellos, si así lo desean, podrán confirmar los datos y esperar la correspondiente devolución o el pago comprometido desde ahora. Los borradores contienen los datos más importantes sobre los ingresos y movimientos bancarios realizados por los ciudadanos. Sin embargo, pueden contener omisiones, sobre todo de deducciones que suponen un importante ahorro en el pago de impuestos. El borrador se puede confirmar hasta finales de junio se puede confirmar el borrador pero lo más

acertado no es dar el visto bueno cuanto antes con tal de cobrar de inmediato (para este año, la Agencia Tributaria acelerará las devoluciones, un 85%, antes de agosto), sino de hacerlo bien. Hay que asegurarse de no dejar pasar por alto ninguna posible omisión.

Revisión de datos

Numerosos contribuyentes confirman sus borradores nada más recibirlos. Muestran una confianza ciega con Hacienda y para evitarse quebraderos de cabeza optan por la solución fácil: confirmar los datos que tiene la Agencia Tributaria y olvidarse del IRPF. No obstante, esta sencilla vía no tiene por qué ser siempre la más rentable. De hecho, confirmando sin revisar el borrador el contribuyente puede estar renunciando a suculentos reportes en el pago de impuestos. Por ello, conviene revisar los documentos en los que figuran las retenciones de pagos facilitadas por las empresas con las que el contribuyente mantenga una relación dineraria (suelen llegar por correo ordinario).

Datos personales

Otra información a revisar en los borradores de Hacienda son los datos personales familiares, como los relativos al número y edad de los hijos, que influyen en las deducciones por familia numerosa, el fallecimiento de miembros familiares, etc. Una información equivocada sobre el número de hijos en una familia numerosa puede llevar a perder importantes deducciones, no sólo generales sino también autonómicas.

Hacienda ha enviado el borrador de la Declaración a más de seis millones de contribuyentes.





Numerosos contribuyentes confirman sus borradores nada más recibirlos.

Comprobar las deducciones

Una vez verificados los datos hay que revisar las deducciones a las que se tiene derecho. En muchos casos no están reflejadas en los datos de los borradores, con lo que conviene no confirmarlos para no perder el derecho a la reducción de impuestos que implican.

Deducción por vivienda habitual

La omisión más frecuente que pueden contener algunos borradores es la deducción de una vivienda habitual, con una desgravación que puede alcanzar los 900 euros en el caso de una hipoteca compartida por una pareja, matrimonio o no, siempre que decidan realizar la declaración de forma individual. Los contribuyentes que residen en Vizcaya, Álava o Guipúzcoa, en préstamos destinados a la adquisición o rehabilitación de la vivienda habitual pueden deducirse, de forma general, el 18% de las cuotas pagadas durante el año (amortización más intereses) con el límite de máximo de deducción anual de 12.000 euros. En el resto de comunidades la deducción máxima es del 15% de las cuotas pagadas durante el año (amortización más intereses) con un límite de 9.015 euros.

Además, en el primer año en el que se declara la compra de una vivienda pueden deducirse los gastos de escritura, notario y seguros suscritos, una opción que no se incluye en los borradores. De igual modo, las deducciones por ingresar dinero en una cuenta ahorro vivienda tampoco se recogen en estos documentos. De ser así, el contribuyente perdería la opción de disfrutar de desgravaciones de hasta 9.015 euros como máximo (en todas las comunidades excepto en el País Vasco). Otro de los errores más comunes se halla en las referencias catastrales de garajes vinculados a la vivienda habitual que, en ocasiones, se consideran otro inmueble y, por tanto, son mal tributados.

Deducción por alquiler

Es habitual que en el borrador de la Declaración no figure la deducción por alquiler que, con carácter general, alcanza hasta un 10% de lo aportado. Así, si se han desembolsado 10.000 euros durante todo el ejercicio 2008 en concepto de alquiler, se tiene derecho a una reducción de 1.000 euros.

Desgravación del ahorro

Otra desgravación que no siempre se refleja en los borradores es la relacionada con aportaciones a planes de pensiones y EPSV. Todos aquellos contribuyentes que hayan realizado ingresos en estos productos de ahorro a largo plazo a lo largo de 2008 deben comprobar que los datos que contiene su borrador son exactos. La reducción de impuestos derivada de suscribir y ahorrar a través de estos productos es una de las más abultadas. En concreto, en el País Vasco, las personas de hasta 52 años se pueden reducir de la base imponible general hasta 8.000 euros anuales aportados a estos instrumentos. Los mayores de 52 años pueden disfrutar de una reducción de su base imponible de hasta 8.000 euros anuales más 1.250 euros por cada año de edad que exceda de 52 años. En el territorio general, para los adultos de hasta 50 años la deducción será la menor de las dos cantidades siguientes: 10.000 euros anuales o el 30% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas, percibidas individualmente en el ejercicio. Los mayores de 50 años pueden deducirse hasta 12.500 euros anuales o el 50% de la suma de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas percibidas individualmente en el ejercicio.

Deducciones autonómicas

Numerosas comunidades autónomas han incorporado en los últimos meses deducciones que, en ocasiones, tampoco aparecen reflejadas en los borradores de Hacienda. Ayudas por alquiler, para discapacitados, por hacer aportaciones a ONG u otras instituciones benéficas, por abonar cuotas en un sindicato, por contribuir a la mejora del medioambiente, por contratar una asistenta social... Las deducciones son muy numerosas y de muy diversa índole. Por ello hay que informarse sobre las ayudas fiscales de la comunidad autónoma en la que se reside. Cada año, además, las comunidades autónomas amplían estas ayudas, por lo que conviene acudir a una fuente fiable y oficial (por ejemplo una delegación de la Agencia Tributaria) para informarse con datos actualizados.

Contactar con un asesor

Si se tienen dudas a la hora de realizar la Declaración, lo más apropiado es solicitar una cita con el asesor de la entidad bancaria



Una vez verificados los datos hay que revisar las deducciones a las que se tiene derecho.

de la que se sea cliente y en la que se entregará el IRPF cumplimentado debidamente. De forma gratuita, las entidades ponen a sus asesores a disposición de sus clientes para que estos se informen y aclaren todas sus dudas. De igual modo, en la Agencia Tributaria también se puede pedir cita con un asesor fiscal, que ayudará al titular a rellenar todos los documentos de la Declaración de Hacienda. Se puede pedir cita previa en el teléfono de la Agencia Tributaria 901 22 33 44 de lunes a viernes, de 9 a 21 horas, hasta el 29 de junio de 2009.

Solicitar un aplazamiento del pago de impuestos

Los contribuyentes con Declaraciones negativas pueden pagar un 60% de la deuda en junio y el 40% restante en noviembre sin abonar ningún tipo de penalización y si su situación económica actual es crítica (largo tiempo en el caro, elevado endeudamiento...) pueden aplazar el pago durante más tiempo.

Este aplazamiento, sin embargo, supone el devengo del interés de demora por el tiempo comprendido entre el día siguiente al vencimiento del plazo de ingreso en periodo voluntario y la fecha del vencimiento del plazo concedido. El tipo actual de interés de demora está fijado en el 7%. Es decir, empresas y particulares deben aplicar este tipo cuando devuelven al fisco la deuda aplazada. No obstante, el Gobierno, a petición de numerosos asesores fiscales, economistas y diferentes asociaciones, ha comunicado recientemente que estudiará rebajar dicho interés hasta el 5%.

La solicitud de aplazamiento del pago de impuestos, ya sea de IRPF o de cualquier otro gravamen, se realiza ante la Administración tributaria correspondiente, acompañada de una explicación de las dificultades financieras o de tesorería por las que atraviesa el contribuyente y la forma en que piensa hacer frente a dichas deudas. En concreto, la solicitud debe incluir una garantía, un aval solidario de entidad de crédito o sociedad de garantía recíproca o certificado de seguro de caución. Pueden admitirse otras garantías si se justifica que no es posible obtener las anteriores o solicitar la dispensa de garantías por cuantías inferiores a 6.000 euros y para otras cantidades mayores, siempre que se acrediten las circunstancias que justifiquen esta petición.

Una vez presentada la solicitud hay que esperar una notificación de Hacienda en la que la institución expresará si concede o deniega el aplazamiento. Si se concede, Hacienda establecerá también un calendario de pagos para abonar la deuda pendiente, con sus correspondientes intereses.

Cómo modificar o rectificar el borrador de Renta

Cuando el contribuyente desee modificar el borrador puede hacerlo a través de estas vías:

- Por Internet: www.agenciatributaria.es
- Por teléfono (901 200 345)
- Personalmente en las oficinas de la Agencia Tributaria
- En entidades colaboradoras

Es habitual que en el borrador de la Declaración no figure la deducción por alquiler.





enterprise europe

een@cbe.caib.es



Fonts d'informació sobre polítiques empresarials europees

per a associacions empresarials i
empreses





Audi presenta la *última variante*

Su propulsor de diez cilindros será prácticamente idéntico al motor de carreras.





de su modelo mas exclusivo, **R8 V10**

Su cilindrada es de 5.204 cc, entrega 530 Nm de par a 6.500 rpm, y ofrece una potencia máxima de 525 CV a 8.000 rpm, lo que unido a un peso de solo 1.620 kilogramos, permite alcanzar unas prestaciones impresionantes.

Acelera de 0 a 100 km/h en 3,9 segundos. Para alcanzar los 200 km/h, la versión con cambio secuencial R tronic necesita otros 8,1 segundos. A partir de aquí la potencia no decrece, y es suficiente para alcanzar una velocidad máxima de 316 km/h. Su poderosa respuesta, el empuje de su aceleración, junto al sonido del escape son sensaciones que se unen para transmitir una experiencia deportiva impresionante.

Audi ha basado el desarrollo de esta nueva bestia en la experiencia acumulada en Le Mans. Su motor atmosférico combina tecnología de precisión como la lubricación por cárter seco con la inyección directa de gasolina FSI. El diseño del propulsor de 10 cilindros es una síntesis perfecta entre alto rendimiento, un poderoso despliegue de potencia y un peso contenido. A lo largo de este año, este propulsor también demostrará su potencial sobre los circuitos de todo el mundo en el nuevo R8 de carreras que Audi está desarrollando para competir en la categoría GT3.



Antioxidantes en el deporte

El ejercicio, ya sea en calidad de aficionado o bien como deportista de alto nivel, genera una sobrecarga de radicales libres que puede provocar daño celular y muscular.

Un exceso de radicales libres incide de manera negativa sobre la salud y el rendimiento deportivo, ya que puede acentuar la sobrecarga muscular, acelerando la fatiga y retrasando la recuperación. La manera de amortiguar el efecto perjudicial de los radicales libres sobre el músculo es aumentar, bien por la dieta o en forma de suplementos extras, la presencia de antioxidantes, reconocidos como "atrapadores" de los radicales libres.

Hay un grupo de vitaminas, minerales, colorantes naturales y otros compuestos de vegetales y enzimas (sustancias propias de nuestro organismo que intervienen en múltiples procesos metabólicos) llamados antioxidantes, que bloquean el efecto dañino de los denominados "radicales libres". A partir de la dieta, la mayoría de los antioxidantes se encuentra en alimentos vegetales, lo que explica parte de las acciones saludables de frutas, legumbres, verduras, hortalizas y cereales integrales.

Deporte y daño oxidativo

La respiración en presencia de oxígeno es esencial en la vida celular de nuestro organismo, pero como consecuencia de la misma se producen unas moléculas, los radicales libres, que ocasionan a lo largo de la vida efectos negativos para la salud, ya que por el fenómeno de la oxidación se puede alterar el ADN (los genes), las proteínas y los lípidos o grasas ("oxidación"). Existen determinadas situaciones que aumentan la producción de radicales libres, como realizar ejercicio físico intenso o el estrés al que están sometidos muchos deportistas en las temporadas previas a la competición.

La falta de antioxidantes puede provocar el síndrome de sobreentrenamiento entre los deportistas

Para que la salud y el rendimiento físico no se vean afectados debe existir un estrecho balance entre los mecanismos que generan radicales libres y los que los neutralizan. En muchos tejidos las reservas de agentes antioxidantes son limitadas, por ello un aumento en la producción de radicales libres o un debilitamiento de las defensas antioxidantes puede conducir al organismo a padecer estrés oxidativo y daño celular. La falta de antioxidantes puede ser causante o puede acelerar el síndrome de sobreentrenamiento entre los deportistas.

Síndrome de sobreentrenamiento

Un entrenamiento excesivo durante días o la participación en competiciones muy seguidas pueden ocasionar una reducción del sistema inmunológico. En ello pueden estar implicados los radicales libres. Hay estudios que muestran que la administración de antioxidantes reduce la incidencia y gravedad de las manifestaciones del sobre entrenamiento. Por ejemplo, en corredores de maratón, un suplemento diario de 250 mg de vitamina C rebaja la incidencia de infecciones del tracto respiratorio superior. En ciclistas, con 330 mg diarios de vitamina E, se reducían los problemas a consecuencia de un entrenamiento intensivo.

Una de las ventajas indudables de los antioxidantes en el deportista se refiere a la prevención y recuperación de lesiones. Es bien conocido el importante papel que juegan los radicales libres en el proceso de inflamación. Las sustancias liberadas por el tejido lesionado o por bacterias actúan sobre células de nuestro sistema inmunológico (macrófagos, neutrófilos) que tienen la capacidad de liberar radicales libres cuando se estimulan. Una dosis adecuada de antioxidantes contribuye a la recuperación de los procesos inflamatorios postraumáticos y es de gran utilidad en el alivio rápido de pequeñas lesiones.

Antioxidantes de la dieta

Los vegetales también concentran diversos compuestos colorantes de los que se conoce su acción antioxidante. Son los flavonoides, un grupo complejo de sustancias que incluye a los flavonoles, los antocianidos y las flavonas, colorantes naturales que constituyen el grupo más importante de la familia de los polifenoles, muy

La mejor forma de incorporar la vitamina C antioxidante es a través de frutas y verduras frescas.





presentes en el mundo vegetal. Se ha demostrado que son factor protector del sistema cardiovascular. Además, activan las enzimas glutatión peroxidasa y catalasa, antioxidantes presentes de forma natural en nuestro organismo. Están presentes en la familia de las coles, las verduras de hoja verde, las frutas rojas y moradas y los cítricos.

El ácido alfa-lipoico también se postula como un carotenoides antioxidante. Se extrae de algunas verduras y frutas, y se conoce su capacidad de potenciar las funciones antioxidantes de las vitaminas C, E y del enzima glutatión peroxidasa. Abunda en el tomate.

Vitamina C: la mejor forma de incorporar esta vitamina antioxidante es a través de frutas y verduras frescas y crudas tales como guayaba, kiwi, mango, piña, caqui, cítricos, melón, fresas, bayas, pimientos, tomate y verduras de la familia de la col.

Vitamina E (tocoferol): es abundante en el aceite de germen de trigo, el aceite de soja y girasol, el germen de cereales o los cereales de grano entero, los aceites de oliva, los vegetales de hoja verde y los frutos secos.

Beta-caroteno o "provitamina A": el beta-caroteno pertenece a la familia de los carotenoides que contienen los vegetales. El organismo es capaz de transformarlo en vitamina A, de ahí su denominación "provitamina A". El beta-caroteno posee conjuntamente las propiedades de la vitamina A y su acción antioxidante. Más recientemente se ha reconocido su efecto beneficioso en procesos inflamatorios y los relacionados con el proceso de envejecimiento. Son alimentos ricos en beta-caroteno: verduras de color verde o de coloración rojo-anaranjado-amarillento (zanahoria, espinacas, calabaza, etc.), y ciertas frutas (albaricoques, cerezas, melón y melocotón).

Selenio: se vincula al funcionamiento de la glutatión peroxidasa (enzima antioxidante propia de nuestro organismo). Lo encontramos en carnes, pescados, marisco, cereales, huevos, frutas y verduras.

Zinc: Favorece la formación de nuevas proteínas (renovación celular), interviene en el sistema inmune o de defensas y favorece el buen estado de piel y mucosas (tonicidad y elasticidad de la piel). Son buena fuente de zinc las carnes y vísceras, los pescados, los huevos y las legumbres.

Antioxidantes endógenos

El organismo humano tiene sus propios mecanismos antioxidantes en forma de enzimas como la glutatión peroxidasa, la catalasa y la superóxido dismutasa, así como de otras sustancias con esta misma cualidad antioxidante como la coenzima Q-10. Esta sustancia ayuda a las enzimas a realizar su función además de participar en numerosos procesos corporales. Existe una gran similitud entre las propiedades antioxidantes de la vitamina E y las de la coenzima Q-10. Ésta juega un papel muy importante en la generación de energía celular, es un potente estimulante inmunológico, mejora la circulación y es beneficiosa como protectora del sistema cardiovascular.

Un aspecto que merece la pena recordar es que los antioxidantes actúan en cadena; se complementan unos a otros en su misión de neutralizar a los radicales libres. Se necesita la actuación coordinada de varios antioxidantes para que su eficacia sea máxima. Por ello, si se quiere proporcionar una protección adecuada hay que planificar una dieta que contenga alimentos que proporcionen las cantidades adecuadas de los antioxidantes principales. Por otra parte si se quiere administrar un suplemento de antioxidantes, debe escogerse un complejo que integre al menos a dos o tres de ellos y siempre bajo la supervisión de un especialista.



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



Frima®

FRIGORÍFICOS MALLORQUINES S.A.

AIRE ACONDICIONADO

MAQUINARIA E INSTALACIONES PARA:
HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y ALIMENTACIÓN

LÍDERES
EN OFERTA

Avda. 16 de julio 42 Poligono de Son Castelló Tel. 971 205 511 - 971 757 258

Fax contestador automático: 971 208 060 07009 Palma

www.frimasa.com

nieto@frimasa.com



El Barceló Formentor inauguró el V Circuito de Golf Barceló 2009

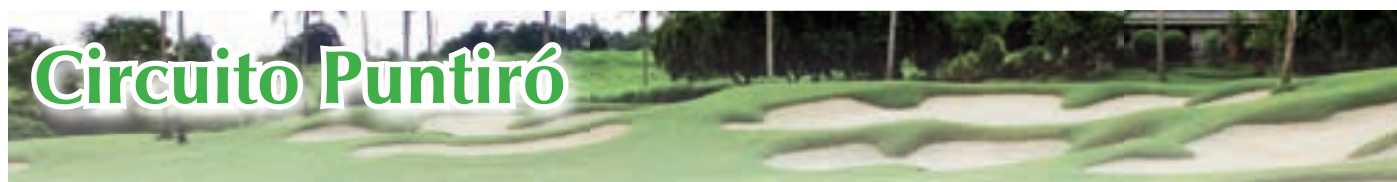
Tras 4 años de gran éxito, el pasado sábado 23 de mayo, comenzó la quinta edición del Circuito de Golf Barceló 2009, organizado por Barceló Hotels & Resorts y Barceló Viajes con el patrocinio y la colaboración de Iberia, AVIS, San Miguel, Golf Spain y Call & Play. El lugar elegido para albergar el primero de los 6 torneos que integran el circuito fue Mallorca, y, más concretamente, el exclusivo hotel Barceló Formentor, uno de los mejores de la isla y, sin duda, el más emblemático, y el Club de Golf Alcanada. Al igual que el año pasado el evento deportivo causó una gran expectación entre los amantes de golf mallorquines y participaron casi 200 jugadores. La próxima cita tendrá lugar el 20 de junio en el Barceló Aranjuez y en el Golf Jardín de Aranjuez. El Circuito de Golf Barceló 2009 sigue siendo el circuito de golf para jugadores amateurs que más premio da de todos los que se celebran en España. A este respecto cabe destacar que la cuantía total de premios asciende a más de 200.000 euros y que todos los ganadores de cada uno de los torneos, no sólo los del circuito, obtienen su más que merecido reconocimiento al término de cada competición.

Federico Paez, gana el Rolex en Son Gual

El prestigioso Torneo Rolex de Golf escogió este año como escenario el campo de Son Gual. La competición, que tuvo lugar el pasado 23 de mayo, contó con una participación de 112 jugadores y quedó gente en lista de espera. La prueba se desarrolló según el reglamento del Circuito, que contempla principalmente ser mayor de 18 años, y se jugó bajo la modalidad 18 hoyos stroke play, con limitación de hándicap establecido para caballeros en 18 y para damas en 24. Los participantes salieron a las 9 de la mañana en un shot gun y a medio recorrido se ofreció un halfway para reponer fuerzas.

El jugador Federico Paez quedó primero en las clasificaciones scratch y hándicap, pero se proclamó vencedor en hándicap al prevalecer éste sobre el scratch, llevándose como premio el Reloj Rolex. Por su parte, Juan Mateu quedó segundo, seguido de John Dutto.

En damas la ganadora hándicap fue Patricia Peñas, seguida de Marta Villalonga. Vicky Pertierra ganó el scratch, recibiendo como premio un reloj de la marca Tudor y una invitación a la Final Rolex que tendrá lugar el 24 de octubre en el campo de Alicante Golf. Al finalizar la competición tuvo lugar en los salones del club el acto de entrega de premios, presidida por Pablo Fuster, representante oficial de Rolex en Baleares.



Circuito Puntiró

Scratch:

- 1.- Jerónimo Colom, 34
- 2.- Rafael Blanes, 33
- 3.- Joaquin Vives, 32

Scratch senior:

- 1.- Juan Vich, 31
- 2.- Sabine Kaiser, 20
- 3.- Juan José Gomariz, 19

Hcp. caballeros 1ª cat:

- 1.- Bartolomé Florit, 39
- 2.- Jerónimo Colom, 37
- 3.- Juan Vich, 37

Hcp. caballeros 2ª cat:

- 1.- Juan José Villalonga, 42
- 2.- Juan Carlos Perez, 39
- 3.- Miguel Moll Contestí, 38

Hcp. damas 1ª cat:

- 1.- Patricia Peñas, 36

Hcp. damas 2ª cat:

- 1.- Rose Marie Ros, 31

PADELUNO

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

PADELUNO MALLORCA TOUR 2008

P1 PADELUNO

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



Nuevo récord de participación en el XVIII Diario de Mallorca

La pareja formada por Miguel Ángel Riera y Tomeu Pascual fue la ganadora del Torneo Diario de Mallorca -I Torneo Caja del Mediterráneo CAM-, celebrado los días 23 y 24 de mayo en el recorrido oeste de Marriott Golf Son Antem. A pesar de las altas temperaturas sufridas, se batieron nuevamente records de participación con un total de 154 parejas repartidas entre los dos días del torneo. Miguel A. Riera y Tomeu Pascual, fueron vencedores scratch con un resultado acumulado de 36 puntos, seguidos por el dúo formado por Israel Rodríguez y Tatiana Morato, que sumaron la misma puntuación.

En la clasificación hándicap el triunfo fue para Juan Miguel González y Sebastián García, que finalizaron con 50 puntos, dos más que Ángel Martínez y Ariane Steinbach. En el tercer puesto hándicap se clasificaron las hermanas Alejandra y Adriana de Villa, que totalizaron 46 puntos. En el apartado de premios especiales, Francisca Maldonado y Tomeu Pascual se adjudicaron los del drive más largo, mientras que Jordi Garros y Juana María Alemany fueron los que consiguieron dejar la bola más cerca del hoyo en el 17 y en el 8 respectivamente. Los participantes de esta XVIII edición despidieron el ya tradicional torneo en las instalaciones del Hotel Marriott Son Antem, donde pudieron disfrutar de un atractivo cóctel con ocasión de la entrega de premios a los ganadores. El acto fue dirigido por Bernat Llobera, director del campo, con la colaboración de Elena Ordinas, de Diario de Mallorca. En él estuvieron presentes entre otros, el director general del Hotel Marriott Son Antem, Bernard Meyer; el director general del Norte de España y Balears de la Caja del Mediterráneo -CAM-, José Francisco Ibañez; el director zonal de Palma, Joan Daviu; el director general de gestión de Editora Balear, José Manuel Atienzar; el gerente de Diario de Mallorca, Sebastián Oliver; el consejero delegado de Germóvil, Miguel Llambías, el responsable de Edició, Diego Rodríguez; el gerente de Soffline, Juan Díaz, y el responsable de Digital +, Marcos Gómez.



Carlos Gomila, ganador del Circuito P+P

El pasado domingo 24 de mayo tuvo lugar la IV y última prueba del Circuito Pitch & Putt 2009 de la cual surgió el ganador del circuito y el equipo que representará a la Federación Balear de Golf en el III Campeonato Interterritorial de España de Pitch & Putt El ganador del Circuito 2009 fue el jugador de Golf Maioris, Carlos Gomila Guthire que con vueltas de 55 + 58 + 56 (par 54) para un total de 53 puntos, aventajó en tres a Federico Paez. El ganador hándicap con 158 golpes netos (58+49+51) fue Alejandro Ocio Lamas. Los 4 jugadores que se han ganado el puesto para representar a la Federación Balear de Golf en el III Campeonato Interterritorial de España de Pitch & Putt que se celebrará en El Campanario (Málaga) los días 13 y 14 de junio de 2009 serán: Carlos Gomila Guthire, Federico Paez Weinbaum, Ramón Andreu Mulet y Ricardo Andreu Mulet.

XV Trofeo Marrioptt Golf Son Antem



Cuadro de honor:

Ganador Scratch: Juan Mateu Bou (76).

Ganador Junior: Juan Ignacio Mellado (75 netos).

Ganador Senior: Juan Vicens Tortella (70 netos).

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

GOLF

Mark James conquista el Mallorca Senior Open en Son Gual Golf

El inglés, Mark James, se proclamó ganador del Son Gual Mallorca Senior Open tras vencer al irlandés, Eamonn Darcy, en el tercer hoyo de desempate.

Mark James derrotó a su antiguo compañero de la Ryder Cup Eamonn Darcy en el play-off, y se adjudicó el Son Gual Mallorca Senior Open consiguiendo de esta forma en Palma su segunda victoria en el Senior Tour Europeo después de un emocionante final.

El jugador inglés, de 55 años, consiguió un birdie en el tercer hoyo del desempate, tras haber empatado ambos jugadores a menos diez golpes con un total de 206 totales, convirtiéndose así en el sustituto de Sam Torrance, ganador del DGM Barbador Open y también compañero de la Ryder Cup.

El premio: 45.000 euros

El premio de 45.000 € significa también para James reemplazar a Torrance en la cabeza de la Orden de Mérito del Senior Tour, mientras que para Darcy, una vez más, y ya son ocho, se queda a las puertas de un título del Circuito Senior.

James y Darcy, que fueron compañeros de la Ryder Cup en 1997 y 1981, jugaron un último día final de competición extraordinario

privando de esta manera a Roger Champan de conseguir el sueño de convertirse en el campeón de un torneo en su primer debut como senior más 'joven' con 50 años y nueve días.

Con los 45.000 euros obtenidos en Son Gual, Mark James de 55 años pasa a encabezar la Orden de Mérito del Tour Senior

El irlandés Darcy entregó el último día de competición una estupenda tarjeta de 65 golpes en Son Gual, pero James estaba en una forma estupenda y con 66 golpes se tuvo que ir a un desempate. "He jugado bien bajo la presión y conseguir meter el último putt me da mucha más confianza para viajar a América y disputar el US Senior PGA Championship dentro de una semana. Aquí no se consiguen muchos putts, por lo que estoy satisfecho".

Mark James con el trofeo de campeón del torneo.





Andreas Pamer, Mark James y el director general de Promoción Turística del Govern Balear, Joan Sastre.

Ambos jugadores tuvieron que iniciar el camino hacia la salida del hoyo 18 por tres veces, finalmente James con un tiro de approach mucho mas fino que su competidor, pudo conseguir tras tres hoyos de desempate un birdie mientras que Darcy no pudo más que repetir de nuevo el par conseguido.

Esto significaba que James, Capitan de la Ryder Cup en 1999 en Brookline, conseguía su primera victoria en el Tour Senior desde la ultima en 2005 en el European Senior Master.

"Es fabuloso ganar y estoy encantado", comento el décimo octavo campeón de un torneo del European Senior Tour, "Últimamente estoy jugando mucho mejor y es fantástico volver a ganar".

"Eamonn y yo hemos revivido nuestros encuentros como jugadores del equipo la Ryder Cup, pero esta vez hemos estado enfrentados, ha sido algo diferente y muy emocionante", aseguró el campeón.

"Con Darcy y Ken Brown hemos compartido infinidad de buenos momentos, si el hubiera ganado en vez de yo, estaría muy contento con su victoria", dijo Mark.

"No entiendo por que Eamonn no ha ganado este torneo, no ha hecho nada mal durante los tres días del torneo, su tarjeta ha sido muy baja y en el desempate ha conseguido siempre pares, le espera un buen futuro."

Desempate

"Durante el desempate, podía pasar cualquier cosa. Empecé a jugar bien en el Legends con Des Smyth hace ahora un par de semanas cuando termine en quinta posición. La victoria en un campo distinto como es éste, me da una confianza extra para mi swing y poder jugar bien".

Jugar más en Europa

James comento que le gustaría jugar mucho mas en Europa esta temporada, compaginando lo con el US Champions Tour, en donde consiguió una victoria en el Senior Players Championship en 2004.

"Espero poder jugar toda la temporada en América, pero me gusta jugar donde yo quiero cuando puedo. La atmósfera ha sido muy buena y estoy encantado de poder haber vuelto y saludar a estos chicos, ha sido una semana fantástica".

Rafael Company, Mark James y Dioni Ilardia.





Son Gual acogió el Mallorca Senior Open del 6 al 10 de mayo.

Darcy segundo clasificado final

Darcy, segundo clasificado final, obtuvo así su mejor resultado desde el año 2006, si que admitió estar un poco disgustado después de jugar un último día de ensueño y haber conseguido siete birdies.

"Creía que diez bajo par serían suficientes para Mark comentó el jugador de 56 años. Mi juego con el putt fue consistente, nunca miraba el tablón de líderes de resultados, esperaba haber caminado lo suficiente, pero no fue así".

Chapman que tuvo dos golpes de ventaja, perdió el liderato cuando cayó al agua en el hoyo 12 y perdió la concentración con el putt, no consiguiendo igualar el récord de su primera vuelta.

"Estoy descontento conmigo mismo, pero si alguien me hubiera dicho antes del torneo si firmaba esta posición, lo hubiera hecho. Probablemente he jugado mucho mejor hoy que los dos primeros días, pero bueno, esto es así, estoy contento con mi debut en el Senior Tour".

Resultados finales de la competición:

- 206** M James (Eng) 70 70 66
E Darcy (Irl) 71 70 65,
- 209** R Chapman (Eng) 68 70 71
- 210** M Cunning (USA) 73 72 65
- 211** B Lincoln (RSA) 70 70 71
A Franco (Par) 71 72 68
K Spurgeon (Eng) 70 71 70
- 212** H Carbonetti (Arg) 71 70 71
I Woosnam (Wal) 73 68 71
G Brand Jnr (Sco) 74 70 68
C Mason (Eng) 71 70 71





Fes del **CATALÀ** la teva eina de feina

SUBVENCIONS A EMPRESES 2009 per a l'etiquetatge de productes, material imprès (bosses, targetes de visita, factures, albarans, material publicitari...), cartes de restaurant, pàgines web i portals d'Internet.

Ja pots demanar les subvencions que posa al teu abast el Consell de Mallorca.
Tens fins al 8 de setembre de 2009.

Informa-te'n al 971 219 581 o al web conselldemallorca.net.



Panorámica de la ciudad de Estambul desde el barrio de Galatasaray, en el distrito europeo de Beyoğlu.

Estambul, una ciudad imperial entre *dos continentes*

Estambul es el centro económico de Turquía y está situada a ambos lados del estrecho del Bósforo, que conecta el mar de Mármara con el mar Negro; un pie en Europa y otro en Asia. A lo largo de la historia, Estambul ha sido capital de tres grandes imperios, el romano, el bizantino y el otomano.

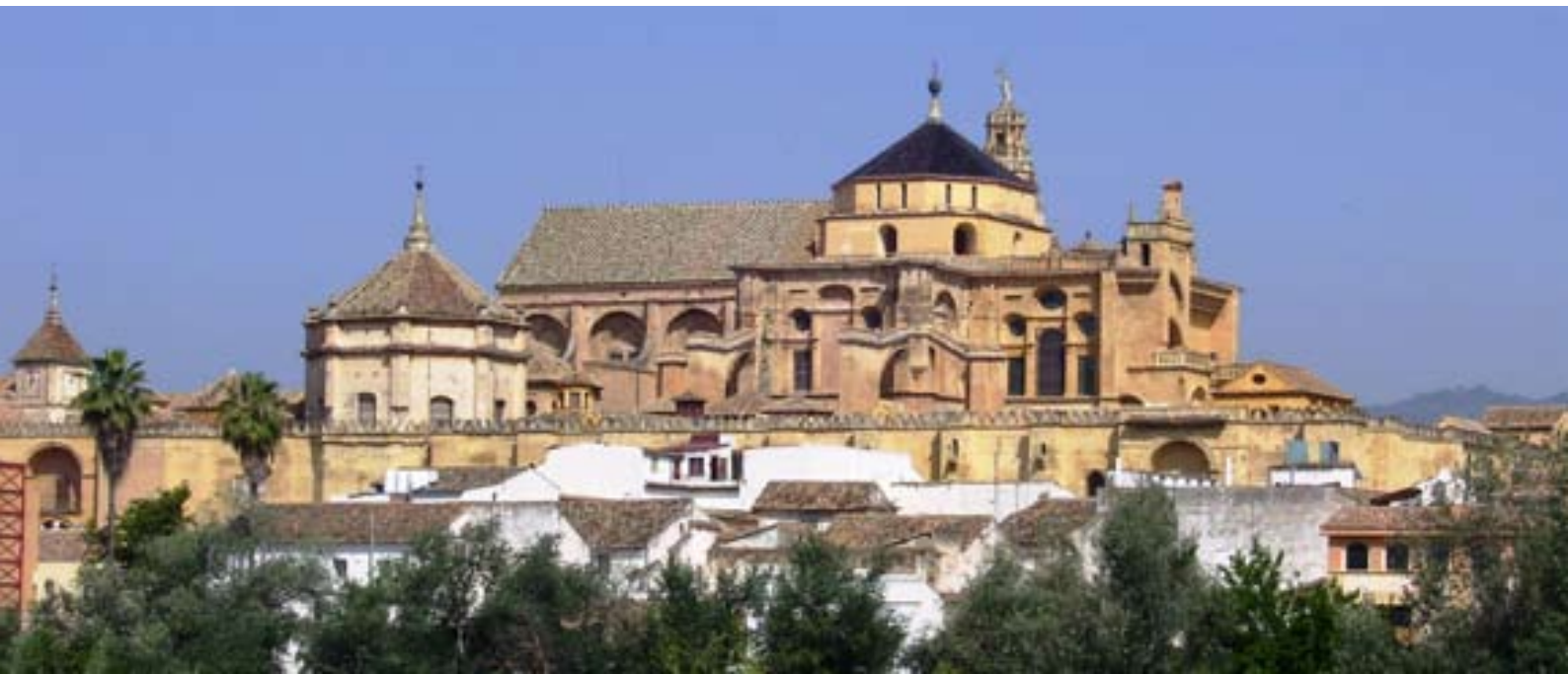
Numerosos transbordadores surcan sus aguas y dos puentes unen sus tres partes cruzando el llamado Cuerno de Oro, el de Galata y el del Bósforo, siendo este último uno de los puentes suspendidos más largos del mundo.

Mezquitas, palacios y bazares son una parte fundamental del patrimonio de esta ciudad. Entre sus mezquitas destaca Santa Sofía, que es sin duda el testimonio más esplendoroso del arte bizantino.

Su construcción se inició en el año 532 por orden del emperador Justiniano, siendo terminada en el 537. 'Hagia Sofía' se erige sobre una planta de cruz griega y el mayor de sus encantos reside en la enorme cúpula con una bóveda central de 55 metros de altura y 32 metros de diámetro.

Otro referente de la ciudad es la Mezquita del Sultán Ahmet o 'Mezquita Azul', por el color predominante de sus magníficos mosaicos interiores. Se encuentra ubicada frente a Santa Sofía, y fue construida entre 1609 y 1619. La mezquita es de planta cuadrada y cuenta con una cúpula central de 43 metros de altura. Seis minaretes flanquean la construcción. Tiene 260 ventanales y más de 21.000 azulejos de Iznik.

Las Zonas históricas de Estambul fueron declaradas Patrimonio de la Humanidad por la Unesco en el año 1985, por sus importantes monumentos y restos históricos.



Estambul es la ciudad más grande de Turquía, y también una de las ciudades más grandes de Europa.





Mezquita de Sultanahmet o Azul.

El palacio de Topkapi se encuentra en el corazón de la Estambul otomana. Se compone de un extenso complejo de exquisitos edificios, jardines y bibliotecas que conforman casi una ciudad dentro de otra. Se comenzó a construir en 1462 por orden de Mohamed II y sirvió de residencia a los sultanes, que vivían rodeados de un extraordinario lujo y eran atendidos por más de 5.000 personas entre criados y guardias, hasta hace apenas 100 años, cuando trasladaron su residencia al palacio Dolmabahçe.

Hoy, Topkapi es un enorme museo donde se exhiben los más preciados tesoros del arte otomano. En su complejo central se encuentran las Cámaras de las Sagradas Reliquias, entre las que se cuenta un mechón de la barba del profeta Mahoma, y el harén, con sus 400 habitaciones suntuosamente decoradas, residencia de esposas y concubinas. El interior del palacio también acoge la iglesia de la Divina Paz, construida en el año 450 d. C.

Una de las maravillas que acoge Estambul es el Gran Bazar, que fue construido en el siglo XVI y aglutina 65 calles, casi 4.500 tiendas o tenderetes y una gran plaza central. Todo el conjunto es un verdadero laberinto compuesto por callejuelas, estrechos pasajes, arcadas y cúpulas. En sus tiendas se puede comprar todo tipo de

mercancías, desde ropa o alfombras hasta joyas, pasando por los productos más insólitos, como gallos de pelea o bulbos de tulipán de Yeni Camii. Los zocos y bazares en los países musulmanes son el vivo reflejo de la cultura y las costumbres populares.

Lugares de Interés

- **El antiguo Hipódromo**, construido a partir del año 203 d.C., que se sitúa frente a la Mezquita Azul. Se conservan tres referentes importantes: el Obelisco de Teodosio, columna egipcia del templo de Karnak, en la que se observan perfectamente los jeroglíficos originales que tienen 3.500 años de antigüedad; el Obelisco de Constantino Porphirogeneto revestido de bronce; y la Columna Espiral, con serpientes entrelazadas erigida en Delfos por los griegos.

- **La cisterna de la basílica**. Situada junto al Palacio de Topkapi, este enorme monumento subterráneo es poco conocido para los turistas pero, sin embargo, es un lugar enigmático y que su visita no debe pasarse por alto.

Basílica de Santa Sofía.



- **San Salvador en Chora.** Data del siglo V y en ella se pueden admirar diferentes mosaicos que representan escenas de la vida de Jesús y de la Virgen María. Hoy es un museo.

- **La mezquita de Solimán el Magnífico,** considerada como uno de los edificios más bellos del arte islámico.

- **La mezquita Beyazit,** construida en 1506 por orden del sultán del mismo nombre.

- **Los museos como el de Arte Turco e Islámico,** el Arqueológico o el Museo del Mosaico, que exhibe extraordinarias muestras de antiguos mosaicos bizantinos con maravillosas escenas de caza y naturaleza.

- Una visita a alguno de los famosos **baños turcos** es un complemento ideal para poder disfrutar de una de las tradiciones más populares del país.



Tranvía que actualmente cubre la línea Kadıköy-Moda, en la parte asiática de Estambul.

Compras

Los turcos trabajan muy bien el oro y la plata y son baratos. Es interesante la cerámica y el cobre, los vasitos de té y los pañuelos de seda pintada a mano. Istiklal, en Pera, es la calle más comercial no para el turista. Hay cosas de gran calidad en la tienda de moda Vacco, el «Loewe» de Estambul. La piel, bien hecha y a buen precio, está en el Gran Bazar y junto a a explanada de Bayaceto. Especies y aceites olorosos, en el Bazar Egipcio.

Gastronomía

Las frutas y verduras son excelentes, así como el pescado. Son muy buenas las albóndigas Köfte y la carne de cordero asada a lonchas unidas con algo de grasa de cordero en un pincho. Se sirve en pan ácimo o en un bollo. Hay puestos de esta carne, el döner kebab, por las calles. También son magníficos los vinos turcos, sobre todo el blanco de Chankaya. Para una comida especial, se puede ir al restaurante Sarniç (c/ Soguk Çesme).

Transportes

Los taxis son baratos y es el transporte fundamental para el turista. La mayoría de taxistas sólo habla turco, de modo que es conveniente llevar siempre la dirección escrita en un papel. Es muy agradable pasar de un continente a otro en un barco que parece de principios de siglo y contemplar el mar y la gente que emprende la travesía. Andar es, de todos modos, fundamental. Para alivio del peatón, ahora están construyendo el metro.

Servicios

Llevar dólares, marcos alemanes o tarjeta visa, que permite sacar hasta 25.000 pesetas por día. Entre Santa Sofía y la Mezquita Azul (Sultán Ahmed) hay un kiosko bancario muy práctico. Conviene llevar billetes de un dólar para propinas. El baño turco hamam es interesante para conocer esta tradición antiquísima del país. Hay uno muy importante, es histórico y data del siglo XVI, el Semberlitas, en el barrio del Gran Bazar.

Hay numerosas mezquitas, iglesias, sinagogas y palacios históricos dignos de visitar en la ciudad.



Manejar la privacidad

La mejor fórmula para moverse por Internet es el sentido común.



Cada usuario debe decidir qué información privada desea mostrar y qué datos prefiere mantener en privado.

¿Qué usuario le confiaría a la primera persona que pasara por la calle la clave de sus cuentas bancarias? ¿Y quién le daría su número de teléfono a un completo desconocido o le enseñaría una foto de su familia a alguien que acabara de conocer? Nadie, probablemente. El sentido común nos dicta que ciertos datos sensibles tienen que protegerse si no se conoce bien el entorno y esta manera de actuar, que nos ha sido inculcada desde la infancia, es igual de útil en Internet. Hoy día, casi todos los servicios de calidad en la Red permiten elegir qué datos se hacen públicos y para quién aunque al mismo tiempo las empresas que ofrecen estos servicios se convierten en depositarias de gran cantidad de datos íntimos del usuario y de información sensible, por lo que conviene siempre conocer su política de privacidad.

El sentido común nos dicta que ciertos datos sensibles tienen que protegerse si no se conoce bien el entorno

Sociedad digital

Podría decirse que la sociedad digital se divide en dos grandes grupos. Los 'nativos digitales', que han nacido hace menos de veinte años y prácticamente han crecido relacionándose con los ordenadores y la Red, y el resto de la Humanidad, que son, en mayor o menor grado, 'paletos digitales'. Este término no indica ignorancia o desconocimiento de las nuevas tecnologías, sino una falta de hábitos convenientes y comportamientos apropiados debido, sin duda, a la novedad del medio on line. Así, la mayoría de los usuarios que usan la Red no saben muy bien todavía qué pueden y qué no pueden hacer en los distintos servicios para no perder el poder sobre su información privada y desconocen, además, las consecuencias que tendrán sus actos. Esto es muy evidente, por ejemplo, en las redes sociales, donde se suelen colgar fotos de amigos y familiares sin contar con su permiso, o se divulgan datos personales sin delimitar con precisión a quién deben llegar y qué personas deben ser excluidas de recibirlos.

en *Internet*

Para no lamentarse más tarde, hay que actuar con precaución y sensatez. Lo más conveniente a la hora de tomar una decisión correcta es que el usuario se pregunte qué haría ante una situación similar en el mundo 'off line'. ¿Mostraría esas fotos que está pensando publicar en Flickr? ¿Le importaría que se supiera de su amistad con determinadas personas a las que ha añadido en Facebook? ¿Sería lógico que determinado grupo de contactos conociera su domicilio o su dirección de correo? Si la respuesta es positiva para la calle, en principio lo debe ser también para Internet, y viceversa.

Configurar la intimidad digital

Nadie sale a la calle ni tapado de pies a cabeza, ni completamente desnudo. Del mismo modo, cada usuario debe decidir qué información privada desea mostrar y qué datos prefiere mantener en privado y seguramente, el término medio será la respuesta. Afortunadamente, la gran mayoría de los servicios de calidad de la Red y las redes sociales en particular, permiten otorgar el grado de privacidad que se quiere dar a cada información que el usuario ofrece. En plataformas sencillas como Flickr o Youtube, que sirven para publicar fotos o vídeos, el usuario determina quién podrá ver cada información antes de subirla: el público en general, sólo él o determinadas personas a las que él invite. Por defecto, las imágenes pueden ser vistas por cualquier usuario de Internet, por lo que se debe reflexionar antes de publicar nada y una vez tomada la decisión que más convenga, configurar las opciones de privacidad.

Las redes más complejas, como Facebook o Tuenti, ofrecen muchas opciones de privacidad. Gracias a distintos sistemas de cifrado para el envío y almacenaje de la información garantizan que sólo las personas a las que se haya invitado puedan ver la información persona. En este caso conviene conocer bien los sistemas para configurar quién puede ver y utilizar los datos y la información personal porque, aunque se piense que determinada información no tiene importancia para el usuario, puede tenerla para alguno de sus contactos.

Un caso paradigmático es el de poner en estas redes imágenes de una fiesta donde aparecen otras personas. Las imágenes pue-

den ser muy inocentes para el usuario o usuaria que las cuelga, pero su exposición pública puede molestar o comprometer a las otras personas que salen fotografiadas. La norma siempre es pedir permiso antes de subir este tipo de fotos.

También hay que actuar con sentido común a la hora de escribir u opinar en los foros de las redes y demás plataformas de comunicación públicas. Internet es un amplificador potentísimo en el que se debe tener mucho cuidado con lo que se dice porque todo queda grabado y a disposición de los buscadores.

Privacidad e intimidad, ¿valores negociables?

La privacidad en Internet engloba varios aspectos. Por un lado, la confidencialidad y la seguridad de determinados datos como claves bancarias, historial médico o contraseñas de correo que sólo atañen al usuario. Por otro lado, aspectos relativos a la intimidad del internauta, informaciones, archivos, y datos que pertenecen a su vida privada y que él debe decidir si quiere mostrar a los demás. Por tanto, aunque la privacidad es un valor fundamental e

irrenunciable en la Red, contiene aspectos negociables, ya que cada usuario fija sus niveles de intimidad en función de sus deseos y necesidades. De hecho, en numerosas plataformas, como Facebook y todos los servicios relacionados con Google, se hace negocio con los datos personales del usuario al tiempo que se utilizan esos mismos datos para darle mejor servicio. Almacenando la información personal del internauta, estas plataformas le ofrecen publicidad contextual pero también le permiten recuperar correos electrónicos de hace años, o conversaciones de chat en apariencia intrascendentes que contienen datos importantes. Y lo mismo sucede con imágenes, canciones o vídeos que se creían perdidos.

Ahora bien, el precio de tener toda esta información a mano desde cualquier sitio, y sin preocuparse de discos duros o de cargar con el ordenador, es renunciar a nuestra privacidad, al menos en exclusiva, para compartirla con la empresa que nos da el servicio y confiar en que su tratamiento de los datos privados será honesto. Aunque suele ser así, no está de menos leerse las condiciones de uso de todos los servicios que se usan para saber si su política de privacidad es conforme con la legislación vigente en España.

Ahora bien, el precio de tener toda esta información a mano desde cualquier sitio, y sin preocuparse de discos duros o de cargar con el ordenador, es renunciar a nuestra privacidad, al menos en exclusiva, para compartirla con la empresa que nos da el servicio y confiar en que su tratamiento de los datos privados será honesto. Aunque suele ser así, no está de menos leerse las condiciones de uso de todos los servicios que se usan para saber si su política de privacidad es conforme con la legislación vigente en España.

**Internet es un amplificador
potentísimo en el que todo
queda grabado y a disposición
de los buscadores**

COMPRA Y VENTA DE METALES

PÉREZ

*Su empresa de reciclaje
en Son Castelló*

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

Lo último en *tecnología*

Sandisk Extreme III: rapidez y rendimiento en condiciones extremas



Con una velocidad de escritura de hasta 30 megas por segundo, es una de las más rápidas, resistentes y duraderas del mercado. Creada para funcionar en las condiciones más adversas, está pensada para fotógrafos profesionales o aquellos que quieran sacar el máximo rendimiento a su cámara y ahorrar tiempo en la lectura de sus fotos en entornos duros, con temperaturas extremas (-25° a 85°) o gran altitud. La tecnología ESP ('Procesamiento Paralelo Mejorado') consigue mayor rapidez y rendimiento, lo que supone velocidades de lectura y escritura mayores que otras tarjetas similares, con un mínimo de 20 MB por segundo. Cada tarjeta SD Extreme III de SanDisk se suministra con RescuePRO para que pueda recuperar cualquier archivo digital con facilidad.

Telefónica y NTT Docomo se juntan y lanzan el Toshiba TG01

Telefónica y el operador japonés NTT Docomo han firmado una alianza para el lanzamiento de forma paralela del nuevo terminal de Toshiba, todo táctil y que incorpora Windows Mobile. El nuevo terminal, con pantalla táctil de 4,1 pulgadas e Internet Explorer Mobile 6, se comercializará en España a un precio de entre cero y 199 euros. En concreto, para las nuevas altas y migraciones, los precios oscilan entre los cero euros (consumo mín voz: 90 e, serv. Internet: 15 e al mes), y los 199 e (consumo mín voz: 9 e, serv. Internet: 10 e al mes). En el caso de los clientes de portabilidad, el importe será de cero euros (consumo mín voz: 60 e, serv. Internet: 15 e al mes), o de 169 euros (consumo mín voz: 60 e al mes)

Palm Pre saldrá a la venta este mes



El aparato costará 200 dólares si se compra con un contrato a dos años incluyendo un reembolso por correo de 100 dólares. Se asemeja a un iPhone con su pantalla sensible al tacto aunque su teclado es plegable. Se considera que el Pre es un intento de Sprint por competir con los "teléfonos inteligentes" como el iPhone y el BlackBerry. Ashok Kumar, analista de la empresa tecnológica Collins Stewart, dijo que el nuevo dispositivo de Palm será "un producto decisivo" para ambas empresas. El analista no confía, sin embargo de que este nuevo móvil tenga mucho éxito debido a que el mercado de los teléfonos multiuso ya está saturado y debido a que el Pre tendría que costar menos de los 199 dólares que cuesta el iPhone. No son de esta opinión otros expertos quienes valoraron muy positivamente el nuevo terminal considerándolo innovador y realmente distinto a otras ofertas que el consumidor puede encontrar en el mercado.



Apolonia Company Castillo Abogada

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

policompany@gmail.com
971 724 988 - 666 033 681



Televisores Panasonic Viera V10: Más calidad de imagen e Internet

Panasonic ha ampliado su gama televisores Viera con la introducción de la nueva serie V10, integrada por modelos Full HD NeoPDP de 42 y 50 pulgadas y los LCD Full HD de 32 y 37. Como gran novedad, la serie V10 introduce por primera vez en Europa el servicio exclusivo VIERA CAST. Esta función IPTV supone la introducción en el mercado de un televisor capaz de conectarse a Internet. Con VIERA CAST, los espectadores podrán acceder a determinados contenidos de Internet desde el salón de su casa. Para ello, sólo tendrán que conectar el cable Ethernet de su Módem router en la parte posterior del televisor como si fuera un PC. Basta con pulsar el botón VIERA CAST del mando a distancia del TV VIERA para cambiar de un programa de televisión normal a la programación VIERA CAST en Internet.



Nokia podría lanzar un nuevo 5800 XpressMusic con pantalla capacitiva

Nokia podría estar preparando una nueva versión de su primer teléfono táctil 5800 XpressMusic con pantalla capacitiva. La mejora responde a la calidad de este tipo de pantallas táctiles que se distinguen de las pantallas resistivas, presentes en dispositivos como son los Pocket PC de Windows Mobile o el mismo Nokia 5800 XpressMusic. Las pantallas capacitivas tienen una fabricación más costosa y suelen manejarse a través del dedo por contra de las resistivas, que funcionan gracias a un lápiz stylus. Las capacitivas pueden detectar varias pulsaciones a la vez y no requieren presión, por eso es el tipo de pantalla táctil que ofrece mejores experiencias al usuario.



HP pisa los talones a Asus en venta de netbooks

El mercado sigue dominado por Acer, seguido por Asus y HP. La entrada de Acer en el mercado de los Netbooks bien puede calificarse de exitosa. En poco tiempo la firma taiwanesa se ha consolidado en este mercado doblando las ventas de su competidor más cercano, curiosamente el "inventor" del concepto Asus. Además, Asus ve peligrar su segunda posición por el empuje de los netbooks de HP que gracias a los acuerdos alcanzados con operadoras han aumentado de manera muy importante las ventas durante el primer trimestre del 2009 quedando a poca distancia de Asus, según los datos de la consultora de mercados DisplaySearch

LLEONART & SERVEIS GENERALS

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

TEL. 607 303 093

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

PRESUPUESTOS
SIN COMPROMISO

Trablisa
SERVICIOS DE SEGURIDAD

PREFOG
GRUPO TRABLISA

MGS
Mutua General de Seguros

Fernando Marqués Tous:

“Nuestra *gran apuesta* son *los emprendedores*”

Fernando Marqués ocupa la presidencia de ISBA (Sociedad de Garantía Recíproca) desde el 2006. Anteriormente, trabajó 38 años en Sa Nostra como subdirector adjunto a presidencia. Este gran profesional del sistema financiero confiesa a Gran Empresa que cuenta con una meta muy clara: apostar por los emprendedores. Considera que en estos difíciles tiempos, caracterizados por una gran crisis de confianza que ha conducido a una notable disminución de la oferta crediticia, el apoyo debe ser total. Por eso, desde ISBA apuestan por la financiación de las nuevas empresas, basándose fundamentalmente en la viabilidad económico-financiera del proyecto, y facilitándoles la obtención de garantías, con el objetivo de que puedan acceder a la financiación en condiciones adecuadas de coste y plazo, y llevar a cabo su proyecto empresarial.

Por María Pineda Lázaro.





Fernando Marqués, presidente de ISBA.



El presidente trabajó 38 años en Sa Nostra como subdirector adjunto a presidencia.

¿Podría hacerme un breve resumen de su trayectoria profesional?

Trabajé 39 años en Sa Nostra como subdirector general adjunto a presidencia y cuando me iba a jubilar me propusieron la presidencia de ISBA y acepté. Ahora llevo 3 años trabajando en esta sociedad. Soy diplomado por el IESE (Universidad de Navarra) y "se más por los años que por otras cosas".

¿Cómo se define?

Como un profesional del sistema financiero, optimista y luchador. Mi mayor satisfacción reside en comprobar como, en una situación económica tan difícil como la que estamos atravesando, intentamos mantener un número importante de puestos de trabajo de las pequeñas y medianas empresas a través de la solicitud del aval de ISBA.

ISBA

¿Qué es ISBA?

Es una Sociedad de Garantía Recíproca (S.G.R.), sin ánimo de lucro, que tiene como objetivo contribuir al desarrollo de la economía de las Islas Baleares a través de la concesión de avales que permitan a las pequeñas y medianas empresas de la Comunidad el acceso a la financiación en las mejores condiciones del mercado.

Uno de los principales objetivos de IBSA consiste en facilitar y mejorar el acceso a la financiación de las pequeñas y medianas empresas, de los autónomos y de los profesionales mediante la concesión de garantías. Actualmente, ¿Cuántas empresas se están beneficiando del aval de ISBA?

En estos momentos, se están beneficiando del aval de ISBA alrededor de 1.500 empresas que mantienen 5.300 puestos de traba-

jo. Además, en lo que llevamos de año se han aprobado el 90 por ciento más de operaciones financieras con respecto a 2008.

Este aumento se debe a que el Govern Balear ha aportado capital suficiente a ISBA, con el objetivo de que amplié el número de operaciones. Esta ha sido una de las medidas que ha tomado el Govern, junto con las entidades financieras y la oposición, para reactivar la economía española.

¿Cuál es el porcentaje de operaciones que se aprueban y a qué sectores pertenecen?

El 75% de las operaciones que se han presentado han sido aprobadas y hemos crecido en un 90 por ciento con respecto a 2008.

Por sectores, dentro de las empresas avaladas, predominan las de nueva creación pertenecientes al sector servicios. Éstas suponen el 60 por ciento de las nuevas empresas avaladas por la Sociedad de Garantía Recíproca. En segundo lugar, destaca el sector comercial con el 18 por ciento, y en tercero, la restauración con un

12 por ciento, la construcción con un 11 por ciento y un 15 por ciento el turismo.

¿Cuántas empresas de nueva creación se han creado con vuestra ayuda en lo que llevamos de año?

De enero a abril de 2009 se han creado un total de 35 nuevas empresas. Estos datos reflejan que vamos a un ritmo mayor que en 2008 que se crearon 92 empresas en todo el año.

¿Cuál es la función de ISBA?

La principal función de esta sociedad es dar respuesta a la solvencia de las empresas para obtener los avales, sin garantías adi-

Estamos en un buen momento para crear una empresa si se obtiene financiación e información

cionales y, especialmente, en un momento en que las necesidades de circulante van en incremento.

El año pasado de las operaciones que hicimos el 60 por ciento eran inversiones y el 40 por ciento circulante. En estos momentos, el 40 por ciento es inversión y el 60 por ciento es circulante.

Hay un 40 por ciento que sigue invirtiendo y el circulante muestra el desfase en los cobros. En estos momentos, la empresa necesita liquidez para poder ajustarse a la demanda real puesto que sus ingresos han disminuido.

Antes teníamos nuestros productos enfocados a la nueva empresa e inversión y ahora nos hemos adaptado a lo que necesita el empresario balear.

Por esta razón, hemos sacado junto con el Govern Balear una serie de líneas para comercios e industrias para ofrecerles esa liquidez que necesitan. Hemos sacado préstamos a 5 años con uno de carencia para que puedan pasar este año.

“Cualquier proyecto empresarial viable recibe el aval de ISBA”

¿A quién se dirige?

A Pequeñas y medianas empresas, autónomos y emprendedores de Baleares que tengan una cifra de negocios anual no superior a 50 millones de euros, o bien, un balance general anual no superior a 43 millones de euros; una plantilla inferior a 250 trabajadores; que sean empresas autónomas, entendiéndose por tales, aquellas que no pueden calificarse ni como empresa asociada ni como empresa vinculada.

¿Qué medios proporciona?

Se pueden concretar tres tipos de ayudas. En primer lugar, proporciona avales financieros que permiten, a través de los convenios de colaboración con entidades de crédito, obtener automáticamente financiación y formalizar préstamos, créditos, leasing...

En segundo lugar, proporciona avales técnicos para concursos ante la administración, avales mercantiles ante clientes, proveedores, para el cobro anticipado de subvenciones....

Por último, ofrece asesoramiento.

¿Qué ventajas ofrece para las pymes, autónomos y profesionales?

Entre las principales ventajas se encuentran el asesoramiento financiero para la empresa o proyecto, el alargamiento de los plazos de financiación y el producto negociado: (ahorro de tiempo y costes)

ISBA apuesta por la financiación de las nuevas empresas basándose fundamentalmente en la viabilidad económico-financiera del proyecto

Además, amplían la capacidad de endeudamiento, mejoran la financiación, consiguen una mayor financiación para préstamos hipotecarios, AJD de los préstamos hipotecarios subvencionado por el Govern y con la ayuda del Govern Balear consiguen un préstamo ICO-CAIB con el mejor precio del mercado.



Fernando se define como un profesional del sistema financiero, optimista y luchador.

ENTREVISTA

¿En qué les beneficia a los bancos y cajas de ahorro contar con un aval de ISBA?

En primer lugar, necesitan menos recursos propios (las operaciones avaladas por la SGR necesitan en lugar del 8 % tan solo un 1.6 % de coeficiente de solvencia), se encuentran ausentes de todo tipo de provisiones (específica, genérica, anticíclica), y lo más importante tienen una garantía de devolución en caso de impago.

De esta forma, eliminan todo riesgo existente para la entidad de crédito, acciones de recuperación de la deuda y litigios realizados directamente por ISBA SGR.

Además ISBA tramita la operación (los delegados comerciales están encargados de la recopilación de la totalidad de la documentación necesaria para el estudio del aval); realiza un análisis económico riguroso y pormenorizado del estudio de la operación; fideliza a los clientes al dar alternativas en casos de falta de garantías y permite la posibilidad de obtener nuevos clientes con el aval de emprendedores (Línea Cámara de Comercio, Industria y Navegación e ISBA SGR)

“Cualquier proyecto empresarial viable recibe el aval de ISBA”

El 80% de las pymes tiene problemas para conseguir créditos bancarios, ¿ISBA ha endurecido sus condiciones para avalar a las empresas?

Por parte de ISBA no ha habido ninguna restricción, todo lo contrario. Como presidente me comprometí a que ninguna empresa viable que solicitase la ayuda de ISBA se quedaría sin aval. Las cifras hablan por sí solas: se han aprobado un 75% de las operaciones que se han presentado y de una morosidad que no llega al 3%.

Estamos obligados a una rigurosidad pero también a una responsabilidad. Sabemos perfectamente lo que significa una negación por parte de ISBA a un financiamiento de la pequeña y mediana empresa. La responsabilidad conlleva a que estudiemos con profundidad la rigurosidad del proyecto. Puede ocurrir, que una empresa que se haya presentado le hayamos denegado la operación y sea viable. Pero también puede ocurrir que una que aprobamos entre en morosidad. La proximidad lleva a errores.

Según un informe de Iberinform, Baleares es la comunidad autónoma que concentra el mayor grado de morosidad esperada, don-



De enero a abril de 2009 se han creado 35 empresas con el aval de ISBA.

de un 27,3 por ciento de las empresas se encuentran dentro de la bolsa de máximo riesgo. ¿Cuál es el nivel de morosidad en ISBA?

Un tres por ciento. El éxito de la baja morosidad se debe a que no tocamos promotor y vivienda (no financiamos) pero sobre todo esta cifra demuestra que la mayoría de los empresarios mallorquines gestionan bien sus empresas. Las empresas mallorquinas son empresas familiares que han sido gestionadas muy bien. Lo cierto es que vale la pena correr ese pequeño riesgo porque muchas empresas pueden salir adelante.

Como presidente de ISBA usted se comprometió a que ninguna empresa viable que solicitase la ayuda de ISBA se quedaría sin aval. Pero, ¿no resulta complicado juzgar si un proyecto empresarial es viable si se desconoce la materia concreta?

En ISBA contamos con un equipo humano muy profesional y con mucha experiencia.

En la toma de decisiones, siempre se siguen criterios empresariales para evaluar los proyectos empresariales presentados, dando prioridad a su viabilidad y a la capacidad de gestión de sus promotores.

Actualmente, vivimos unas condiciones económicas muy complicadas. Se podría decir que hay una sobreoferta. Si entran 20 avales hay que analizarlos muy bien y apostamos más por los negocios

¿Qué pasos hay que dar para contactar con ISBA?

1. Solicitud del aval. Podrás solicitar el aval una vez te hayas hecho socio de la SGR. Para ello, solicita la admisión como socio en ISBA. Tendrás que abonar la cuota social, que se suscribe en proporción al aval solicitado.

2. Aportación de documentación. Para que la SGR evalúe la viabilidad del proyecto, es necesario que el plan de negocio que presentes sea bueno. Además, te pedirán documentación social, fiscal y económica.

3. Estudio del proyecto. La SGR estudiará el business plan, al tiempo que te prestará asesoramiento financiero. Si, finalmente, rechaza tu proyecto, te aconsejará las modificaciones necesarias para hacerlo viable.

4. Aprobación del aval. Una vez aprobado el aval, tendrás que ponerte en contacto con alguna de las entidades financieras que tenga convenios con la SGR. Así, ésta hará de intermediaria ante los bancos, tanto para conseguir la mejor financiación como para facilitar el acceso a un crédito o mejorar las condiciones de uno ya concedido.

5. Amortizar el crédito. Mientras la empresa esté amortizando el crédito, deberás pagar anualmente la comisión de aval, un porcentaje de lo que quede por pagar que oscila entre el 0,5 y el 2% para avales financieros. De este modo, si por cualquier causa el empresario no hace frente a sus obligaciones con la entidad prestamista, lo hará en su lugar la SGR.

6. Término de la operación. Cuando el crédito esté amortizado, podrás solicitar el reembolso total o parcial de las cuotas sociales, o bien continuar como partícipe para futuras operaciones.

tecnológicos. No queremos desaprovechar recursos que quizá a otra empresa le vendría bien.

¿Cuáles son los criterios que la Sociedad de Garantía Recíproca pondera a la hora de conceder préstamos para las empresas existentes y para las de nueva creación?

Para las empresas existentes que necesiten financiación deben tener un mínimo de capitalización (fondos propios positivos), no deben tener pérdidas continuadas superior a dos años y contar con un proyecto de viabilidad con proyección de futuro. Para las empresas de nueva creación sólo pedimos que el proyecto sea viable.

¿Y quién avala a ISBA?

Aparte del dinero que aporta el Gobierno mediante subvenciones para poder dar más, la Administración Central nos avala un 50 por ciento. Lo que hacemos es diversificar el riesgo como las compañías aseguradoras que se aseguran y se reaseguran.

ISBA SGR está gestionada con criterios empresariales y, del mismo modo que el resto del sistema financiero español, está sujeta al control, supervisión e inspección del Banco de España.

EMPRENEDORES

¿Considera que es un buen momento para crear una empresa?

Si y sobre todo se lo digo a la gente joven. Einstein decía "cuando hay crisis es cuando hay mayor creatividad". Es un buen momento para crear una empresa si se obtiene financiación e información.

En 1979 nace ISBA SGR, la primera Sociedad de Garantía Recíproca que se constituye en España

Los emprendedores tienen proyectos con empresas viables que lo único que les hace falta son garantías. Por esta razón se creó las Sociedades de Garantía Recíproca. Eran una unión entre empresarios para avalarse unos a otros.

La primera Sociedad de Garantía Recíproca en toda España fue ISBA y su fundador fue Gabriel Barceló en 1979. Una cosa más que hay que agradecer a este gran empresario mallorquín. Con el emprendedor se mantiene un diálogo y se le aconseja sobre diversos asuntos (no te metas en este negocio, piensa que tu punto fuerte es este, habrás de facturar tanto...)

¿Qué le diría al joven emprendedor que tiene ideas pero que le asusta la crisis?

Que tenga confianza en su proyecto y que trabaje mucho. Y aquí quería recordar que en épocas de bonanza lo importante es acumular recursos propios en las empresas y fortalecerlas.

Así que antes de crearse buenos puestos y buenos sueldos (que es muy digno) lo primero es la solvencia en la empresa. Es una pena que buenas empresas que por una gestión no lo suficientemente buena no puedan sobrevivir en una época de crisis.

¿Existe en Mallorca una cultura suficientemente empresarial o hay bastante mediocridad?

Yo soy un admirador del empresario mallorquín. ¿Cuántos mallorquines tenemos en la lista de los 10 mejores empresarios del mundo en el sector turístico? Al menos 5 son empresarios baleares.

Empresarios que todos ellos empezaron con una línea de autobús como los Barceló o de conserje en un hotel como Escarrer. Es envidiable la cantidad de buenos empresarios de baleares que hay.

En estos momentos, se están beneficiando del aval de ISBA alrededor de 1.500 empresas que mantienen 5.300 puestos de trabajo.



ENTREVISTA

¿Considera que uno de los problemas de la economía balear es la falta de formación y competitividad de los jóvenes?

Es indudable que hay falta de formación. Pero no hay que olvidar que ésta debe ser permanente y son las propias empresas las que han de encargarse. Además, junto a la formación son necesarias habilidades para gestionar, desarrollar recursos humanos.

Lo importante es que la gente se sienta feliz en su trabajo ya que aumenta la productividad. En mi época dábamos importancia al servicio con la sonrisa. Se trata de un valor añadido que es muy importante. Si uno está satisfecho con lo que hace, aumenta la productividad.

Aunque sí que es cierto que la gente joven ha tenido muy fácil encontrar trabajo y pronto ha abandonado sus estudios. Es un punto débil que tenemos y que hay que reforzar brindando una formación permanente en las empresas y en los puestos de trabajo. La formación no es sólo para la época escolar o universitaria es para toda la vida.

La formación no es sólo para la época escolar o universitaria es para toda la vida

SITUACIÓN ACTUAL

¿Cómo ve la situación en Baleares?

Hay que ser más prudente y más positivo. Habrá que esperar a conocer los resultados de la temporada turística de este verano. Por los contactos que tenemos, pensamos que los resultados van a ser muy parecidos a los que se obtuvieron en 2008.

Pero me remito a lo que he dicho al principio: "nos tenemos que esforzar todos en nuestros puestos de trabajo, en nuestras empresas; en nuestros puestos de responsabilidad porque nos afecta a todos".

CONVENIOS DE COLABORACIÓN

- **Caja de Baleares "Sa Nostra"**
- **Banco de Crédito Balear**
- **Banca March, S.A.**
- **Bancaja**
- **Caja de ahorros del Mediterraneo (CAM)**
- **Caixa Rural de Balears**
- **Colonya Caixa de Pollença**
- **La Caixa**
- **Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)**
- **Banesto**
- **Banc Sabadell**
- **Banco de Valencia**
- **Bankinter**
- **Caja Madrid**
- **Caja Duero**
- **Caixa Galicia**
- **Deutsche Bank**
- **Bankpyme**
- **Banco Santander Central Hispano**
- **Barklays Bank**



ISBA está gestionada con criterios empresariales y está sujeta al control, supervisión e inspección del Banco de España.

Vamos a salir de la crisis y después de verano. Pero cuando salgamos tendremos que completar este sector con innovación y tecnología.

¿Qué aconsejaría al empresario mallorquín?

Que sigan en la línea de intentar consolidar la empresa y gestionar como lo han hecho en Mallorca que es todo un ejemplo a seguir.

¿Y a los políticos?

Que pisen la realidad del sector empresarial y productivo para que puedan aplicar medidas efectivas como las que están haciendo.

Las empresas existentes que necesiten financiación deben tener un mínimo de capitalización, no tener pérdidas continuadas a dos años y un proyecto de viabilidad

AVALES DE ISBA

Avales para préstamos inversión

Avales para préstamos hipotecarios

Avales para préstamos circulante

Avales prestamos de reestructuración financiera

Avales para pólizas de crédito

Avales ante la ag. tributaria, seg. social y juzgados

Avales ante compradores de vivienda

Avales para empresas de máquinas recreativas

Avales para emprendedores

Avales técnicos para concursos públicos

Avales para permutas

SI CREES QUE HA LLEGADO EL MOMENTO
DE MEJORAR TU ESTABLECIMIENTO TURÍSTICO



LÍNEA ICO PYMES
ILLES BALEARS 09

CRÉDITOS AVALADOS POR ISBA SGR
Y SUBVENCIONADOS POR EL GOVERN DE LES ILLES BALEARS,
PARA LOS QUE QUERÉIS UN NEGOCIO COMPETITIVO.

REFERENCIA ICO* + 1,12%
HASTA EL 100%, HASTA 10 AÑOS Y HASTA 750.000 €

* PARA LA REFERENCIA ICO, CONSULTAR ISBA



ISBA
SOCIETAT DE GARANTIA RECÍPROCA

www.isbasgt.es

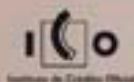
C/Wagó, 29, bajos, Palma
971 461 250


C/Sant Bartomeu, 1, Inca
971 505 102

C/Rector Rubí, 11, Manacor
971 843 390

Avda. Fort de l'Eau, 175 Local 3, Maó
971 364 580

C/Màrcia, 21, Eivissa
971 398 930



 Govern
de les Illes Balears



Gabriel Subías, elegido Ejecutivo del Año en Baleares

El consejero delegado de la Corporación Orizonia recogió el galardón en un acto celebrado en el Grupohotel Valparaíso de Palma que estuvo presidido por el conseller de Turismo Miquel Nadal.

Gabriel Subías, consejero delegado de la Corporación Orizonia, fue nombrado Ejecutivo del Año en Baleares por la revista 'Ejecutivos', por su labor al frente de Orizonia, corporación de empresas especializadas en el sector turístico con actividad en cinco líneas de negocio: área mayorista, agencias minorista, compañías aéreas, división on-line y compañía cruceros.

Subías recogió el galardón en un acto celebrado el Grupohotel Valparaíso de Palma que estuvo presidido por el conseller de Turismo Miquel Nadal.

El premio Liderazgo recayó en Lafiore, compañía dedicada a la fabricación decorativa de vidrio

Premiados

En la IV edición de estos galardones también fueron premiados la compañía Tirme, que fue nombrada empresa del año; el empresario Josep Oliver Marí, premiado por trayectoria profesional; mientras que el Grupo Piñero recibió la distinción de mejor cadena hotelera.

Además, el galardón Proyecto del Año fue para la Autoridad Portuaria de Baleares; el de Gestión Ambiental, para el Hotel Aguas de Ibiza; la Marca, para Barrats 1890 y Bodegues Macià Batle por su calidad.

Reconocimientos

También se reconoció la Estrategia Empresarial de la compañía Quely; la labor de Fomento del Turismo de Mallorca en la categoría Gestión Turística y la Labor Social de la Fundación Yannick y Ben Jakober.

El premio Liderazgo recayó en Lafiore, compañía dedicada a la fabricación decorativa de vidrio, y Manel Mercadal, gerente de Serprosport, recibió el reconocimiento al Joven Empresario.

Por su parte, Condor Líneas Aéreas fue premiada por su Internacionalización y Nautic Holidays recogió el premio a la Iniciativa Turística.



Gabriel Subías, consejero delegado de la Corporación Orizonia.

 <p>BRUNET & AGUILAR A S E S O R E S</p>	<p>Fiscal Laboral Contable</p>
<p>Gestión y Asesoramiento Pymes - Autónomos - Particulares</p>	<p>Tramitación Escrituras Asesoría Jurídica</p>
<p>c/ Fluvià, 9 - 3º - B (Polígono Son Fuster) 07009 - Palma. Tel. 971 247 122 Fax. 971 248 107 info@brunetaguilar.com www.brunetaguilar.com</p>	

El embajador de México se reunió con empresarios mallorquines

Asistieron representantes de los principales grupos hoteleros mallorquines con inversiones en el país: Sol Meliá, Riu, Iberostar, Piñero, Oasis-Globalia, Barceló y Viva Hoteles.

El embajador de México en España, D. Jorge Zermeño, se reunió, el pasado 27 de mayo, con empresarios mallorquines con intereses en su país en un encuentro coordinado por la Cámara de Comercio de Mallorca. Al almuerzo asistieron representantes de los principales grupos hoteleros mallorquines con inversiones en el país: Sol Meliá, Riu, Iberostar, Piñero, Oasis-Globalia, Barceló, Viva Hoteles, etc. y representantes de las industrias auxiliares que trabajan en distintas zonas de México: Friusa, Humiclíma, etc. El embajador pasó dos días en Mallorca visitando a instituciones y empresas para lanzar un mensaje de tranquilidad y de normalización de la situación tras la alarma vivida en las últimas semanas.

Empresas españolas en México

Más de 2.400 empresas españolas trabajan en la actualidad en México, que continúa ofreciendo interesantes oportunidades de negocio ya que el año pasado el Gobierno mexicano anunció un Plan de Infraestructuras. La colaboración entre España y México es estrecha y en particular, las inversiones de empresas baleares en las zonas turísticas del país son muy importantes. Por este motivo, el Sr. Zermeño quiso desplazarse personalmente y en primer lugar hasta Baleares para entrevistarse con las autoridades y empresarios locales. El Sr. Zermeño estimó que un 70% de las inversiones en la zona del Caribe han sido hechas por empresas españolas, y de ese porcentaje, una buena parte es de origen mallorquín.

Por otra parte, el embajador de México en España agradeció el apoyo y la solidaridad española durante el tiempo que ha durado la crisis sanitaria. El Sr. Zermeño reconoció que la situación ha afectado duramente a la situación económica del país, pero que la actividad ya se está retomando, también la actividad turística. Los principales clientes de México como destino turístico son por orden de importancia, Estados Unidos, Europa y el turismo doméstico. El Gobierno de México ha puesto en marcha una campaña para promover la reactivación de la actividad turística, que en los últimos años no ha dejado de crecer, convirtiéndose en un importante motor económico para el país.

Las inversiones de empresas baleares en las zonas turísticas de México son muy importantes

Durante su visita a Mallorca, acompañaron al Sr. Zermeño, el cónsul general de México, Jaime García Amaral, y la cónsul de México en Baleares, Ana Moreno.



Los principales representantes de los principales grupos hoteleros mallorquines junto al embajador de México en España, D. Jorge Zermeño.

Microsoft inaugura en Palma el primer centro tecnológico mundial sobre turismo

Su principal función consistirá en ofrecer un servicio de consultoría y formación a las empresas de la Comunidad dedicadas a desarrollar programas informáticos enfocados al turismo, por ejemplo, los destinados a la gestión de agencias de viaje o de establecimientos hoteleros.



Barceló, Galmés, Antich y María Garaña prueban el programa informático.

La empresa Microsoft, con la colaboración del Govern balear, puso en marcha, el pasado 27 de mayo, en el ParcBit de Palma el primer centro de innovación del mundo especializado en la investigación de tecnologías aplicadas al sector turístico.

La puesta en marcha del centro tiene un coste aproximado de un millón de euros, ocupa un edificio de 400 metros cuadrados en este parque de innovación tecnológica y fue inaugurado por el presidente de las Islas Baleares, Francesc Antich, y la presidenta de Microsoft Ibérica, María Garaña.

Las compañías podrán acceder a los productos de la multinacional antes de que salgan al mercado

Objetivos

Este centro tecnológico aplicado al turismo tiene entre sus objetivos contribuir a la competitividad, productividad y reducción de costes de las empresas turísticas mediante el uso de las nuevas tecnologías.

El nuevo centro, denominado 'MIC Turismo', inicia su actividad con el reto de situar a las Islas Baleares al frente de las soluciones tecnológicas turísticas, además de convertirse en un punto de excelencia internacional en conocimiento de tecnologías aplicadas al turismo.

En su primera fase, en este centro trabajarán cuatro personas, que serán doce en el momento de máximo desarrollo, que se prevé que sea pronto.

Impacto en el sector turístico

Según explicó la presidenta de Microsoft Ibérica, el centro también servirá para generar y promover cambios en el entorno tecnológico que proporcionará un "gran impacto" en el sector turístico.

Entre las mejoras de la aplicación de las nuevas tecnologías turísticas se encuentran nuevos sistemas de automatización y confort de los hoteles -luzes, temperatura, humedad, aire limpio, etcétera- o sistemas de seguridad.

La información turística o la personalizada son otros campos que se desarrollarán y que reportarán un beneficio directo a los clientes.

El 'MIC Turismo' cuenta, a través de Microsoft, de un acceso directo a los últimos recursos en investigación y desarrollo con una



Antich subrayó la apuesta del Govern por las nuevas tecnologías dentro de un nuevo modelo económico sostenible.

inversión superior a 8.500 millones de dólares anuales y un equipo humano de más de 40.000 personas en todo el mundo.

La compañía de Bill Gates abre en la isla un centro de innovación tecnológica que se suma a los otros seis existentes en España

El apoyo por parte del ejecutivo autonómico a la creación de este centro forma parte de un ambicioso plan de la Conselleria de Economía, Hacienda e Innovación destinado a implicar al sector turístico en la introducción, estudio y desarrollo de las nuevas tecnologías y la innovación como pilares de su competitividad.

El presidente Antich subrayó la apuesta del Govern por las nuevas tecnologías dentro de un nuevo modelo económico sostenible.

De hecho, si en 2007 el sector de la Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+I) aportaba el 5,6 por ciento al Producto Interior Bruto (PIB) balear, el "gran reto" –dijo Antich– es que en el año 2012 alcance el 10 por ciento.

El turismo es, según Antich, el "auténtico tractor" de la economía balear, de ahí la importancia del proyecto puesto en marcha.

El conseller de Economía, Hacienda e Innovación, Carles Manera, presente en esta inauguración, recordó que si en el ParcBit trabajaban 51 empresas tecnológicas en el año 2007, en la actualidad hay 109.

Al acto también asistieron el director del nuevo centro, Peio Oiz, y los consellers baleares de Presidencia, Educación y Trabajo, Albert Moragues, Bárbara Galmés y Joana Barceló, respectivamente.



La información turística o personalizada son otros campos que se desarrollarán y que reportarán un beneficio directo a los clientes.

Rafa Nadal, ejemplo

La fortaleza mental es la lección más importante que Nadal puede dar a los futuros directivos españoles.



Hay que mejorar, preguntarse, al igual que Rafa, en qué se ha fallado para avanzar y encontrar la mejor solución.

El destacado profesor Santiago Álvarez de Mon, del IESE ha desarrollado un “caso de estudio” sobre el galardonado y reconocido campeón mundial de tenis, el español Rafael Nadal. Se trata de trasladar los valores que han rodeado, y que rodean, a este destacado deportista como aprendizaje efectivo para los directivos empresariales. “El tenista es un ejemplo de cómo cultivar valores como humildad, disciplina o sacrificio para que la meta no sólo sea llegar a lo más alto, sino saber mantenerse en la cumbre sin perder la perspectiva. Para los que ya han llegado a la cima de su carrera profesional, el tenista es un modelo de cómo plantearse el futuro en un puesto que tiene fecha de caducidad” según se explica en un excelente artículo de Warthon Universia.

Estas son las conclusiones que Alvarez de Mon nos propone del estudio de Nadal como ejemplo de gestión directiva:

Lecciones del número uno del mundo

1. Talento. Cada persona nace con un talento diferente. La clave está en elegir una profesión que permita desarrollarlo. Si bien el talento está marcado por la genética, es necesario entrenarlo para que aflore con fuerza. Rafa Nadal empezó a jugar al tenis con cinco años, a los siete ganó su primer campeonato, a los doce se

proclamó campeón de Europa en su categoría y a los 22 años fue proclamado número uno del mundo.

2. Carácter. El tenista español es un ejemplo de cómo un carácter fuerte y decidido puede impulsar una carrera hasta la cima. Junto al talento, el carácter es el segundo motor de un tándem invencible.

3. Aprendizaje. En el deporte y en la empresa, es necesario tener una relación natural con el error y estar dispuesto a emprender. En Nadal, no todo es técnica, sino también control mental e inquietud por aprender constantemente. Hasta desbancar a Federer como número uno del mundo, el español fue derrotado en varias ocasiones por su rival.

La fortaleza es la cualidad más importante con la que debe contar una persona que debe vencer a la presión

de *management*

4. Valores. Antes de llegar a ser el número uno, hay que trabajar valores como la humildad para tener raíces sólidas para afrontar el éxito, pero también para saber diferenciar a la persona que está detrás del personaje deportivo y mediático.

5. Equipo. Un tenista es un ejemplo de un competidor en solitario en la pista, pero siempre cuenta con un equipo que le apoya. El entrenador o el manager ejercen como asesores fuera del terreno de juego, pero una vez que el partido ha comenzado, la responsabilidad recae íntegramente en el tenista, al igual que en el ejecutivo. En la soledad del poder, siempre hay compañía en la sombra.

6. Mentalidad positiva. Hay deportistas que pierden un partido antes de jugarlo. El secreto radica en ver el problema y convertirlo en oportunidad, aunque para eso, además de perspectiva, también hay que ejercitar la fortaleza mental para dar lo mejor en los momentos más difíciles.

7. Entorno. El entorno familiar es clave no sólo a la hora de recordar a una estrella mediática quién es y de dónde viene, sino también cuando se está forjando su personalidad.

8. Coach. Una persona con talento suele ser la última en darse cuenta que lo tiene. La labor del buen coach es identificarlo, seleccionarlo y adiestrarlo correctamente para que éste se desarrolle. En el caso de Nadal, fue su tío Tony quien descubrió el talento del pequeño cuando éste tenía tres años y, al final, se convirtió en el entrenador del número uno del mundo.

9. Presión. La única forma de soportar la presión de la alta competición es relativizar y saber que hay algo más que ganar una copa.

10. Colaboradores. El riesgo de un alto ejecutivo o de un deportista de élite es rodearse de gente que sólo dice lo que uno quiere oír.



El tenista es un ejemplo de cómo cultivar valores como la humildad, la disciplina y el sacrificio.

Cerques treballadors?

Vols saber més?

Vols montar una empresa?

Cerques feina?

Vine a l'IMFOF!

Ajuntament de Palma
imfof
 Institut municipal de formació, ocupació i foment

telèfon d'informació gratuït
900 139 138

Cómo asegurar a las *pymes*

En épocas de recesión, las pólizas multirriesgo para pequeñas y medianas empresas amplían sus coberturas.

Reducir al mínimo el impacto de sucesos imprevistos es esencial para cualquier mediana y pequeña empresa, más aún en un periodo de crisis como el actual. Para ello, una de las opciones es recurrir a la contratación de pólizas de seguros, que en su mayoría contemplan contingencias para contrarrestar la amenaza de incendio o robo. Pero, además, en los últimos ejercicios las aseguradoras amplían su radio de acción y han diseñado nuevas pólizas que cubren otros inconvenientes, como el hecho que un proveedor falle en la entrega de sus productos. Asimismo, se pueden contratar seguros contra cualquier daño producido en la tecnología de los negocios y pólizas de salud para los empleados, según informa la revista Consumer.

En la actualidad hay aseguradoras que incorporan en las pólizas ciertas ventajas para sus clientes, como AXA-Winterthur que facilita descuentos en las primas de los asegurados por cada año transcurrido sin declarar siniestros. Otras compañías, como La Estrella, aplican reducciones de precio en los combinados de comercio y oficinas, en función de las medidas de seguridad (cierres, puertas blindadas, protección electrónica...) disponibles en el establecimiento. También hay entidades que permiten el pago fraccionado de la prima. Una de las novedades contempladas por la mayoría de las aseguradoras, que ha supuesto una mejora en las garantías de los multirriesgo, es el salto dado entre asegurar por el valor real y hacerlo por el valor del nuevo. Por ejemplo, si el equipo electrónico de una oficina resulta dañado, el cliente será indemnizado con el importe de su valor en el momento del siniestro.

El continente que se asegura se calcula multiplicando la superficie de la pyme en metros cuadrados por el valor del metro cuadrado, que en la actualidad oscila entre 500 y 1.000 euros, dependiendo de la calidad de construcción del inmueble y de las características del mismo, aplicando un valor mayor a los locales compartimentados que a los locales diáfanos.

Soluciones

Ocaso cuenta con varios productos, como el "Ocaso Pymes" que contempla una amplia cobertura de las garantías básicas que más afectan a este tipo de empresas: incendio, explosión o caída de rayo, actos de vandalismo, acciones tumultuarias y huelgas legales, inundación o la revalorización automática y compensación de capitales, entre las más comunes. También proporciona otras garantías opcionales que pueden ser de gran utilidad como la rotura de lunas, espejos, cristales y rótulos; daños por agua con búsqueda y reparación de la avería; robo y atraco; pérdida de beneficios o los daños a ordenadores y equipos electrónicos. Otra modalidad es la "Pymes Express", que incorpora las coberturas de daños producidos por elementos naturales como el agua o los daños eléctricos. La tercera de sus propuestas es la póliza "Pymes Hoteles", más especializada y diseñada especialmente para los propietarios de pequeños hostales, hoteles, apartahoteles o casas rurales. A las garantías generales se añaden coberturas específicas centradas en sus necesidades, como el equipaje y el contenido que el cliente haya depositado en la caja fuerte de su habitación o en la del hotel, y la posibilidad de que se produzca alguna intoxicación alimentaria.

El continente que se asegura se calcula multiplicando la superficie de la pyme en metros cuadrados por el valor del metro cuadrado

Zürich Seguros ofrece la póliza "Módulo Pymes", una solución especialmente diseñada para cubrir

los riesgos de las pequeñas y medianas empresas, tanto si realizan actividades industriales con procesos de fabricación o reparación, como si son puramente mercantiles o de servicios. Además, cuenta con el "Zurich Pymes", un multiseuro específico para pequeñas y medianas empresas que ofrece una cobertura global contra los riesgos que puedan comprometer la actividad y funcionamiento de las mismas.

Catalana Occidente dispone del "Seguro Multirriesgo de la Pequeña y Mediana Empresa" que proporciona una extensa cobertura frente a los riesgos de las actividades industriales o comerciales. Tiene las coberturas básicas, pero incluye las destinadas a equipos ofimáticos o bienes refrigerados.



Grandes montajes para grandes Conciertos.



Espectacles

Llocers 125, Pol. Ind Marratxí 07141 Mallorca Tel. 971 605 506 fax 971 605 2 trui@trui.es www.trui

ante la *Crisis*



Se pueden contratar seguros contra cualquier daño producido en la tecnología de los negocios y pólizas de salud para los empleados.

Mapfre ha diseñado un tipo de seguros de créditos para pequeñas y medianas empresas. Su estandarte es la póliza empresarial "Seguro de Crédito Interno", para riesgos comerciales, destinado a hacer frente a las necesidades en el mercado nacional. A partir de esta propuesta aseguradora, ha lanzado varias pólizas destinadas a las particularidades de cada pequeña empresa como la póliza "Seguro de Crédito Interno de Gestión Simplificada 15x5", que cubre los riesgos derivados de las ventas realizadas a crédito a sus 15 principales clientes en el mercado nacional. Destaca también el seguro de crédito a la exportación "Gestión simplificada 15x5", que se ocupa de los riesgos derivados de las ventas realizadas por una empresa a crédito a sus 15 principales clientes extranjeros. El seguro "Crédito de Gestión Simplificada 30x20" es específico para los riesgos derivados de las ventas realizadas a crédito a sus 30 principales clientes, ya sean españoles o extranjeros.

Santa Lucía ha elaborado una póliza combinada para pymes en la que incluye un conjunto de garantías que protegen a la empresa frente a daños imprevistos y cubre desde los desperfectos sufridos

por robo, actos de vandalismo o tentativa de éstos hasta el desalojo forzoso del local, la pérdida de alquileres o gastos de personal de seguridad, con motivo de un siniestro.

Póliza de salud para Pymes

Ofrecer pólizas de salud destinadas específicamente para pequeños y medianos empresarios es otra de las estrategias de las compañías aseguradoras. Se trata de un seguro de asistencia sanitaria y dental que brinda a las pymes la oportunidad de incentivar a sus trabajadores con un producto que aporta interesantes ventajas fiscales y les facilita un seguro de asistencia médica privada.

Los autónomos también pueden disponer de este seguro exclusivo contratando una póliza adicional para incapacidad temporal con un capital mínimo de indemnización diaria que oscila entre 10 y 15 euros; la forma de pago puede ser mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual.

EXTERIORES

Sony proyecta reducir a la mitad sus proveedores para ahorrar un 20%

Sony pretende reducir sus costes de obtención de componentes hasta los 2 billones de yenes (15.340 millones de euros), frente a los 2,5 billones de yenes (19.175 millones de euros) gastados en el anterior ejercicio fiscal. Asimismo, en lugar de los 2.500 proveedores que Sony tiene actualmente, la compañía tiene cerca de 1.200, a los que hará pedidos de mayor volumen para compensar la reducción, según Kyodo. El fabricante anunció la medida a sus proveedores y ahora negociará de forma individual con ellos para decidir cuáles son los más adecuados para responder más rápidamente a un aumento considerable de los pedidos. "Los precios de los productos de electrónica están cayendo rápidamente, necesitamos reducir el coste de los materiales en esta misma línea", dijo un portavoz de Sony, citado por Kyodo.

Oasis abrirá en julio su decimocuarto establecimiento en España

El Oasis El Plantío Golf, situado en la provincia de Alicante, se convertirá en el decimocuarto establecimiento que la cadena del Grupo Globalia opere en España. De nueva construcción, la apertura de la primera fase está prevista para el 1 de julio. La incorporación de este aparthotel será posible gracias al acuerdo de explotación alcanzado entre Oasis Hotels & Resorts y la empresa propietaria de la instalación. El proyecto contará con 204 apartamentos de lujo y se abrirá en dos fases. En la primera estarán operativos un total de 98 apartamentos, de los cuales 65 serán de dos habitaciones y 33 de tres. En una segunda etapa se pondrán en marcha los 106 apartamentos restantes. Desde la cadena aseguran que estará dirigido especialmente a familias y a "amantes del golf", al ubicarse junto al campo del mismo nombre y estar "aislado de cualquier urbanización"



Santander vende 1.300 pisos con un descuento del 30%

El Banco Santander abrió, el pasado 19 de mayo, al público su oferta de 1.300 viviendas nuevas con descuentos de hasta el 30% sobre el precio de mercado que lanzó para sus empleados a principios de año. Con esta medida, que se incluye dentro de la reciente tendencia de las entidades por vender ellas mismas los inmuebles de las promotoras con problemas de impago para reducir la morosidad, el grupo presidido por Emilio Botín pone en marcha el Plan 100%, que incluye, además, algunas facilidades como cobertura de pago de cuotas de hipoteca en caso de desempleo, garantía de mejor precio de compra y flexibilidad para quienes quieran cambiar de casa. Concretamente, la nota remitida por el banco anuncia una financiación por hasta el 100% del valor del inmueble con un plazo máximo de 40 años y a un interés del Euríbor más 0,40%.

El grupo Marsans facturó 2.755 M euros en 2008

El conglomerado empresarial de Gerardo Díaz y Gonzalo Pascual sumó unas ventas de 2.755 millones de euros en 2008, un 22% menos respecto a los 3.495 millones de 2007, si bien esta cantidad incluye a Aerolíneas Argentinas, cuyos 880 millones ya no aparecen en 2008. Sin contar esta cantidad, el grupo creció un 5%. Durante 2008 Marsans experimentó la salida del grupo de Aerolíneas Argentinas, como en 2006 salió Spanair y Club Vacaciones. No obstante, las casi 30 empresas que componen este conglomerado empresarial, cuyos accionariados están integrados en la sociedad Teinver, propiedad de Pascual y Díaz, experimentaron crecimientos en casi todas las áreas. Estos datos incluyen las cifras de las empresas donde Teinver tiene mayoría accionarial. Por ello no se incluyen en estas cifras los 260 millones de facturación de Mundosocial, donde el grupo Marsans cuenta con el 25% del accionariado.

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

Ono reduce sus ventas, pero eleva el beneficio por el recorte de costes

El plan de recortes de costes, con reducciones de plantilla incluidas, disparó la rentabilidad de la operadora de cable Ono en el primer trimestre. La compañía consiguió elevar un 10,4% el Ebitda y un 61,4% los beneficios, que se sitúan en 12 millones, pese a la caída de los ingresos. Y es que las ventas se reducen un 3,2% por la desaceleración del consumo, pero también porque Ono perdió clientes en el trimestre. El número de abonados residenciales suma 1,845 millones, casi un 2% menos de los que tenía hace un año. Para compensar esta caída, Ono lleva varios meses con un duro plan de ajuste, que ha recortado un 14,3% los gastos. Parte de esta bajada se debe a que se ha cerrado el grifo de la inversión, que cae a la mitad. Eso sí, la deuda sigue siendo el lastre de la compañía, que tiene un flujo de caja libre negativo después de atender sus compromisos de 62 millones de euros.

Spanair irá a por Latinoamérica en 2011, afirma su presidente

Spanair se propone comenzar sus operaciones trasatlánticas con vuelos directos entre Barcelona y América Latina a partir de 2011; según afirmó el presidente de la compañía, Ferran Soriano. En una conferencia en Barcelona donde presentó el caso Spanair como una "singular experiencia público-privada", Soriano aseguró que la ambición de la nueva Spanair es contribuir a que El Prat sea el ansiado hub internacional que la ciudad viene reclamando. "Con 800.000 pasajeros anuales de Barcelona a América Latina, aspiramos a competir con otros hubs: es verdad que con la demanda de Barcelona, a veces no se llena el avión, pero tampoco se llena con el pasaje de Madrid y, sin embargo, sí que se acaban de completar con personas de localidades próximas", argumentó, agregando que "Iberia ha decidido tener su hub en Madrid y se ha convertido en la aerolínea de referencia. Pero Barcelona carece de compañía de referencia y Spanair aspira a serlo, al tiempo que desea ser la



Telefónica rechaza financiar TVE

"El canon no nos gusta nada, ningún sector puede estar conforme con una imposición que está al margen de su actividad", explicó Ansaldo a los medios de comunicación tras la inauguración institucional del 'movilforum'. El directivo aclaró que era temprano para considerar posibles recursos ante los tribunales españoles o en su caso europeos, y que sólo en caso de que el anteproyecto pasará los procesos pertinentes y se aprobara se estudiará las medidas oportunas. De esta forma, el presidente de Telefónica España se posicionó junto con el resto de los operadores frente a la controvertida imposición a las compañías del sector de una tasa del 0,9% de sus ingresos anuales para la financiación de la televisión pública. Sobre sí esta carga impositiva se trasladaría a precios finales a clientes, tal y como indicó el presidente de la patronal Aetic, Jesús Banegas, Ansaldo señaló que si bien el canon supondría una sustracción a las cajas de las compañías, hasta que no se aprobara una regulación definitiva en este sentido la compañía no estudiará las posibles repercusiones de la misma.

Sol Meliá y Renfe colaborarán para ofrecer paquetes de tren más hotel

La cadena hotelera Sol Meliá y Renfe firmaron un acuerdo de colaboración que pretende que los turistas que viajen en tren por España tengan la posibilidad de acceder a paquetes de tren+hotel en destinos de costa y urbanos en los que opera la hotelera. Además, en el acuerdo se establece que los hoteles que Sol Meliá opera bajo la marca Tryp, ofrecerán tarifas diurnas a los viajeros para que puedan acceder a una habitación durante la jornada en la que realizan su viaje. Además, Sol Meliá les facilitará una flexibilidad total en las entradas y salidas de sus establecimientos a fin de adaptar su estancia en el hotel a los horarios de su viaje. Por otra parte, con la firma del convenio, ambas empresas realizarán promoción mutua de las marcas y servicios de cada una y realizarán diferentes press trip y fam trip. Sol Meliá y Renfe coparticipan en sus respectivos programas de fidelización, con lo que esperan captar más clientela.

Rotulación y grandes impresiones

Flotas de vehículos · Banderas · Pancartas · Opis · Directorios · Toldos

Calle Llinàs 1, bajos · 07014 Palma de Mallorca
Tel. 971 220 555 · Fax 971 220 136 · dospuntos@dospuntos.com
www.dospuntos.com



Pau Dols sustituirá a Pere Batle como nuevo director general de Sa Nostra

El Consejo de Administración designó a Pau Dols nuevo director general de Sa Nostra en sustitución de Pere Batle, que se jubila tras 41 años en la entidad, nombramiento que se ratificará en la próxima sesión de la Asamblea General de la caja de ahorros balear prevista para el 18 de junio. Dols (Santa Maria -Mallorca-, 1957), que 2001 ocupaba el cargo de director general adjunto de Sa Nostra, asumirá el que es el puesto de superior categoría del personal de la entidad, siendo la cabeza administrativa y de la plantilla y el único vínculo de relación entre los diferentes órganos de gobierno y el resto del personal. Su labor, a partir de junio, será la de ejecutar los acuerdos que toman el Consejo de Administración, la Comisión Ejecutiva o cualesquiera de las comisiones delegadas que existen en el seno de la entidad financiera, según informa Sa Nostra en un comunicado.



Orizonia saca a la luz Solplan Buceo, división dedicada a viajes de buceo

La mayorista Orizonia Corporación, con sede en Baleares, ha sacado a la luz una nueva sección de negocio turístico bajo el nombre de "Solplan Buceo" que se especializará en viajes de buceo a los mejores fondos marinos de todo el mundo, desde el Caribe al Ártico, con un total de 54 destinos. Esta nueva división, según informa un comunicado emitido por la mayorista mallorquina, tiene como objetivo ofrecer una "amplia programación de viajes y expediciones" a destinos de los cinco continentes, bajo el asesoramiento y organización de especialistas en este tipo de excursiones submarinas. Los destinos que se pueden elegir en Solplan Buceo van desde el Mar Rojo (Egipto, Jordania, Sudán y Djibouti) al Océano Pacífico (Baja California y Guadalupe (México)). Asimismo, se ofrecen viajes a Islas Galápagos (Ecuador), Isla del Coco (Costa Rica), Fiji, Palau (Micronesia), Australia, Hawai y Alaska); Mozambique, Mauricio, Seychelles y Zanzíbar.



Cajas de ahorro en Baleares reorientarán sus presupuestos para paliar la crisis de las familias

Las principales cajas de ahorro que operan en Baleares (Sa Nostra, La Caixa, CAM, Caixa Colonya y Caja Madrid) acordaron con el Govern que reorientarán sus presupuestos de obra social de 2009 y 2010 hacia medidas que palien la crisis de las familias y a garantizar necesidades básicas de la población. Asimismo, las cajas de ahorro "oficializarán" la posibilidad a las familias de aplazar el pago de su hipoteca en el caso de que no puedan asumirlo por la crisis: "ya lo hacemos ahora cada una por su cuenta, pero lo haremos de forma conjunta", aclaró el director general de la CAM en Baleares, Francisco Ibáñez. "Llevamos tiempo haciéndolo porque hemos detectado una clara demanda: hay gente que no puede pagar y las entidades estamos al lado de esta gente, por propia conveniencia de ambas partes", explicó el responsable de la CAM, que detalló que se hacen desde alargamientos de plazo a "lo que haga falta".

Deutsche Bank nombra un nuevo director de patrimonios en Cataluña y Baleares

Antonio Pons fue nombrado nuevo director regional de la división de grandes patrimonios de Deutsche Bank en Cataluña y Baleares. Antonio Pons proviene de Bankinter, donde ha ocupado diversos cargos de responsabilidad en las áreas de banca corporativa, de particulares o privada. Desde su nuevo puesto en la oficina de Barcelona, Pons, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB) y máster en Dirección de Empresas por el IESE, se encargará de la dirección y desarrollo de negocio de la división de grandes patrimonios en Cataluña y Baleares. Deutsche Bank Private Wealth Management es el área de Deutsche Bank dedicada a la gestión integral de grandes patrimonios.





Globalia duplicará la capacidad de su negocio de mantenimiento con una inversión de 10 Millones

Globalia invertirá el año que viene 10 millones de euros en el plan de expansión de su negocio de Mantenimiento, después de recibir la autorización europea para realizar revisiones en línea de los Airbus A320. Con la ampliación en 5.500 metros cuadrados de las instalaciones de su hangar del aeropuerto de Palma de Mallorca, que actualmente cuenta con una superficie de 9.000 metros cuadrados, Globalia Mantenimiento elevará su capacidad de servicio simultáneo de tres a seis aviones. "Se trata de una apuesta para seguir creciendo para ofrecer a otras compañías aéreas la posibilidad de que realicen el mantenimiento de sus aviones en el aeropuerto de Palma", apuntó la directora general de Air Europa, María José Hidalgo. Con la introducción de este modelo de aeronaves en la lista de capacidades del hangar, Globalia Mantenimiento dispone de la homologación requerida para realizar el mantenimiento a la mayoría de aeronaves que utilizan las compañías aéreas de corto y medio radio que operan en el aeropuerto de Palma de Mallorca, adicionalmente al de las aeronaves Airbus 330 que utiliza la compañía Air Europa en sus vuelos de larga distancia.



Air Partner entra en el mercado del combustible

Air Partner, uno de los mayores brokers aéreos del mundo, acaba de efectuar su entrada en el mercado del combustible. Con la reciente creación de la división Air Partner Fuel, el Grupo continúa su estrategia de ofrecer la más completa gama de servicios y productos de aviación. Gracias a este nuevo departamento –inaugurado el pasado mes de mayo– esta firma con oficina en España expandirá de manera substancial su cartera de clientes. La puesta en marcha de Air Partner Fuel ha sido fruto de un largo proceso de investigación impulsado por el éxito obtenido en varios contratos de compra de combustible. La corporación ya ha suscrito acuerdos con proveedores en unos 1.500 aeropuertos de todo el mundo. Esta división, ubicada en las oficinas centrales de Air Partner (Londres Gatwick), está operativa las 24 horas del día.



El grupo Barceló facturó 1.697 Millones de euros en 2008 y creció un 1%

Las divisiones de viajes y hoteles del grupo Barceló sumaron unos ingresos agregados de 1.697 millones de euros durante el pasado año, lo que supone un aumento del 1%, según informaron fuentes del grupo mallorquín. Por áreas, Viajes Barceló experimentó un significativo cambio durante el pasado año que ha tenido su reflejo en las cifras de facturación aunque no tanto en su capacidad de negocio. Esta agencia suscribió una joint venture con American Express que dio paso a la creación de la nueva agencias de business travel American Express-Barceló Viajes. A esta nueva empresa le transfirió Viajes Barceló 37 oficinas de su división de viajes de empresa, con el consiguiente reflejo a la baja en el volumen de facturación y tamaño de red. Sin estas 37 oficinas aportadas a la joint venture, Viajes Barceló facturó en 2008 un total de 532 millones de euros con un total de casi 300 oficinas, frente a los 673 millones de 2007.

La Banca March cierra el primer trimestre con un 115% de beneficio

La Banca March obtuvo en el primer trimestre de 2009 un beneficio consolidado neto de 103 millones y medio de euros, un 114,7% superior a los 48,2 millones conseguidos en el mismo período del año anterior, según una nota informativa de la entidad financiera. El fuerte crecimiento de los beneficios consolidados se debe, en gran medida, a las plusvalías generadas por la venta de la participación que ACS –de la que la Banca March es primer accionista a través de la Corporación Financiera Alba– tenía en Unión Fenosa. Sin el efecto de la consolidación, el incremento del margen de explotación es plano y el beneficio tras el pago de impuestos cae un 12,36 por ciento, a pesar de la contención en los gastos y el cierre de 10 oficinas. A pesar de la crisis, la March mantiene unas elevadas ratios de solvencia, por encima de la media del sector, y una tasa de morosidad bajo la media, aunque la entidad reconoce acusar el deterioro de la economía, terminando el primer trimestre en un 2,08%.



Claves para elegir Consultora en *Protección de Datos*

- Experiencia suficiente y demostrable por parte de la empresa que le va a asesorar.
- Cobertura tanto Jurídica como Técnica, a prestar por una sola empresa, sin intermediarios ni terceros.
- Cobertura geográfica, especialmente si se trata de un grupo de empresas o de una empresa distribuida en delegaciones.
- Centralización en el desarrollo de los servicios de adecuación, siempre bajo una misma dirección Jurídica y Técnica. Algunas fran-



quicias sacrifican estos valores en aras de una rápida y ambiciosa expansión geográfica.

- Especialización: huya de los asesores que saben de todo, o de las empresas que pretenden facturar estos servicios a costa de la confianza de sus clientes, sin ser ésta su línea de negocio principal, ni contar con los recursos necesarios.
- Responsabilidad: Un error de la consultora puede tener consecuencias fatales para su cliente.
- Transparencia en el contenido del contrato de prestación de servicios con todas las fases del servicio claramente especificadas.
- Si su sistema de información es mínimamente complejo, desconfíe de las empresas que ofrecen soluciones de software, como respuesta a la protección de datos, antes incluso de haber analizado dicho sistema.
- La implantación de medidas técnicas y procedimentales la lleva a cabo siempre la empresa, por tanto desconfíe de quienes incluyen esto como parte de las prestaciones a realizar.
- Formación: Formación continuada del personal responsable de los ficheros de seguridad.
- Desconfíe de "L.O.P.D. Gratis", pues hay empresas sin conocimientos de la Ley dedicadas a la implantación de la protección de datos que están utilizando los recursos destinados a cursos de formación como reclamo para pagar sus servicios, en los que la formación únicamente sirve en ocasiones sólo para encubrir la financiación de los recursos.



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

PARTICULAR VENDE

OPCIÓN A COMPRA

- POLÍGONO DE SON OMS -

Nave 1º Piso, 221m², 4,40 m alto, Parking Gde.

PRECIO DE HACE 2 AÑOS

1325 €/m² (REBAJADO 62.775€)

ENTREGA INMEDIATA

615 267 281

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

CONSTRUMA

CON LA GUÍA MÁS COMPLETA DE EMPRESAS Y SERVICIOS

971 607 196

Arrancan las obras de remodelación de la *playa de Palma*

El presupuesto inicial de las obras asciende a más de 329 millones de euros y se desarrollarán durante el 2009 y 2010.

Las primeras obras de mejora de Playa de Palma que se iniciarán en los próximos días, tendrán un presupuesto inicial de más de 329 millones de euros y se desarrollarán durante el 2009 y 2010, según informó la comisionada del Gobierno central para la reforma integral de la Playa de Palma, Margarita Nájera.

Nájera apuntó que las primeras actuaciones a "corto y medio plazo" se centrarán en la mejora de las vías, calles y paseos, así como del alumbrado público y las zonas ajardinadas y parques.

Todo ello, supone una inversión inicial, para estos "próximos años" de 329.332.460 euros, que se desglosarán en diferentes partidas relacionadas con la reparación de desperfectos puntuales en aceras y calzadas en el municipio de Palma (108.936 euros), la mejora correctiva de la urbanización por calles y/o zonas completas (3.693.886 euros); el perfeccionamiento del alumbrado y los espacios públicos (4.654.765 euros), así como una acción de rehabilitación integral de una instalación hotelera que contempla un presupuesto de 5 millones de euros, procedente de la inversión pública.

Asimismo, se llevarán a cabo acciones estratégicas como la reconversión integral de áreas urbanas (es decir, la edificación re-

sidencial) en zonas de Palma y Llucmajor, que supone una inversión de 15 millones de euros; la mejora del sistema de drenaje de la Playa de Palma (26.524.873 euros); la mejora del sistema de abastecimiento de agua potable a los núcleos de Llucmajor ubicados en la Playa de Palma -como S'Arenal de Llucmajor, Son Verí, y Cala Blava, entre otros- (2.500.000 euros); así como el saneamiento integral en el municipio de Palma (60 millones de euros), entre otras acciones "prioritarias y necesarias".



El objetivo es que esta zona se convierta en "líder turística" en el año 2020.

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



?Quieres mas?

No podemos permitir que estes sin hacer ejercicio

!ENHORABUENA!



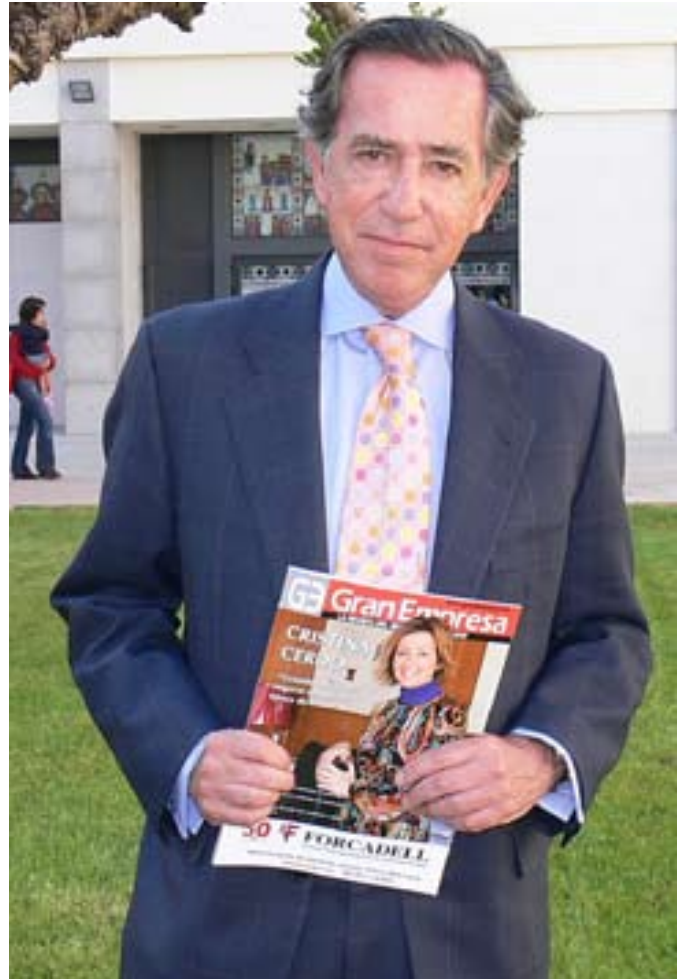
Tu primer ejercicio:

Enrique Rojas: “Hay que ser capaces de superar la crisis”

Desde hace poco más de un año miles de páginas de diarios y miles de minutos de los informativos de televisión y radio tienen como protagonista a la crisis económica. Por ello es imposible no sentirse afectado, en mayor o menor medida, por sus consecuencias, vinculadas no sólo a la necesidad de solicitar nuevos créditos, alargar el plazo en el que pagar el préstamo hipotecario o decantarse por la unificación de deudas.

Entre las miles de sensaciones que puede experimentar el ser humano, la incertidumbre se sitúa entre las que peor se toleran por ser la responsable de dudas, inseguridades, miedos y obsesiones que, a su vez, desencadenan la aparición de síntomas como el insomnio, desórdenes alimentarios, irritabilidad y somatizaciones que pueden mermar la salud física de las personas. Incertidumbre, y mucha, es la que está generando en muchas personas la actual crisis, un sentimiento que genera malestar, desconfianza y preocupación, lo que obliga a tener en cuenta el efecto psicológico que puede causar este nuevo contexto.

Con el fin de reducir el riesgo de sufrir cuadros de estrés, ansiedad y depresión, el prestigioso psiquiatra, Enrique Rojas, propone a los lectores de Gran Empresa tomar una serie de precauciones y medidas que ayuden a sobrellevar esta situación sin que afecte al bienestar psicológico, en especial el de las personas sensibles a padecer inestabilidad emocional.



Enrique Rojas Montes (Granada, 1949) es un psiquiatra español. Sus trabajos de investigación se centran en tres temas: las depresiones, la ansiedad y los trastornos de la personalidad.

¿Cómo afrontar el estrés durante la crisis económica?

La mente no entiende de crisis económicas, sólo reacciona con angustia a pensamientos negativos. Del mismo modo, responde con motivación a estímulos positivos. Por tanto, se deberá pensar en objetivos a corto plazo para salir adelante y poder actuar con celeridad e incrementar la satisfacción personal. Es la manera de afrontar el problema de forma productiva. Por ello hay que comprender que sufrir algunos síntomas relacionados con la ansiedad y el estrés es normal, aunque si prevalecen y merman de manera clara la salud, manifestándose con insomnio, ataques de pánico, pérdida significativa de peso, sentimientos de desesperación, tristeza, rabia y hostilidad hacia los demás, se deberá recurrir a un profesional para que estos no se apoderen de la situación y surja un cuadro depresivo o un trastorno por ansiedad.

Usted afirma que la tensión y el estrés son una rampa hacia la depresión, ¿Podría explicar a los lectores de Gran Empresa cómo evitar el estrés de trabajo?

Hay una manera de evitar lo que se llama el estrés de trabajo que es intentar no sobrecargarse más de lo que uno buenamente puede llevar consigo. Los americanos utilizan una expresión que es aprender a decir que no a demandas excesivas de trabajo. Por otra parte, las personas que no tienen trabajo, que están en paro, es una de las situaciones más graves de la condición humana en negativo junto con el desamor

Los casos de depresión, ¿podrían aumentar con el empeoramiento de la crisis económica que estamos atravesando? ¿Qué consejo recomienda para prevenir esta enfermedad?

Hay dos depresiones; dos modalidades depresivas contrapuestas: las endógenas (que son biológicas, bioquímicas y de carácter hereditario y, en general, inmotivadas) y las exógenas (relativas a acontecimientos de la vida). Las segundas tienen dos notas: las mujeres son sensibles a las frustraciones sentimentales y familiares y el hombre es especialmente sensible a las frustraciones profesionales y económicas. Entre las dos hay un espectro intermedio de formas depresivas: las mixtas -en parte de dentro y en parte de fuera.

Hay que llenar la vida de cosas que signifiquen un progreso personal

Para evitar caer en la depresión hay que seguir dos pasos: tener buena salud y mala memoria, e intentar, a pesar de los pesares, tener la vida llena. Cuando no hay trabajo hay que llenar la vida de cosas que signifiquen un progreso personal. Por ejemplo la cultura, que es libertad y la amistad que es el plato fuerte de la vida.

Cuando la depresión ya se ha colado en nuestras vidas: si es endógena hay que ir al psiquiatra para que nos ponga medicación. Hoy se curan el 90%. Si es exógena, hay que restablecer el equilibrio perdido, si es que se puede, y si no, aceptación de la realidad.

La felicidad consiste en estar contento con uno mismo al comprobar que hay una buena relación entre lo que yo he deseado

y lo que he conseguido. Existe un arsenal terapéutico muy rico y fármacos que frenan la recaída en la depresión, que se llaman estabilizadores del ánimo.

¿Qué consejo le daría al padre de familia que no llega a fin de mes y al empresario que debate por cerrar su empresa?

Al padre de familia le diría la administración inteligente de la economía. No es más feliz el que más tiene sino el que sabe contentarse con aquello que tiene. Unamuno decía "te sobra codicia y te sobra ambición". Lo importante es sacar lo mejor de uno mismo según sus circunstancias.

¿Qué secuelas dejará la crisis en la autoestima de los empresarios? ¿Disminuirá su confianza?

Toda crisis económica esconde una cierta psicosis. Se producen muchos lenguajes en torno a este concepto. Se trata de una situación grave y sería y de ajustarse a los nuevos tiempos (reducir plantilla, solicitar nuevos créditos, alargar el plazo en el que pagar el préstamo hipotecario..).

Pero también toda situación económica difícil puede ayudar a sacar adelante ciertos valores sumergidos como la sobriedad, la preocupación por los demás, la solidaridad, la eficacia por la lectura... Lo importante es que hay que ser capaz de superar la crisis.

¿Qué terapia aconsejaría fomentar para atajar la crisis?

Las terapias que tengan un consenso en nuestro país por intentar aunar esfuerzos salvando las diferencias de criterios políticos. Yo aconsejaría: buen humor, tener una visión deportiva de la vida, no perder la calma, aprender a remontarse en la adversidad...

¿En qué considera que ha tenido éxito en la vida?

Considero que he tenido dos grandes éxitos. Por un lado, he conseguido transmitir muchas cosas modernas de la Psicología a la gente (ansiedad, depresión, estrés...). En segundo lugar, tengo una familia muy unida: soy padre de 5 hijos y mi mujer fue la primera mujer de Bolsa de España.

¿Qué aconseja a las nuevas generaciones?

Lo primero es la formación, después la información... Ser capaces de estudiar y ahondar en los conceptos esenciales de la vida (sentido de la vida, amistad, transcendencia...). Que tengan ilusión por aprender y que no olviden nunca que la cultura hace al hombre mejor.

Rojas destacó que la felicidad consiste en estar contento con uno mismo



Enrique Rojas desveló en Palma las “tres claves para la educación”

El prestigioso psiquiatra español, Enrique Rojas, habló en Mallorca de la educación de la afectividad, la voluntad y la inteligencia, elementos que considera indispensables para una educación de calidad.



El psiquiatra español, Enrique Rojas Montes, durante la conferencia que se celebró el pasado 4 de mayo.

Autor de varios libros de ensayo, artículos periodísticos y otros textos, Rojas desveló en Mallorca las claves para lograr una educación de calidad; todo un reto en una comunidad, la de Baleares, que cuenta con el mayor índice de fracaso de España.

La Fundació Educació i Família, de la que dependen Aladern, Aixà y Llaüt, preocupada por esta alarmante situación que lastra el crecimiento económica y social, organizó esta conferencia abierta a todos los educadores de Mallorca, padres, medios de comunicación y población en general con el objetivo de encontrar algunas claves para motivar, impulsar e ilusionar a los jóvenes de las Islas.

En primer lugar, el experto expuso el significado de la palabra educación. “Educar es convertir a alguien en persona, es seducir por encantamiento y ejemplo, es entusiasmar con los valores”, destacó.

LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN

Rojas explicó que “los edificios que no se caen tienen unas bases firmes, unas raíces sólidas”. Destacó que lo primero, en la educación de los hijos, es la formación en sus tres dimensiones: voluntad, inteligencia y afectividad.

El psiquiatra se refirió a la sociedad en la que vivimos y la caracterizó por la “abundancia de información y poca formación”. El experto aconsejó a los padres que ofrezcan una buena formación ya que “da solidez y firmeza”. De esta forma, el joven logra tener criterio antes las diversas circunstancias de la vida y puede elegir y querer lo mejor.

1. La educación de la afectividad: principal motor de la vida

“Es una herramienta imprescindible para llegar a la felicidad en las personas”, sentenció. Consiste en enseñar a amar, a dar y a recibir. En este punto, Rojas insistió en la necesidad de formar los sentimientos (sentir atracción por el bien) ya que, en su opinión, “no existen los sentimientos neutros”.

2. La educación de la voluntad: aplazar la recompensa

El experto comentó que la voluntad consiste en tener retos, objetivos, proyectos y cumplirlos. La denominó también como “constancia, perseverancia, firmeza, tenacidad, insistencia...”. En este punto, Rojas animó a todos a tomar en serio esta facultad tan determinante en la vida de cualquier persona y se lamentó por ser “la gran olvidada de la educación”. El psiquiatra analizó los cuatro elementos que conforman la voluntad y explicó en que consiste el orden, la constancia, la voluntad y la motivación. Por último, concluyó que “la voluntad es aplazar la recompensa”, con el objetivo de impulsar a los asistentes en conseguir sus retos y propósitos.

3. La educación de la inteligencia: capacidad para captar la realidad

Rojas mencionó los diferentes tipos de inteligencia que existen (emocional, matemática, artística...) pero todas ellas tienen como característica común “la capacidad de síntesis, la capacidad para



La Fundació Educació i Família organitzó esta conferència oberta a todos los educadores de Mallorca.

captar la realidad en sus complejidades y dar respuestas a las preguntas fundamentales de la vida”, dijo.

OTROS TEMAS

La felicidad

Rojas dijo que la felicidad “consiste en estar contento con uno mismo al comprobar que hay una buena relación entre lo que yo he deseado y lo que he conseguido”. Para ello, explicó la importancia de la administración inteligente del deseo que significa que al final lo que uno quiere lo consigue. No obstante, Rojas matizó que muchas veces uno no es feliz porque “las cosas que uno ha querido no tenían solidez ni firmeza. Eran endeables, producían fugacidad, algo transitorio que no aporta nada al crecimiento de la persona”. Definió la felicidad como “sufrimiento superado” e “ilusión” y habló de la importancia de tener un proyecto de vida coherente con tres grandes notas en su seno: amor, trabajo y cultura” y amistad.

En definitiva, concluyó que la felicidad radica en una tetralogía a través de la cual uno explora la forma de ser, el amor, el trabajo y la cultura. Y es que, según explicó, a cierta altura de la vida cada segmento de nuestra vida rinde cuenta de su viaje. Hacemos cuentas con nosotros mismos.

Madurez

El experto destacó que la madurez no depende de los años sino de la estructura que uno tiene; “es serenidad y benevolencia”, y esto, remarcó, es disculpar al otro. De lo que se trata es de un “me perdono” y un “te perdono”. Rojas dijo que para que esto sea sincero es necesario “luchar por olvidar”. Y es que “perdonar significa renunciar a la venganza”, subrayó.

Hombre Light

Rojas se refirió al hombre Light y lo comparó a la mantequilla sin grasa, la coca cola sin cafeína y sin glucosa, las bebidas sin alcohol, etc. “No tiene sustancia ni contenido es solo fachada”, resaltó. Para el experto, la persona Light tiene cuatro características que repercutirán en la sociedad y son el hedonismo, entronización del placer; el consumismo, acumulación de bienes y el relativismo. Calificó a este hombre de egoísta porque no es capaz de mirar al otro y sólo mira lo que le conviene desde su prisma.

GRAN ACOGIDA

La conferencia tuvo una gran acogida por parte de los mallorquines. En total, cerca de 600 personas asistieron a esta sesión educativa que se celebró el pasado 4 de mayo en los Colegios en el Parc Bit (Aladern, Aixa, Llaüt), concretamente en el salón de actos de LLaüt.



En un momento de la conferencia.



Cerca de 600 personas asistieron a la conferencia.



Sanlorenzo, los más lujosos

Sanlorenzo es un astillero italiano centrado en la producción de yates a motor totalmente tailor-made, y exhiben cuatro modelos de su gama: SL62 (18,90 m), el SL72 (22 m), el SL88 (27 m) y el SL100 (29,10 m).





El SL72 es un yate a motor de 22m, diseñado con una confortable acomodación para más de 8 invitados más dos tripulantes.

Durante 50 años, 1958-2008, la filosofía de construcción de Sanlorenzo se ha basado siempre en la personalización, máxima calidad y atención a las necesidades del cliente. El resultado es que no existe un Sanlorenzo igual a otro. Esta filosofía de construcción se centra en los requerimientos del armador y no sólo en las tendencias del mercado, donde actualmente, la industrialización de productos produce en un año el número de barcos que Sanlorenzo en sus 50 años de historia.

Actualmente, Sanlorenzo, sexto astillero en la clasificación mundial del "Top Builders" (Informe Global de Constructores 2008), representa uno de los últimos y mas fiables testimonios de exclusividad, mundialmente conocido como el 'Atelier de la Industria Náutica' Made in Italy.

Se ofrecen tres versiones de motorización del SL72: MAN V12 - 1360, MAN V12 - 1550 o 2 MTU 10V2000M93 con 1390 CV y 1520 CV respectivamente

Sanlorenzo Spa

El astillero Sanlorenzo se estableció en Viareggio en 1958 y hasta 1985, la producción consistió en barcos semi-personalizados hechos enteramente de madera. En 1985 nació el primer Sanlorenzo de fibra de vidrio con flying bridge, el SL57. En 1999 la empresa se trasladó a Ameglia, en una zona del parquet natural (Sanlorenzo dispone del certificado "UNI EN ISO 14001" que garantiza un gran respeto por el medioambiente). Las líneas de la flota de Sanlorenzo han sido siempre extremadamente clásicas aunque nunca anticuadas.

En abril de 2005, Massimo Perotti compró a Giovanni Jannetti los astilleros convirtiéndose en Sanlorenzo Spa. Hoy en día Sanlorenzo se encuentra en dos astilleros: la División de Ameglia, para la producción de planos de yates a motor en GRP entre 62 y 108 pies, y la nueva División de Viareggio, para la producción de

navetas en composite con casco de semidesplazamiento (entre 92 y 122 pies) y superyates en metal (aluminio y acero), desde 38 a 50 metros. Para más información: www.sanlorenzoyacht.com

Sanlorenzo Baleari

En julio de 2005 Sanlorenzo abrió las puertas de su primera Oficina oficial fuera de Italia.

Sanlorenzo Baleari está situada en Puerto Portals, en Mallorca. Bajo la batuta de su director, Kurt Lehmann, Sanlorenzo Baleari es responsable para España, Alemania, Austria y Suiza.

Sanlorenzo Adria

En abril de 2008 se abrió Sanlorenzo en Marina Dalmatia, Sukosan cerca de Zadar, bajo la dirección de Kurt Lehmann para los mercados de Eslovenia, Croacia, Serbia, Bosnia, Macedonia y Montenegro.

Sanlorenzo SL62

Datos técnicos:
 Eslora total: 18,90 m
 Manga máxima: 5,20 m
 Motores: 2 x MTU 8V2000M92 - 810 kw
 Velocidad máxima: 28 nudos
 Velocidad de crucero: 24 nudos
 Cabinas: 3 para 6
 Cabinas tripulación: 1 para 2

Sanlorenzo SL72

Sanlorenzo sigue adelante con su política de renovación combinada con la tradición y presenta el SL72, un modelo que representa un gran clásico para el astillero, a través de innovaciones que realzan su atractivo y modernidad. La actualización de la distribución exterior se refleja en las grandes ventanas al mismo nivel que la borda, las suaves líneas del flying bridge sin tomas de aire laterales. El yate tiene un perfil ligero, armoniosos con una elegancia intemporal y de una gran calidad.

La distribución interior está enmarcada en las necesidades del usuario, a bordo de un Sanlorenzo se cuida hasta el más mínimo



Se confía en alcanzar una velocidad de 30 nudos a media carga.



El salón principal dispone de una práctica zona de estar y otra de comedor.

detalle ya sea en la elección de las maderas, muebles de diseño, acabados, tejidos...

El SL72 es un yate a motor de 22m, diseñado con una confortable acomodación para más de 8 invitados más dos tripulantes. El salón principal dispone de una práctica zona de estar y otra de comedor. Tanto la decoración como las amplias ventanas que dejan entrar la luz, lo convierten en un salón muy luminoso. Gracias al alto grado de personalización, el armador puede elegir cualquier arreglo, forma, color de los muebles o materiales, creando de ese modo, un entorno más confortable y agradable.

Se ofrecen tres versiones de motorización del SL72: MAN V12 - 1360, MAN V12 - 1550 o 2 MTU 10V2000M93 con 1390 CV y 1520 CV respectivamente. Se confía en alcanzar una velocidad de 30 nudos a media carga.

El Sanlorenzo SL82

El Sanlorenzo SL82 es un modelo especial para el astillero italiano por dos razones: porque fue el barco escogido para iniciar la renovación de la marca, y porque debido a su eslora, apenas por debajo de los 24 metros, se sitúa en un segmento del mercado muy competitivo en el cual se produce una gran demanda. Este agiornamento de los Sanlorenzo se basa en unas líneas exteriores más modernas, pero que mantienen el respeto por los cánones estilísticos que han permitido distinguir los interiores de sus yates, caracterizados por una elegancia intemporal. En el modelo SL82 esto se ha conseguido sin variar la distribución interna, pero alargando

y ampliando la superestructura, lo cual se ha traducido en un mejor aprovechamiento de la cubierta principal y el flybridge.

Tauro fue construido siguiendo específicos deseos de su armador, un empresario alemán de 37 años que utiliza el barco como residencia de vacaciones en Puerto Portals, en Mallorca, mientras espera que le entreguen un Sanlorenzo 88. Los Sanlorenzo 82 se ofrecen normalmente con cuatro cabinas dobles, todas ellas con cuarto de aseo completo equipado con lavabo, inodoro, bidet y ducha, aunque el astillero también dispone de una distribución de tres camarotes. Pese a que Tauro tiene la habitual distribución de cuatro cabinas, posee unas características que lo convierten en un ejemplar único. Ellas son la inusual decoración en la que destacan la combinación de maderas de wengué con tapicerías de Fendi, cuyos máximos exponentes son, sin duda alguna, las mesas del comedor y el estar recubiertas en piel trabajada a mano, y la incorporación de un mini-gimnasio dentro de la cabina del propietario.

Sanlorenzo SL88

El modelo SL88 tiene 27 metros y ha sido renovado con exactitud en algunos detalles junto con la actualización de sistemas tecnológicos, cuyo resultado final es impactante.

Sanlorenzo Baleari S.L., Ingeruth Huber,
Puerto Portals, Local 82-83, E-07181 Portals Nous,
Tel. +34 971 679406 - Fax +34 971 677541,
i.huber@sanlorenzoyacht.com www.sanlorenzoyacht.com



Destaca el innovador diseño, la alta tecnología, el cuidado estilismo y el esmerado trabajo de apasionados y experimentados artesanos.

Valencia y Cataluña, principales consumidores de la sobrasada de Mallorca

El 77% de la producción de sobrasada de Mallorca se vende en estas dos ciudades españolas.

El Consell Regulador de la Sobrasada de Mallorca dio a conocer los datos de la comercialización de este producto típico de la isla que tiene en la Península, y en concreto en Valencia y Cataluña a sus principales consumidores, puesto que el 77% de la producción se vende allí, mientras que en Baleares sólo se registra el 22 por ciento de las ventas, junto con el 1,1% que se vende en la Unión Europea (UE).

En rueda de prensa, la consellera de Agricultura y Pesca, Mercè Amer, incidió en que de las ventas de la UE destacan las que se producen en Francia, en gran parte, y en Alemania, mientras que en relación a los 'terceros países' (fuera de la Unión) destaca la comercialización en Andorra.

Asimismo, remarcó que se trata de un "producto de gran calidad" que, según aseguró, "se ha hecho un hueco en el panorama

nacional e internacional gracias a un buen trabajo en el campo de la investigación, en la excelencia y en la mejora de la tecnología", con el principal objetivo de conseguir un producto tan "importante" como es la Sobrasada para Baleares.

No obstante, y en relación a la comercialización de la Sobrasada de Mallorca que en el año 2008 registró un aumento de 55.125 quilogramos de ventas, destacó, en la parte opuesta de la tabla, que la Sobrasada de Porc Negre ha experimentado un descenso del 9,3%, ya que en el pasado ejercicio se vendieron un total de 15.234 quilos menos respecto al año 2007.

En cuanto al tipo de Sobrasada que más se vende en función del peso, en primer lugar los consumidores prefieren las de 700 gramos (que representa un 33,6% del producto comercializado), seguida de la de 400 gramos (16,2%), y la de 1,5 kilos (12,6%).

La sobrasada de Mallorca se ha hecho un hueco en el panorama nacional e internacional gracias a un buen trabajo en el campo de la investigación, en la excelencia y en la mejora de la tecnología.





¿Problemas con su dentadura?

Enrique Amorós Cerdá
Médico Odontólogo
COL. N° 266

clidents
Clínica Dental

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

El gasto de los turistas extranjeros en *Baleares* aumenta un **11,9%**

Alcanzó los 1.156 millones de euros durante los cuatro primeros meses del año.

El gasto de los turistas extranjeros en Baleares alcanzó los 1.156 millones de euros durante los cuatro primeros meses del año, lo que supone un incremento del 11,9 por ciento con respecto al mismo periodo del año pasado.

Baleares es la única comunidad española que presenta un saldo positivo en comparación con 2008.

Así lo pone de manifiesto los datos de la Encuesta del Gasto Turístico (EGATUR) elaborada por el Instituto de Estudios Turísticos y difundida por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que detalla que las islas concentran el 9,6 por ciento del gasto total desplegado por los turistas foráneos en lo que va de año y es la única comunidad que presenta un saldo positivo en comparación con 2008.

En el conjunto del país, el gasto total de los turistas extranjeros alcanzó los 12.057 millones de euros en los cuatro primeros meses

del año, lo que supone un descenso del 7,3% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Gasto del turista

Hasta abril, Baleares presenta una media de 927 euros de gasto por turista, un 18,7 por ciento más que en 2008, mientras que el gasto diario presentó una tasa de 100 euros, lo que supone un crecimiento del 5,9 por ciento.

Respecto a los datos de abril, el gasto de los turistas extranjeros en el archipiélago se situó en 554 millones de euros, una subida del 21,2 por ciento respecto al mismo mes de 2008, lo que supone el incremento más elevado registrado en el mes.

La media de gasto por turista ascendió a 942 euros en el mes pasado, lo que supone un incremento de ingresos del 15,2 por ciento con respecto al año pasado. Asimismo, el gasto diario presentó una media de 105 euros por jornada, un 9,3 por ciento más.

A nivel general, en el mes de abril los turistas gastaron 3.819 millones de euros, un 2% más, aunque según recordó el Ministerio en un comunicado, es necesario tener en cuenta que en 2008 la Semana Santa tuvo lugar en marzo y este año en abril.

El gasto diario presentó una media de 105 euros por jornada, un 9,3 por ciento más que en 2008.



Rafa Nadal promocionó Baleares con orgullo en Roland Garros

El tenista dijo “siempre es un honor poder representar a mi región y estoy feliz de que sea así y que la promoción tenga éxito, y confiemos que sea positiva para los intereses de Baleares, que es lo más importante”.

El mallorquín Rafael Nadal sacó tiempo de su agenda para promocionar las Islas Baleares en pleno Roland Garros, en un acto que contó con la presencia del conseller de Turismo de Govern balear, Miquel Nadal, en el que el cuatro veces campeón en París mostró su apoyo y orgullo por su región.

“Siempre es un honor poder representar a mi región, a Baleares, y sobre todo que se hable de esto, aquí en la pista central de Roland Garros”, dijo el tenista.

“Es una satisfacción personal importante y estoy feliz de que sea así y que la promoción tenga éxito, y confiemos que sea positiva para los intereses de Baleares, que es lo más importante”, añadió el jugador.

Para Miquel Nadal estos actos promocionales significan una “oportunidad única”, y calificó a Rafael de “un magnífico embajador”.

“Ha sido precioso entrar en la pista central y ver como cuando entraba Federer a jugar su partido, en ese momento aparecía el anuncio de promoción de las Islas Baleares, con Rafa Nadal diciéndole a todo el mundo, en francés, que Mallorca, Menorca, Ibiza y Formentera son unas islas que lo tienen todo, invitando a todas estas personas que pasan por esta pista central a visitarlas. Para mi ha sido una gran satisfacción”, comentó a EFE el consejero de Turismo del Govern Balear.

“Es una oportunidad, porque nosotros tenemos 13 millones de visitantes en las Islas Baleares, pero solo hay trescientos mil franceses, y el mercado francés es nuestro cuarto mercado y tiene un potencial de crecimiento muy importante. Por eso queremos hacer estos actos promocionales, y Rafa Nadal es un magnífico embajador y estoy seguro que este año volverá a tener un gran resultado en Roland Garros”, añadió Miquel Nadal.

“Por estas pistas pasa muchísima gente, mira la televisión y tiene una repercusión muy importante. El (Rafa Nadal) cuando habla de este tema, habla maravillas siempre, tanto de Mallorca, Menorca, Ibiza, y Formentera”, añadió.

En el acto también estuvo presente, Susanna Sciacovelli, de l’Ibatur, y asistieron numerosos touroperadores franceses, que aprovecharon la oportunidad para hacerse una foto con el campeón de Roland Garros, quien firmó en una bola de tenis gigante con una dedicatoria: “Para las Islas Baleares, con todo mi afecto”

Nadal también que había estado viendo un poco el partido de Federer con el argentino José Acasuso, difícil para el suizo, pero que siempre confió en su victoria.

“Federer, pinta mal eh”, dijo, “Acasuso ha tenido sus opciones en todos los sets, en los tres primeros, pero está claro que Federer es el favorito y aunque perdió el tercero, lo lógico es que terminara ganando. Pero yo me preocupo de mi cuadro, que es lo que tengo que hacer”, dijo Nadal.

Rafael Nadal sacó tiempo para promocionar Baleares en pleno Roland Garros.





El pleno aprueba externalizar la gestión del servicio de agua, alcantarillado y pluvial

El pleno del Ayuntamiento de Marratxí aprobó el pasado 26 de mayo externalizar la gestión del servicio de agua en la Sección 3 de Marratxí (Es Pont d'Inca, Es Pla de na Tesa, Cas Capità, Ses Cases Noves, Son Macià, Sa Nova Cabana, Sa Cabana y resto de urbanizaciones de la parte del término más próxima a Palma), así como del servicio de alcantarillado y pluviales de todo el término municipal. Los motivos que han llevado a externalizar la gestión, que no la propiedad, que seguirá siendo municipal, han sido, según explicó el alcalde, José Ramón Bauzá, "conseguir la optimización en la gestión, lo que redundará directamente en beneficio de los ciudadanos". Por su parte, el regidor de Economía y Hacienda, Tomeu Oliver, responsable directo también del Servicio de Agua, defendió los motivos fundamentales para llevar a cabo la externalización.

Comienzan las obras de remodelación del paseo de Sant Marçal

El Paseo de Sant Marçal, pequeño vial peatonal que comunica la parte antigua del núcleo de Sa Cabaneta con la plaza de Sant Marçal, va a sufrir un cambio de imagen radical, para lo cual las obras ya se han iniciado. Se trata de un paseo muy utilizado por los habitantes del pueblo, ya que la mayoría de actos y celebraciones se realizan alrededor de la plaza de Sant Marçal o bien en su iglesia, por lo que el objetivo es remodelarlo tanto a nivel visual, para que esté en consonancia con el entorno, como a nivel del mejor uso para los peatones que lo utilizan. Nuevo pavimento, nuevos accesos por ambos extremos que cumplan la normativa de seguridad, nueva barandilla, nueva iluminación integrada en el pavimento que otorgará a la zona una agradable luz difusa que a la vez será suficiente para el paso nocturno, son algunas de las actuaciones que se llevarán a cabo.

El ayuntamiento adquiere dos nuevos camiones para las áreas de medio ambiente y mantenimiento de la vía pública

El alcalde de Marratxí, José Ramón Bauzá, y los regidores de Medio Ambiente y Mantenimiento de la Vía Pública, Joan Coll y Sebastià Frau respectivamente, presentaron los dos nuevos vehículos que ha adquirido el Ayuntamiento para la ampliación de servicios de estas dos áreas, contratados mediante dos operaciones de "renting". En el Área de Medio Ambiente, el vehículo se destinará a varios servicios de limpieza, algunos de los cuales los venían realizando empresas externas, por lo que la gestión directa del Ayuntamiento permitirá un ahorro a las arcas municipales de unos 5.000 euros mensuales. El alcalde destacó que esta actuación forma parte de la política de ahorro y de contención del gasto que lleva a cabo el equipo de gobierno en esta legislatura, especialmente desde la entrada en la crisis económica. La dotación del personal será de un conductor y dos peones, y ha empezado funcionar desde el pasado viernes 22 de mayo.



Marratxí en Cerco 2009 con la Asociación Española de Ciudades de la Cerámica

El Ayuntamiento de Marratxí participó por tercer año consecutivo en la Feria Internacional de Cerámica Contemporánea, 'Cerco 2009', que se celebró en Zaragoza del 14 al 17 de mayo. En esta ocasión, el Consistorio marratxiner acudió a esta feria de tan elevado prestigio bajo el paraguas de la Asociación Española de Ciudades de la Cerámica (AeCC), colectivo en el que Marratxí ostenta la vicepresidencia. Folletos del Molí del fang, el DVD realizado por el Ayuntamiento 'Terra de Fang', con motivo de la 24 Fira del Fang que recoge la historia de Marratxí en relación al mundo de la cerámica, y las bases para la participación en la III Bienal Internacional de Cerámica (BICMA), que tendrá lugar en 2010, son algunos de los materiales que aportó el Ayuntamiento para dar a conocer la 'terra del fang' más allá de nuestras fronteras. La participación en este evento, que expone algunas muestras de la cerámica más vanguardista a nivel internacional, tanto objetos plásticos como conceptuales, es consecuencia del trabajo del Área de Cultura, que tiene como uno de los principales objetivos promocionar y poner en valor el patrimonio local, además de sus eventos relacionados con la cerámica contemporánea, sobre todo la Bienal Internacional de Cerámica y los cursos de verano de la escuela municipal.

Más recorrido y mejores frecuencias para las líneas de La EMT que recorren *Son Castelló*.

Un 80 por ciento de los 22.000 trabajadores del Polígono serán potenciales usuarios de esta remodelación.

Los cambios de recorrido y frecuencia en cuatro líneas de la Empresa Municipal de Transportes (EMT) que afectan al entorno del Polígono de Son Castelló y la zona de Son Cladera, Sa Indioteria y Son Fuster, mejorarán la conexión con el centro de Palma y dos polos de actividad docente e industrial muy notables como son la Universidad y el Polígono de Son Castelló. Un 80 por ciento de los 22.000 trabajadores del Polígono serán potenciales usuarios de esta remodelación.

Mejorar la conexión

La modificación de las líneas 10 (Son Cladera), 11 (Sa Indioteria), 12 (Son Sardina- Polígono de Levante) y la 27 (Son Sardina-Sa Garriga-Son Castelló) tiene como objetivo mejorar la conexión entre Son Cladera, Sa Indioteria y el Polígono de Son Castelló con el centro de Palma.

De esta manera, la remodelación supone incrementar frecuencias, capacidad de pasajeros y facilitar la intermodalidad, el cambio de bus a metro, así como la cultura del trasbordo -gratis en un periodo de 90 minutos- para poder conectar con mayor frecuencia estas barriadas con el centro de Palma. Asimismo, se facilita, a través de la conexión con el metro, el acceso a la Universidad desde Son Fuster.

Así, la Línea 11 (Sa Indioteria) se convierte en una línea que une el centro de Palma con el polígono, realizando un recorrido circular que complementa al metro, modificando su recorrido para detenerse en cada una de las paradas del suburbano en el Polígono de Son Castelló.

En este sentido, una nueva parada de la línea 10 en Son Fuster conectará directamente esta zona con la Universidad, permitiendo a los estudiantes de Son Cladera hacer correspondencia con el metro, sin necesidad de pasar por el centro de Palma para llegar a la UIB.

Asimismo, modificando su recorrido esta línea evita pasar por la rotonda de Son Castelló, muy problemática en horas punta. Esta línea aumenta el servicio en dos autobuses y la frecuencia pasa de 14 minutos a 11 minutos.

Por otra parte, la línea 12 (Son Sardina-Polígono de Levante) cambia el recorrido en la zona del Polígono de Levante, siguiendo por las calles Ricardo Ortega, Manuel Azaña y Pérez Galdós. A la vez se incrementa en dos el número de autobuses y la frecuencia pasan de 26 minutos a 15.

Finalmente, la línea 27 (Sa Garriga-Son Castelló) modifica su trazado para dar servicio a zonas rurales con demanda más dispersa. De esta forma los viajeros de Sa Garriga, Son Llopart i cami 140, ven incrementada la frecuencia de paso de 60 a 30 minutos, con la posibilidad de conectar, con el bus en Son Sardina y con bus y metro en el Pol. de Son Castelló, permitiendo así llegar al centro de Palma con una mayor comodidad y frecuencia.

La Directora gerente de la EMT, Fuensanta París y el Gerente de ASIMA, Alejandro Sáez de san Pedro, en la presentación de las líneas el pasado 27 de mayo.



MILLORAM L'EMT



Noves freqüències i recorreguts
a les línies 10, 11 i 27

*Gaudeix de Palma
amb BUS*

10

Son Cladera

Es Sindicat

Es Sindicat ▼	▲ Es Sindicat
Grans magatzems ▼	▲ Plaça d'Espanya
Plaça d'Espanya ▼	▲ Eusebi Estada, 45
Arxiduc Lluís Salvador, 28 ▼	▲ Eusebi Estada, 93
Eusebi Estada, 40, 68, 82 ▼	▲ Eusebi Estada, 109
Son Oliva ▼	▲ Son Oliva
Camí Vell de Bunyola, 8 ▼	▲ Camí Vell de Bunyola
Carrer Ter, 14 (Pol. Son Fuster) ▼	▲ Carrer Ter, 21 (Pol. Son Fuster)
Carrer Genil ▼	▲ Canonge A. Sancho, 44
Can Foradí, 42 ▼	▲ Bartomeu Calatayud, 30
Canonge A. Sancho, 37, 14 ▼	▲ IES Juniper Serra
Camí Nou, s/n ▼	▲ Centre de Salut Son Cladera
Camí Nou, 45 ▼	▲ Camí Nou, 39
Camí Vell de Bunyola, 64 ▼	▲ Camí Vell de Bunyola, 104
Santiago Álvarez, 8 ▼	▲ Santiago Álvarez, 1
José Salazar, 4 ▼	▲ Santiago Álvarez, 6
Gremi Ferrers, 46 ▼	▲ Gremi Ferrers, 46

Son Cladera

Freqüència mitjana: 10 min

11

Sa Indioteria

Es Sindicat

Es Sindicat ▼	▲ Es Sindicat
Plaça d'Espanya ▼	▲ Avinguda Joan March, 5
Arxiduc Lluís Salvador, 28 ▼	▲ 31 de Desembre, 13
Arxiduc Lluís Salvador, 46 ▼	▲ 31 de Desembre, 33
Arxiduc Lluís Salvador, 66 ▼	▲ Rosselló i Caçador, 4
Arxiduc Lluís Salvador, 84 ▼	▲ Arxiduc Lluís Salvador, 57
Arxiduc Lluís Salvador, 102 ▼	▲ Arxiduc Lluís Salvador, 89
Arxiduc Lluís Salvador, 124 ▼	▲ Arxiduc Lluís Salvador, 113
Arxiduc Lluís Salvador, 148 ▼	▲ Arxiduc Lluís Salvador, 139
Carrer E, 42 ▼	▲ Joan Bonet, 1
Sant Francesc de Sales, 72, 97 ▼	▲ Carles Riba, 38
Salvador Espriu, 9 ▼	▲ Carles Riba, 12
Cra. de Sóller (Presó) ▼	▲ Sant Vicenç de Pauil, 56
Cra. de Sóller (Son Pacs) ▼	▲ Capità Salom, 85
Gremi Sucrers i Candelers ▼	▲ Cra. de Sóller (Presó)
Setze de juliol, 85 ▼	▲ Cra. de Sóller (Son Pacs)
Poliesportiu Prínceps d'Espanya ▼	▲ Camí dels Reis
Gran Via Asima, 25 ▼	▲ Gran Via Asima, 38
Gremi Boters, 9 ▼	▲ Gremi Boters, 23
Setze de juliol, 37, 21, 5 ▼	▲ Gremi Boters, 37
Camí Vell de Bunyola (Camps de futbol) ▼	▲ Gremi Tintorers, 10
Gremi Sabaters, 2, 8, 20 ▼	▲ José Salazar, 4
Gremi Ferrers, 32 ▼	▲ Santiago Álvarez, 8
Gremi Ferrers, 46 ▼	▲ Gremi Ferrers, 46

Sa Indioteria

Freqüència mitjana: 20 min

27

Son Sardina - Sa Indioteria

Son Sardina

Pedro Sans Garau, 6 ▼	▲ Pedro Sans Garau, 6
Passatemp, 60 ▼	▲ Passatemp, 73 (Son Sardina)
Passatemp, 76 ▼	▲ Passatemp, 113 (Son Sardina)
Passatemp, 108 ▼	▲ Passatemp, 123 (C. Esports)
Passatemp, 116 ▼	▲ Passatemp
Passatemp ▼	▲ Passatemp
Passatemp ▼	▲ Camí Destre, 11
Camí Destre, 8 ▼	▲ Sa Garriga
Camí Destre, 56 ▼	▲ Camí Destre, 57
Camí Destre, 66 ▼	▲ Camí 140
Camí 140 ▼	▲ Camí 140
Camí 140 ▼	▲ Camí 140, 50
Camí 140 ▼	▲ Camí 140
Camí 140 ▼	▲ Camí 140
Camí 140, 33 ▼	▲ Camí 140
Camí 140 ▼	▲ Camí dels Reis, 613 (Sa Indioteria)
Camí dels Reis, 648, 678 (Sa Indioteria) ▼	▲ Camí dels Reis (Sa Indioteria)
Camí na Cerdana, 17 ▼	▲ Camí na Cerdana, 22
Camí Vell de Bunyola, 64 ▼	▲ Camí Vell de Bunyola, 104
Santiago Álvarez, 8 ▼	▲ Santiago Álvarez, 1
José Salazar, 4 ▼	▲ Santiago Álvarez, 6
Gremi Ferrers, 46 ▼	▲ Gremi Ferrers, 46

Sa Indioteria

Freqüència mitjana: 40 min

Ajuntament  de Palma

Atenció al client EMT : 971 214 444 - www.emtpalma.es

compromís verd 

 EMT
Empresa Municipal de Transports de Palma de Mallorca

“Posa´t guap@”

Desfile de moda y feria de tendencias en la segunda edición de ‘Posa´t guap@’. La Plaza Mayor de Palma se convirtió en un gran escaparate de tendencias y un enorme salón de estética para que quién quiso someterse a un cambio de look o conocer las últimas novedades y técnicas de maquillaje.

Esta y otras muchas actividades relacionadas con el sector de la belleza protagonizaron la segunda edición de Posa´t guap@, festival organizado por el IMFOF en colaboración con el gremio de peluqueros y la asociación de esteticistas de Balears y cuyo objetivo consistió en “animar el centro de Ciutat” y dar a conocer “a los verdaderos profesionales del sector”.

Un total de 130 comercios palmesanos se sumaron a esta iniciativa y que incluyó, además, una serie de conferencias a cargo de prestigiosos médicos como Fermín Gallego, que habló sobre los implantes mamarios, o el escritor Francisco Javier Martín, que analizó el mundo de la estética en el siglo de la mujer. También se desarrollaron dos concursos, uno de maquillaje y otro de peluquería a cargo de los alumnos de la escuela María y José.

Paralelamente a los talleres y al desfile de moda que tuvieron lugar en la Plaza Mayor –Tolo Crespi fue el encargado de cerrar el evento con algunos de sus diseños– se organizó una feria de excedentes en el que distintos establecimientos de las zonas comerciales de Palma vendieron sus productos a un precio mucho más económico.



Los organizadores del evento en la Plaza Mayor.

Impresrapit
global printers

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

www.impresrapit.com

Garantía de calidad:
ISO 9001
ISO 14001
ER

rotulación vehicular

lonas para fachadas

elementos de señalización



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.



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

www.noisekontrol.es





La industria de Mallorca perdió hasta un 6% de sus empresas en 2008

La industria de Mallorca perdió un 6% de sus empresas a lo largo de los últimos doce meses, unos cierres que han ido sucediéndose en paralelo al crecimiento de la crisis económica, y que, en la mayoría de casos, afectaron a pequeñas y medianas compañías con un máximo de entre 10 y 20 trabajadores, que desaparecen de forma mucho menos vistosa que otras más grandes, cuyos expedientes de regulación de empleo (ERE) tienen mayor trascendencia. Estas son, al menos, las conclusiones a las que llega la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (Asima), que ha perdido en el último año esa proporción de miembros, entre las más de 800 empresas con que cuenta en sus filas, de las 1.400 que trabajan en los principales polígonos de la isla. Y entre las que se encuentran desde pequeños talleres a la aerolínea Futura, pero, principalmente, sociedades dedicadas a los sectores más afectados, los Servicios y la Construcción.



Un 65% de empresarios factura menos hasta marzo, según la Cámara de Comercio

El Boletín de Situación Económica (BSE) y el Índice de Confianza Empresarial (ICE) del primer trimestre de 2009 indican que un 65 por ciento de los empresarios de las islas considera que su cifra de negocio del primer trimestre disminuirá respecto al cuarto de 2008. El Servicio de Estudios y Publicaciones de la Cámara de Comercio de Mallorca hizo público que el indicador de confianza empresarial del primer trimestre intensificó su deterioro y marcó un nuevo mínimo de -33,5 puntos. El ICE continúa en signo negativo para el segundo trimestre, con -15,0 puntos. Los empresarios esperan que el deterioro de la actividad sea menor que el registrado durante los últimos trimestres, por una mayor confianza en la cifra de negocio, ya que el empleo y la inversión se mantienen en las previsiones. Un 38 por ciento de empresarios prevé disminuciones en su facturación, mientras que un 29 por ciento estima aumentos, frente al 4 por ciento que tenía previsiones favorables en el trimestre anterior.



Baleares recibe un 5,7% de turistas extranjeros menos que el año pasado

Un total de 1.246.352 turistas extranjeros recalcaron en Baleares desde principios de año hasta el mes de abril, lo que supone un 9,3 por ciento del total nacional y un descenso del 5,7 por ciento respecto a la afluencia de llegadas registradas durante el mismo periodo del año anterior. Así lo pone de relieve los datos de la Encuesta de Movimientos Turísticos en Frontera (FRONTUR) difundida por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que revelan una bajada nacional en el acumulado del año del 11,9% al recalar más de 13,3 millones de turistas. Respecto al mes de abril, Baleares fue junto a la comunidad de Madrid los dos destinos nacionales que mejor comportamiento presentaron durante ese periodo. Así, las Islas recibieron 588.178 llegadas de turistas foráneos, lo que supone una subida del 5,2% respecto a abril de 2008.

illes
uniforms

ILLES PROTECCIÓ I VESTUARI

Camino Viejo de Buñola, 65 - local 2
07009 Palma
Tel. 971 907 030 - Fax 971 907 044
(frente Iglesia S'Indiotería)

- * Industria
- * Servicios
- * Hostelería
- * Organismos oficiales
- * EPIS Protección laboral
- * Colegios
- * Sanidad
- * Vestuario técnico

EL UNIVERSO DE LOS E.P.I.





Consumo retira más de 10.000 productos con defectos de tiendas de Palma

La Dirección general de Consumo de la Conselleria de Salud y Consumo retiró del mercado 10.850 productos de los establecimientos denominados "multiprecio" de Palma el primer cuatrimestre de este año, la mayoría juguetes, material eléctrico y escolar. Los trabajos de inspección, según un comunicado de la Conselleria, se extenderán al resto de municipios de Mallorca, y al resto de islas. De los 10.850 productos retirados durante el primer cuatrimestre, 850 han sido inspeccionados en 20 comercios minoritarios, y los otros 10.000 han sido retirados de los establecimientos importadores y distribuidores de estos productos. La Conselleria recuerda que durante el año pasado, Consumo retiró del mercado 28.329 unidades, de las cuales el 61 por ciento correspondían a productos de países asiáticos, el 18 por ciento de países comunitarios y el 21 por ciento de otros países.



El desplome del consumo y la inversión lleva la caída del PIB al 3%

El desplome del consumo y la inversión hizo que en el primer trimestre del año la economía española cayese el 3% respecto al mismo periodo de 2008 y el 1,9% en tasa intertrimestral, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Además, el deterioro de la economía española hizo que el empleo cayese el 6% (2,9 puntos más que un trimestre antes), lo que supuso la pérdida de 1,14 millones de puestos de trabajo a tiempo completo en un año. Los principales responsables de la caída de la economía fueron el consumo, que entre enero y marzo decreció el 4,1% frente al 2,3% del trimestre anterior, y la inversión que cayó el 13,1% frente al 9,3%. La caída del Producto Interior Bruto (PIB), del 3% entre enero y marzo, es una décima más profunda que la avanzada por el INE hace una semana y 2,3 puntos superior a la del periodo precedente, mientras que la tasa intertrimestral (-1,9%) también superó en una décima a la avanzada y en nueve décimas a la del trimestre anterior.



El retorno voluntario de inmigrantes se multiplica por siete en un año

El programa de retorno voluntario de inmigrantes extracomunitarios que ofrece Cruz Roja en Baleares a quienes desean regresar a sus países y no tienen recursos económicos para hacerlo, permitió el regreso de 144 personas en 2008, cifra que septuplica la registrada el año anterior, con 19 personas. Este programa que ayuda a costearse el pasaje para regresar a sus países de origen a los inmigrantes que carecen de recursos, atendió en 2008 un total de 700 solicitudes, cantidad que supone un incremento de la demanda de más del trescientos por cien, según datos facilitados por Cruz Roja en Baleares. Andrea Gulei, técnica del departamento de Inclusión Social que gestiona este programa en Cruz Roja en Baleares, explica que la crisis económica está detrás del incremento de la demanda de ayudas para volver al país de origen, pero además también es la causa de que hayan aumentado todo tipo de solicitudes de asistencia.

La crisis pasa factura a los autónomos de Baleares

La crisis económica ha provocado que por primera vez los autónomos de la comunidad que han dejado su actividad por falta de trabajo hayan comenzado a solicitar la renta mínima de inserción, destinada a aquellas personas que ya han agotado el subsidio y no tienen ingreso alguno. Además de los trabajadores autónomos, la mayoría de solicitantes que acuden para reclamar este tipo de prestación son mujeres con hijos menores a su cargo y personas que viven solas, además de inmigrantes, según los datos proporcionados por el Instituto Mallorquín de Asuntos Sociales (IMAS). Las solicitudes para obtener una renta mínima de inserción se han duplicado en los primeros meses del año con respecto al mismo periodo de 2008. La cifra no para de crecer. Sólo en enero y febrero de este año, con las 640 solicitudes, ya se superó el número total que hubo el pasado año, cuando se recogieron 504 peticiones.





El Libro Blanco del Turismo de Balears recomienda dotar de mayor protagonismo a la sociedad

Baleares cuenta con su propio Libro Blanco del Turismo. Tras dos años de investigaciones, el pasado 5 de mayo, salió a la luz un texto que defiende un modelo para el futuro que nacería de las interacciones de un trinomio formado por el turismo, la sociedad y el medio ambiente. El documento es fruto del acuerdo firmado hace ya dos años por la Conselleria de Turisme del Govern Balear, la Cámara de Comercio de Mallorca, la Universitat de les Illes Balears (UIB), y Sa Nostra. Y es el resultado del trabajo de una cincuenta de investigadores y expertos del sector con el objetivo de responder a los retos del panorama actual a nivel mundial. Según el director del Centre de Recerca Econòmica (CRE) de Sa Nostra y la UIB, Antoni Riera, se trata de una reflexión que plantea soluciones para los próximos diez años. Para resolver de una vez por todas asignaturas pendientes que datan de muchos años, como es la estacionalidad. Pero también para enfrentarse a un entorno más competitivo que plantea nuevos retos, y sobre todo conseguir que la riqueza creada por el turismo se refleje en la sociedad.



Agricultura firma dos convenios para mejorar la calidad y la promoción de los productos

La Conselleria balear de Agricultura y Pesca firmó dos convenios con la Fundación IBIT de la Conselleria de Economía, Hacienda e Innovación para automatizar los protocolos de calidad y mejorar la comercialización de productos a través del proyecto "Secovib". Ambos acuerdos fueron rubricados por los consellers de Agricultura y Economía, Carles Manera y Carlos Manera, respectivamente, al igual que por representantes del sector vinícola y pesquero. En el "Secovib" participan los consejos reguladores de las denominaciones de origen del Pla y Llevant y Binissalem, así como la Asociación de Pequeños Cellers, la Asociación de Bodegueros de las Islas y otros cellers de Baleares. El principal objetivo de este proyecto es desarrollar una herramienta informática que permita gestionar la contabilidad vinícola en bodegas y consejos reguladores.



La rebaja de las tasas aéreas entrará en vigor el 1 de julio

El presidente de Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea (AENA), Juan Ignacio Lema, informó a las principales asociaciones de aerolíneas que la ampliación del 15% al 30% de la bonificación de las tasas de aterrizaje, pasajeros y seguridad aplicable a Baleares, Canarias y Melilla entrará en vigor el próximo 1 de julio. Asimismo, la bonificación del 100% para aquellas compañías aéreas que en el segundo semestre del año trasladen a más viajeros que en el mismo periodo de 2008 entrará también en vigor el próximo 1 de julio. Por otro lado, Lema les aclaró que la congelación de las tasas aeroportuarias anunciadas por el Gobierno para 2010 incluirá las de navegación -las que deben abonar por el control del tráfico aéreo-, tasa que es un 50% más elevada en España que en el resto de Europa, según denuncia el sector.

Gesa estrena un nuevo centro de control con las últimas tecnologías

La empresa eléctrica Gesa-Endesa estrena un nuevo edificio de control en Sant Joan de Déu con las últimas tecnologías que permitirán una mejor gestión de los recursos. El presidente del Govern, Francesc Antich, inauguró el nuevo edificio acompañado por el delegado del Gobierno en Baleares, Ramon Socias; la consellera de Comercio, Industria y Energía, Francesca Vives; la consellera de Territorio de Consell de Mallorca, Maria Lluïsa Dubon; el director general y el presidente del consell asesor de Gesa Endesa, Andreu Rotger y Bartomeu Reus. La misión de este nuevo centro, que ha precisado de una inversión de más de 3,2 millones de euros, es gestionar la red de la compañía para que el transporte y la distribución de la energía eléctrica se haga en las mejores condiciones posibles en cuanto a coste y calidad. Este centro, que estará operativo las 24 horas, controlará cinco centrales, 45 subestaciones, 10.627 centros de distribución, más de 18.000 kilómetros de líneas eléctricas en la comunidad y el suministro de los más de 660.000 clientes de la compañía.





El precio medio de vehículos de ocasión en Baleares fue de 14.931 euros en abril

El precio medio de los vehículos de ocasión en Baleares se situó en 14.931 euros el pasado mes de abril, lo que representa una caída del 21,9 por ciento con respecto al mismo período del año anterior, según revela un estudio de mercado realizado por AutoScout24, plataforma web europea de vehículos. En España, el precio de los vehículos usados registró una bajada del 11 por ciento en abril, situándose en una media de 12.000 euros, según este informe en el que se subraya que la citada plataforma movió el pasado año el 40 por ciento de los vehículos de ocasión que se comercializaron en todo el país. A pesar de estas cifras, el informe concluye que las nuevas ayudas directas anunciadas por el Gobierno, dibuja a corto plazo un "escenario muy favorable" para la compra de usados, según indica un comunicado de AutoScout24.



Las pernoctaciones hoteleras caen un 10,7% hasta abril, pese a subir en Semana Santa

Las pernoctaciones en hoteles se redujeron en el primer trimestre del año el 10,7 por ciento respecto al mismo período de 2008, pese a un aumento del 2 por ciento registrado en abril por efecto de la Semana Santa, según los datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE). En abril se realizaron 19,7 millones de pernoctaciones en establecimientos hoteleros en España, el 2% más, lo que supone un ligero respiro para el sector, tras el descenso del 18,9% sufrido en marzo, debido al citado efecto del calendario. Al analizar los meses de marzo y abril conjuntamente, se observó una disminución del 8,4% de las pernoctaciones en relación al mismo período del ejercicio anterior, cifra que es inferior a la de las caídas de enero (12%) y febrero (15,5%). También se atenuó en abril la tendencia a la baja de los precios, al contraerse sólo el 3,9%, lo que supone, no obstante, su sexto mes de retroceso consecutivo, frente a las reducciones del 5,1% en febrero y del 7,3% en marzo.



El Govern destinará los 15 millones del plan de austeridad a políticas de ocupación y dependencia

La portavoz del Govern, Joana Barceló, anunció que el Ejecutivo autonómico destinará los 15 millones de euros que tiene previsto ahorrar mediante el plan de austeridad, que aplicará en todas las consellerías, a políticas de ocupación y al desarrollo de la Ley de Dependencia. Tras la reunión del Consell de Govern, Barceló explicó en la rueda de prensa posterior que el Ejecutivo ha empezado a trabajar en la definición de las actuaciones que se ejecutarán en virtud del plan extraordinario de reactivación económica y cohesión social que anunció en su día el presidente autonómico, Francesc Antich, en el Parlament. Barceló detalló que dichas actuaciones se definirán en dos capítulos, el primero los cuales será referente a los 15 millones del ahorro propio de la comunidad con el plan de austeridad que aplicará en todas las consellerías. Esa cantidad se destinará "a medidas definidas y específicamente ligadas a la aplicación de la Ley de Dependencia, a ocupación y turismo".

Las compañías aéreas mantendrán sus vuelos y horarios en Baleares durante el verano

Las compañías aéreas de vuelos regulares que operan en Baleares mantendrán con ocasión de la nueva temporada de verano el mismo nivel de conexiones, de número de vuelos y de horarios respecto al periodo estival de 2008, tanto entre las islas y la Península como dentro del archipiélago. En una rueda de prensa, el conseller de Movilidad y Ordenación del Territorio, Gabriel Vicens, manifestó su satisfacción por el mantenimiento de las operaciones de estas compañías, sobre todo porque la coyuntura económica actual es de crisis y porque el tránsito de pasajeros está cayendo en todos los aeropuertos españoles. En los tres primeros meses de 2009 el tráfico de pasajeros disminuyó respecto al mismo período de 2008 un 12,7 por ciento en Palma, un 12,2 por ciento en Ibiza y un 16 por ciento en Mahón, que son porcentajes inferiores a los registrados en aeropuertos como Barcelona (-20,5 por ciento), Madrid (-16,5 por ciento); Valencia (-31 por ciento), Málaga (-20,2 por ciento) o Girona (-17,3 por ciento).



INCREÍBLE PERO CIERTO



Cubren de regalos a un taxista honesto en Argentina

Los argentinos cubrieron de regalos a un conductor de taxi que tuvo la honestidad de devolver una importante suma de dinero olvidada por un pasajero, un gesto convertido en noticia en un país donde la corrupción sigue siendo una plaga nacional. Unas 55.000 personas visitaron la página 'Devolvelelaguitaaltaxista.com' creada especialmente para la ocasión. A principios de mayo, se logró el objetivo: ofrecerle a Santiago Gori, de 49 años, el equivalente exacto del monto devuelto, más de 130.000 pesos (unos 35.000 dólares), en distintos regalos. "Sabíamos que la idea podía seducir porque le permitía a la gente expresar lo que sentía", indicó Nicolás Diaco, de 24 años, publicista en el origen de esta idea junto a su colega Ezequiel De Luca, de 22 años. "¡Pero nunca imaginamos algo tan masivo!", afirmaron.



Multan al presidente de Paraguay por saltarse las leyes de tráfico

El presidente de Paraguay, Fernando Lugo, fue multado por haber violado normas de tráfico en una carretera del interior de su país, reveló el director paraguayo de la Policía Caminera, Eduardo Petta. "Hizo un adelantamiento indebido, su automóvil no tenía matrícula y su registro de conducir no estaba en regla", declaró Petta a distintas radioemisoras de Asunción al revelar que debió aplicar una multa equivalente a 105 dólares. "Apliqué la norma y el presidente reconoció que cometió la infracción" agregó el funcionario al recordar que al haber sido nombrado en el cargo el propio Fernando Lugo le había ordenado "no perdonar a nadie". El mandatario paraguayo fue sorprendido cuando realizaba la maniobra indebida a 80 kilómetros al sur de Asunción, en la zona del departamento (provincia) de Paraguari, sobre una ruta que une a la fronteriza ciudad de Encarnación, explicó Petta.



Intenta robar a mano armada... con un plátano

Un adolescente intentó cometer un asalto y reclamó el dinero de la caja de un bar en Winston-Salem (Carolina del Norte, suroeste), con un arma bajo la ropa ... que resultó ser un plátano, indicó la policía. Controlado por el dueño del local y un cliente, el joven de 17 años fue detenido. Antes de que llegara la policía al lugar, el ladrón se apresuró a comer el plátano, explicó a la AFP el Mayor Brad Stanley, de la policía del condado. Inculpado por tentativa de robo a mano armada "con un arma peligrosa", el joven fue encarcelado. Los policías tomaron fotografías de la cáscara del plátano y le indicaron que podrían haberle inculparlo también por destrucción de prueba.

Un cantante canadiense da el concierto más largo del mundo

El canadiense Gonzales batió el récord del concierto individual más largo tras tocar durante 27 horas 3 minutos y 44 segundos y entró así en el libro Guinness, informó su servicio de prensa. La proeza tuvo lugar en una sala teatral de París y finalizó de madrugada. El concierto se celebró en sesiones de tres horas, separadas por 15 minutos de descanso entre cada una de ellas. El canadiense, de 37 años, superó la marca establecida en diciembre por el indio Prasanna Gudi, que tocó durante 26 horas y 12 minutos. El artista tocó unas 300 canciones, desde 'Summertime' de Gershwin hasta el 'Baby One More Time' de Britney Spears, pasando por sus propias composiciones.





Nueve millones de euros por un Ferrari de 1957

Un Ferrari 250 Testa Rossa de 1957 fue vendido por nueve millones de euros en una subasta en Fiorano (centro de Italia), una cifra récord para un auto del prestigioso constructor italiano, informó la agencia ANSA. El auto, por el que se pagó un total de 9.020.000 euros, es el cuarto de un modelo del cual se fabricaron sólo 34 unidades. El coche participó en carreras en América del Sur y del Norte. Hasta ahora, el récord de venta de un Ferrari era de 7.040.000 euros. Se trataba de un 250 GT California Spider de 1961, que perteneciera al actor estadounidense James Coburn



La policía estatal de Nueva York persigue afanosamente un canguro

La policía del Estado de Nueva York comunicó un número telefónico para pedir ayuda a la población local en sus intentos por capturar un canguro doméstico fugado hace cuatro semanas. El canguro de un metro de altura se escapó de la jaula donde lo tenía su dueño Jeff Taylor en el pueblo de Chittenango, a unos 400 kilómetros al oeste de Manhattan, según el diario en línea local The Oneida Daily. Al poco tiempo después, el marsupial fue avistado por varios automovilistas cerca de una ruta en la localidad vecina de Canastota. La policía se trasladó inmediatamente al lugar y alertó al dueño. Todos los esfuerzos por capturar al canguro fueron sin embargo infructuosos y el animal sigue hasta el momento corriendo a los saltos por esa zona rural. La policía publicó un número telefónico para recibir informaciones acerca del paradero del animal y recomendó a la población que a pesar de que no ser peligroso, es mejor mantenerse a distancia del canguro.



Un británico consigue el "mejor trabajo del mundo"

Un ciudadano británico, Ben Southall, fue seleccionado finalmente para realizar "el mejor trabajo del mundo", que consiste en vivir durante seis meses en una isla tropical australiana y contar su experiencia en un 'blog', a cambio de 105.000 dólares. En los últimos días, Southall compitió con otras 15 personas de todo el mundo demostrando su talento en la isla de Hamilton para conseguir un trabajo pagado con 150.000 dólares australianos (unos 105.000 dólares) y alojamiento en una lujosa residencia en la playa con piscina y campo de golf. "Sinceramente no pensaba que ganaría", dijo Southall a AFP. "Había candidatos muy buenos y me sorprendió mucho cuando mi nombre fue pronunciado al final", agregó. Los jueces se quedaron impresionados con la primera demostración de Southall, quien se tiró en un lago helado de Gran Bretaña para demostrar lo que estaba dispuesto a hacer para promocionar las aguas tropicales de Queensland. Más de 34.000 personas de 200 países habían presentado sus candidaturas, con la esperanza de ser retribuidos por deambular por las playas de la isla australiana de Hamilton (noreste). Una respuesta muy superior a la esperada, según la oficina de turismo del Estado de Queensland, que vio su página 'web' colapsada por la llegada de centenares de miles de candidaturas.

La policía encuentra 240 kilos de marihuana en el tejado de una guardería

Agentes de la Policía Civil de Río de Janeiro encontraron durante un operativo en una favela de la turística zona sur carioca casi 240 kilos de marihuana ocultos debajo del tejado de una guardería pública infantil, informaron las autoridades. El operativo conjunto de casi 100 agentes de la Coordinadora de Recursos Especiales (Core) y del Departamento de Combate a las Drogas (Dcod) tuvo lugar en la favela Ladeira dos Tabajaras, en el barrio de Copacabana. Por una denuncia, los policías llegaron hasta una institución infantil municipal donde estudian 134 niños en horario integral y allí encontraron ocultas en el forro del techo, debajo del tejado, decenas de paquetes con cerca de 240kg de marihuana, que retiraron mientras los niños continuaban sus aulas.



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



Menú diario de lunes a Sábado 11.50 - domingos y festivos 15.30.
Cocina casera y mediterránea (de 13.00 a 16.30)
Saborea los mejores variados y tapas de Palma.
Exquisitos sándwiches Tres pisos y vegetales.
Hamburguesas fantásticas
Paellas, pescados y carnes

Todos los partidos de liga y champions
Juegos de mesa
Gran variedad de cafés y tés

**MENUS ESPECIALES PARA GRUPOS
COMIDAS Y CENAS DE EMPRESA**
Pidan presupuesto y diseñe su propio menú.
**DESDE 12 € POR PERSONA
EN PLENO PASEO MARITIMO**

RESERVAS 971 738192 ABIERTO TODOS LOS DIAS.
Paseo Marítimo, 1 A / barmaritimo@telefonica.net / 07013 Palma
Consulta el menú cada día en www.barmaritimo.com



*Comercial
Vera*



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

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



los verdaderos
boliron

5J

Cinco Jotas
SÁNCHEZ BOMBERI CARRATAL
ZARAGOZA S.A. DESDE 1974

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 €

Gremio Horneros, 28
Polígono de Son Castelló - Palma

RESERVAS
971 43 22 53

Aforo 250 personas

PIZZERIA SANT MARÇAL

MENÚS DIARIOS SELECTOS

También paellas para llevar

971 79 79 65

Carrer Casa del Poble, local nº 3
Sa Cabaneta



Restaurante el Greco le espera en Festival Park

Ambiente selecto, acogedor, comida excelente al más puro estilo griego

Restaurante el Greco le recomienda su menú especial con diez platos griegos con agua vino y postre incluidos en el precio.

Le ofrecemos ambiente y comida selecta para sus encuentros profesionales y particulares.

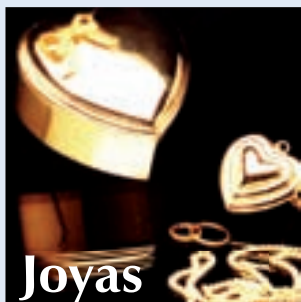
- Menú*
- * Zorzo
 - * Sopa de calabacín con panizo y la patata
 - * Champiñones salteados
 - * Salsa de calamar con tomate
 - * Percepicos al horno con tomate y queso de cabra
 - * Pimiento de la Pirella
 - * Rollito de carne picada relleno de tomate con queso y miel
 - * Cordero de pando
 - * Queso
 - * Surtido de postre griego
 - * Agua, agua, café y pan



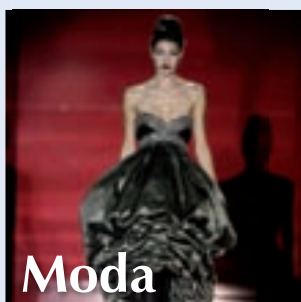
Tel. 971 22 67 39



Ferias y Congresos



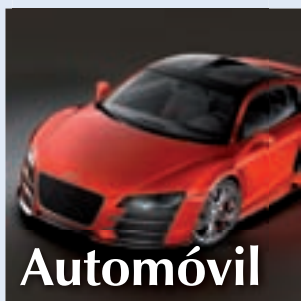
Joyas



Moda



Viajes



Automóvil



Cine



Náutica

BARCELONA

JUNIO

Salón Internacional de la logística y de la Manutención (SIL) del 2 al 5 de junio de 2009

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

MADRID

JUNIO

Bienal de la Dependencia y la Autonomía del 3 al 5 de junio. IFEMA.

Impulso Exterior. Feria de Negocio Internacional e Inversiones. Servicios para la Internacionalización de la Pyme del 10 al 11 de junio. IFEMA.

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)



ihomar
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920



Colgado nº 481

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



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 .



SELVA - PRECIOSA RUSTICA CON PISCINA

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

Precio rebajado: 390.000 euros Ref: 8205



MARRATXI - SON VERI CHALET UNIFAMILIAR

Vistas preciosas hacia Palma y Tramuntana. Construidos 245mts mas cochera/sótano. Se vende como está - la estructura y la distribución hecha - cinco dormitorios, cuatro baños, solarium, cuarto de maquinaria etc. Excavación de la piscina. Hay Posibilidad de comprar la vivienda terminada según proyecto de la promotora. También hay la opción de hacer una permuta.
Precio: 795.000 euros (el presupuesto para terminar la obra es de 450.000 euros más) Ref: 8133



CA'N PICAFORT RESIDENCIAL MITJORN

Vivienda de tres plantas y sótano con terrazas y jardín preparado para piscina privada. Calidades buenas, aire frío/calor, doble cristal, suelos mármol etc. Entrada, salón comedor, cocina amueblada con sistema de osmosis / purificación de agua. Cuatro dormitorios con armarios / vestidor, tres baños. Garaje dos coches y trasteros

Precio:
680.000 euros
(negociables)
Ref: 8229



COSTITX - URGE VENDER RUSTICA CON DOS CASAS

Superficie 3.600mts. Dos viviendas de piedra, cerca del pueblo. Vistas preciosas. Las casas constan de salón comedor con chimenea, cocina amueblada, dormitorio, baño y aire frío/calor. Porche y terrazas. Luz de gesa y agua propia. Jardín precioso con barbacoa, terrazas y frutales. Trastero.

Precio: 375.000 euros negociables ref: 8100



LLITERAS



Junio 2009

↳ GesmoNaves alquileres

Pol. Son Castello Nave 2.095 m2 + patio 2.300 m2	18.000€
Pol. Son Castello Nave 1.000 m2	10.000€
Pol. Son Castello Nave de 700 m2	6.000€
Pol. Son Castello Nave de 300 m2	2.300€
Pol. Can Valero Nave de 3.176 m2	21.000€
Pol. Can Valero Nave de 700 m2	7.500€
Pol. Son Rossinyol Nave de 45m2 + altillo de 22 m2	750€
Pol. Son Llaut Nave de 500 m2 + 187 patio m2	3.000€
Pol. Son Llaut Nave de 308 m2	2.160€
Pol. Son Llaut Nave de 130 m2	1.500€
Pol. Son Noguera Nave 3.600 m2 + oficinas	22.000€
Pol. Son Noguera Nave de 630 m2	4.500€
Pol. Son Noguera Nave de 200 m2	1.200€
Pol. Marratxí Nave de 500 m2	4.000€
Pol. Marratxí Nave de 200 m2	1.650€
Pol. Inca Nave de 200m2 + 200 m2 altillo + 200 m2 sótano	2.500€
Pol. Son Oms Nave de 303 m2	2.120€
Pol. Son Oms Nave de 200 m2	1.200€

ventas

Pol. Son Castello Nave 1.262 m2	1.200.000€
Pol. Son Castello Nave de 322 m2 + altillo + puente grúa	600.000€
Pol. Son Castello Nave de 200 m2 + altillo 100 m2	450.000€
Pol. Marratxí Nave 1.000 m2 + patio	1.800.000€
Pol. Marratxí Nave 418 m2 + 418 m2 planta piso	800.000€
Pol. Marratxí Nave 245 m2	470.000€
Pol. Son Fuster Nave 160 m2 + altillo	450.000€
Pol. Son Rossinyol Nave 307 + 250 m2 altillo m2	1.236.000€
Pol. Son Noguera Nave 533 m2	1.200.000€
Pol. Son Noguera Nave 250 m2 + 100 m2 patio	479.000€
Pol. Son Noguera Nave 170 m2 + altillo	340.000€
Pol. Son Morro Nave 600m2	1.080.000 €
Pol. Inca Nave de 200 + altillo de 200 m2 + sótano 200 m2	721.000€
Pol. Son Oms Nave de 202 m2	384.220€

↳ Gesmooficina

Pol. Son Castello oficinas en venta desde 118 m2 hasta 1.500 m2	consultar
Pol. Son Valentí oficinas en venta desde 93 m2 hasta 2.600 m2	consultar
Pol. Marratxí oficinas en venta desde 113 m2 hasta 1.700 m2	consultar
Pol. Son Oms oficinas en venta desde 65 m2 hasta 2.800 m2	consultar

↳ Gesmosuelo

Pol. Ses Veles suelo en venta desde 1.700 hasta 5.000 m2	consultar
Pol. Son Noguera suelo en venta 1.213 m2	consultar
Pol. Son Bugadellas en venta 50.000 m2	consultar
Pol. Ikea suelo en alquiler desde 1.100 m2 hasta 15.465 m2	consultar



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



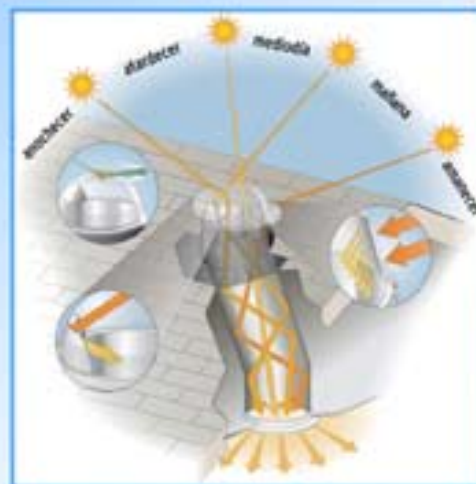
DESPUES

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

info@morarossello.com



Certificado USA equivalente a nuestras Clase A



DR CONSTRUCCIONES & REFORMAS

C/ D'Aubarca, local 2 - 07141 Marratxí, Mallorca - 971 607 196
construccionesdr@gmail.com



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

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

C'AN VALERO nave 50m2	500,00€
SON ROSSINYOL 48m2 +24m altillo	600,00€
SON CASTELLO 117m2	1.000,00€
SON CASTELLO nave 200m2 +100 altillo	1.500,00€
SON CASTELLO nave 200m2	1,200,00€
SON BUGADELLAS nave 500m2	3.500,00€
SON CASTELLO nave 500m2 1ª línea	3.000,00€
SON OMS naves de 500m2	3,000,00€
SON OMS nave planta baja 190m2+altillo 150m2	1.800,00€
SON OMS nave de 200m2	1,000,00€
C'AN VALERO nave 1.500m2	6.000,00€
SES VELES solar 4.000m2	6,000,00€
SON CASTELLO 600m2	2.000,00€
MARRATXI 224m2	1.300,00€
SON BUGADELLAS 600m2 nave + 1.000m2 patio	4.000,00€
SON CASTELLO 1500m2+ 1500m2 patio, oficina, baño, luz	12,000,00€
SON CASTELLO nave de 1000m2 1ª línea Via Asima	12,000,00€
MANACOR nave con exposición Tienda 1700m2+300 altillo	12.000,00€
MANACOR Solar 4.000m2	12,000,00€
C'AN VALERO nave 1700m2+1700 altillo, exposición y oficinas	21.000,00€
CIUDAD JARDÍN nave 2.300m2 + 1.300 patio	24.000,00€
SOLARES	
POL.SON MORRO solares 1.800m2 - 8.000m2	1000 € el m2
POLIGONO DE ARTA 1.376m2 y otro solar 16.000m2	300 € el m2
SON OMS 16.000m2/ alquiler máx 2 años	1,5€ el m2
SON CASTELLO 5.000m	7.000.000,00€
MARRATXI solar2500m2 vallado y compactado alquiler	3.500€
BINISALEM 1.100m2, licencia obras	850.000,00€
POLIGONO SANTA MARIA 1.130m2	550.000,00€
C'AN VALERO solar 1800m2, nave 600m2	1.200.000,00€
POLIGONO DE IKEA a partir de 1.700m2 -10.000m2	650€ el m2
SON BUGADELLAS solar 2200m2	1.300.000,00€
Solares industriales varios Polígonos desde 1130m2 a 25.000m2	

OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQ. Y VENTA.

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

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

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

INVERSIONISTAS

SON CASTELLÓ nave 200m2+ 100m2 altillo /alquilada 2.500€	530.000,00€
SON CASTELLÓ nave 200m2 + 100m2 de altillo / alquilada por 2.000€	462.000,00 €
(AEROPUERTO) Oficinas 180m2 alquiladas+	
2 parkings / alquilada por 4.000 €	850.000,00 €
SON CASTELLÓ nave 1300m2 / alquilada por 9.000€	2.000.000,00 €
CA'N VALERO 200m2 +100 patio/ alquilada por 1.250€	360.000,00 €
SON NOGUERA nave 277m2 + 100m2 oficinas/ alquilada por 2.000€	520.000,00 €
MARRATXI nave 300m2+ 225 altillo / alquilada por 2.400€	630.000,00 €
SON CASTELLÓ nave 1.500m2 / alquilada 10.000 €	2.560.000,00 €
POLIGONO DE MANACOR nave 1.000m2/ alquilada 6.300€	1.600.000,00 €
LOCAL PALMA bien situado 1.800m2 /alquilada 38.000€	6.500.000,00 €
LOCAL PALMA bien situado 360m2/ alquilada 3.000€	700.000,00 €
LOCAL MADRID en el centro 600m2/ alquilada 25.000€	4.700.000,00 €
Rentabilidades del 6% de Interés Varias ofertas Hasta 60 millones de Euros.	

20 años de experiencia

Móvil 609 603 333 www.expertballe.com

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

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

