

Miguel Ferrel

Revisión del Ibex,
cómo afecta a
los usuarios

la alimentación
del tenista

Manuel Hernández

Maserati

la versión
de su GT

Multia Palm

In Vinum
eritas

India, mil
ciudades
en una

**“ El BBVA en Baleares ha superado
con éxito un ejercicio 2009 difícil ”**

A ENDESA, QUAN PARLEM D'EFICIÈNCIA
ENERGÈTICA, NO VENEM OCELLS NI FLORS



**"NO M'HAURIA PENSAT
MAI QUE REDUIR EL
NOSTRE CONSUM
ELÈCTRIC FOS A LES
NOSTRES MANS"**

Martín Truyols
DIRECTOR DE RESPONSABILITAT SOCIAL. CAMPER. MALLORCA



"A Camper, sempre hem estat compromesos amb l'estalvi i l'ús eficient de l'energia. Per això, vam demanar a Endesa una auditoria energètica a la nostra seu central a Mallorca i, gràcies a ella, vam poder detectar un estalvi potencial del 20% a la nostra factura elèctrica".

Gràcies al servei d'auditoria energètica d'Endesa, la seu central de Camper a Mallorca ja ha començat a implantar les mesures necessàries per reduir el consum elèctric en un 20%. I el que és més important, deixarà d'emetre 124 tones de CO₂ l'any.

Informi-se'n a www.endesaonline.com o trucant al 902 50 99 50.



LÍNEAS ICO 2010

PARA AUTÓNOMOS Y EMPRESAS

No dejes que tu negocio se pare

ECONOMÍA SOSTENIBLE

INVERSIÓN

INTERNACIONAL

EMPREENDEDORES

VIVIENDA

LIQUIDEZ



Instituto de Crédito Oficial



"SA NOSTRA"
ENTIDAD LÍDER
EN FINANCIACIÓN
LÍNEAS ICO 2009
EN BALEARES

Más información en nuestras oficinas

"SA NOSTRA"

CAIXA DE BALEARS

CON LA GARANTÍA



maximilian

P A R Q U E T

C/ Gran Vía Asima 9
07009 Palma de Mallorca
971 900 108

www.maximilianparquet.com



12

Tipos de rentas vitalicias para 2010

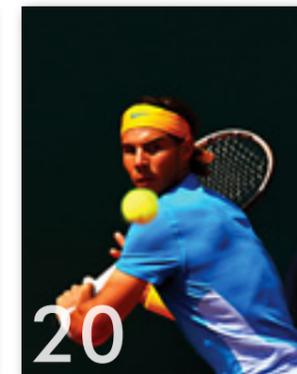
En un contexto con pronósticos poco halagüeños, garantizar unos ingresos mensuales al núcleo familiar, complementar una jubilación insuficiente o lograr cierta estabilidad económica para el momento en que se deje de trabajar se convierte en un asunto prioritario.



14

Maserati lanza la versión cabrio GT

El GranCabrio es la versión descapotable del cupé Gran Turismo, la tercera y última creación sobre la plataforma Quattroporte. A diferencia de otros modelos de lujo, como el Mercedes SL o el Ferrari California, en Maserati han optado por la atractiva y romántica capota de lona.



20

Vuelve el Rafa de siempre

Rafa Nadal se ha coronado como el rey indiscutible de la tierra batida, tras imponerse en la final al número uno del mundo y actual defensor del título madrileño, Roger Federer, por 6-4 y 7-6 (7-5) y bate el récord de un mítico como Andrea Agassi con 18 Masters Series. Vuelve a ser el nº2.



26

Manuel Hernández con Gran Empresa

Manuel Hernández fue uno de los empresarios organizadores de pruebas de pádel que se embarcó hace cinco años en un ilusionante proyecto, el Circuito de Pádel Protour (PPT). Se trata de la única competición profesional de pádel a nivel mundial que reúne a los mejores jugadores.



32

India, mil ciudades en una

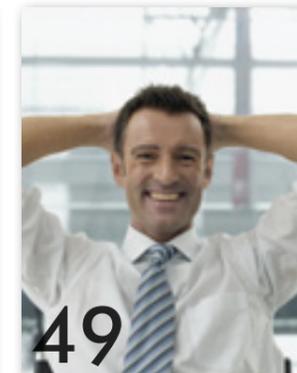
En mil ambientes, ciudad extendida en las orillas del río Yamuna, Delhi, la capital de la India, es en ejemplo del alma del país. Con el transcurrir del tiempo, la ciudad esconde en su seno crónicas de las civilizaciones que florecieron durante más de tres mil años.



46

Cómo invertir en tiempos revueltos

Probablemente estamos asistiendo a la peor crisis financiera desde la 2ª Guerra Mundial. En este contexto, muchos inversores han visto como sus ahorros han menguado considerablemente desde 2007 y cómo muchos tópicos se han puesto en entredicho.



49

Restaurar la confianza en las empresas

La reconstrucción de la confianza en las compañías es hoy más importante que nunca, ya que, después de la crisis, las prioridades de los públicos a la hora de evaluar la imagen de una empresa en diferentes países del mundo han cambiado radicalmente.



60

Majorica, el secreto mejor guardado

Maestros artesanos elaboran, con extracto de boquerón y sardina, unas técnicas milimétricas y una culminación secreta, las perlas que más se asemejan a las que alumbró la naturaleza. Las raíces de Majorica datan exactamente del año 1890.

Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

Colaboradores

Eduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña

Director Comercial

Luís Trigo

Diseño y Maquetación

Christian Bonet Suñer

Distribución

Sergei Pushkarev

Dirección

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

Imprime

Ithomar Industria Gráfica

Deposito Legal

PM-2173-2001

Se buscan empresarios + ideas

En 2010 se buscan empresarios **+ ideas**. La difícil situación económica que estamos viviendo hace indispensable contar con aires renovados que armonicen la experiencia pasada con nuevas estrategias políticas y empresariales. **Gestión + Innovación + Profesionalidad + Sentido Común + Riesgo + Visión + Creatividad**... un gran número de gurús analizan y describen en platós de televisión, periódicos económicos, blog independientes y un largo etcétera los elementos que debe reunir el empresario que en estos momentos quiera liderar el cambio.

Una lista de virtudes que deben estar centradas en la responsabilidad social como ha quedado claro con el ejemplo de las hipotecas basuras.

Recuerdo las palabras de Vaclav Havel, conocido político, escritor y dramaturgo checo, que solía decir en las reuniones de sociedad y parlamentos políticos: "No sé si estos pensamientos gozarán del aplauso de los políticos, pero no puedo ayudarles; nada me ha persuadido más que el convencimiento de que hacer lo que nuestro corazón nos dice que hagamos es la mejor política de todas".

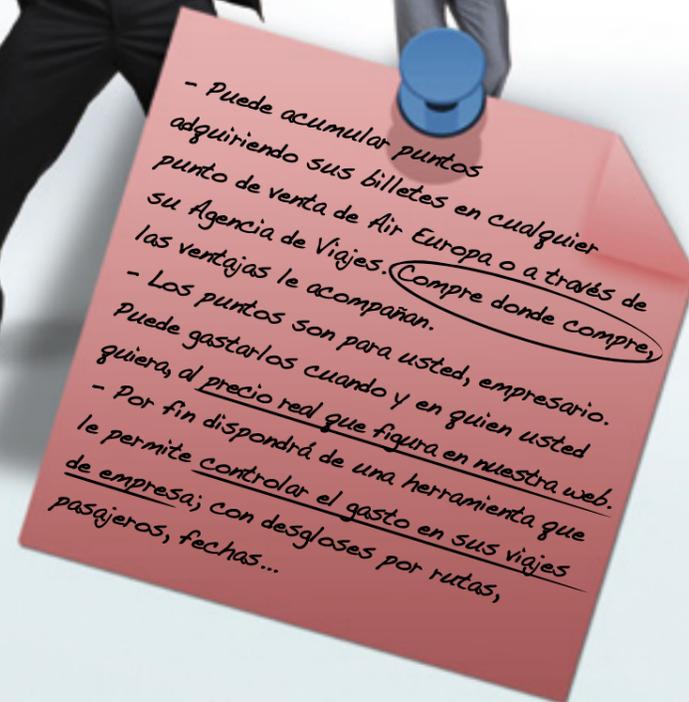
En estos tiempos adversos, los empresarios deben ser íntegros y honestos con lo que creen que es mejor para la sociedad. Deben contar con profesionales leales, comprometidos, brillantes e independientes. Sólo éstos les dirán lo que otros silencian y les apoyarán en los cambios estructurales que necesita la sociedad actual.

Deben también tener un sentido histórico del tiempo. La situación presente es consecuencia de un pasado que, en sus excesos y decisiones mal tomadas, hay que superar y corregir. Además, hay que desarrollar la capacidad de reconocer errores, solicitar ayuda y levantarse después de cada caída.

Deben además tomar decisiones impopulares. Hay que ajustarse al cinturón. Algo que se traduce en reducción de gastos, eliminación de estructuras organizativas superfluas... El carácter y determinación del empresario para remar contra corriente es un rasgo distintivo y crucial en estos tiempos de tormentas. Pero si rema uno solo termina remando en círculo, sin moverse un centímetro de su ubicación. Puede que consiga no hundirse, pero desde esta posición es imposible avanzar hacia delante. Por ello, a la lista habría que añadir "**+ Equipo**". Es necesario contar con un equipo comprometido y leal que reme en la misma dirección. Y añadiría también "**+ Autoridad Moral**", un requisito necesario para pedir los sacrificios que toda crisis reclama. No es coherente pedir renuncias a los demás si no se predica con el ejemplo, si se permanece en una situación de privilegio. Queda a cada cual elaborar su lista personal.

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

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



Su negocio siempre en lo más alto.

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



Revisión del Ibex, cómo afecta a los usuarios

Conviene tomar posiciones en valores candidatos a entrar, para después venderlos y aprovechar la subida de su cotización.

Una de las **estrategias** más sencillas para sacar mayor **rentabilidad** a las operaciones bursátiles es aprovechar las revisiones del **Ibex-35**. Bien por informaciones sobre movimientos concretos o por **rumores** sobre los nuevos integrantes del índice selectivo español, semanas antes de la revisión se puede tomar posiciones en ellos y, en el momento de anunciarse la entrada, **venderlos** para aprovechar la subida de su **cotización**.

Renovación a seis meses

Cada seis meses entran y salen valores del índice Ibex-35, un factor que afecta a sus cotizaciones. Los inversores pueden beneficiarse de estos movimientos, siempre que tengan los reflejos necesarios para anticiparse. Una opción es ayudarse de los rumores que desvelan los medios de comunicación especializados sobre qué compañías son candidatas a abandonar o entrar en el índice selectivo nacional. En esta fase, los valores “se calientan” y sus cotizaciones suben o bajan los días previos a la revisión del Ibex. La estrategia del inversor pasaría por entrar en uno de los candidatos las semanas previas para, tras confirmarse las expectativas, vender las acciones. Si el ahorrador está en posiciones compradoras en alguna empresa que vaya a dejar el índice, debería abandonar lo antes posible, sobre todo, si tiene plusvalías.

Son operaciones dirigidas al corto plazo, con un periodo de permanencia de entre uno y dos meses, como máximo, y destinadas para un perfil de inversor con cierto componente especulativo, aunque enfoque su inversión a valores tradicionales que le ofrezcan una cierta seguridad.

“Cada seis meses entran y salen valores del índice Ibex-35”

Entrada y salida del Ibex

Las empresas que entran a formar parte del Ibex-35 son valores de primera fila, sin connotaciones especulativas y que disponen de una gran liquidez. La próxima reunión del comité de expertos del índice está prevista para junio. La decisión respecto a quién entra y quién sale se adopta en función del volumen de negociación de los candidatos en los seis últimos meses y sus previsiones para los seis siguientes.

Cotizar en el principal índice bursátil de España, entrar en él, tiene diversas ventajas.

- La mayoría de las cestas y fondos de inversión están referenciados al Ibex-35. Por tanto, supone un aumento inmediato de la liquidez de los valores integrantes.

- Cualquier movimiento o cambio en el índice tiene una repercusión directa e inmediata en la gestión de las carteras. Su inclusión significa que los fondos se interesarán por esta inversión, habrá más contratación de títulos, etc.

- Incide en el conocimiento de la compañía por parte de los intermediarios financieros. No es de extrañar que las agencias bursátiles y los medios de comunicación sigan paso a paso su cotización, el estado de sus cuentas o su contratación.

- Antes y después de su integración en el “club de los 35”, su cotización sube, al menos, lo suficiente como para rentabilizar la toma de posiciones.

La salida del Ibex-35 también influye en la cotización del valor. Tiene un efecto negativo al principio, pero tampoco cae en picado. Incluso, algunas compañías que han abandonado este índice han tenido un comportamiento positivo, con revalorizaciones superiores al 10%. Los fondos de inversores institucionales dejan de prestar atención a estos valores, aunque sólo durante un corto periodo de tiempo. Como precaución, es preferible deshacer posiciones en valores que pueden salir del Ibex en los momentos previos a una revisión.

Próximas revisiones

Además de los dos encuentros semestrales que el comité asesor técnico celebra cada año en junio y en diciembre, desde 2008 se han sumado dos citas trimestrales más de seguimiento. Son en marzo y en septiembre. A no ser que se hayan detectado situaciones anómalas, en ellas no se decide ningún cambio en la composición del mercado selectivo.

Para la revisión de junio, se especula con la entrada de varios valores: Jazztel, Zeltia o NH Hoteles, entre otros. La decisión definitiva la tomará el comité de expertos. Los rumores de todo tipo son frecuentes en estas fechas en muchos foros bursátiles. Conviene tener cuidado porque algunos están fundamentados, pero en otros casos no hay ninguna base real y se difunden para “calentar” un valor.

VERA

SOLUCIONES GASTRONÓMICAS
RESTAURANTES - HOTELES - CAFETERÍAS - YATES

Licorers 163, Navas (P. Marraxi) | T +34 971 756 816 | F +34 971 431 225 | Pedidos +34 900 707 808 | televenta@comercialvera.net | www.comercialvera.net

Tipos de rentas vitalicias



En función del plazo de cobro y el destino del capital invertido, garantizan una mayor estabilidad al tomador y complementan el sistema público de pensiones.

En un contexto con pronósticos poco halagüeños, garantizar unos ingresos mensuales al núcleo familiar, complementar una jubilación insuficiente o lograr cierta estabilidad económica para el momento en que se deje de trabajar se convierte en un asunto prioritario. Las rentas vitalicias cumplen este fin. Se distinguen cuatro tipos en función del plazo de cobro y el destino del capital invertido, además de sistemas mixtos y condiciones específicas que se pueden negociar con la empresa aseguradora. El debate sobre el sistema de pensiones y su inviabilidad a largo plazo del modo en que está planteado hoy en día no sólo es un desafío para la política económica, sino que también es un reto para los ciudadanos. La seguridad es la clave y, si el estado de bienestar tiene dificultades para proporcionarla, es necesario evaluar alternativas.

Los modelos

Entre los paquetes económicos posibles, como fondos de inversión y planes de pensiones, los seguros de rentas vitalicias garantizan una mayor estabilidad al tomador y complementan mejor el sistema público de pensiones. No hay un único modelo, sino varios tipos. La primera distinción se asienta en el plazo de cobro, el mo-

mento en el que el titular comienza a beneficiarse de los pagos.

- **Inmediatas.** La persona deposita un capital y empieza a percibir los ingresos correspondientes al mes siguiente de contratar la póliza. Los beneficios dependerán de la edad del contratante, sexo, esperanza de vida y cuantía del capital que destine. En general, la inversión tiene sentido a partir de 60 años y 40.000 ó 50.000 euros. La mayoría de las personas que eligen esta vía utilizan el dinero obtenido de herencias, venta de inmuebles o fondos de inversión.

- **Diferidas.** Quienes carecen de liquidez suficiente o saben que no tendrán manera de recibir un capital tan cuantioso, pueden optar por la percepción de una renta vitalicia aplazada. Para ello, es necesario planificar la estrategia, ya que durante un periodo de tiempo la persona debe realizar ingresos periódicos hasta alcanzar una cierta acumulación de capital ahorrado. Una vez que cuenta con esos ahorros, hay que esperar a que llegue el momento de cobrar los beneficios, que se pacta con la entidad de antemano.

Otra distinción fundamental tiene que ver con el destino del capital invertido una vez que fallece el beneficiario. En este apartado, las rentas se desglosan en puras y contra seguro.

- **Rentas puras.** Son las más contratadas por las empresas para complementar la jubilación de sus empleados. La compañía paga una única prima y la aseguradora se compromete a abonar una renta mensual proporcional durante el resto de la vida del beneficiario. La particularidad de este modelo es que el capital invertido no se recupera. Si la persona deposita 50.000 euros y fallece a los dos años, no habrá sacado el mejor partido a su inversión. Pero si tiene una vida longeva, la recuperará con creces. En ese pacto con la entidad de seguros hay un componente de azar y, por tanto, de riesgo. De ahí que los beneficios mensuales sean superiores a los de otras modalidades.

- **Rentas contra seguro.** Es el modelo estrella y el más comercializado entre los clientes particulares que tienen cónyuge o descendencia. La diferencia con las rentas puras es que, al fallecer el titular del seguro, sus herederos legales recuperan gran parte del dinero invertido. ¿La contraprestación? La renta mensual es más reducida. De este modo, se compensa a la aseguradora por el capital que deberá reembolsar a la familia. La reducción obedece a que el titular contrata dos seguros simultáneos: el de supervivencia y el de fallecimiento.

Si bien estos cuatro modelos son

los paquetes más habituales, hay sistemas mixtos y condiciones específicas que se pueden negociar con la empresa aseguradora. No obstante, lo más usual es que el consumidor particular contrate una renta vitalicia inmediata y contra seguro.

Estabilidad asegurada

La ventaja principal de este modelo destaca por tres aspectos esenciales: la duración, la estabilidad y el beneficio fiscal.

- **Duración.** La percepción de las rentas vitalicias se extiende hasta que el beneficiario de las mismas fallece. A diferencia de los planes de pensiones, cuyas rentas financieras tienen una duración limitada, estos seguros contemplan la posibilidad de que el tomador viva más años de los que cabría esperar por su esperanza de vida. Garantizan el riesgo de supervivencia.

- **Estabilidad.** Las inversiones en Bolsa tienen mayor rentabilidad que cualquier otro producto financiero pero, a cambio, ofrecen menos garantías. El comportamiento del mercado bursátil tiene sus vaivenes y, por tanto, los ingresos del inversor fluctúan. Las rentas vitalicias, por el contrario, no están sujetas a este tipo de movimientos. Su rentabilidad es más baja (el tipo de interés promedio ronda el 2%), pero se mantiene constante durante toda la vida del seguro.

- **Fiscalidad.** Desde la última reforma tributaria, que entró en vigor en 2007, la contratación de una póliza de renta vitalicia goza de importantes beneficios fiscales. Son medidas de reducción de los gravámenes que tienden a impulsar la contratación de estos seguros como complemento a la jubilación.

El tratamiento fiscal depende de la edad con la que se contrate la póliza. El artículo 25.3 de la actual Ley del IRPF señala que la fiscalidad es muy

bueno a partir de los 65 años y mejora de modo notable después de los 70. Para este último supuesto, sólo el 8% de la renta percibida se considera como rendimiento de capital mobiliario. A ese porcentaje se le aplica el impuesto correspondiente (en general, del 19%) y lo único que retiene el Estado es la cifra resultante. Por cada 1.000 euros de beneficio, la retención será de 15,2 euros. La renta neta para el tomador del seguro quedará fijada en 984,8 euros mensuales.

Estas tres cualidades, sumadas a la coyuntura económica y al cambio drástico en las perspectivas de jubilación, han contribuido a un aumento notable de contrataciones de rentas vitalicias. Según datos de la Asociación Empresarial del Seguro (UNESPA), estas compañías cerraron el ejercicio de 2009 con más de 2.700.000 planes vitalicios contratados y un capital de 70.000 millones de euros de ahorro acumulado, según informa la revista Consumer.

Hipoteca inversa

No es un tipo de renta vitalicia, aunque puede funcionar como tal. La hipoteca inversa es un producto financiero dirigido a personas mayores o en situación de dependencia cuyos ingresos son bajos o insuficientes para cubrir sus necesidades, pero tienen patrimonio inmobiliario. El sistema consiste en transformar el ladrillo en dinero sin perder el derecho de uso de la propiedad durante determinados años.

Mediante esta fórmula, el propietario recibe del banco o la entidad aseguradora una renta mensual pactada, acorde al valor de la vivienda, y puede residir en ella hasta el momento en que fallezca o se agote esa línea de crédito.

Este modelo -ideado por los bancos y que, desde la reforma de la Ley Hi-

potecaria, también pueden gestionar las empresas de seguros- no ha tenido mucho éxito, salvo en casos puntuales. Fuentes de UNESPA explican que el fundamento de la hipoteca inversa es razonable, ya que la mayor parte del capital de los ciudadanos está en el sector inmobiliario. Sin embargo, la acogida no ha sido masiva debido a dos razones. Por un lado, el "crack" inmobiliario, que ha devaluado los pisos y, en consecuencia, la hipotética rentabilidad mensual. Por otro, la mentalidad imperante en España, un país donde se asume que los inmuebles son bienes que deben legarse a los hijos.

La opción de los PIAS

Los Planes Individuales de Ahorro Sistemático (PIAS) se pusieron en marcha hace dos años. Son un producto nuevo en el mercado asegurador, si bien han logrado crecer y consolidarse como un formato interesante para miles de personas que desean una renta vitalicia complementaria al resto de sus ingresos. Sólo en 2009, la contratación de estos planes experimentó un aumento del 35% con respecto a su primer año de funcionamiento y ya cuenta con un volumen de 1.710 millones de euros en ahorro gestionado.

El mecanismo de los PIAS es simple. La persona interesada paga a la entidad hasta un máximo de 8.000 euros al año durante un mínimo de 10 años. Finalizado este primer periodo (que, en general, dura más tiempo), el asegurado recibe un capital en función de la rentabilidad que ha generado. Si ahorra ese dinero, deberá pagar los impuestos que correspondan (un 19% o un 21%, según la cuantía), mientras que si lo transforma en una renta vitalicia, lo recaudado quedará exento de impuestos y sólo se le aplicará el gravamen mínimo a la cuota mensual que reciba.

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 OFERTAS

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

Maserati lanza la versión cabrio de su GT



La carrocería más bella creada en los últimos años se une a un motor de origen Ferrari y cuatro plazas reales.



El GranCabrio es la versión descapotable del cupé Gran Turismo, la tercera y última creación sobre la plataforma Quattroporte. A diferencia de otros modelos de lujo, como el Mercedes SL o el Ferrari California, en Maserati han optado por la atractiva y romántica capota de lona.

Afortunadamente, la cobertura de triple capa no es obstáculo para escuchar el bramido de su V8 en las aceleraciones. Junto a un habitáculo de cuatro asientos de verdad, con buen espacio por altura y longitud, la marca asegura ofrecer la mejor rigidez torsional del segmento. Estos refuerzos tienen su coste, en forma de 100 kilos extras sobre el Gran Turismo -tara de 1.980 kilos-. El techo eléctrico requiere 28 segundos para subir o bajar -desapareciendo entonces en un cofre tapado-, operación que puede completarse en marcha hasta un máximo de 40 km/h, o bien con el coche aparcado mediante el mando a distancia. Si sólo se utilizan los asientos delanteros, se puede colocar un deflector que atenúe la turbulencia alrededor de un 70%. En este caso no se pueden usar las plazas traseras

pero lo que va debajo (abrigos, bolsos...) queda a salvo de los amigos de lo ajeno.

Lo que Maserati no facilita es un invento tan sofisticado como el airscarf (bufanda de aire) de Mercedes-Benz o la luneta posterior de abatimiento eléctrico que trae de serie el BMW de la gama 6 Cabrio. De todos modos, lo peor es que carece de un compartimento de carga decente, porque sus 173 litros viene a ser lo que ofrece un Mini.

Dispone de suspensión Skyhook regulable con doble amortiguador. En posición comfort consiente movimientos de carrocería más acusados y una conducción más relajada. En modo sport la firmeza aflora sin que llegue a desagradar, al tiempo que aviva la respuesta del acelerador y torna más veloz la caja de cambios automática secuencial.

Además, la emocionante sonoridad del motor varía cuando supera las 3.000 rpm. Su 4.7 V8 de 439 CV a 7.000 vueltas y 490 Nm fabricado en aluminio lo catapulta a 100 km/h en 5,4 segundos. La velocidad máxima es de 283 km/h, o de 273 sin techo.

La excepcional distribución del peso entre los ejes deriva en una capacidad de tracción, una estabilidad direccional y un agarre de primera. Y eso que un diámetro de giro de 12,3 metros le hace parecer torpe en maniobras urbanas.

Circulando a fondo, el GranCabrio se muestra inmune ante rápidos, acusados y sucesivos cambios de apoyo, y con el agarre que despliega invita a liberar todo el par disponible pisando a fondo. La dirección es rápida y comunicativa, y transmite tanta deportividad como confianza. Los frenos, equipados con una nueva precarga hidráulica, reducen paradas un 10%.

Su precio es de 148.888 euros, y es que el Gran Cabrio no es sólo el descapotable con capota de lona más bello que el dinero puede pagar, sino que va equipado hasta arriba: hi-fi Bose con 12 altavoces, entretenimiento trasero, navegador y hasta 2.000 combinaciones entre color de carrocería, tono de techo e interior. Es en definitiva, una máquina tan bella como apasionante a la hora de conducirla. Destacar que Maserati es más antigua que Ferrari (nació en 1914).



Sportster XL1200X Forty-Eight,

ya está disponible en los concesionarios Harley-Davidson

Barcelona, 26 de Marzo de 2010. Harley-Davidson anuncia que su gran novedad de este año, la Sportster® XL1200X Forty-Eight, ya está disponible en los concesionarios oficiales. Los apasionados de la marca interesados en conocer la moto más urbana de Harley-Davidson sólo tienen que acercarse a su dealer habitual para observar en primera persona este legendario modelo, de aspecto retro.

La Forty-Eight, presentada en Dallas a inicios de este año, despertó mucho interés y todos aquellos que ya la habían solicitado, ahora podrán disfrutar de la fuerza, carácter y estilo auténtico de este modelo que reúne lo mejor de toda la experiencia de la compañía americana.

Inspirada en la cultura custom de la marca, la Forty-Eight es una versión personalizada de fábrica de las Sportster® de 1948, que mantiene intacto su depósito de combustible en forma de peanut –cacahuete-. Su gran éxito viene dado por la combinación de potencia refinada y un original estilo vintage, reforzado por su asiento de baja altura, el manillar de perfil bajo y los espejos montados bajo el manillar. Las estriberas adelantadas le dan el toque urbano y tan genuino de Harley.



Euromotos Palma

Pol. Son Castelló - Gran Vía Asima, 20

07009 Palma de Mallorca

Tel. 971 45 90 11



La alimentación del tenista



Desde tres días antes de disputar un partido de tenis, es importante ingerir alimentos ricos en hidratos de carbono, como el arroz, la pasta o el pan.

El *tenis* es un deporte que además de *fuerza física* y *entrenamiento*, requiere un elevado grado de *concentración*. Para que el *tenista* se encuentre al cien por cien en todos los aspectos, es importante que conozca sus necesidades *nutricionales* y sepa cómo evitar que su *organismo* sufra bajones o se quede falto de *energía*.

Tres días antes

El arroz, la pasta, el pan, los cereales o las patatas son alimentos ricos en hidratos de carbono complejos. Estos alimentos son de gran importancia en la dieta de los deportistas ya que suponen el principal combustible energético de nuestro organismo. Han de ser los protagonistas de la alimentación del tenista los tres días anteriores a un encuentro deportivo, para que el deportista pueda disponer de toda la energía que necesita. Por tanto, su dieta podría estar compuesta por un desayuno en el que se incluya un zumo de fruta y unos cereales con yogur, un almuerzo a base de pan con queso, jamón, pavo o tortilla con algo de fruta, una comida compuesta por un primer plato rico en hidratos de carbono como pasta con tomate, arroz con verduras o legumbres con patata, junto a un segundo que aporte proteína como carne o pescado. El postre puede ser un lácteo (yogur, queso, cuajada...) o una fruta, sin olvidar la ración de pan correspondiente a esta toma.

Para merendar, el tenista puede tomar algo de fruta acompañada de un lácteo y un poco de pan tostado, mientras que la cena estará compuesta por un primer y segundo plato similares a los de la comida del mediodía, una ración de pan y acabará también con un lácteo (también puede ser arroz con leche, postre rico en hidratos de carbono) o fruta fresca o en almíbar.

La presencia de hidratos de carbono en la dieta permite que las reservas de glucógeno del músculo estén completas y por tanto el tenista pueda disponer de la energía necesaria durante el encuentro.

La presencia de hidratos de carbono en la dieta permite que las reservas de glucógeno del músculo estén completas y por tanto el tenista pueda disponer de la energía necesaria durante el encuentro.

La "ración de espera"

Es conveniente que entre la última comida y el comienzo del calentamiento, el tenista ingiera a intervalos de tiempo regulares una bebida con glucosa. Esto es lo que se conoce

como "ración de espera", algo muy propio de este deporte y que presenta el inconveniente de que puede tener una duración más o menos larga dependiendo de la hora a la que finalice el partido anterior. Con esta ración de espera se consigue que el tenista no corra el riesgo de sufrir una hipoglucemia ni problemas digestivos.

Es recomendable que una vez que haya comenzado el partido, el tenista siga tomando de forma regular una bebida con glucosa y además de vez en cuando ingiera alimentos sólidos como por ejemplo un trozo de plátano, barrita de cereales, un puñado de muesli, etc.

Partido a primera hora

Se aconseja que entre la última comida y el comienzo del partido transcurran al menos 3 horas. Sin embargo, el tenis es un deporte que en ocasiones se juega por la mañana, así que en estos casos han de seguirse las siguientes pautas.

"El tenis mejora la resistencia física y ayuda a tener más fuerza y velocidad"

Si el tenista se tiene que enfrentar a un partido a primera hora, debe tener en cuenta que la última comida importante será la cena del día anterior. Por tanto ésta ha de tomarse tarde y debe ser rica en hidratos de carbono, siguiendo las recomendaciones descritas anteriormente. De este modo sería suficiente con tomar un desayuno ligero unas 2 horas antes del partido, en el que no falte la fruta fresca, un lácteo y pan o cereales, sin olvidar la indispensable ración de espera.

Beneficios para la salud

Desde el punto de vista de la Medicina Deportiva, el tenis se presenta como uno de los ejercicios más recomendables y completos, ya que al mismo tiempo que mejora la resistencia física ayuda a tener más fuerza y velocidad.

Al tenis se le clasifica dentro de los ejercicios aeróbicos, es decir, aquellos que obligan a la circulación continua de aire en los pulmones, por lo que favorecen alta concentración de oxígeno en la sangre a la vez que sirve para fortalecer al sistema circulatorio.

Elegir raqueta

La potencia, la precisión, la comodidad de juego que permite y su manejabilidad, son los principales parámetros que deben influir en la decisión del deportista a la hora de elegir una raqueta. Ya sea principiante, aficionado experto o incluso profesional, el jugador ha de evaluar cuál es el tipo de juego en el que más destaca o aquel que prefiere o tiende a desarrollar (saque, volea, juego en la red, fondo de pista, efectos cortados o liftados...) y sus propias condiciones físicas, puesto que siempre hay una raqueta que se adaptará mejor que las otras a su perfil de jugador. El mercado ofrece raquetas específicas para jugadores muy potentes que practican un saque preciso y enérgico y tienden al juego de volea, así como otras más flexibles o

"blandas", apropiadas para los efectos cortados o liftados y para el juego en la red. Los principiantes necesitarán raquetas cómodas y manejables, puesto que en ellos el número de golpes imprecisos o mal conectados será mayor que en un jugador experto. Así, los noveles no deben caer en la tentación de usar caras raquetas caras diseñadas para tenistas consumados o muy especializados en un tipo de juego.

El alto nivel de juego y la especialización en determinado tipo de golpes y de juego de los tenistas expertos les permite usar raquetas de las que sólo ellos obtienen el rendimiento óptimo. Por todo ello, para el debutante lo más sensato es comenzar con una raqueta cómoda y económica que le facilite el aprendizaje de todas las facetas de este deporte que, no nos engañemos, es técnicamente muy complejo.



Vuelve el Rafa de siempre
Nadal recupera el número uno del mundo.

FOTO: agencia EFE

El tenista español Rafa Nadal recuperó el número uno del mundo gracias a su triunfo en Roland Garros, segundo 'grande' del año, donde se impuso el pasado domingo 6 de junio en la final para conquistar su quinta Copa de los Mosqueteros.

El manacorí, que el año pasado cayó en octavos, se tomó la revancha ante el sueco Robin Soderling y vuelve a liderar el escalafón con 8.700 puntos por los 8.390 de Roger Federer, que fue eliminado este año en cuartos, precisamente ante el escandinavo.

Nadal ascendió por primera vez al liderato mundial el 18 de agosto de 2008, año en que doblegó en las finales de Roland Garros y Wimbledon a Federer, pero el 29 de junio del pasado año cedió al testigo al helvético, al no poder defender títulos ni en París, ni en Londres, donde fue baja por lesión.

Así, el balear inició, desde el pasado 7 de junio, su semana 47 como número uno del mundo e impide a Federer igualar el récord histórico de Pete Sampras con 286 semanas en lo más alto de la clasificación mundial.

Por otra parte, Soderling asciende a la sexta posición gracias a su segunda final consecutiva en el Bois de Boulogne, mientras que el argentino Juan Martín del Potro, ausente por lesión desde el Abierto de Australia, cae dos plazas y es octavo.

Además, la 'Armada' cuenta con otros cuatro españoles en el 'top-20'. Así, Fernando Verdasco se mantiene noveno, David Ferrer, undécimo, Juan Carlos Ferrero gana una posición y es decimoséptimo, y Nicolás Almagro sube tres, a la decimoctava, gracias a sus cuartos en París.



Rafael Nadal golpeando una pelota.

Otros grandes cambios en la clasificación mundial, son el ascenso del austriaco Jurgen Melzer, que ganó 11 puestos y es decimosexto gracias a sus semifinales. El checo Tomas Berdych, también semifinalista, ganó cuatro lugares y es decimocuarto.

En cambio, el chileno Fernando González sale del 'top-20', por su temprana eliminación en Roland Garros, y Tommy Robredo pierde diez plazas y cae hasta la 36.

Rafa Nadal: "Es el momento más emocionante de mi carrera"

El tenista español Rafa Nadal, flamante vencedor de Roland Garros, segundo 'grande' de la temporada, reconoció que era un "sueño" regresar a la victoria en la capital francesa después de "un año difícil". Lo primero que hizo fue agradecer a la Reina Sofía su presencia en París.

"Es un sueño estar aquí después de un año difícil. Gracias a todo mi equipo que me ha apoyado muchísimo y a todos los voluntarios que hacéis posible este gran torneo", señaló Nadal en la ceremonia de entrega de torneos, que tuvo lugar sobre la pista central de Roland Garros.

Además, quiso agradecer a la Reina Sofía su presencia en el partido, así como a "todas las instituciones". "Es el momento más emocionante de mi carrera y he tenido que hacer el mejor partido, sino, no hubiera ganado a Soderling", reiteró.

Por otra parte, el manacorí se atrevió con unas palabras en francés. "Buenas tardes, muchas gracias a todos, gracias por el apoyo que me habéis dado. Es un momento muy emotivo", comentó en francés Nadal.

Toni Nadal: "Las lágrimas de Rafa son de satisfacción después de un año difícil"

Toni Nadal, entrenador de Rafa Nadal, comentó que las lágrimas de su sobrino nada más terminar la final son de satisfacción después de un año difícil.

Preguntado por la razón por la que Rafael Nadal lloró nada más derrotar a Soderling, Toni aseguró que "es la satisfacción después de un año difícil porque lees las cosas que ponen los periódicos, algunas veces y lees que si Rafael está acabado, si no volverá a estar arriba... Un año después está aquí y creo que se lo merece por trabajo, por ilusión y por hacer las cosas bien".

Subrayó, además, que el mallorquín jugó mejor partido que su rival, el sueco Robin Soderling, porque "ha defendido muy bien pero también ha atacado en los momentos que tocaba, con mucha decisión".

"Ahora estamos aquí y estamos muy contentos, para nosotros es increíble. Pero tenía algunas dudas, creía en el trabajo que estábamos haciendo, pero me puse a pensar que tal vez no sería suficiente. En los grandes momentos pensé que no tenía tan buena mentalidad", afirmó Toni Nadal.

Toni Nadal dijo que lo que necesitaba el ahora cinco veces campeón del Grand Slam de París era "salir con fuerza" y agregó que antes del partido estuvieron preparando el aspecto mental del juego. "El tema estaba en decirle que el favorito era él, que es lo que yo sentía", indicó el entrenador, quien reveló que antes de salir a la cancha Nadal se aseguró que estaba tranquilo.

El sueco Hanson se impone en el Iberdrola Open Cala Millor Mallorca

Alejandro Cañizares rozaba el título del Open Cala Millor después de una vuelta modélica (66 golpes sin fallos) cuando Hanson embocó un "putt" irrepitible en el hoyo 17 para llegar al desempate y obtener en Mallorca su tercer título del Tour europeo.

Alejandro Cañizares rozó la victoria en el Iberdrola Open Cala Millor Mallorca que se resolvió, el pasado 16 de mayo, de forma trepidante a favor del sueco Peter Hanson. Los dos finalizaron empatados con seis golpes bajo par, pero en el primer hoyo de desempate, Cañizares firmó su único bogey del día. Este hecho, supuso un error carísimo para una jornada en la que Cañizares jugó con mucha consistencia, confirmando su excelente estado de forma -fue tercero en el Open de España y décimo en el Open de Italia- en sus dos últimos torneos.

Cañizares comenzó sin hacer ruido, con pares hasta el hoyo 6 para atacar después con birdies en el siete, diez, once y quince, sin ningún error, lo que le permitió llegar líder a la Casa Club con -6. Otra historia es la de Peter Hanson, que pasó más sobresaltos para conseguir su tercera victoria en el Circuito Europeo tras el Jazztel Open de España en Andalucía en 2005 -también en play-off- y el SAS Masters 2008 en su país.

Hanson lideró el torneo buena parte del día. Con cuatro birdies sin errores, se postuló como un candidato más que sólido a la victoria. Sin embargo, su vuelta dio un giro inesperado en el hoyo 12, cuando al ejecutar un chip, el palo golpeó dos veces la bola. En el hoyo 14 se le advirtió de lo ocurrido, que le acarrearía un golpe de penalidad, hecho que fue confirmado después del hoyo 15.

El sueco hizo bogey en el 14, pero continuó peleando por el torneo con determinación, logrando birdies en el 15 y 17 -con un impresionante putt de unos 12 metros- para alcanzar a Cañizares líder en la casa club con seis golpes bajo par. El desempate se jugó en el par tres del 18. El malagueño salió primero y se fue al búnker mientras que Hanson dejó su bola en la plataforma inferior del green. Alejandro no



Peter Hanson.

consiguió dejarla cerca al salir de la arena y a Hanson le bastó el par para ganar.

Hanson, de 32 años, sucede a su compatriota Fredrik Andersson Hed que ganó el Open de Italia a principios del mes de mayo y asciende del puesto 46 al 22 en la Carrera a Dubai y se acerca a su objetivo de clasificarse en el equipo de la Ryder Cup.

Peter Hanson

Peter Hanson, 66 golpes para 6 bajo par: "Es una sensación increíble, sobre todo después de lo que ha sucedido, del doble golpe del hoyo 12, pero para eso están las cámaras, que

a veces son fantásticas. Ha sido un día muy extraño".

John Paramor (Jefe de Árbitros) se me acercó en el tee del hoyo 14 a decirme que luego tendríamos que ver las imágenes en televisión, y eso me sacó un poco de juego, perdí la concentración e hice bogey en ese hoyo. Después del 15 volvió otra vez a hablar conmigo y me dijo que ya era oficial, que el Director del Torneo -Miguel Vidaor- había visionado las imágenes y tenía un golpe de penalidad. Hicieron muy bien en notificármelo en aquel momento, porque cuando vi que Alejandro estaba con menos 6, sabía lo que debía hacer para ganar.

Las dos veces que he ganado en



Peter Hanson.

España ha sido en play-off. Ahora empiezo a pensar en la Ryder Cup, uno de mis objetivos principales".

Alejandro Cañizares

Alejandro Cañizares, 66 golpes, 2º en play-off: "He jugado muy bien y no he fallado muchos golpes. En estas últimas semanas he recuperado confianza, pero no he sabido estar en el play-off. Le he dado a la bola un pelín pesada, ha botado rara y la bandera estaba difícil. Estaba incómodo y he tirado mal el putt, típico de inexperiencia, pero al menos me ha servido para aprender en ese aspecto para las próximas ocasiones. Siempre me lo ha dicho mi padre, no tengas miedo en los play-offs. No es el primero, al poquito de hacerme profesional jugué con mi padre el Dobles de Andalucía, y ganamos en play-off a Miguel Ángel Jiménez, y en esa ocasión no me tembló la mano".

Gonzalo Fernández-Castaño buscaba su quinta victoria en el Circuito Europeo, pero una vuelta irregular le ha impedido pelear por el título. El pasado 16 de mayo, hizo 74 golpes para terminar en quinto lugar empatado, segundo top ten de la temporada después del Open de Andalucía: "He pateado muy mal, he salido un poco nervioso y me he repuesto bien con tres birdies pero he fallado cuatro putts muy, muy cortos que han sido muy costosos y han afectado al resto del juego. Así no se puede ganar".

El Iberdrola Open Cala Millor Mallorca ha dejado otros buenos resultados para los jugadores españoles. Álvaro Velasco ha sido décimo tercero (+3) y Álvaro Salto, José Manuel Lara y Santi Luna, décimo sextos con +4. Toni Ferrer, jugador amateur mallorquín que participaba por segunda vez en un torneo profesional, ha finalizado en el puesto 61 con un acumulado de +14.

Organizadores

La empresa MatchGolf ha sido responsable de la organización y promoción del Iberdrola Open Cala Millor Mallorca, un torneo en el que han participado la Asociación Hotelera Bahía de Cala Millor, Iberdrola, el Govern Balear a través de Ibatour y la Conselleria de Turismo, los Ayuntamientos de Sant Llorenç y Son Servera, la Candidatura de Madrid Ryder Cup 2018 y la Fundación UD Mallorca; los campos de golf de Canyamel y Capdepera; la Cadena Hotelera Hipotels y los hoteles Pula Suites, Girasol, Valldeossa y Vistamer; Vueling, Race to Dubai, Golf'Us, Kyocera, Oxidoc, Joyerías Katia, Agua Montepinos, Gefco, Titleist, Catering Bondinar, MARCA, El Mundo, Expansión, Diario Sport, Radio Manía, la revista Golf & Go y los restaurantes Piazzetta, Sa Punta y Paparazzi.



RCE

Gestión de Residuos

Retirada y gestión de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos

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

trabajamos por un mundo más limpio






tu socio en la gestión de residuos

C/ Llicorers n° 173
Pol. Ind. de Marratxí
07141 · Marratxí

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

Eléctricos

Electrónicos

pintura y barniz

Otros residuos

www.rce-mallorca.net

Sebastián García finaliza en el puesto 46 del Open de España 2016

El ganador fue el gaditano Álvaro Quirós que tuvo que disputar un play-off con el inglés Jasmés Morrison.



Sebastián García golpea una bola.

Álvaro Quirós.

Tras 2 brillantes primeras jornadas (68+67 = -9) en las que se colocó a 1 golpe del provisional líder y se convertía en la gran sorpresa del Open de España 2010 - participaba por invitación al no tener tarjeta del Circuito Europeo -, las jornadas del fin de semana (1 y 2 de mayo) se le atragantaron a Sebastián García Grout que vio como descendía posiciones en la clasificación.

El sábado los 75 golpes (+3) colocaban a Sebastián en el puesto decimosexto alejado de los primeros puestos. En la última jornada los cosas no le salieron bien y con una tarjeta de 78 (+6) finalizaba en el puesto cuarenta y seis.

Álvaro Quirós, ganador del Open de España

La figura como golfista del español Álvaro Quirós, de 27 años, experimentó un nuevo estirón al adjudicarse el Abierto de España en el exigente recorrido del Real Club de Sevilla, el mismo campo que alumbró hace cinco años su primer triunfo como profesional, en el circuito español.

Quirós salió victorioso en el primer hoyo del primer desempate de su carrera. El gaditano, siempre temperamental, acogió el triunfo con una inusual contención de emociones, pese

a la gran carga de fondo que conlleva este título, que se disputa desde 1912.

El éxito de Quirós confirma que el joven que salió de la cantera de La Cañada, en Guadiaro, tiene el talento para seguir el arduo camino de los grandes jugadores. En los últimos 15 años de este torneo sólo dos españoles habían logrado ganarlo, Seve Ballesteros (1995) y Sergio García (2002).

Quirós se lleva a su domicilio el trofeo que desde muy joven tenía marcado en su agenda. La racha del gaditano le llevará pronto a superar al castellonense García en la clasificación mundial, éste la mejor referencia del golf español de la última década.

Sevilla se rindió a la potencia de Quirós, aunque el trabajo en la ronda final no alcanzó toda la brillantez. Pero el gaditano no defraudó (70 golpes).

El español aguantó la presión del inglés Mark Foster, a quien desplazó en el hoyo 18, y después otro inglés, James Morrison, que esperó casi una hora en la cancha de prácticas el desenlace, fue presa fácil en la muerte súbita.

Morrison visitó el agua en la primera bandera del mano a mano, mientras que a Quirós le bastó el par para alzarse con su primer título de la temporada, cuarto de su carrera y prime-

ro en España en su palmarés correspondiente al circuito europeo.

El golfista de Guadiaro se embolsa un premio de 333.330 euros y casi se equipara ya con García en la lista mundial.

Nadie señalaba el nombre de Morrison, un golfista que juega su primera temporada en el PGA Tour de Europa aunque ya con un título, el Open de Madeira. El inglés de Chertsey logro, sin embargo, sumar en silencio y progresivamente hasta cinco "birdies" sin errores en los últimos 14 hoyos del torneo, para firmar 67 y dejar un 11 bajo par (277 golpes) en la casa club.

En esa frontera de -11 peleaban Quirós, el favorito local, y Foster, el líder al comienzo, a la vez que se descolgaban las esperanzas de Carlos del Moral, el paraguayo Fabrizio Zanotti y el francés Raphael Jacquelin.

El duelo entre Foster y Quirós le llevó igualados hasta el 18, en donde el inglés, inesperadamente, comió un "bogey" a un metro del hoyo. De esa manera, Quirós se batiría con Morrison, que una hora antes había concluido los 72 hoyos.

El triunfo de Quirós relanza la temporada del golf español y andaluz en el circuito europeo, con un tercer triunfo. Antes vencieron los malagueños Pablo Martín y Miguel Ángel Jiménez.

Beatriz Zitrone y Raúl Blanco, nuevos campeones de Baleares Senior

Un total de 83 jugadores participaron en el Campeonato de Baleares Senior FBG - Sa Nostra.



El Campeonato de Baleares Senior FBG - Sa Nostra se desarrolló en el Club de Golf Son Vida.

El Campeonato de Baleares Senior FBG - Sa Nostra, que se disputó el pasado 1 de mayo en el Club de Golf Son Vida, alcanzó un gran éxito de participación. Un total de 83 jugadores se dieron cita a las 09:00 horas de la mañana en un día en el que la lluvia acompañó a lo largo de los 9 primeros hoyos del recorrido.

Los ganadores absolutos y nuevos Campeones de Baleares Senior fueron Beatriz Zitrone con 82 golpes y Raúl Blanco con 81. Los subcampeones de Baleares Senior fueron Margarete Mathis (82) y José Ramón Moran (87) que se impuso a José Luis Serrano (87) por hándicap.

Por lo que hace referencia a los premios hándicap, en categoría femenina la ganadora fue Gerry Hanke (72) seguida de Suzanne Henry (74). En categoría masculina el ganador fue Ignacio Sacramento (71) seguido por Gabriel Carrasco (72).

Manuel Hernández

Presidente Pádel Pro Tour (PPT) y director de Unisport Consulting.



“Me siento feliz por la internacionalización del Circuito Pádel Pro Tour”

Manuel Hernández es el director general de Unisport Consulting, empresa mallorquina especializada en la organización de eventos. Fue uno de los empresarios organizadores de pruebas de pádel que se embarcó hace cinco años en un ilusionante proyecto, el Circuito de Pádel Protour (PPT). Se trata de la única competición profesional de pádel a nivel mundial que reúne a los mejores jugadores y cuya dotación económica en premios se aproxima al millón de euros.

Hernández, que fue elegido -desde los inicios- presidente para representar el Circuito de PPT, recibe a Gran Empresa en su despacho (C/Fluvià, 9) y nos avanza el futuro del pádel, así como los nuevos desafíos de PPT que por primera después de cinco años se ha internacionalizado. “Nos gustaría incorporar nuevos países al Circuito – especialmente nuestros países limítrofes en Europa- con el objetivo de tener más presencia internacional, y lograr una mayor difusión en los medios de comunicación que faciliten una mayor asistencia de espectadores a los torneos”, asegura a esta revista.

Por último, confiesa sentirse plenamente satisfecho por el desarrollo y la internacionalización del PPT. “Son momentos de felicidad ver que, aunque ha habido momentos complicados, hoy el proyecto PPT es una agradable realidad. Me siento feliz al comprobar que la gente disfruta con el pádel”, concluye.

El Circuito Pádel ProTour (PPT) es la única competición profesional de pádel a nivel mundial. Cuenta con los mejores jugadores y con una organización a gran escala. ¿Podría explicar a los lectores de Gran Empresa como se creó este circuito?

El circuito de pádel profesional en España se creó a partir de un acuerdo entre un grupo de empresarios organizadores de torneos de pádel y la Asociación de Jugadores Profesionales de Pádel (AJPP) y la Asociación Femenina Española de Pádel (AFEP) en 2005.

Con anterioridad, había organizado muchas pruebas de pádel en Mallorca, algunos con los mejores jugadores españoles. Fue entonces cuando varios organizadores de distintas ciudades españolas nos planteamos la posibilidad de crear el proyecto Pádel Pro Tour.

De esta forma surgió la única competición profesional de pádel a nivel mundial. PPT es una empresa que actualmente está formada por 10 socios. Más tarde, fui elegido presidente para representar el Circuito.

Este año, el Circuito PPT se ha internacionalizado por primera vez en su historia. Supongo que esta conquista habrá servido como aliciente para tratar de incorporar nuevos países al Circuito.

Los organizadores estamos muy contentos de haber conseguido la internacionalización del circuito ya que, por primera vez, en su quinta edición se han disputado tres pruebas fuera de

España, concretamente en Argentina (Mendoza, San Luis y Mar de Plata).

Lograr esto ha sido, sin lugar a dudas, todo un desafío. En primer lugar, porque sacar el Circuito fuera de España conlleva unos gastos muy importantes. Y en segundo lugar, porque este deporte aunque en España está muy extendido no es conocido en nuestros países más cercanos como Francia, Italia, Alemania... Para nosotros hubiese sido más económico y sencillo realizar un torneo en Portugal o Francia...

Nosotros quisiéramos incorporar al circuito países como Brasil, México, Chile y especialmente nuestros países limítrofes en Europa. Pero para eso es necesario promocionar el deporte en todos estos países.

La difusión mediática facilitaría una mayor asistencia de espectadores a los torneos. ¿La transmisión televisiva es clave para dar a conocer el Circuito PPT?

Para nosotros, la difusión televisiva resulta crucial para promocionar el Circuito de PPT. Actualmente, tenemos un espacio semanal en Teledporte (RTVE) y estamos estudiando las posibilidades de nuevas ventanas televisivas para los próximos años.

En lo que se refiere a los demás medios, contamos con la revista oficial de PPT -tiene una tirada de 4.000 ejemplares por torneo que se realiza y con cobertura mediática en los diarios nacionales, diarios locales, radios nacionales y televisiones locales.

Además, disponemos de la página web propia de PPT (<http://www.padel-protour.com/>) que recibe anualmente más de 750.000 visitas anuales.

En España, el pádel lo practican dos millones de personas y se prevé que en los próximos años se duplique la cifra. Es un deporte joven, dinámico y accesible y se calcula que ha sido el que más se ha crecido en España en los últimos 10 años.

En su opinión, ¿Qué valores se asocian con este deporte?

Yo diría amistad, cooperación, comunicación, respeto de las reglas, resolución de problemas, liderazgo, juego limpio, compartir, autoestima, confianza, honradez, resistencia...

A mi personalmente, me divierte mucho. Me sirve para relacionarme, hacer negocios y practicar deporte.

¿Cuántas pruebas hay en este Circuito y cuántos profesionales participan?

En total, hay 21 torneos más la prueba máster, que pondrá fin al circuito el próximo 12 de diciembre en Madrid. Las pruebas se realizarán en Ciudad Real, San Sebastián, Madrid (3), Barcelona, Salamanca, Córdoba, Valladolid, Alicante, Marbella, Fuen-girola, Palma de Mallorca, Mérida, Sevilla, Pamplona, Murcia, Bilbao, Valencia, Logroño y A Coruña.

En total, se calcula que más de 5.000 deportistas participarán en las pruebas del Circuito de PPT. Por otra parte, querría destacar que hay premios superiores al millón de euros y un presupuesto global de entre 5 y 6 millones de euros.

¿La crisis ha afectado al Circuito PPT?

Sí. Muchos patrocinadores han recortado sus aportaciones a los torneos por lo que los organizadores han tenido que recortar los presupuestos para poderlos llevar a cabo. Sin embargo, quiero destacar que se han organizado todas las pruebas manteniendo, en todo momento, la calidad propia de PPT.

Desde el principio, a lo largo de estas cinco ediciones hemos intentado alcanzar unos niveles deportivos y organizativos muy profesionales, con el objetivo de que los torneos se convirtieran en un extraordinario espectáculo y en un evento deportivo de primer nivel. En definitiva, hemos querido que el público perciba la profesionalización del evento y se divierta.



Manuel Hernández, presidente del Pádel Pro Tour (PPT) y director de Unisport Consulting.

Durante una temporada completa del PPT, el pádel femenino disputa la mitad de las pruebas, ¿qué solución habría para que el pádel femenino tenga la misma dimensión que el pádel masculino?

El pádel femenino evoluciona de una forma espectacular aunque todavía está lejos de igualarse al masculino. Desde el PPT realizamos grandes esfuerzos juntamente con la AFEP para poder conseguir una mayor proyección del pádel femenino e igualarlo poco a poco al pádel masculino.

¿El Circuito PPT disputa categorías juveniles o veteranas?

No. El Circuito PPT únicamente regula el pádel profesional. Las demás categorías deben de ser dirigidas y regidas por la FEP.

Háblenos de esta temporada de PPT ¿cree que habrá sorpresas en esta quinta edición?

Claro que habrá sorpresas. Este año los torneos están siendo muy abiertos. La pareja número 1 -Juan Martín Díaz y Fernando Belasteguín- tendrá que luchar mucho para mantener su liderato. El año pasado perdieron un total de 7 torneos. Y en lo que llevamos de año no han ganado ninguno de los dos torneos que se han disputado hasta el momento en Mar de Plata (Argentina) y Ciudad Real (España).

Cada vez, las parejas vienen más fuertes, más entrenadas y con más energía. Por ejemplo, la pareja Juani Mieres y Pablito Lima puede sorprendernos gratamente. Actualmente, ocupan el número 4 del ranking PPT pero fácilmente se van asegurar como mínimo el puesto número 2.

I OPEN INTEREMPRESAS GRAN EMPRESA

Obsequios para todos los participantes

Sorteo de regalos entre los asistentes

Cena barbacoa incluida en la inscripción

Categorías 1ª, 2ª y 3ª

Excelentes premios

26 de Junio en el gimnasio Illes de Calvià

18€ / Jugador

Modo de juego Round-Robin

info + inscripción 662 046972 - 971 607 196



VISION
vision.es

BFX
Alto rendimiento y total transpiración.

EVA
Máxima comodidad y ligereza.

SCORP 2.0
Mejor agarre y resistencia.

V-MAX
Producto desarrollado y testado por Juan Martín Díaz.

FLY
Estabilidad y control de movimiento.



NOMBRE Miguel Lamperti

FECHA Y LUGAR NACIMIENTO 11 Nov 1978, Bahía Blanca, Argentina

NACIONALIDAD Argentina

ALTURA Y PESO 1,80 cm y 79 kg

POSICIÓN EN LA PISTA Revés

PALA NOX2010

MEJOR GOLPE El smash

COMPAÑERO Matías Díaz

HOBBIES El Fútbol y escuchar música

NOMBRE Sebastian Luis Nerone "Seba Nerone"

FECHA Y LUGAR NACIMIENTO 24 Jun 1976, Buenos Aires, Argentina

NACIONALIDAD Argentina

ALTURA Y PESO 1,79 cm y 84 kg

POSICIÓN EN LA PISTA Revés

PALA Avant Carbon Hexagon de Varlion

MEJOR GOLPE El smash

COMPAÑERO Cristian Hugo Gutierrez

HOBBIES El cine y la lectura



"Seba" Nerone

Miguel Malperti

Nº7 Ranking Pádel Pro Tour

Nº3 Ranking Pádel Pro Tour

Empezó a demostrar todo su potencial como gran jugador en el año 2000, jugando con Juaní Mieres y explotó en 2003 haciendo una pareja casi imbatible en Argentina con Marcelo "Masa" Pérez. Miguel "El Perto" Lamperti engaña con la edad gracias a sus canas, y deleita en la cancha con su juego vistoso y potente. Actualmente, su compañero de juego es Matías Díaz.

¿Cómo te iniciaste en el mundo del pádel?

Empecé en Bahía Blanca, Argentina. Yo jugaba al baloncesto y un día pusieron una pista de pádel. Después de entrenar iba todos los días para ver cómo era y jugaba contra la pared. Me metía a jugar cuando faltaba alguien. Me fue gustando cada vez más por lo que dejé el baloncesto y me puse a jugar en serio al pádel.

¿Cuál crees que es tu mejor virtud y tu mayor defecto?

Mi mejor virtud creo que es el afán de superación. Siempre tengo ganas de ganar y mejorar. En cuanto a mis defectos, dispongo de muchos pero, sin duda, la volea es lo peor se me da. Además, también tengo que aprender a confiar más en mis compañeros.

¿Cuál es tu mejor golpe y cuál debes mejorar?

A mí me gusta el revés y el smash y mejorar todos, pero principalmente la volea.

¿Cuántas horas entrenas al día?

Entreno un total de 10 a 14 horas a la semana entre pádel y técnica.

¿Sigues alguna dieta en especial?

No, pero trato de cuidarme un mínimo.

¿Cuáles son tus objetivos en el mundo del pádel?

Llegar a jugar al máximo nivel y mantenerlo el mayor tiempo posible. También, sin duda, ser el mejor. Siempre sueño con llegar a ser el número 1. Trabajo muy duro para conseguirlo.

¿Qué es lo mejor y lo peor de tu profesión?

Me gusta mucho jugar al pádel, así que todo es bueno. Lo peor es perder, aunque me ha pasado muchas veces.

Hobbies aparte del pádel

Fútbol, salir con los amigos y escuchar música.

Un apodo

Perto, canoso.

Un deportista al que admires

Maradona

Un lugar para perderse

Las playas de Brasil.

Una ciudad

Bahía Blanca.

Lo que más te gusta

Jugar al pádel y practicar deportes.

Un deseo

Ser buena persona y ser feliz. Me gustaría que me recordasen por haber sido una buena persona.

¿Cómo te iniciaste en el mundo del pádel?

Mi padre me llevó a jugar con un grupo de amigos suyos concretamente en 1990. A partir de ese momento, me gustó y comencé a practicarlo con asiduidad.

¿Cuál crees que es tu mejor virtud y tu mayor defecto?

Mi mejor virtud es el ataque. Mi punto débil es la transición defensiva y es lo que tengo que trabajar para ser más competitivo.

¿Cuál es tu mejor golpe y cuál debes mejorar?

El smash de definición es el bueno y el malo todos los demás.

¿Cuántas horas entrenas al día?

Unas 3 horas diarias divididas entre la parte física y la parte de pádel.

¿Sigues un tipo de dieta especial?

Sí, con un nutricionista especializado en deporte de alta competición. Considero muy necesario hacer deporte de manera saludable.

Sebastián Nerone nació en Argentina en 1976 en la ciudad de Buenos Aires y tuvo sus primeros contactos con el pádel en el año 1990, cuando su padre le llevó a jugar a pistas de alquiler. En el año 1994 ganó su primer torneo profesional, pasando al número 5 del ranking de aquel entonces. Desde este día, Sebastián Nerone no ha vuelto a abandonar el top 5 en ningún momento.

¿Cuáles son tus objetivos en el mundo del pádel?

Encontrar la estabilidad entre las dos facetas y, por supuesto, llegar a ser mejor jugador dentro y fuera de la pista.

¿Qué es lo mejor y lo peor de tu profesión?

Para mí, lo mejor es poder vivir del deporte porque es lo que me gusta hacer. Y lo peor es estar lejos de mi familia.

Hobbies aparte del pádel

El cine y la lectura. Me gustan las películas de acción y de suspense, pero no las que hacen llorar. Respecto a la lectura, prefiero las novelas contemporáneas pero también las históricas.

Un apodo

Me llaman Seba, aunque algunos se empeñan en llamarme Sebasssssssssss.

Un deportista al que admires

Sampras.

Un lugar para perderse

Annecy (Francia).

Una ciudad

Sevilla.

Lo que más te gusta

Mi mujer y estar con todas las personas que quiero.

Un deseo

Me gustaría formar una maravillosa familia.

India, mil ciudades en una

Delhi es una de las capitales del mundo con más historia y ofrece múltiples lugares de interés como el Rashtrapati Bhavan, la Puerta de la India, la tumba de Humayun y el Raj Ghat, entre otros.





El Fuerte Rojo.

En mil ambientes, ciudad extendida en las orillas del río Yamuna, Delhi, la capital de la India, es en ejemplo del alma del país. Con el transcurrir del tiempo, la ciudad esconde en su seno crónicas de las civilizaciones que florecieron durante más de tres mil años. Según las leyendas, Indraprastha (así se llamaba antiguamente Delhi), la ciudad fundada por los Pandavas durante los tiempos del épico Mahabharata (siglo XVI A. de C.), se encontraba cerca del Fuerte Rojo que está ubicado sobre un terraplén que daba al río.

Desde los tiempos antiguos, muchas dinastías y muchos soberanos florecieron en sus tierras reales. El patrimonio del pasado sobrevive en los monumentos construidos por los príncipes, cada uno es una crónica de la gloria de su tiempo y una impresión del carácter del regente. Hoy, la ciudad es una mezcla curiosa de lo moderno y lo tradicional, los rascacielos, jardines maravillosos, y avenidas con árboles a los lados, que juntos continúan la pasión mogol de reformas artísticas y de excelencia arquitectural. Pero, lo más importante es que Delhi forma un conjunto armonioso de la estupenda variedad cultural de la India; una serie incesante de actividades, mil maneras de decir "Bienvenido".

Delhi se compone de dos partes diferenciadas: Vieja Delhi y Nueva Delhi. Old Delhi fue la capital de la

India musulmana entre los siglos XVII y XIX, y es donde encontramos las mezquitas, monumentos y fortalezas entre calles laberínticas y sensación de caos generalizado. Nueva Delhi, en cambio, fue construida como capital del imperio británico en la India. Es una ciudad abierta, de calles espaciosas, donde encontramos los edificios gubernamentales y las oficinas de las compañías aéreas. Al sur de Nueva Delhi han ido creciendo los barrios suburbanos. Administrativamente Delhi forma parte de un distrito federal nominado Unión territorial de Delhi.

A unos 400 metros al suroeste de Connaught Place están los jardines

de Jantar Mantar, los cuales albergan una curiosa colección de estructuras enormes que formaban parte de un observatorio astronómico construido por el Maharajá Jai Singh II a principios del s. XVIII. Entre estas estructuras hay un reloj de sol de proporciones gigantescas.

En la zona de Old Delhi destaca el Red Fort y la gran mezquita o Jama Masjid. Subiendo al minarete sur, el cual con 40 metros de altura proporciona unas magníficas vistas de esta parte de la ciudad.

En el lado sur del círculo central de la plaza Connaught Place, en la calle Rajiv Chowk, se encuentra el quiosco de los Prepaid Auto-Rickshaw, donde

se puede comprar un recorrido en rickshaw a cualquier lugar de la ciudad en base a unas tarifas teóricamente fijas y establecidas. A la hora de la verdad debe regatearse como siempre, porque el precio indicado en la pizarra invariablemente será aumentado no se sabe muy bien por qué razón.

La sociedad se divide en castas: las de los sacerdotes, los mandatarios, los comerciantes, los agricultores y los intocables, cada una con subclases. Los intocables fueron siempre una casta "inferior". Pero con la democracia, el primer ministro electo por mayoría es un intocable que lucha por su clase.

LUGARES TURÍSTICO

El Fuerte Rojo

El Fuerte Rojo se encuentra al lado del río Yamuna como un octagonal irregular, rodeado de una pared de casi 2.4 kilómetros de circunferencia construida de piedra arenisca roja. Shah Jahan, el emperador mogol, cambió el capital de Agra a Delhi y el fuerte terminó de construirse en 1648. El fuerte tiene dos entradas principales, la puerta de Delhi y la puerta de Lahore que está frente al famoso mercado que se llama Chandni Chowk. Tiene dos salones- el Diwan-e-am, y el Diwan-e-Khas donde el rey atendía al público y a gente importante respectivamente.

Qutab Minar

Esta estructura maravillosa que se encuentra en la parte sureña de la capital fue construida por el rey mu-



Tumba de Humayun.



Jantar Mantar.

sulmán-Qutub-ud-din Aibak en el año 1199 D. de C. y que luego otro rey terminó. La torre tiene 72.5 metros de altura y una mezquita como base. Frente a las estructuras majestuosas, hay una columna de hierro que supuestamente fue construida en el siglo V y no se ha corroído hasta la fecha.

Puerta India

Siguiendo recto a la casa del Presidente, se encuentra la puerta de la India que básicamente es un monumento conmemorativo. Diseñado por Lutyens, esta estructura de 42 metros de altura es un monumento de los caídos en la Segunda Guerra Mundial. Tiene una llama eterna que se llama Amar Jawan Jyoti para homenajear a los soldados desconocidos.

Jantar Mantar

Dentro de Connaught Place está Jantar Mantar, un observatorio construido por Sawai Jai Singh, el rey Rajput de Jaipur, en 1724. Está hecho de herramientas de mampostería para observar los movimientos de las estrellas y los planetas.

La Tumba de Humayun

Esta tumba, construida por la esposa del emperador Humayun, tardó ocho años en construirse. Begai Begum, la esposa del emperador fue enterrada aquí y es la única estructura que está en el centro de un jardín bien planeado. La combinación de mármol blanco y de piedra arenisca sirvió de influencia para la arquitectura mogol que le siguió. Generalmente, se le considera como un prototipo del famoso Taj Mahal de Agra.

El templo del loto

Este es una maravilla arquitectural contemporánea que pertenece a la fe Bahai y se le puede ver desde muchos lugares en el sur de Delhi. Situado en Kalkaji en el sur de Delhi, este templo fue construido basándose en la forma de un loto. Está construido de mármol, cemento de dolomita y arena.



El templo del loto.

La residencia del Presidente (Rashtrapati Bhawan)

Este edificio que antes era la casa del virrey, es el de aspecto más notable de la Nueva Delhi de Lutyens (el arquitecto inglés que diseñó los monumentos de Nueva Delhi). Terminó de construirse en 1929. Situado en un área de 130 hectáreas, el palacio tiene 340 habitaciones. En algún tiempo, se necesitaba 2,000 hombres para el mantenimiento del edificio y para los quehaceres domésticos de la familia del virrey. La casa también tiene un jardín impresionante que se llama el Mughal Garden, al que el público puede visitar dos veces al año,

generalmente durante los meses de febrero y marzo.

Tuglaqabad

La ciudad amurallada y el fuerte de Tuglaqabad junto con sus 13 puertas se encuentran al este de Qutab Minar. La tercera ciudad de Delhi fue construida por Ghiyas-ud-din Tughlaq. Su construcción dio lugar a una disputa legendaria entre Ghiyas-ud-din Tughlaq y el santo Nizamuddin cuando el rey tuglaq se llevó los obreros que el santo quería que trabajaran para su altar.

CULTURA

El tiempo cultural en Delhi es entre octubre y marzo cuando una plétora de eventos tiene lugar en los campos de artes visuales y escénicas. Uno puede ver lo mejor de los artes escénicas que presentan una serie de bailes clásicos y escuelas de música de todo el país en los salones como Kamani

Lo último en *tecnología*



Nuevos portátiles ecológicos de Lenovo

Lenovo ha lanzado una nueva gama de portátiles fabricados con un 30% más de materiales reciclados especialmente diseñados para clientes profesionales, de la administración pública y del sector educativo. Se trata de la gama 'ThinkPad L' y permiten ahorrar costes y mejorar el rendimiento. Los modelos ThinkPad L412 y L512 ofrecen un alto rendimiento gracias a la última tecnología de procesador Intel y a la duración de su batería de hasta ocho horas hacen posible, por ejemplo, realizar conferencias online.

HDC-SD600: videocámara de alta definición

La nueva videocámara de Panasonic, HDCSD600 incorpora el nuevo sistema 3MOS de alta sensibilidad que obtiene imágenes con colores vivos capturadas en espacios oscuros y claros. Asimismo, su lente LEICA DICOMAR (F1.5-2.8) de gran diámetro y su nuevo modo de grabación 1080 progresivo (1080/50p) captura imágenes nítidas y con detalles de alta calidad. Este modelo está equipado con un Gran Angular de 35mm y un zoom óptico 12x que ha sido diseñado para abordar una amplia variedad de situaciones, como en interiores o espacios estrechos.



'Nexus One' llega a España este mes

Vodafone ha comenzado a distribuir el teléfono móvil propio de Google, el 'Nexus One', a partir de este mes de mayo. El 'Nexus One' tiene un grosor de 11,5 milímetros, pesa 130 gramos y cuenta con una gran pantalla táctil de 3,7 pulgadas, 512 Megabytes de memoria flash y una cámara digital de 5 megapíxeles, así como la última, la versión 2.1 del sistema operativo Android. Entre las novedades que incorpora el dispositivo de Google se incluye la navegación "Turn by Turn" con Street View. Se podrá adquirir en los puntos de Vodafone y en la tienda 'online'.

Mio Moov Spirit nuevos GPS de Mio

Los nuevos modelos de la serie Spirit (Mio Spirit 470, 475 y 575) cuentan con un menú simplificado y por primera vez incorpora IQ Routes, la tecnología que utiliza la información en tiempo real de millones de conductores para optimizar la planificación de rutas. Los nuevos dispositivos están equipados con IQ Routes, un inteligente sistema que avisa de los atascos en las carreteras, en hora punta, de forma que los usuarios puedan estar prevenidos en tiempo real. De esta forma pueden seleccionar el camino más rápido y realizar un viaje más eficiente.



Nuevos altavoces inalámbricos Parrot Zikmu by Starck

Sonido envolvente de 360°, perfecto y claro gracias a la tecnología NXT y a un control específico de todos los elementos electrodinámicos mediante un sistema de procesamiento digital del sonido y amplificadores. Como novedad los altavoces incorporan un nuevo software y una nueva web con interfaz que ofrecen un uso y control más sencillo de sus altavoces. Para controlar a distancia las funciones del Zikmu de Parrot hay que emparejar los altavoces a un PC, Mac o iPhone que esté conectado a una red Wi-Fi y escribir zikmu.local en el buscador Web.

Cubo Rubik cargador para móviles y MP3

Debido al enorme consumo de energía eléctrica que llevan los teléfonos, mp3s, cámaras digitales y otros gadgets con baterías recargables, varias compañías han pensado en alternativas ecológicas para prescindir de la energía eléctrica. Ahora un nuevo dispositivo podría cambiar la manera en que se carga gadgets sin electricidad. Se trata del "Magic Charger", un cargador en forma de cubo Rubik en color verde y blanco. Para hacer esto, utiliza pequeños generadores electromagnéticos que producen energía con cada movimiento y la almacena en la batería en el centro del cubo.



Mármoles y Decoración
Son Bugadellas, S.L.
 Piedras naturales Obra nueva
 Reformas Encimeras
 Mármoles Granitos
 C/ de la Mar Mediterranea, 57 Pol. Ind. 971 696 910 - marmoles@marmolesydecoracion.com

naves locales oficinas suelo
¿qué estás buscando?
 tus gestores inmobiliarios
 contáctanos: Palma de Mallorca 971 75 85 94
 delegación: Barcelona 93 414 26 14
gesmorent
 www.gesmorent.com

Miguel Ferrer Sancho

Director de la Banca Corporativa en Baleares

*texto: María Pineda Lázaro
fotografía: Christian Bonet Suñer*

“La fidelidad y la lealtad son virtudes que valoro extraordinariamente”

Miguel Ferrer (Mallorca) está casado y tiene tres hijos. Licenciado por la Universidad de las Islas Baleares (UIB) y MBA en el Instituto de Empresa, se incorporó al BBVA tras finalizar sus estudios. Tras un paso breve de tres años en el Departamento de Auditoría interna en Madrid, desempeñó sus funciones en el área de Banca Corporativa de BBVA en Baleares, donde actualmente es el director. Trabajador incansable siempre en busca de nuevos retos personales y profesionales, Miguel Ferrer habla con Gran Empresa de la situación del BBVA en las Islas, del papel de las entidades financieras en el actual escenario socio-económico, y da consejos a autónomos y empresarios para sobrellevar mejor la desaceleración económica. Apasionado y vehemente, valora especialmente la fidelidad y la lealtad en su vida y en su equipo. Unas virtudes que junto al buen hacer profesional han llevado al BBVA a “superar con éxito un ejercicio 2009 difícil”.

MÁS PERSONAL

Muchos le conocen por su impecable labor al frente del BBVA, ¿quién es Miguel Ferrer? ¿Cuáles son sus principales virtudes y defectos?

Me considero apasionado y vehementemente, aspectos que a veces juegan en mi contra, aunque soy también metódico, e intento ser perfeccionista. Me incomodan los asuntos pendientes de resolución, y tengo tendencia a ser competitivo, tal vez fruto de mi pasión por el deporte. La fidelidad y la lealtad son virtudes que valoro extraordinariamente.

¿Cuál es su principal reto profesional para este 2010?

En el aspecto profesional, desde una Entidad Financiera como BBVA, con amplia presencia a nivel mundial, geográficamente y por segmentos de negocio, y en las actuales circunstancias, me motiva especialmente poder contribuir desde mi puesto, directa o indirectamente, a amortiguar los efectos de la crisis que afectan a las empresas y, por extensión, a las familias.

¿Y en lo personal?

En lo personal, siempre he estado convencido de que lo prioritario es el desempeño de la labor con la mayor perfección posible, desde la responsabilidad, buscando la eficacia. Las consecuencias de esta forma de actuación son siempre positivas, y suelen revertir personal y

profesionalmente.

Cuáles son las virtudes que más valora de su equipo?

Como ya he comentado antes, la lealtad y la fidelidad a la empresa, la visión institucional, la solidaridad con los compañeros, y la pro actividad en la gestión del negocio son cualidades importantes, de las que afortunadamente mi equipo no carece.

¿Se siente satisfecho con lo que ha conseguido hasta ahora?

Mis aspiraciones profesionales se han cumplido satisfactoriamente, aunque no sería sincero, ni coherente con el compromiso y la lealtad hacia la

empresa, así como con la legítima ambición, -características que considero deben concurrir positivamente en cualquier ejecutivo-, si no me manifestara

abierto a nuevas expectativas profesionales en el Grupo BBVA, que el futuro puede siempre deparar.

BBVA EN BALEARES

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

Tanto en Baleares como a nivel nacional y global, BBVA ha superado con éxito un ejercicio 2009 difícil, consiguiendo unos resultados muy sólidos, producto de su capacidad de anticipación y acierto en la estrategia.

Tal como ha sido publicado, el Grupo obtuvo a nivel global un magnífico resultado operativo, con un margen neto que aumenta un 17%, registrando un beneficio atribuido sin singulares de 5.260 millones de euros. Concretamente en Baleares, los segmentos de negocio orientados a Grandes Corporaciones, -clientes con unos niveles de diversificación geográfica y de segmento considerables-, o Instituciones, -con menor exposición al sector turístico, inmobilia-

rio o de construcción-, han obtenido unos mayores márgenes de intereses, margen neto y beneficio atribuido.

¿Podría hacerme una valoración de los resultados de BBVA en el primer trimestre de este año?

La evolución en el primer trimestre ha sido similar al ejercicio precedente, mejorando de forma significativa todos los indicadores de calidad de riesgo, manteniendo en el actual entorno económico una elevada capacidad de generar resultados de forma sólida y recurrente, por la adecuada diversificación geográfica y de negocios, y la solidez de balance. El Grupo BBVA obtuvo en el primer trimestre de

2010 un beneficio atribuido de 1.240 millones de euros, cifra que supone un incremento del 0,2% respecto a igual

periodo del año anterior, con un incremento del margen neto del 12,9% gracias al buen comportamiento de los ingresos, que crecieron por encima de los costes.

¿Podría hablarme de las nuevas campañas del BBVA y de los nuevos productos que estáis impulsando?

Actualmente, estamos muy activos en colocación de fondos ICO, Planes de Pensiones, Nóminas y Recibos, Depósitos, amplia variedad de Fondos de Inversión, Seguros, Crédito Coche, Préstamos Hipotecarios, Factoring, Confirming, Leasing y Renting inmobiliario.

LAS CIFRAS

¿Podría perfilarme a grandes rasgos la estrategia empresarial de vuestra entidad para el 2010?

El objetivo de BBVA para 2010 es seguir dando créditos a las familias y a las empresas para superar el actual entorno económico. Esta estrategia es

aplicable a la comunidad balear, en la que el Banco está muy bien posicionado. BBVA busca incrementar su rentabilidad a través de la transformación para hacer más eficiente a la Entidad, la innovación y el crecimiento rentable.

¿Cuál es el nivel de morosidad del banco?

En cuanto a la gestión del riesgo, BBVA registra una fuerte caída de las entradas netas en mora, comportamiento que se debe tanto al descenso de las entradas brutas como al aumento de las recuperaciones.

Igualmente, la tasa de mora del Grupo refleja una estabilización, y cierra el trimestre en el 4,3%, el mismo nivel al que cerró 2009. La estabilidad en el índice de mora ha ido acompa-

“BBVA seguirá dando créditos a familias y empresas para superar el entorno económico”

“La economía española seguirá a la europea en la recuperación, pero de forma más lenta por sus lastres diferenciales”



ñada de una mejora en la prima de riesgo tanto en el Grupo, hasta niveles del 1,24%, como en las franquicias con mayor repunte en trimestres anteriores.

RELACIÓN CON EL CLIENTE

¿Qué soluciones ofrece BBVA a los clientes, las empresas y las familias?

BBVA, como primera franquicia bancaria en España, para seguir liderando el apoyo a sus clientes, anticipándose a sus necesidades, con soluciones adaptadas a la actual coyuntura económica, posee una amplia gama de

soluciones financieras, entre las que se incluyen desde Créditos nómina al 0% el primer año, anticipos de 3 nóminas sin interés o rebajas de la cuota en hipotecas.

De esta amplia batería de productos, se benefician aquellos clientes con nómina domiciliada en el Banco y se trata de productos para particulares y autónomos. Además, BBVA ha renovado recientemente su compromiso con familias, autónomos y empresas con el lanzamiento de una nueva gama de soluciones financieras con la que pretende favorecer su acceso al crédito y apoyarles en sus necesidades de financiación. Esta iniciativa incluye una campaña para impulsar la concesión de créditos hipotecarios -denominada 'Sí, damos hipotecas'- junto a la oferta hipotecaria más flexible del mercado. En este sentido, BBVA regala 2.000 euros en el momento de la formalización a los clientes que traigan su crédito hipotecario de otra entidad.

Además, BBVA ha puesto a disposición de particulares y autónomos 28.000 millones de euros en créditos preconcedidos de disposición inmediata, así como otros 10.200 millones para negocios. Ofrece a las pymes y a las empresas su amplia gama de soluciones financieras, entre ellas el acceso a las Líneas ICO con la financiación del 100% del importe solicitado.

¿Cuáles son las principales fortalezas del BBVA?

BBVA cerró el último trimestre con

unos altos niveles de rentabilidad, que le permiten mantenerse en los primeros puestos entre sus bancos de referencia. La Rentabilidad sobre Recursos Propios (ROE) se situó en el 17,7%, y la Rentabilidad sobre Activos Totales Medios (ROA), en el 1,01%. El Beneficio por Acción (BPA) del Grupo fue de 0,32 euros.

El Grupo también ha fortalecido su posición de capital con la generación de 22 puntos básicos de core capital en el trimestre, situando el ratio en 8,1%, lo que junto a la fortaleza de su cuenta de resultados, y una cobertura

“Créditos nómina al 0% el primer año, anticipos de 3 nóminas sin interés o rebajas de la cuota en hipotecas, soluciones financieras de banco”

crediticia ante posibles impagos del 59%, refleja la solidez de su balance.

El tercer elemento que muestra la fortaleza de BBVA es su excelente posición de liquidez, que le coloca en una posición de ventaja frente a sus competidores gracias, en parte, a su menor balance y a su estructura de banca minorista.

El Banco tiene las menores necesidades de financiación mayorista de su grupo de referencia, y ya ha cubierto con precios muy competitivos la mayor parte del plan de emisiones previsto para todo 2010. Además, cuenta con colaterales disponibles para obtener liquidez por 66.000 millones de euros.

¿Si uno de sus clientes no puede pagar su hipoteca, ¿qué soluciones le ofrecen desde el BBVA?

La fórmula más recurrente para amortiguar el riesgo de impago, bien por criterio de prudencia financiera o para afrontar una fase inicial del deterioro económico, ha sido la refinanciación/reestructuración de la deuda bancaria (ampliando plazos, incorporando períodos de carencia e incrementando garantías) o utilizando nuevas fórmulas de financiación como el Renting Inmobiliario.

“Frente a 2009, el Grupo ha incrementado en el primer trimestre de este año un 0,2% su beneficio atribuido”

Cuando se está en una fase más crítica, se están aplicando diferentes fórmulas, como de dación en pago como salvamento de las empresas; de esta forma, los bienes podrían volver al mercado a su precio de mercado.

RECOMENDACIONES AL PEQUEÑO AHORRADOR

¿Qué recomendaría a los ciudadanos para este 2010?

Ser optimistas. Hacer algo positivo y no cruzarse de brazos o pasarse el día criticando “lo mal que lo hacen” los otros.

Evitar gastos superfluos, cuando es probable que necesitemos

el dinero para cosas más necesarias. Prudencia en los gastos ordinarios, mirar el negocio y el puesto de trabajo, poniendo el dinero a buen recaudo, en instituciones solventes, evitando el riesgo. Estricto sentido común.

CONSEJOS A LOS EMPRESARIOS

¿Qué aconsejaría al empresario que se plantean cerrar su empresa por la difícil coyuntura económica?

Existen alternativas previas a este desenlace que pasan por detectar el problema a tiempo y actuar con rapidez. Podría enumerar algunas, tales como la búsqueda de socios inversores, ampliaciones de capital, refinanciación de la deuda para obtención de liquidez, -aunque ello implica generar confianza en las Entidades Financieras-, venta de activos o unidades del negocio alejadas de su

“core business”, revisión del plan de negocio y la estrategia de precios, racionalización de costes, reducción de plantilla (aunque no es por sí sola la medida más efectiva y sí la más im-



rentables, entre otros.

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

No obsesionarse con una amplia gama de productos, sino más bien defender la línea de productos más

“Mis aspiraciones profesionales se han cumplido satisfactoriamente”

importante; evitar invertir indiscriminadamente porque existe apariencia de que va a funcionar; conservar la calma y planificar; no reducir personal, ya que no se vende más con menos personal, se reducen los gastos fijos pero también se incrementan los operativos, trastornando los procesos organizativos que se necesitarán para sobrevivir en tanto el negocio se reestructura.

Compartir la visión del negocio con el personal, mandos intermedios y empleados, evitando la desmotivación, trazando un horizonte final, determinando metas a corto plazo.

Cuidar la liquidez que, en tiempos de crisis, tiene un coste muy alto. Control indispensable de las cuentas de cobro.

¿Cómo pueden aligerar su peso las empresas?

Reduciendo costes para incrementar la eficacia, es decir, no de forma generalizada, pues a menudo es necesario incrementar un coste en un área determinada y eliminarlo de forma definitiva en otra.

La venta de activos o unidades del negocio alejadas de su negocio principal o el alquiler de activos para su explotación.

SECTOR FINANCIERO

¿Cuáles son los desafíos del sector financiero?

Las autoridades a nivel global están decididas a poner medidas que impidan que se vuelva a repetir una crisis como la actual. Dentro de ellas, destaca la preparación de Basilea III, cuya entrada en vigor está prevista para finales de 2012 y que surge des-

pués de que la regulación de Basilea II haya mostrado sus debilidades en el escenario actual.

En consecuencia, habrá que adaptar los fondos propios a unos superiores requisitos, así como ceñirse a definiciones de capital de más calidad, y a la homogeneización de los distintos tipos de capital, por la complejidad actual del cálculo de ratios de solvencia.

Se deberá prestar como prioridad una atención especial a la adecuada gestión del riesgo.

El BBVA se ha desmarcado de las previsiones de la mayoría de los expertos y organismos internacionales y se convertido en el más optimista al estimar que la economía española ya ha salido de la recesión, al crecer un 0,1% en el primer trimestre. ¿Podría explicarme en qué se basa este crecimiento? ¿Por qué la economía española está tardando más en reactivarse que otros países de la zona euro?

El servicio de estudios de BBVA prevé en su último informe una recuperación global lenta, con incertidumbre elevada, que condiciona la recuperación de la economía española.

La mejora vendría de la mano del desapalancamiento de las familias, la consolidación fiscal y la reestructuración del sector financiero, aunque la economía española todavía volverá a

“La entidad bancaria registra una fuerte caída de las entradas netas en mora”

contraerse y la tasa de paro aumentará ligeramente. El crecimiento del PIB estaría justificado por los paquetes de estímulo fiscal.

La economía española seguirá a la europea en la recuperación, pero de forma más lenta por sus lastres diferenciales.

La absorción de unas 700.000 viviendas podría ser suficiente para reactivar la inversión residencial, aunque la distribución del exceso de vivienda sin vender es muy heterogénea en el país. La oferta de nueva vivienda se ha ajustado mucho y continuará, lo que implicará una muy baja actividad en 2010.



In Vinum Veritas o cómo invertir en tiempos revueltos

José Luis Jiménez G-F
Director General March Gestión de Fondos



Probablemente estamos asistiendo a la peor crisis financiera desde la 2ª Guerra Mundial. En este contexto, muchos inversores han visto como sus ahorros han menguado considerablemente desde 2007 y cómo muchos tópicos desde el punto de vista de la gestión de inversiones (correlación, activos alternativos, etc) se han puesto en entredicho. Además, mirando hacia el futuro inmediato no es fácil adivinar lo que puede pasar en los mercados. La crisis de Grecia y por ende la del euro, las dificultados por las que atraviesa el sector financiero internacional, el mayor protagonismo de los mercados emergentes y otros muchos temas, condicionan la certidumbre de cualquier decisión.

No obstante, esta circunstancia también ha obligado a las entidades financieras que desarrollamos productos financieros a revisar una y otra vez nuestros planteamientos e intentar buscar oportunidades de inversión en un mundo mucho más revuelto e impredecible. Así, surgió la idea de March Vini Catena, el primer fondo de inversión del mundo que invierte en la cadena de valor del vino, concretamente en compañías cotizadas en cualquier mercado bursátil, desde viñedos, embotelladoras, químicas, bodegas, distribuidoras, etc. Hay que señalar que el mundo del vino es tan antiguo como el mundo de las inversiones y en el caso español hay quién data la introducción de las primeras vides por los fenicios o púnicos en los siglos VI ó V a.c. Además, ambas actividades tienen mucho en común, donde la tradición, el compromiso y el buen hacer terminan dando sus frutos a largo plazo. El porqué de invertir en este sector puede describirse en 5 grandes puntos:

- Existe una tendencia global creciente a favor del vino de calidad.
- Las compañías que operan en la cadena de valor experimentan importantes crecimientos en las ventas y mantienen márgenes elevados.
- Los mercados emergentes han disparado las importaciones.

- Las compañías seleccionadas presentan valoraciones muy atractivas.

- Históricamente, el sector de las bebidas se ha comportado con un perfil de rentabilidad/riesgo mucho más atractivo que el MSCI World.

Desde principios de año, los clientes que invirtieron en March Vini Catena FI, han disfrutado de una revalorización próxima al 9% con un nivel de volatilidad bastante reducido para lo que significa invertir en bolsa internacional. Además, otro factor muy ca-

sumo de vinos de calidad en el hogar (puesto que la crisis ha obligado a las empresas a rebajar precios). Esto indica que, si bien el consumo de vino en valor, por efecto de la bajada de precios, se ha resentido notablemente, los volúmenes han reflejado la resistencia y el carácter "defensivo" del sector.

No hay que olvidar que las dificultades económicas han puesto a prueba al sector y, por ejemplo, en nuestro país el exceso de oferta ha puesto

FONDO MARCH VINI CATENA, F.I.

EL PRIMER FONDO GLOBAL QUE INVIERTE EN LA CADENA DEL VINO.

- ✓ Un sector en continuo crecimiento a nivel mundial.
- ✓ Un fondo innovador y una inversión adecuada para diversificar frente a otros activos.
- ✓ Un producto exclusivo diseñado por March Gestión de Fondos.
- ✓ Banca March, uno de los bancos con mayor solvencia de Europa.

racterístico es su baja correlación con otros activos, lo que lo convierte en una opción muy interesante para cualquier cartera de inversión. La razón de tan magnífico comportamiento hay que buscarla en el enorme potencial del sector del vino y en el crecimiento de su cultura a nivel global.

Así, no es solo una tendencia en los países en desarrollo que van adquiriendo pautas de consumo occidentales y presentan, por consiguiente, tasas de crecimiento en consumo per cápita impresionantes. Sino que hay países desarrollados, como por ejemplo Estados Unidos, cuyo consumo per cápita no llega a la mitad de Europa o Argentina (con una cultura del vino muy arraigada a pesar de considerarse un país en desarrollo). De mantenerse la tendencia podría convertirse en el mercado con mayor potencial de desarrollo a nivel mundial, con la única excepción de China. También merece la pena mencionar que, como consecuencia de la reciente crisis financiera, se observa un fenómeno notable: los consumidores han reducido la demanda en el canal que los anglosajones denominan "on-trade" (restaurantes, hostelería, etc), pero también ha subido el con-

tra las cuerdas a muchas bodegas creadas al calor del exceso de liquidez producto de la burbuja inmobiliaria. No obstante, el sector es defensivo en el sentido de que sus ventas y resultados bajan mucho menos que los de otras empresas mucho más ligadas al consumo discrecional. Por otra parte al hablar del sector de bebidas alcohólicas no debemos olvidar a los distribuidores, cuyos modelos de negocio les permite soportar las recesiones económicas con solvencia. Finalmente, las empresas de las industrias auxiliares al sector vitivinícola, las de fertilizantes, y las distribuidoras, si bien no sufren esta atomización y presión en precios por la multitud de operadores existentes en el mercado, también se han visto azotadas por la contracción de la demanda a nivel global. Sin embargo, también es cierto que en la incipiente recuperación mundial emergerán más sólidas y rentables toda vez que sus márgenes y el potencial de generación de beneficios no se verá lastrado por una competencia tan feroz como en la producción de vinos y sus destilados. En definitiva, invertir en este sector es una opción de inversión muy interesante y que mejora con el tiempo, como los buenos caldos.

ISBA concedió hasta mayo 22 millones de euros en créditos a 210 empresas baleares, 37 de ellas de nueva creación



La Sociedad de Garantía Recíproca denegó el 27 por ciento de las solicitudes de crédito por valor de 9 millones de euros.

La Sociedad de Garantía Recíproca (ISBA) concedió hasta el pasado 10 de mayo un total de 22 millones de euros en créditos a 210 empresas de Baleares, la mayoría de servicios y comercio, lo que supone una disminución del 33 por ciento en relación al mismo periodo de 2009, cuando se otorgaron créditos por valor de 32,9 millones de euros a 290 compañías de las islas.

Así lo informó, el pasado 18 de mayo, el director general de ISBA en Baleares, Jesús Fernández, quien destacó que en los cinco primeros meses del año, esta entidad ha concedido avales que han permitido la creación de 37 empresas, lo que supone un 48 por ciento más que en el mismo periodo del pasado ejercicio, generándose así 117 nuevos puestos de trabajo, un 30 por ciento más que entre enero y mayo de 2009, cuando se crearon 90 empleos.

Por otro lado, Fernández reveló que entre enero y mayo de este año, el ISBA denegó el 27 por ciento de las peticiones de crédito, que ascendían a 9 millones de euros, lo que supuso un 2 por ciento menos que en el mismo

periodo de 2009. Concretamente, se presentaron 287 iniciativas empresariales por valor de 31,8 millones de euros y, de ellas, ISBA aceptó un total de 210 valoradas en 22 millones.

El director general de ISBA concretó que la causa por la que se denegaron los préstamos a casi tres de cada diez empresas de las islas fue, fundamentalmente, debido a que su plan de viabilidad no era factible, de forma que se exigía a los emprendedores "más profesionalidad, más experiencia y una mayor aportación de recursos económicos".

En esta línea, indicó que el porcentaje más alto de empresas a las que ISBA les denegó el crédito en lo que llevamos de año pertenecen al sector de la restauración, teniendo en cuenta que es uno de los sectores que presenta una mayor morosidad a la hora de devolver el crédito concedido por la Sociedad de Garantía Recíproca, a causa del "exceso de oferta" y de los problemas que tienen muchos restaurantes para recuperar lo invertido.

En general, Fernández detalló que la tasa de morosidad asciende al 4 por ciento del total de compañías que

han solicitado un crédito al ISBA, frente al 3,6 por ciento de 2009, lo que refleja que la gran mayoría (96 por ciento) ha devuelto el préstamo que le concedió esta sociedad.

Fernando Marqués, reelegido presidente de ISBA

Así, el presidente de ISBA, Fernando Marqués, quien fue reelegido para cuatro años más, recordó que en los años 90, la tasa de morosidad se situaba al 7 por ciento, por lo que dijo que la tasa actual es "aceptable, aunque se espera que suba hasta el 5 o el 6 por ciento durante este año", debido a la situación de crisis económica.

"Financiamos los proyectos por su viabilidad y no por sus garantías", recalcó, al tiempo que destacó que ISBA Baleares ha financiado el 40 por ciento de los proyectos presentados en toda España a través de la línea ICO-Emprendedor.

En este sentido, manifestó que lo que le preocupa no es la morosidad, sino los "fallidos" (empresarios que no pueden pagar el préstamo por falta de capital) que, en la actualidad, sólo representan al 0,16 por ciento de los emprendedores a los que se les ha concedido un crédito, lo que supone una cantidad de 300.000 euros.

Respecto a la morosidad de las empresas que han recibido un crédito por parte de ISBA en los últimos años, desveló que alcanza los 6 millones de euros sobre los 196,5 millones de euros a los que asciende la cartera de avales vivos de esta entidad a 31 de marzo de 2010.

Así, a fecha de 30 de abril de este año, había 1.894 empresas con avales en vigor, lo que significa un aumento del 2,4 por ciento, en relación al 31 de diciembre de 2009, cuando esta cifra se situaba en 1.849.

Pese a ello, indicó durante este año, ha descendido en un 25 por ciento el número de solicitudes de empresas para obtener un crédito a través de ISBA (287 en 2010 frente a 383 en 2009), mientras que la cantidad reclamada también se redujo en un 30 por ciento pasando de 45,5 millones en 2009 a 31,8 millones en 2010.

La mejor apuesta en financiación para la empresa balear

"SA NOSTRA" es la entidad líder en la concesión de créditos con fondos ICO

Con una inversión crediticia global que supera los 10.000 millones de euros durante el último año, "SA NOSTRA" ha otorgado 1.700 millones en nueva financiación al tejido

soluciones a más de 26.500 clientes, y para financiar la compra de 10.600 viviendas, la mayor parte para familias y jóvenes, públicos preferentes de la entidad además del sector empresa-

nove Turismo, dirigido a de establecimientos hoteleros, de restauración, de oferta turística complementaria o agencias de viaje.

Anticiparse a los efectos de la crisis

La rama social se mantiene en el candilero de la actualidad: más de 2000 familias se han acogido al Plan de Ayudas para clientes con dificultades que se puso en marcha a finales de 2008, con un volumen global financiado de 340 millones de euros. Por este servicio, AUSBANC otorgó a "SA NOSTRA" el Euro de Oro al Mejor Producto Financiero 2009. Para esta asociación "el plan de ayudas ha tenido la virtud de anticiparse a los efectos de la crisis y evolucionar de acuerdo a las necesidades crecientes de las familias y clientes".

Profesionales en el acompañamiento al empresario

Desde hace más de 15 años "SA NOSTRA" ofrece un servicio de gestión especializada para empresas, fundamentado en un equipo de profesionales de larga experiencia. Esta especialización incluye un servicio integral de asesoramiento a los empresarios y les aporta productos i servicios

"Más de 1.700 millones de euros en nueva financiación"

diferenciados con una gestión personalizada, próxima y de calidad.

La entidad cuenta, además de la red de oficinas, dentro de la cual se incluye un conjunto de oficinas empresariales, con un equipo de gestores comerciales, un Centro de Promoción Inmobiliaria y las unidades especializadas en turismo, comercio exterior, seguros, leasing, renting o factoring.



productivo y familiar de las islas. Se han aportado soluciones de crédito a más de 26.500 clientes.

Por otro lado "SA NOSTRA" ha sido la primera entidad financiera en la concesión de préstamos con fondos del Instituto de Crédito Oficial (ICO) en Baleares durante el año 2009. La entidad ha concedido 122 millones de euros en operaciones de préstamo para el impulso de nuevas inversiones y generar liquidez a la pequeña y mediana empresa de Baleares.

En un contexto de una economía española y balear complicada, "SA NOSTRA" ha mantenido el soporte a las empresas y a las familias de las islas. La entidad también ha reforzado la solvencia con un aumento notable de las provisiones y se han realizado dotaciones por valor de 185 millones de euros para afrontar con mayores garantías la evolución de la morosidad dado el grave incremento del paro.

Los más de 1.700 millones de euros en nueva financiación durante el año 2009 han servido para aportar

rial, tanto el de emprendedores como el de autónomos.

Créditos para PYMES, emprendedores y empresas turísticas

"SA NOSTRA" lidera la concesión de operaciones de crédito ICO en Baleares. En cuanto a la formalización de operaciones con fondos del Instituto de Crédito Oficial, la cantidad asciende a 2.140, lo que constituye más de un 15% de los fondos que el ICO pone a disposición del sector productivo en las islas.

De las líneas ICO que más operaciones se han formalizado destacan las dirigidas a las PYMES o a emprendedores. También es importante el soporte al sector de transporte o la línea para moratoria hipotecaria. Con un porcentaje elevado se encuentra la financiación a través del ICO-Re-

Controlar las emociones posibilita el surgimiento de líderes

Un nuevo estudio redescubre las virtudes de la flexibilidad psicológica en la gestión.

Un nuevo estudio del Melbourne Business School descubrió que el autocontrol tiene efectos positivos en el desempeño de líderes y equipos de trabajo; a través del concepto de flexibilidad psicológica, los autores del estudio explican que aprendiendo a reconocer los sentimientos negativos, calmándolos y escogiendo reacciones más apropiadas existen más posibilidades de convertirse en líder de un equipo autogestionado, de mejorar el rendimiento de cada miembro del equipo, de sobresalir y de quedar más satisfecho con el desempeño propio.

La rabia y el enojo son características comunes en muchos jefes y líderes alrededor del mundo; es posible que algunos de ellos crean que por su poder tienen derecho a reaccionar como quieran o que, mirándolo desde el otro lado, crean que serán sus reacciones fuertes las que les ayuden a crear y a promover una imagen de poder y autoridad, ya que sus trabajadores les tengan respeto o, mejor, miedo.

Lo que no saben estos líderes reactivos es que es, precisamente, evitando las explosiones de ira y las reacciones descontroladas que se crea una mejor imagen, se obtiene un mejor desempeño, se ayuda a construir una mejor labor por parte de los demás y se emerge como un líder más exitoso.

Al menos eso es lo que acaba de revelar un nuevo estudio del Melbourne Business School según el cual dejar el enojo a un lado reconociendo oportunamente los sentimientos negativos, calmándolos y escogiendo respuestas más apropiadas hay más posibilidades de surgir como líderes en equipos autogestionados.

La investigación desarrolla el concepto de flexibilidad psicológica, que se refiere a la separación entre la persona y sus emociones en el momento de reaccionar frente a una situación, en este caso cuando se trata de trabajar o se está en el ambiente laboral.



La flexibilidad psicológica es la habilidad de ser conscientes de los pensamientos, sentimientos e impulsos y escoger las respuestas más apropiadas.

Ventajas de la flexibilidad psicológica

De acuerdo con los autores del estudio, existen varias ventajas para aquellos que aprenden a integrar la flexibilidad psicológica a sus vidas; como líderes ya posicionados gracias a actitudes controladas y positivas, las personas pueden contribuir efectivamente a mejorar el desempeño de cada uno de los integrantes de su equipo, serán percibidas como más sobresalientes y se sentirán más satisfechas con su rendimiento.

Esto sin mencionar que los líderes de otros equipos que no sean igualmente capaces de controlar sus emociones y reacciones no contarán con los mismos beneficios y serán derrotados por los miembros de los equipos de los líderes controlados en los diferentes conflictos que puedan presentarse.

Carol Gill, sicóloga organizacional y coautora del reporte, explica que "la flexibilidad psicológica, una destreza metacognitiva, es la habilidad de ser conscientes de los pensamientos,

sentimientos e impulsos, suavizar esos que son improductivos y escoger las respuestas apropiadas."

Además, añade que los trabajadores con altos niveles de flexibilidad psicológica son más reflexivos en vez de reactivos en sus respuestas lo que lleva a que se refleje una mayor percepción de control y a que se den más opciones de comportamiento.

Y, por el contrario, cuando un miembro del equipo muestra su falta de flexibilidad psicológica se producen efectos negativos para todos los demás y para el desempeño general.

Los beneficios que trae la flexibilidad psicológica pueden ser muy bien aprovechados por los directivos, no solo para aplicarla ellos mismos como líderes de sus empresas y de distintos grupos de trabajo, sino también para enseñarla y promoverla entre sus empleados, contribuyendo así a la construcción de ambientes laborales más positivos y tranquilos, y a una mayor productividad en general.

Los directivos necesitan reconstruir la confianza en sus compañías

En Estados Unidos y Europa se da mayor importancia a la confianza y la transparencia que a la calidad de productos y servicios.

La reconstrucción de la confianza en las compañías es hoy más importante que nunca, ya que, después de la crisis, las prioridades de los públicos a la hora de evaluar la imagen de una empresa en diferentes países del mundo han cambiado radicalmente, desplazando los resultados financieros y la calidad de productos y servicios para privilegiar la confianza y la transparencia como factores decisivos a la hora de expresar su opinión acerca de determinada organización. Así lo asegura el informe Edelman Trust Barometer 2010, en el que además se menciona lo peligroso de que los recientes aumentos en los niveles de confianza en algunos países sean solo respuestas pasajeras de los directivos a la crisis.

Con anterioridad, en esta sección de consejos de empresa, ya se han mencionado los factores que han influido en la crisis de confianza que han sufrido las empresas a nivel mundial como lo son los salarios excesivos de los directivos, la motivación de los salarios y recompensas tan alejada del buen desempeño, la falta de honestidad y oportunidad en las comunicaciones, entre otros.

La crisis económica destapó varias

de estas situaciones que venían presentándose dentro del mundo empresarial y generó una crisis alrededor de ellas que llevó a que el público protestara por el papel que las organizaciones vienen desempeñando en la sociedad, bajando los índices de confianza en los directores ejecutivos y en las compañías hasta llegar a punto preocupantes que han hecho que algunos de estos directivos reconozcan sus responsabilidades y tomen medidas correctivas.

La pregunta hoy es si estas medidas constituyen solo una reacción desesperada y pasajera a la crisis o si realmente los directivos han aprendido la lección y comprendido la importancia de la confianza del público, y sus medidas serán así mucho más fuertes, duraderas y positivas.

De acuerdo con el Edelman Trust Barometer 2010, la confianza en los negocios se ha recuperado levemente durante el último año, ello gracias a un pico de algunos países occidentales como Estados Unidos en donde los niveles han aumentado 18%, pero aún falta que los directivos le demuestren al público más escéptico que los cambios son contundentes y que no hay por qué desconfiar.



Confianza en primer lugar

Y es que, de acuerdo con el informe, la confianza hoy ocupa un lugar fundamental en la mente del público; particularmente en lugares como Europa y Estados Unidos, el público es escéptico y le está dando un lugar más importante a la transparencia y a la confianza que a la calidad de los productos y servicios de una compañía.

Este dato es particularmente importante para los directivos, que son quienes están a cargo de encaminar sus organizaciones hacia una etapa más cercana a la sociedad que les permita tener, al mismo tiempo, éxito en la parte financiera. Como lo explica Richard Edelman, director ejecutivo de Edelman, "Hay preocupación con respecto a que las acciones de corto plazo hayan sido llevadas a cabo solo como resultado de la crisis y que el gobierno tenga que permanecer como un perro guardián. Las compañías tendrán que probar que los escépticos están equivocados y demostrar que pueden obtener ganancias y propósitos".

En países como Brasil, India y China la situación es mucho más positiva que el promedio general ya que los niveles de confianza están por encima de 60%, y la imagen de empresas tan afectadas como los bancos sigue siendo buena. Por ejemplo, en China los bancos son el sector que mayor confianza inspira y en India ocupan el segundo lugar después de las empresas de tecnología.

Bien diferente es en el resto del mundo en donde casi 70% de las personas consideran que después de la crisis los negocios y las empresas financieras volverán a lo mismo de siempre. La situación actual de los bancos en EE.UU. y en el Reino Unido son algunos de los ejemplos del punto tan bajo al que se ha llegado: en el primero la confianza en los bancos cayó un 39%, y en el segundo un 20%.

Los diez principales errores en compras de negocios

Gran Empresa expone lo que deben hacer los directivos para no equivocarse al invertir en equipos, servicios y programas para sus compañías.

Un directivo de una compañía siempre está pensando en cómo mejorarla, hacerla más competitiva y mantenerla a la par o por delante de la competencia. Pero para eso se necesita invertir tiempo, dinero y esfuerzo, por lo que cada compra de equipos, servicios y programas debe analizarse con cuidado y teniendo la información suficiente, de manera que realmente sea una acción efectiva y eficaz. Merrin Muxlow, escritora de negocios de Resource Nation, hace una lista de los diez principales errores que cometen los directivos al comprar para sus organizaciones y da algunos consejos sobre cómo evitar estas equivocaciones para invertir mejor el dinero de la empresa.

Un directivo puede tener muchas razones para adquirir nuevos equipos, servicios y programas para su empresa: quiere hacerla crecer, quiere ofrecer más productos y servicios, quiere ganarle a la competencia o simplemente desea deshacerse de todo lo viejo que lo rodea y que lo hace sentir que no se están obteniendo los mejores resultados posibles.

Y realmente comprar para mejorar una compañía puede ser una gran opción, siempre y cuando se cuente con la información necesaria para analizar y tomar decisiones adecuadas que garanticen que no se están perdiendo ni el tiempo ni el dinero ni el esfuerzo invertidos en la nueva adquisición.

Merrin Muxlow, escritora de negocios de Resource Nation, hace una lista de los diez principales errores que cometen los directivos al comprar para sus organizaciones, ya que muchas veces se dejan llevar por impulsos y por "gangas" de las que no quieren perderse, y da algunos consejos sobre cómo evitar estas equivocaciones para invertir mejor el dinero de la empresa.

Errores en la compra de los negocios:

1. Comprar demasiado pronto. Ella explica que los nuevos negocios generalmente pueden funcionar con lo mínimo e irse actualizando a medida

que crecen. La regla general que recomienda es solo comprar lo que se puede usar mañana mismo ya que si no, es posible que no se llegue a usar nunca.

2. "Gangas" que no lo son. Comprar programas especializados con grandes descuentos en remates o liquidaciones puede ser una gran equivocación porque es posible que ni siquiera sean compatibles con los equipos que posee la empresa.



3. Compras por impulso. No dejarse convencer por vendedores hábiles ni ir de compras por la frustración de tener los mismos vejesterios de siempre. Muxlow dice "Los dueños de negocios realmente inteligentes solo hacen compras estratégicas".

4. No negociar. En casi cualquier servicio o producto se pueden obtener buenos acuerdos, sobre todo con muchos vendedores que pueden ofrecer extras cuando se compra a fin de mes, de trimestre o de año, ya que esto puede hacer una diferencia en sus ventas.

5. No pedir referencias. Siempre pedir referencias cuando se trata de compras significativas, sobre todo si es para adquirir servicios continuos. Tratar de obtener recomendaciones y referencias locales.

6. Escatimar en investigación. Se deben tener claros algunos aspectos antes de empezar a comprar: el presupuesto los requerimientos básicos, la duración del proceso de compra, en-

tre otros, además de claves como que si se es una empresa pequeña no se debe perder tiempo contactando vendedores que solo tratan con gigantes.

7. Ser un sabelotodo. Aunque se sepa lo que se quiere, se debe estar abierto a nuevas opciones y no cerrarse en torno a un determinado producto, servicio o a una tecnología específica, ya que en el camino se pueden encontrar alternativas más apropiadas para el negocio.

8. Comprar basándose solo en el precio. Muxlow afirma: "El producto o servicio más barato no siempre es el mejor –y ni siquiera el más barato". Ella explica que deben tenerse en cuenta costos adicionales que puedan existir a más largo plazo con lo que se adquiere.

9. No considerar costos de largo plazo. Muchas de las necesidades de los negocios pueden arrendarse y ahorrar un dinero en el primer momento, pero a la vez pueden salir mucho más caras en el largo plazo.

10. Sobre extenderse. Aunque un negocio tenga una necesidad fundamental, es posible que esta esté por fuera del presupuesto real de la compañía, por lo que se puede pensar en comprar algo más barato que después pueda actualizarse o en otras opciones que puedan darse a medida que se crece.

Conviene comprar sólo lo que se necesita, centrarse en la tarea que hay que realizar y no gastar hasta los límites.

balear del toldo aluminio



la boutique
protección solar

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

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

C/ POIMA Nº32
Local 2 y 3
Polígono Can Valero
971 755 549
971 204 963
www.baleartya.com



Senses

SENSES HOUSE
casas modulares



MODELO TERRA 48



Su casa desde 48.500 €

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

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

C/ POIMA Nº32 Local 4 - Pbl. Can Valero - 661 380 292 - 607 296 330 - www.sensesgroup.es





Carrefour donará un millón de euros para personas necesitadas

La Fundación 'Solidaridad Carrefour' donará un millón de euros a lo largo del año 2010 en productos alimenticios de primera necesidad y artículos de higiene y limpieza a la Federación Española de Bancos de Alimentos (FESBAL) y a Cruz Roja Española, de la que podrán beneficiarse cerca de 110.000 personas en situación de dificultad severa. De estas casi 110.000 personas en situación de dificultad severa que se podrán beneficiar de esta donación son: personas inmigrantes que viven en asentamientos, familias, personas mayores, mujeres en dificultad social o personas que viven en la calle, según informó, la fundación del grupo de distribución. Las provincias en las que se repartirá esta ayuda son: Jaén, Albacete, Almería, Burgos, Castellón, Cáceres, Ciudad Real, Cantabria, Lérida, Guadalajara, Huelva, Sevilla y Córdoba.



El Santander gana en plena recesión 2.215 millones de euros, el 6% más

El grupo Santander ganó entre los meses de enero y marzo, en plena recesión y en lo que el sector considera el año más crítico para la banca, 2.215 millones de euros, un 6% más. En la presentación de resultados el vicepresidente y consejero delegado Alfredo Sáenz declaró que como mínimo, la entidad repetirá los beneficios del año pasado -8.943 millones de euros-, se declaró optimista y confiado respecto a la evolución de la entidad y aseguró que la batalla por el pasivo que ha promovido con su oferta de un 4% de retribución en el 'Depósito Ganador' tiene como objetivo ganar cuota y quitar clientes a todos los competidores. Una iniciativa de este tipo, la supercuenta, fue una historia de éxito que permitió al Santander pasar del 3% al 10% de participación en el mercado en la década de los ochenta, amarrada a su 'statu quo'.



El Corte Inglés diseña una gastroteca a su medida

El Corte Inglés se ha aliado con cocineros estrella Michelin como Martín Berasategui, Dani García o Ricardo Sanz para convertir a su centro comercial de Goya en Madrid en un espacio gastronómico a su medida. Tras la buena acogida de Txoko, un concepto que incluye una cafetería-restaurant y una sidrería de Martín Berasategui (en total acumula seis estrellas Michelin), el grupo de grandes almacenes anunció la creación de un nuevo espacio que combina la degustación y el tapeo con la venta de productos gourmet. Esta nueva gastroteca abrió el pasado mes de abril bajo la denominación 'Gourmet Experience El Corte Inglés' e incluye un bar La Moraga de Dani García, un establecimiento Kabuki, un mesón Cinco Jotas y corners de Godiva y Ahumados Domínguez, además de una champanería, ostería, tetería y servicio de 'take away'.



Nike vestirá a 9 selecciones en Sudáfrica

'Nike' vestirá a 9 selecciones en el Mundial de fútbol de Sudáfrica, que se disputa del 11 de junio al 11 de julio próximo, las de Brasil, Holanda, Portugal, Estados Unidos, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda, Serbia y Eslovenia, con un diseño ecológico, informó la multinacional estadounidense. Las camisetas que usarán estas 9 selecciones en Sudáfrica, que estarán disponibles para el público en general a partir de este mes de mayo, están hechas de 100 por cien poliéster, que se ha obtenido del reciclado de cerca de 13 millones de botellas de plástico, con ocho botellas por cada una. Para la confección de los uniformes, los proveedores de telas de 'Nike' buscaron botellas plásticas desechadas en basureros de Japón y Taiwán para luego derretirlas y producir un nuevo tipo de hilo con las que se han tejido las camisetas.



Artiach concluye la integración en Panrico y se traslada a Barcelona

Artiach finalizó con éxito el proceso de integración en Panrico con el traslado de sus oficinas a la sede central de la compañía en Esplugues de Llobregat (Barcelona).

La compra de Artiach, que alcanzó una cifra de negocio de 82 millones de euros en 2009, incluía las marcas Chiquilín, Filipinos, Artinata, Artichoco, Articoco, Artiavellana, Artilimón, Artiturrón, Digesta, Princesa, Mini Princesa, Mila, Morena, Selección y Tentaciones, así como Marbú Dorada y Dinosaurius. La operación contemplaba además la adquisición de la planta de producción en Orozco, en la que la compañía ha realizado inversiones por un importe total de 13,5 millones de euros. El proceso de integración se ha cerrado con éxito lo que representa una apuesta decidida por la innovación y las marcas más emblemáticas.



Air Berlin reduce la capacidad de sus vuelos con Menorca

La compañía aérea Air Berlin ha reducido para este año la capacidad de sus aviones, así como los destinos con los que unirá Menorca. De esta forma, si en 2009 volaron con la compañía 30.189 pasajeros, en 2010 de momento han hecho sus reservas 26.322 pasajeros, lo que se traduce en 3.867 usuarios menos de un año para otro. Estas cifras chocan con las de ocupación, que en 2009 se situaba en el 45,51 por ciento, mientras que en 2010 suben al 47,10 por ciento. La razón que explica que la ocupación sea más alta en 2010 que en 2009, a pesar de que el número de usuarios es inferior, radica en el tipo de aviones que utiliza este año la compañía low cost. Los aviones de 2009 tenían capacidad para 174 pasajeros, frente a los 139 usuarios que pueden transportar los aviones que vuelan este año para Air Berlin.



EL cambio climático es un hecho...
Hagamos algo por nuestros hijos !!!

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

PROPIETARIOS:
alquilamos el techo de su nave

Venta de paneles solares
de todas las marcas



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



Barceló crea la marca 'U Spa' y se posiciona en el mercado de salud

Barceló Hotels & Resorts ha creado la marca 'U Spa', bajo la que comercializará algunos de sus centros de salud y belleza, con una filosofía "basada en la identificación de las necesidades propias de cada usuario y en el diseño de tratamientos específicos que se ajusten a ellas". Esta operación se enmarca en su estrategia de posicionamiento en el mercado del turismo de salud, un "segmento de expansión prioritario" que "se sitúa entre los que más han crecido en España durante los últimos años". Inicialmente la marca 'U Spa' integrará a 22 hoteles nacionales e internacionales de la cadena, aunque se irán incorporando progresivamente nuevos centros que cumplan con los requisitos necesarios para ello. Con la creación de la marca 'U Spa', la cadena busca "garantizar la excelencia y exclusividad" de los centros de salud y belleza.

Banca March, La Caixa, y Sa Nostra, colaboran con Renda Àgil 2010

El servicio Renda Àgil 2010, impulsado y coordinado por la Agencia Tributaria de las Islas Baleares, contará, un año más, con la colaboración de Banca March, BBVA, CAM, La Caixa y Sa Nostra. Las entidades crediticias participarán en el servicio de asistencia al contribuyente en la campaña de la renta, y dispondrán de personal en el punto de atención de Palma, este año ubicado en el centro Riskal. El servicio de asistencia abrirá sus puertas del 6 de mayo al 30 de junio, y ya se puede solicitar cita previa llamando al 901.223344 o a través de internet y la página www.atib.es. Concretamente, 53.073 declaraciones fueron tramitadas en Baleares a través de Renda Àgil en la campaña del año pasado, mientras que la segunda comunidad en número de declaraciones con asistencia, Madrid, tramitó un total de 45.000 declaraciones.

Antonio Banderas, nueva imagen de Iberostar

Antonio Banderas será la imagen mundial de la hotelera balear Iberostar durante los próximos tres años, según anunció el presidente de la compañía, Miguel Fluxá y el director de marketing, Luis Herauld, junto con el propio actor malagueño. Herauld quiso subrayar que la decisión de escoger a Banderas como imagen del grupo obedece a su internacionalidad y al tono "de cercanía y pasión" que es clave para definir el mensaje que quiere transmitir el grupo. Además, destacó la cercanía que supone el mundo del cine para el cliente el consumidor. Por su parte, Banderas mostró una gran satisfacción por la colaboración con el grupo y explicó que sus proyectos empresariales se limitan a compañías españolas "de prestigio" y que huyan de la especulación "y de la cultura del pelotazo", perfil en el que encaja perfectamente Iberostar.



El Riu Palace Meloneras Resort, premio "Gulet Hotelo 2009"

El turoperador TUI Austria con la marca Gulet Touristik, miembro de The World of TUI, ha otorgado el premio "Gulet Hotelo 2009" al hotel Riu Palace Meloneras Resort, situado en la isla de Gran Canaria y a 800 metros de las Dunas de Maspalomas. Richard Tollinger, director comercial de TUI España, y Matthias Weinzettl, delegado de Gulet para Gran Canaria, otorgaron el galardón a los directores del hotel, Marina López y Manuel Navarro. El hotel Riu Palace Meloneras Resort se incluye entre los 100 mejores hoteles del mundo. El premio Gulet Hotelo selecciona los mejores establecimientos de entre los hoteles que comercializa el turoperador y el reconocimiento se otorga a tenor de las mejores calificaciones recibidas por los clientes sobre el servicio, las instalaciones, comida y bebida y, sobre la oferta de actividades.



Globalia apuesta por Cuba para ser los principales emisores de turistas

Air Europa y Travelplan, integrantes del grupo Globalia, han reforzado su apuesta por Cuba para convertirse en "los principales emisores de turistas" al país caribeño este verano, según indicó la compañía en un comunicado. Para ello, y en colaboración con la Oficina de Turismo de Cuba, iniciaron una campaña entre los profesionales del sector de agencias minoristas, que les acercará "la rica oferta de posibilidades que Cuba ofrece al turista español". Durante la ronda de presentaciones realizada por las principales ciudades españolas, las compañías detallaron las principales novedades que incluirán durante esta temporada a más de 700 profesionales del sector. La directora de marketing de Travelplan, Susana Reoyo, destacó la "excelente oferta de Cuba", y afirmó que para este año esperan vender más de 50.000 paquetes a la isla.



Nuevas aperturas de Sol Meliá en Alemania y Portugal

La cadena hotelera Sol Meliá inauguró oficialmente el pasado mes de abril su nuevo hotel en Alemania, el Inside Dresden. El nuevo hotel de Dresden es un establecimiento de cuatro estrellas y 180 habitaciones y suites, que se encuentra en el corazón de la capital de Sajonia, a 200 kilómetros de Berlín y unos 150 kilómetros de Praga. El hotel se encuentra muy bien ubicado respecto a los lugares más emblemáticos de Dresden, entre ellos el edificio de la Ópera. Por otra parte, la cadena anunció recientemente la apertura para 2013 de dos nuevos hoteles, uno en Lisboa con contrato de franquicia y que será operado bajo la marca Tryp, y el otro también en Alemania y bajo la marca Inside, pero esta vez en Frankfurt y bajo la fórmula de alquiler. Ambos hoteles, sumarán un total de 330 habitaciones más al portfolio de Sol Meliá.

RÓTULOS VEHÍCULOS IMPRESIÓN DIGITAL PANCARTAS TOLDOS CERRAMIENTOS

COLOURS[®] integral s.l.

670 33 44 92

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

Rotulación y grandes impresiones

dos puntos

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

TUV



Carolina Wu Aragón:
“Ofrecemos las mejores soluciones aseguradoras para las personas y sus bienes”

Carolina Wu Aragón es agente exclusivo de Groupama Seguros en Palma de Mallorca desde el 2004. Recibe a Gran Empresa en su oficina (C/Miguel Marqués, 6) y nos habla de los distintos tipos de seguro y productos financieros que comercializa la compañía tanto para particulares como para las empresas, con el objetivo de ofrecer las mejores soluciones aseguradoras para las personas y sus bienes. Para Carolina, la ventaja competitiva de Groupama Seguros con respecto a las demás aseguradoras reside en el trato personalizado que la compañía ofrece a sus clientes.

¿Qué es Groupama?

Groupama es un Grupo asegurador multinacional, de origen mutual francés. Su origen se remonta a 1900 y desde entonces el grupo ha ido evolucionando hasta convertirse en la primera mutua de seguro directo de Europa, segundo asegurador en Francia, presente en 13 países y con más de 38.500 empleados y 16 millones de clientes.

La compañía se instaló en España en 1988, aunque la historia de las diferentes compañías que han ido conformando la organización se remonta al año 1860. Tras varias fusiones y adquisiciones, la firma ha ido adaptando su denominación social hasta la actual de Groupama Seguros.

Groupama ofrece una amplia gama de productos y servicios a la medida de sus clientes

Al igual que el Grupo, Groupama Seguros es una compañía generalista que gestiona y comercializa todos los ramos de la actividad aseguradora: Vida y pensiones, Salud, Automóviles, Particulares, Empresas y Agrícola.

La oferta de seguros está dirigida tanto a particulares como a empresas, diseñando productos con un alto grado de personalización para ajustarse a la demanda de sus clientes, permaneciendo en continua evolución con las tendencias del mercado e incorporando garantías y servicios innovadores y personalizados.

¿Qué les diferencia del resto de las aseguradoras?

Creo que nuestra principal característica es el trato personalizado que ofrecemos a nuestros clientes. Le atendemos personalmente y le gestionamos todo lo que necesita para contratar el mejor seguro de acuerdo a sus necesidades y circunstancias.

A lo largo de toda su historia el grupo ha seguido fiel a su origen y esencia mutualista, asumiendo la misión de proteger, acompañar y favorecer los proyectos de personas y empresas. En mi opinión, esta esencia y proximidad se traslada a todos los estamentos de la compañía y lógicamente también al cliente.

¿Qué valores distinguen a Groupama de las demás aseguradoras?

Yo destacaría la colaboración, la rentabilidad, la eficacia, el desarrollo de las nuevas tecnologías, la creación de productos y servicios, la mejora continua, la auto exigencia, la proximidad con el cliente y un compromiso ético. Queremos ser reconocidos en la sociedad como una compañía que cumple con los compromisos que adquiere tanto con sus empleados como con sus mediadores, asegurados y proveedores, así como con la comunidad en la que operamos.

Groupama pisa fuerte en el extranjero, ¿En qué países se encuentra presente la empresa?

Uno de los principales hitos del Grupo Groupama ha sido su exitoso y

acelerado desarrollo internacional, ya que el peso de sus filiales internacionales ha pasado del 18,8% en 2004 a más del 30% en 2009. Actualmente la compañía se encuentra presente en Gran Bretaña, Eslovaquia, Hungría, Rumanía, Bulgaria, Turquía, Grecia, Italia, Túnez, China, Vietnam, Portugal y España.

¿Podría describirme la actual estrategia de tú negocio?

El negocio se sustenta en la confianza y la transparencia de los clientes y mediadores por lo que se cuidan todos los elementos y cualidades que las hacen posibles, como la integridad, proximidad y responsabilidad. La asunción de tales criterios éticos es un deber ante clientes, mediadores y colaboradores y ante la sociedad en general, y conforman el desarrollo de la actividad diaria.

GROUPAMA SEGUROS EN CIFRAS

Datos 2009. Actividades en España
 Volumen de facturación: 926 Millones de euros
 Resultado neto: 69 Millones de euros
 Ratio combinado: 98,7%
 Fondos propios: 391 Millones de euros
 Inversiones: 2.094 Millones de euros
 Margen de solvencia: 247,5%

Groupama

C/Miguel Marqués nº6
 07005. Palma de Mallorca.
 Tel. 971 451 413 - 678 717 094



Multiauto Palma, servicio integral del automóvil para Particulares y Empresas



Multiauto Palma cuenta con unas instalaciones de más de 3500 m2.

Entre los servicios que ofrecen se encuentra la gestión de flotas, el alquiler y venta de vehículos, así como el servicio de taller.

Multiauto Palma es una empresa ubicada desde el 2003 en el Polígono de Son Castelló. Su ventaja competitiva, con respecto a otras empresas, se encuentra en ofrecer una calidad superior y unos precios más profesionales (no tienen en cuenta las limitaciones de precios establecidos o normativas restrictivas aplicadas por los marquisistas).

SERVICIOS

La empresa trabaja en todo lo relacionado con el vehículo. Actualmente, se han convertido en el centro multi-servicio por excelencia ya que centralizan en un mismo lugar los siguientes servicios.

- Alquiler de vehículos y furgonetas.
- Taller de chapa, pintura y mecánica. Incluye vehículo de sustitución tanto para empresas y particulares. Además, Multiauto Palma trabaja con todas las empresas de seguro.
- Venta de vehículos.
- Gestión de flotas y seguros.

Para realizar un servicio con calidad se requieren buenos productos. Muchos automovilistas son muy exigentes para emplear las mejores marcas de aceites y los mejores neumáticos, pero desconocen o no dan importancia a

la marca de pintura con que pintarán su vehículo.

El cliente debe tener en cuenta que, para mantener la calidad de las terminaciones y la correcta protección de la carrocería, la pintura ocupa un papel importante en la calidad de las reparaciones.

CONSEJOS

Multiauto Palma recomienda a todos sus clientes y a los lectores de Gran Empresa que antes de dejar a reparar su coche en cualquier taller o concesionario, se planteen de forma obligatoria cinco preguntas.

1. ¿Con qué pintarán el vehículo?

En Multiauto Palma utilizamos exclusivamente Standox, considerada la mejor pintura del mercado y reconocida por los fabricantes de coches en el mundo.

2. ¿La pintura que se utiliza está homologada por el fabricante de su coche?

Standox es la pintura homologada que cuenta con el apoyo del mayor número de fabricantes de coche a nivel mundial. Entre ellos, se encuentran Rolls Royce, Porsche, Mercedes Benz,

Audi, BMW, entre otros.

Esto demuestra que los compuestos han sido probados para asegurar que el resultado será el mismo que el de la pintura original de su vehículo.

3. ¿El taller usará colorímetro o 'espectrofotómetro' para igualar el color de su coche?

Existen muy pocos talleres en España que cuenten con esta tecnología. Esta técnica consiste en un medidor electrónico de alta precisión que detecta con gran exactitud el color con el que se debe pintar el vehículo que hay que reparar. En la actualidad, es considerado imprescindible para igualar la inmensa gama de colores que dispone el mercado especialmente con las variaciones que generan el sol, los cambios de temperatura, así como otros agentes que modifican el color y las lacas.

En Multiauto Palma, como miembros de la red REPANET de Standox, contamos con la tecnología más avanzada y el colorímetro de segunda generación llamado GENIUS II que se caracteriza por tomar la medida más exacta del color del coche, con el objetivo de que las piezas repintadas luzcan igual que cuando, por primera vez, se sacó el coche del concesionario.

4. ¿Cumple la empresa que reparará mi vehículo con alguna normativa de calidad?

Multiauto Palma cumple con la normativa ISO 9001 en gestión de calidad y con la ISO 14001 en materia de calidad en gestión medioambiental. La mayoría de los talleres tradicionales ni siquiera saben lo que significan las normativas de calidad y los concesionarios, en general, certifican pues están obligados por la marca.

5. ¿Se utilizan pinturas ecológicas de acuerdo a las últimas normativas europeas?

Muchos talleres "económicos" aplican pinturas cuya utilización está prohibida desde el año 2007 por contaminantes. En Multiauto Palma solamente se emplean, desde los comienzos, pinturas de nueva tecnología en base acuosa no contaminante.

Por otra parte, destacar que el programa ECO de nuestra marca de pinturas Standox, asegura un proceso seguro y ecológico con la mejor calidad.

Otras preguntas

Todo cliente que lleva su vehículo a un concesionario o a un taller, también debería preguntarse estas preguntas:

- ¿Tienen servicio de coche en sustitución?
- ¿Mientras arreglan el vehículo se



pueden hacer otro servicio para aprovechar el tiempo que pasa en el taller?

- ¿El coche que dejo a reparar duerme bajo techo?
- ¿Realizan servicio de entrega y recogida?
- ¿Me pueden llevar a mi casa sin cargo si dejo el vehículo y resido en Palma?
- ¿Trabajan para particulares y para empresas?

Multiauto puede responder afirmativamente a todas estas preguntas. Además, tratan con la misma profesionalidad tanto si se trata de reparaciones de particulares como de aseguradoras o empresas.

En Multiauto Palma trabajan con las mejores aseguradoras que son las que se preocupan por ofrecer al cliente final una reparación de alta calidad

con los mejores productos y las últimas tecnologías.

DESCUENTO

Por último, destacar que Multiauto Palma realiza descuentos a las empresas que tienen flotas grandes. En este momento, hay empresas que gozan hasta de un 25% de descuento en algunos apartados, principalmente las flotas comerciales con muchos vehículos similares.

Multiauto Palma

Pol. Son Castello, Gremi Sabaters Nº, 12, 07009 Palma de Mallorca
Tel.971 45 90 91
Fax: 971 45 90 89



STANDOX
El arte del pintado.



Majorica, el secreto mejor guardado de Mallorca

Maestros artesanos elaboran, con extracto de boquerón y sardina, unas técnicas milimétricas y una culminación secreta, las perlas que más se asemejan a las que alumbró la naturaleza.

Hay oficios que no se aprenden en las escuelas. El de perlero en Majorica surgió de un combinado de azar y búsqueda, y tiene como cuna Manacor. El grupo empresarial Saga, que ha enderezado esta marca de perlas orgánicas tras unos tiempos de rumbo perdido, ha introducido nuevas tecnologías para la producción. Pero la esencia permanece, desde hace medio siglo, inalterable: las manos de artesanos que elaboran unas perlas "perfectas" usando guanina, un extracto de boquerón y sardina y aplicando unas técnicas milimétricas; y la culminación con una "fórmula secreta, celosamente guardada".

Por la factoría de Manacor, en vez de ostras, han pasado generaciones de hombres y mujeres habilidosos volcados en conseguir esa perla que se acerque al esplendor de la natural. "A través de un proceso similar al de la ostra, un núcleo de alabastro es recubierto capa a capa con esencia perlada. Dicha esencia, extraída de especies marinas, es la que otorga a la perla su excepcional lustre y magní-



Elaboración del núcleo.

resultado luce en collares, brazaletes, pendientes, colgantes, broches o anillos.

Las perlas orgánicas requieren una gestación mucho más corta que las naturales: dos semanas de promedio, frente a los años que necesita una ostra en alumbrar ese tesoro que en realidad para ella es un intruso minúsculo que va creciendo con la sustancia perlífera que le endosa para envolverlo.

Historia

Las raíces de Majorica datan del año 1890, si bien la denominación y la fórmula secreta tardarían mucho más en forjarse. Hay un nombre en el origen, Eduardo Hugo Heusch, un empresario alemán que fabricaba perlas artificiales en París y al que se le considera "primer fabricante industrial del mundo". Tenía entonces en Barcelona una factoría de agujas de coser, suelas de piel, cremalleras y otros artículos para modistas y zapateros con los que usaban los primeros moldes de plástico. Trabajo artesanal, en fin, plástico, moldes. Manacor entró en escena con otra fábrica, de celullillas de vidrio y unas perlas de imitación que fueron las precursoras de Majorica. El primer contacto de los empresarios alemanes se produjo tras un viaje de placer a la isla y la contemplación de los logros artesanales de los manacoríes con el soplado de vidrio. Empezaron a hacer encargos para la fábrica



de Francia. Las perlas se elaboraban a base de tubos de vidrio conectados por un lado a la llama del soplete; se enviaban semanalmente a la sede de la empresa en París y allí las rellenaban de cera para darle peso y consistencia, las protegían con un barniz y

las distribuían a los mercados. La producción se hacía en pequeños talleres, en casa, en las escuelas, hasta 10 millones de unidades cada mes que, aun así, eran insuficientes para la demanda del mercado. El transporte del material hasta París era dañino para



Perforación de la perla.



Selección de la joyería (plata).

el vidrio, que sufría desperfectos por el trájín; además la producción francesa era cara, hubo una huelga... Fue clave, además, la visita de un joven periodista parisino a Mallorca. "Fascinado por la isla y el proyecto industrial que le presenta la familia Heusch, a la

avatares bélicos y otras desgracias, el hito de verdad floreció en 1952: el director de laboratorio, un ingeniero húngaro llamado Geza Zsolt, probó con la escama de sardina y de boquerón en el proceso de fabricación. Triunfó. Fue la apertura de una épo-

epílogo amargo para Majorica, por trajines empresariales diversos. La peregrinación a la tienda de Manacor no cesó, ni siquiera en los años de debacle y suspensión de pagos. Quizás porque las perlas de Majorica tienen un valor sentimental y esa magia no se puede perder. El desafío ahora es que se pueda combinar magia y modernidad.

Las perlas nunca fallan

Quienes las han visto trabajar, además del resultado, no dudan: las perleras nunca fallan. Son mujeres admirables; pueden preparar la base de 300 a 400 perlas en una jornada de trabajo, sobre un molde de hierro ponen la pieza y van trabajando, observan los responsables de la fábrica.

Antaño los empleados empezaban con 14 o 15 años; hoy, de los 18 en adelante; ha variado la edad de inicio

“Las raíces de Majorica datan del año 1890, si bien la denominación y la fórmula secreta tardarían en forjarse”

que le unía amistad, decidió establecerse en Mallorca como director gerente de la fábrica”, aseguran fuentes de Majorica.

Descubrieron la perla maciza al poco, hallazgo que mejoró los logros precedentes y abrió el mercado a los Estados Unidos, donde la de Manacor llegó a llamarse “spanish pearl”. Tras

ca dorada de la empresa, que superó el millar de empleados, como Perlas Manacor S.A. y rebautizada Majorica, en 1968.

La seducción de las perlas orgánicas alcanzaría a Japón, la patria de las perlas naturales. El negocio triunfaba a escalas nacional e internacional. El siglo XX guardaba, sin embargo, un

pero no la meta: aprender a hacer las perlas a mano. No hay una escuela donde te enseñen a hacerlo; es en la fábrica donde el personal adquiere una maestría artesanal incontestable.

Con la nueva etapa de Majorica, el cuidado de la labor manual ha dejado de ser incompatible con los nuevos tiempos; a saber: manejo de ordenadores o aprendizaje de idiomas para la tienda, por donde pasan turistas de todo el mundo..

Los actuales propietarios han tenido que centrarse también en motivar al personal más allá del aspecto técnico, porque los vaivenes de propiedad de la etapa crítica habían desmotivado incluso a los más optimistas.

Para evitar riesgos adicionales, trabajan sobre pedido a partir de la fase del baño de la perla se acumula núcleo, pero no en grandes cantidades. La competencia ayuda, indirectamente, porque las perlas de cultivo, de río, no resisten la comparación.



Baño de guanina y nacar.



Interior tienda Majorica Manacor.

El mítico collar de perlas cuádruple

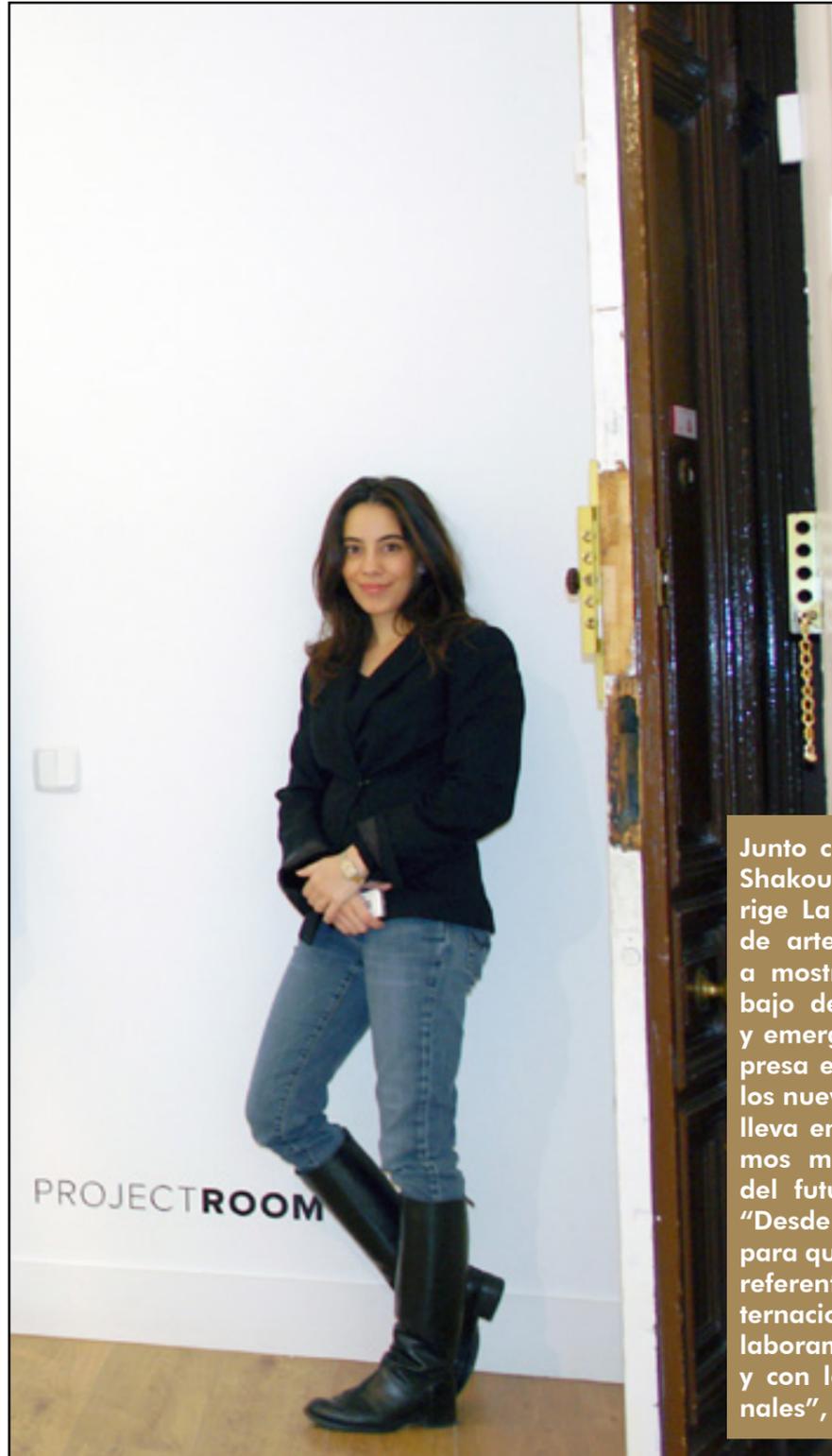
Una de las anécdotas que jalonan la historia de Majorica tiene forma de collar, el que solía exhibir por los Estados Unidos Consuelo Heusch, hija del fundador. Era un collar cuádruple, de perlas, claro. Una de las vueltas era de perlas naturales, pero el brillo de las artificiales de Majorica era tan acertado que no se lograba adivinar cuál era el intruso.

Han pasado decenios y hoy las perlas de Majorica buscan su sitio en el cambiante mundo de la moda. Hay vida más allá del clásico collar de la abuela, idóneo para noches señaladas; los nuevos padres de la empresa pugnan por recuperar la posición extraviada en los años oscuros. “Han tratado de imitarnos, pero no lo han conseguido; con la mejor perla artificial del mercado queremos pasar del clasicismo a actor relevante en el mundo de la moda” aseguran.

Tienen siete tiendas en centros comerciales de toda España y miman la de Manacor, por la que pasan más de 350.000 personas cada año. Se nota en la facturación.

Eva Shakouri Torreadrado:

“Podemos convertir Palma en un punto neurálgico del circuito artístico internacional”



Junto con su hermano Amir, Eva Shakouri Torreadrado fundó y dirige La Caja Blanca, una galería de arte independiente, dedicada a mostrar y promocionar el trabajo de artistas contemporáneos y emergentes. Recibe a Gran Empresa en su galería y nos avanza los nuevos proyectos artísticos que lleva entre manos para los próximos meses. Nos habla también del futuro del arte en Mallorca: “Desde La Caja Blanca trabajamos para que Palma se convierta en un referente en el circuito artístico internacional. Para conseguirlo, colaboramos con las demás galerías y con los responsables institucionales”, asegura a esta revista.

¿Podrías resumir a los lectores de Gran Empresa la historia de vuestra galería?

La Caja Blanca nació en el año 2006 en Palma de Mallorca. Producimos obras y proyectos artísticos “site specific” en espacios públicos y privados, organizamos exposiciones, participamos en ferias de arte, y editamos catálogos y libros de artistas. Nuestros clientes incluyen entidades públicas que subcontratan nuestros servicios para realizar proyectos diversos en el ámbito del arte y la cultura, desde exposiciones hasta conciertos, intercambios académicos y conferencias. Desde 2007 contamos con una oficina en Londres desde la que colaboramos con profesionales y museos de todo el mundo. Actualmente estamos desarrollando proyectos en Mallorca, Madrid, París, Londres y Baku (Azerbaián).

La Caja Blanca está especializada en detectar precozmente a los artistas emergentes más prometedores del panorama internacional.

Así es. Obtenemos los datos necesarios para saber quién va a tener éxito, y cuándo conviene invertir en un artista y volcarse en promocionarle; funcionamos más como un “club de inversión” que como una tienda de arte.

Por ejemplo, cuando Katie Paterson era una estudiante desconocida, le organizamos una presentación en Palma. Dos años más tarde estaba exponiendo en la Tate Modern, la galería más importante del mundo. La obra que produjimos en Mallorca con Regina José Galindo en 2007, ya ha pasado por PS1 de Nueva York, el Modern Art Oxford y la Bienal de Venecia.

Dices que para ti el arte contemporáneo es un canal más de comunicación, de ahí que la obra sea estéticamente bella o no, no te importa. ¿Qué buscan los artistas contemporáneos?

Los artistas no buscan embellecer; eso ya lo hacen los decoradores y los diseñadores. Los artistas conservadores transmiten mensajes, hechos, historias o emociones, usando lenguajes tradicionales, como la música, la pintura o la escultura. Los artistas contemporáneos son capaces, además,

de adaptar el lenguaje al mensaje que quieren transmitir, o incluso desarrollar uno completamente nuevo. De ahí que a menudo parezcan inconformistas, visionarios, inventivos, rompedores y difíciles de seguir.

Para el espectador, el reto está en descifrar el código para poder entender el mensaje. Cuando el artista es bueno, su código se nutre del bagaje cultural del espectador, haciendo que ese código le resulte intuitivamente comprensible. Un ejemplo es la obra de Kira Ball; sus instalaciones transmiten un estado mental que el espectador capta inmediatamente, sin que sea necesario que nadie le explique nada.

Háblenos de sus proyectos más próximos

En estos momentos, estamos preparando una exposición de Kira Ball en Sa Quartera (Inca) que dejará huella. Por otro lado, vamos a presentar un monográfico sobre Regina José Galindo en colaboración con el Dr. Julián Stallabrass en la Courtauld Institute of Art de Londres, reconocido como una de las instituciones académicas sobre historia y teoría del arte más respetadas del mundo.

En julio presentaremos en la galería la obra de Fede Acal, un espectacular proyecto audiovisual inspirado en el mar y realizado en Mallorca. Dentro de unas semanas, la artista israelí Noa Lidor viajará a Mallorca expresamente para realizar un proyecto intimista y maravilloso para la Nit de l'Art de este año.

Por último, en septiembre arrancará la segunda edición de la invitación de “ojeadores culturales” que iniciamos el año pasado en colaboración con el Institut Ramon Llull.

FUTURO DEL ARTE EN MALLORCA

¿Cómo ves el futuro del arte en Mallorca?

Disponemos de todos los ingredientes para convertirnos en un punto neurálgico en el circuito artístico internacional. Contamos con una privilegiada posición geográfica, infraestructuras adecuadas, un rico patrimonio histórico, una población cosmopolita

y un sector del arte dinámico con un público fiel y conocedor. En momentos claves, como la Nit de l'Art, eso se evidencia con todo su esplendor, cuando entre 10.000 y 15.000 personas participan al festival.

Convertir este potencial en realidad tendría repercusiones enormemente positivas para la isla, tanto culturales como económicas. Pero, lamentablemente, hay una serie de factores inherentes a nuestro sector que lo impiden.

¿Qué se debería cambiar para convertirnos en un punto neurálgico dentro del circuito de arte internacional?

Resolver los factores que lo dificultan:

- La carencia de cultura meritocrática en las instituciones, que permite poner en puestos de responsabilidad a políticos y profesionales que tienen que tomar decisiones para las que no están preparados.

- La duplicación (y a veces triplicación) de competencias y responsabilidades, que desperdicia recursos y lleva a la inacción.

- La supeditación del bien común y la proyección internacional de la Isla a la sobreprotección de intereses localistas y objetivos políticos.

- El reparto ineficiente de recursos públicos en forma de subvenciones a grupos de presión con intereses privados.

- La falta de colaboración entre los principales representantes del sector de arte, que no hemos sabido unirnos para defender el bien común ni exigir una estrategia inteligente, coherente y largoplacista a unos políticos que no sufren las consecuencias de sus decisiones en sus propias carnes porque sólo están de paso.

¿La crisis ha afectado a la calidad del arte?

El aburguesamiento y la especulación son lo peor que le puede pasar al sector del arte. En este sentido la crisis ha tenido un efecto positivo. Ha acabado con un modelo de negocio basado en las subvenciones públicas y la inversión especulativa en arte. La creatividad y la innovación son el alma máter del arte; ahora son necesarias en el conjunto del sector. El sector saldrá reforzado de cara al futuro.

Un óleo de Picasso, récord histórico en plena crisis

La pintura de Picasso vuelve a ostentar el récord histórico de venta en subasta con la adjudicación, el pasado 5 de mayo en Christie's de Nueva York, del cuadro *Desnudo, hojas verdes y busto* por 81 millones de euros (106,5 de dólares), pintado por el artista en 1932. Picasso se consolida como uno de los valores más sólidos en el mundo de las subastas ya que otro de sus cuadros, *Garçon a la pipe*, había ostentado el mismo récord desde 2004, pero con 74,1 millones de euros, hasta que el pasado mes de febrero se lo arrebatara la escultura de Giacometti *L'homme qui marche I* tras ser vendida por 74,3 millones de euros (104,3 millones de dólares).

La obra, que pertenecía a la colección de los estadounidenses Sidney Brody y su esposa Frances, superó las expectativas de la casa de subastas. Como apuntó el coleccionista Antoni Sansó, incluso en tiempos de crisis el arte de los grandes maestros sigue siendo un refugio y una inversión. El mercado en

general puede estar en crisis, pero no los grandes nombres. En ese sentido, Sansó subrayó que no se puede anticipar qué precios se pueden llegar a pagar en las subastas en el futuro. "No

En tiempos de crisis el arte de los grandes maestros sigue siendo un refugio y una inversión. 'Desnudo, hojas verdes y busto' se convierte en la obra más cara que se vende en subasta al adjudicarse por 81 millones de euros.



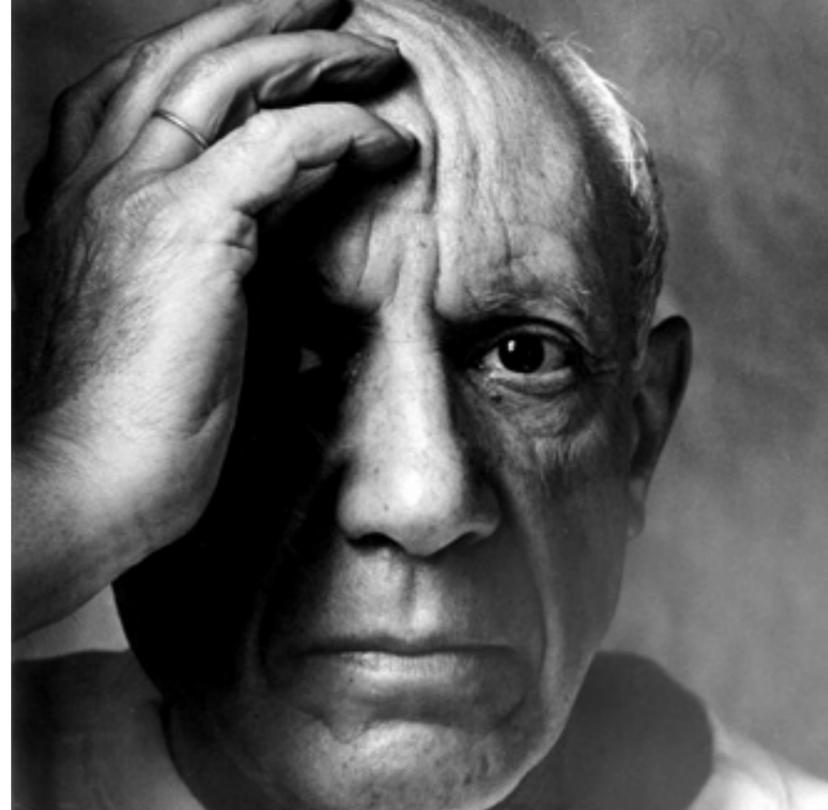
hay límites. Y eso, teniendo en cuenta que las obras más famosas, las que están en los museos, no se ponen a la venta. El precio que se pagaría por el *Guernica* es inimaginable".

Las obras punteras superan todas las crisis

El galerista Joan Oliver 'Maneu' opinó que "los grandes nombres inter-

nacionales y las obras punteras superan todas las crisis". De esta forma, el galerista 'Maneu' no admite que cuadros como el de Pablo Picasso se compren como una futura inversión y atribuyó la demanda al creciente número de museos y al interés de los coleccionistas que despiertan un gran interés por las obras de este genio de la historia de la humanidad. Joan Carles Gomis, director de la Fundació Palma Espai d'Art, recordó que cuadros como

Desnudo, hojas verdes y busto serán más excepcionales con el paso del tiempo. Otros galeristas consideran que otras obras se subastarán a un precio superior.



Pablo Picasso

Pablo Ruiz Picasso (n. Málaga, 25 de octubre de 1881 - † Mougins, Francia, 8 de abril de 1973), conocido como Pablo Picasso, fue un pintor y escultor español, creador, junto con Georges Braque y Juan Gris, del movimiento cubista.

Considerado uno de los mayores artistas del siglo XX, participó desde la génesis de muchos movimientos artísticos que se propagaron por el mundo y ejercieron una gran influencia en otros grandes artistas de su tiempo. Incansable y prolífico, pintó más de dos mil obras actualmente presentes en museos y colecciones de toda Europa y del mundo. Además, abordó otros géneros como el grabado, la ilustración de libros, la cerámica y el diseño de escenografía y vestuario para montajes teatrales.



En lo político, Picasso se declaraba pacifista y comunista. Fue miembro del Partido Comunista Francés hasta su muerte, el 8 de abril de 1973 en Notre-Dame-de-Vie (Mougins, Francia) a los 91 años. Está enterrado en el parque del castillo de Vauvenargues (Bouches-du-Rhône).

Precedentes

Hasta ahora y desde el pasado 3 de febrero de este mismo año, la impresionante escultura, de 1,83 metros de altura, *"L'Homme qui marche I"*, de Alberto Giacometti, se había convertido en la obra más cara jamás subastada. La pieza del escultor suizo había superado el récord mundial que



ostentaba hasta entonces *"Garçon à la pipe"* (*"Muchacho con pipa"*) del español Pablo Picasso al ser comprada por 74,1 millones de euros.

Un portavoz de la casa de subastas confirmó, en aquel entonces, que la pieza de Giacometti, considerada un ejemplo de su madurez creativa, se había convertido en "la nueva obra más cara jamás subastada".

En cuanto a la escultura de Giacometti, que tenía un precio máximo estimado en el catálogo de 20 millones de euros, generó un gran interés por ser la primera vez en más de 20 años que salía a la venta una figura del artista suizo de un hombre que camina de gran tamaño.



Se trata de un bronce monumental fundido en 1961, en vida del artista, y adquirido hacia 1980 por el banco alemán Dresdner Bank. Luego pasó a formar parte de la colección del Commerzbank después de que este último banco absorbiese al primero.

El pasado 9 de noviembre, en Sotheby's de Nueva York, otra obra de Giacometti, titulada *"L'Homme qui chavire"*, se adjudicó por 19,3 millones de dólares, muy por encima del precio estimado, que era de entre 8 y 12 millones.

En la puja londinense, una de las más espectaculares de los últimos tiempos, también se subastaron otras obras maestras, entre ellas un precioso Henri Matisse (1869-1954), *"Femme Couchée"*, que se adjudicó por 4,4 millones de libras (5 millones de euros, 7 millones de dólares), dentro del precio estimado.



Gran concierto de Piano Solidario para recaudar fondos para la India

La Fundación Dasyc presenta en Mallorca el próximo sábado 26 de junio de la mano de la artista mexicana Leticia Gómez-Tagle el 'Gran Concierto de Piano Solidario'. Los fondos que se recauden del concierto benéfico se destinarán a un proyecto íntegramente en la India, concretamente a la creación de una escuela para la mujer en "Kamalini" (India). El evento tendrá lugar en el claustro del antiguo hospital militar de Palma (San Miguel, 69) el sábado 26 de junio a las 19:30 horas. Las entradas pueden comprarse en la Casa Martí (C/Reina Esclaramunda, 3) y Tot Classic (Costa de la Pols, 16).



Sa Nostra inaugura la exposición "Posesiones, lugares y casamientos Fotografías 1923-1936"

La Obra Social de "Sa Nostra" inauguró en el Centro de Cultura de Palma, la exposición "Posesiones, lugares y casamientos Fotografías 1923-1936". La exposición es una selección esmerada del estudio encargado por el mecenas catalán Rafel Patxot al Centro Excursionista de Ca-

talunya el año 1923. El estudio cuenta con un fondo de 7.700 fotografías. El objetivo inicial del mecenas era realizar un estudio de la vida cotidiana, la indumentaria, el mobiliario, los oficios, el folclore, las costumbres y de otros aspectos de la cultura tradicional de Catalunya y las Islas Baleares.



John Mayall apoya la Serra de Tramuntana

El cantante, guitarrista y compositor británico de blues John Mayall se ha sumado a los apoyos populares para que la Serra de Tramuntana sea declarada patrimonio mundial de la Unesco en la categoría de paisaje cultural y firmó para conseguir este objetivo. De esta forma, su rúbrica se añade a la de otros artistas de reconocido prestigio como Juan Perro o el grupo Franz Ferdinand, entre otros. Según destacó el Consell, el apoyo de la ciudadanía es fundamental para que la Serra sea declarada patrimonio mundial y se reconozcan sus valores paisajísticos, culturales y patrimoniales a todo el mundo.



Fundación Pilar y Joan Miró iniciará este mes de junio una nueva edición de talleres gráficos

La Fundación Pilar y Joan Miró de Mallorca comenzará en junio una nueva edición de los "Talleres de obra gráfica de Joan Miró 2010", en los que seis expertos abordarán los secretos de técnicas como la serigrafía, la cerámica, la fotografía combinadas

con las nuevas tecnologías y la impresión digital. Según la información facilitada por la Fundación, el primer taller se desarrollará del 7 al 11 de junio bajo el título "Las imágenes como herramientas" y lo impartirá el fotógrafo Clemente Bernad.



Christie's subasta una obra de Miquel Barceló

Christie's subastó el pasado 31 de mayo en París una obra de Miquel Barceló titulada 'Exercicis d'optique' y cuyo precio de salida osciló entre 180.000 y 250.000 euros. Se trata de una pintura que realizó en 1.987, un año después de regresar a Cap Farrutx y de un viaje a Nueva York durante el cual el galerista Leo Castelli le ofreció su primera exposición individual. Es en ese momento cuando Barceló comenzó su período de "pinturas del desierto" y su trabajo sobre la transparencia. Se trata con frecuencia de grandes pinturas de paisajes en blanco sobre fondos de colores en los que el la imagen desaparece.



David Bisbal se cita con la Plaza de Toros el 10 de julio

David Bisbal volverá a Palma siete meses después de haber dejado pequeño el Auditorium, 1.600 butacas. La Plaza de toros, un escenario que el cantante almeriense ya conoce bien, le recibirá por tercera vez el próximo 10 de julio, ahora con montaje y puesta en escena de gira grande. Las entradas (29 euros más gastos de gestión) ya se pueden comprar en Discos Gong, Discos Oh, Disco Loco (Palma rock) o a través de la página web www.ticketmaster.es.



illes
CENTRES DE WELLNESS

20 anys
Passió



¡ Illes puede cambiar tu vida!

MARRATXI
C/Acacia, 18

SON RAPINYA
C/Bernat Vidal y Tomás, 5

ARAGÒ
C/Nuredduna, 9

CENTRE
C/Caro, 23

CALVIA
C/Son Thomàs, 2

DONA
C/Galicia, 6

INCA
C/Vicente Ensenyat, 43

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

Consulta els horaris a la web www.ILLESCW.com
(Horaris vàlids fins desembre) ¿T'ho voldràs perdre?

Atención al cliente
902 076 655

Ferias y Congresos

JUNIO

TEM TECMA

Feria Internacional del Urbanismo y del Medio Ambiente

Madrid - España

Del 8 al 11 de junio de 2010

CHIBI&CART

Feria Internacional de bisutería, joyería y artículos de regalo.

Milán - Italia

Del 15 al 18 de junio de 2010

CHINA INTERNATIONAL II

Feria Internacional de joyería y gemas

Guangzhou - China

Del 17 al 20 de junio de 2010

ASIAS FASHION JEWELRY

Feria Internacional de joyería y accesorios.

Hong Kong - China

Del 24 al 27 de junio de 2010

ASIAS BIGGEST (Mid-Year Jewellery Fair)

Feria Internacional de joyería y relojería.

Hong Kong - China

Del 24 al 27 de junio de 2010

JULIO

TENDENCE

Feria Internacional de las novedades de otoño (Domus & Gallery, Präsent & Carat, Tavola & Cucina).

Frankfurt - Alemania

Del 2 al 6 de julio de 2010

SEPTIEMBRE

EURO-BIJOUX&ACCESORIES II

Salón de bisutería, regalo y complementos de moda.

Madrid - España

Del 9 al 12 de septiembre de 2010

CHOICE

Muestra internacional de orfbrería, joyería y platería.

Vicenza - Italia

Del 11 al 15 de septiembre de 2010

IFAT

Salón internacional agua, aguas residuales, desecho y reciclaje.

Munich - Alemania

Del 13 al 17 de septiembre de 2010

OCTUBRE

MIAMI BEACH ANTIQUE JEWELLERY & WATCH SHOW

Feria de Joyería y Relojería.

Miami-EEUU

Del 20 al 23 de octubre de 2010

FERIA INTERNACIONAL DE NUMISMÁTICA

Feria de Arte y Libro.

Berlín-Alemania

9 de octubre de 2010

COSMESUR BEAUTY WORLD BUENOS AIRES

Feria Internacional de Belleza, Cosmética, Estética y Perfumería.

Buenos Aires-Argentina

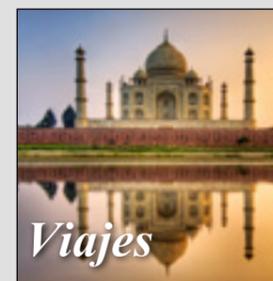
2 de octubre de 2010



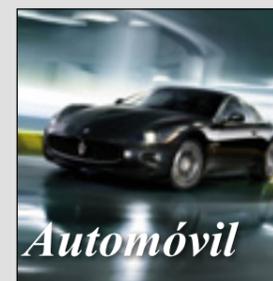
Joyas



Moda



Viajes



Automóvil

 **ihomar**
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920



Grandes montajes
para grandes Conciertos...



Espectacles

Licores 125, Pol. Ind Marratxí 07141 Mallorca Tel. 971 605 506 fax 971 605 223
trui@trui.es www.trui.es



Bar Restaurant ESPIRAL

En el Polígono de Son Castelló encontramos esta magnífica opción, tanto para merendar a media mañana. El menú de 8€: incluye la bebida, el café y ofrece la posibilidad de elegir entre 9 combinaciones de primer y segundo plato y 3 postres caseros. Dispone de un reservado para 80 personas en el que se celebran comidas de empresa y otros eventos.

Tiene un amplio horario de Lunes a Jueves desde el desayuno a la cena (7:00 a 24:00 horas). Viernes (7:00 a 15:00 horas) y Sábados (20:00 a 3:00 horas), queda abierto hasta las 3 de la madrugada para tomarse una copa y algo más.

C/Gremi Sabaters nº7 - Polígono Son Castelló, Palma
Tel. 649 978 983



come d'or como en casa

Comidas caseras para disfrutar en nuestro local o para llevar a casa. Desde Come d'or se organizan encargos, despedidas, comidas para llevar, celebraciones y reservados.

- Materias primas de calidad. - Tenemos buenos precios porque ahorramos en gastos innecesarios. - Precios para todos los bolsillos. - Moderna tecnología al servicio de la calidad y la economía. - Expertos cocineros. - Más de 100 recetas de elaboración diaria.

Horario de Apertura: Abiertos de L a V de 8:00 a 20:00 y los S y D de 9:00 a 16:00 horas.

Gran Vía Asima nº34 - Polígono Son Castelló, Palma
Tel. 971 434 093 - www.come-dor.com - info@come-dor.com



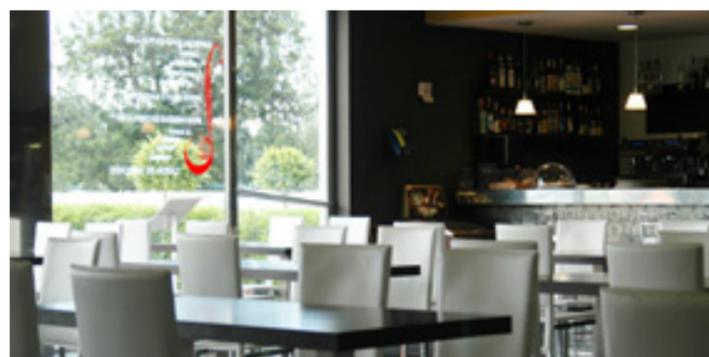
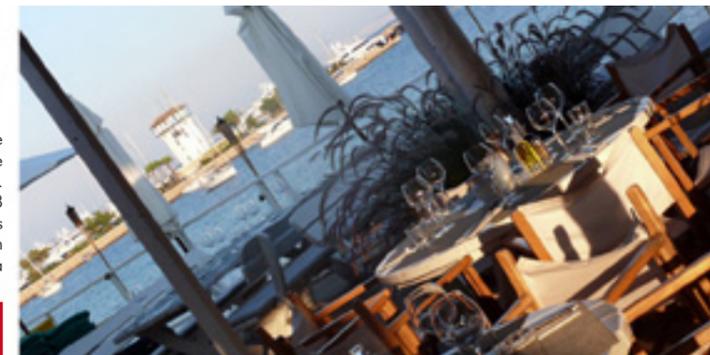
Situado en el Pont d'Inca, nada más salir de Palma, E-COSI ART es una casa señorial del siglo XIX. Cualificada como B.I.C (BIEN DE INTERES CULTU- RAL). Se puede ir y disfrutar de su maravilloso y tranquilo patio, relajarse y disfrutar de una buena comida en un entorno inigualable. La casa también dispone de tres grandes salas, y dos reservados además del patio. En el restaurante se puede degustar todo tipo de pasta artesana. También se puede disfrutar de sus pizzas especiales hechas en el horno de leña y de las exquisitas carnes que hacen.

Av. Antoni Maura nº45 - Pont d'Inca, Marratxi
Tel. 971 600 780 / 664 611 595 - www.e-cosi.info



Este elegante y a la vez casual restaurante ofrece una gran selección de deliciosos snacks o platos gourmet, en donde podrá encontrar lo mejor de Europa, el Mediterráneo o del país Vasco, muchas veces con un toque asiático. El montaje de las mesas es muy flexible. Si quiere organizar una fiesta de 6, 8 o más personas en el Mood, lo hacemos posible de la mejor manera. Tenéis también la opción de disfrutar de nuestro acogedor restaurante interior French Parlour, en donde encontrará nuestras famosas lámparas italianas, que son la envidia de muchos clientes.

Ctra Palma-Andratx km 11, Costa D'en Blanes, Calviá
Tel. 971 676 456 www.moodbeach.com info@moodbeach.com



Cuina de MerKa't restaurant - cafeteria

Cuina de Merka't nació a raíz de las nuevas necesidades y gustos de muchos clientes que reclamaban una cocina distinta. Sus menús diarios son renovados dependiendo de los productos disponibles en el mercado. Además disponen de una selecta carta de Risotto, Carnes, Pastas, Ensaladas que también cambian periódicamente según los productos de temporada.

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

C/Passatemps nº1 - Rtda. Ctra. Sóller, Palma
Tel. 971 435 339 - www.cuinademerkat.es



Ambiente selecto, acogedor, comida excelente al más puro estilo griego. Este restaurante recomienda degustar su menú especial con diez platos griegos con agua, vino y postre incluidos en el precio. Ofrece un ambiente y comida selecta para sus encuentros profesionales y particulares.

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



Especializado en comida italiana, pastas, carnes, pizzas y también en platos de la cocina tradicional española. Todos los jueves hay cocido madrileño. Los menús diarios se elaboran con productos frescos y como en casa. Su fiel clientela garantiza la calidad de su cocina. Dispone de fácil aparcamiento y de dos niveles, el superior apto para acontecimientos sociales y comidas de empresa.

Carrer Casa del Poble, local nº3, Sa Cabaneta
Tel. 971 797 965



Hard Rock Mallorca está localizado cerca del centro histórico de la ciudad, una de las áreas más de moda de la Isla. De su terraza (300 asientos) el cliente tiene la posibilidad de contemplar la Catedral de Mallorca y el Paseo Marítimo. La Cafetería presenta un menú auténtico americano: hamburguesas, patatas fritas...Destacando los gigantes brownies que ofrecen a sus clientes. Los objetos de interés de estrella rock ponen la etapa para cócteles que tientan gusto. Asimismo, en su tienda venden camisetas, llaveros, tazas, lápices de recuerdo de Hard Rock.

Paseo Marítimo s/n - 07014, Palma de Mallorca
Tel. 971 281 872 - www.hardrock.com



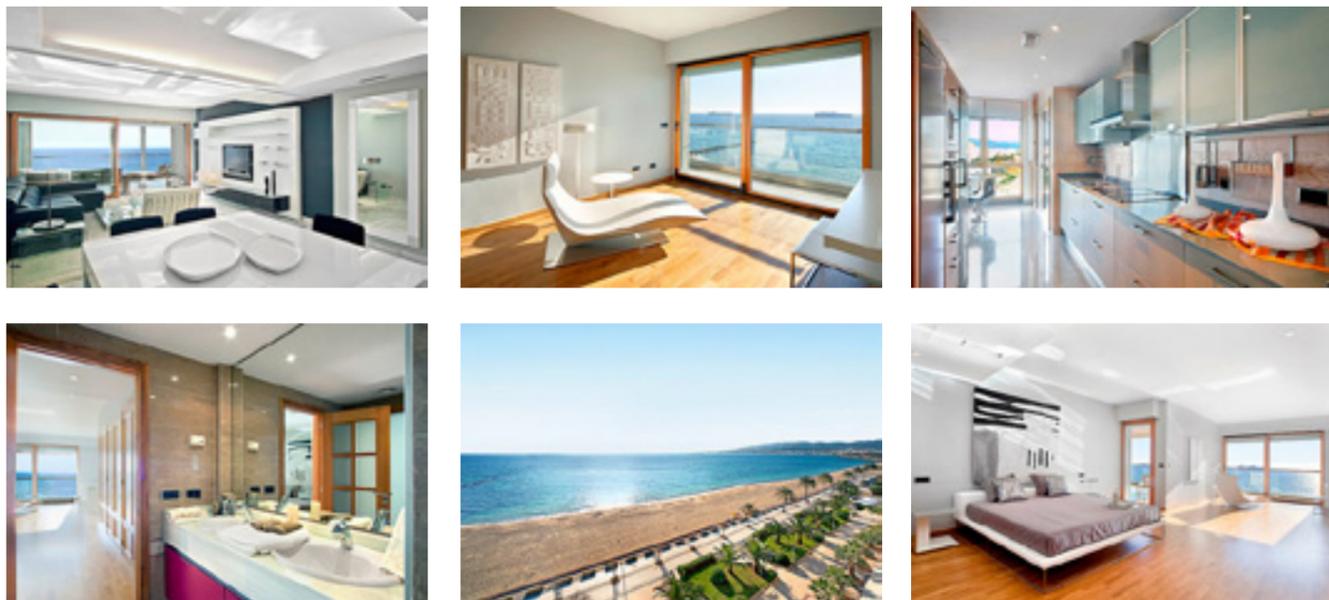
El antiguo bar de la estación de tren de Algaida fue transformado por su propietario, Francisco Vidal. En la cocina predominan los platos mallorquines, con carnes a la brasa que se preparan a la vista (vale destacar el cordero asado, la paletilla de lechona y el chuletón de buey). En la carta que permanece fija durante todo el año, también encontrará pescado fresco y otras delicias típicas mallorquinas como el frito mallorquín y las 'Sopas' sustanciosas elaboradas con pan, carne y verduras.

Ctra Palma-Manacor, km 21.7, Algaida 07210 - Mallorca
Tel. 971 665 173



Shogun abrió sus puertas en Marzo de 1987, es decir, fué pionero en este sector ya que durante esta época todavía no estaba tan de moda como ahora todo lo relacionado con Oriente. Su fundador y director actual es el Sr. Sato, un empresario polifacético que después de vivir en Nueva York y Dinamarca, y de viajar por todo el mundo, encontró en Mallorca el entorno idóneo para lanzar su negocio. Para dar a conocer nuestras exquisiteces hemos logrado una gran variedad de platos (como el Sukiyaki, Sushi, Sashimi, Tempura, y además platos tan caseros como Gyoza y Yakimeshi entre otros) todos ellos cocinados de manera tradicional.

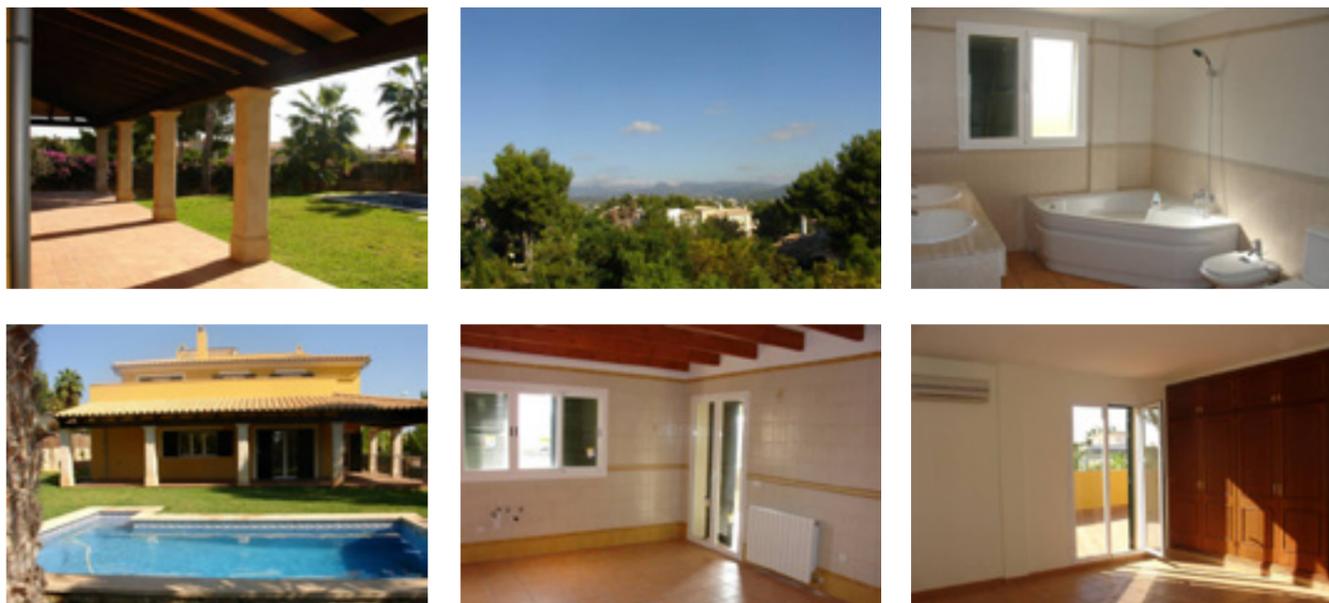
C/ Camilo Jose Cela 14 - 07014 - Palma de Mallorca
Tel. 971 73 57 48 - www.shogunmallorca.com



Piso de Lujo en Portitxol

Soleado apartamento de 3 dormitorios en primera línea de mar. Consta de una superficie construida de 222 m², incluyendo 38 m² de terrazas cubiertas. Cuenta con recibidor, salón comedor, dormitorio principal con tres baños y dos dormitorios, aseo de invitados, amplia cocina con comedor. Tiene aire acondicionado y 2 plazas en parking subterráneo.

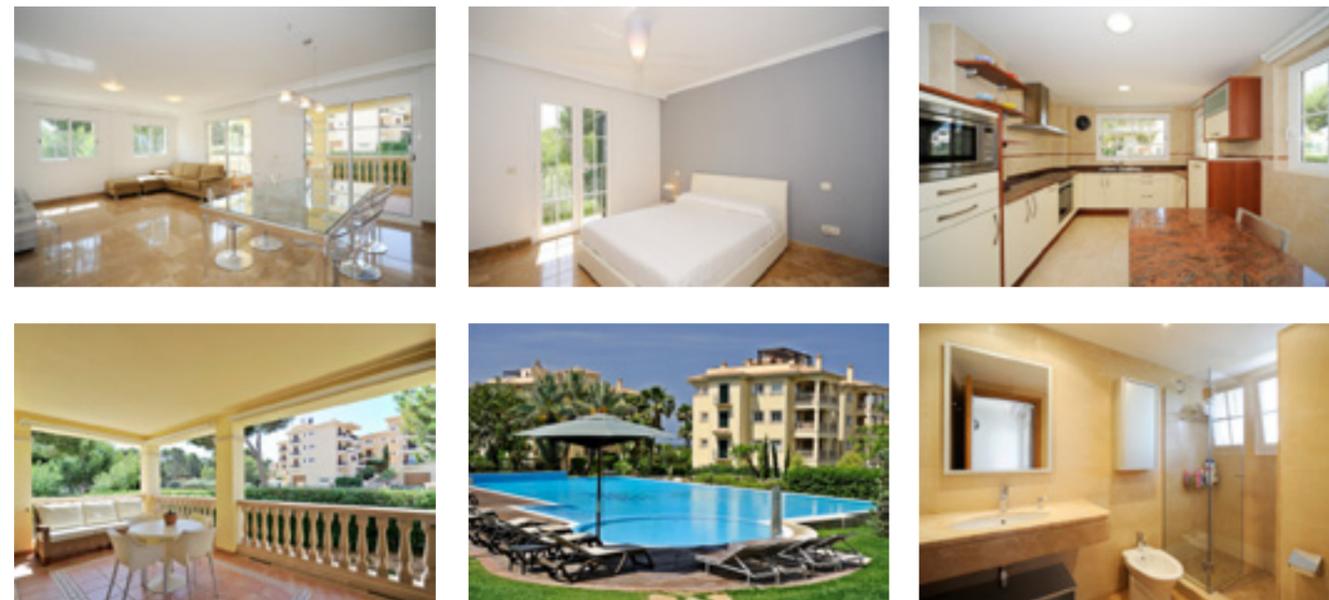
Precio: antes 1.950.000€ ahora 1.790.000€



Villa nueva a estrenar en Santa Ponsa

Parcela de 935m² con 325m² habitables. Gran salón comedor con vistas a la piscina, cinco habitaciones dobles, tres baños, uno en suite. Piscina, solárium con vistas al mar y a la montaña. Primeras calidades, aire acondicionado, calefacción y chimenea. Terraza de 80m², 80m² de porche y parking de 190m².

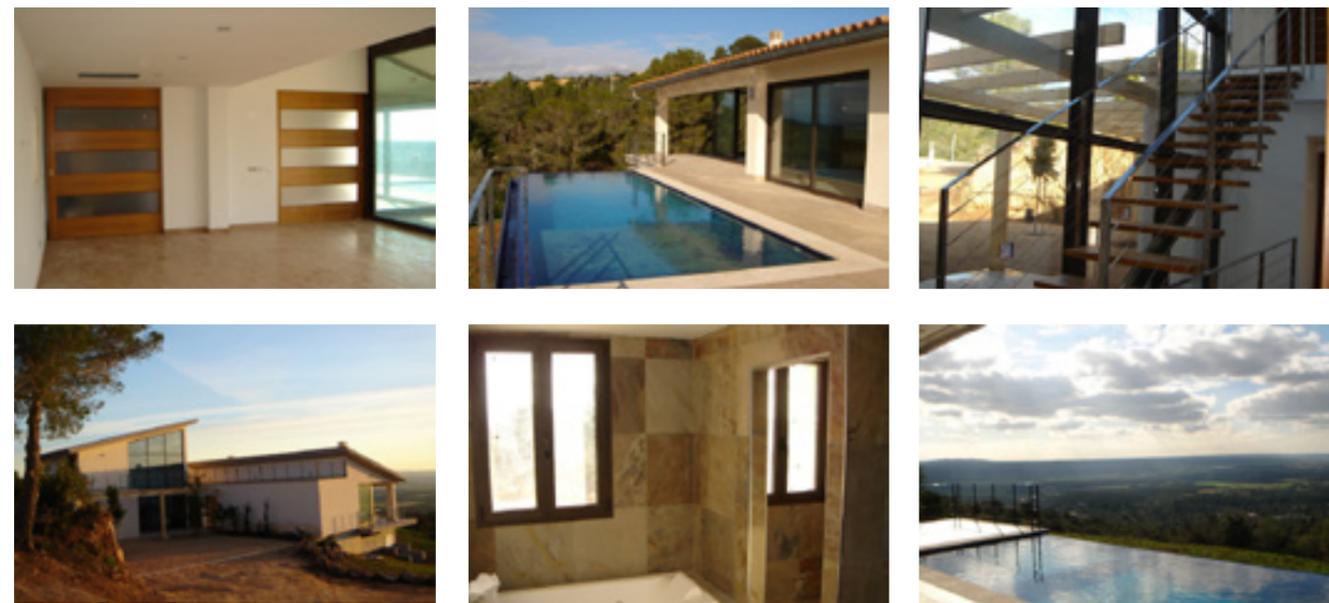
Precio: 1.350.000€



Piso de lujo en complejo de alto standing

Vivienda de 155m² habitables con tres dormitorios dobles con balcón y baños en suite en cada uno. Cuatro años de antigüedad, muy luminoso, zona tranquila. Cocina amueblada, aire acondicionado, calefacción y alarma. Grandes jardines, piscina, pista de pádel y parking subterráneo de dos plazas y un trastero.

Precio: 700.000 €



Vivienda Unifamiliar Nueva en Urbanización de Puntiró

Vivienda de 715 m² con terrazas, piscina, dos baños completos en suite y tres sencillos con ducha. Suelo radiante en planta baja y planta superior. Aire acondicionado con bomba de calor para toda la vivienda. Cuatro habitaciones dobles y otra doble en el sótano para el servicio. En el sótano hay una habitación insonorizada de 45m².

Precio: 1.935.000€

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

BINISALEM

400m2 2º año 1.800€ 1.500,00€

C'AN VALERO

nave 1.500m2 5.000,00€

MANACOR

Solar 4.000m2 3.000,00€

SES VELES

solar 4.000m2 4.000,00€

SON BUGADELLAS

nave 500m2 2.800,00€

SON CASTELLO

nave 500m2 2.200,00€

SON CASTELLO

117m2 1.000,00€

SON CASTELLO

nave 1.650m2, 2 puertas, muelle de carga 6.000,00€

SON CASTELLO

nave 200m2 1.000,00€

SON CASTELLO

nave 370m2 muelles de carga, oficinas y baños 1.800,00€

SON CASTELLO

nave 450m2 1ª línea 2.000,00€

SON CASTELLO

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

SON NOGUERA

200m2 600,00€

SON NOGUERA

200m2 + 80 m2 patio 800,00€

SON OMS

nave de 200m2 1.000,00€

SON OMS

nave planta baja 190m2+altillo 150m2 1.800,00€

SON OMS

naves de 500m2 2.000,00€

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

BINISALEM

nave 160m2 375.000,00€

CAN VALERO

450m2 1ª línea 850.000,00€

POLIGONO SANTA MARIA

320m2 1ª línea + PARKING 430.000,00€

SON CASTELLO

2.700m2 + 400 of., posible alq. con opcion a compra 3.300.000,00€

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

200m2 + 100 altillo 370.000,00€

SON CASTELLO

400m2 + 200M2 altillo, 1ª línea 600.000,00€

SON CASTELLO

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

SON VALERO

400 m2 560.000,00€

SON MORRO

500 a 2.000m2 a 1.400€ el m2

SON NOGUERA

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

SON NOGUERA

solar 250m2, + 250m2 patio 500.000,00€

SON OMS

223m2 techo libre 412.550,00€

SON OMS

400m2 en 1ª planta, con 2 aparcamientos. 535.000,00€

SON OMS

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

SOLARES

POL.SON MORRO

solares 1.800m2 - 8.000m2 850 € el m2

SON OMS

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

MARRATXI

solar 2500m2 vallado y compactado alquiler 3.500€

POLIGONO DE IKEA

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

SON BUGADELLAS

solar 2200m2 1.300.000,00€

POLIGONO DE SON OMS

a 650€ el m2

Solares industriales varios Polígonos desde 1130m2 a 25.000m2

OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQUILER Y VENTA

Poligono Son Castelló, Son Rossinyol, Son Valenti

desde 150m2 Desde 1.000,00 € el m2.

INVERSIONISTAS

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

nave 1300m2 / alquilada por 9.000€ 2.000.000,00 €

SON NOGUERA

nave 277m2 + 100m2 oficinas/ alquilada por 2.000€ 520.000,00 €

POLIGONO DE MANACOR

nave 1000m2 / alquilada por 6.300€ 1.600.000,00 €

Locales Palma Alquilados 7% Rentabilidad asegurados desde 960.000,00€ a 50.000.000,00€

20 años de experiencia

Móvil 609 603 333 www.expertballe.com

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

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

2,90 €

La revista del Empresario Balear

Gran Empresa

Nº 98 Junio 2010