

MIGUEL

Vaquer Gelal

SINATRA

referente
de moda

La formación,
mejor inversión

asesores financieros

legales

El turismo busca
un nuevo brío

Juan
Martí
díaz

Bentley

mental GTC

Rusia

un país grandioso

paisajes

personales

lectivos deben

sus negocios

“ El éxito no es cuestión de suerte,
sino de luchar cada día ”

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



**"PER MI,
DIR DOMÒTICA ÉS
DIR COMODITAT"**

Izaskun Da Silva
TRIJUEQUE (GUADALAJARA)



"Abans arribava de la feina i posava la calefacció a tot drap per escalfar la casa. Ara, amb una trucada, un SMS o per internet, la connecto des de la feina i quan arribo està al meu gust. A més, Endesa es va fer càrrec de tot, des de la instal·lació fins al manteniment".

A Endesa dissenyem el projecte centralitzat de domòtica per a la casa d'Izaskun tenint en compte les seves necessitats específiques. Ara pot fer un ús millor de l'energia, mentre estalvia fins a un 10% en electricitat i **evita les emissions de CO₂ equivalents a l'efecte beneficiós de plantar 27 arbres**. A més, a través dels nostres Punts de Servei, ens encarreguem del manteniment i de les ampliacions futures per a les nostres instal·lacions.

Informi-se'n a www.endesaonline.com o trucant al 902 53 00 53.



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



- Puede acumular puntos adquiriendo sus billetes en cualquier punto de venta de Air Europa o a través de su Agencia de Viajes. Compre donde compre las ventajas le acompañan.
- Los puntos son para usted, empresario. Puede gastarlos cuando y en quien usted quiera, al precio real que figura en nuestra web.
- Por fin dispondrá de una herramienta que le permite controlar el gasto en sus viajes de empresa; con desgloses por rutas, pasajeros, fechas...

Su negocio siempre en lo más alto.

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





10

Mercado Alternativo Bursátil

En tiempos de bonanza, las numerosas salidas a Bolsa que registran los mercados denotan ilusión y buenas perspectivas económicas. En 2006, el año anterior al estallido de la crisis, se realizaron 818 debuts bursátiles de empresas en Europa. El valor de las operaciones alcanzó 88.000 millones de euros.



12

Cancelar un fondo de inversión

Casi medio millón de españoles abandonó sus fondos de inversión en 2009, una sencilla operación que permite recuperar el patrimonio invertido con rapidez. Según los analistas, salieron demasiado pronto de un mercado con buenas perspectivas de crecimiento para este 2010.



16

Motor: Kawasaki Ninja ZX-10R

El nuevo carenado la asemeja un poco más a su hermana pequeña la Ninja ZX-6R. Además las nuevas tapas interiores le dan un aspecto mejor acabado y en conjunto un diseño más agresivo y compacto gracias a la utilización del color negro en todas las piezas laterales de la moto.



30

Moscú, una ciudad imperial

Envuelta por colinas y surcada por el río Moscova, esta ciudad de 1.035 Km² y más de 10 millones de habitantes, es la capital de Rusia. Es la capital de la Federación Rusa y a la vez es la más grande, populosa e importante ciudad del país. Es el centro político, administrativo y cultural.



46

Los directivos deben reinventar sus negocios

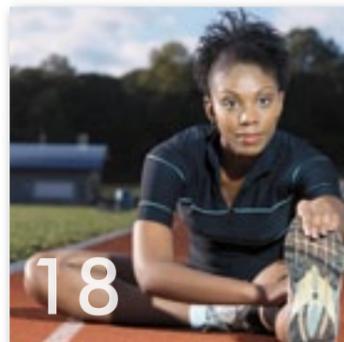
Los líderes de todo el mundo deben comprender que estamos en medio de un profundo cambio, que la situación no volverá a ser la de antes, que las condiciones de una economía débil estarán presentes, por lo menos, hasta 2015, y que las empresas que quieran sobrevivir deben reinventar sus negocios.



48

Construir y fortalecer equipos

Muchos de los problemas que enfrentan las organizaciones hoy en día se deben a la falta de comunicación y de información oportuna entre los diversos departamentos y sus empleados. Por eso, a veces problemas que parecen complejos pueden solucionarse de formas sencillas.



18

Los antioxidantes en el deporte

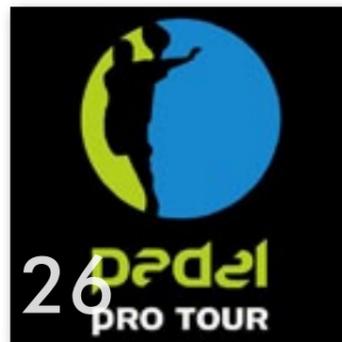
Un exceso de radicales libres incide de manera negativa sobre la salud y el rendimiento deportivo, ya que puede acentuar la sobrecarga muscular, acelerando la fatiga y retrasando la recuperación. La manera de amortiguar el efecto perjudicial de los radicales libres sobre el músculo es aumentar la presencia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



22

El dolor de espalda y el golf

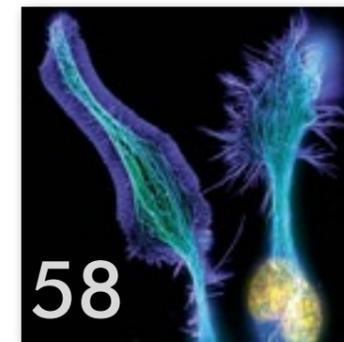
Como en cualquier otro deporte, existe una edad ideal para iniciarse y otra para competir, pero a diferencia de otras modalidades deportivas, la práctica del golf se puede prolongar durante toda la vida. No en vano, existen muchos ejemplos de jugadores veteranos que juegan al mejor nivel del circuito internacional. Esto es posible a que cuidan minuciosamente su forma física y su salud.



26

Pádel Pro Tour se internacionaliza

Este torneo cuenta con la participación de más de 5.000 deportistas, premios superiores al millón de euros y un presupuesto global de entre 5 y 6 millones de euros. Así lo expresó el presidente de Pádel Pro Tour, Manuel Hernández, quien presentó en Valladolid la nueva edición del torneo más importante de pádel, que "cuenta con la participación de más de 5.000 deportistas."



58

Caixa Forum: Paisajes Neuronales

Desde el pasado 17 de marzo y hasta el próximo 13 de junio, el CaixaForum de Palma de Mallorca acoge la exposición Paisajes neuronales. La colección, con la que se rinde homenaje al Premio Nobel de Medicina Santiago Ramón y Cajal, muestra a través de 50 imágenes inéditas, realizadas con técnicas de vanguardia por neurocientíficos de todo el mundo, la evolución del conocimiento del sistema nervioso.



62

SINATRA, un referente en la moda masculina

Este establecimiento situado en la céntrica calle de Jaime III ofrece las creaciones de dos de las más grandes firmas internacionales como Versace, de corte moderno e impecable caracterizado por sus finos y elegantes detalles, y Canali de línea elegante y atractiva. Sinatra pertenece al Grupo Oliver, que cuenta con un amplio número de empresas en ámbitos como el inmobiliario y la restauración.

Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

Colaboradores

Eduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña

Director Comercial

Luis 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 (Marratxi)
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

El gen del emprendedor

¿El emprendedor nace o se hace? o lo que sería lo mismo, ¿existe un gen dentro de la estructura del ADN del emprendedor que le lleve a tener éxito en el negocio? Si se analizan con perspectiva muchas de las historias personales de los emprendedores que han obtenido de una forma u otra lo que conocemos como "éxito", se aprecia una pauta de comportamiento que se basa en la sólida base de los hábitos, el esfuerzo, la constancia y la lucha por seguir cuando otros deciden no hacerlo y la visión de creer en su idea de negocio también en las épocas maduras. Cualidades todas ellas que cada persona puede tener en mayor o menor medida de forma natural; pero que también pueden irse puliendo mientras "se hace el camino profesional".

Y se hace camino también en esta difícil coyuntura económica, un momento que a muchos empresarios les va a servir para perfeccionar todas esas cualidades que llevan al éxito con mayúsculas; al éxito en la carrera profesional y, lo que es más importante, al éxito en la vida. Por este motivo, ahora más que nunca es necesario saber incentivar la iniciativa emprendedora, la innovación que sabe aprovechar lo mejor de lo clásico añadiendo elementos nuevos...

Los emprendedores no son superhéroes, ni tienen genes especiales, ni magia; lo que si les hacen realmente diferentes es que aprenden a nadar en cualquier tipo de agua; de día y de noche; en aguas calmadas y en pleno temporal.

Personalidades hay tantas como diferentes clases de ser emprendedores existen, pero según apuntan los estudios, la mayoría de los emprendedores son personas con cierto grado de inconformismo, perfeccionistas y trabajadoras, comprometidas y tenaces, curiosas, con capacidad de asumir riesgos y de superar fracasos, apasionadas, íntegras, con sentido común y capacidad de disfrutar y amar lo que hacen.

Las motivaciones que animan a un emprendedor a lanzarse a la aventura empresarial, dejando atrás las comodidades de un trabajo estable, son también variadas. Al contrario de lo que suele pensarse, el dinero no es la primera razón; sin duda, la libertad y el deseo de hacer realidad un proyecto personal se convierten en los principales motores que llevan a un emprendedor a ponerse "manos a la obra". Porque los emprendedores necesitan hacer algo singular, asumir retos, sentirse realizados, crecer y aprender con su trabajo, ser útiles y contribuir en algo con la sociedad.

Se trata de llevar a cabo un sueño. Quieren tomar las riendas y auto-gobernar su vida profesional. Desde Gran Empresa, animamos a todos nuestros lectores a que despierten y hagan crecer ese espíritu emprendedor que quizás todos llevamos de un modo u otro en los genes y que les ayudará a conseguir el éxito en el trabajo y en la vida.

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



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

Asesores financieros legales

Cualquier inversor que no sepa dónde depositar su dinero puede acudir a estas sociedades.

Las empresas de asesoramiento financiero independiente ganan adeptos por la incertidumbre y deudas de los ahorradores.

• ¿Qué son las EAFI?

Quiebra de Lehman Brothers, pérdidas millonarias con productos estructurados, fondos de inversión inmobiliaria que no permiten rescatar el dinero... La crisis ha dejado al descubierto algunos paradigmas, que se dan por ciertos, del mundo de la inversión: determinados productos financieros que se vendían como instrumentos exentos de riesgo no cumplían con esta máxima, el tamaño de un banco no le blindaba ante una posible quiebra y el ahorro no está seguro si se invierte en productos complejos con cláusulas incomprensibles. La experiencia ha llevado a muchos ahorradores a buscar refugio en los productos de ahorro clásicos y pocos se atreven a aventurarse con inversiones más arriesgadas. Para facilitar su tarea al usuario, en 2008 se reguló la figura de un tipo de sociedad específica: las Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente (EAFI), compuestas por asesores reconocidos de forma legal. Su función es recomendar a inversores particulares o a empresas qué pasos seguir de acuerdo a su situación.

Las Empresas de Asesoramiento Financiero Independiente (EAFI) están reguladas en la Ley del Mercado de Valores, el Real Decreto 217/2008, de 15 de febrero, sobre régimen jurídico de las empresas de servicios de inversión, y por la Circular 10/2008, de 30 de diciembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), sobre Empresas de Asesoramiento Financiero. La normativa entró en vigor a principios de 2009, con lo que es una figura de muy reciente creación. Desde entonces, sólo ellas pueden prestar asesoramiento, dar recomendaciones personalizadas y bien documentadas a inversores particulares o a empresas.

Esta normativa ha servido para regular una función que, antes de la crisis, realizaban un buen número de empresas sin contar con la profesionalidad necesaria. Acudir al registro de la Comisión Nacional del Mercado de Valores para comprobar si una compañía está inscrita bajo esta modalidad es una garantía para el inversor. Si no está registrada, puede ser una modalidad de "chiringuito financiero".

¿Qué servicios prestan?

Las EAFI asesoran en materia de inversiones. Pueden hacer recomendaciones a particulares o empresas sobre activos financieros como fondos, acciones, derivados, planes de pensiones o seguros. Se puede pedir consejo sobre la conveniencia de invertir en determinadas acciones o solicitar sugerencias acerca del plan de pensiones más adecuado.

Para cumplir con la ley, deben prestar asesoramiento personalizado. No pueden emitir recomendaciones genéricas, como aconsejar a un cliente que invierta en Bolsa, sin más. Hay que especificar en qué valores concretos o a través de qué fondos de inversión u otro tipo de instrumentos.

Las EAFI deben asegurar el respeto a las normas de conducta y la protección del cliente con un reglamento interno que regule su actuación. Además, tienen que cumplir ciertos requisitos: acreditar solvencia, un capital mínimo, un seguro de responsabilidad civil o una combinación de capital y seguro, con el objetivo de que el asesor legal pueda tener una visión más completa.

“Cobran tasas que oscilan entre el 1% y el 5% del dinero que el ahorrador desea invertir”

análisis cuantitativo y los controles de riesgo apoyan sus recomendaciones.

Los profesionales que formen parte de una EAFI deben acreditar conocimientos y experiencia referidos a asesoramiento en materia de inversiones, gestión de patrimonios, análisis u otras actividades relacionadas con el mercado de valores. Para ello, es necesario que dispongan de títulos universitarios o certificaciones profesionales. En España, una de las más importantes es la certificación EFPA de asesor financiero, con reconocimiento europeo.

En el ámbito de las empresas, pueden prestar servicios auxiliares, como asesoramiento sobre su estructura de capital, estrategia industrial o una posible fusión o adquisición.

Cuánto cuesta contratar sus servicios

Las EAFI cobran una comisión en concepto de asesoramiento financiero, un porcentaje sobre el capital que el cliente desea invertir. En general, reclaman tasas que oscilan entre el 1% y el 5% del dinero que el ahorrador desea invertir y sobre el que los asesores crean una propuesta de inversión. Un cliente que pide consejo sobre dónde invertir 100.000 euros, deberá pagar, al menos, 1.000 euros.

El coste por la elaboración de informes de inversiones y análisis financiero u otras formas de recomendación general relativa a operaciones sobre instrumentos financieros es del 3%, en general, calculado sobre el importe de cada operación.

La Ley también permite a las EAFI recibir comisiones e incentivos de

terceros, por la recomendación de sus servicios y productos. Antes deben informar a los clientes de forma transparente de los detalles de este aspecto.

Tipos de asesoramiento

Pueden ajustarse a demandas de inversores muy variadas.

- **Asesoramiento de carteras:** aporta recomendaciones globales en materia de inversión financiera. Es habitual que los asesores aconsejen productos concretos para completar una cartera diversificada y global, con renta variable, renta fija, divisas, liquidez e, incluso, inmuebles. El objetivo prioritario es incrementar el patrimonio de los clientes tras realizar una correcta política de riesgos.

- **Asesoramiento institucional:** en este caso, los principales clientes son empresas que necesitan asesoramiento en materia de "family office" (financiero, inmobiliario, artístico, fiscal...), SICAV o cartera y gestión de productos financieros. Pueden orientar en materias como fusiones o adquisiciones de empresas tanto en España como en mercados internacionales.

- **Asesoramiento fiscal:** La fiscalidad es un elemento ligado a las decisiones de inversión. Es esencial proporcionar a los clientes una ayuda que les permita rentabilizar las inversiones y optimizar la eficiencia fiscal.

- **Asesoramiento inmobiliario:** localizar y recomendar activos inmobiliarios en alquiler, aparcamientos, hoteles o edificios de oficinas es otra de sus especialidades. Este servicio engloba la selección de oportunidades de inversión tanto en el mercado nacional como internacional.

¿A quién interesa acudir a una EAFI?

Cualquier inversor que se sienta perdido y no sepa en qué producto depositar su dinero puede acudir a estas sociedades en busca de ayuda y orientación. Sobre todo, cuando cuenta con cantidades significativas, desde 50.000 ó 100.000 euros. Las empresas emitirán sus consejos tras analizar la situación económica y de mercados del momento, y según el perfil de inversión y la edad del cliente.

Los asesores son gestores con profundos conocimientos de análisis fundamental, macroeconomía, análisis técnico, fiscalidad, etc. Utilizan todas las herramientas del análisis y todos los informes para tomar decisiones. El

- Sistema de hormigón gunitado para piscinas y aljibes
- Alicatados
- Depuraciones
- Mantenimiento y todos los complementos para su piscina

Gremi Sucrers i Candelers, 20 Nave 4 • 07009 Poligono Son Castelló
Tel: 971 433 028 • Fax: 971 910 152
dterrasac@hotmail.com • www.piscinesilles.com



Las órdenes de compra de las acciones pasan al mercado en dos momentos del día: a las 12 y a las 16 horas.

Mercado Alternativo Bursátil

Un nuevo mercado español de valores en el que cotizan empresas en expansión de pequeño o mediano tamaño.

En tiempos de bonanza, las numerosas salidas a Bolsa que registran los mercados denotan ilusión y buenas perspectivas económicas. En 2006, el año anterior al estallido de la crisis, se realizaron 818 debuts bursátiles de empresas en Europa, un récord histórico. El valor total de las operaciones alcanzó 88.000 millones de euros. En 2007, 2008 y 2009, estas prácticas llegaron casi a paralizarse por la dificultad de encontrar inversores que financiasen los nuevos proyectos de las empresas. En España, a mediados de 2009 se estrenó el Mercado Alternativo Bursátil (MAB), cuyo objetivo es atraer a nuevas empresas en expansión, pequeñas y medianas, con unos costes más reducidos y adaptados a sus características. Los expertos opinan que en 2010 será un mercado de gran crecimiento, al

que puede acceder cualquier inversor particular. No obstante, conviene tener presente que son valores poco líquidos, que negocian cantidades de dinero muy reducidas y, como todo título bursátil, es una inversión de riesgo.

• ¿Qué es el MAB?

El Mercado Alternativo Bursátil se dirige a empresas españolas de escasa capitalización, pero que apuestan por su crecimiento. Es una nueva plataforma de cotización pensada para compañías pequeñas o medianas con amplias necesidades de financiación, que precisan poner en valor su negocio y mejorar su competitividad. Las empresas que alcancen la dimensión oportuna, pueden lanzarse a Bolsa. Es un Sistema Organizado de Negociación

(SON), promovido por Bolsas y Mercados Españoles (BME) y supervisado por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), que da preferencia a valores de la Unión Europea y Latinoamérica.

Para poder cotizar en este mercado, las empresas deben cumplir una serie de requisitos:

- Tener el capital social desembolsado en un 100%.
- Disponer de recursos propios inferiores a 6,5 millones de euros.
- Contar con un "free float" (capital que circularía libremente en Bolsa) mínimo de dos millones de euros.
- Tener sus cuentas auditadas según las normas internacionales NIIF.
- Designar, con carácter permanente, un asesor registrado.
- Contar con un "proveedor de li-

quidez" o un intermediario que les ayude a buscar la contrapartida necesaria para que la formación del precio de sus acciones sea lo más eficiente posible, al tiempo que facilita su liquidez.

¿Quién cotiza?

Forman parte del MAB cuatro empresas: la productora de dibujos animados Zinkia, el fabricante y distribuidor de juguetes Imaginarium, la tecnológica Gowex y la compañía de servicios médicos Medcomtech. Todas decidieron cotizar para continuar o emprender su expansión nacional e internacional.

Son compañías con buenas perspectivas y con potencial de crecimiento, dos factores que pueden atraer a pequeños y grandes inversores. Todos los debuts han sido espectaculares:

- Zinkia, productora española especializada en entretenimiento y creadora de Pocoyó, dio su salto al parqué el 15 de julio de 2009 a un precio por acción de 2 euros, frente a los 1,92 euros fijados para su salida a Bolsa, lo que supuso una subida del 4,17% en su primera sesión.
- Imaginarium arrancó su historia en el MAB el 1 de diciembre de 2009 con un avance del 4,41% en su primer día. Sus títulos cerraron a 4,50 euros por acción, frente a los 4,31 euros fijados para su salida.
- Gowex, especializada en la interconexión de redes de telecomunicaciones, debutó el pasado 12 de marzo con una subida del 19,43%. Terminó su primera sesión en 4,18 euros por acción, frente a los 3,5 euros a los que se colocaron sus títulos en inicio.
- Medcomtech comenzó a cotizar el 25 de marzo. En su primer día, se revalorizó un 29,79%. Pasó de 3,39 euros por acción a 4,40 euros al cierre.

¿Cómo se puede invertir?

Antes de debutar en el parqué, las pymes que desean entrar en el MAB ponen en marcha una OPV (Oferta Pública de Venta de acciones). Sin embargo, en contraste con las salidas a Bolsa en el mercado continuo español, las OPV dirigidas al MAB no tienen tramados de inversión para pequeños ahorradores. En general, buscan captar financiación de inversores institucionales. Esto implica que los inversores particulares deberán esperar a que las empresas coticen de modo oficial en el parqué para poder comprar títulos.

A pesar de todo, se puede invertir. El mecanismo para hacerlo es similar al de una acción del Ibex o del mercado continuo. El inversor interesado deberá acudir a su intermediario financiero (agencia o sociedad de valores, banco o caja de ahorros) y comunicar su intención de invertir en un determinado valor. Para poder llevar a cabo la operación, es necesario tener abierta una cuenta de valores. Después, deberá indicar la cantidad que está dispuesto a invertir, cuándo o a qué precio está interesado en comprar las acciones y qué cantidad desea adquirir. La operativa es sencilla: se pueden comprar acciones de empresas que cotizan en el MAB con la misma facilidad que se adquieren los títulos en Bolsa.

La operativa en el MAB difiere, frente a la del mercado continuo o del Ibex, en que sólo se intercambian operaciones dos veces al día: a las 12:00 y a las 16:00 horas. Este mercado funciona con la modalidad de "fixing", es decir, un sistema de subasta que fija dos precios y que contrasta con el sistema del mercado continuo.

¿A quién interesa el MAB?

Invertir en MAB es invertir en Bolsa, algo que implica analizar bien el valor por el que apostar. Igual que se valoran las compañías del Ibex y del mercado continuo, las compañías del MAB tienen sus propios análisis. Para comprobar si interesa invertir o no en una de estas empresas, conviene tener en cuenta aspectos como sus últimas cuentas de resultados, proyectos futuros, endeudamiento... Desde el punto

“En 2010 será un mercado de gran crecimiento, en el que puede invertir cualquier inversor particular”

de vista bursátil, hay que fijarse en ratios como el PER o su valor en libros.

Al ser empresas pequeñas, son muy pocos los analistas que emiten informes sobre ellas. Los realizados hasta ahora son positivos. Según datos de Bloomberg, Banesto Bolsa es una de las casas de análisis que sigue la evolución de Zinkia e Imaginarium. Estima que la primera, en particular, puede alcanzar un precio objetivo de 3,50 euros, frente a los 2,10 euros en los que cotizaba al cierre el 24 de marzo. Esto supone un potencial de revalorización del 66%. Por su parte, el precio objetivo de Imaginarium se sitúa en 5,40 euros, frente a los 2,85 euros a los que cotizaba en la misma fecha. Según esta estimación, el valor podría revalorizarse un 89%.

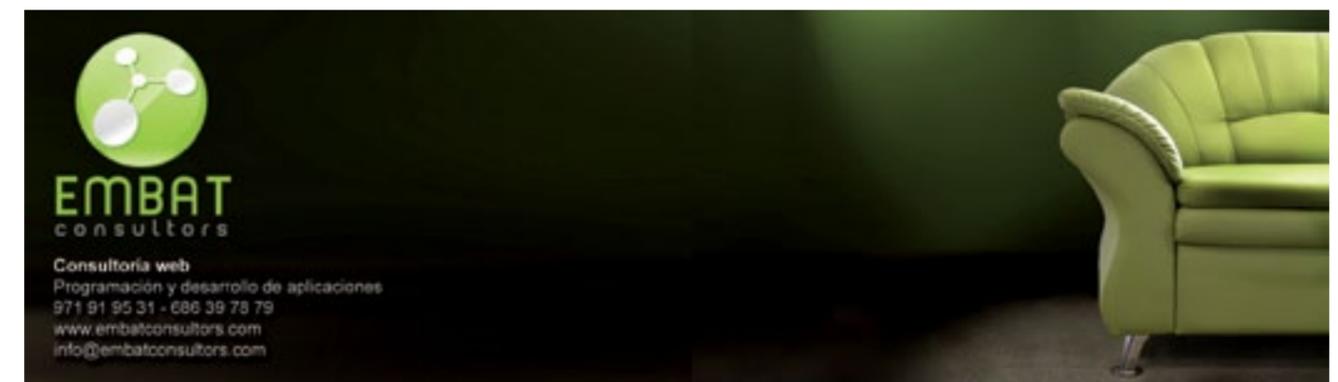
Sin embargo, como toda inversión en acciones, la apuesta por el MAB implica riesgo. Nadie garantiza las ganancias en este mercado. Además, puesto que son empresas pequeñas, su volumen de negocio diario es reducido, lo que puede dificultar la venta de las acciones en el momento deseado.



bricolópez
carpintería y decoración

C/ Alicante, 58 Bajos, Pol. Son Bugadelles
07180 - Sta. Ponsa - Illes Balears
971 759 554 - 687 565 877
www.bricolopez.com
bricolopez@hotmail.com

PUERTAS - VENTANAS - FRENTES ARMARIO - INTERIORES - PARQUET - MUEBLES A MEDIDA - COCINAS



EMBAT
consultors

Consultoría web
Programación y desarrollo de aplicaciones
971 91 95 31 - 686 39 78 79
www.embatconsultors.com
info@embatconsultors.com

Cancelar un fondo de inversión

Es una opción rápida de recuperar el patrimonio invertido y unas de las operaciones financieras más sencillas.

El nivel de riesgo del inversor es lo primero que debe considerarse al decidir un traspaso.

Casi medio millón de españoles abandonó sus fondos de inversión en 2009, una sencilla operación que permite recuperar el patrimonio invertido con rapidez. Según los analistas, salieron demasiado pronto de un mercado con buenas perspectivas de crecimiento en 2010: bajos tipos de interés, mejoras de las condiciones macroeconómicas, buen rendimiento vía comisiones y promociones de contratación.

- **Liquidez inmediata**

Volatilidad es el segundo apellido de la Bolsa española este 2010. No hay constancia en las subidas y el Ibex 35 pierde el 7,95% en lo que va de año. Los inversores esperan que la rentabilidad se instale en los parques, mientras barajan otras posibilidades de ahorro. Para obtener liquidez inmediata en momentos de estrechez, numerosos inversores han decidido emprender el camino de salida: cancelar la inversión. Otros han apostado por traspasar el patrimonio a un tipo de activo más rentable o seguro.

Rescindir un fondo es una de las operaciones financieras más sencillas y una opción rápida de recuperar el patrimonio invertido. Basta con emitir una orden en la ventanilla de la entidad bancaria o la gestora donde

se contrató. El escenario digital facilita más esta operación. Los supermercados de fondos en Internet -plataformas de transacciones on line- permiten realizarla desde el ordenador.

En general, las entidades no ponen trabas al inversor para que cancele su participación. No obstante, siempre tratarán de canalizar esa inversión hacia otro fondo u otro tipo de producto de la misma marca.

El consenso de analistas de mercado desaconseja abandonar la inversión si no impera una necesidad de liquidez inmediata. En su lugar, y cuando el fondo no funciona como se esperaba, se recomienda traspasar el patrimonio a productos con una proyección óptima en 2010. Desde finales del año pasado, algunos bancos y cajas cuentan con promociones por traspaso de fondo: priman con el abono de un determinado importe, que se sitúa entre el 1% de Barclays y el 2% de Ibercaja, o regalan cámaras de fotos, cafeteras o televisores. El traspaso, además, no conlleva comisión alguna, al contrario que la cancelación, gravada con un tipo impositivo que oscila entre el 19% y 21%. También pueden obtenerse reembolsos parciales, en los plazos y cantidades que determine la entidad gestora.

Para los particulares que decidan mantenerse este año en el juego de carteras, son recomendables los activos tecnológicos, medioambientales y biotecnológicos, dar la espalada a la renta variable europea y sustituirla por aportaciones estadounidenses o de países emergentes, y abstenerse de fondos inmobiliarios.

Pasarse a otro fondo

Los fondos de inversión constituyen una de las herramientas de ahorro favoritas de los españoles: hay más de 3.000 ofertas en el mercado. Permiten ganar dinero en casi cualquier escenario -siempre hay un activo, un país, un sector, divisa o estrategia alternativa donde se pueden obtener beneficios- y es posible convertirse en partícipe con una inversión mínima de 60 euros. De acuerdo con el Observatorio de la Inversión Colectiva de la Asociación de Instituciones de Inversión Colectiva (Inverco), la rentabilidad media de los fondos de inversión creció un 5,2% en el último año.

La única ventaja en el caso de cancelar, es llevar el patrimonio rescatado a un producto de inversión muy ventajoso. Algo nada fácil: contratarlo conlleva comisiones, costes admi-

nistrativos, impuestos y obligaciones que no se abonarían de gestionar la inversión de modo particular. Los gestores profesionales pueden, además, no tomar las decisiones correctas. Y siempre cabe el riesgo de perder lo invertido.

El nivel de riesgo del inversor es lo primero que debe considerarse al decidir un traspaso. El parque español está saturado de fondos. Las entidades empiezan a fusionarlos para ofrecer un catálogo más reducido, ajustado a las necesidades del mercado nacional. A pesar de todo, funcionan más de 25.000 modalidades, 3.000 sólo en España. La oferta es amplia y para todo tipo de perfiles.

Los más conservadores optarán por fondos garantizados y productos basados en la renta fija (70% frente a un 30% de otros activos). Los menos, apostarán al máximo por la renta variable (80%), tecnológicos, países emergentes y fondos de inversión libres. Los moderados combinarán la renta fija (35%), la variable (45%) y los activos monetarios (20%).

Fondos frente a depósitos

En 2009, con un escenario de elevada rentabilidad para muchas categorías, el patrimonio de los fondos de inversión descendió en más de 5.000 millones de euros, hasta situarse en 162.567 millones. A 19 de marzo de 2010, los fondos de inversión representan 167.933 millones de euros en España y 13,64 millones de euros en el mundo.

Los depósitos, sin embargo, no dejaron de captar dinero por la aversión al riesgo de los inversores en un contexto de crisis financiera global y gracias a su rendimiento. Debido a su falta de liquidez, bancos y cajas abandonaron la promoción comercial de sus fondos de inversión en favor de los depósitos.

A cada inversor, un fondo

- **Fondos de renta fija:** Para personas arriesgadas. Dependen de la evolución de los tipos de interés. Los hay tanto a corto como a largo plazo, con más rentabilidad cuanto mayor es el periodo contratado, aunque en este caso el riesgo también es más elevado. Son los preferidos de los españoles. Pese a su perfil prudente, el nivel de riesgo que pueden asumir varía, por lo que conviene informarse de sus peculiaridades. De acuerdo con los últimos datos proporcionados por Inverco, la rentabilidad media anual de estos fondos se sitúa entre el 1,35% (renta fija euro a corto plazo) y el 7,78% (renta fija mixta euro).

Los porcentajes aumentan a medida que crece el periodo de garantía. En general, los fondos de renta fija de los países avanzados no tienen buenas expectativas de resultados este año por el alto nivel de endeudamiento de sus economías. Más atractivo, ofrece la renta fija privada (deuda emitida por empresas solventes y de buena calidad crediticia) y la renta fija de los países emergentes que han pasado de deudores a acreedores. Brasil es el caso.

- **Fondos de renta variable:** Para los más lanzados. El consenso de analistas desaconseja invertir en fondos de renta variable europeos por sus escasas perspectivas de revalorización y, en cambio, recomienda hacerlo en estadounidenses y algunos emergentes, como en el caso de los países asiáticos exportadores (Corea sería uno de ellos) y algunos latinoamericanos bien posicionados como Brasil. Los fondos de renta variable españoles fueron los de peor comportamiento en 2009, con pérdidas notables. Su rendimiento en los últimos doce meses osciló entre el 18,6% (renta variable mixta euro) y el 71,9% (renta variable internacional emergente), según Inverco.

- **Fondos garantizados:** Recomendados para conservadores ortodoxos. Como mínimo, aseguran la conservación o el reembolso de todo lo invertido a una fecha determinada, llamada vencimiento de la garantía. Si se cancela o reembolsa antes, puede perderse parte de la inversión inicial.

Algunos fondos garantizados no cobran comisión de reembolso cuando la cancelación tiene lugar en fechas prefijadas. Es lo que se conoce como ventanas de liquidez. Llegado el vencimiento de la garantía, estos fondos establecen o inician un nuevo periodo garantizado. El partícipe puede entonces decidir con toda libertad si continúa adelante con las nuevas condiciones, cancela o cambia de fondo. El último año se revalorizaron entre el 2,83% (garantizados de rendimiento variable) y el 3,28% (garantizados de rendimiento fijo).

- **Fondos monetarios:** Para precavidos. La Ley de Instituciones de Inversión Colectiva exige que al menos el 90% de la cartera en renta fija de los fondos monetarios esté invertida a corto plazo (vencimiento igual o inferior a 18 meses). Sólo cuatro de los 95 fondos monetarios españoles registraron pérdidas en 2009, pero el 40% de ellos ganó menos del 0,8%, según Inverco. Entre febrero de 2009 y febrero de 2010, rindieron de media un 0,97%. No obstante, los expertos pronostican mejoras en el futuro, una vez que comiencen a subir los tipos de interés.

- **Otros fondos:** Para espíritus intrépidos. Son fondos de inversión alternativa o fondos de alto riesgo, como los hedge funds (fondo de inversión libre), ETF (fondos cotizados), fondos inmobiliarios y otras modalidades. Los hedge funds cargan con el estigma de haber estado en el epicentro de la crisis financiera. La Comisión Europea ha anunciado que regulará su comercialización en la UE.

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

Bentley Continental GTC Speed, lujo a toda velocidad.

Cuenta con un motor de doce cilindros en W con cuatro válvulas por cilindro, seis litros de cilindrada, distribución variable, doble turbocompresor y 616 CV de potencia máxima.



Su capacidad de frenado le permite desacelerar de 400 kilómetros a cero en menos de diez segundos

Diseño

La introducción de la nueva gama, Bentley y Continental GTC basa el éxito en una sutil evolución de su estilo distintivo y una serie de mejoras técnicas y en beneficio de la comodidad y la función de la elección del cliente. El recurso de casación de la GTC se ve reforzada por la adición de los nuevos 600 bhp (610PS) Bentley Continental GTC modelo de velocidad. Se trata de un Bentley más potente siendo un coche convertible inspirado por los modelos de velocidad legendaria de "Bentley" en la década de 1920.

Los nuevos modelos GTC comparan un aspecto frontal fresco. La parrilla del radiador es más vertical con un borde cuadrado más pronunciado, lo que acentúa el perfil de Bentley, y la toma de aire inferior es más audaz. De estos nuevos modelos de carros se distinguen por los biselados de faros cromados, la disponibilidad de dos nuevas pinturas exteriores y un nuevo color piel.

Para el estándar Bentley Continental GTC, con los nuevos amortiguadores de baja fricción proporcionan un mejor confort de marcha. Además, dos nuevas e importantes opciones se pueden detallar en ambos modelos GTC: ligero, resistente a la decoloración, los frenos de carbono y cerámica y un sofisticado seguimiento a detener el sistema de control de cruce adaptable con un largo sensor de radar de gran alcance que supervisa el tráfico por delante y gestiona el acelerador.

Mejoras

El Bentley Continental GTC Speed 2010 se distingue visualmente por sus mejoras con un diseño sutil, que hace hincapié en sus credenciales de mayor rendimiento. En la parte delantera, el radiador y la parrilla inferior del aire de admisión cuentan con una matriz de color oscuro como estándar. De diámetro más grande 9.5J x 20 pulgadas, varios rines de aleación con Bentley y personalizados de Pirelli PZero de ultra alto rendimiento (UHP) de los neumáticos, la suspensión mejorada y más de dos tubos de escape estriados y un arranque nuevo, el alerón montado mejora la aerodinámica de alta velocidad, refuerza el carácter de vehículo deportivo por su velocidad de 610CV (600bhp La velocidad GTC) el motor W12 se desarrolla 9 por ciento más energía que el GTC estándar.

“El sistema de propulsión mejorado ofrece más potencia”

Sin embargo, ese 15 por ciento de aumento en el torque lo que realmente distingue el modelo de velocidad, ahora desarrolla una potencia impresionante de 750 Nm (553 libras pies).

La aceleración 0-60 mph es desahogado en apenas 4,5 segundos (0-100km / h en 4,8 segundos) y de 0-100 km / h en 10,6 segundos (0-160 km / h en 10,5 segundos).

El coupé GT Speed se ha convertido en un modelo superior al GT de venta en todo el mundo.

Propulsión

Ambos modelos Continental GTC son alimentados por Bentley de 6 litros, twin-turbo motor W12 que se produce exclusivamente en la planta de motores de Crewe de la empresa. El W12 Bentley es el más compacto de 12 cilindros en la producción con 48 válvulas y 4 árboles de levas con distribución continua variable. La potencia se transmite a través de ZF de seis velocidades de transmisión automática.

La velocidad del Bentley Continental GTC está propulsada por un motor W12 que es su más potente de 600 CV (610PS). Se desarrolla el 15 por ciento más de torque para el motor y el 9 por ciento más de energía que el 552bhp (560PS) Bentley Continental GTC.

Las mejoras de eficiencia para el motor utilizan menos fricción y componentes menos pesados y un nuevo sistema de gestión del motor, mientras que dos camaras, turbocompresores de baja inercia con retraso de turbo mínima contribuyen a un plano

de curva de motor y torque. El 600 CV (610PS) la forma, el W12 desarrolla un torque máximo de 750 Nm (553 Nm) a partir de 1700 rev / min todo el camino hasta a 5600 rev / min. La velocidad del motor GTC esta visualmente diferenciada por el colector de admisión.

Esto dota al Bentley Continental GTC, con una velocidad máxima de 200 mph con el techo en marcha y un 0-60mph en 4.5 segundos. También acelera 0-100 km / h en sólo 10,6 segundos.



Kawasaki Ninja ZX-10R



Diseño silencioso

El nuevo diseño del silencioso de escape ayuda a darle a la ZX-10R de 2010, una apariencia más ligera. El nuevo silencioso tiene una superficie que simula un chapa micro perforada con acabado gris metalizado que lo hace parecer más compacto y ligero. Además, la 10R equipa un nuevo amortiguador de dirección Öhlins y mejoras importantes en el mecanismo del cambio que ayudan a suavizar el tacto al cambiar de marcha. Con toda la tecnología disponible por Kawasaki y probada por sus mejores pilotos, la ZX-10R de 2010 está diseñada para destacar en los circuitos más rápidos y fluidos, además para ofrecer las sensaciones más excitantes en la pista.

Un diseño mejorado que confiere a esta máquina con 200 cv, con un aspecto muy parecido a la Ninja ZX-6R, un aspecto minimalista y más liviano.

Motor

El motor tiene todas las prestaciones de las superbikes de competición. Dentro del equipamiento estándar se encuentra un amortiguador de dirección Öhlins ajustable de doble tubo. El segundo tubo, que hace las veces de depósito de reserva, y los elementos internos del amortiguador, garantizan unas prestaciones de amortiguación impecables.

La ergonomía, especialmente del depósito y el asiento, maximiza el contacto del piloto con la máquina. Las relaciones del manillar / asiento / estribas ofrecen una posición de conducción agresiva a la vez que natural, ideal para pilotar en circuitos.

El panel de instrumentos de la 10R dispone de un cristal especial que bloquea la luz ultravioleta, facilitando así la visión y lectura de los testigos LED. El efecto de profundidad de la pantalla LCD es asombroso. El tacómetro con códigos de color indica el rango de funcionamiento óptimo en verde.

La marca ofrece para este modelo multitud de accesorios como la pantalla de doble burbuja, aros de colores para las llantas, tapa del colín trasero, intermitencias, etc. que te permitirán personalizar a tu gusto la ninja más deportiva de todos los tiempos.

El nuevo carenado la asemeja un poco más a su hermana pequeña la Ninja ZX-6R. Además las nuevas tapas interiores le dan un aspecto mejor acabado y en conjunto un diseño más agresivo y compacto gracias a la utilización del color negro en todas las piezas laterales de la moto.



Los antioxidantes en el deporte

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

Poner algo bonito

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

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

Deporte y daño oxidativo

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

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

Sobreentrenamiento

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

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

Antioxidantes de la dieta

Los vegetales también concentran diversos compuestos colorantes de los que se conoce su acción antioxidante. Son los flavonoides, un grupo complejo de sustancias que incluye a los flavonoles, los antocianidoles y las flavonas, colorantes naturales que constituyen el grupo más importante de la familia de los polifenoles, muy presentes en el mundo vegetal. Se ha demostrado que son factor protector del sistema cardiovascular. Además, activan las enzimas glutatión peroxidasa y catalasa, antioxidantes presentes de forma natural en nuestro organismo. Están presentes en la familia de las coles, las verduras de hoja verde, las frutas rojas y moradas y los cítricos.

El ácido alfa-lipoico también se postula como un carotenoides antioxidante. Se extrae de algunas verduras y frutas, y se conoce su capacidad de po-

tenciar las funciones antioxidantes de las vitaminas C, E y del enzima glutatión peroxidasa. Abunda en el tomate.

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

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

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

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

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

Antioxidantes endógenos

El organismo humano tiene sus propios mecanismos antioxidantes en forma de enzimas como la glutatión peroxidasa, la catalasa y la superóxido dismutasa, así como de otras sustancias con esta misma cualidad antioxidante como la coenzima Q-10. Esta sustancia ayuda a las enzimas.

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

El valor nutritivo de los alimentos orgánicos



Las frutas y verduras orgánicas podrían tener hasta un 40% más de antioxidantes que los vegetales convencionales.

Estos productos concentran, en pequeñas cantidades, más antioxidantes que los convencionales, según las últimas investigaciones.

Los resultados de las encuestas revelan que una de las razones principales de los consumidores para comprar alimentos orgánicos es una "mayor calidad", un concepto que se presta a diferentes interpretaciones entre los usuarios. Algunos consideran que es más sano que el convencional (contiene menos pesticidas, hormonas o metales pesados); otros entienden que es más nutritivo y hay quienes lo identifican con un mejor gusto. Si el consumidor deposita una confianza tan alta en la seguridad, calidad nutricional y beneficios para la salud, incluso está dispuesto a pagar un precio más ele-

vado, estos parámetros deberían estar garantizados.

En la última década se han publicado más de un centenar de estudios que comparan el valor nutricional (contenido en nutrientes) de los productos ecológicos con los convencionales. Entre ellos se constata una gran variabilidad en diseño, metodología y resultados, pero el debate que crea más polémica es tener la certeza y la seguridad de que los alimentos orgánicos son más nutritivos. Se admite que estos concentran más antioxidantes, pero en el conjunto de nutrientes -hidratos de carbono, proteínas, grasas, fibra, vitaminas,

minerales no resultan más nutritivos que los convencionales.

Los términos "ecológico", "biológico" u "orgánico", así como sus diminutivos y derivados habituales, tales como "bio", "eco", etc., se pueden utilizar de manera indistinta para referirse al método de producción ecológica. Se define la agricultura ecológica como la técnica que "no emplea en los cultivos ni abonos sintéticos ni pesticidas sintéticos", mientras que la ganadería es un tipo de explotación donde el animal no está estabulado, puede moverse como si estuviese libre y come pastos en vez de piensos sintéticos.

Más antioxidantes

A mediados de 2009 finalizó el European Project Quality Low Input Food (QLIF) que, con el impulso y la financiación de la Unión Europea, revisa las últimas investigaciones en el área de la producción orgánica y de bajo insumo, tanto vegetal como animal. Es el proyecto europeo de mayor envergadura llevado a cabo hasta la fecha e intenta averiguar los pros y los contras de la agricultura y la ganadería ecológicas y sus productos derivados. El objetivo es mejorar la calidad y la seguridad, además de reducir los costes de las cadenas europeas de suministro de alimentos ecológicos y de bajo insumo.

El proyecto integra un total de 15 países y ha tenido una duración de cuatro años. Una vez concluido, Carlo Leifert, experto en alimentación ecológica, profesor de la Universidad de Newcastle y director de QLIF, da a conocer los resultados preliminares del proyecto.

Queda reflejado que las frutas y las verduras orgánicas tienen hasta un 40% más de antioxidantes que los vegetales convencionales. Otros ensayos anteriores corroboran este dato, al encontrar entre un 10% y un 50% más de compuestos antioxidantes (flavonoides, polifenoles, glucosinolatos). Para la leche, los hallazgos son llamativos. Se constata hasta un 60% más de ácidos grasos saludables, como el omega 3 y el ácido linoleico conjugado (CLA), una cantidad notablemente superior a la detectada en otros ensayos (entre el 10% y el 60%).

En consonancia con estos datos, la International Research Association for Organic Food Quality and Health (FQH) publicó en su boletín de marzo los últimos resultados de las investigaciones al respecto. Destacó que las hortalizas de hoja tienen entre un 5% y un 90% más de vitamina C, y el contenido de proteínas de los cereales de grano orgánico es entre un 10% y un 12% superior. Otros experimentos han hallado que los productos orgánicos tienen mayor contenido de materia seca (20% de media), que en términos relativos significa una mayor concentración de nutrientes por porción de alimento. El profesor Leifert refrenda que "comer alimentos orgánicos equivale a comer una porción extra de fruta y verduras al día", en referencia a su mayor contenido en antioxidantes.

Según estos datos, se observa que la diferencia más apreciable registra-

da entre los alimentos ecológicos y los convencionales está en sus componentes antioxidantes, pero no en otros constituyentes también importantes de los alimentos (hidratos de carbono, proteínas, grasas, y variedad de vitaminas y minerales), necesarios todos ellos en su conjunto para una correcta nutrición humana.

El aspecto más destacado es que los ecológicos concentran menos sustancias consideradas nocivas (pesticidas, reguladores del crecimiento de las plantas, micotoxinas, antibióticos, bacterias resistentes a los antibióticos, activadores del crecimiento animal, hormonas, etc.). No obstante, el control en la producción de alimentos ecológicos puede no ser suficiente si no garantiza la ausencia de pesticidas. En el análisis realizado por Consumer Eroski sobre productos ecológicos procesados en 2003 se encuentra un dato revelador: una proporción importante de los productos ecológicos analizados contenía residuos de pesticidas prohibidos por la norma.

Mejorar la calidad

Estos resultados se oponen a la última revisión sobre la calidad nutricional de los alimentos orgánicos, llevada a cabo por expertos de la London School of Hygiene and Tropical Medicine y publicada en "American Journal of Clinical Nutrition" el pasado julio. Se identificaron 162 artículos relevantes sobre el tema, realizados en los últimos 50 años, pero tan sólo 55 cumplieron los requisitos de calidad satisfactoria. Los estudios debían proporcionar información sobre el sistema de certificación orgánica de los productos, la variedad

de cultivo o cría de animales analizados, el contenido nutricional, los métodos analíticos empleados para la determinación y la metodología utilizada en el análisis estadístico.

La evidencia más relevante es la calidad deficitaria de la investigación en este ámbito. A tenor de los datos revisados, se sugiere que los alimentos orgánicos y producidos de forma convencional son comparables en su contenido en distintas categorías de nutrientes (nitrógeno, vitamina C, compuestos fenólicos, potasio, zinc, calcio, magnesio, cobre y sólidos orgánicos). La revisión se centró en el contenido nutricional pero no analizó los contaminantes o residuos químicos en función del método de producción. Los resultados podrían ser distintos, a favor de los productos orgánicos, si se desarrollaran estudios con un mayor rigor científico y una mejor definición de los factores que determinan el valor nutricional de los alimentos.

Salud Humana

En atención a las ventajas potenciales y constatadas en el aspecto nutritivo de los alimentos orgánicos, es probable que los estudios futuros se centren en dilucidar el efecto del consumo continuado de alimentos orgánicos en la salud humana. En los ensayos en laboratorio, la evidencia es mayor en relación a la proliferación celular y la reparación del ADN. En los animales, los estudios se centran en los efectos en el sistema inmune y en el desarrollo del peso corporal, mientras que las investigaciones en humanos son escasas e insuficientes y no permiten obtener datos concluyentes.



Dolor de espalda y golf

Más del 75% de los jugadores de golf sufrirá dolor de espalda en algún momento de su vida deportiva, y más de un 15% estará en situación de baja médica.

Hay que realizar ejercicios específicos de espalda que nos ayuden a prevenir la aparición de lesiones para poder disfrutar del golf durante años.

Como en cualquier otro deporte, existe una edad ideal para iniciarse y otra para competir, pero a diferencia de otras modalidades deportivas, la práctica del golf se puede prolongar durante toda la vida. No en vano, existen muchos ejemplos de jugadores veteranos que juegan al mejor nivel del circuito internacional. Esto es posible a que cuidan minuciosamente su forma física y su salud.

El número de lesiones producidas por el golf en los jugadores amateurs aumentan cada año, ya que no se toman las medidas preventivas necesarias que permitan disfrutar del golf con salud.

¿Un deporte tranquilo?

Se debería desterrar el mito que dice que el golf es un deporte tranquilo, suave, de bajo riesgo de lesión... pues completar un partido de golf de 18 hoyos supone para el jugador medio recorrer más de 7 km durante 5 horas, realizando entre 80 y 120 golpes de la bola en los que se alcanzan una velocidad media de salida de 136 mph en menos de 2 segundos, dato importante para comprender la fuerza, la ve-

locidad, aceleración y los movimientos que el cuerpo realiza en cada swing. Es necesario comprender que el cuerpo soporta todos estos factores, y que si no pone los medios adecuados, sufrirá lesiones.

El dolor de espalda es sin lugar a dudas la lesión más frecuente producida por la práctica del golf. Más del 75% de los jugadores de golf sufrirá dolor de espalda en algún momento de su vida deportiva, y más de un 15% estará en situación de baja médica sin poder disfrutar del maravilloso mundo del golf.

Cuidado con las lesiones

El golf es una modalidad deportiva especialmente dañina para la espalda y en la mayoría de los casos las lesiones aparecen por la acumulación y repetición en el tiempo de los siguientes factores:

Las vibraciones que se producen en el momento del golpeo de la bola son transmitidas por el palo hacia nuestro brazo, hombro y espalda, siendo absorbidas por los tendones, músculos, nervios, articulaciones... provocando su inflamación y posterior lesión. Si el

simple impacto con la bola crea vibraciones capaces de ocasionar lesiones, imagínense las vibraciones que producen el golpeo fallido contra la alfombra de prácticas o el rough de un campo de golf.

El continuo mantenimiento de posturas inadecuadas, como ocurre durante la inclinación hacia delante en el stand, o el transportar la pesada bolsa de los palos a la espalda o tirando de un carrito de golf, en lugar de empujarlo. También es muy frecuente agacharse a marcar la bola en el green, reparar chuletas o recoger la bola embocada doblando la espalda hacia delante, en lugar de flexionar las rodillas.

Por último, la causa más importante es la realización de movimientos repetitivos, asimétricos y bruscos de flexión, rotación, e hiper-extensión siempre hacia el mismo lado y a alta velocidad, que provoca el swing y que suele generar desequilibrios de la musculatura de la espalda.

Por esto es imprescindible la realización de unos ejercicios compensatorios que puedan prevenir el sufrimiento, la degeneración o la aparición de una patología estructurada de la columna vertebral. El dolor de espalda no es

una patología en sí misma, sino que es un síntoma que avisa que una o varias estructuras de la columna vertebral está sufriendo, ya sean los músculos, las vértebras, los discos intervertebrales, los ligamentos, las articulaciones intervertebrales...

Este sufrimiento de la columna vertebral, que se manifiesta como una sensación dolorosa de la espalda, ya sea de la zona cervical, dorsal o lumbar, avisa de que, o bien se está produciendo un síndrome degenerativo de la columna vertebral (dolor, tensión muscular, calambres, contracturas, disminución de la movilidad vertebral, protusiones discales, osteopenia y pérdida de altura vertebral, hiperpresión en las articulaciones vertebrales, disfunción vertebral.), o peor aun, que ya se ha producido una patología estructurada de la columna cómo puede ser una escoliosis o una artrosis vertebral.

Es por eso que los jugadores deben dar importancia a estos síntomas y realizar ejercicios específicos de espalda que ayuden a prevenir la aparición de lesiones para poder disfrutar del maravilloso mundo del golf durante toda la vida con salud.

Cómo prevenir las lesiones de espalda

Es muy importante mantener la espalda lo más recta posible. Para ello se debe flexionar las rodillas un poco más de lo que se acostumbra. También conviene llevar los hombros hacia detrás, como si se quisiera sacar pecho, y mantener la cabeza alineada con la columna vertebral. Todos estos pasos fuerzan a acercarse un poco más a la bola.

Es necesario destacar que el movimiento de rotación de columna que se produce al realizar el swing sea efectuado en la zona dorsal, y no en la zona lumbar, donde aumenta el riesgo de lesión. Para ello es necesario separar los pies entre sí un poco más de lo habitual. Siempre que los jugadores se agachen al colocar la bola, al marcarla en el green, al hacer la lectura del green, al recoger una bola embocada, al reparar piqués y chuletas... deben hacerlo flexionando sus rodillas, con la espalda recta, relajada y la cabeza

alineada con la columna. Además se aprovecharán y ayudarán del palo de golf tanto al agacharse como al levantarse. Siempre que tengan la posibilidad, es recomendable que transporten el peso en un carrito, nunca tirando de él, sino empujando. En el caso de no tener esa posibilidad, repartirán el peso de la bolsa entre los dos hombros. Ac-

“El número de lesiones producidas en jugadores amateurs aumentan cada año”

tualmente existen unas bolsas que permiten colocarla en ambos hombros. Es muy importante realizar un swing suave y armónico. No se debe realizar movimientos excesivamente bruscos y violentos, que normalmente lleve a errar en el swing e incluso a golpear contra la alfombra de salida, lo que aumenta el riesgo de lesión. Para ello no utilizarán más del 80% de su fuerza a la hora de hacer el swing. Es recomendable el uso de putters largos en el green, ya que permiten mantener la espalda recta y relajada, evitando el riesgo de lesión.

Pula Golf acogerá el Iberdrola Open Cala Millor Mallorca

El Iberdrola Open Cala Millor Mallorca es uno de los cinco nuevos torneos de la temporada golfística profesional europea.

Baleares albergará un nuevo torneo, Iberdrola Open Cala Millor Mallorca, que se disputará en el campo de Pula Golf entre el 13 y el 16 de este mes de mayo contando con la participación de grandes jugadores, y será valedero para el ranking del Circuito Europeo.

El Iberdrola Open Cala Millor Mallorca será uno de los cinco nuevos torneos de la temporada golfística profesional europea, que convertirá al magnífico recorrido de Pula Golf –diseñado por José Mari Olazábal– y al archipiélago Balear, una vez más, en foco de atención y cita obligada del calendario internacional del Tour Europeo.

MatchGolf, empresa responsable de la promoción y organización del torneo, ha llegado a un acuerdo con la Asociación Hotelera Bahía de Cala Millor, auténtica impulsora del Iberdrola Open Cala Millor Mallorca, que prestará no sólo su colaboración y total apoyo sino que además sus establecimientos alojarán a jugadores, periodistas, árbitros, caddies, patrocinadores... y a toda la gran familia que se desplaza a una prueba del Circuito Europeo.

La Asociación Hotelera Bahía de Cala Millor, de la que forman parte 63 establecimientos y dispone de 14.692 plazas hoteleras, cubre la zona de la Isla entre la Costa de los Pinos y la Punta de n'Amer –un enclave que destaca

por su belleza y diversidad donde se puede disfrutar de las playas, el mar, los deportes, la naturaleza y tradición–, tiene como objetivo la promoción exterior de la zona, el embellecimiento y cuidado de sus empresas (hoteles, aparthoteles, apartamentos y agroturismos), la mejora de servicios y la proyección de una inmejorable imagen de Cala Millor, uno de los lugares más visitados de Mallorca.

Oportunidad para vender Mallorca

El Gover Balear, a través de la actual Conselleria de Turismo, ha realizado un importante esfuerzo para mantener la colaboración en el desarrollo de este torneo, que se incluye dentro de un programa de subvenciones creadas por el nuevo equipo de gobierno para la promoción turística de la zona, con el ánimo de vender el destino Mallorca y las Islas Baleares a los millones de telespectadores que seguirán el Iberdrola Open Cala Millor Mallorca desde todos los rincones del mundo, y a todos

aquellos que visiten la isla durante la competición.

La celebración del Iberdrola Open Cala Millor Mallorca pretende continuar el camino iniciado con el Mallorca Classic, que se disputó con enorme éxito en Pula Golf del 2003 al 2007, y cuyo palmarés lo ostentan Miguel Ángel Jiménez, Sergio García, José Mari Olazábal, el sueco Niclas Fasth y el francés Grégory Bourdy.

Varias entidades y empresas, y la Asociación Hotelera Bahía de Cala Millor, El Gobierno de Les Illes Balears e Iberdrola, han querido participar en el torneo: 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, Valldemossa y Vista-mer; Race to Dubai, Golf'Us, Kyocera, Oxidoc, Joyerías Katia, Agua Montepinos, Gefco, Titleist, Catering Bondinar, MARCA, El Mundo, Expansión, Diario Sport, Radio Manía y los restaurantes Piazzetta, Sa Punta y Papparazzi.

Manuel Couto, se lleva el título de la Copa de Andalucía a Portugal El balear Federico Páez fue segundo en Playa Serena (Almería).



El jugador del Real Club de Golf de Bendinat, Federico Páez, finalizó en segunda posición en la Copa Andalucía.

El jugador portugués Manuel Couto dio la sorpresa en la cuarta y última jornada de la Copa de Andalucía, prueba puntuable para el Ranking Mundial Amateur Masculino y para los Rankings Nacionales Cadete y Sub-18, y se adjudicó el título en el campo de Playa Serena (Almería).

El golfista luso supo aprovechar las dudas que atenazaron al andaluz Leonardo Axel Lilja y al madrileño Sebastián García, los dos grandes favoritos en el tee del 1. Ambos sumaron 209 golpes, dos menos que un trío encabezado por el vizcaíno Javier Sainz, y

tenían en su mano las mayores opciones de triunfo, pero firmaron sus peores vueltas de los cuatro días de competición.

Manuel Couto, muy irregular en las jornadas precedentes (73+65+73), volvió a ofrecer su mejor versión (69) y salió reforzado de un final en el que un amplio ramillete de jugadores albergaba posibilidades. Entre ellos, el balear Federico Páez tomó la segunda plaza.

Las dos primeras jornadas de juego dejaron patente las altas aspiraciones de jugadores como los propios Javier Sainz –autor de una ronda de 64 gol-

pes en su segunda vuelta–, Leonardo Axel Lilja o Sebastián García, y también permitieron comprobar el buen momento de jóvenes talentos como Nicolás Baena o Gerard Piris. En las dos últimas, la tensión por la lucha por la victoria fue patente.

Alta participación

La prueba estuvo marcada por la masiva participación y por la extensa presencia de golfistas portugueses, que encontraron en el fenomenal Manuel Couto a su mejor representante.

El torneo conoció un ganador inédito en este joven portugués, que releva en el palmarés al navarro Pedro Erice, que se impuso en la edición del año pasado en Alcáides Links Golf (Cádiz).

RESULTADOS FINALES

1.- COUTO, MANUEL (PORTUGAL)	280
2.- PAÉZ, FEDERICO (ESPAÑA)	282
3.- GARCÍA, SEBASTIÁN (ESPAÑA)	282

FIRST GOLF SHOP
Asesoramiento profesional por José Félix Conzález
Polígono San Bugadillas - C/ Alicante 1 - Santa Ponsa
Tel. 971 69 19 84 - Fax 971 69 58 32

FGS First Golf Shop FGS

Todo tipo de material para el mundo del golf. Pruebe el material antes de comprarlo.

Titleist Mizuno cobra PING PLAY YOUR BEST Callaway GOLF TaylorMade GOLFINO

La quinta edición del Pádel Pro Tour se internacionaliza

Este torneo cuenta con la participación de más de 5.000 deportistas, premios superiores al millón de euros y un presupuesto global de entre 5 y 6 millones de euros.

El Pádel Pro Tour (PPT) es el Circuito de Pádel Profesional, que tendrá su quinta edición en la presente temporada, 2010.

Así lo expresó el presidente de Pádel Pro Tour, Manuel Hernández, quien presentó en Valladolid la nueva edición del torneo más importante de pádel, que "cuenta con la participación de más de 5.000 deportistas, premios superiores al millón de euros y un presupuesto global de entre 5 y 6 millones de euros".

Tras los tres torneos disputados en Argentina, que han contado con una gran aceptación, Ciudad Real ha sido la encargada de acoger la primera prueba en España, del 26 de abril al 2 de mayo, a la que han sucedido San Sebastián, Madrid (3), Barcelona, Salamanca, Córdoba, Valladolid, Alicante, Marbella, Fuengirola, Palma de Mallorca, Mérida, Sevilla, Pamplona, Bilbao, Valencia, Logroño y A Coruña.

"En total, habrá 23 torneos más la prueba máster, que pondrá fin al circuito el 12 de diciembre en Madrid", concretó Hernández, quien destacó el

Torneo de Valladolid "porque es una de las pruebas más espectaculares, debido al escenario donde se celebra, la Plaza Mayor".

En este sentido, el alcalde de Valladolid, Javier León de la Riva, recordó que fue esta capital la que "por vez primera, apostó por celebrar un evento

de esta categoría en un lugar emblemático para la ciudad como es la Plaza Mayor, en conmemoración del centenario del Ayuntamiento".

Por este motivo, Valladolid ha sido elegida para la presentación oficial del circuito, que también este año cuenta con otra novedad: "la incorporación de una causa social, de la mano de la ONG Plan, que pretende recaudar 100.000 euros para que mil niñas accedan a una beca de estudios por un



año, en primaria y secundaria".

De esta manera lo ha confirmado la directora general de Plan en España, Concha López, que confía en que se cumpla ese objetivo de conseguir mil becas escolares para niñas de África, América y Asia, ya que "Plan está presente en 65 países de todo el mundo



con más de 9.000 proyectos de salud, educación, nutrición o vivienda".

Asimismo, se ha celebrado en Valladolid la I Gala Anual Pádel Pro Tour, en la que se han premiado a los mejores del pasado circuito, las parejas formadas por Alejandra Salazar y Carolina Navarro y por Juan Martín y Fernando Belasteguín, y también a Teledeporte, por la cobertura de los torneos, al periodista Jesús Álvarez o al Ayuntamiento de Valladolid por su apoyo.

Torneo de Valladolid

El Torneo de Valladolid se celebrará del 28 de junio al 4 de julio, y volverá a contar con los mejores jugadores de pádel del mundo, "que atraerán hasta la ciudad a 1.300 personas, tanto de aquí como de fuera ya que, tal y como se comprobó el pasado año, un 30 por ciento de los asistentes procedían de otras ciudades", comentó León de la Riva.

A la presentación del Pádel Pro Tour 2010 asistieron también Leticia González-Aller, presidenta de la Asociación Femenina Española de Pádel y Raúl Arias, presidente de la Asociación de Jugadores Profesionales de Pádel, quienes patrocinaron "unos torneos muy abiertos, sobre todo en la categoría femenina, porque ha habido muchos cambios de parejas".



Internacional Comunidad de Madrid, Pádel Pro Tour 2009.

El mejor pádel del mundo

Los mejores jugadores a nivel mundial acuden año a año a participar de este circuito, único en el mundo por sus premios y profesionalismo. Además, de ser un deporte que actualmente practican más de 3 millones de personas en toda España, se brinda la oportunidad de participar del evento a jugadores amateurs que ingresan en una fase previa y que persiguen ser el sueño de ser una de las cuatro parejas que integran el cuadro personal.

Famosos

Personalidades del mundo del deporte, la música y la televisión, disfrutaron también del espectáculo del Circuito Pádel Protour. La realización de actividades paralelas al torneo profesional (ProAm, Torneos de Empresa, Pádel Street, etc) ha permitido ver en escenas a destacadas figuras del mundo del espectáculo, los medios de comunicación, las empresas patrocinadoras, etc. demostrando sus habilidades con una pala de pádel.

Soportes publicitarios

La organización de eventos deportivos de esta envergadura conlleva la instalación de infraestructuras acordes con el espectáculo deportivo: pistas centrales, graderíos, palcos, zona villaje, zonas de jugadores...

Cada torneo cuenta con una zona de villaje donde las empresas patrocinadoras exponen sus productos y servicios, convirtiéndose de este modo en un punto de encuentro con los asistentes a los torneos y con otras empresas. Son muchas las instituciones y empresas que apuestan por el Circuito Pádel Protour como escaparate de sus productos, servicios o actividades.

Pádel para todos

El Circuito Pádel Pro Tour organiza actividades paralelas, muchas de ellas especialmente dedicadas a los niños y otras para las personas con discapacidades físicas y psíquicas, colaborando con las escuelas de Pádel Adaptado que se instalan en varias comunidades.



Pelota Oficial Pádel Pro Tour 2010.

VERA

SOLUCIONES GASTRONÓMICAS

RESTAURANTES - HOTELES - CAFETERÍAS - VÍDEOS

Licencia 163, Navas (Madrid) | T: +34 971 756 916 | F: +34 971 431 225 | Pedidos +34 900 707 808 | televenta@comercialvera.net - www.comercialvera.net

Juan Martín Díaz,

Nº1 Ranking Pádel Pro Tour (PPT).



“Para triunfar es necesario mejorar cada día”

Juan Martín Díaz es un jugador profesional hispano-argentino de Pádel y considerado por muchos, a día de hoy, el mejor de la historia. Actualmente ocupa el Nº 1 del ranking PPT (Pádel Pro Tour) junto a su compañero Fernando Belasteguín, puesto que ocupa desde la creación del circuito en 2005. Juan habla con *Gran Empresa* y nos explica sus inicios, sus retos, así como sus puntos fuertes. “Para triunfar en el pádel es necesario mejorar día a día. Para ello, hay que poner mucho esfuerzo, sacrificio y trabajo duro” destaca el deportista.

Cuéntame un poco de tus inicios, ¿Cómo empezó tu afición por el pádel?

Comencé desde pequeño con el tenis. Más tarde, a los 12 años empecé a practicar este deporte y a los 15 años, jugué mi primer torneo profesional.

¿Podrías hablarme de tus próximos torneos?

Durante este mes de mayo, jugaré el torneo en Ciudad Real porque se inicia la temporada 2010 del PPT en España. Las semanas posteriores estaré en San Sebastian (Club de Tenis San Sebastian) y Madrid (Ciudad de la Raqueta).

¿Cuál es tu mayor rival este año?

La verdad es que ninguno en especial. Tengo respeto por todas las parejas porque actualmente el nivel del PPT está muy igualado.

Un buen jugador, ¿nace o se hace?

Creo que las dos cosas. Se puede nacer con unas determinadas aptitudes pero para triunfar es necesario mejorar día a día. Para ello, hay que poner mucho esfuerzo, sacrificio y trabajo duro.

¿Cuáles son tus perspectivas para 2010?

El pádel es un deporte en auge que se ha convertido en un fenómeno social. Prueba de ello es que cada año hay más jugadores que practican este deporte, se construyen más instalaciones y aumenta la venta de material deportivo. Esta expansión ha contribuido

a popularizar este deporte en todo tipo de personas. Y es que el pádel es un deporte fácil de practicar, asequible y divertido.

Tanto el pádel amateur como el profesional están sumando nuevos adeptos. El pádel profesional se encontraba estancado pero ha sufrido un incremento importante en cuanto a la organización y repercusión de los eventos impulsados por Pádel Pro Tour y por la creación de su circuito profesional. Estas iniciativas han aportado un escenario de estabilidad y reconocimiento al esfuerzo de los jugadores y de las empresas que trabajan detrás de este deporte. Me gustaría que el PPT siguiera creciendo como hasta ahora lo ha hecho. A nivel personal, quisiera seguir manteniendo el mismo nivel de estos últimos años.

¿A quién debes agradecer estar en la cima del pádel mundial, a qué factores y personas?

A muchas personas, pero sobre todo a mi familia que me han apoyado y animado en todo momento.

¿En qué manera has evolucionado como deportista y como persona desde que comenzaste a jugar?

He cambiado muchísimo. Antes era muy acelerado para jugar y fallaba más pelotas. Con el tiempo y la práctica, he aprendido a jugar con más calma y a manejar mejor los tiempos. Además,

al observar a tus adversarios puedes aprender mucho de ellos...

¿Tus puntos fuertes como jugador, cosas a mejorar?

Mis puntos fuertes son mi remate y mi volea. En cambio, mi punto débil es mi revés.

¿Qué es lo mejor y peor de tu profesión?

Lo mejor es que hago lo que me gusta y me permite vivir de ello. Lo peor quizá sería la lejanía de mi familia cuando por motivos profesionales tengo que realizar un viaje largo.

¿Algún mensaje para los jugadores españoles que te siguen?

Quiero agradecerles el apoyo y el cariño que recibo de ellos. Les animo a que practiquen con más asiduidad este deporte.

¿Cuál es tu relación con Vision?

Concretamente, mi relación con Vision comenzó en el 2000. Por aquel entonces, Pablo Neira, consejero delegado de Vision, me vio jugar y me fichó. Al poco tiempo, firmé un contrato con ellos.

No suele ocurrir que una relación entre la empresa, la marca y el jugador se prolongue tanto en el tiempo. Con ellos, siempre me he sentido como en mi propia casa. En concreto, llevo jugando 10 años con la marca y espero jugar con Vision hasta que deje de competir profesionalmente.

VISION
V-MAX CARBON 3

Cuenta con el sistema Tree Force y P.A.S.S.: Una inserción de silicona en el brazo central para una perfecta absorción de las vibraciones.

www.vision.es

Moscú, una ciudad imperial

Envuelta por colinas y surcada por el río Moscova, esta ciudad de 1.035 Km² y más de 10 millones de habitantes, es la capital de Rusia.



Está situada a orillas del río Moscova, que atraviesa toda la ciudad de noroeste al sureste. Aunque no tiene salida al mar, la llaman el puerto de 5 mares gracias al sistema de los canales que une el río Moscova con el Volga y luego sale al Mar Báltico, Mar de Azov, Mar Negro, Mar Caspio y Mar Blanco.

En el año 1997 la capital rusa cumplió sus 850 años de vida y en la actualidad aún guarda reminiscencias de su antigua gloria, con edificios monumentales de acedolladas y doradas bóvedas, y amplias y grises calles. Pero también se esconden tras ellas, el interior secreto de la ciudad, con bloques de viviendas de la Rusia estalinista.

Lugares más famosos

Los puntos de atracción más famosos son el Kremlin, el Parque de la Victoria, la Galería Nacional Tretyakov, el Monasterio-Convento de Novodevichi y la Plaza Roja, pero sobre todo el Metro, impresionantemente decorado con mosaicos distintos en cada estación.

En 2008 Moscú fue nombrada como la ciudad más cara del mundo por tercer año consecutivo y es la que más multimillonarios tiene.

Con una historia muy azarosa, invadida por los tártaros, por los mongoles, por Napoleón y por los nazis alemanes que se quedaron en puertas, con la Revolución de Octubre recuperó la

capitalidad del país.

Entre los lugares más famosos de Moscú se encuentran el Kremlin, la fortaleza de los zares, en él se encuentran varios palacios como el gran palacio, varias iglesias como la de la Anunciación. Allí se encuentran el cañón y la campana más grandes del mundo. Murallas y las torres del Kremlin.

Junto al Kremlin está la Plaza roja, con la famosa Catedral de San Basilio, mundialmente conocida por sus cúpulas de colores. En esta plaza también está el Museo Nacional de Historia y los Almacenes GUM, uno de los centros comerciales más grandes del mundo, construido en época soviética y después privatizado.

El Monasterio de Novodevichi es patrimonio de la humanidad, la catedral de Cristo Salvador, la Colina de los Gorriones, el parque Gorki, la calle Arbat...también merecen una visita en Moscú.

Importancia cultural

La importancia cultural de Moscú es conocida por todo el mundo, y así se constata al saber que tiene unos 120 museos y galerías de arte, teatros encabezados por el emblemático de la Opera Bolshoi, abundantes bibliotecas abarcan toda la ciudad, así como cines, auditorios, etc.

Como muestra cultural popular,

está el conocido metro, representativo de los mejores momentos económicos, con sus lujosas estaciones iluminadas con grandes y artísticas lámparas de bronce y cristal construidas expresamente para este lugar.

Unas se encuentra repletas de grandes esculturas realizadas en bronce y, normalmente con motivos bélicos, techos decorados con estucos y cuadros, otras poseen numerosos y artísticos mosaicos representando labores del campo o de la guerra, tema que domina toda la vida de la población estando presente en todas las facetas.

También hay estaciones decoradas con lujosas, artísticas y coloridas vidrieras emplomadas o grandes cuadros que llegan a ocupar toda la pared lateral, o mosaicos de vivos colores entre granitos y mármoles brillantes que dan la impresión de que la acabaran de inaugurar recientemente.

No hay que olvidar que el camarada Lenin está enterrado en la Plaza Roja y visitar su tumba es imprescindible. Los recién casados es la primera parada que hacen.

También es recomendable visitar la opera en Bolshoi o ver el circo ruso, también son interesantes. Pasear por la calle Arbat, regatear en sus tenderetes y tomar un helado en Moscú y por supuesto, probar el vodka o mejor, el caviar son obligatorios.

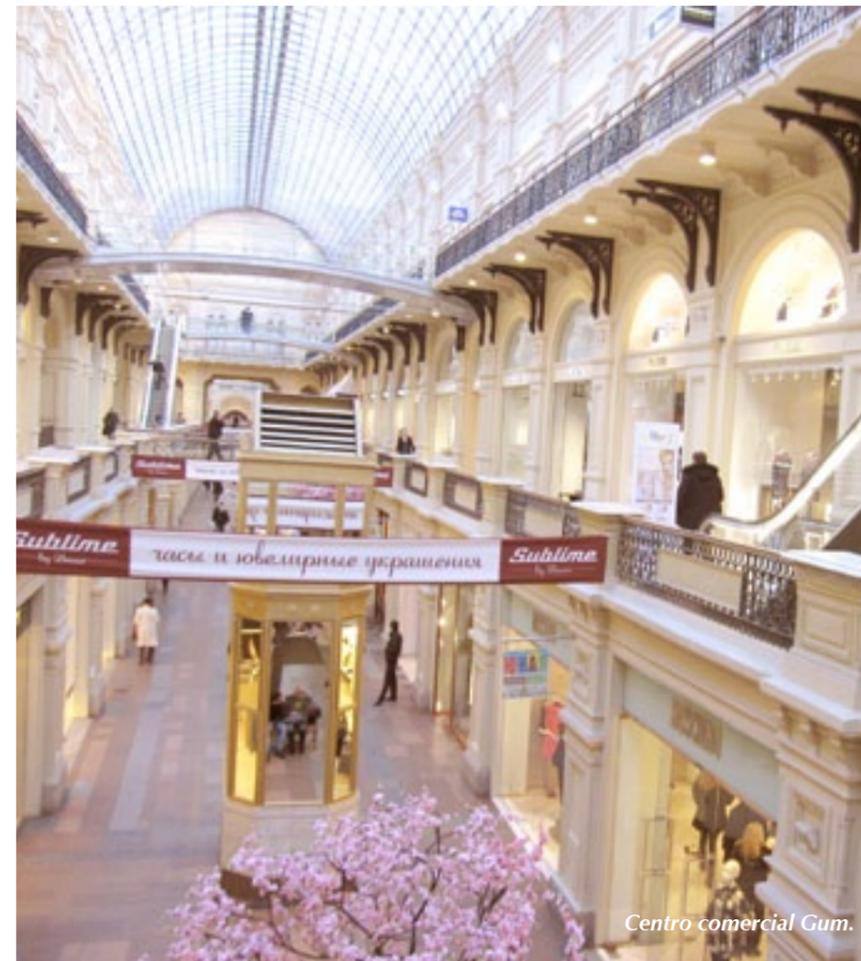
Clima

Julio y agosto son los meses más cálidos y, por lo tanto, la temporada alta. Para aquellos que prefieran evitar las multitudes se recomienda visitar Rusia entre mayo y junio y entre septiembre y octubre. Al comienzo del otoño las hojas cambian de color y se pueden recolectar hongos y bayas. Aunque el invierno ruso es particularmente crudo, en esta época los teatros están abiertos, la nieve adorna el paisaje, el vodka circula de mano en mano y los edificios están calefaccionados. Por otra parte hay que hacer lo posible por evitar el período que va desde finales de febrero hasta comienzos de abril, ya que en la primavera las calles se vuelven imposibles por el barro y la nieve derretida.

Algunas recomendaciones

Los requisitos para conseguir una visa rusa son muchos y deben ser estrictamente cumplidos. Tanto estos requisitos como las tarifas de las visas están fijados según acuerdos de reciprocidad con los diferentes países. En algunos casos la solicitud de visa puede ser enviada vía mail y se recibirá su visa por correo, en lugar de tener que acudir a una embajada rusa para realizar el trámite. Generalmente se solicita a quienes quieran visitar Rusia en calidad de turistas tener una invitación o el respaldo de alguna organización (que puede ser una agencia turística con casa central en Rusia). Los únicos que pueden entrar a Rusia sin necesidad de una visa son los ciudadanos de Bielorrusia, Armenia, Moldavia, Ucrania, Azerbaiyán, Kazajistán, Tayikistán y Uzbekistán.

La mayoría de los precios están puestos en rublos, la moneda oficial rusa. Si bien las monedas extranjeras pueden cambiarse sin inconvenientes en bancos, hoteles o quioscos, los cheques de viajero no son tan fáciles de cobrar. A la hora de pagar con tarjetas de crédito, Visa y MasterCard son las más aceptadas; con American Express puede resultar complicado pagar en algunos lugares. Los cajeros automáticos son abundantes en las principales ciudades, sin embargo, hay que tener en cuenta que sus teclados no tienen letras, por lo tanto, si su PIN contiene letras, deberá recordar a qué número corresponde cada una. La costumbre de dejar propina se ha ido extendiendo cada vez más en los restaurantes y lo normal es dejar un 10 o 15 %, según



Centro comercial Gum.

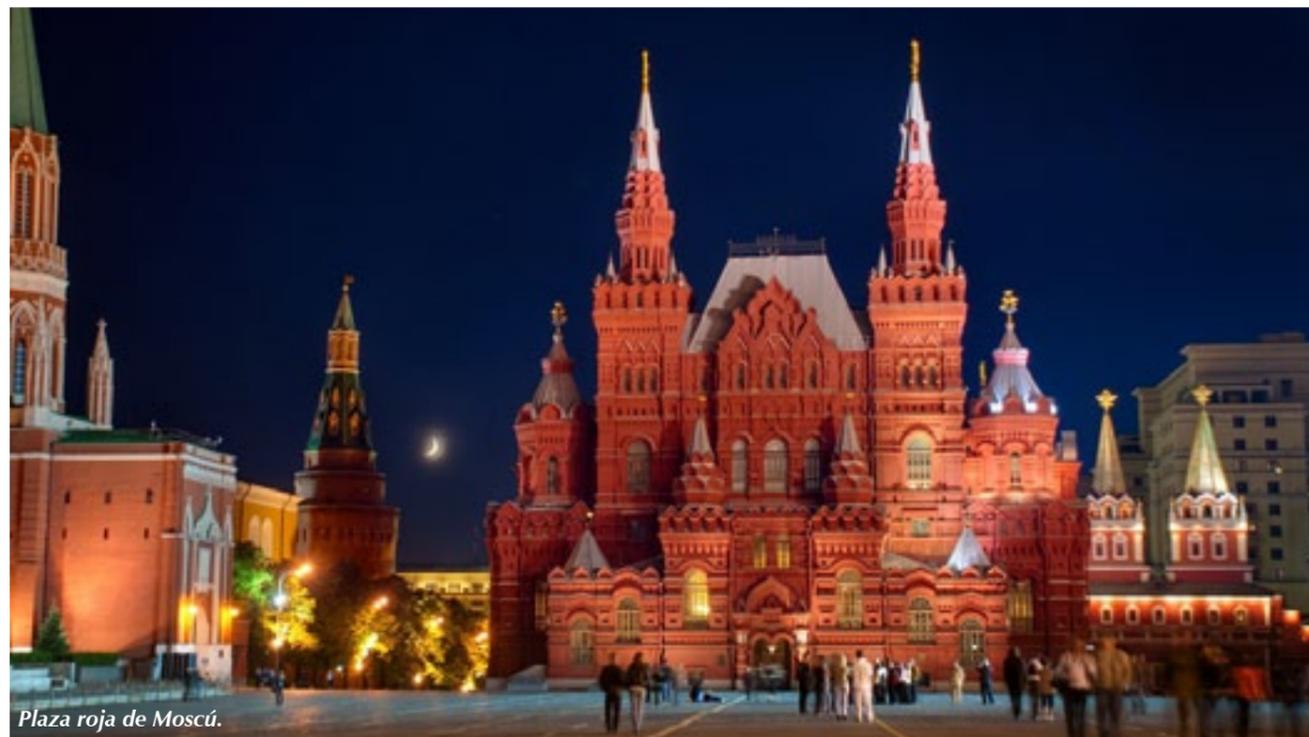
el servicio, o redondear el total de la cuenta.

En cuestiones de salud se recomienda traer la cantidad suficiente de medicamentos personales y asegurarse cuál es la cobertura que provee su seguro médico en casos de emergencias. No viaje sin haber contratado antes un seguro. La calidad del agua varía en Rusia según el lugar. Es conveniente tomar y lavarse los dientes solamente con agua embotellada y no consumir hielo ni comidas o vegetales crudos.

La seguridad ha mejorado bastante en Rusia en los últimos años, tanto que San Petersburgo y Moscú son más seguras que muchas ciudades de EEUU. Aún así se deben tomar precauciones básicas como no hacer ostentación de objetos de valor ni pasear solo y de noche por los parques o las afueras de las ciudades. Las tarifas de los taxis en Rusia se negocian por anticipado con el conductor. No se recomienda coger taxis compartidos con otro pasajero al que no conozca.



Metro de Moscú.



Plaza roja de Moscú.

Lo último en *tecnología*



Acer presenta el portátil TimelineX

Acer presentó recientemente el nuevo portátil TimelineX, que incluye procesador Intel de última generación, tarjeta gráfica especial, multimedia HD, sistema audio Dolby Home Theater v3 y conectividad avanzada conviven con una autonomía que supera las 8 horas. Los paneles retroiluminados con LED, junto con la tecnología Intel Display Power Savings (IDPST), reducen un 30% el consumo, su disco duro "garantiza un bajo consumo (cerca de un 40% menos en comparación con los modelos estándar) y, al mismo tiempo, unas temperaturas de servicio más bajas y un menor ruido.

Primer TV con Android

Android, el sistema operativo móvil de Google, diseñado originalmente para los teléfonos celulares, ha demostrado ser útil en diferentes dispositivos. Y en los televisores también funciona. Por eso, la empresa sueca "People of Lava" anunció el que se convertirá en el primer televisor que funcione con Android, e incluirá algunos "widgets" (o accesos directos preinstalados) a recursos de Internet como YouTube, Google Maps, el tiempo, entre otros y también un navegador para buscar sitios web. Llamado "Scandinavia TV", el televisor saldrá a la venta el próximo mes de septiembre, en una versión de 42 pulgadas, a la que después se sumarían de 47" y 55".



Sony Combi, el marco digital con impresora

Se trata del primer marco digital de fotos que permite imprimir mientras disfrutas de ellas. El COMBI DPP-F700 es un nuevo concepto de fotografía digital que integra marco digital e impresora. Se trata de una gran innovación en el mundo de la fotografía digital en casa, diseñado para que se disfrute siempre de las fotografías, y a la vez se puedan imprimir en cualquier momento desde un único soporte. Capaz de escalar imágenes de hasta 48MPx, y con una memoria interna de 1Gb, permite almacenar e imprimir miles de fotografías. Para poderlas imprimir, solamente hay que introducir la tarjeta de memoria.

Grabadoras de voz digitales ICD-SX750 de Sony

Con una gran capacidad de almacenamientos, 2GB de memoria flash (SX750) y 4GB (SX850), son ideales para su uso continuo en tareas profesionales o lúdicas. Su triple sistema de micrófonos amplía las opciones de grabación de música o voz de alta calidad. Además de la pareja de micrófonos estéreo de bajo ruido, cuenta con un tercer micrófono unidireccional de alta sensibilidad que ayuda a captar con precisión a un interlocutor alejado del dispositivo. La calidad del sonido se realza aún más mediante un filtro paso-alto, mientras que la tecnología Noise Cut mejora las frecuencias de la voz para que se entienda con claridad.



JVC Everio GZ-HM550 con Bluetooth

JVC Everio GZ-HM550 con Bluetooth

La nueva videocámara de JVC ofrece un sensor CMOS de 10,6 para la grabación de videos en calidad Full HD y 16x de zoom dinámico sin pérdida de calidad de imagen. Su capacidad de almacenamiento interno de 32 GB flash puede ampliarse gracias a la inclusión de una ranura SD/SDHC. Con la inclusión de la conectividad Bluetooth se puede sincronizar la cámara con un teléfono móvil o GPS y geolocalizar las grabaciones. También puede usarse un kit manos libres Bluetooth para controlar el sonido grabado o para la grabación de voz, Asimismo se puede usar el teléfono móvil como control remoto en la grabación.



El Nokia E71 cuenta con navegación GPS gratuita

Ya está disponible la navegación GPS gratuita para el Nokia E71 y el Nokia E66. Los usuarios podrán descargarse los últimos mapas de sus países y comenzar a disfrutar así de la navegación GPS gratuita. Aunque el proceso de compatibilizar la última versión de Ovi Maps con los dispositivos existentes es muy complejo, el equipo consiguió incluir la funcionalidad de navegación GPS completa. Sin embargo, debido a ciertas características técnicas de estos dispositivos, no ha sido posible ofrecer más contenido Premium como la Guía Michelin y la guía Lonely Planet.



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 Vaquer Gelabert

*Presidente de OXIDOC y vicepresidente del
Real Club Deportivo Mallorca*

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

**“Vengo a ayudar al Mallorca
a llegar a lo más alto”**

Al empresario Miguel Vaquer (Premio Emprendedor del año 2009) hay pocos retos que se le resistan. Presidente y director ejecutivo del Grupo Oxidoc; empresa mallorquina líder en España que opera en el sector médico-sanitario, empieza el mes de mayo con nuevos objetivos, esta vez en el campo de juego, como vicepresidente de RCD Mallorca. Viajero incansable y con un instinto natural para los negocios, fue el primero en diseñar los botiquines de plástico. “Constante, recto, responsable y honrado”, como el mismo se define, busca duplicar la facturación de la empresa en cinco años y llegar a mercados como el ruso y algunos países del Este; así como otros países de Centroamérica y Sudamérica. Además, la firma posee desde hace doce años una oficina propia en Shanghái con capital 100% mallorquín. Para Miguel el éxito no es cuestión de suerte; sino de luchar cada día y de saber ver las oportunidades del mercado. Un instinto que le ayuda su amor al trabajo bien hecho y su espíritu deportivo.

MÁS PERSONAL

Es usted considerado uno de los empresarios del año en Baleares pero, ¿cómo es Miguel Vaquer?

Los que me conocen dicen que soy constante, recto, responsable y honrado. Valoro mucho la sinceridad. En esta empresa está prohibido engañar ni a un cliente ni a un proveedor. Desde Oxidoc, intentamos atender al cliente y a los proveedores como se merecen para que se nos respete en el futuro.

Defectos tengo muchos, soy muy exigente conmigo mismo y eso hace que también lo sea con los demás. A veces puede resultar un poco duro, pero lo que no quiero para mí, tampoco lo quiero para los demás.

“Miguel Vaquer fue el primero en diseñar los botiquines de plástico”

Además, se toma los negocios con espíritu deportivo...

Mi debilidad es el fútbol y mi hobby es correr detrás de una pelota de pádel. Siempre que puedo -no es fácil porque la mayoría de las semanas estoy de martes a viernes fuera de casa- y desde hace nueve años practico este deporte, sobre todo los sábados y domingos.

Está recibiendo un gran número de reconocimientos por su trabajo y labor al frente de Oxidoc. Hábleme de sus retos.

Entre mis retos empresariales se encontraría que Oxidoc continúe el curso que ha llevado hasta ahora. A este objetivo ayuda que uno de mis hobbies sea el trabajo. Creo que todos debemos disfrutar con lo que hacemos y encontrar lo que a cada uno le guste hacer, aunque esto sea muy difícil.

Además, tengo la suerte de que el negocio es mío, de mi mujer y de mi hermano; esto hace que los retos que nos proponemos sean más fáciles y el esfuerzo más llevadero.

EMPRENDEDOR DEL AÑO

Le gusta trabajar y además no le ha ido nada mal, ya que le han nombrado en 2009 emprendedor del año.

Recibir este premio y reconocimiento de mi tierra a la labor de Oxidoc en todos estos años ha sido para mí el mayor orgullo, sobre todo porque yo no me esperaba recibirlo. Un recono-

cimiento que viene de un jurado que está formado por las empresas más importantes de Baleares, por el IESE (Universidad de Navarra), el Ciclo de Economía Balear y por Ernst & Young. Por este motivo, ese reconocimiento me ha supuesto una gran alegría, algo de lo que estoy muy agradecido.

Después de haber aprendido con la experiencia, ¿qué aconsejaría a los empresarios que como usted quieren explorar nuevas alternativas de negocio, pero que les asusta la crisis?

Acabo de responder a esa misma pregunta en la UIB. ¿Qué les diría a las personas que quieren emprender o que se encuentran con una empresa pequeña? Primero, les diría que tienen que luchar mucho, pero si creen en el producto que ellos tienen no se les cerrarán las puertas por la crisis económica.

Eso sí, tienen que moverse porque la crisis también da una ventaja que es la de tener mayores alternativas de venta. También es cierto que los empresarios ahora más que nunca tienen que analizar si la empresa tiene los precios adecuados al mercado. El saber elegir los mejores proveedores te da muchas ventajas a la hora de poder vender a tus clientes.

¿Por qué la empresa se llama Oxidoc?

La empresa se llama Oxidoc en relación a uno de los primeros productos que tuvimos: el maletín de oxígeno. Este producto se encuentra en casi todos los hoteles de Baleares y zonas costeras de España y es obligatorio en todas las piscinas. ‘Oxi’, es oxígeno, y ‘doc’ significa doctor en inglés ‘oxígeno para médicos’. Antes, cuando había una emergencia, acudía el médico y atendía al paciente. Hoy contamos con los socorristas que están preparados para poder utilizar un maletín de reanimación o cualquiera de nosotros.

¿Cómo empezó la historia de la empresa...?

La empresa Oxidoc Exclusivas, S.L., fundada en el año 1.988, es una empresa española con sede en Palma de Mallorca que se orienta desde sus comienzos al campo de los productos sanitarios. Se fundó inicialmente con el

objetivo de dar cobertura a la creciente demanda de botiquines por parte de las Mutuas de Accidentes de Trabajo siendo innovadora en este aspecto con la introducción del botiquín de plástico, como un medio de mejorar los primeros auxilios en la empresa, lo que nos ha llevado a ser líderes indiscutibles en este mercado en todo el estado español.

A lo largo de estos 22 años de existencia, hemos ido creciendo y diversificando en el sector médico-sanitario, abarcando en la actualidad la satisfacción de necesidades en equipamiento médico sanitario, equipos de protección individual, mobiliario clínico, material fungible y emergencias para nuestros clientes y ampliando también nuestro marco de actuación geográfico que se extiende hacia lugares tan distantes como Sudamérica (Venezuela, Cuba) o China, donde disponemos de una empresa del grupo Oxidoc que gestiona allí nuestros intereses comerciales.

Somos fabricantes, con nuestra marca registrada Codix, de productos médico-sanitarios responsabilizándonos tanto del diseño y fabricación de nuestros productos, determinación de las materias primas más adecuadas y homologadas por las autoridades sanitarias de la Comunidad Económica Europea (sello CE), que comercializamos y distribuimos haciendo una gestión integral del suministro.

¿Se siente satisfecho con lo que ha conseguido hasta el momento?

Por supuesto, me siento satisfecho de que una empresa mallorquina, con los inconvenientes que tiene la insularidad, haya conseguido esta introducción en el mercado español. Actualmente, Oxidoc es proveedor de las entidades más importantes del territorio nacional.

“Ser reconocido emprendedor del año por mi tierra ha sido para mí el mayor orgullo”

¿En qué ciudades españolas estáis presentes?

Estamos implantados a través de delegaciones propias en casi todas las comunidades. Además, en Barcelona y Madrid hay dos plataformas importantes. Tenemos delegaciones en Sevilla, Bilbao, Valencia, Galicia, Canarias... para suministrar los productos a todos nuestros clientes.



Oxidoc pisa también fuerte en el extranjero. ¿En qué países se encuentra presente la empresa?

Estamos en Venezuela y tramitando temas para entrar en países de Sudamérica como Bolivia, México... En Europa, queremos hacer cosas en Bulgaria, ya que consideramos que es un país puente para la entrada a Rusia. Una de mis debilidades es conseguir que mis productos se vendan en Rusia. Esperemos que en los próximos dos años tengamos consolidado ya nuestra posición desde Bulgaria a Rusia y en un futuro con Ucrania y también las zonas del Este de Europa.

“Somos importadores del mejor desfibrilador semiautomático del mundo y lo distribuimos en exclusiva para todo el territorio español”

VISIÓN EMPRESARIAL

¿Con qué valores le gustaría que identificasen su empresa?

Oxidoc es una empresa seria, atiene a todos los pactos de servicio, de calidad de los productos que se tienen que servir y, como he dicho antes, entre sus normas se encuentra el no engañar en todos estos aspectos. Para nosotros ofrecer la calidad-precio adecuada es muy importante.

Valores como la integridad personal, la calidad humana, el compromiso, la lealtad, la honestidad, la veracidad, el trabajo en equipo y el espíritu alegre son los que nos hacen diferentes y nos permiten hacer realidad, día a día, nuestra misión.

Además, en todo momento tenemos presentes la mejora continua, la capacidad de servicio, la búsqueda de calidad, la administración íntegra e integral, la conciencia ecológica, la calidad de servicio...

¿Cuáles son las principales líneas de negocio?

Una de nuestros principales objetivos es distribuir el mejor desfibrilador semiautomático que existiría en el mundo. Actualmente, somos importadores del mejor desfibrilador semiautomático del mundo fabricado en Boston (EE. UU) y lo distribuimos en exclusiva para todo el territorio español.

Pero en Oxidoc estamos innovando

constantemente y, en estos momentos, estamos probando un producto que puede ser una revolución en múltiples mercados desde el hospitalario hasta cualquier sala de trabajo donde haga falta una desinfección de aire. Este aparato limpia el aire de hongos, bacterias, microbios y virus. Aquí dentro -en su despacho- estamos respirando aire puro.

Además, hay que pensar que estamos hablando de miles de ambulancias. Los Servicios de emergencia de Cataluña, lo están estudiando; si Cataluña utiliza esto en sus UVIS, el siguiente paso será que lo utilicen las UVIS de toda España.

En España se producen 25.000 muertes de infarto cada año; con un desfibrilador semiautomático a mano y si se utilizara en cinco minutos podrían salvar de doce a quince mil vidas.

Sería una gran revolución

En estos momentos se está estudiando el producto y, por ahora, todo apunta a que sí, a que va a ser un gran golpe en el mercado nacional y Oxidoc será el distribuidor para España y Por-

tugal de todos estos productos.

EL PRIMER BOTIQUÍN

Revisando el comienzo de su empresa nos encontramos con el primer maletín: uno de los gérmenes como ya ha dicho usted de la actual Oxidoc. ¿Cómo se les ocurrió que existía una oportunidad de negocio?

Cuando trabajaba en un laboratorio de agente comercial viajé mucho y en estos lugares me di cuenta de la necesidad de este mercado. Viví y vi de cerca las emergencias nacionales y sus botiquines. En aquel entonces, los botiquines eran de madera, que sabemos que se deterioran o metálicos que en las zonas costeras se oxidan. Fue entonces cuando decidí ir a Alemania, Francia, Italia e Inglaterra y con todo lo que vi en estos países diseñé un botiquín de plástico por fabricación.

Éste fue uno de los primeros productos y el líder en aquel momento, un producto que ha durado muchos años y que, hoy por hoy, sigue siendo muy importante ya que el primer botiquín que se fabricó de plástico en España fue de Oxidoc.

OXIDOC ANTE LA CRISIS

¿Cuál es su estrategia empresarial?

Impulsar lo que te he comentado, sin olvidar lo que tenemos. En el sector del material sanitario, entre ellos están, los botiquines. Los botiquines los compran cualquier tipo de empresa y el material sanitario es el que puede comprar un hospital como Son Dureta donde hay cientos en España de ellos. Esa línea la estamos potenciando mucho. Este último año, hemos montado un departamento de concursos públicos para acudir con material sanitario.

Para que la empresa vaya cada vez a más, hay que subir, hay que vender, hay que ir al mercado, hay que moverse, y es lo que estamos haciendo. En definitiva, nos estamos intentando adaptar a las necesidades de las empresas.

A pesar de la crisis, ¿Oxidoc va a crecer?

La empresa tiene previsto crecer en los próximos cinco años como mínimo un 50% de la facturación actual. En parte, como los productos que hemos mencionado.

2010 está siendo un año duro para muchas empresas. ¿La crisis ha afectado a Oxidoc? ¿Tiene previsto una reducción de plantilla?

Por supuesto que nos ha afectado la crisis. En estos momentos, más que reducción de plantillas estamos trabajando en ajustar los diferentes departamentos.

“La empresa tiene previsto crecer en los próximos cinco años como mínimo un 50% de la facturación actual”

¿Cuántas personas trabajan en su empresa?

Doscientas. De éstas, hay ochenta en Baleares, ya que tenemos aquí la dirección general y, la administración y la fiscalidad de la empresa.





RCD MALLORCA

Volviendo al deporte. Háblenos de su puesto como vicepresidente del RCD Mallorca.

Va a ser la segunda vez que ocupo este puesto que ejerzo desde el lunes 26 de abril. Así me lo comunicaron el pasado 21 de abril por la tarde Mateo Alemany y Tomeu Vidal, ya que José Miguel García había cesado. En el Mallorca, después de todos los años que llevo, saben que me tienen para todo. La primera vez, fui vicepresidente durante dos temporadas y ahora estoy muy contento porque me hace mucha ilusión tener este cargo justo en este momento.

¿Qué propósitos se ha marcado?

Mis metas con este cargo serán mantener la Institución como siempre en el mejor nivel posible, de presencia donde tenga que estar y, por supuesto, acompañado por los directivos.

¿Le haría ilusión que el Mallorca acabará en puesto de la Champions League?

Ésta sería una de las mayores alegrías. Pero no hay que pensar en el futuro del Mallorca, hay que hacerlo en el presente. Deportivamente hemos visto los mejores partidos en muchos años aquí y estar todo el año entre los seis primeros de la clasificación es otra gran alegría.

En este sentido, socios y aficionados tienen que estar contentos. La pena es que no acude la gente que debería acudir según el puesto que estamos teniendo y la temporada deportiva que está haciendo el Mallorca. Es una lástima. Hay que respetar que la crisis está, que en los últimos años ha habido muchos cambios en el Mallorca y esto tampoco es bueno. Vamos a ver si esto cambia y la gente con la Champions llena el campo.

¿Qué supone para el equipo bermellón jugar la Liga de Campeones?

A nivel económico e institucional esta competición es muy importante. Para Mallorca es importantísimo que el equipo bermellón pueda estar junto a equipos de Inglaterra, Alemania e Italia. Estamos hablando de televisiones donde los partidos se ven por cientos y cientos de millones de telespectadores... Esto para Mallorca no tiene precio y para los que nos gusta el fútbol tampoco.

Creo que nos la merecemos por la campaña que realmente están haciendo. Los jugadores están haciendo un gran esfuerzo. Me conformaría con el cuarto puesto y clasificarnos después con la previa.

“Renombrado vicepresidente del RCD Mallorca”

OXIDOC | FICHA TÉCNICA

Origen de la empresa

La empresa OXIDOC EXCLUSIVAS, S.L., fundada en el año 1.988, es una empresa española con sede en Palma de Mallorca que se orienta desde sus comienzos al campo de los productos sanitarios. Se fundó inicialmente con el objetivo de dar cobertura a la creciente demanda de botiquines por parte de las Mutuas de Accidentes de Trabajo siendo innovadora en este aspecto con la introducción del botiquín de plástico, como un medio de mejorar los primeros auxilios en la empresa, lo que nos ha llevado a ser líderes indiscutibles en este mercado en todo el estado español.

Áreas de negocio

A lo largo de estos 22 años de existencia ha crecido diversificando su actividad en el sector médico-sanitario. Oxidoc Exclusivas S.L. opera en la actualidad con las siguientes líneas de negocio todas ellas en el sector médico-sanitario:

- Botiquines de primeros auxilios
- Material médico sanitario fungible
- Electro medicina
- Mobiliario Hospitalario (desfibriladores)
- Diagnostico
- Material de emergencias médicas
- Equipos de protección individual
- Vestuario sanitario

Área geográfica

España (con once establecimientos permanentes propios que dan cobertura a todo el mercado español), Venezuela, Cuba y China.

Plantilla

Cerca de 200 personas de las que 80 están en Baleares.

Certificados de calidad

OXIDOC EXCLUSIVAS S.L. esta certificado por las Normas:

- UNE -EN ISO 9000-2000
- ISO 13485:2004
- ISO 14001:2004

El papel de la innovación

OXIDOC EXCLUSIVAS S.L. destina una parte de sus resultados al I+D+I tanto en Investigación Aplicada como en desarrollo Tecnológico aplicando el know how adquirido en el desarrollo de prototipos y analizando su eficacia y viabilidad en los últimos años esta inversión ha dado sus frutos ya que hemos implantado en el mercado el botiquín de primeros auxilios de plástico o las urnas contenedores de aparatos de reanimación cardiovascular, innovaciones que nos han permitido situarnos una posición de liderazgo en el mercado en estas gamas de productos médico-sanitarios.

ALTO DÉFICIT EDUCATIVO EN BALEARES

Los jóvenes baleares, al igual que los catalanes, presentan de media unos déficits educativos superiores a los que les correspondería por el bienestar económico que disfruta esta comunidad, según los datos recogidos en el informe anual sobre inclusión social que elabora Caixa de Catalunya. El Informe de la Inclusión Social de Caixa Catalunya concluye que la comunidad balear presenta un déficit educativo superior al que le correspondería por su nivel de riqueza.

Así, Baleares tiene la tasa de abandono escolar prematuro más alta de España, del 44,2 por ciento (jóvenes entre 18 y 24 años que no continúan sus estudios tras finalizar la Enseñanza Secundaria Obligatoria), casi 13 puntos por encima de la media nacional. Comunidades como La Rioja o Aragón, con un PIB per cápita similar, presentan en cambio índices de abandono escolar muy inferiores al balear (30,4% y 26,8%, respectivamente). Además, el informe indica que el porcentaje de graduados superiores de Baleares es del 38 por ciento, igual a la media española, un nivel similar a La Rioja (40,7%) y Cataluña (40,3%).

La estructura del mercado laboral de Baleares, añade el estudio, ha generado una oferta de empleo no cualificado en el sector de la construcción y turístico que ha provocado que muchos jóvenes se hayan visto desincentivados a la hora de seguir estudiando y hayan abandonado su formación en busca de un sueldo inmediato.

El estudio refleja además que en general el déficit educativo está relacionado también con el nivel de estudios de los progenitores, sobre todo en el caso de las madres (el abandono escolar es 17% mayor cuando la madre sólo tiene estudios primarios que si es universitaria), carencias globales en toda España, pero que se mantienen incluso en las comunidades autónomas de rentas económicas más altas, como Baleares.

A pesar de que el estudio reconoce una gran expansión del sistema educativo escolar español en las últimas décadas (con un gasto de 33.000 euros por estudiante de secundaria), apunta la existencia de una grieta muy grande con respecto a Europa respecto al abandono escolar (un 7,3% de la población de entre 18 y 24 años no dispone de título escolar).

cha colaboración con los padres que son los verdaderos protagonistas de la educación de sus hijos.

¿En qué consiste la formación personalizada?

Consiste en formar a los alumnos de un modo integral, es decir, abarcando los distintos ámbitos que puedan necesitar para poder desarrollarse plenamente como personas.

Nosotros queremos formar excelentes profesionales y excelentes personas que puedan influir en la realidad social económica de Baleares gracias a su profesionalidad, integridad y espíritu de servicio. Que desde su profesión (médicos, profesores, deportistas, abogados, jueces...) sean conscientes que con su trabajo bien hecho pueden prestar un buen servicio a la sociedad.

FORMACIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Del sector educativo, ¿puede depender el futuro económico de una comunidad?

Por supuesto. Hay que tener en cuenta que de los frutos que ofrezca el sistema educativo dependen cosas tan importantes como la ética y la productividad laboral, la futura capacidad de innovación, el desarrollo de la I+D+i, la generación de cuadros medios y directivos empresariales, la aparición de emprendedores...

Durante estos últimos años Baleares ha dado muestras de perder competitividad. Desde su punto de vista, ¿qué se puede hacer para que nuestros jóvenes estén más preparados para el futuro?

Creo que desde pequeños deben recibir una formación continua. Así sabrán que la formación nunca termina porque siempre podrán mejorar en algún aspecto tanto de su vida personal como profesional.

Como cada año en estas fechas, los padres deben afrontar la difícil tarea de elegir el centro que consideren más adecuado para educar a sus hijos. ¿Qué recomienda tener en cuenta para elegir un centro educativo?

Creo que en la mayoría de los casos la decisión no es fácil ya que hay que sopesar cantidad de variables, como la ubicación y el tamaño del centro, los servicios que ofrece (actividades extraescolares, trilinguismo, comedor, transporte, etc.) y que la línea educativa y pedagógica del colegio sea acorde con la que desean transmitir los padres a sus hijos.

Para elegir un centro educativo, los padres se deben guiar por la premisa de sembrar para recoger frutos. Para elegir un buen centro, los padres, a los que consideramos verdaderos protagonistas de la educación de sus hijos, deben tener una idea clara sobre el proyecto educativo y que el colegio deseado tenga un buen equipo de profesores y atención personalizada al alumno. De esta forma, se pueden asentar las bases para una buena siembra.

La realidad educativa española permite escoger entre tres tipos de centros: enseñanza pública, privada o concertada. ¿Qué factores entran en juego a la hora de elegir un colegio?

Entre ellos, destacaría las posibilidades económicas de cada familia, la limitación de plazas de los centros de enseñanza privada y concertada, los condicionantes de admisión...

Háblenos del Proyecto Educativo de los colegios en el Parc Bit

Desde estos colegios (Aixa, Aladern y LLaüt) apostamos por una formación de calidad junto a unos valores humanos y un proyecto educativo de vanguardia. El programa educativo de estos colegios está centrado en todas las dimensiones de la persona en estre-

Ana Alomar: "La formación puede marcar el futuro de una persona"

Para Ana Alomar, directora de los colegios mallorquines Aladern y Aixa, es necesario formar excelentes profesionales y excelentes personas que puedan influir en la realidad social económica de Baleares gracias a su profesionalidad, integridad y espíritu de servicio. Pero para conseguir este desafío es imprescindible asentar las bases de una buena siembra con un Proyecto Educativo, un buen equipo de profesores y una atención personalizada del alumno.



Tuni Feliu y Ana Alomar.

Los directivos deben reinventar sus negocios

Es una necesidad urgente para su supervivencia en un panorama que no volverá a ser el de antes de la crisis.

Un nuevo estudio de la firma BDO encontró que 44% del perfil directivo creen que el panorama económico volverá a la normalidad, es decir a las condiciones que existían antes de que empezara la crisis, durante los próximos dos años. El reporte advierte sobre la urgencia de que los líderes de todo el mundo comprendan que estamos en medio de un profundo cambio, que la situación no volverá a ser la de antes, que las condiciones de una economía débil estarán presentes, por lo menos, hasta 2015, y que las empresas que quieran sobrevivir deben reinventarse para adaptar sus negocios al nuevo panorama mundial.

Una vez "superada" la parte más complicada y profunda de la crisis el mundo empieza a sentirse diferente y los líderes de las organizaciones a respirar con más tranquilidad y a esperar que retornen las condiciones normales bajo las que operan sus empresas la mayor parte del tiempo.

Lo que muchos de los directivos alrededor del mundo parecen no haberse preguntado es qué pasará si se quedan esperando y actúan asumiendo que todo volverá a ser como antes, y la situación no regresa a ese punto esperado, sino que toma otro rumbo e impone nuevas reglas que exijan comportamientos diferentes...

Es esa precisamente la preocupación expresada en un nuevo estudio de la firma de servicios de negocio DBO, en el que se encontró que 44% de los directivos del Reino Unido creen que la situación volverá a la normalidad de antes de la crisis y que sus negocios no cambiarán fundamentalmente en los próximos cinco años.

Los autores de la investigación, que incluyen académicos, organizaciones de negocios y think-tanks, advierten a los directivos del mundo sobre la necesidad de que acepten que la economía no volverá a ser la misma y de que reinventen sus empresas si quieren que estas hagan parte del grupo de sobrevivientes.



Los líderes deben ser conscientes de que aún los esperan tiempos difíciles de poca seguridad y de crecimiento débil.

Reinventarse para vivir

De acuerdo con el estudio, el planeta vivirá una situación económica difícil y experimentará un crecimiento débil, por lo menos, hasta el año 2015, lo que hace necesario que esos directivos que creen firmemente que todo volverá a la normalidad durante los próximos dos años reevalúen su situación y tomen medidas urgentes para reinventarse y adaptarse a las condiciones de ese nuevo orden mundial que emergerá a medida que el desempeño económico mejore.

Es el momento de evaluar la situación actual de un negocio dentro del entorno económico y de tomar decisiones fundamentales acerca del futuro de ese negocio bajo las nuevas condiciones de los mercados y de la economía mundial. Aquellas empresas que quieran sobrevivir y continuar siendo competitivas, deberán transformarse y adaptarse a las nuevas necesidades y retos.

El informe habla de que el análisis del panorama para el cambio puede incluir un nuevo enfoque en todos los aspectos, es decir, que puede tratarse de contemplar la posibilidad de adoptar un nuevo modelo de negocios y de

reevaluar todo aquello que se necesita para volver a tener un crecimiento sostenible que, posiblemente, sea mucho más bajo que el de antes.

Como lo explica Peter Hemington, socio de BDO, "A pesar de que la recesión pueda haber terminado quedarán las consecuencias. Como resultado, el entorno económico continuará siendo difícil por algún tiempo. Atado a ello, estamos pasando por un período de profundo cambio social y tecnológico, lo que significa que algunos modelos de negocio tendrán que marchitarse y morir, mientras que otros prosperarán y crecerán.

Flexibilidad para aguantar

Lo que plantea la investigación es importante no solo para la situación actual, sino para que en el futuro los líderes tengan presente la importancia de la flexibilidad y la capacidad de adaptación, que son, en últimas, habilidades fundamentales para salir fortalecidos de los tiempos de crisis. Es esencial que los directivos aprendan a transformarse a la par con el mundo para no quedarse en eras que ya no van más.

Muchas veces la crisis entrega los talentos a la competencia

Ross Blake identifica los cinco errores de los directivos en la retención de empleados.

La crisis y el comienzo de la recuperación han servido de escenarios para que muchas empresas pierdan a algunos de sus empleados más valiosos y, muchas veces, terminen entregándose en bandeja de plata a la competencia. El experto en retención de empleados Ross Blake enumera cinco errores comunes que cometen los directivos a la hora de retener el talento dentro de sus compañías y cómo estos pueden hacer para no caer en ellos evitando perder enormes sumas de dinero e importantes cantidades de tiempo.

Ol Partners publica los consejos del experto en retención de empleados, Ross Blake, quien explica cinco errores comunes que cometen los directivos al tratar de retener el talento dentro de sus compañías a través estrategias poco adecuadas o al, simplemente, no prestarle la suficiente atención a este tema, lo que puede llevar a perder a los empleados más valiosos y, muchas veces, a entregárselos a la competencia.

Los cinco errores

1. Asumir que los empleados no se atreven a irse debido a las difíciles condiciones que presenta la crisis. El experto explica que tras ver que las cosas empeoran dentro de la empresa y que ya se pasado por varios despidos, muchos empleados pueden preguntarse si serán los próximos en la fila y sentirse tentados frente a otras ofertas de trabajo, inclusive de la competencia, que les ofrezcan mejores condiciones y más seguridad.

Hay que tener en cuenta que, precisamente, en medio de una crisis las compañías trabajan con los empleados estrictamente necesarios, por lo que la partida de uno solo de ellos puede dejar incompleto el funcionamiento del sistema, repercutiendo de manera muy negativa en los resultados generales. No es el momento para tener que lidiar con costos de cambios de personal.

2. Asumir que otros empleadores no

están contratando ni haciendo ofertas de trabajo estratégicas. En este punto Blake habla de cómo las organizaciones saben que en las crisis se conserva solo a los mejores empleados, a aquellos con mayores habilidades, experiencia y conocimientos que son, al fin de cuentas, los que van a influir más positivamente en la productividad.

Es por esto que así no sea momento de contratar, o así implique despedir más personas, muchas empresas pueden incluir dentro de sus planes estratégicos la idea de "robársele" un empleado estrella a la competencia ofreciéndole mejores condiciones de trabajo.

3. No hablar con los mejores empleados acerca de cómo van con el trabajo. Después de los despidos a los que recurrieron tantas empresas durante la crisis, muchos de los empleados más destacados recibieron aún más carga de trabajo y responsabilidades de aquellos que se fueron o de esos en los que no se confía durante momentos delicados.

Se trata de una situación clave en la que los empleadores se deben sentar con estos empleados valiosos para fortalecer los lazos de comunicación y confianza, y saber cómo se encuentran

a través de preguntas como qué tanta carga de trabajo tienen y cómo puede esto mejorar, cómo se sienten sus familias con los horarios de trabajo, cómo es la relación con sus jefes inmediatos, si han pensado en abandonar el trabajo en los próximos seis meses...

4. No prestar la suficiente atención a la relación entre los empleados y sus jefes inmediatos. El experto explica que muchas investigaciones han demostrado que una mala relación con el jefe inmediato es la causa número uno para que un buen empleado deje su trabajo y que, por lo tanto, se debe entrenar efectivamente a los gerentes para que sepan retener a los trabajadores valiosos, incluyendo, por ejemplo, la buena retención de empleados como uno de los requisitos del trabajo y como una de las actitudes que pueden ser premiadas con bonos, lo que repercutirá en una menor deserción de empleados.

5. Asumir que los empleados van a quedarse una vez termine la recesión. Blake menciona que no se puede pensar que porque los buenos empleados no se fueron durante la crisis ya no lo harán apenas esta termine ya que dos tercios de los trabajadores buscan oportunidades después de la crisis.



Las compañías no querrán entrar en gastos de cambio de personal justo en el momento en el que las cosas están mejorando.

Construir y fortalecer equipos ayuda a encontrar soluciones

Muchos de los problemas que enfrentan las organizaciones hoy en día se deben a la falta de comunicación.

Las actividades de Team Building o Construcción de Equipo se han convertido en una importante herramienta de resolución de conflictos y de adaptación a nuevas situaciones en una organización. La escritora Pat Olsen explica en el artículo "Team-Building Exercises for Tough Times", publicado por Harvard Business Review, cómo este tipo de ejercicios en equipo pueden, a veces, proporcionar a los empleados una visión más clara y completa de su organización, así como ayudar a resolver problemas contraproducentes que existen dentro de los equipos y hasta, en casos más complejos, contribuir a la sanación de heridas graves que han dejado grandes crisis.

Muchos de los problemas que enfrentan las organizaciones hoy en día se deben a la falta de comunicación y de información oportuna entre los diversos departamentos y sus empleados, así como a través de los escalones jerárquicos. Por eso, a veces problemas que parecen complejos pueden solucionarse de formas sencillas, haciendo uso del Team Building, es decir, de actividades comunicativas que fortalezcan los equipos y les permitan superar el pasado, comprender el presente y reubicarse para el futuro.

La escritora Pat Olsen comenta en su artículo "Team-Building Exercises for Tough Times", publicado por Harvard Business Review, que los ejercicios de construcción de equipo, que pueden ser menos efectivos en algunos casos, generalmente aumentan la motivación, fortalecen la moral, motivan la cohesión y permiten que el grupo se concentre en un problema determinado. Además, explica que este tipo de actividades no tienen que desarrollarse en tiempos específicos, sino que pueden incorporarse a la vida diaria de los empleados a través de rutinas de trabajo, como, según ella, hacen ahora los buenos directivos.

Como un ejemplo de lo anterior, Olsen menciona la experiencia del empresario canadiense Peter Emmeneg-

ger, quien fue parte de una estrategia implementada por General Electric en la que su grupo de trabajo debía reunirse cada mañana antes de empezar con las labores para conocer más sobre las necesidades del negocio, analizar los cuellos de botella y proponerse nuevas metas. De esta manera, el empresario y su equipo se convirtieron en una especie de junta directiva, sintiéndose dueños de los logros que obtenían.

Enfrentar situaciones

Actividades como estas, que muchos pueden asumir como extracurriculares y, por ende, relacionarlas con más costos, son necesarias precisamente en momentos difíciles en los que hay que hacer frente a ciertas situaciones y poner en común información que muchas veces no es fácil de comunicar ni de recibir.

“La comunicación fortalece los equipos y permite superar el pasado, comprender el presente y reubicarse para el futuro”

La escritora explica que en tiempos de crisis los empleados de una compañía pueden sentir preocupación por su futuro laboral, y que los directivos, en vez de darles la espalda, pueden obtener mayor productividad aceptando la situación y acercándose para dar fuerza, reubicar personas después de despidos y generar un ambiente de colaboración y solución de conflictos.

Sobre todo, Olsen hace énfasis en tres aspectos para hacer un uso efectivo de las actividades de construcción de equipo. En primer lugar menciona la importancia de que los ejercicios se basen en situaciones reales para que puedan ser aplicados al trabajo diario en la organización, ya que al quedarse en lo lúdico se reduce el estrés pero no se avanza en el conocimiento para la resolución de conflictos.

Como segundo aspecto se refiere a la diversidad de personalidades que puede haber en un equipo, por lo que

las actividades deben ofrecer roles diferentes que permitan la participación de todos y que amplíen las visiones que los unos tienen de los papeles que desempeñan los demás en la vida de la empresa.

Y, en tercer lugar, Olsen habla de la compatibilidad del ejercicio con la cultura de la organización y de la elección de un facilitador, ya sea una persona o una empresa, que enfoque correctamente el plan hacia lo que realmente quiere lograr la organización y no hacia lo que otros creen que necesita.

La clave es la innovación

Pat Olsen cita a Aneil Mishra, profesor de administración en el Fuqua School of Business, quien, además, lidera un exitoso ejercicio de construcción de equipo entre directivos así como entre estudiantes de MBA y destaca lo efectivas que pueden ser estas actividades, sobre todo a la hora de innovar.

Mishra habla de la importancia de la innovación en períodos difíciles y de la dificultad de innovar cuando hay pocos recursos debido a la crisis económica. Por eso, a la pregunta de si es una pérdida de tiempo implementar estos ejercicios en momentos complicados, él responde que es a través de ellos que se obtienen ideas innovadoras, tan necesarias en contextos poco alentadores.

En palabras del profesor, "...si las compañías quieren una forma de dar un gran salto en innovación, los ejercicios de construcción de equipo pueden convertirse en ayudantes reales para el éxito de la organización en el largo plazo".

Finalmente, conviene rescatar el ejemplo que menciona Pat Olsen acerca de una situación compleja que tiene consecuencias graves dentro de una organización, y para la que se obtienen resultados positivos a través de la reorientación que posibilita el trabajo de construcción de equipos. Un estudio que merece la pena tener en cuenta.

Muchos de los problemas que enfrentan las organizaciones hoy en día se deben a la falta de comunicación.



Bancaja alcanza 1,15 millones de clientes jóvenes

Bancaja cuenta con 1,15 millones de clientes jóvenes de hasta 35 años, a los que, en la línea de apoyo y dedicación constante a este colectivo ofrece un amplio abanico de productos financieros que "se ajustan a las necesidades" de este colectivo, uno de los "pilares" de la Caja, según informó la entidad. Del mismo modo, ofrece también una serie de créditos para la financiación de los estudios que gozan de unas condiciones muy ventajosas. El Crédito Estudios Muévete está dirigido a financiar a los universitarios un curso académico fuera del centro de estudios habitual, tanto en una universidad española como extranjera. Este crédito no tiene comisiones y ofrece la posibilidad de dos años de carencia. En 2009, se destinaron 1,57 millones de euros a estos créditos, un 21,5 por ciento más que en 2008.



Telefónica cambiará en mayo su marca por la de Movistar

Telefónica ha ido desgranando con cuentagotas la información sobre su cambio de marca a Movistar. Fue César Alierta, presidente de la operadora, el que anunció la desaparición de Telefónica como marca tras 80 años de historia. Lo hizo en marzo de 2009 ante sus principales directivos, pero hasta noviembre no se hizo pública la estrategia, que pasará por implantar el nombre de Movistar en España y en todos los países de Latinoamérica donde está presente. En ese momento, sin embargo, no se dijo cuándo sería el cambio, aunque se habló de la primavera y se especuló con el mes de mayo. Así será finalmente. En este mes de mayo, Telefónica dirá su adiós definitivo como marca comercial. Todos los productos y servicios se venderán en España y Latinoamérica como Movistar y en el resto de Europa como O2.



Air Berlín amplía un 10% su capacidad en Palma

La compañía Air Berlín ampliará un 10% la capacidad de su oferta de asientos en Palma de cara al presente verano y sigue apostando por el 'hub' de Son Sant Joan, según explicó en Madrid el director general de la compañía para España y Portugal, Álvaro Middelmann. Además, la aerolínea "enriquece" su hub en Baleares con conexiones nacionales con trayectos a Alicante Bilbao, Ibiza y Barcelona para llegar a los 169 vuelos semanales en el presente periodo estival. En este sentido, los trayectos de Palma a Ibiza, Bilbao y Barcelona se duplica la oferta de frecuencias diarias. Durante la presentación de las novedades para la campaña de verano de 2010, Middelmann destacó un vuelo directo desde Palma al aeropuerto de Berlín-Schönefeld y una conexión adicional diaria a Hamburgo.



Coca-Cola aprovecha el filón del Xacobeo 2010

Coca-Cola España no ha querido desaprovechar el tirón comercial y de marketing que supone un evento como la celebración del Xacobeo Galicia 2010, por lo que se ha convertido en uno de sus patrocinadores y ha desarrollado varias iniciativas con sus principales marcas. De ese modo, 'Aquarius', la bebida deportiva de Coca-Cola España, será la marca peregrina durante el Xacobeo 2010 al convertirse en la "Bebida Oficial del Camino de Santiago". Para celebrarlo, ha querido ser la primera marca comercial en hacer el Camino de Santiago de forma oficial, poniendo en marcha una botella que recorrerá los 750 km que separan Roncesvalles de Santiago de Compostela por el camino francés. La llegada de la botella peregrina coincidirá con el lanzamiento de la nueva campaña de comunicación en televisión.



Mercadona es el más barato en alimentación

La cadena de distribución vuelve a ocupar el primer puesto en el ranking de supermercados con los precios más bajos. En el primer trimestre del año Mercadona abarató sus productos alimenticios un 7,9% respecto al mismo periodo de 2009, lo que situó a la compañía dirigida por Juan Roig por delante de sus principales competidores, Alcampo y Carrefour. El Observatorio de Precios del Ministerio de Turismo y Comercio publicó el pasado 15 de abril su informe sobre el precio de los alimentos correspondiente a los tres primeros meses de 2010. En este periodo los productos alimenticios se abarataron un 6,5% gracias, en gran medida, a la 'guerra de precios' entre las grandes superficies. Según los datos del Ministerio, Mercadona se mantuvo como la cadena de distribución con los precios más bajos a nivel estatal.



El Santander apuesta por la reforma del sistema financiero

El consejero delegado de Banco Santander, Alfredo Sáenz, defendió que si el sistema financiero no acomete las reformas necesarias no podrá financiar de manera sostenible la economía real, si bien recordó que no se puede obligar a la banca a conceder préstamos si no tiene una demanda solvente. A su juicio, el ajuste de la economía requiere la reestructuración del sistema financiero, la reducción de la capacidad instalada y sanear los balances con capital privado o por la vía inyecciones públicas. A su juicio, lo que necesita el sector privado no es más crédito, ya que "toca desapalancarse, sanear balances y prepararse para volver a crecer", y recalzó que si la banca prestase dinero sin atender a una demanda solvente, se estarían sentando la bases de una crisis peor de la que se está viviendo.

SUNSOLAR
EFFICIENT ENERGY EUROPEAN GROUP

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

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

PROPIETARIOS:
alquilamos el techo de su nave

Alquile el techo de su nave para generar electricidad

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

Venta de paneles solares de todas las marcas

COMPRA Y VENTA DE METALES

PÉREZ

Su empresa de reciclaje en Son Castelló

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



Sol Meliá abre su primer hotel en Creta

La compañía hotelera Sol Meliá inauguró el pasado 22 de abril su primer alojamiento en Creta (Grecia). El Gran Meliá Resort & Luxury Villas Daios Cove es un cinco estrellas de gran lujo situado en la localidad de Agios Nikolaos y cuenta con un total de 250 habitaciones y 50 villas de lujo, todas ellas con vistas al mar y completamente equipadas, ya que han sido diseñadas para cubrir las expectativas de los clientes más exigentes. Entre las instalaciones del hotel destaca un gran spa con 2.500 metros cuadrados de superficie y cinco salas de tratamientos especializados, así como un área de Red Level, la zona más exclusiva de los establecimientos de la marca Gran Meliá, y cinco restaurantes de cocina griega e internacional. También hay un centro de congresos y conferencias con capacidad para 530 personas y 11 salas.



Barceló impulsará este verano sus hoteles andaluces

Andalucía es la comunidad española en la que Barceló Hotels & Resorts ofrece más hoteles, 16 en total, y de cara al próximo verano ha decidido apostar especialmente por ellos. "Los andaluces nos conocen muy bien y valoran nuestra gran experiencia en materia de turismo vacacional", apuntó el director general de Marketing y Comercial, Jaime Buxó, quien añadió que más del 75% de los clientes que se alojaron el año pasado en dichos alojamientos procedían de dentro de la comunidad. "Por ello hemos querido centrar la campaña de este verano, principalmente, en Andalucía", señaló e indicó que la muestra de su apuesta por la región es que el lanzamiento de la campaña de verano a nivel nacional se ha hecho en Málaga. Una campaña que pretende dinamizar las reservas de cara a la próxima temporada alta.



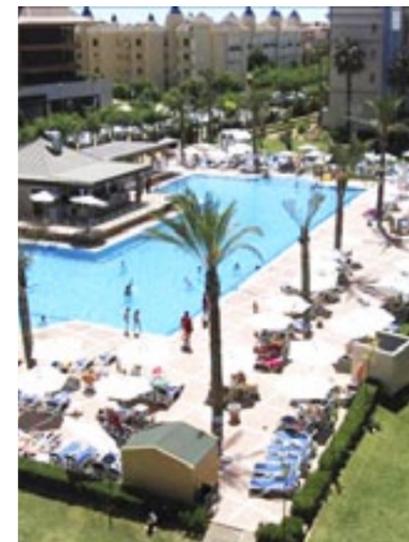
Banca March acuerda dejar de abrir los sábados

Banca March ya no abrirá más los sábados. La entidad se ha sumado a la iniciativa puesta en marcha por el Santander e imitada después por el Popular, el Sabadell y el BBVA, entre otros, tras llegar a un acuerdo con los sindicatos. El ahorro de costes, el escaso volumen de negocio en esa jornada y la necesidad de canalizar operaciones hacia Internet, el móvil o el cajero automático, se han aliado con la reivindicación sindical de lograr un fin de semana completo en el sector financiero. Con esta medida Banca March podría ahorrarse un millón de euros al año, según estiman los sindicatos, recoge capitalmadrid.com. "Los trabajadores obtenemos una mejora en el difícil equilibrio de la conciliación de la vida laboral-personal y también un marco claro y definido del horario laboral", opinan los sindicatos.



La Caixa recupera un hábitat de la Reserva Natural de s'Albufera

La Conselleria de Medio Ambiente y Movilidad, a través de la empresa pública Espacios de Naturaleza Balear, y la Obra Social La Caixa, ha finalizado la primera fase del proyecto de recuperación de can Cullerassa, un hábitat degradado situado dentro de la Reserva Natural de s'Albufera (municipio de Pollença), de acuerdo con las previsiones del programa anual de ejecución 2009 de este espacio natural protegido. Se trata de un proyecto financiado por la Obra Social la Caixa (120.000 euros) y por la Conselleria de Medio Ambiente y Movilidad (52.000 euros, a través de la empresa pública Espacios de Naturaleza Balear) que ha tenido como objetivo recuperar una zona de humedales con salobrar y estanques temporales en el prado de can Cullerassa que forma parte de la Reserva Natural de s'Albufera.



Iberostar abrirá 40 nuevos hoteles urbanos en los próximos años

La cadena hotelera mallorquina Iberostar abrirá durante los próximos cuatro o cinco años unos 40 hoteles dentro de su proyecto de introducirse en el mercado de la hotelería urbana, según anunció el presidente del grupo, Miguel Fluxá, en el marco de la presentación de la nueva campaña publicitaria mundial del grupo. "Queremos ser una empresa líder en las principales ciudades turísticas", destacó Fluxá, quien indicó que la primera apertura se realizará previsiblemente este mismo año en Buenos Aires. No obstante, la cadena incorporará a esta gama urbana un establecimiento de Tenerife en proceso de remodelación. El siguiente proyecto tiene como destino La Habana y posteriormente se irán buscando proyectos en París, Roma, Londres, Florencia, Praga y Budapest a un ritmo que dependerá de la evolución del mercado.



Air Europa inaugura vuelo de Madrid a Miami

Air Europa, una de las aerolíneas Europeas más modernas y de mayor crecimiento, inauguró su primer vuelo Madrid-Miami el pasado viernes, 19 de marzo en el Aeropuerto Internacional de Miami. El sábado, 20 de marzo, se llevó a cabo una gala para celebrar el debut de tan esperado acontecimiento en el hotel Fontainebleau de Miami Beach. En el evento se contó con la participación del presidente Grupo Globalia, Juan José Hidalgo, el secretario de Turismo en España, Joan Mesquida, autoridades del Aeropuerto Internacional de Miami, empresarios dominicanos como el Sr. George Nader y algunas celebridades incluyendo: Paulina Rubio, Miguel Bosé, Nicolás Vallejo-Nágera y Chico Castillo. Air Europa ofrecerá vuelos los viernes, sábado, domingo y lunes, partiendo del Aeropuerto de Miami a las 9:50 p.m.

RÓTULOS VEHÍCULOS IMPRESIÓN DIGITAL PANCARTAS TOLDOS CERRAMIENTOS

COLORS[®] integral s.l.

670 33 44 92

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

Una pequeña inversión que deja una gran huella

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

dos puntos
Soluciones integrales de comunicación

El regalo publicitario al precio más competitivo del mercado

Calle Llinàs nº 1, bajos. Palma de Mallorca · Tel. 971 220 555 · www.dospuntos.com

El turismo busca un nuevo brillo

Expertos coinciden en el foro de clausura de Expoahcos que la crisis ha dibujado un nuevo escenario en el que queda mucho por hacer.



“En 2009 se ha subido el telón y hemos visto un nuevo escenario en el turismo de sol y playa que obliga a cambiar”. Con este símil respondió el director de la Oficina Española de Turismo de Berlín, Manuel Butler, al interrogante ‘¿El turismo, una industria por pulir?’, que sirvió de lema al foro con el que la patronal hotelera malagueña clausuró la vigésima edición de Expoahcos. Primeros espadas del sector se dieron cita en esta jornada profesional, que se celebró en el Palacio de Ferias de Torremolinos y que fue clausurada por el presidente del Patronato, Salvador Pendón, y el consejero de Turismo, Comercio y Deporte, Luciano Alonso.

“La jornada fue organizada por el Grupo Preferente”

Empresas turísticas ante la recesión

El foro comenzó con una mesa redonda, moderada por el presidente de Cehat, Joan Molas, sobre las empresas turísticas ante la recesión económica, en la que participaron la consejera delegada de Riu Hotels, Carmen Riu; y el copresidente del grupo Barceló, Si-

món Pedro Barceló, que destacó que las cinco grandes cadenas españolas -Sol Meliá, Iberostar, Barceló, Riu y NH- han tomado ventaja respecto al resto de competidores debido a la mayor tendencia a la concentración propiciada por la crisis. Sin embargo, apeló a la necesidad de negociar los precios en mejores condiciones. Riu apostó por reforzar las marcas y consideró urgente reinventar el turismo. “Tras las crisis nuestros problemas seguirán estando ahí dado, porque son estructurales”. Por su parte, Molas consideró clave la dualidad precio-ocupación. “Aunque una buena ocupación a buen precio es algo positivo, a veces es preferible mejor precio y menos ocupación. La rentabilidad seguirá viéndose afectada si no somos capaces de modificar el modelo de producción, incentivar determinados aspectos y obtener mejores tarifas”, dijo.

Condicionantes

Seguidamente, se abordó la gestión de los aeropuertos en una mesa mode-

rada por el presidente de Aehcos, José Carlos Escribano, y en la que participaron el presidente de Aena, Juan Ignacio Lema, y el director general de Air Berlín para España y Portugal, Álvaro Middelmann, y el presidente de la Cámara de Comercio de Mallorca, Juan Gual.

“Hoy día no se puede ser el mejor, hay que ser único”

Lema destacó que en virtud del nuevo modelo los aeropuertos podrán fijar los precios, con lo que bajarán las tasas aéreas, y gestionarse por primer vez con criterios de eficiencia empresarial. Middelmann criticó la proliferación de aeropuertos y citó el ejemplo de Galicia, donde hay tres.

Mercados emisores

Para finalizar, Butler y el director general de Gebta, Marcel Forns, analizaron la situación de los mercados emisores en una mesa moderada por el director de marketing de Renfe, Víctor Bañares. El director de la OET de Berlín se mostró rotundo sobre el nuevo escenario y dijo: “El segmento de sol y playa está muy orientado al factor precio, lo que obliga a jugar con la marca del

destino para meter un ‘premium’ a las tarifas. Hoy día no se puede ser el mejor, hay que ser único”. Butler introdujo un nuevo elemento que afectará a la demanda a corto plazo y es el envejecimiento de la población alemana, que mermará en cien mil germanos menos cada año los viajeros potenciales.

Víctor Bañares consideró que el sector no se recuperará hasta que no lo haga la tasa de desempleo en Europa, mientras que Forns declaró que hay motivos para el optimismo y que se espera crecer un 5%.

En la clausura, Pendón confirmó que el sector está obligado a sacarse brillo constantemente para ofrecer una mejor cara. “El turista está experimentado cambios en sus gustos, por lo que, desde las instituciones debemos adelantarnos a estas nuevas tendencias para estar preparados”, apuntó. El vicepresidente de la Cámara de Comercio, Juan Cobaleda, advirtió que el turismo es poliédrico, con muchas caras y muchos los factores que gravitan sobre él. Por último, el consejero de Turismo partió de la base de que esta industria no es algo puntual, sino que tiene un largo recorrido. “Para avanzar hay que pulir la marca y buscar nuevos productos. Estamos en la buena senda. En la Costa nunca el inmovilismo estuvo por delante del turismo”, concluyó Alonso.

Durante este mes las aerolíneas han ofertado un 6% de plazas, hasta situarse en los 303,4 millones, mientras que el número de vuelos se incrementará en un 4%, con una tendencia alcista que afectará a todas las regiones salvo Norteamérica, según datos publicados por UBM Aviation. Por regiones, Europa aumentará su capacidad y número de vuelos al exterior en un 6% y un 8%, respectivamente, aunque en el mercado interno el crecimiento será algo inferior, con un alza del 4% en la oferta y del 2% en las operaciones. Esta recuperación se reflejará en el tráfico de los aeropuertos del continente, con un crecimiento sostenido en instalaciones como Madrid-Barajas, que aumentará su capacidad en un 2% hasta los 5,98 millones de pasajeros. Por su parte, Norteamérica sufrirá en su mercado externo un descenso del 2% en la capacidad y del 3% en su número de frecuencias, debido principalmente a la cautela con que las aerolíneas están monitorizando las tendencias en el sector para redefinir sus nuevas estrategias.

Fotos:
Por Jesús Domínguez (JD)



El presidente de Aehcos,
José Carlos Escribano.



La consejera delegada de Riu
Hotels, Carmen Riu.



El presidente de Cehat,
Joan Molas.



El director general de Air Berlín
para España y Portugal,
Álvaro Middelmann.



El copresidente del grupo
Barceló, Simón Pedro Barceló.



El presidente de Aena,
Juan Ignacio Lema.

El turismo balear pierde más de 70 millones por la nube volcánica

El sector turístico balear considera "de justicia" la extensión de las ayudas por el volcán.

La masa de ceniza procedente de la erupción del volcán Eyjafjalla en Islandia paralizó el tráfico aéreo español.

El presidente de la Agrupación de Cadenas Hoteleras (ACH), Aurelio Vázquez, considera "de justicia" que se extiendan al sector turístico las ayudas para compensar las pérdidas provocadas por el impacto de la erupción de un volcán en Islandia, mientras que la responsable de la Asociación de Agencias de Viajes de Baleares (Aviba), Sylvia Riera, entiende que "no compensarán" las pérdidas sufridas por las cancelaciones.

Tras conocer las palabras del ministro de Fomento, José Blanco, en las que ha apuntado la posibilidad de que estas ayudas no se centren únicamente en las aerolíneas, sino que se extiendan al sector, ambos han valorado posi-

vamente la noticia y han coincidido en que una "muy buena opción" sería no subir el IVA.

Asimismo, Riera, quien considera "ideales" las futuras ayudas, ha señalado que será "imposible compensar económicamente" las pérdidas. Por su parte, Vázquez afirmó que habrá que esperar para "ver cómo se concretan" y comprobar "si están en consonancia con el alcance" de los perjuicios económicos.

El presidente de la ACH ha remarcado que la situación provocada a consecuencia de la erupción del volcán "ha perjudicado al sector en su conjunto" por lo que ha reiterado que es "de justicia" establecer "algún tipo de ayudas

o efecto compensador para parar el golpe".

En este sentido, entiende que las iniciativas que se tendrían que adoptar pueden ser "varias desde el punto de vista fiscal, de impuestos o de compensación de algún gravamen". Así, remarcó que no subir el IVA sería "muy sencillo" en su aplicación y "ampliamente solicitada y razonada".

Vázquez apuntó la necesidad de estas ayudas atendiendo al "retroceso" turístico y a la reducción de la rentabilidad empresarial experimentada durante el pasado año, así como a la "incertidumbre" con la que se presenta la próxima temporada.

VIAJES CANALS S.A.

Oficina Arxiduc, C/ Arxiduc Lluís Salvador, 74 - Tel 971 750 445
 Oficina Cervantes, C/ Cervantes, 5 - Tel 971 456 674
 Oficina Ocells, C/ Ocells, 33 local 24 - Tel 871 948 484
 Oficina Sa Indioteria, C/ Santiago Alvarez, 7 - Tel 971 459 154
 Oficina Secar de la Rea, Avda. del Cister, 29 - Tel 971 768 250
 Oficina Joan Miró, C/ Joan Miro 324 - Tel 971 707 511

www.viajescanals.com

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, peatónes 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 - Pol. Can Valero - 688 380 292 - 607 296 330 - www.sensesgroup.es



El negocio del arte atrae inversores de todo el mundo

El pasado 3 de febrero, una escultura de Giacometti, "El hombre que camina I", se convirtió en la obra de arte más cara jamás subastada y fue adjudicada por 74,1 millones de euros.



El negocio del arte y la cultura genera millones de euros en todo el mundo, impactando favorablemente en la economía de los países que invierten recursos en su explotación como actividad productiva. Invertir en la cultura de una comunidad conlleva beneficios que van más allá del aporte que las expresiones artísticas producen en las personas.

Las artes y la cultura en todos sus ámbitos son una fuente de intercambio comercial entre los países y actividades generadoras de empleo para miles de personas. Es innegable el impacto económico que produce la industria del arte en las sociedades desarrolladas.

A pesar de la tan nombrada crisis financiera, fenómeno que afectó el normal funcionamiento de muchas actividades, el año pasado se abrieron, en Barcelona, 5 galerías de arte de gran envergadura. En una economía, como la española, en donde el crack inmobiliario produjo el cierre de muchos

comercios, el negocio del arte sigue trayendo a inversores de todo el mundo, dispuestos a volcar sus capitales en nuevos emprendimientos de este tipo o bien, adquiriendo las obras que se exponen en nuestras galerías.

Como la gran mayoría, el negocio "flojea" a nivel local pero sigue siendo rentable abrir este tipo de espacios porque se puede compensar lo parado del mercado local con lo que se vende al extranjero.

La obra más cara jamás subastada

Basta con recordar lo ocurrido el pasado 3 de febrero en la sala Sotheby's de Londres, en donde el bronce de Giacometti, "El Hombre que camina I" fue vendido en la asombrosa cifra de 104.300.000 dólares. Este es el precio de subasta más alto de la historia conseguida por una obra de arte. Para muchos esto marca el fin de la crisis

para el mercado del arte pero cabe preguntarse si en algún momento habrá entrado en crisis realmente.

Pablo Melendo, consejero delegado de Sotheby's en España, subrayó que la crisis económica ha afectado a otros rubros en mayor medida que al mercado del arte pero es verdad que en 2009 se notó el parón. El número de obras que salió a subasta el año pasado mermó considerablemente. Los dueños de las obras no sacaron a la venta sus bienes por temor a que las ofertas fuesen muy bajas y prefirieron esperar a que mejorasen las condiciones del mercado. De esta manera, a finales de 2009, comenzó a mejorar la venta de objetos de arte.

En cuanto al mercado español, Melendo afirmó que disminuyó el volumen de operación pero que lo poco que salió a la venta se cotizó a buen precio. Su opinión es que el mercado sigue siendo fuerte, solo que se selecciona muy bien lo que se va ofertar.

"El hombre que camina I"

El hombre que camina I, una de las esculturas más icónicas del suizo Alberto Giacometti (1901-1966), se ha convertido, desde el pasado 3 de febrero de este año, en la obra más cara jamás subastada al adjudicarse por 65 millones de libras (74,1 millones de euros) en la casa Sotheby's de Londres. La impresionante escultura, de 1,83 metros de altura, superó así el récord mundial que ostentaba hasta ahora Muchacho con pipa del español Pablo Picasso, que se adjudicó en el 2004 en Sotheby's de Nueva York por 104,1 millones de dólares. Un portavoz de la casa de subastas confirmó que la pieza de Giacometti, considerada ejemplo de su madurez creativa, es "la obra más cara jamás subastada". La estilizada estatua, que tenía un precio máximo estimado en el catálogo de 18 millones de libras (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 de Giacometti 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 dinero obtenido con la venta de la escultura iba a destinarse a las fundaciones del Commerzbank y a algunos museos, según había informado previamente Sotheby's.

El hombre que camina I representa el punto culminante de la experimentación del escultor suizo con la figura humana y pertenece a su etapa de madurez. La monumental escultura debía ser parte de un proyecto público que se le encargó para la Chase Manhattan Plaza neoyorquina. Al darse cuenta de que tardaría muchos años en llevar a cabo el proyecto, Giacometti terminó abandonándolo. Sin embargo, la escultura se convirtió en una obra icónica por derecho propio.

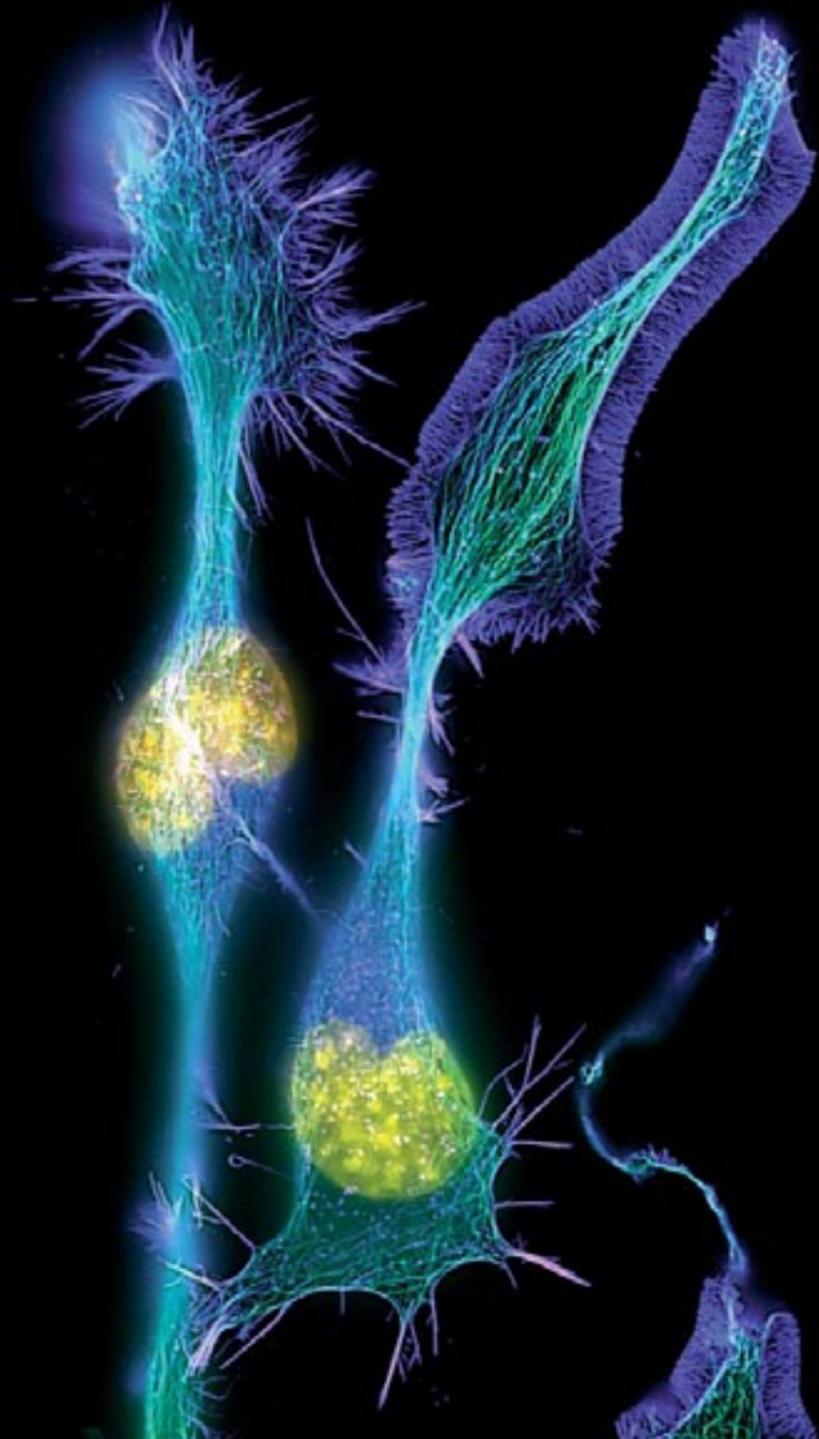
En la subasta londinense también se subastaron otras obras maestras, entre ellas un Henri Matisse (1869-1954), Femme Couchée, que se adjudicó por 5 millones de euros.



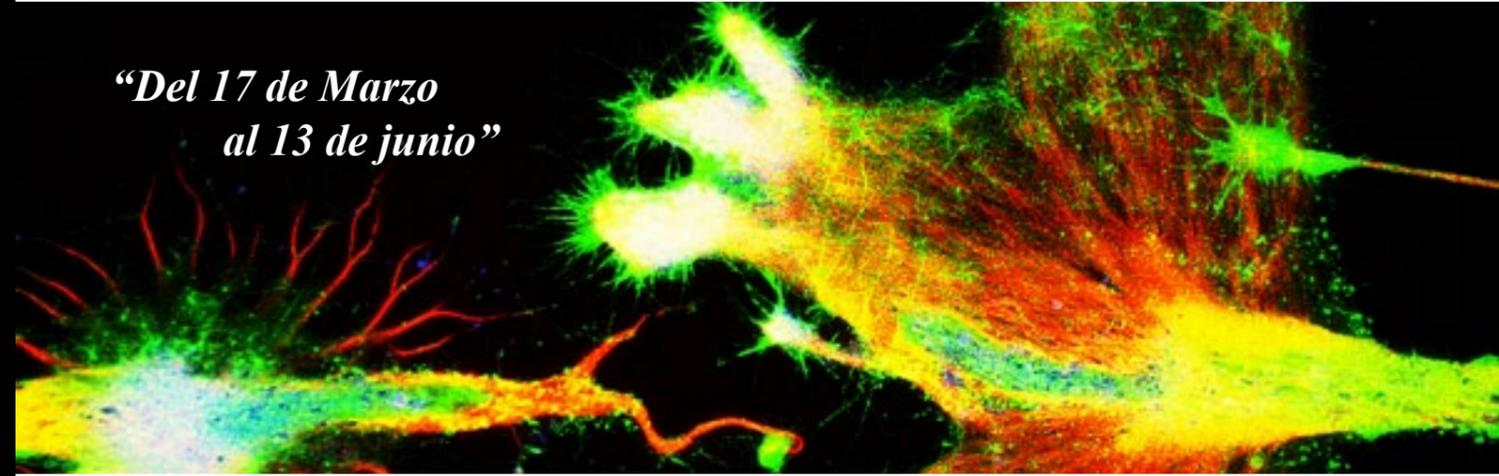
'El hombre que camina' de Giacometti

Paisajes neuronales

Esta exposición es un homenaje al premio Nobel Santiago Ramón y Cajal por sus descubrimientos, que hizo con su microscopio para con la estructura básica del sistema nervioso. Muestra 50 imágenes que proceden de la investigación científica de vanguardia. Los ámbitos de la exposición siguen la misma metodología de Ramón y Cajal: mirar y dibujar; mirar y fotografiar; mirar e interpretar.



*“Del 17 de Marzo
al 13 de junio”*



Desde el pasado 17 de marzo y hasta el próximo 13 de junio, el CaixaForum de Palma de Mallorca acoge la exposición Paisajes neuronales. La colección, con la que se rinde homenaje al Premio Nobel de Medicina Santiago Ramón y Cajal, muestra a través de 50 imágenes inéditas, realizadas con técnicas de vanguardia por neurocientíficos de todo el mundo, la evolución del conocimiento del sistema nervioso desde tiempos de Cajal hasta la actualidad.

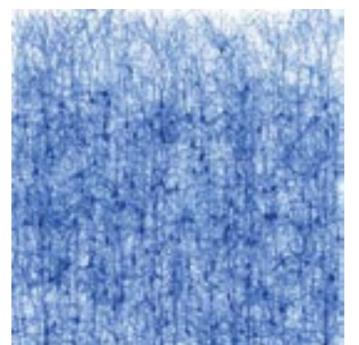
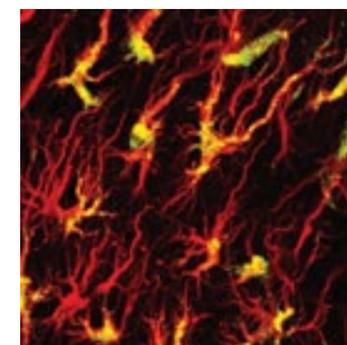
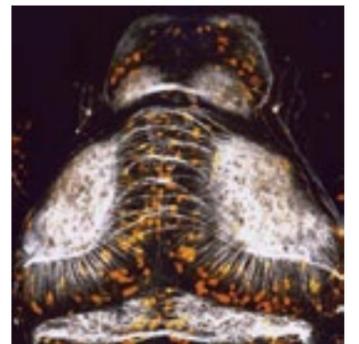
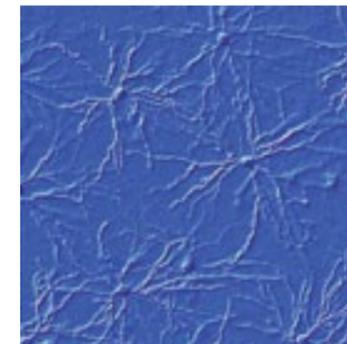
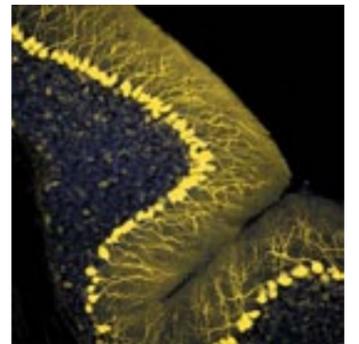
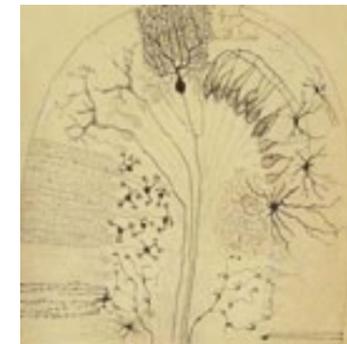
Las obras han sido seleccionadas de entre 433 imágenes enviadas por 62 laboratorios de neurociencias de todo el mundo. En ocasiones, las sorprendentes y bellas fotografías, que se obtienen con los métodos de tinción tradicionales y modernos para revelar la estructura del cerebro, recuerdan a las obras de artistas como Renoir, Miró o Picasso, entre otros.

Santiago Ramón y Cajal

Santiago Ramón y Cajal es considerado como el padre de la neurociencia moderna. El genio de Cajal consistió en ser un extraordinario observador e intérprete de las imágenes microscópicas, sus estudios provocaron un cambio radical en el curso de la historia de la neurociencia. Por este motivo, Cajal recibió en 1906 el Premio Nobel de Medicina y Fisiología.

La muestra está dirigida por Javier de Felipe del Instituto de Neurobiología Ramón y Cajal y Henry Markram, director del Barin Mind Institute de Lausana.

La Caixa ofrece visitas para escolares de lunes a viernes, visitas comentadas los lunes, miércoles y viernes a las 18 horas. Todas estas actividades se han de concretar telefónicamente.



Obra Social
Fundación "la Caixa"

CaixaForum Palma, Plaça Weyler, 3. 07001 PALMA DE MALLORCA
www.obrasocial.lacaixa.es - Tel 971 178 512

SINTRA

SINATRA, un referente indiscutible en la moda masculina

SINATRA se encuentra situada en la céntrica calle palmesana Jaume III concretamente en el número 12. Este establecimiento, que comenzó su andadura hace más de 30 años, se ha convertido en un referente en la moda masculina.

Para muchos es sin duda la mejor boutique de caballeros de Palma donde calidad y buen precio se dan la mano para ofrecer al cliente, entre otras, las extraordinarias creaciones de dos de las más grandes firmas internacionales como Versace, de corte moderno e impecable, caracterizado por sus finos y elegantes detalles y Canali, de línea elegante y atractiva, que tiene un papel privilegiado en el mundo del cine dotando al personaje de un estilo apropiado al papel que debe interpretar.

Pero no son las marcas las que hacen de SINATRA la nº 1 en Palma, sino el servicio y la atención personalizada a cada cliente lo que destaca en este establecimiento.





Toni Oliver, propietario del grupo Oliver

Pionera en Mallorca

SINATRA, a lo largo de su historia, ha presentado en sus escaparates las marcas de moda de cada momento. Actualmente ofrecen en su catálogo las marcas Versace, Canali, Facis y Cavali.

La colección Versace marca la tendencia más avanzada y se define por ser atrevida, joven, dinámica, casual y deportiva. Estos diseños son reconocidos por ser los mejores confeccionados y con mejor caída de la firma italiana.

La colección Canali tiene un estilo más formal para los ejecutivos y encarna el alto vestir, de estilo clásico y señorial. Por su parte, Facis dispone de un nivel de precio medio y Cavali presenta una línea más sartorial.



Ropa, complementos y zapatos

En los tres pisos de establecimiento de SINATRA hay trajes, corbatas, zapatos y complementos para el cliente pueda ponerse a la moda.

Este establecimiento cuenta con espacios diáfanos y bien iluminados, con el objetivo de que el producto vista las paredes y sea accesible. De esta forma, el cliente se siente cómodo, puede disfrutar de su elección, contemplar todas las posibilidades y degustar las prendas sin estorbos.

El novio más elegante

Clásicos, elegantes y prácticos. La moda nupcial masculina está decidida a retomar un estilo atemporal, donde reina el corte impecable y las líneas limpias. Los novios de la Isla se apun-

tan a la tendencia de escoger un traje de corte excelente al que luego se podrá volver a recurrir en ocasiones especiales.

Pero también vuelven los grandes clásicos para novios de gala de toda la vida. El smoking regresa por la puerta grande en las bodas de tarde-noche, que suele ser en el 80 por ciento de las ocasiones.

Rescate del 'spencer': El chaqué y el frac son la elección clásica de toda la vida que nunca falla. Y otro rescate del pasado es el traje spencer, utilizado por los militares, y que ahora mismo sólo se hace por encargo. En Sinatra un novio puede hacerse con un traje por un precio mucho más económico de lo que se podría imaginar.

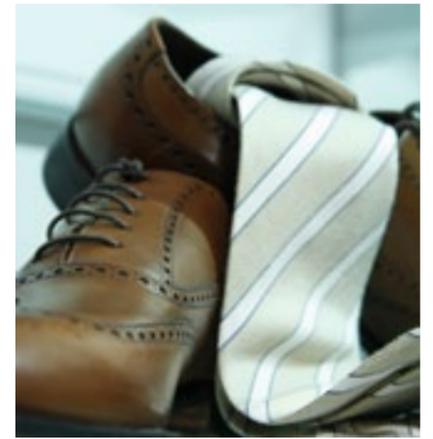


TENDENCIAS 'DANDY'

Grises y blancos: Cremas, blancos, grises pálidos, azules... Los tonos suaves y crudos triunfan esta temporada en la moda masculina.

Materiales de verano: Los tejidos frescos y las lanas frías son legión para este verano. El lino, en cambio, se queda rezagado. El algodón es la mejor opción de sport.

Traje y los años 80: El hombre apuesta por volver a sentirse elegante y para ello, nada mejor que el traje, siempre de buen corte y estilo impecable. Los cazadores de tendencias lo tienen claro y los 80 salen del olvido e



irrupen de nuevo en la calle y en los armarios más estilizados.

Chaquetas ajustadas: Aterrizan las aberturas traseras y con dos botones. Las solapas se alargan y los hombros se ciñen.

Traje negro: El negro siempre triunfa pero hay que tener cuidado al combinarlo. Con camisa blanca forma un binomio perfecto.

Camisas entalladas: En sport triunfan las camisas negras o azul oscuro con rayas osadas. Para vestir, la camisa se entalla, los cuellos se ensanchan unos milímetros y regresa el puño doble para lucir gemelos.

Trajes de hombre de esencia artesanal: La figura tradicional del sastre y el traje enteramente a medida está casi extinguida. El lujo es ahora un traje a medida pero elaborado en fábrica, de facturación ochenta por cien artesanal. En un mes, las mejores marcas garantizan el mejor de los trajes entre 800 y 1.400 euros, disponibles por encargo en Sinatra.

Sinatra pertenece al Grupo Oliver, que cuenta con un amplio número de empresas en ámbitos tan diferentes como el inmobiliario y la restauración.

SINATRA

Jaume III, 12. 070012 Palma

Tel. 971 71 51 88

grupoliver@grupoliver.com



La selección alemana de Triatlón elige Mallorca para entrenarse

El clima de la Isla, las instalaciones deportivas de alto nivel y su excelente oferta hotelera hacen que Mallorca sea el mejor destino para que los deportistas puedan realizar sus entrenamientos.

Los miembros de la selección alemana de triatlón, entre los que se encuentran el campeón olímpico de Beijing 2008 Jan Frodeno y el campeón del mundo Daniel Unger, se alojaron desde el pasado 9 de marzo y hasta el 24 de marzo en el Club Colonia Sant Jordi gestionado por la cadena Blau Hotels & Resorts.

El clima de Mallorca, su excelente oferta hotelera, las buenas comunicaciones que mantiene con los principales destinos españoles y europeos y las cada vez más numerosas instalaciones deportivas de alto nivel, hacen que la Isla sea uno de los lugares preferidos por un gran número de equipos deportivos a la hora de realizar sus entrenamientos.

Competiciones internacionales

Prueba de ello es que la selección absoluta alemana de Triatlón, integrada por los 20 mejores triatletas del país germano durante un período de 2 semanas, llevaron a cabo una concentración en Mallorca para prepararse de cara a sus próximas competiciones internacionales, entre las que se encontraba un importante campeonato que se celebró el pasado mes de abril en Australia.

Durante su estancia en la isla balear los miembros de la selección alemana de este deporte, entre los que se

encontraba el campeón olímpico de Beijing 2008 Jan Frodeno, el campeón del mundo Daniel Unger y, además, el tercer clasificado en el prestigioso Ironman de Hawaii, Andreas Raelert, se alojaron en el Club Colonia Sant Jordi gestionado por la cadena mallorquina Blau Hotels & Resorts.

Excelentes instalaciones

En cuanto a los entrenamientos, los triatletas utilizaron las excelentes instalaciones de la piscina Best Centre de la Colonia de Sant Jordi en lo que respecta a las pruebas de natación, mientras que para las de carrera y bicicleta usaron distintas carreteras y las maravillosas playas del sur de Mallorca.

Desestacionalización del turismo

Para Blau Hotels & Resorts, este tipo de iniciativas, y sobre todo cuando tienen lugar en los meses previos al inicio de la temporada alta contribuyen muchísimo a la desestacionalización del turismo de Mallorca, algo que desde hace muchos años es el principal objetivo que persigue el sector turístico de las Islas.

El triatlón

El triatlón es un deporte individual y de resistencia, que reúne tres disci-

plinas deportivas: Natación, ciclismo y trote. Se caracteriza por ser uno de los deportes más duros que existen en el panorama competitivo internacional actual. Los deportistas que lo practican mantienen un severo calendario de entrenamientos para poder hacer frente a las exigentes condiciones de las pruebas, tanto físicas como psicológicas.

Existen modalidades de intensidad diferentes a la del triatlón, pero que toman de éste su esencia de combinación de distintos deportes.

En la actualidad existen grandes atletas dedicados exclusivamente a la práctica del Triatlón. El número de adeptos a este deporte crece en una progresión constante desde que la historia del Triatlón viviera su momento más intenso al convertirse en deporte olímpico en los Juegos Olímpicos de Sydney 2000.

Legendarias y conocidas competencias

Cientos, o tal vez miles de competencias en triatlón se realizan cada año. Algunas de estas son legendarias y favoritas entre la comunidad triatleta, ya que tienen una larga historia, extremas condiciones ambientales, o porque tienen distancias largas, desafiantes físicas y psicológicamente. Algunas de esta se detallan a continuación:

- Campeonato Mundial Ironman Hawaii, en Kailua-Kona, Hawaii. La

primera edición se celebró en 1978 en Oahu, sólo cinco años después de que el deporte del triatlón renaciese (en San Diego, California), el cual fue trasladado a Kailua-Kona, en la isla de Hawaii. La etapa del ciclismo abarca más de un centenar de millas encima de la lava, en la isla grande de Hawaii, donde al medio día, se encuentran temperaturas que suelen llegar a más de 110 ° F (43 ° C) y vientos transversales a veces golpe a 55 MPH (90 kilómetros / Hora). La carrera es a menudo difícil, incluso para los competidores profesionales y con experiencia en otros eventos de larga distancia.

- Triatlón de Niza, en Niza, Francia. Una carrera que existió hasta el 2002, cuando el evento ha sido aprobado por la WTC (Corporación Mundial de Triatlón - sigla en español) como Ironman Francia. Durante el decenio de 1980 el Triatlón de Niza de Larga Distancia (natación 4 km, ciclismo 120 km, trote 30 km) fue, junto a los Campeonatos del Mundo en Kona, una de las dos importantes carreras de cada año con premios en dinero y la atención de los medios de comunicación. Mark Allen ganó aquí 10 veces consecutivas.

- Escape de Alcatraz, en San Fran-

cisco, California. Esta carrera tienen distancias que están fuera del marco común utilizado, comenzando con 1,5 millas (2,4 kilómetros) de natación

en las frías aguas de la bahía de San Francisco desde la Isla de Alcatraz hasta la costa, seguido de 18 millas (29 kilómetros) de ciclismo y 8 millas (13 kilómetros) de trote, en duros terrenos de la zona de la Bahía de San Francisco. La carrera a pie incluye la famosa "escalera de arena" - un 400 - de paso escalar la escalera de un acantilado playa.

- Wildflower, es una distancia de medio Ironman. Se lleva a cabo el 1 de mayo en el Lago San Antonio en el sur de California desde 1983. En los

últimos años se ha convertido en un hito en la carrera de muchos triatletas profesionales que llevan un calendario lleno de competencias. Es conocido por un particular curso de colinas; se ha ampliado ahora para incluir tres carreras de diferentes longitudes y es uno de los mayores eventos de triatlón en el mundo, con más de 8000 atletas que asisten cada año.

• Life Time Fitness Triatlón, es un evento de distancia olímpica, que ofrece el mayor premio en dinero del triatlón. Las mujeres se les da una ventaja sobre los hombres, en una cantidad de tiempo que da a cada género en teoría las mismas oportunidades de ganar. Los hombres intentan cerrar la brecha durante el transcurso de la etapa de natación, bicicleta y trote, que resulta en la espera de un duro sprint antes de la meta entre los hombres y mujeres elite del triatlón.

“Los deportistas se alojaron en el Club Colonia Sant Jordi gestionado por la cadena Blau Hotels & Resorts”





El mallorquín Pablo Bujosa conquista Nueva York.

El documental 'Spanish Hollywood', dirigido por Ramón Colom y el mallorquín Pablo Bujosa Rodríguez, ha conseguido el premio al Mejor Documental en el Festival Internacional de Cine de Nueva York, celebrado en la ciudad de Los Ángeles (co-sede del festival) el pasado mes de febrero. En concreto, la organización del New York International Independent Film and Video Festival hizo público el palmarés esta misma semana otorgando a esta producción de Sagrera Audiovisual el premio al Mejor Documental en su sección internacional. Esta producción analiza la influencia de los profesionales españoles en la capital de la industria del cine, y ofrece un recorrido histórico repasando el papel de los profesionales que dejaron su huella al otro lado del Atlántico. Se trata del primer premio internacional que consigue 'Spanish Hollywood', que ya participó fuera de concurso en la última edición de la SEMINCI de Valladolid. Entre otros, el documental cuenta con el testimonio directo de profesionales como Antonio Banderas, Fernando Trueba, Bigas Luna, Javier Bardem, José Luis Borau, Fernando Bovaira o Juan Carlos Fresnadillo.



Alejandro Sanz actuará el próximo 8 de junio en el Palma Arena con su gira 'Tour Paraíso'.

Alejandro Sanz actuará el próximo 8 de junio de 2010 en el Palma Arena, dentro de su gira 'Tour Paraíso', en

un concierto en el que presentará las canciones de su último disco titulado 'Paraíso Express'. El cantante madrileño comienza su gira de conciertos por España este mes de mayo, tras el gran éxito de los ocho conciertos que ofreció el pasado año en Madrid, en el Teatro Compac Gran Vía, para los que agotó las entradas en tan sólo una hora. En estos conciertos, con los que recorrerá los "más importantes" recintos de España y los principales escenarios de Latinoamérica y Estados Unidos, le acompañará una banda de nueve músicos dirigida por Mike Ciro y un "impresionante" diseño de luces y escenografía sobre un escenario diseñado por Luis Pastor. Las entradas para el concierto de Palma estarán a la venta en El Corte Inglés, en la web www.elcorteingles.es y en el teléfono 902 40 02 22.



El musical 'Mamma Mia' llegará en julio a Palma.

Mamma Mia!, el musical que arrasa por todo el mundo con más de 40 millones de espectadores, llega por fin a los escenarios de Palma. El estreno tendrá lugar el próximo 1 de julio en el Auditorium, en el que la cantante y actriz Nina y todo el equipo descubrirán la magia y la alegría de este montaje basado en las canciones del grupo Abba. "Su éxito queda reflejado en los casi seis años que llevamos con este trabajo", y que la actriz asegura que "hace feliz a la gente". La historia de este espectáculo, basada en las canciones del mítico grupo Abba, es sencilla y narra la historia de Donna (Nina) y su hija Sophie (interpretada por la catalana Georgina Llaudó Camp). Nina considera que cada función que representan es una oportunidad única e irrepetible de disfrutar de este espectáculo, que para la catalana ha supuesto uno de los más importantes en mi carrera, y que, a pesar del ajetreo de una gira, está feliz. Desde su estreno en 2004, Mamma Mia! ha atraído a casi dos millones de asistentes.



La exposición 'Terra-Mare' dará a conocer la "esencia y singularidad" del arte gótico de Mallorca.

El contenido de la exposición 'Terra-Mare. Majorque, le Royame au milieu de la mer' incluye cerca de una cuarentena de piezas únicas, pertenecientes a 14 entidades de Mallorca, y que muestra la "esencia y la singularidad" del arte gótico de la isla. De esta manera, el Museo de Mallorca, gestionado por la Conselleria de Educación y Cultura, coordina la producción de esta exposición, que tanto por la representatividad y el número de piezas que incluye, así como por la calidad y el esfuerzo que ha supuesto reunir el conjunto, resulta extraordinaria. Estos valores, y el hecho de que la muestra tendrá lugar en un contexto singular y de gran relieve, supondrán una importante promoción internacional del arte y de la cultura de Mallorca. 'Terra-Mare', que se podrá visitar entre los próximos días 27 de junio y 7 de noviembre en el Musée du Petit Palais, coincide con la exposición que la ciudad de Aviñón dedica al artista mallorquín Miquel Barceló. El proyecto expositivo del pintor, además de compartir espacio con las piezas del gótico mallorquín, ocupará otros lugares paradigmáticos como son la Grande Chapelle du Palais des Papes y la sede de la Colección Lambert. Asimismo, la exposición coincidirá también en el tiempo con la celebración de una nueva edición del prestigioso Festival de Teatro que acoge de manera anual la villa francesa.



illes
CENTRES DE WELLNESS

20 anys

Passió



¡ Illes puede cambiar tu vida!

<p>MARRATXI C/Acacia, 18</p>	<p>SON RAPINYA C/Bernat Vidal y Tomás, 5</p>	<p>ARAGÓ C/Nuredduna, 9</p>	<p>CENTRE C/Caro, 23</p>
<p>CALVIA C/Son Thomás, 2</p>	<p>DONA C/Galicia, 6</p>	<p>INCA C/Vicente Ensenyat, 43</p>	

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

MAYO

EURO-BIJOUX&ACCESORIES I

Feria Internacional de bisutería, joyería y artículos de regalo.

Mahón - España

Del 5 al 8 de mayo de 2010

GENERA

Feria Internacional de Energía y Medio Ambiente.

Madrid - España

Del 19 al 21 de mayo de 2010

ABOUT J

The Ultimate Jewellery Event

Venecia - Italia

Del 19 al 21 de mayo de 2010

CHARM

Feria internacional de joyería, bisutería y moda

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



Joyas



Moda



Viajes



Automóvil

 **ihomar**
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920


RCE
Gestión de Residuos
Retirada y gestión de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos
Gestor Autorizado RTP/G-075_03/CAIB
Gestor Autorizado TRNP 00027/2008

trabajamos
por un mundo más limpio



tu socio en la gestión de residuos

C/ Licorers nº 173
Pol. Ind. de Marratxi
07141 - Marratxi
Tel. 971 226 641 - Fax. 971 605 799
info@rce-mallorca.net
www.rce-mallorca.net

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

www.rce-mallorca.net



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

e-cosi

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.

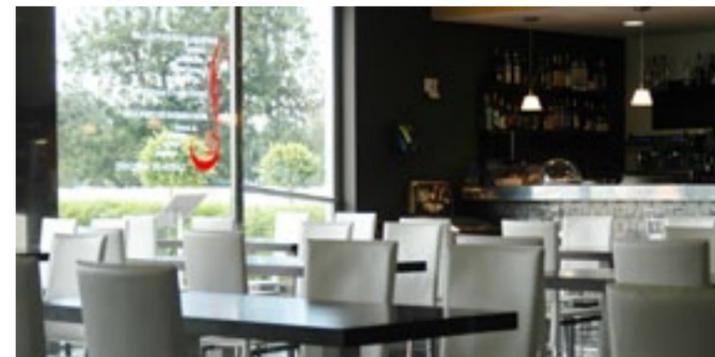
Av. Antoni Maura nº45 - Pont d'Inca, Marratxi
Tel. 971 600 780 / 664 611 595 - www.e-cosi.info



MOOD RESTAURANT

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, Calvià
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



EL GRECO Restorante Grec

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

PIZZERIA SANT MARÇAL

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 CAFE

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



ES 4 VENTS

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.

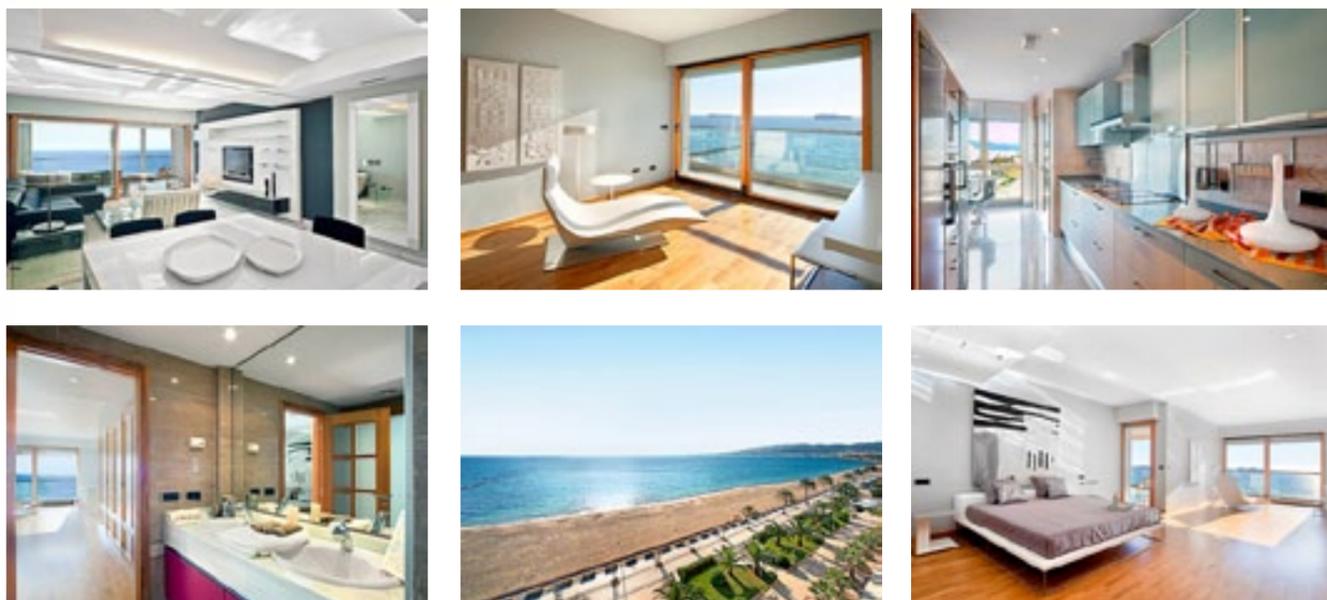
Ctra Palma-Manacor, km 21.7, Algaida 07210 - Mallorca
Tel. 971 665 173



RESTAURANTE SHOGUN

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.

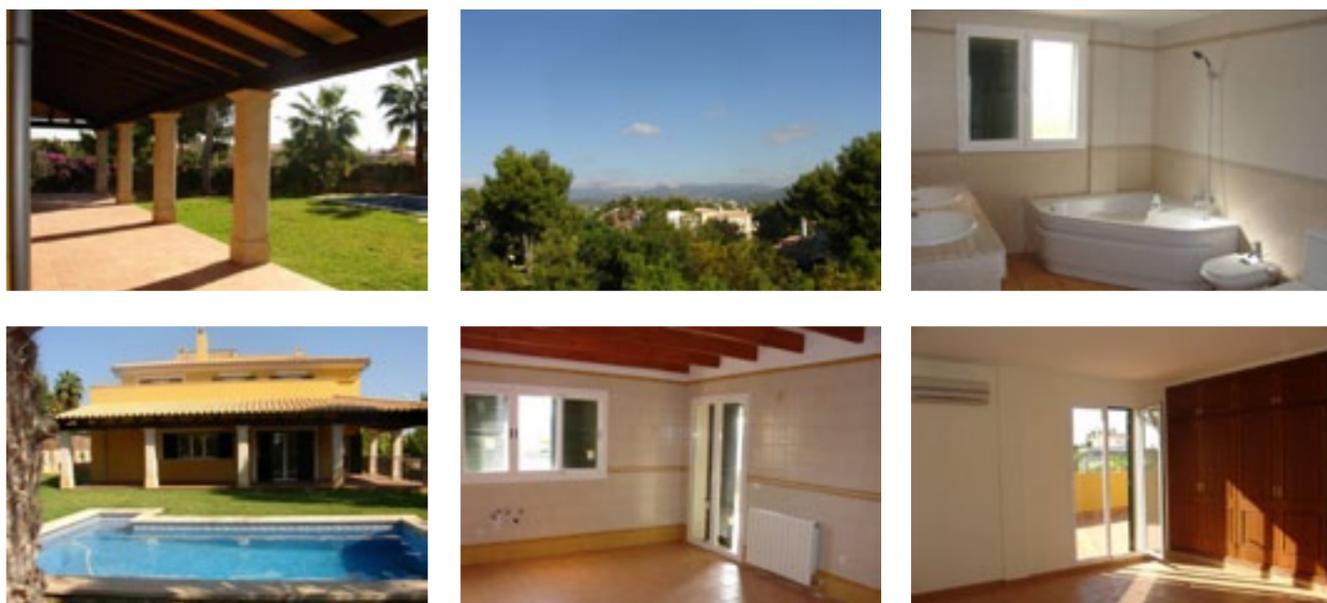
C/ Camilo Jose Cela 14 - 07014 - Palma de Mallorca
Tel. 971 73 57 48 - www.shogunmallorca.com



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.

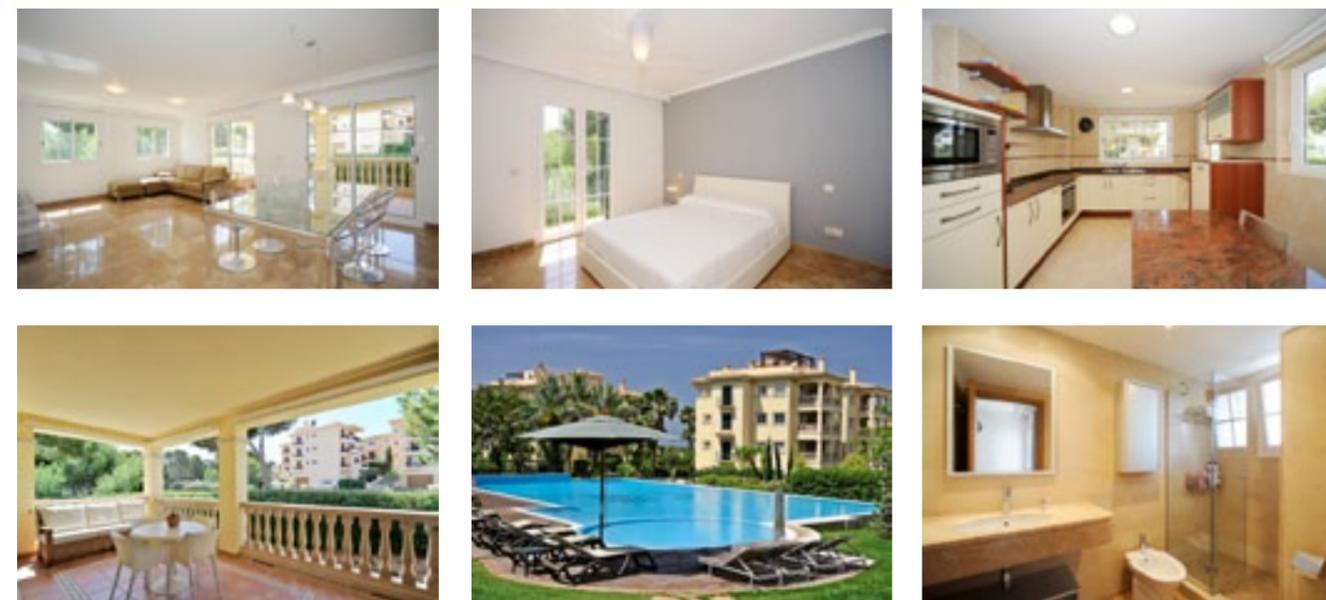
Precio: antes 1.950.000€ ahora 1.790.000€



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.

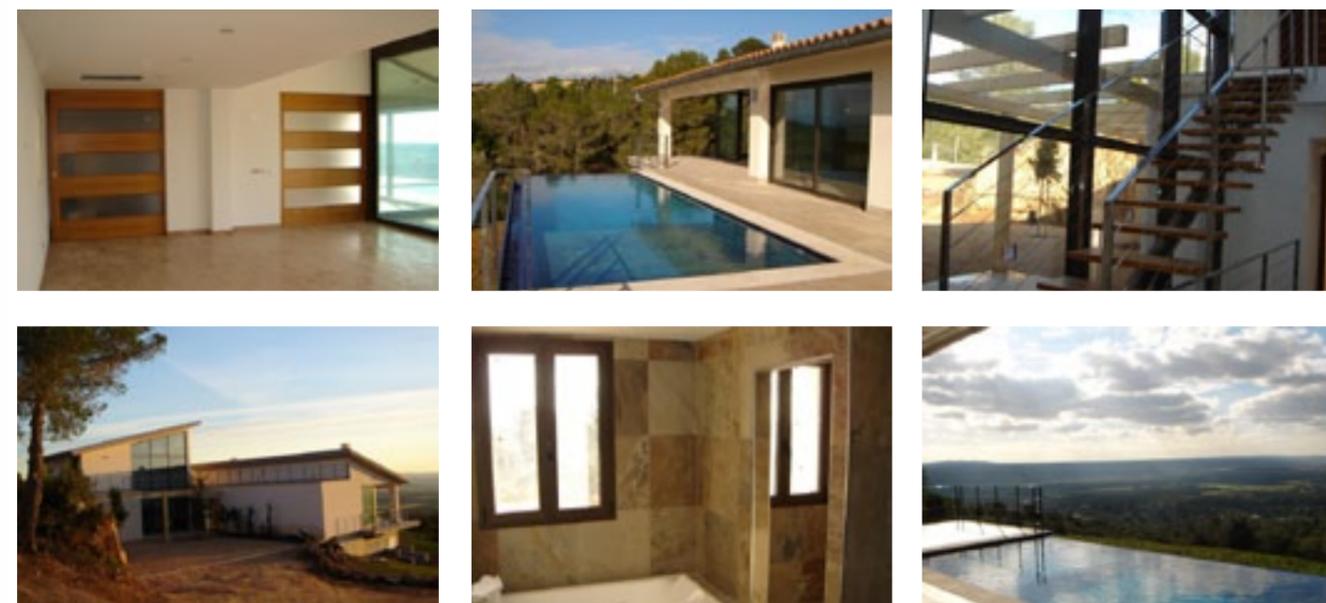
Precio: 1.350.000€



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 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 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

Polígono 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