

Andreu Rotger:

“La llegada del gas a *Baleares* va a suponer un *antes* y un *después*”



Credicajeros, sólo para clientes solventes



Pablo Piñero, medalla de oro de la Cámara de Comercio



Las empresas retienen a los empleados optimistas



HACIA UNA NUEVA CONCIENCIA

La energía ha sido la responsable de nuestro nivel de progreso como especie y la energía debe llevarnos al siguiente paso. Endesa, como una de las compañías energéticas líderes en el mundo, tiene una gran responsabilidad en este reto: reinventar nuestra manera de estar y vivir en el planeta. Por eso, en nombre de todos los que formamos Endesa, asumimos este compromiso con los hijos de nuestros hijos. No va a ser fácil pero ¿acaso hay algo más apasionante que volver a imaginarlo todo?



Piscinas: consejos de mantenimiento



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

Graní Sucreta i Candelers, 20 - Nave 4
 Poligono Son Castelló - 07009 Palma
 Tels.: 971 433 028 / 971 431 316
 Fax: 971 910 152
 Móviles: 616 952 400 / 626 996 192
p.illes@hotmail.com



Depósitos a largo plazo

Una de las alternativas para obtener un mayor margen de beneficio es acudir a los productos de largo plazo, aunque exigen una permanencia de entre tres y seis años. En la mayoría de los casos, son intereses crecientes: a medida que pasa el tiempo, la rentabilidad es más generosa, aunque en un tramo muy estrecho (entre un 0,20% y un 0,50%, con un TAE global de entre el 2,5% y el 3,5%, en un periodo de un año).

10

12 y 13



Los efectos de un rebote bursátil sobre el inversor

Un rebote nunca se produce en una tendencia alcista. Siempre se da en un índice o valor que está en un canal bajista, en una situación de pérdidas, y cuyos precios caen durante un periodo más o menos prolongado. Si esa tónica se mantiene durante varias sesiones bursátiles, es normal que se produzca un rebote en la renta variable. Este puede durar unos meses como máximo, y elevar la cotización hasta en un 20%.



Una final de infarto da la victoria a Gutiérrez y Nerone

Cristian Gutiérrez y Sebastián Nerone inscribieron por primera vez su nombre como ganadores del V Internacional de pádel Illes Balears-Trofeo Oxidoc, al imponerse en una fantástica final a Miguel Lamperti y Matías Díaz en tres sets (6/3, 1/6, 7/6).

20 y 21

26 - 29



Shanghai, la perla de oriente

Shanghai significa "en la parte alta del mar" y en ella vibra y se percibe una larga y compleja historia que comenzó allá por el 770 a.C. Sus procesos de crecimiento y desarrollo descomunal la han llevado a ser un ejemplo de moderna ciudad dentro y fuera del país.



El humor en el trabajo es productivo

Los beneficios de la risa y el buen humor en las empresas son muchos, por ejemplo, el liderazgo no se debilita, sino que sale reforzado. Además, está demostrado que los dirigentes capaces de obtener lo mejor de sus colaboradores tienen buen sentido del humor y así favorecen ambientes de trabajo creativos y sin estrés.

42 y 43

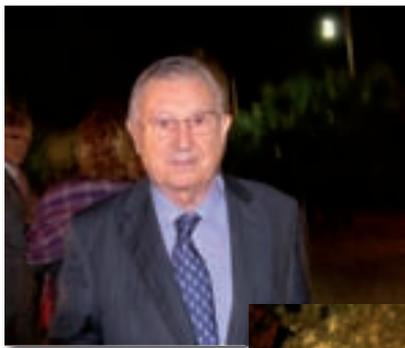


Los hoteleros piden eficacia en la promoción y una mayor diversificación

La Agrupación de Cadenas Hoteleras (ACH) de Baleares elaboró un plan de promoción turística para el año 2010, que incluye sendas recomendaciones dirigidas al Ejecutivo balear, centrado en la necesidad de redoblar esfuerzos en promoción turística, así como de diversificar y especializar el producto turístico de Baleares.

Los empresarios muestran su visión sobre Pablo Piñero

Gran Empresa realizó una entrevista en profundidad a uno de los hombres de moda en Baleares: Pablo Piñero, premiado por la Cámara de Comercio de Mallorca con la Medalla de Oro por su larga y fructífera trayectoria en el mundo del turismo de las Islas. Gran Empresa ha querido preguntar a destacados empresarios sobre este galardón y sobre la visión que tienen del fundador del Grupo Piñero.



50-53



Los hoteleros rechazan la subida del IVA: es un golpe muy "grave"

La Federación Empresarial Hotelera de Mallorca (FEHM) expresó su "más absoluta disconformidad" con la subida del Impuesto del Valor Añadido (IVA), aprobada, el pasado 26 de septiembre, en el Consejo de Ministros, al considerar que "afectará gravemente a los resultados de la empresas, al empleo y a la economía general", según expuso la patronal en un comunicado.

Y también:

14-17 Motor

18-19 Comer antes de una competición

22-23 Golf

46-47 Exteriores

48-49 Noticias de Empresa

60-61 Metalúrgicas Torrens

63 La solidaridad empresarial perdura a pesar de la crisis

64-65 Al Rojo Vivo

66-67 Noticias

68-69 Increíble pero cierto

71-72 Vamos a comer

73 Ferias y Congresos

74 Servicios Inmobiliarios

Editor

Rafael Company

Jefa de Redacción

María Pineda

Colaboradores

Eduardo de la Fuente
Ignacio Perea
Jesús Peña

Director Comercial

Dioni Ildia Arranz
Antonia Company

Diseño Gráfico

Juan Francisco Martín

Dirección

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

Imprime

Ihomar Industria Gráfica

Deposito Legal

PM-2173-2001

¿Quién va a sacar a los empresarios adelante?

Pocos minutos después de que la ministra Elena Salgado presentase a bombo y platillo las grandes cuentas del Estado, reconoció lo que había negado días atrás: el alza de impuestos será a largo plazo y el mayor esfuerzo lo hará la siempre socorrida clase media española y pequeños empresarios.

Tras este anuncio se deduce lo de siempre: que serán los de siempre los que pagarán los platos rotos de esta ya manoseada crisis económica que en las Islas se ve agravada por una crisis institucional que poco tiene que ver con el concienzudo trabajo por el bien común.

Una vez más serán los contribuyentes con una nómina media los que sentirán el aliento de Hacienda en sus espaldas, mientras advierten, con mayor o menor consternación, como el colectivo de futbolistas extranjeros y las grandes fortunas siguen "esquivando" con más o menos soltura su paso por la caja tributaria.

En el Presupuesto del 2010 tampoco hay ninguna medida para perseguir el dinero negro que mueven colectivos de profesionales poco dados a extender facturas. ¿Por qué? ¿Quién va a tirar de los pequeños y medianos empresarios para adelante en estos difíciles momentos? ¿Va a ser la clase política? Me gustaría pensar que sí, pero creo que al final serán ellos mismos, como siempre

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

BALEAR DEL TOLDO Y ALUMINIO



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

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

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

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



971 75 55 49
971 75 51 25



Para optar a un crédito en el cajero hay que tener domiciliados los ingresos en la entidad para que ésta compruebe si el cliente es prudente en el gasto.

Credicajeros, sólo para clientes solventes

Los préstamos que se contratan en cajeros automáticos exigen ingresos estables y nóminas superiores a 1.200 euros.

Son tiempos de difícil ahorro y numerosas deudas. Muchos ciudadanos necesitan recurrir a la financiación ajena para resolver sus apuros económicos. Bancos y cajas intentan darles facilidades mediante créditos que se contratan a través de un cajero automático. A cualquier hora del día. No todos los clientes pueden disfrutar de este "privilegio". Las entidades realizan un estudio previo, según la situación financiera de cada persona, para decidir a qué usuarios se preconcede el préstamo. Quienes formen parte de la lista pueden acercarse a un cajero y contratar el servicio. En caso contrario, habrá que recurrir a las vías tradicionales y superar el estudio personalizado de las entidades. Por lo general, sólo un 15% de los clientes tienen acceso a este tipo de créditos. En cualquier caso, las condiciones y los requisitos de los préstamos concedidos a través de los cajeros son similares a las operaciones que se suscriben en una sucursal física. Los intereses medios que se aplican rondan el 10%.

A pesar de que las condiciones para contratar un préstamo se han endurecido en los últimos años, la necesidad de recurrir a la financiación ajena es todavía notable en España. Muchas entidades cuentan con un servicio destinado a clientes con tarjeta de crédito y de débito, que facilita la concesión de préstamos personales en los cajeros de la red comercial. El requisito para que una entidad preconceda la operación, que luego podrá contratarse a través del cajero, es ser un buen cliente, sin riesgo de impago, con ingresos estables (principalmente, funcionario o trabajador por cuenta ajena), nóminas superiores a 1.200 euros y la exigencia de que entre la hipoteca y los

diversos préstamos firmados no pague al mes más del 40% de sus ingresos, ni figure en listas de morosos.

Un requisito obligatorio para optar a un credicajero es tener domiciliada la nómina y los ingresos en la entidad bancaria que concede los préstamos. Sólo así el banco puede comprobar cuáles son los gastos del usuario y si es un cliente prudente o tiene posibilidades de convertirse en moroso. Las entidades revisan los movimientos bancarios y controlan que la salida de dinero mensual no sea muy elevada. Una persona que viva al límite de sus posibilidades y gaste casi todo el dinero que ingresa al mes, no formará parte de la lista de usuarios con posibilidad de contratar un crédito en el cajero.

El departamento de riesgos de cada entidad realiza esta investigación. Es el mismo equipo que valora la concesión de una hipoteca. En este estudio, las entidades descartan a los clientes con un perfil de riesgo alto o con liquidez suficiente como para no necesitar un préstamo.

Ventajas

Las ventajas de este tipo de créditos son la rapidez en la tramitación, la concesión inmediata (puede realizarse las 24 horas del día, los siete días de la semana) sin necesidad de personarse en la oficina y la confidencialidad, ya que no es necesario justificar su finalidad. Los préstamos oscilan entre 300 y 20.000 euros. Se contratan para periodos de amortización de hasta cuatro años, con intereses que parten del 8%, pero pueden alcanzar el 12%.



Los préstamos, que oscilan entre 300 y 20.000 euros, pueden contratarse para periodos de amortización de hasta cuatro años.

Cómo solicitarlos

La oferta de credicajeros crece a un ritmo lento. Todavía no se comercializa de forma masiva, como los depósitos, las cuentas corrientes o los fondos de inversión. Pero el proceso para solicitar un crédito a través del cajero está definido y es sencillo. Cuando un cliente introduce la tarjeta en un cajero y se identifica con su PIN, aparece una pantalla con las posibilidades de operaciones que se puede realizar: sacar efectivo, consultar saldo, comprar entradas o, en su caso, contratar un crédito. Si el usuario es uno de los clientes preseleccionados por la entidad para conceder uno de estos créditos inmediatos, la pantalla muestra la cantidad máxima asignada en el préstamo. El cliente puede seleccionar distintas opciones de importe y plazo. Incluso es posible realizar diferentes simulaciones para conocer a cuánto ascenderán las cuotas mensuales y el tipo de interés TAE, según el importe y el plazo definido.

En esta pantalla, la entidad mostrará un nuevo anuncio al cliente para preguntarle si acepta o no el préstamo y si continúa con la operación. Si la respuesta es afirmativa, el cajero confirma la operación y el ingreso se realiza de forma inmediata en su cuenta. A partir de ese momento, el cliente puede disponer del dinero, sin haber realizado ningún trámite previo, sin presentar documentación ni justificación

alguna de la operación. El cajero facilitará un recibo con las condiciones aceptadas como justificante de la misma. Por lo general, las entidades también envían a través de una carta postal esa misma información en los días siguientes al domicilio del cliente.

El esquema del proceso de contratación de un crédito en cajeros automáticos podría resumirse en los siguientes pasos:

1. Se introduce la tarjeta en el cajero y se marca el código PIN.
2. Aparecen varias opciones en la pantalla: consultar saldo, extraer efectivo, comprar entradas, contratar crédito...
3. Se selecciona "contratar crédito".
4. Se consultan los distintos importes y plazos con la cuota mensual, y se elige una opción.
5. El contrato de préstamo se confirma o anula al pulsar "aceptar" o "cancelar".
6. En caso afirmativo, se confirma la operación.
7. El cajero entrega el justificante y la entidad realiza una transferencia con el dinero solicitado a la cuenta del cliente.

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



Frimasa®

FRIGORÍFICOS MALLORQUINES S.A.

AIRE ACONDICIONADO

MAQUINARIA E INSTALACIONES PARA:
HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y ALIMENTACIÓN

**LÍDERES
EN OFERTAS**

Avda. 16 de julio 42 Polígono de Son Castelló Tel. 971 205 511 - 971 757 256

Fax contestador automático: 971 208 060 07009 Palma

www.frimasa.com

nieto@frimasa.com

Depósitos a largo plazo

Son una alternativa para obtener un margen de beneficio mayor, aunque exigen una permanencia de entre tres y seis años.

La bajada en los tipos de interés ha tenido entre sus principales consecuencias una notable disminución en la rentabilidad de los depósitos bancarios, que ahora se encuentran por debajo del 5%. Una de las alternativas para obtener un mayor margen de beneficio es acudir a los productos de largo plazo, aunque exigen una permanencia de entre tres y seis años. En la mayoría de los casos, son intereses crecientes: a medida que pasa el tiempo, la rentabilidad es más generosa, aunque en un tramo muy estrecho (entre un 0,20% y un 0,50%, con un TAE global de entre el 2,5% y el 3,5%, en un periodo de un año).

Devolución íntegra del capital inicial

La oferta depositaria a largo plazo garantiza el 100% del capital entregado. Ésta es la estrategia en la que se basan gran parte de los depósitos que han salido al mercado en los últimos meses. Se distinguen porque no admiten renovaciones automáticas y exigen, para poder contratarlos, una cantidad mínima más elevada que la estipulada en los depósitos de menor plazo. La aportación puede llegar hasta los 10.000 euros, aunque se pueden encontrar productos con un desembolso de 1.000 euros.

La mayoría de las propuestas a largo plazo proporcionan un interés creciente como "gancho". La estrategia es ofrecer tipos cada vez mayores y dejar que el titular seleccione la liquidación de su imposición (trimestral, semestral, anual o al vencimiento). También pueden encontrarse depósitos estructurados, incluso combinados, con una parte del producto ligada a la evolución de un determinado sector o índice bursátil. El aspecto más llamativo de la oferta actual es la ausencia de las fórmulas que aplicaban hasta ahora las entidades financieras para atraer el dinero de nuevos clientes.

Características

Como cualquier producto financiero, estos depósitos llevan aparejadas varias ventajas que los hacen atractivos. Son interesantes en periodos como el actual, cuando la rentabilidad de los depósitos es muy baja. Algunas de sus características son:

- Es habitual que tengan un interés creciente, de forma que, cuantos más años se contemplen, mayor será la rentabilidad. Ésta oscila entre un 2,50% y un 3,50%.
 - Garantizan la totalidad del capital depositado y pueden contratarse distintas fórmulas en función del perfil de cada cliente.
 - La oferta, aunque no es amplia, permite elegir entre una variada gama de productos.
- Los depósitos que se contratan a un plazo muy largo también tienen inconvenientes, entre los que destacan:
- El capital inmovilizado durante un tiempo importante, aunque en algunos casos son posibles rescates parciales y puntuales, a veces sin penalizaciones.
 - El capital mínimo para suscribirlo es más elevado que en otros depósitos de plazos menores. El desembolso puede ser de hasta 10.000 euros.
 - Su rentabilidad no es tan atractiva como para mantenerlos durante tres, cuatro o cinco años.
 - Están destinados a un tipo de perfil de ahorrador muy conservador, que busca seguridad y claridad, en lugar de riesgo y mayor rentabilidad.

CUENTAS DE DEPÓSITO ASEGURADO

Este tipo de productos financieros se distingue porque se puede suscribir desde una cantidad mínima mensual asequible para las economías domésticas, en torno a 50 euros. A partir de esa cifra, se constituye un capital a medio o largo plazo que permite a su titular acumular un ahorro para el futuro, más los intereses que genere. Es una mezcla entre una cuenta y un depósito en el sentido tradicional, de ahí su denominación. Su duración mínima es de cinco años, aunque si por cualquier circunstancia el titular necesita disponer del capital invertido, es posible realizar rescates totales o parciales transcurridos seis meses desde su contratación. Cuenta con la garantía de recuperar, como mínimo, el 100% del capital aportado.



Dades usuari

Formulari de sol·licitud d'informació Empresarial Europea

Tipus usuari	<input type="checkbox"/> Empresa	<input type="checkbox"/> Institut tecnològic	<input type="checkbox"/> Estudiant
	<input type="checkbox"/> Emprenedor	<input type="checkbox"/> Organisme públic	
	<input type="checkbox"/> Institució empresarial	<input type="checkbox"/> Universitat	
Nom i Llinatges		
Entitat / empresa		
Telèfon		
	Fax	
Correu electrònic		
Adreça		
Localitat		
Descripció del sector:	<div style="border: 2px solid orange; height: 80px; width: 100%;"></div>		

Sol·licitud d'alta a la base de dades del CBE

ESPECIAL:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Informació de pràctiques al departament empresarial del Centre Balears Europa | <input type="checkbox"/> Subscripció al butlletí de la xarxa Enterprise Europe Network |
| | <input type="checkbox"/> Rebre periòdicament ofertes i demandes de cooperació empresarial |
| | <input type="checkbox"/> Rebre periòdicament ofertes i demandes de cooperació tecnològica |
| | <input type="checkbox"/> Rebre llistats de licitacions publicades per institucions europees |

Temes d'interès

Camps

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------|
| Agricultur i alimentació | <input type="checkbox"/> |
| Serveis Informàtics i afins | <input type="checkbox"/> |
| Construcció | <input type="checkbox"/> |
| Educació | <input type="checkbox"/> |
| Energia i serveis afins | <input type="checkbox"/> |
| Medi ambient i sanejament | <input type="checkbox"/> |
| Serveis Financers i afins | <input type="checkbox"/> |
| Producció / Indústria manufacturera | <input type="checkbox"/> |
| Impressió i publicació | <input type="checkbox"/> |
| Investigació i desenvolupament | <input type="checkbox"/> |
| Tecnologia i equips | <input type="checkbox"/> |

Sol·liciti aquest formulari a:

Centre Balears Europa
Carrer Palau Reial,17
07001 - Palma de Mallorca
Illes Balears
T. +34 971 784459
F. +34 971 784335
een@cbe.caib.es

Fes Pràctiques de 2 dies al Departament Empresarial del Centre Balears Europa

Adreçat: directius i treballadors



Dia 1: - Conegui la política Empresarial Europea que més li afecta
- Faci el seu pla estratègic empresarial dins el Mercat Únic Europeu

Dia 2: - Gestioni els Instruments Empresarials Europeus



Sol·liciti més informació: een@cbe.caib.es

En Bolsas bajistas los rebotes nunca deben tenerse en cuenta para comprar.

Los efectos de un rebote bursátil sobre el inversor

La subida momentánea de un valor es la oportunidad para no quedarse atrapado en un mercado bajista y salir sin pérdidas.

Es frecuente leer en los medios de comunicación especializados que se ha registrado un rebote en la sesión, o que a pesar de que se haya producido uno, no se está ante un cambio de tendencia... ¿Conocen los pequeños y medianos inversores en qué consiste, y qué efectos tiene sobre su capital? Puede ser la oportunidad de no quedarse atrapado en el mercado y salir sin pérdidas al aprovechar la subida momentánea del valor.

Un rebote nunca se produce en una tendencia alcista. Siempre se da en un índice o valor que está en un canal bajista, en una situación de pérdidas, y cuyos precios caen durante un periodo más o menos prolongado. Si esa tónica se mantiene durante varias sesiones bursátiles, es normal que se produzca un rebote en la renta variable. Este puede durar unos meses como máximo, y elevar la cotización hasta en un 20%. ¿Qué efectos tiene para el inversor? Puede ser una oportunidad para los inversores que desean salirse del mercado y no saben cómo ni en qué momento hacerlo. Así, deben aprovechar las momentáneas subidas del índice o valor y abandonar las posiciones compradoras para no quedarse atrapados en el mercado. Los precios de la cotización volverán a un rango más bajo una vez se haya agotado el repunte, y entonces será más difícil venderlos por tener más minusvalías.

En Bolsas bajistas los rebotes son para vender. Y en el caso de que no se esté comprado, no es buena estrategia tomar posiciones en este momento, ya que no son indicativos de una mejoría del mercado. Ésta sería la táctica idónea para los ahorradores defensivos. Los de perfil más arriesgado pueden aprovecharlos para realizar operaciones a corto plazo y beneficiarse así de la escalada de precios con que operan los valores que cotizan en los parqués bursátiles. A medida que el rebote se prolongue en el tiempo, mayores serán las oportunidades para invertir. Se pueden aprovechar estas subidas, pero es una operación arriesgada porque nunca se sabe con certeza la intensidad y la magnitud de estos movimientos pasajeros: pueden ser de pocos días o alargarse varios meses. De ahí el peligro que corre el pequeño inversor, ya que al estar sumergido el valor en un proceso bajista, cuando finalice el rebote la acción volverá a caer en su cotización, en algunos casos con más virulencia aún.

Otro problema que puede originar un rebote es que los ahorradores confundan este movimiento con una tendencia alcista y entren a comprar títulos ante las subidas de las acciones. Después, se encontrarán 'enganchados', con el precio de las acciones por debajo del de compra. Hay que detectarlo a tiempo y sólo hacer compras selectivas para operaciones destinadas al corto plazo, incluso las

Cuando un mercado rompe mínimos, aumentan la inestabilidad y el miedo.



que se realizan en el mismo día (intradía). Un rebote generalizado en la renta variable no tiene por qué afectar a todos los componentes del índice, aunque sí lo haga sobre la mayoría.

Cómo reconocerlos

Hay algunos síntomas que avisan de un posible rebote y ayudan a que el inversor planifique su estrategia:

- Los rebotes siempre se producen en periodos bajistas.
- Se dan cuando hay una excesiva sobreventa en las acciones que cotizan en la renta variable. La sobreventa es una asignación que se le da a un mercado o activo financiero cuando ha bajado de precio bruscamente como resultado de una fuerte oferta.
- Vienen precedidos de una bajada en la contratación de títulos, fruto del poco interés por parte de los inversores, tanto particulares como institucionales.

MOTIVOS PARA QUE SE DÉ UN REBOTE

Cuando un mercado rompe mínimos aumentan la inestabilidad y el miedo, al tiempo que crece la sensación de no invertir. No hay

Si se confunde con una tendencia alcista se corre el riesgo de comprar y que el precio de las acciones quede por debajo del de compra

confianza, y las 'manos fuertes' tampoco están en el mercado. Es un escenario apropiado para que tenga lugar un rebote. En una situación así encontrar motivos para el optimismo resulta complicado y es difícil que acuda el dinero a los parques bursátiles: los inversores claudican, las ventas persisten y domina la sensación de caída libre. La sobreventa dispone de unos porcentajes muy elevados, en algunos casos fuera de lo normal.

Es entonces cuando, por sorpresa, comienza este movimiento pasajero al alza que sorprende a ininidad de ahorradores que no tienen confianza en la renta variable porque creen que las cotizaciones de los valores van a caer más en las próximas sesiones. La experiencia en la evolución de los mercados bursátiles demuestra que ni las subidas son ilimitadas ni las caídas indefinidas.

COMPRA Y VENTA DE METALES

PÉREZ

Su empresa de reciclaje en Son Castelló

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



A la industria automovilística le importa sólo el mercado de los coches de alta gama, que tienen elevadas emisiones de CO2.

Los coches eléctricos: un beneficio medioambiental cada vez más cerca

Los coches eléctricos, menos contaminantes y más silenciosos que los de motor de combustión, se presentan desde hace meses como la única alternativa al petróleo en el mundo automovilístico y pueden ser además una solución para luchar contra los efectos del cambio climático.

Además de emitir menos gases de efecto invernadero y de no depender del petróleo, los coches eléctricos generan menos contaminación acústica que los de motor de gasolina. A lo largo de los últimos años, el Ministerio de Industria, junto con las principales marcas automovilísticas, ha trabajado con el objetivo de fabricar coches menos perjudiciales para el medio ambiente, pero con la misma calidad e idénticas prestaciones que los coches convencionales.

De momento, y aunque en el mercado ya se comercializan coches híbridos que combinan baterías eléctricas y motores de gasolina, los coches totalmente eléctricos (a través de una pila de combustible o a una batería) son todavía un sueño que las grandes marcas se esfuerzan por conseguir.

La única alternativa al petróleo

Actualmente, los coches convencionales dependen del petróleo, un codiciado bien que poseen pocos países y que convierte al resto del mundo en dependientes de este "oro negro". El coche eléctrico aparece así como el instrumento clave para garantizar la independencia de los países que no poseen esta fuente de energía, y se presenta como la alternativa en el mundo de la automoción.

El colaborador de la Fundación Vida Sostenible, César Casado, explicó a ABC que considera positivo que los precios del petróleo aumenten para que el empleo del coche eléctrico sea considerado como una opción más económica. "Con la subida del petróleo del verano pasado, la gente fue consciente de que la electricidad era una opción, no sólo a nivel económico, sino también estratégico", subrayó a ABC.

Además, las emisiones de gases contaminantes provenientes de los coches son la segunda causa más importante de contaminación medio ambiental en las ciudades. "España emite alrededor de 400.000 toneladas de CO2 al año", recalcó Casado, "por lo que la sustitución de todos los vehículos por otros eléctricos que no dependieran del carbono supondría dejar de emitir unas 86.000 toneladas a la atmósfera".

Más de un millón en 2014

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio anunció ya su intención de conseguir que en 2014 circulen por las carreteras españolas más de un millón de coches eléctricos, algo que en opinión de los expertos es más un propósito que una realidad.

Para alcanzar su objetivo, ha creado grupos de trabajo en cooperación con las principales marcas automovilísticas para estudiar el desarrollo de estos coches y, de paso, potenciar el tejido industrial automovilístico. De momento, para reducir el impacto medioambiental de los coches convencionales, el Gobierno concede ya una serie de ayudas, como el Plan VIVE que pretende ayudar a sustituir los coches más antiguos por otros nuevos que emitan menos de 140 gramos de CO2 por kilómetro.

Además, desde el pasado julio, el Ministerio dedica ocho millones de euros a incentivar la venta de coches híbridos, a través de unas subvenciones que oscilan entre 750 y 20.000 euros, dependiendo del tipo de vehículo, el uso y la clasificación de eficiencia energética.

Por otra parte, el Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía (IDAE) ha firmado ya varios convenios para que el proyecto

Movele, que pretende implantar un parque mínimo de 2.000 coches eléctricos y al menos 500 puntos de recarga en distintas ciudades españolas, se convierta en una realidad a partir de 2010.

La introducción masiva de los coches eléctricos a partir de 2014 no supondría grandes cambios en cuanto a la potencia y a la velocidad, pues tal y como declaró la compañía automovilística Toyota, "un vehículo híbrido consigue un nivel de aceleración óptimo muy similar a los que alcanzan los motores convencionales".

Esta compañía dispone ya de un modelo híbrido que consume sólo 3,9 litros cada 100 kilómetros, un consumo medio muy inferior a los 5,1 litros que gasta actualmente un coche convencional con las mismas características recorriendo los mismos kilómetros por hora.

Propuestas para fomentar el uso

La encuesta de hogares y medio ambiente realizada por el Instituto Nacional de Estadística a más de 26.000 hogares entre abril y septiembre de 2008 reveló que tres de cada cuatro hogares españoles disponen de un vehículo para su uso particular. Según esta encuesta, el transporte público es utilizado por tan sólo el 21,7%, mientras que el privado lo utiliza el 45,3%, y además, sólo el 4,4% de los hogares tiene en cuenta las emisiones de CO₂ a la hora de comprarse un coche.

Según la responsable de la campaña de transportes de Greenpeace, Sara Pizzinato, esto se debe al incumplimiento de la normativa europea por parte de los fabricantes de coches que les obliga a anunciar las emisiones de CO₂ como un complemento más del coche. En los últimos 15 años, ha aumentado el peso de los coches en un 18%, lo que demuestra, según Pizzinato, que a la industria automovilística "le importa sólo el mercado de los coches de alta gama, que tienen elevadas emisiones de CO₂".

Pizzinato ha propuesto varias medidas que el Gobierno debería llevar a cabo para fomentar el uso de estos automóviles, como por

ejemplo incrementar "el tipo impositivo entre los coches más y menos contaminantes" no sólo atendiendo a las emisiones de CO₂, sino también otras perjudiciales para la salud como los óxidos de nitrógeno, los de azufre o las partículas finas.

Además, "hay que tener cuidado con cómo se introduce el coche en España, pues puede favorecer el mantenimiento de la energía nuclear", advirtió.

¿Serán los futuros automóviles?

A pesar de la reducción de emisiones de gases contaminantes o del ruido, hay también quien no cree que estos coches eléctricos vayan a convertirse en la alternativa más ecológica.

El responsable del área de transportes de Ecologistas en Acción, Francisco Segura, aclaró que los beneficios de los coches eléctricos sobre el medioambiente serán "muchos menos que los que se están diciendo en los medios de comunicación".

Tras puntualizar que no son vehículos "ecológicos", sino "menos contaminantes", explicó que estos coches "no contaminan tanto" como los vehículos que se mueven con gasolina, pero utilizan un tipo de energía que en gran parte se genera en centrales térmicas, que son altamente contaminantes.

Además, advirtió de que hay un cierto espejismo tecnológico al creer que el coche eléctrico va a solucionar muchos problemas, pero "ni mucho menos es así", pues este coche "puede ser beneficioso en algunos ámbitos, pero no en la panacea", subrayó.

En cualquier caso, el importante coste de las baterías y el tipo de recarga de estos coches que necesitan una importante red eléctrica, son algunos de los límites que las compañías automovilísticas aún tienen que resolver para que estos coches se conviertan en el futuro del automóvil

La sustitución de todos los vehículos por otros eléctricos que no dependieran del carbono supondría dejar de emitir unas 86.000 toneladas a la atmósfera



Bentley Brooklands: lujo tradicional y exclusivo

El nuevo Bentley Brooklands es un ejercicio de lujo, tecnología y exclusividad elevados a sus máximas cotas, aunque también con un toque retro y deportivo.

Pese a sus grandes dimensiones, 5,4 metros de largo, casi dos de ancho y 3,11 de distancia entre ejes, el poderoso morro coronado por la B alada y sus 2,6 toneladas de peso, el nuevo Bentley Brooklands es un coupé de tres volúmenes, cuatro plazas, dos puertas y sin pilar central. Toma su nombre de un circuito cercano a Londres, ya prácticamente desaparecido, donde los monoplastras de Bentley corrían en los años 20 y 30 del pasado siglo. El último modelo salido de la histórica fábrica británica de Crewe es un ejercicio de lujo, tecnología y exclusividad elevados a sus máximas cotas, aunque también con un toque retro y deportivo. En su construcción, que se hace de forma artesanal, se han aprovechado elementos del Arnage y de su versión descapotable Azure, en cuya familia está integrado, pero adaptados para ofrecer mayores prestaciones y deportividad.

Motor

Con tracción trasera, su esencia es el motor V8 de doble turbocompresor, que se actualizó en 2007, pero en este modelo los ingenieros de Bentley han mejorado su ventilación para aumentar su rendimiento con un nuevo sistema de admisión de aire y un escape deportivo que permite la circulación de gases sin obstáculos, además de un nuevo reglaje de las válvulas y de la gestión del motor. Con estos cambios han conseguido aumentar su potencia en 30 caballos respecto al Arnage T, hasta los 537 caballos a 4.000 r.p.m., con un par motor de 1.050 Nm a 3.250 r.p.m.. El resultado es un vehículo capaz de alcanzar, según Bentley, una velocidad máxima de 296 km/h y una aceleración de 0 a 100 en sólo 5,3 segundos, lo que produce el efecto de pegarse a los confortables asientos.

Pese a sus prestaciones y potencia, el Brooklands pide una conducción suave, reposada y tranquila, incluso un poco lenta. La potencia de más sólo se utiliza cuando lo exige un adelantamiento o para solventar un obstáculo. Y cuando se requiere siempre es generoso, rápido y eficaz en proporcionarla.

La línea exterior del Brooklands es inconfundiblemente Bentley con un gran frontal en el que destaca el gran radiador de acero con la B alada en la parte superior, aunque este elemento es opcional. La deportividad se intenta marcar con unas lunetas delanteras y traseras muy inclinadas y sin pilares. Pero el resultado es más sólido y clásico que deportivo. En este modelo la deportividad va por dentro.

Entre los elementos exclusivos destaca el logo de la marca en el interior y en la parte superior de la tapa del maletero e incluso en el dispositivo para monitorizar la presión de los neumáticos

FICHA TÉCNICA

Precios: Desde 290.000 euros.

Dimensiones: Longitud/anchura/altura/batalla: 5,41/2,07 (con retrovisores) / 1,47 / 3,11 metros.

Maletero: 401 litros.

Mecánica: De ocho cilindros en V, dos válvulas por cilindro.

Gasolina inyección directa con doble turbocompresor de 573 caballos.

Cambio: Automático de seis velocidades.

Prestaciones: De 0 a 100 km/h: 5,3 segundos.

Consumo medio: 19,5 litros/100 km.

Emisiones de CO₂: 465 gr/km.





Comer antes de una

La alimentación previa a la competición tiene como función prevenir la pájara, calmar el estómago y aportar energía al tejido muscular.

La elección tanto del tipo de alimento como de la cantidad que se va a consumir antes de la competición depende de diversos factores físicos y psicológicos, por lo que conviene que cada deportista elija los alimentos según sus costumbres y el tipo de deporte a realizar. No obstante, existen algunas recomendaciones generales que conviene tener en cuenta, según ha publicado la revista Consumer.

Carbohidratos esenciales

Los hidratos de carbono son el principal combustible energético de nuestro organismo, por lo que la comida previa a la competición deportiva debe contemplar una buena dosis de alimentos ricos en carbohidratos complejos como pasta, arroz, pan, patatas o cereales. Por el contrario, conviene no abusar de los hidratos de carbono simples presentes en los alimentos dulces (zumos de frutas, azúcar, miel, fruta fresca y desecada, almíbar, caramelo, dulces, chocolate, repostería, bebidas refrescantes azucaradas y mermeladas). El consumo excesivo podría provocar un descenso de los niveles de azúcar en sangre al cabo de 60-90 minutos de ejercicio.

La importancia que los hidratos de carbono presentan en la alimentación de los deportistas ha hecho que algunos entrenadores recomienden llevar a cabo una sobrecarga de hidratos de carbono en los días previos a la competición. El fin último es conseguir que la cantidad de glucógeno (reserva de glucosa) en el músculo aumente y, por lo tanto, el deportista mejore su resistencia, su aguante físico.

Pautas a recordar

Ser riguroso con los horarios es tan esencial como el tipo de alimentos escogidos. La digestión de los alimentos consume energía y necesita un tiempo que hay que respetar. Es importante que la última comida previa a una competición tenga lugar entre 3 y 6 horas antes de la prueba. Conviene planificar correctamente esta última toma para que, cuando ésta comience, el deportista ya haya hecho la digestión y no sufra problemas digestivos que le mermen el rendimiento físico. Además, cuanto mayor sea el contenido energético de la ingesta, más tiempo se requerirá para digerirla. Es importante también comer y masticar despacio, así como evitar las bebidas muy frías, para conseguir una correcta digestión.

Las proteínas y sobre todo las grasas, que hacen que la digestión sea más lenta, deben estar presentes en pequeñas cantidades como consecuencia de la importancia que los hidratos de carbono tienen en esta toma. Por lo tanto, si se va a tomar un sándwich o un bocadillo, conviene que éste contenga una buena cantidad de pan y menos carne, preferiblemente magra, con poca grasa. En caso de que la comida esté compuesta por un plato de pasta o arroz, se puede elegir como acompañamiento una salsa ligera elaborada con alguna verdura u hortaliza, a la que también se le pueden añadir carne, pescado o huevo en trozos.

Contrariamente a las recomendaciones generales, en la comida previa a la competición deportiva no es aconsejable ingerir alimentos integrales o ricos en fibra, ya que pueden ocasionar molestias gastrointestinales al deportista.

Un ejemplo de menú para esta última comida sería un primer plato a base de verdura cocida seguido de un plato de pasta, arroz o legumbre (en este caso menos cantidad y acompañada de arroz, patata o verdura). El plato proteico puede ser un filete de carne poco grasa o un pescado blanco, acompañado de una guarnición de guisantes, maíz o patatas, un poco de pan. Para el postre, un yogur y una pieza de fruta (mejor que un zumo).

Aproximadamente una hora antes de la competición conviene tomar un pequeño tentempié compuesto por una bebida con el adecuado contenido en hidratos de carbono y sales minerales. Puede ser casera o una bebida isotónica comercial, con un poco de pan, galletas o biscotes. Cada 15 minutos, y hasta que comience la prueba, conviene tomar más bebida para poder mantener un buen nivel de glucosa en sangre.



competición *deportiva*

Quando la competición es matinal

Existen muchos deportes cuyas competiciones tienen lugar a primera hora de la mañana, como los maratones, algunos partidos de tenis o las competiciones de esquí, entre otros. En estos casos, y si el deportista tiene que competir a las 9 de la mañana, no es necesario se levante a las 6 de la mañana para poder dejar 3 horas entre la comida y el comienzo de la prueba. Si toma una cena rica en hidratos de carbono la noche anterior, así como desayuna 2 horas antes de comenzar el ejercicio, es suficiente. El tipo de ejercicio que se haga influirá en la elección de los alimentos. Por ejemplo, los atletas que tienen que competir corriendo son más propensos a sufrir molestias digestivas e incluso vómitos, ya que se mueven todos los órganos de arriba abajo continuamente. En estos casos, sustituir los alimentos líquidos por otros más consistentes (por ejemplo, tomar yogures en lugar de leche) puede servir de ayuda.

Las proteínas y sobre todo las grasas, que hacen que la digestión sea más lenta, deben estar presentes en pequeñas cantidades en la comida previa a la competición.

Tres claves

La comida ingerida antes de la competición debe atender a tres claves:

- Prevenir la hipoglucemia (bajos niveles de glucosa o azúcar en sangre), que es el paso previo a la pájara (malestar general, fatiga, mareos, náuseas y vómitos).
- Calmar el hambre y sentir la tranquilidad de que el organismo tiene suficiente combustible para afrontar la competición deportiva con el máximo rendimiento físico.
- Proporcionar energía a todo el entramado de músculos con el fin de que se acumule en forma de glucógeno (reserva de glucosa).



Una final de *infarto* da la victoria a *Gutiérrez y Nerone*

En chicas, Carolina Navarro y Alejandra Salazar demuestran su condición y se adjudican el torneo.

Cristian Gutiérrez y Sebastián Nerone inscribieron por primera vez su nombre como ganadores del V Internacional de pádel Illes Balears-Trofeo Oxidoc, al imponerse en una fantástica final a Miguel Lamperti y Matías Díaz en tres sets (6/3, 1/6, 7/6). Gutiérrez y 'Seba' Nerone, números dos del mundo, parecían tener el camino despejado, tras la eliminación de los números uno Juan Martín Díaz y Fernando Belasteguín en semifinales, pero los verdugos de estos, Lamperti y Díaz, se metieron al público en el bolsillo con un pádel espectacular, lleno de garra, y estuvieron a un paso de ponerle el broche de oro a una semana sensacional.

Al final, un tercer set de infarto, resuelto a favor de Gutiérrez y Nerone en un tie break (8/6) apasionante, con los cuatro jugadores empleándose al límite de sus posibilidades, decidió la victoria final del torneo, en medio del entusiasmo de las 2.500 personas presentes en el recinto del Parc de sa Riera de la capital mallorquina.

En chicas, la victoria fue para las números uno del ranking, Carolina Navarro y Alejandra Salazar, que se impusieron con solvencia a Valeria Pavón y Catalina Tenorio por 6/3 y 6/4. Navarro y Salazar demostraron por qué ahora son las mejores del circuito, con un juego muy sólido, ante el que nada pudieron hacer sus rivales.

Al término de las finales, se produjo la ceremonia de entrega de premios, en un recinto abarrotado de público, que disfrutó de lo lindo durante todos los días que duro el torneo con el espectáculo que los mejores jugadores y jugadoras del mundo ofrecieron en el Parc de Sa Riera de Palma



Clinic Aspanob, Sebastián Nerone y Matías Díaz impartieron un clínic de pádel a los niños de Aspanob (Asociación de Padres con Niños Oncológicos de Baleares).



Finalistas masculinos, Sebastián Nerone y Cristian Gutiérrez (ganadores) y Miguel Lampertí y Matías Díaz (finalistas).



Carolina Navarro, nº 1 ranking PPT, ganadora con Alejandra Salazar del torneo.

Birgitta de Suecia brinda por su trofeo de golf

La hermana del rey Carlos Gustavo dio la bienvenida en el hotel Port Adriano a los 120 jugadores que participarán en el torneo que lleva su nombre.



Este tradicional encuentro de golf cumple su dieciocho aniversario.

Estoy muy contenta de ver a tantos jugadores en esta hermosa tarde, con el sol cayendo, en el mejor momento de Mallorca, sin duda", declaró, el pasado 9 de septiembre, la princesa Birgitta de Suecia durante el cóctel de bienvenida a los participantes del trofeo de golf que lleva su nombre. Un centenar de invitados acudieron a la cita, en el exclusivo Hotel Port Adriano, en Santa Ponça. La hermana del rey Carlos Gustavo ejerció de anfitriona y saludó a todos los presentes, algunos de ellos convertidos ya en habituales de este tradicional encuentro de golf que cumple su dieciocho aniversario.

"Sin los Nigorra no estaríamos aquí", señaló Birgitta en agradecimiento a una familia que siempre ha apoyado esta cita golfística y que estuvo representada por Corona y Joan Nigorra.

El cóctel se celebró en las terrazas del hotel, con unas impresionantes vistas sobre la costa de Calvià. "Somos un hotel de golfistas.

Siempre hemos estado interesados en este torneo, al cual apoyamos desde hace siete años, cuando abrimos el establecimiento", comentó Andrea Loi, director.

El XVIII Trofeo S.A.R. Princesa Birgitta de Suecia comenzó el pasado 9 de septiembre y se prolongó hasta el 12 de septiembre, con la participación de 120 jugadores procedentes de Suecia, Noruega, Inglaterra, Francia o España.

Entre los invitados, que pudieron degustar un delicioso menú regado con champán y vino mallorquín, se encontraban el presidente de la Asociación de Polacos en Mallorca, Waldemar Kondratowski; el presidente de la asociación Ciudadanos Europeos, Joachim Wagner; el cónsul general de Austria en Suecia, Gunnar Andersson; y el matrimonio formado por Olga y Tummy Bestard, antiguo agente consular de Estados Unidos en Balears

PRÓXIMA APERTURA

come **d**or
como en casa

Son Muntaner Golf escenario del Skins Game

Se trata de una de las competiciones más divertidas que se pueden disputar, en la que cada hoyo tiene un distinto valor económico, que se adjudica el jugador que logre ganarlo.

Arabella Golf Son Muntaner, albergará el próximo 26 de octubre (lunes) la segunda edición del Mallorca Golf Island Skins Game, una emocionante competición en la que se enfrentarán cuatro jugadores relevantes a nivel internacional.

Se trata de una de las competiciones más divertidas que se pueden disputar en golf, Skins Game, en la que cada hoyo tiene un distinto valor económico, que se adjudica el jugador que logre ganarlo. En caso de empate, se acumula el dinero para el siguiente hoyo y así sucesivamente hasta que uno de los cuatro participantes consiga lo acumulado.

El año pasado fue Pula Golf el campo que inauguró esta competición, este año el marco elegido es Arabella Son Muntaner, un recorrido situado entre las verdes colinas de Son Vida y Palma de Mallorca.

El recorrido, diseñado por Kurt Rossknecht, es par 72, está rodeado de pinos, calles anchas con presencia de agua en varias de ellas, amplios greens, y bunkers estratégicamente situados que pondrán a prueba la precisión de los participantes, aunque se trata de un recorrido franco y justo



Torneo Aesgolf, Son Vida

El golfista Andrew Smith obtuvo el primer premio de la primera categoría masculina, con 35 puntos, resultando ser además el vencedor de la clasificación scratch.

La Asociación Española de Seniors de Golf (AESGOLF) celebró el pasado 12 de septiembre en Son Vida el Gran Premio de Mallorca, en el que participaron 70 jugadores seniors bajo la modalidad de stableford individual. La competición comenzó a las 08.00 horas en el magnífico complejo Arabella, disputándose los 18 hoyos del campo con salidas en grupos escalonadas cada diez minutos. Tras finalizar la jornada, la Casa Club del Golf Son Vida, en los salones del restaurante "Patos", acogió la entrega de trofeos, presidida por los delegados de la Asociación en Baleares, Domingo Medina y María Dolores Estrades. El golfista Andrew Smith obtuvo el primer premio de la primera categoría masculina, con 35 puntos, resultando ser además el vencedor de la clasificación scratch. La segunda categoría de caballeros concluyó con la victoria de Manuel Javier Arias, mientras que el ganador de la tercera fue Bram Eldering. Por su parte, Miki Schokker se proclamó vencedora de la clasificación handicap y scratch de damas, con un total de 39 puntos. Además, como novedad en esta edición, la Asociación otorgó un premio especial denominado Super Master Senior para mujeres mayores de 60 años, que recayó en manos de Françoise Saporta Navarro.

La delegación de AESGOLF en Baleares, que representa 400 golfistas seniors de las islas - varones y mujeres mayores de 55 y 50 años, respectivamente - es uno de los principales promotores de

torneos exclusivos para este colectivo de jugadores, que ya ha organizado más de una docena de competiciones en distintos clubes de golf de Mallorca en lo que va de año.



*Joaquín James, Mariano FernándezCañaverla,
Jose Falgueras, Juan Vidal Aloy.*



Hilton Sa Torre Mallorca consolidado como centro de reuniones y celebraciones de eventos

La apertura de Sa Torre Conference Centre ha posicionado al hotel dentro del segmento MICE

Hilton Sa Torre Mallorca, ubicado en la histórica finca de Sa Torre de Llucmajor, es el hotel ideal para disfrutar de la historia, la gastronomía, el deporte y el bienestar. Con una extensión de 56.000 m² y en un entorno que invita al recogimiento, el establecimiento ha recuperado el esplendor de su torre del siglo XIV, de la capilla neogótica del siglo XIX y de un molino de viento harinero de gran valor histórico.

Sus 90 espaciosas habitaciones -15 de las cuales son suites- están rodeadas por unos magníficos jardines. La oferta gastronómica del hotel la conforman dos acogedores restaurantes y un bar. Sa Torre Pure Spa, un Fitness Centre, dos pistas de tenis, lujosas piscinas exteriores y un campo de fútbol, son otros de los atractivos del hotel.

Sa Torre Conference Centre convierte al establecimiento en un lugar de referencia para los que además de disfrutar de su estancia se reúnen por trabajo.



Sa Torre Conference Centre

Sa Torre Conference Centre cuenta con 12 salas para acoger entre 10 y 50 personas y dos salones de gran amplitud que dan cabida a un aforo de 150 y 250 personas. Las salas están diseñadas según los estándares de calidad de Hilton, denominadas 'Hilton Meetings®'.

El centro está equipado con la tecnología más avanzada y con mobiliario de primera calidad. Totalmente insonorizadas, las salas disponen de acceso a Internet wifi, línea telefónica, aire acondicionado y calefacción con control individual, minibar, caja de seguridad, línea directa con el centro de negocios y tecnología audiovisual.

Sa Torre Conference Centre ha sido diseñado para funcionar de forma autónoma con respecto al hotel Hilton Sa Torre Mallorca. Ambos se complementan en servicios mientras mantienen diferenciados espacios clave para preservar la intimidad de la vida diaria de cada uno de los establecimientos. Un claro ejemplo de esta autonomía lo aportan la entrada y aparcamiento independientes así como la recepción individual.

Uno de los puntos más enriquecedores entre el establecimiento hotelero y Sa Torre Conference Centre lo constituye la gastronomía. La frescura y calidad de los restaurantes Santacilia y Arxiduc se adaptan a los más exigentes menús para acompañar una celebración o reunión del centro de convenciones.





Shanghai, *la perla de oriente*

Rascacielos de Pudong.

Shanghai significa “en la parte alta del mar” y en ella vibra y se percibe una larga y compleja historia que comenzó allá por el 770 a.C. Sus procesos de crecimiento y desarrollo descomunal la han llevado a ser un ejemplo de moderna ciudad dentro y fuera del país.

La enorme Shanghai es uno de los centros neurálgicos de China que más rápido se ha adaptado a la progresiva apertura económica del país. Como ejemplo se puede ver en el centro de la ciudad a dos de los edificios más pujantes y con mayor altitud del país: la Oriental Pearl Tower (Torre de la Perla Oriental) y el rascacielos Jing Mao. La tecnología y la velocidad tampoco se quedan atrás en la ciudad donde todo se acelera: esta es la única ciudad en el mundo que posee un sistema de ferroviario de levitación magnética para uso comercial: el Transrapid o Maglev, un tren ultrarrápido que puede alcanzar una velocidad de 500 km. por hora.

Los monumentos milenarios en combinación con los nuevos y monumentales edificios han logrado una mezcla de lo oriental con lo occidental que fue dejando atrás las reglamentaciones tradicionales en cuanto a diseño y arquitectura y creó así un estilo propio en el paisaje urbano y las costumbres de sus habitantes.

Su vida cultural es también intensa ya que cuenta con numerosos museos, teatros y espacios alternativos de arte con una vida nocturna desarrollada e innovadora. También posee grandes parques y zonas de entretenimiento.

La ciudad de Shanghai está dividida en 18 distritos, 9 urbanos que están situados en la zona de Puxi o parte antigua de la ciudad. En Shanghai hay mucho que ver.

El centro

Aquí el turista encontrará un grupo de callejuelas estrechas que fueron el centro antiquísimo de la ciudad. En este sector está la calle con más movida de Shanghai; se llama Nanjing y posee cientos de tiendas a lo largo de un bulevar con hermosas y ordenadas filas de árboles. Entre sus calles está lo mejor en cuanto a restaurantes, cines y teatros de toda la ciudad. También en Nanjing se encuentra

ESPECIAL VIAJES

el reconocido Centro de Acrobacias. Para ver espectáculos se recomienda el Teatro Portman, en el Hotel Carlton Ritz Portman. Las entradas se consiguen entre 150 y 200 yuanes.

Templos

Shangai es reconocida por la cantidad y calidad de sus templos. Más allá de lo religioso, la arquitectura y la belleza de cada uno de ellos hacen que se delaten como una visita obligada en cualquier recorrido que se realice por la ciudad. El Templo de los Dioses de la Ciudad es una de las visitas más notables. Este templo conserva en su tejado elegantes figuras que representan al guerrero chino Guang Gong. En su interior se pueden ver esculturas y decorados de diferentes estilos que te impactarán por su belleza.

Después del Templo, se puede visitar el "Jardín de las Nubes Púrpuras", un remanso de tranquilidad en medio de esta agitada ciudad. El Templo Jing'an es un templo budista localizado en el barrio de Jing'an. Su nombre significa paz y tranquilidad. Es el más antiguo y fue construido en el primer lugar donde se instalaron los budistas en China. En el interior de este maravilloso y calmo templo se encuentra una estatua de Buda sentado de 3,8 metros de alto. Allí mismo hay una gran campana de cobre de la dinastía Ming de 6,2 metros de alto y un gigantesco tambor de piel de vaca de 2,2 metros de diámetro. Si a esto se agrega que en la actualidad este templo se encuentra rodeado de modernos rascacielos saldrás de allí con la sensación de haber entrado en una puerta a otro tiempo y otra dimensión.

Otro lugar aconsejable para visitar es el famoso Templo del Buda de Jade, ubicado al sur del río Yangtse, en la avenida de Anyuan N° 170. Este templo data del siglo XIX y es muy extenso: tiene un área de 8 mil metros cuadrados. El lugar debe su nombre a dos figuras de buda esculpidas ambas en jade de Birmania con incrustaciones de piedra preciosas. Realmente impactante. Otros templos importantes son el Templo Pagoda Long Hua, al suroeste de la ciudad, que es la única pagoda levantada en Shanghai, y el Templo de la Serenidad o Jing An Si, cerca del parque Jingan.

Bund

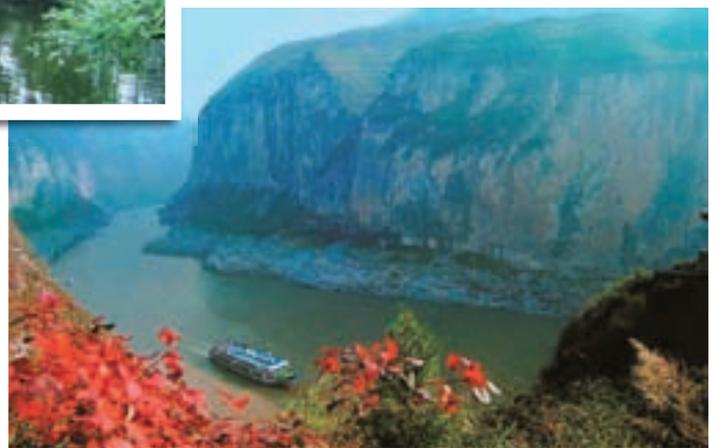
Para los que quieran hacer una caminata que abarque lo más notable y extravagante de la ciudad, lo mejor es que realicen un paseo por el Malecón de Shanghai, la famosa calle Bund que es el antiguo nombre europeo dado a la calle Waitan. La zona de Bund se inicia en el puente Baidu y se prolonga por un kilómetro y medio. Este sector de la ciudad es llamado el "sector occidental" por las construcciones allí desarrolladas. Además aquí están instalados algunos de los edificios más emblemáticos de la etapa colonial, como el Banco de Desarrollo de Pudong, antes Banco de Hong Kong y Shanghai. Fue construido en 1921 y fue sede del Ayuntamiento de la ciudad desde 1950 hasta 1990. Otros edificios que se destacan son el Hotel de la Paz, con la gran pirámide verde en la cima de su torre, el Banco de China de estilo netamente monumentalista y el Edificio de Aduanas, con una torre de más de 30 metros de altura y en lo más alto un gran reloj que da la hora a todos los ciudadanos en kilómetros a la redonda, para que nadie llegue tarde a una cita con tan bello lugar.

El Jardín Yu yuan

Este hermosísimo parque ocupa una superficie de dos hectáreas, que armonizan lo compacto y lo natural en un peculiar estilo. Es uno de los jardines más afamados de la República Popular China por su historia y belleza. Está situado en la zona norte de la ciudad, cerca de la antigua muralla. En su interior el turista podrá ver como se combinan los pabellones y estanques con una variada vegetación de manera armoniosa. Dada la belleza y cuidado que denota en sus caminos y arboleda, en 1982 fue declarado Monumento Nacional.

El Museo de Shanghai

Es uno de los más grandes y más concurridos museos de China. Está dedicado al arte chino antiguo y se encuentra en la Plaza del Pueblo, en el barrio de Huangpu. Fue diseñado por un arquitecto local. El edificio tiene una forma circular sobre una base cuadrada



Instantáneas de diferentes panorámicas de Shanghai.



Shangai posee una vida nocturna desarrollada e innovadora

que simboliza la antigua percepción que los chinos tenían del mundo: un cielo redondo y una tierra cuadrada.

El rascacielos Jin Mao

Con una altura total de 420,5 metros y 88 pisos, el Jin Mao es el edificio más alto de la República Popular China y el quinto más alto del mundo. Está ubicado en el barrio de Pudong. Su aspecto exterior muestra algunos rasgos de la arquitectura china ya que conmemora la forma de una pagoda, conjugando así la tradición con la modernidad que la ciudad tiene por estos días. Como dato curioso

vale decir que todo el edificio se construyó alrededor del número ocho (que es calificado de buena suerte en la cultura china), ya que cuenta con 88 pisos construidos sobre una base octogonal que se apoya sobre ocho enormes columnas de acero.

Compras

Las compras son el primer atractivo de Shanghai, sobre todo en la zona de Donglu y en el Barrio Francés, que es un buen lugar para explorar, sobre todo en cuanto a restaurantes y bares. Los Jardines y el Bazar de Yuyuan son también un buen lugar para ir de compras. Se puede encontrar desde los típicos souvenirs hasta diminutos productos de última generación a precios increíbles.

Clima

Aunque Shanghai no está directamente pegada al mar, la proximidad de la desembocadura del río Yangzi hace que la ciudad sea muy húmeda. Tiene un clima con estaciones bien marcadas y el período de lluvias se concentra en el otoño. En verano se pueden superar los 40° C y los inviernos suelen ser fríos, con temperaturas que descienden a grados bajo cero, por eso se recomienda que te informes bien del estado del tiempo si decides visitar esta maravillosa ciudad.

DATOS DE INTERÉS

PARA ENTRAR: Pasaporte y visado.

IDIOMA: Mandarín.

DIFERENCIA HORARIA: + 6 h.

MONEDA: El renmimbi (RMB) y su principal unidad es el yuan.

1 € = 10 yuan.

PARA LLAMAR: Desde España: 00 86.

ELECTRICIDAD: 220 voltios.

SANIDAD: Es conveniente llevar un seguro.

CLIMA: Continental oceánico. Los veranos son muy calurosos y húmedos. La primavera y el otoño son muy variables.

GUÍAS Y LIBROS

La Guía de China de Touring Club, *Anaya*.

Guía Fodor de China, *El País Aguilar*.

La Guía de China del Trotamundos, *Ed Gaesa*.

INFORMACIÓN

Oficina Nacional de Turismo de China en Madrid.

91 548 00 11

www.cnta.com

www.embajadadechina.es



El tren Maglev y al fondo el Aeropuerto Internacional de Pudong.

Disco duro: pautas para elegir el más adecuado

Unas recomendaciones básicas ayudan a escoger el dispositivo más adecuado que guardará toda la información del equipo.

El disco duro es una parte fundamental en todos los ordenadores porque almacena los datos del usuario. Fotografías, vídeos caseros, canciones y documentos de texto, entre otros archivos, ocupan estos dispositivos que tienden a llenarse con facilidad. Por este motivo, la elección del disco duro interno del equipo es determinante, aunque es conveniente contar con un aparato extra para realizar copias de seguridad de los archivos.

Discos duros internos

La elección del disco duro se plantea cuando se compra un ordenador clónico, pero también cuando se adquiere otro de marca que permite personalizar los elementos internos. Aunque de todos los componentes de un ordenador el más importante es la placa base porque centraliza al resto, el disco duro es clave. Al adquirirlo, el usuario se debe fijar en tres parámetros: las revoluciones por minuto, la capacidad y la tasa de transferencia de datos.

Las velocidades en el entorno doméstico oscilan entre 5.400 y 10.000 revoluciones por minuto. Las de 7.200 son las más habituales. Cuanto mayor sea la velocidad, más rápido se accederá al disco duro. Lo mismo ocurre con la capacidad. Medida en gigabytes o terabytes (1.000 gigabytes), cuanto mayor sea este parámetro, más datos se podrán almacenar sin recurrir a dispositivos externos.

En estos momentos se pueden encontrar en el mercado discos duros de hasta 2 terabytes, aunque los más comunes oscilan entre 250 gigabytes y un terabyte. La tasa de transferencia revela la

velocidad máxima a la que se copiarán los datos a otros soportes informáticos.

Los discos duros actuales ofrecen una tasa alrededor de 3 gigabits por segundo. Sin embargo, ésta no es una velocidad constante. La tasa de transferencia puede referirse a la velocidad media o al máximo teórico que alcanza el aparato.

En la práctica, si se utiliza Windows, se debe aplicar con regularidad la herramienta de desfragmentación de disco, ya que el sistema guarda los archivos fragmentados y disgregados, una práctica eficaz para organizar el espacio en el disco, aunque lentifica el proceso de encontrar y ofrecer información al usuario. Para hacerse una idea: en un disco duro de 500 gigabytes se podrían guardar más de 500 películas si sólo se almacenan estos contenidos, ya que un filme comprimido en Xvid pesa entre 700 megabytes y 1,1 gigabytes. No obstante, los discos duros que equipan los portátiles tienen menos capacidad y se mueven a menos revoluciones por minuto que los equipos fijos, debido a la miniaturización de sus componentes.

Conexiones

En el ámbito doméstico, las dos tecnologías más populares que utilizan los discos duros son IDE y SATA. Ambas se distinguen por el modo en el que se conectan a la placa base del ordenador. IDE (o ATA) es la más veterana. Consiste en dos conectores que llegan hasta la placa base. De cada uno de ellos salen, a su vez, dos conexiones: la maestra, que debe ir al disco duro principal, y la esclava, que enlaza con un lector de discos ópticos. La limitación

Al adquirir un disco duro, el usuario se debe fijar en tres parámetros: las revoluciones por minuto, la capacidad y la tasa de transferencia de datos.



del sistema radica en que en cada conexión IDE sólo puede funcionar al mismo tiempo uno de los elementos conectados. Si se pasan datos de un elemento a otro, la operación se ralentiza.

SATA corrige esos defectos. Además, la condición de principal o secundario de un conector no se establece por la conexión física de un cable, sino en la configuración de la BIOS, el menú que aparece al encender el ordenador, antes de iniciar el sistema operativo. De este modo, el ordenador la puede regular a conveniencia.

Se han publicado dos especificaciones: SATA 1,5 Gbit/s, que alcanza velocidades de transferencia de hasta 1,5 gigabits por segundo, y SATA 3 Gbit/s, o SATA II, que llega a los 3 gigabits por segundo. El pasado mes de mayo se definió el sucesor de SATA II, que será SATA 6 Gbit/s.

Los discos duros de estado sólido son otra variedad, sobre todo en el segmento de los ultraportátiles. Es una tecnología distinta que aventaja a la tradicional en su tasa de transferencia y porque ocupa menos espacio. Pero todavía es más cara. Los modelos actuales pueden albergar hasta 256 gigabytes, una cantidad pequeña comparada con los discos magnéticos.

Discos duros externos

Si el ordenador está instalado, pero se precisa mayor capacidad de almacenamiento o la necesidad de realizar copias de seguridad, los discos duros externos resultan de gran utilidad. Se conectan mediante USB y se intercambian entre ordenadores sin problema. Las últimas versiones de Windows, Linux y Mac OS X los reconocen de modo automático.

El usuario debe decidir entre dos tipos según el tamaño: los más pequeños están destinados a ordenadores portátiles. Ocupan menos espacio y toman la energía eléctrica del propio ordenador a través de la conexión USB. Contraponen una portabilidad extrema con una capacidad de memoria inferior a la del resto de discos duros externos. Además, su fragilidad y su precio es mayor en comparación con estos, por lo que sólo son aconsejables en caso de que el usuario tenga una gran movilidad.

Los otros discos duros externos son de mayores dimensiones (como un libro de bolsillo de unas 400 hojas), pero más recomendables si sólo se utilizan en casa y se transportan de un ordenador a otro dentro del hogar. Cuentan con su propia alimentación eléctrica y ofrecen más capacidad de almacenamiento de datos.

Ambos tipos de discos suelen aparejarse con software para realizar copias de seguridad, que se puede activar incluso a través de hardware mediante la pulsación de un botón. Este sistema es muy cómodo para automatizar estas tareas que, a menudo, se olvidan en el momento más inoportuno.

Pero este factor no debe ser determinante. En el mercado se encuentran muchas soluciones de copias de seguridad que pueden ser más usables que estos sistemas.

Dada la importancia de su función como método de almacenaje de los datos del equipo, es importante atender a la buena conservación de los discos duros externos. Deben contar con cierta protección contra las caídas y los movimientos bruscos, de modo que su brazo interno lector no se dañe.

También deben disponer de un modo de encendido fácil y seguro. Es más adecuado un interruptor de clave que un botón, ya que este último tiende a dañarse con el uso continuado y deja el disco duro inutilizado.

Discos duros multimedia

Los discos duros multimedia son un tipo especial de disco duro externo. No sólo tienen capacidad para albergar datos, sino que incorporan el software y los "codecs" necesarios para leer y reproducir archivos audiovisuales (música, vídeos, fotografías, etc.). Es un producto informático muy polivalente, que según la configuración particular puede reemplazar al reproductor de DVD del salón, al equipo de música o a un grabador de televisión.

En estos aparatos, la capacidad de almacenamiento pasa a un segundo plano y cobra mayor importancia la cantidad de formatos audiovisuales que se reproducen, si se actualiza su firmware (programas que permiten disfrutar de los contenidos), la conectividad (wifi o conexión de cable), la reproducción de contenidos de otros ordenadores de la casa en el salón y las salidas de audio y vídeo para conectar con los amplificadores y monitores que se deseen. También se debe considerar el nivel de ruido que produzca, para que interfiera lo mínimo posible en la reproducción.



Varios modelos diferentes de disco duro externo

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

Lo último en *tecnología*

Microsoft presenta LifeCam Cinema, una webcam de alta definición HD 720p

La nueva Webcam incorpora tecnología ClearFrame, Auto Focus y es totalmente compatible con Windows 7. La nueva LifeCam es una completa webcam que utiliza tecnología ClearFrame de procesamiento de imagen que, combinada con su sensor de alta definición 720p HD, da como resultado imágenes de calidad en alta definición a 30fps, fotografías de hasta 5 MP y la posibilidad de trabajar bajo el formato 16:9. Además, dispone de una lente de alta precisión, sistema Auto-focus y zoom digital 4x. La cámara incorpora también un micrófono con cancelación digital de ruido. De diseño compacto, fabricada en aluminio y con inserciones cromadas, la LifeCam Cinema goza de un aspecto profesional similar a los equipos profesionales de grabación.



El Asus Eee Keyboard, a la venta en octubre

Presentado durante la feria electrónica CES de este año, este dispositivo ultraportátil es ordenador con una pantalla táctil de 5 pulgadas integrada en un teclado físico, que integra un procesador Intel Atom a 1.6 GHz, 1 GB de RAM y un disco SSD de 16 o 32 GB. Aunque aún no tiene precio de venta oficial, se espera que el Eee Keyboard de Asus ronde los 400 dólares y salga a la venta este mes de octubre en Estados Unidos y Europa, coincidiendo con el lanzamiento del sistema operativo Windows 7, a finales de mes. Este teclado con pantalla táctil incorporada incluirá entre sus conexiones salida VGA, salida y entrada de audio, conectividad Wi-Fi y Bluetooth.



Nokia Twist llega a los EEUU

Nokia anunció que iniciará la venta de Twist en los EEUU a través de Verizon. Twist es un móvil divertido y pequeño. Con un tamaño de 6,8x6,8x1,4 centímetros y un peso de 97,5 grs., incorpora incluso un teclado QWERTY completo aunque para ellos deberemos deslizarlo de la parte posterior. Dispone de una pantalla de 2,4 pulgadas con una resolución de 320x240 píxeles, cámara de 3,2 megapíxeles, Bluetooth 2.1 y A-GPS. El conector de audio es de 2,5 Mm. Totalmente práctico, su tamaño nos permite llevarlo como un llavero y barato: 100 dólares a través de Verizon con una permanencia de 24 meses. El divertido móvil, es simple y barato.



Apolonia Company Castillo Abogada

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

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



Mio proporciona un guía turístico personal para las principales ciudades europeas

Mio incluye las guías turísticas WCities en su nueva gama Spirit para ayudar a disfrutar al máximo de todas las ciudades que se visiten. Mio y WCities han puesto en marcha de forma conjunta un proyecto para proporcionar las guías de viaje más completas e interesantes a los usuarios de Mio, incluyéndolas en los nuevos dispositivos GPS Mio Moov Spirit. Estas guías ofrecerán información completa y detallada de los lugares más representativos que deben visitarse como monumentos, museos, locales de ocio y diversión, restaurantes, y la información local relevante, entre otras muchas más opciones. Se podrán adquirir guías del resto de ciudades (tanto de la península ibérica como de Europa) a través del sitio web de Mio.

Packard Bell EasyNote Butterfly m

El nuevo equipo de la compañía europea tiene una pantalla de 15,6", un diseño de aleación de aluminio ligera y duradera y ofrece una excelente resistencia a la corrosión. Con tres centímetros de grosor y 2,4 kilogramos de peso, el EasyNote Butterfly m incorpora una batería de seis celdas que aporta hasta ocho horas de autonomía. La tecla PowerSave de Packard Bell habilita la activación o desactivación manual del modo de tarjeta gráfica conmutable consiguiendo ahorrar hasta un 40% de energía. Entre sus características técnicas destacan un disco duro de 640 GB y hasta 4 GB de memoria RAM. La serie EasyNote Butterfly m está equipada con el sistema operativo Microsoft Windows 7 Home Premium y estará disponible en las tiendas en octubre a un precio estimado de venta al público de 599 €.



Nuevo Ipod/Iphone Dock de Panasonic con diseño compacto y elegante

Dotada de un diseño perfecto para cualquier espacio, la SC-SP100 de Panasonic permite reproducir música y cargar la batería del Ipod e Iphone, además posibilita realizar fácilmente cualquier operación a través del mando a distancia. Panasonic introduce en el mercado su nueva estación musical para la reproducción de las pistas de audio almacenadas en Ipod e Iphone. Este nuevo dispositivo permite también cargar la batería y realizar cualquier otra operación mediante su mando a distancia. Asimismo, a través de una conexión USB mini, el usuario podrá acceder a su música almacenada en iTunes (en el PC), y gracias a su puerto universal, Music Port, incluido, reproducir las canciones en formato MP3.

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

ENTREVISTA

ANDREU ROTGER

DIRECTOR DE GESA-ENDESA

por María Pineda Lázaro



“El compromiso de Gesa-Endesa con Mallorca va más allá de la rentabilidad”

Andreu Rotger lleva vinculado a Endesa más de 35 años. Licenciado en Ingeniería de Caminos, Canales y Puertos y diplomado en Administración de Empresas este mallorquín tiene claro su papel en el mercado energético y su compromiso con la sociedad balear. Perteneciente al equipo de Endesa desde 1973, fue en 2003 cuando volvió a Mallorca para ocupar la dirección de distribución de Gesa-Endesa. A tras quedaba una destacada trayectoria en la que presidió el departamento de distribución de FECSA-Enher y la explotación eléctrica de Endesa.

Trabajador infatigable y apasionado, Andreu Rotger recibe a Gran Empresa en su despacho y nos avanza el nuevo futuro energético en las Islas marcado por la histórica llegada del gas a Mallorca. Nos habla también de retos, como el suministro de gas a los autobuses de la EMT y la potenciación del coche eléctrico. Retos que, sin duda, marcarán el futuro de las Islas.



ENTREVISTA

¿Podría hacer un resumen de su trayectoria profesional a nuestros lectores?

Nací en Alaró y estuve en el Colegio La Salle. Posteriormente, me licencié como ingeniero de caminos y comencé mi andadura profesional trabajando en obras hidráulicas en la zona del Pirineo. Tras 15 años, empecé a interesarme en otras áreas: las nuevas energías y la distribución de energía eléctrica.

Tras estudiar en Valencia y Madrid y trabajar en la zona del Pirineo y en Cataluña, en 2003 pude regresar a mi tierra, fecha en la que me nombraron director general de Gesa-Endesa.

Detrás de Andreu Rotger se encuentra un trabajador incansable que no ha dudado nunca en coger una maleta y emprender un nuevo reto profesional pero, ¿qué hay detrás de la persona?

Hasta el momento, he tenido la suerte de disfrutar con lo que he hecho y de tener en mi curriculum una gran variedad de experiencias laborales. Creo, eso dicen los que trabajan conmigo, que soy apasionado en los proyectos que emprendo; quizá mi mayor defecto sería la impaciencia.

“La liberalización del mercado eléctrico a través de un cambio regulativo está aún pendiente”

2009 será conocido ya como el año en que llegó el gas a Baleares. ¿Estamos ante un gran reto para Gesa-Endesa?

En estos momentos el reto es doble ya que, por un lado, la llegada del gas y del cable eléctrico a Baleares va a suponer un antes y un después en la situación energética de las Islas. Un hito que producirá irremediablemente un cambio importante en la forma de gestionar, hacer y pensar la energía.

El otro gran reto es la liberalización del mercado eléctrico que se realizará a través de un cambio regulativo que igualmente supondrá una forma distinta de enfocar el negocio. Unos cambios que desde Gesa-Endesa tenemos presentes debido a la vocación de permanencia y de servicio que tenemos con la sociedad balear.

“Es inevitable un cambio en la forma de gestionar, hacer y pensar el negocio de la energía”

GESA ENDESA

¿Cuáles son entonces los proyectos de Gesa-Endesa para esta nueva era energética?

Gesa-Endesa tiene en sus manos la generación de la electricidad; el transporte, la distribución y comercialización de la energía eléctrica y el gas en las Islas.

En septiembre hemos puesto en marcha el servicio del gas que ya llega hasta Mallorca. A partir de ahora, tenemos que sustituir el aire propanado que suministramos a los 100.000 clientes por el gas natural.

Por otro lado, vamos a sustituir el gasoil que suministra las centrales de Cas Tresorer y de Son Reus por gas natural.

En tercer lugar, pretendemos desarrollar la infraestructura gasista de Baleares de forma que podamos expandir la llegada del gas a otros puntos de la Isla. En estos momentos, suministramos aire propanado a los municipios de Palma, Calvià, Lluçmajor, Marratxí; por eso, tenemos en proyecto realizar un gasoducto hasta Manacor y otro hasta Inca-Alcudia.

“En septiembre hemos puesto en marcha el servicio del gas que beneficiará a cerca de 100.000 clientes”

¿Cuándo desarrollarán este importante proyecto para Mallorca?

Ya hemos presentado el proyecto y estamos pendientes de su aprobación por el Ministerio. En el momento que se apruebe, empezaremos a trabajar.

Pero, ¿es económicamente rentable extender el gas a según que municipios?

No es rentable extenderlo a todos, pero entiendo que Gesa-Endesa ha manifestado durante toda su vida en su presencia y compromiso con la sociedad balear.

No tiene justificación que Gesa-Endesa trabaje para que haya gas en Palma porque es más rentable y, sin embargo, no llegará con el gas a Alcudia. Gesa-Endesa no busca únicamente la rentabilidad, nosotros hemos presentado un proyecto para Inca-Alcudia y otro para Manacor y otro que llegaría hasta Andratx. El proyecto más antiguo, y por tanto nosotros pensamos que podría ser el más inminente-, es el de Inca-Alcudia.

“Queremos desarrollar la infraestructura gasista de forma que podamos expandir la llegada del gas a otros puntos de la Isla”

¿La central de Alcudia también funcionaría con gas?

No, yo creo que no conviene que funcione con gas. En Baleares, tenemos diversificación ya que, en estos momentos, tenemos carbón y gasoil. Si ahora decimos que cogemos gas de un tubo que viene desde Denia, si hay un problema nos quedaremos sin nada.

Yo creo que se ha de diversificar y se han de exigir las mismas condiciones medioambientales. Lo rentable es Alcudia con gasoil y carbón y Cas Tresorer y Son Reus con gas.

En Alcudia pasar su funcionamiento a gas sería un gasto inútil para los consumidores. No es bueno tener todas las estaciones que funcionen con el mismo sistema. Es mejor controlar todos los sistemas, además esto no afecta a la contaminación.

CAMBIOS EN EL TRANSPORTE Y LA DISTRIBUCIÓN

Dice usted que le preocupa el transporte y la distribución eléctrica en las Islas...

El gran reto que tenemos por delante es el del transporte en las Islas, un tema que nos preocupa mucho tras la Ley que obliga a una empresa privada como es Endesa a vender el transporte a otra empresa privada: Red Eléctrica.

Las instalaciones eléctricas son un monopolio natural por el hecho de que si tuviéramos que hacer un tendido eléctrico independiente para cada compañía sería un caos (porque quedarían todas las zonas cubiertas de cables eléctricos). Esto sería un despropósito económicamente, técnicamente y estéticamente.

En el caso del transporte, y refiriéndome a la línea de alta tensión lo que se pretende con esta ley es que se cedan los derechos de transporte a la Red Eléctrica.

Esto me preocupa mucho -pero no como director general o como empresario sino como mallorquín- ya que se trata de una ley dicta-



ENTREVISTA

da en la Península ; a las Islas no se las ha tenido en cuenta. Nuestro transporte no funciona a 220 ni a 380 kw sino a 66 kw.

¿Se podrían compartir responsabilidades?

Compartir las responsabilidades en una misma zona entre dos profesionales puede desembocar en un conflicto parecido al que sucedió en Barcelona hace algún tiempo. Mientras ocurre esto el único perjudicado es el cliente. Es extraño que unos lleven el transporte y otros tengan el control de las subestaciones, por eso, lo lógico sería que Gesa-Endesa lo controlase todo.

El operador del sistema es una organización que nos supervisa tanto en la península como en Baleares y creo que desde ese punto de vista es bueno, porque para una empresa que gestiona un servicio con tanta regularidad o demanda esta bien que se encuentre bajo la vigilancia de una organización cualificada y que lo controle el sector.

“No tiene justificación que Gesa-Endesa trabaje para que haya gas en Palma porque es más rentable y, sin embargo, no llegará con el gas a Alcudia”

Hablando del sector, ¿con esta crisis se ha notado el descenso de consumo eléctrico?

Es una pregunta interesante que puede prestarse a la confusión. La energía demandada ha sido prácticamente la misma que el año pasado, pero en Ibiza ha sido un 3% superior; en Mallorca ha sido prácticamente igual; y en Menorca ha sido un 2,5% superior. Sin embargo, en lo que se refiere a potencia, no hemos llegado a la potencia máxima del año pasado, sino que se ha quedado en índices ligeramente inferiores a los de 2008. Baleares ha tenido un

comportamiento diferente a la Península , donde se ha producido un descenso del 8 ó 9% del consumo respecto al año anterior.

Gesa Endesa ha creado multitud de delegaciones, ¿qué servicios ofrecen al cliente?

Los puntos de servicios los creamos para intentar estar más cerca de los clientes. Nosotros tenemos una oficina central en Palma de Mallorca, pero pensamos que podría favorecer a los clientes no tener que hasta ésta para realizar sus consultas.

“El transporte en las Islas es un tema que nos preocupa, en estos momentos la Ley obliga a Endesa a vender el transporte a Red Eléctrica”

Contamos con una línea de teléfono que atiende más de diez millones de llamadas anuales a nivel estatal (ENDESA), de las que un millón de llamadas corresponden a Baleares. A través de estas llamadas, los clientes pueden solucionar su problema por teléfono sin necesidad de desplazarse a la central.

A pesar de esto, hay gente que no utiliza el teléfono y por este motivo hemos creado una red de sucursales de Endesa situadas en diferentes zonas de nuestra geografía.

¿Cuáles son las averías más comunes que se producen en la red?

Hace unos años, el cliente estaba un poco ‘desamparado’ porque no sabía muy bien qué calidad de suministro podía demandar. Posteriormente, Industria redactó una Ley donde exigía a las empresas eléctricas que dieran constancia de la calidad de los suministros que ofrecían, así como de los derechos que tenían los consumidores sobre estas cuotas de consumo.



Hoy, si a final de año ha habido irregularidades en el consumo según la Ley, la compañía eléctrica está obligada a indemnizar al cliente que no haya tenido un suministro correcto.

Por ejemplo, si en una obra se excavara un agujero en el suelo y se rompiera un cable eléctrico, Gesa tendría un gasto en reparaciones y tendría que indemnizar al cliente por el tiempo que haya estado sin suministro eléctrico. Este hecho representa un 25% de las averías que tiene Gesa y eso que no dependen directamente de Gesa.

Además, hay averías que surgen con los trabajos programados que se componen del mantenimiento del tendido eléctrico, reparaciones y diversificación de la propia red eléctrica.

“Estadísticamente, a nuestros 650.000 clientes se les cortó el suministro una hora y media”

Por último, las averías de fuerza mayor son inevitables y vienen ocasionadas por culpa de las precipitaciones del tiempo y subidas de tensión incontroladas.

Baleares está entre las primeras comunidades españolas con un mejor suministro eléctrico..

A pesar de que estamos en una Isla y hay pocas turbinas que generan electricidad, no como en la Península donde si hay un problema de suministro eléctrico apenas se nota. Con todo, en Mallorca tenemos una cuota de suministro eléctrico estable.

Teniendo en cuenta las mediciones de la estadística del año pasado, en cuanto a reparaciones y asistencia se refiere, a nuestros 650.000 clientes se les fue la luz o se les cortó el suministro eléctrico una hora y media por cliente.

La nueva forma de cobro de Gesa-Endesa ha generado mucha polémica, ¿qué nos puede decir al respecto?

Cada dos meses se leía el contador de cada cliente y les llegaba la correspondiente factura bimensual. Posteriormente, el Ministerio decidió que se facturara mensualmente en lugar de bimensualmente. Esta decisión obligó a Gesa-Endesa a que realizase tres millones y medio de lecturas más (el doble de lecturas), lo que supone tres millones y medio más de recibos en el banco.

“El coche eléctrico está entres nuestros nuevos retos”

Para facilitar nuestro trabajo y que no fuera tan costoso realizarlo, el Ministerio nos sugirió que hiciésemos una lectura real de un mes y del mes siguiente presentásemos una estimación. Pero el problema que existe con la estimación es que no es real y si se consume más, la empresa pierde dinero.

Este error, unida a la subida de facturaciones que hubo en enero, desembocó en una facturación errónea que perjudicaba al cliente.

Por esta razón, el Govern Balear obligó a Gesa-Endesa a incumplir la nueva Ley por lo que refacturamos otra vez todo el sistema antiguo y obtuvimos una facturación real del consumo de los clientes.

¿Cuáles serían las nuevas opciones de negocio de Gesa- Endesa?

Lo que debemos hacer es seguir haciendo bien lo que estamos haciendo. Hemos ganado un concurso para suministrar gas a los autobuses de la EMT y estamos impulsando el uso del coche eléctrico. También queremos estar presentes en todos los proyectos que tenga la eficiencia sobre el alumbrado eléctrico como protagonista.





PROYECTOS DE GESA ENDESA

MERCADO ENERGÉTICO | EL GAS

- Cambiar y modernizar los complementos y los elementos de las estaciones. Actualmente, Gesa-Endesa ha cambiado en los últimos tres meses una turbina en Ibiza y otra en Mahón.

- En Cas Tresorer se ha desarrollado un ciclo combinado en movimiento y hay un segundo ciclo combinado que se compone de tres turbinas (la primera empezó en julio, la segunda estará en funcionamiento a partir de este mes y la tercera está previsto que entre en funcionamiento en primavera de 2010). De esta manera tendremos una capacidad excelente. Si la demanda punta de Baleares (en comparación a la situación que tenemos aquí que es estacional) 1.300 MW según que momentos del verano pasa a 800, 700, 900. Esto nos obliga a tener una potencia no de 1.300 sino de 1.700 con la posibilidad de que haya grupo de mantenimientos y recuperarnos.

Pasar de la distribución de gasoil a gas en las centrales de Son Reus y Cas Tresorer, además de acabar el segundo ciclo combinado en Cas Tresorer y aumentar la potencia.



illes

CENTRES DE WELLNESS

20
anys
Públic



¡ Illes puede cambiar tu vida!

MARRATXI
C/Acacia, 18

SON RAPINYA
C/Bernat Vidal y Tomás, 5

ARAGÓ
C/Nuredduna, 9

CENTRE
C/Caro, 23

CALVIA
C/Son Thomás, 2

DONA
C/Galicia, 6

INCA
C/Vicente Ensenyat, 43

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

El *humor* en el trabajo es *productivo*

Los beneficios de la risa y el buen humor en las empresas son muchos, por ejemplo, el liderazgo no se debilita, sino que sale reforzado. Además, está demostrado que los dirigentes capaces de obtener lo mejor de sus colaboradores tienen buen sentido del humor y así favorecen ambientes de trabajo creativos y sin estrés.

Cuando se habla de diversión, de humor, de risa, se piensa generalmente en actividades de ocio, los amigos y no del trabajo en el seno de una empresa. ¿Después de todo, el trabajo no es algo serio? Según el estudio de Marco Sampietro, de la SDA Bocconi, maestro de conferencias en gestión de proyectos y tecnologías de la información en la Universidad de Bocconi, los dirigentes capaces de elevar el nivel de productividad de sus colaboradores tienen en general un buen sentido del humor.

Normalmente se piensa que divertirse en el trabajo, distrae la atención y puede tener un efecto negativo sobre la productividad. Pero realmente ¿es el caso? Teniendo en cuenta la importancia de humor en la vida privada, es sorprendente que se hayan realizado pocos estudios sobre éste en el trabajo.

En el marco de un programa de doctorado en la Universidad de Bremen, en Alemania, el profesor Sampietro ha realizado una tesis titulada "Humor in International Project Teams": "Cuando la NASA me aceptó como conferenciante, en el congreso anual de 2007, entendí que el humor era un asunto serio".

Los efectos del humor en el seno de una empresa

En la mayoría de los casos, el humor no hiere, sino todo lo contrario. Por ejemplo, el estudio ha relevado que el liderazgo no se debilita por la utilización del humor, sino que sale reforzado. Parece claro que los dirigentes capaces de obtener lo mejor de sus colaboradores hacen generalmente prueba de un buen sentido del humor. Además de divertir a la galería, estos dirigentes crean y admiten un ambiente de trabajo propicio al humor reduciendo al mismo tiempo el estrés.

El humor también es un aliado preciado en la gestión de conflictos. Pasar un mensaje con humor es menos agresivo y menos directo, sin no obstante modificar su sentido. Además desvía la atención del problema en sí mismo, considerándolo bajo otras perspectivas.

El humor ha demostrado su efectividad en la negociación: una proposición tiene más posibilidades de ser escuchada si está propuesta de manera humorística. Finalmente, el humor es la fuente de creatividad, de resolución de los problemas ya que mejora temporalmente la capacidad de construir asociaciones mentales inhabituales.

El humor para salvar la empresa

Por otro lado, se ha demostrado que el humor tiende a disminuir la percepción del riesgo. Cuando se trata de tomar de una decisión crítica para la supervivencia de la empresa, más vale pasar los momentos de hilaridad de lado. En un contexto internacional, el humor debe ser tocado con precaución.

Algunos temas pueden ser tabús en ciertas culturas y entonces pueden producirse el efecto contrario. El humor puede también, a veces, esconder una mala organización. El humor es a veces utilizado como arma de defensa para precaverse de situaciones difíciles y estresantes. El humor en el seno de la empresa puede relevarse ser una reacción en frente a las tensiones y una falta de organización.

"Es tiempo de añadir un grano de humor en las herramientas de gestión y de considerarlo desde un punto de vista científico, es decir, no desde una perspectiva romántica sino de una perspectiva que nos permitirá entender un aspecto fundamental de las relaciones humanas", concluye Marco Sampietro.

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



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

Desde 1998 El Aviso el mejor medio de información

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



Las personas felices son un activo para cualquier empresa ya que mejoran el clima y colaboran mejor que los descontentos

Consejos para contratar empleados felices

Las personas felices emanan energía positiva, buenos pensamientos y no se ahogan en un vaso de agua. La vida les sonríe a ellos y a quienes estén a su alrededor. Las personas felices son pujantes, estimulantes y relajan el clima laboral.

Los empleados felices atraen nuevos clientes y hacen que los clientes de siempre se mantengan fieles a la empresa. Además hacen del lugar de trabajo más interesante para el empleador y para los otros empleados.

Los empleados felices son más productivos que aquellos que se muestran siempre infelices y descontentos. He aquí hay algunos puntos a considerar cuando estés buscando empleados felices.

1. Contrata empleados optimistas. Durante la entrevista, haz preguntas de final abierto que requieran que el entrevistado resuelva un problema. Si la persona responde con pesadumbre o congoja, piensa dos veces antes de contratarlo. Si la persona responde con un giro positivo, hazle un par de preguntas más a ver si es un verdadero optimista.

2. Contrata a personas con objetivos en la vida. Las personas con objetivos están determinados a llegar a un destino. Harán lo que sea necesario para alcanzar su sueño. La gente con objetivos en la vida,

sabe lo que quiere, y no se dejan influir por alguna nueva idea o emoción. Querrás en tu empresa gente bien crecida, que sepa que va a alguna parte, en lo posible la misma dirección que tú.

3. Realiza una evaluación psicotécnica. Hay diferentes test que evalúan la personalidad, muy útiles para conocer como se sienten en verdad las personas por dentro.

4. Deja en claro la política relacionada con la felicidad. Dile al entrevistado cuales son las expectativas de la Compañía y pregúntale si desea formar parte de un lugar de trabajo feliz. Discute con él las formas en que la empresa podría mantener a sus empleados felices y cómo el empleado podría ser feliz en el lugar de trabajo.

5. Sé un modelo a seguir. La gente actuará como se espera si los ejecutivos y mandos actúan de la misma manera. Un empleador feliz es el ejemplo a seguir para sus empleados. Demuestra claramente tus expectativas mediante un comportamiento modelo.

6. Premia el buen comportamiento. Establece un programa de recompensas tanto de desempeño como de comportamiento feliz. Si un empleado ayuda a otro sin que le pidan su asistencia, prémialo. Si un empleado trabaja horas extras, para hacer el trabajo de otro que enfermó, prémialo. Tarjetas de felicitaciones, permisos para irse más temprano, o un simple gracias, hacen la diferencia

Las empresas retienen a los empleados optimistas

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

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

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

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

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

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

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



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

La capacitación

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

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

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

EXTERIORES

Alcampo y Mercadona, establecimientos con los precios más bajos

Así se desprende de los datos del Observatorio de Precios del Comercio Minorista correspondiente al tercer trimestre del año y que refleja que los precios de la alimentación disminuyeron en la mayoría de las ciudades españolas debido al descenso de los alimentos envasados y de las frutas y hortalizas. La diferencia máxima entre la ciudad más barata y la más cara se situó en el 14% hasta septiembre, el 1% menos que en el trimestre anterior y el 4% menos que en el primer trimestre del año. Así, Ávila es por tercer trimestre consecutivo la ciudad con los precios en alimentos más reducidos, y Bilbao y San Sebastián con los más elevados. No obstante, Ciudad Real fue la que registró un mayor descenso en los precios (del 3,8%), mientras que Tarragona fue la que más los aumentó (3,8%).

Telefónica planta cara a Vodafone con ofertas a medida para cada cliente

No será la oferta estrella de su catálogo ni la que salga en los principales anuncios. Tampoco supone una revolución tecnológica ni pone en el mercado la oferta más vanguardista. Será un producto dirigido a un público concreto y reducido, con precios ajustados y un único servicio: conexión a banda ancha a tres megas. Su importancia radica en su significado. Telefónica luchará por cada cliente sea cual sea su factura, al menos en el negocio de ADSL y ante la ofensiva que ha anunciado Vodafone en este terreno. Por eso, está planeando lanzar un producto al que se ha resistido durante tiempo: una banda ancha que no obliga a contratar telefonía fija ni cuota de abono. Según fuentes del sector, la operadora ha remitido ya a la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) su propuesta.



Ros Roca invierte 115 millones en dos plantas en Portugal

Ros Roca ha iniciado la construcción de dos centrales de tratamiento mecánico y biológico en el centro de Portugal, concretamente en Vil de Matos (Coimbra) y en Eirol (Aveiro), que supondrán una inversión de 115 millones de euros, informó la compañía catalana. La Empresa de Residuos Sólidos Urbanos de Centro (ERSUC), ente intermunicipal portugués, adjudicó el proyecto de diseño, construcción y suministro de las centrales al consorcio formado por Ros Roca y dos empresas portuguesas. Una vez que las instalaciones funcionen a pleno rendimiento, se calcula que tratarán 190.000 toneladas de residuos sólidos urbanos al año cada una. En las plantas se llevará a cabo la separación mecánica de los residuos reciclables de la materia orgánica, que será tratada mediante el procedimiento de compostaje o por digestión anaerobia, a partir de la cual se obtiene biogás, que podrá ser utilizado para la producción de energías renovables.

Iberia recuerda que ofrece tarjetas de embarque en el móvil desde que opera en la T1 de El Prat

Iberia recordó que el sistema de tarjeta de embarque en el móvil está disponible para los vuelos con origen desde Barcelona desde que el pasado 9 de septiembre la aerolínea iniciara a operar en la nueva terminal T1 de el aeropuerto de Barcelona-El Prat y señaló que en el primer día de su funcionamiento fue empleado por medio centenar de personas. "Desde el 9 de septiembre, cuando Iberia se trasladó a la T1 del aeropuerto de El Prat, la compañía española ofrece la posibilidad de acceder a sus vuelos a través de una tarjeta de embarque que se descarga en el teléfono móvil", recalzó la aerolínea en un comunicado. Así, podrán acceder a este nuevo sistema los pasajeros que viajen con vuelos operados por Iberia u Air Nostrum que despeguen desde el aeródromo de la Ciudad Condal, con excepción del Puente Aéreo, donde "por sus características" no se puede hacer reserva previa.

BRUNET & AGUILAR
A S E S O R E S

**Fiscal
Laboral
Contable**

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

**Tramitación Escrituras
Asesoría Jurídica**

c/ Fluvià, 9 - 3º - B (Polígono Son Fuster) 07009 - Palma. Tel. 971 247 122 Fax. 971 248 107 info@brunetaguilar.com
www.brunetaguilar.com

NH gestionará los 51 hoteles de Hesperia

NH Hoteles y Hesperia firmaron un acuerdo para integrar sus respectivos negocios de gestión hotelera. En base a él, NH pasará a gestionar los 51 establecimientos que son propiedad o están explotados por Hesperia actualmente y Hesperia entrará en el Consejo de Administración de NH, así como en otros órganos ejecutivos. Y es que tras este trasvase de cartera desaparece el motivo por el que el Consejo de Administración de NH ha venido rechazando la reiterada intención de Hesperia de entrar en el mismo, la última, en la Junta de Accionistas de este año, celebrada en junio. En esa ocasión, la compañía que preside José Antonio Castro solicitó dicha entrada por primera vez de forma oficial después de tres años como principal accionista, con el 25,09% del capital, a lo que el Consejo respondió que no se permitiría la designación de consejeros que pudieran tener intereses en compañías competidoras.

Nestlé invierte 16 millones en un Centro de Excelencia del Chocolate en Suiza

Nestlé inauguró en Broc (Suiza) un Centro de Excelencia del Chocolate, en el que ha invertido 25 millones de francos suizos --unos 16,3 millones de euros-- y que será su "punta de lanza" en el segmento de chocolates de alta gama y de lujo, con repercusión en todas las gamas de chocolates de la compañía, informó la compañía en un comunicado. El centro cuenta con un equipo de especialistas de Nestlé, desde expertos en habas de cacao y expertos sensoriales y chocolateros hasta diseñadores de embalajes y especialistas en consumo. Además, suma la inspiración artística de un grupo de chocolateros independientes entre los que se cuentan Pierre Marcolini, Tristan Carbonatto y Roger von Rotz, y el complejo colaborará con institutos de diseño como el Centro de Arte de California y la Escuela Cantonal de Arte de Lausana.



El Santander muestra el rumbo: no abrirá sus oficinas los sábados

El Santander reforzará su política de conciliación de la vida familiar y laboral, que comenzó hace dos años con el Plan de Igualdad. El banco se encuentra a punto de firmar con los sindicatos un acuerdo por el que sus oficinas dejarán de abrir los sábados. Esta decisión va a marcar el rumbo del resto de la banca española en esta cuestión, después de años de debates al respecto. La decisión de no abrir los sábados supondrá mantener cerradas cerca de 3.000 sucursales y afectará a unos 16.000 empleados. La iniciativa de la negociación ha partido del Santander, que culmina de esta forma un proceso que se abrió hace casi dos años, el 8 de octubre de 2007, con la firma del primer Plan de Igualdad que rubricaba la banca, antes incluso de la entrada en vigor de la ley. Este programa de actuación recogía cuestiones como la propia conciliación de familia y trabajo.

BBVA invertirá 26 millones en tres años en un plan de educación financiera para jóvenes

BBVA ha puesto en marcha un plan para impulsar la educación financiera de niños y jóvenes en todas las áreas del grupo, que contará con una inversión de 26 millones de euros en tres años (2009-2011), y con el que la entidad llegará a unos 440.000 jóvenes en su primer año de vigencia.

El 'Plan Global de Educación Financiera' se pondrá en marcha en España, México, América del Sur y Estados Unidos y se adaptará a las características y necesidades de cada área. En España, el banco destinará siete millones y con el lema 'Valores de futuro' pretende fortalecer la educación de los niños de primaria y secundaria en valores como la prudencia, el ahorro, la responsabilidad, el esfuerzo o la solidaridad. El programa se pondrá en marcha a través de los colegios de toda España.

Cerques treballadors?

Vols saber més?



telèfon d'informació gratuït
900 139 138

Vols montar una empresa?

Cerques feina?

Vine a l'IMFOF!



Matutes invierte más de 100 millones en un nuevo complejo en Brasil

La hotelera de Abel Matutes, Fiesta Hotel Group, inaugurará el próximo mes de junio un nuevo complejo hotelero dentro de la reserva natural de Imbassaí, en Brasil, con una inversión que supera los 100 millones de euros. Se trata del Gran Palladium Imbassaí Resort & Spa, el cual constará de un total de 864 suites distribuidas en 19 villas de 3 niveles, que conformarán edificios de diferentes tamaños. Contará, también, con una docena de bares y diversos restaurantes, entre otros espacios. El diseño del hotel va en perfecta armonía con el atractivo del entorno natural formado por campos de cocoteros y ríos característicos de la llamada "Línea Verde" del litoral de la región brasileña. El nuevo complejo se presentará este mes de octubre en la sede brasileña de la Cámara de Comercio Española en la ciudad de Sao Paulo.



Camper abre en Berlín su segundo hotel

Al Grupo Camper, globalmente conocido por su negocio de calzado, también le va el negocio hotelero. Tras gestionar un hotel en Barcelona, ha abierto un segundo establecimiento, ubicado en Berlín. Se trata de un hotel de 54 habitaciones ubicado en Berlín. Camper cuenta con alrededor de 80 tiendas de calzado propias en todo el mundo y ha utilizado la marca para diversificar su actividad con hoteles y restaurantes. Desde 2005 cuenta en Barcelona con el hotel Casa Camper. El nuevo Casa Camper Berlín se encuentra en el céntrico distrito Mitte, cerca del Hackerscher Markt, y ha sido diseñado por Fernando Amat y Jordi Tió. Se trata del mismo barrio donde hace ocho años la firma abrió su primera tienda de calzado en Alemania. Es uno de los distritos más comerciales de la ciudad, salpicado de tiendas, restaurantes, bares y galerías de arte.

.....

Sa Nostra logra resultado consolidado de 31 millones y reduce beneficio 25%

El grupo Sa Nostra ha obtenido un resultado consolidado de 31 millones de euros en el primer semestre del año, cuando la reducción de sus beneficios ha sido del 25 por ciento, según un resumen del balance de resultados entre enero y junio. Los resultados significan el 11,6 por ciento de los recursos propios consolidados (ROE), cifra que supera la media del sector. El descenso de beneficios del 25 por ciento es similar al producido en todo el sector y la entidad lo explica fundamentalmente por las mayores provisiones llevadas a cabo dada la situación global de la economía. Entre los datos correspondientes al primer semestre destaca el incremento del índice de solvencia que se sitúa en un 11,4 por ciento, por encima del 10,8 por ciento registrado por Sa Nostra a finales de 2008.



Air Berlin ofrece billetes a precios «de risa» para viajar en noviembre /diciembre por su 30 aniversario

Las ofertas para volar prácticamente gratis continúan, esta vez de manos de la compañía alemana Air Berlin. En esta ocasión, y para celebrar su 30 aniversario, la compañía ofrece una promoción especial para volar a «precios de risa» -así se llama la promoción- durante noviembre y diciembre. Esta oferta incluye todos los vuelos domésticos a partir de 19 euros. Además, los residentes en las Islas Baleares podrán comprar billetes a partir de 12 euros para volar desde Palma de Mallorca a un total de 15 destinos en España. La promoción cubre un total de 16 aeropuertos estatales. La promoción es válida para viajar en el período que va del 1 de noviembre hasta el 31 de diciembre del 2009, y los billetes podrán reservarse por Internet en la página web www.airberlin.com/risa, en el teléfono 24 horas de la Central de Reservas (902 320 737), y en las agencias de viaje.





Iberostar estrena sala de prensa virtual

Iberostar ha inaugurado su Sala de Prensa virtual (prensa.iberostar.com), que pertenece al recién estrenado portal iberostar.com, con el fin de ofrecer toda la información necesaria de la compañía a los medios de comunicación. Según un comunicado, este nuevo espacio interactivo permitirá conocer las últimas novedades de la compañía (nuevas aperturas, nombramientos) y los próximos eventos programados, obtener documentos corporativos, descargarse fotos en alta calidad de todos los hoteles o estar al día de los nuevos servicios que ofrece la cadena. La cadena hotelera, siempre a la vanguardia de los últimos adelantos tecnológicos, ha incorporado a este 'site' las RSS y 'podcasts', cuyo fin será comunicar a los suscriptores, a través de su correo electrónico, todas las novedades de la compañía.



Los empleados de Spanair trasladados a Barcelona ya trabajan "con normalidad"

Los primeros 50 empleados de Spanair, una treintena de ellos de Palma, ya se han instalado y trabajan "con normalidad" en la nueva sede que la compañía posee en Barcelona, según informaron fuentes de la aerolínea. Las mismas fuentes han señalado que, dentro de la primera fase, todavía queda se produzca el traslado de 53 trabajadores de Mallorca que llegarán a la ciudad condal durante este mes de octubre. De los 196 trabajadores afectados en la primera tanda, 73 se acogieron al traslado y 123 rescindieron sus contratos. Está previsto que en el plazo de seis meses se trasladen a la capital catalana 382 empleados de Palma y diez de Madrid. En una segunda fase habrá 170 movimientos más, entre noviembre y marzo, pero se desconoce cuántos seguirán en la empresa y quiénes la dejarán.



Hotel Barceló Pueblo Menorca distinguido por combatir la estacionalidad

El hotel Barceló Pueblo Menorca ha obtenido el Sello de Calidad Turística "Menorca Reserva de la Biosfera", otorgado por el Govern balear en reconocimiento por contribuir a combatir la estacionalidad, tras una inversión de 25 millones de euros para la reforma de sus instalaciones. Según asegura la cadena hotelera Barceló en un comunicado, esta acreditación supone el reconocimiento de que este establecimiento ha sido capaz de adaptar su oferta a segmentos concretos como el "turismo de salud y belleza" y potenciar la desestacionalización de Menorca. Ubicado en la playa de Punta Prima en el municipio de San Luis, tras realizar una inversión de reforma que alcanza los 25 millones de euros el hotel Barceló Pueblo Menorca está pendiente de una inspección final para conseguir la calificación de 4 estrellas.

Hidalgo asegura que Globalia duplicará "como mínimo" el resultado operativo de 2008

El presidente de Globalia, Juan José Hidalgo, aseguró que el grupo --integrado entre otras compañías por Travelplan, Air Europa, Oasis Hoteles y Halcon Viajes-- duplicará "como mínimo" el resultado operativo obtenido en 2008, aunque se mostró cauto "por lo que pueda ocurrir" en septiembre y octubre (cierra su ejercicio fiscal en este último mes). "Garantizamos que Globalia doblará como mínimo el resultado del año pasado, aunque pueden pasar vaivenes en los dos meses que quedan para concluir el ejercicio, como el bofetón sufrido en marzo debido a la gripe A", explicó Hidalgo en rueda de prensa. En concreto, el máximo representante de Globalia puntualizó que los negocios de Air Europa y Travelplan "tuvieron un comportamiento mejor", en tanto que Halcón Viajes y Oasis Hoteles "fueron más flojos".



La Cámara de Comercio premia

La Cámara de Comercio otorgó este año su Medalla al empresario Pablo Piñero “por su contribución al desarrollo y a la internacionalización de la economía de la isla”, y su Placa a Palma Pictures por ayudar “a la promoción de la isla y desarrollar con éxito una nueva industria”.

Normalmente se piensa que divertirse en el trabajo, distrae la atención. El presidente de la Cámara de Comercio, Joan Gual de Torrella, transmitió un mensaje optimista sobre el futuro económico de Baleares en su discurso de la tradicional cena que organiza la institución. Este año los premiados fueron el presidente de Soltour y del Grupo Piñero, Pablo Piñero y la empresa audiovisual Palma Pictures.

Joan Gual de Torrella afirmó que la evaluación del presente ejercicio económico muestra unos indicadores “debilitados y preocupantes, pero no catastróficos”.

Así lo ha dicho durante su discurso de la entrega de premios de la Cámara, que este año recaen en el presidente de Soltour y del Grupo Piñero, Pablo Piñero, y la empresa audiovisual Palma Pictures.

En su discurso, Gual de Torrella se mostró optimista en cuanto al futuro económico de las Islas y afirmó que de las crisis vividas en el pasado Baleares salió “reforzada y con un producto renovado y más hecho, a diferencia de otros sectores de actividad”.

“El objetivo es recuperar la actividad con eficiencia y rentabilidad”, abundó el presidente de la Cámara, quien añadió que el reto ahora es conseguir rentabilidad en tres sentidos: económico, social y medioambiental.

Claves para combatir la crisis

Para salir de la crisis, Gual de Torrella mencionó en su discurso tres requisitos imprescindibles, que son la formación especializada y en idiomas y habilidades; la preservación del entorno mediante “una normativa clara”, y el fomento de las infraestructuras.

En cuanto a este aspecto, destacó que se deben poner al día las zonas obsoletas y ofrecer un producto “vigente y actualizado”, así como gestionar conjuntamente el puerto y aeropuerto de Palma “asimilando y compartiendo las estrategias y prioridades del territorio al que sirven”.

También indicó que el mapa de la economía balear, “pleno de potencial”, tiene una “carencia importante”, que es “dar una imagen de

Pablo Piñero, Francesc Antich y Joan Gual.



a Pablo Piñero y a Palma Pictures



Michael Day, Francesc Antich y Joan Gual.



Los premiados el pasado 24 de septiembre.



El acto contó con la presencia de numerosas autoridades.



La cena tuvo lugar en el restaurante Es Molí d'es Comte.

marca que identifique toda esta fuerza", con una promoción comercial y turística de las islas donde se vean sus "cualidades y ventajas".

Premiados

La Cámara de Comercio otorgó este año su Medalla al empresario Pablo Piñero "por su contribución al desarrollo y a la internacionalización de la economía de la isla", y su Placa a Palma Pictures por ayudar "a la promoción de la isla y desarrollar con éxito una nueva industria".

Discursos

En ambos casos, la Cámara valoró "la proyección de la empresa hacia el resto de España y hacia el extranjero", ya sea mediante el envío de sus productos, la extensión de sus servicios o la existencia de establecimientos o sucursales pertenecientes a la misma.

Durante su discurso, Pablo Piñero habló emocionado de sus comienzos y remarcó que la crisis no ha pasado, ni pasará, que hay que renovar la planta hotelera, que hay que reconvertir hoteles en condominios o en apartamentos, que debe hacerlo este Govern, porque el PP no se atreverá a hacerlo, que hay que terminar con los hoteles pateras, llenos de inmigrantes que dan muy mala imagen y acabó reivindicando el bilingüismo en las escuelas... el castellano y el inglés.

El otro galardonado fue Palma Pictures que basó todo su éxito en estar y aprovechar la belleza y los recursos de Mallorca.

El acto contó con la presencia del presidente del Govern, Francesc Antich; del delegado del Gobierno, Ramón Socías; de los consellers de Economía y Hacienda, Carles Manera; Comercio, Industria y Energía, Francesca Vives; Educación y Cultura, Bartomeu Llinàs; Salud y Consumo, Vicenç Thomàs; Turismo, Miquel Nadal; Trabajo y Formación, Joana Barceló; de la presidenta del Consell de Mallorca, Francina Armengol; y de los principales representantes empresariales e institucionales de la isla.



Presidente de la *Cámara de Comercio de Mallorca*, Joan Gual de Torrella

¿Qué destacaría de los premiados?

En el caso del empresario Pablo Piñero, la Cámara ha reconocido su contribución al desarrollo y a la internacionalización de la economía de la isla, ya que el Grupo Piñero con su expansión arrastró a otras empresas de servicios e industriales a los mercados internacionales. Su empresa abrió mercado a otras muchas, que hoy hacen negocios en todo el mundo. Además, su salida al exterior, como la de otros empresarios de sus características, ha servido para posicionar Baleares en el mapa y para que Baleares sea referente mundial del know how turística. En el caso de la empresa Palma Pictures, la institución ha premiado su contribución a la promoción de la isla y a su capacidad de haber desarrollado con éxito y en solitario una nueva industria en la isla, contribuyendo así a su desarrollo económico. Gracias a la labor que ha desarrollado en los últimos años, hoy en día Mallorca compite a nivel internacional como escenario para rodajes y fotografías comerciales y de películas y esta actividad genera visitas a la isla. Además, es una industria que trabaja todo el año, que no contamina y que no consume territorio.

Respecto a la situación económica actual... ¿Qué soluciones o cambios propone para salir de la crisis?

Como comenté en mi discurso la noche de la cena anual de la Cámara, creo que Baleares puede salir reforzada de esta crisis, como ya ha sucedido en crisis anteriores. El objetivo ahora es recuperar la confianza y la rentabilidad en tres sentidos, la económica, la social

y la medioambiental. Es importante que seamos conscientes de que debemos invertir el proceso, producir para poder redistribuir. Y para conseguir ese objetivo, para recuperarnos, debemos esforzarnos todos, empresarios, trabajadores y Administración. Al mismo tiempo, debemos mirar al futuro y pensar en el producto turístico y en el modelo económico que queremos tener, para invertir en aquello que consideramos esencial para que ese modelo funcione. Los tres requisitos que consideramos imprescindible tener en cuenta son:

- 1- formación
- 2- preservación del entorno
- 3- infraestructuras y núcleos turísticos

En las Baleares, hemos acumulado entre todos, experiencia y conocimiento, que conviene poner en sintonía. Se presentan nuevos escenarios y no podemos hacer más que adaptarnos a ellos, a los requisitos de la demanda. En ese sentido, lo razonable sería que fuéramos consolidando nuevos segmentos de productos y clientes y que nos abriéramos a otros mercados. Tampoco debemos olvidarnos del resto de sectores que tienen un gran potencial y que se van consolidando, con presencia también en el exterior.

Este conjunto tiene que resolver una importante carencia, dotarse de una imagen de marca que lo refleje, que lo trasmita. Este macroobjetivo, la promoción comercial y turística de las Islas, donde queden reflejadas nuestras ventajas, requieren de un marco insustituible de colaboración público/privada, ya iniciada en algunos casos.

Los empresarios muestran su visión sobre Pablo Piñero

En el número de septiembre de Gran Empresa realizó una entrevista en profundidad a uno de los hombres de moda en Baleares: Pablo Piñero, premiado por la Cámara de Comercio de Mallorca con la Medalla de Oro por su larga y fructífera trayectoria en el mundo del turismo de las Islas. Gran Empresa ha querido preguntar a destacados empresarios sobre este galardón y sobre la visión que tienen del fundador del Grupo Piñero.



Josep Oliver, presidente de la CAEB

“Son unos premios muy acertados. Personalmente, creo que el de Pablo Piñeros es un premio al desarrollo turístico”.



Miguel Ferrer, director regional del BBVA y su mujer

“Es un premio muy merecido para Pablo Piñero; una persona hecha a si misma, luchadora y que ha desarrollado el sector turístico fuera de nuestras Islas”.



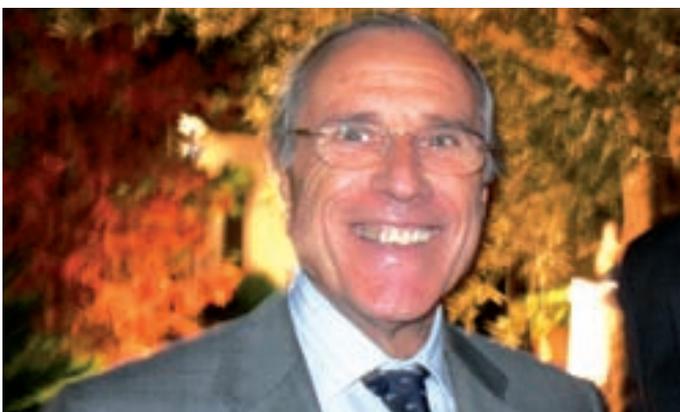
Álvaro Middelmann, director general de Air Berlin en España y Portugal

“Conozco a Pablo Piñero desde hace 40 años, así que mi opinión sobre el es muy subjetiva. Le aprecio mucho como persona y creo que es un gran profesional”.



Fernando Marqués, presidente de ISBA

“Es un empresario que ha apostado y gestionado su empresa de forma admirable y que además cree en nuestra comunidad. Mi opinión es que necesitamos más empresarios como Pablo Piñero”.



Fernando Alzamora, presidente de Sa Nostra

“La Cámara de Comercio siempre ha tenido la virtud de encontrar a gente muy adecuada para la concesión de la Medalla Oro .”



Sebastián Pastor, presidente de la Asociación de Constructores de Baleares

“De Pablo Piñero admiro su visión de futuro y la expansión que ha hecho de su empresa. Es emprendedor y luchador, un ejemplo a seguir.”

Los hoteleros rechazan la *subida* del IVA: es un *golpe* muy “grave”

Expresan su rechazo este incremento porque incidirá directamente sobre las empresas y afectará a la competitividad turística, con repercusiones finales negativas sobre la economía general y sobre el empleo.

La Federación Empresarial Hotelera de Mallorca (FEHM) expresó su “más absoluta disconformidad” con la subida del Impuesto del Valor Añadido (IVA), aprobada, el pasado 26 de septiembre, en el Consejo de Ministros, al considerar que “afectará gravemente a los resultados de las empresas, al empleo y a la economía general”, según expuso la patronal en un comunicado.

De este modo, la FEHM “une su voz a la del resto de los empresarios hoteleros” de las principales zonas turísticas de España y al colectivo de empresarios de distintas asociaciones que “han expresado su rechazo” a este incremento porque “incidirá directamente sobre las empresas y afectará a nuestra competitividad turística, con repercusiones finales negativas sobre la economía general y sobre el empleo”, precisó. Según la FEHM, “con la aprobación de esta subida -del IVA- se confirma una vez más que el Gobierno central desconoce completamente el funcionamiento del sector hotelero vacacional español, que cerrará este ejercicio con los peores resultados de los últimos 30 años”, asegura en su comunicado.

Y, además, señaló que todas las empresas hoteleras especializadas en sol y playa “ya tienen cerrados sus contratos con los touroperadores y los diferentes productos ya se están vendiendo en los mercados nacionales e internacionales a precios con IVA incluido”, en referencia a la temporada 2010.

Por ese motivo, la patronal de la industria del alojamiento mallorquina considera que “cualquier modificación al alza, corre directamente en contra de las cuentas de resultados de las empresas, ya que es imposible repercutir, al menos en 2010, el incremento de IVA al cliente final”, asegura.

Finalmente, la FEHM sostiene que el Gobierno Central y el Ministerio de Economía “se han equivocado gravemente al no valorar los argumentos expresados por el sector y se equivocan también si piensan que los empresarios hoteleros pueden asumir de sus propias cuentas este sobre coste”. Y, el impacto sobre el empleo, sobre los programas de vacaciones sociales y sobre las inversiones de las empresas “será prácticamente inmediato”, adelantó.

Tal como había anunciado con anterioridad, el Gobierno incluyó, el pasado 26 de septiembre, en los Presupuestos Generales del Estado medidas fiscales como subir en un punto el IVA reducido, del 7% al 8%, y en dos puntos el general. Y, además, suprimirá la deducción de 400 euros en el IRPF y elevará la tributación de los instrumentos del ahorro al 19% y al 21 por ciento.



La FEHM sostiene que el Gobierno Central y el Ministerio de Economía se equivocan también si piensan que los empresarios hoteleros pueden asumir de sus propias cuentas este sobre coste”.

ACOTUR

Associació de Comerciants i Empreses de Serveis Turístics de Mallorca

C/ Córdoba, 5
Edificio Nova Centro (Club de Hielo)
07181 - Palmanova (Calvià)
971 68 05 86 - www.acotur.com

Los hoteleros piden eficacia en la promoción y mayor diversificación de los productos

Proponen aumentar el peso específico de los 'meetings' como elemento desestacionalizador, o potenciar el turismo de deporte, al margen de golf y náutica.

La Agrupación de Cadenas Hoteleras (ACH) de Baleares ha elaborado un plan de promoción turística para el año 2010, que incluye sendas recomendaciones dirigidas al Ejecutivo balear, centrado en la necesidad de redoblar esfuerzos en promoción turística, así como de diversificar y especializar el producto turístico de Baleares.

La hoja de ruta de la ACH refleja en primer lugar el deseo de los hoteleros de que el Govern diversifique el presupuesto disponible para promoción turística del próximo año entre mercados tradicionales y nuevos emisores, al considerar que se deben los mercados maduros (Alemania, Reino Unido y España), apostando por su especialización, al tiempo que se consolidan los mercados secundarios (Francia, Italia, Países Nórdicos) y se desarrollan acciones para la captación de los mercados emergentes (Rusia y Polonia, especialmente).

En segundo lugar, la ACH apuesta por la especialización y diversificación de los productos turísticos, añadiendo valor al 'sol y playa' de manera que pueda alargarse la temporada turística mediante la mejora de los productos. En concreto, propone aumentar el peso específico de los 'meetings' como elemento desestacionalizador, o potenciar el turismo de deporte, al margen de golf y náutica. Además, la ACH cree que se debe valorar el desarrollo de nuevos productos en mercados aún por explorar.

En esta línea, las cadenas hoteleras de Baleares ven necesario impulsar la comercialización on-line, y recomienda al Govern redi-

señar la web de la administración autonómica para convertirla en una potente herramienta promocional de destino.

Promoción Turística

En un cuarto punto la ACH insiste en la mejora de la promoción turística, "profesionalizando" las campañas promocionales, para que comuniquen una oferta basada en "sensaciones y experiencias", y reitera la importancia de "mejorar la eficacia y eficiencia presupuestaria en la ejecución y asignación de fondos", para hacer seguimiento del impacto de las campañas o mejorando su distribución entre las acciones existentes como acuerdos con TT.OO. y compañías aéreas, ferias, campañas en prensa.

Por último, las principales cadenas de las islas inciden en la mejora de la accesibilidad del mercado al producto turístico, algo que pasa por la gestión directa de la relación con el cliente, el impulso de la capacidad aérea hacia las Islas, abriendo nuevas rutas y frecuencias.

Estas recomendaciones han sido elaboradas por la Agrupación de Cadenas Hoteleras de Baleares en el transcurso de una reunión de trabajo en la que han participado los directores comerciales de las cadenas hoteleras que forman la ACH, y cuyos resultados ya ha comunicado al Ejecutivo autonómico para su valoración.

La ACH apuesta por la especialización y diversificación de los productos turísticos.



Baleares perdió al menos un millón de turistas este verano

Esta caída en la demanda es achacable directamente a la crisis económica y tendrá como consecuencia una significativa reducción durante el invierno de la programación (slots) de las aerolíneas que operan en las islas.

Baleares perdió este verano al menos un millón de turistas, cantidad que se corresponde con el descenso de pasajeros que registraron los aeropuertos de las islas, con un ocho por ciento de descenso en el caso de Son Sant Joan y algo menos en los de Ibiza y Menorca, aunque el retroceso fue inferior al que se detectó en el conjunto de España, que alcanzó el 10 por ciento, de hecho, "más bien cerca del 11" por ciento.

Esta caída en la demanda es achacable directamente a la crisis económica y tendrá como consecuencia una significativa reducción durante el invierno de la programación (slots) de las aerolíneas que operan en las islas, un retraimiento que oscilará entre el 10 por ciento y el 15 por ciento, según la estimación que realizó el presidente de la Asociación Española de Compañías Aéreas (AECA), Felipe Navío.

Caída del 10%

Según precisó, la caída del 10% está prácticamente garantizada y la circunstancia de que aún pueda ser más acusada se debe a

que las compañías aún no han realizado el "ajuste definitivo" de sus programaciones para la temporada baja, en parte por la esperanza de que repunte la demanda de último momento gracias a las ofertas agresivas que se están lanzando, pero "por desgracia, los expertos creen que va a ir al alza", lamentó.

Navío considera que ese descenso en la contratación de 'slots' aéreos, que afectará a Baleares, se debe a que "el lobo ya nos ha enseñado sus orejas", como prueba el hecho de que la crisis ya está afectando a otros destinos. Y, por ello, recomienda que compañías y administraciones se reúnan para tratar sobre el futuro inmediato de las programaciones, así como que se "siga profundizando" en las bonificaciones de tasas de AENA.

En opinión del presidente de AECA, esa medida del Gobierno central "iba en la buena dirección", aunque, finalmente ha resultado "insuficiente", a tenor de los resultados obtenidos hasta el mes de agosto, "temo que no han sido suficientes". Por lo que aún será necesario acordar otros resortes para lograr "estimular la afluencia" de pasajeros a los destinos turísticos españoles tradicionales, precisó.

Para Navío la situación se agrava por el hecho de que "en el último año hemos pagado el petróleo a unos precios tremendos, con lo que se encareció el queroseno y, como consecuencia de ello, desaparecieron varias compañías aéreas" españolas, entre ellas, LTE y Futura, con sede en Baleares. Y "ese fue el precio que se pagó por la tremenda especulación que se dio en el precio del carburante", que en este momento es de unos 70 dólares el barril de Brent

120 aviones menos

Después —ha continuado— hemos entrado en una situación económica de recesión y de crisis, que ha dado como resultado una reducción en la demanda de vuelos hacia los principales destinos turísticos españoles". Y, a su vez, "esa situación trajo como consecuencia regulaciones de empleo y hubo que poner aviones en el suelo, porque no había demanda de vuelos, al reducir sus viajes los consumidores" españoles y europeos, expuso.



Soluciones para cada cliente

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

Escoja la suya en



[financial brokers]
agencia de intermediación financiera

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





ADALMO

apostamos por el futuro

GESTIÓN INTEGRAL DE RESIDUOS

SOLICÍTENOS
PRESUPUESTO
SIN
COMPROMISO



ASESORAMIENTO AMBIENTAL

RECUPERACIÓN Y RECICLAJE

- Hierro · Metales (aluminio, cobre, latón, plomo...)

GESTOR DE RESIDUOS PELIGROSOS

- Todos los sectores: Automoción, Náutica, Construcción, Hoteles, Imprentas, Fotografía, Carpinterías, Lacadores, Tintorerías, Electrónica, Cuero...
- Suministro de envases homologados
- Documentación oficial
- Tramitación de pequeño productor
- Formación y asesoramiento ambiental

EMPRESA DE SERVICIOS

- Desguace industrial
- Contenedores de 5m³ a 30m³, AutoCompactadora,
- Residuos no peligrosos: voluminosos, escombros, poda...

TRABAJOS CON AMIANTO

- Realización de planes de trabajo
- Personal formado
- Gestión de residuos de amianto

**NUEVAS
INSTALACIONES**

Area empresarial Ses Veles, Parcela 43 - 46
07110 Buñola

Josep Antoni de Cabanyes, 24
Polígon Can Valero - 07011 Palma de Mallorca

Fusters, 26 - 971 55 51
07500 Manacor



ADALMO

GESTOR DE RESIDUOS
RTP/G-027.97/CAIB

Tel. 971 60 64 70

CAEB y 'Sa Nostra' ofrecen un nuevo servicio al tejido empresarial

Con este acuerdo, los miembros de la CAEB pueden contratar un "amplio" catálogo de productos y servicios financieros.

La Confederación de Asociaciones Empresariales de Balears (CAEB) y la entidad financiera 'SA NOSTRA', "conscientes de la importancia que en los momentos actuales supone para el tejido empresarial disponer de financiación" firmaron, a finales de septiembre, un convenio de colaboración para ofrecer a los miembros de la confederación empresarial un servicio especializado, próximo y con las mejores condiciones", cuyo principal objetivo es dinamizar la actividad del tejido empresarial.

Financiación

A través de un comunicado, el presidente de la CAEB, Josep Oliver, destacó que "se está haciendo un esfuerzo para mejorar el acceso de

las empresas a la financiación en condiciones preferentes, así como para reducir los costes fijos y aumentar así la productividad".

Por otra parte, el director general de la entidad financiera, Pau Dols, manifestó que "ambas entidades hemos hecho del servicio al empresario y al emprendedor nuestro primer objetivo", por lo que aseguró que "establecemos un compromiso que va más allá del servicio pertinente".

Con este acuerdo, los miembros de la confederación empresarial pueden contratar un "amplio" catálogo de productos y servicios financieros en condiciones muy ventajosas a través de las oficinas de la entidad balear.

SON CASTELLÓ
AUTODESGUACE

Centro Autorizado de Reciclaje y Descontaminación de Vehículos

Venta de Recambios

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

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



EL Q400:
cómodo, fiable
y de alto
rendimiento.

Técnicamente revolucionario,
respetuoso con el medio ambiente y
silencioso: airberlin apuesta
por el turbohélice Q400!

Hasta un
40%
de ahorro en
combustible



Álvaro Middelman: "Hay que tratar mal al pasajero para que te den ayudas"

El director general de Air Berlin para España y Portugal recordó que la aerolínea lleva 30 años apostando por España y por las Islas y destacó que, durante estos años, siempre han estado en momentos difíciles. "No entendemos porque se recompensa a aerolíneas que tienen expedientes abiertos por consumo", dijo.

El director general de Air Berlin para España y Portugal, Álvaro Middelman, aseguró que se siente "muy desilusionado" con el Gobierno español por el sistema de incentivos previsto para las aerolíneas ya que no tiene en cuenta la fidelidad de esta compañía en España.

"Air Berlin lleva 30 años apostando por España y por las Islas. Hemos estado en momentos difíciles y ahora se recompensa a aerolíneas que tienen expedientes abiertos por consumo. Parece que hay que tratar mal a los pasajeros para que te den subvenciones y ayudas", lamentó Middelman. "Nosotros traemos a muchos pasajeros pero parece que lo que interesa a España es el turismo de mochila", apostilló.

Middelman hizo estas declaraciones en una rueda de prensa en la que señaló que a pesar del momento de crisis económica, Air Berlin lo está pasando "menos mal" que el resto de compañías,

como demuestran las cifras de negocio registradas que marcan que en el segundo trimestre del 2009 el volumen de ventas consolidado de la compañía se redujo un 3,8 por ciento frente al mismo periodo del año anterior, debido a los recortes de capacidad planificados, pasando de 869,9 millones de euros a 836,2 millones de euros. Asimismo, el número de pasajeros se redujo un 5,5 por ciento en el segundo trimestre frente al mismo periodo del año anterior, una disminución menor de la que refleja la media europea en el ramo. Entre las novedades previstas para el próximo verano, Middelman destacó la incorporación de dos conexiones diarias entre Ibiza y Palma, además de dos más con Bilbao y dos con Barcelona.

Middelman añadió que 2010 será un año "muy importante" tanto para la aerolínea como para el aeropuerto de Son Sant Joan de Palma debido a las obras que se están realizando en la terminal C y que permitirán incrementar el número de puestas y pasarelas, así como facilitar las escalas de un aeropuerto a otro.

www.syncrobalear.com

SYNCRO
BALEAR

Tel. 606 440 832

MOBILIARIO PARA FURGONETAS

AHORRE TIEMPO Y DINERO

SYNCROBALEAR.COM

DISEÑOS PERSONALIZADOS Y AJUSTADOS A MEDIDA

Metalúrgicas Torrens, muebles de acero y maquinaria industrial para Hostelería y Restauración

La empresa comenzó su andadura en el mundo empresarial Balear en 1921 de la mano de José Torrens.

Metalúrgicas Torrens S.A comenzó su andadura en el mundo empresarial Balear en 1921 de la mano de José Torrens. Durante los inicios, la empresa se dedicó a la fundición y estampación de metales. Posteriormente, su hijo, Guillermo Torrens, con una clara visión de futuro centró la actividad empresarial enfocada en la Industria del Turismo y comenzó a trabajar con el acero inoxidable.

Hoy esta empresa familiar, gracias a su clara y audaz visión, ha conseguido internacionalizar la empresa fuera de las Islas, habiendo realizado instalaciones en Cabo Verde, México, Portugal, Marrakech, Canarias y la Península, entre otros países.

Así como desde hace aproximadamente un año han abierto una delegación en México al servicio de la hostelería.

Actualmente, Metalúrgicas Torrens está dirigida por la tercera generación (los hijos de Guillermo) Pepe y Javier Torrens. Ambos han explicado a la revista Gran Empresa que la Hostelería y la Restaura-

ción junto con la construcción, son los principales sectores de Metalúrgicas Torrens.

Productos para Hostelería Y restauración

Pepe y Javier explican que los productos que fabrican suelen ser prácticamente los que el mercado exige, y destacan los elementos neutros, fríos (rectos y curvos), los muebles buffet a la carta, las mesas de trabajo, los carros de servicio, las extracciones de humos en cocinas, los elementos de decoración, las barandillas en acero inox., las escaleras de emergencia y las renovaciones de aire, etc. Pero lo más característico de Metalúrgica Torrens es que realizan diseños personalizados y ajustados a medida en las cocinas y en el mobiliario de buffet adaptándolo al espacio y al entorno según las necesidades de cada proyecto y cada cliente, cumpliendo con todas las normativas de fabricación.

Además, realizan mobiliario complementario de buffet y muebles show cooking. También cuentan con una amplia gama de productos,



METALÚRGICAS TORRENS
 C/ Gremi Boters, 31
 Polígono Son Castelló
 07009 Palma de Mallorca
 Teléfono: 971 43 14 13
www.torrens.com
mtorrens@torrens.com





como maquinaria de lavado (lavavajillas arrastre de cestas, lavavajillas de cúpula, lavavasos, lavaperolas), cocinas, freidoras, fry-tops, hornos, armarios frigoríficos, mesas refrigeradas, expositores de alimentos, cámaras frigoríficas, puertas cortafuegos. etc.

Actualmente cuentan con una plantilla de 50 trabajadores formada por ingenieros, comerciales, delineantes, oficiales, montadores, coordinadores de obra, encargados de producción y personal administrativo.

Equipamiento técnico

Metalúrgicas Torrens dispone de una maquinaria altamente cualificada para realizar sus trabajos. Estos medios les han permitido colaborar con las principales cadenas hoteleras y empresas destacadas en el mundo de la restauración, así como con las empresas de construcción.

Las empresas hoteleras y las de restauración, agradecen que proveedores como Metalúrgicas Torrens, les puedan diseñar y construir a medida el mobiliario necesario para sus instalaciones. En Metalúrgicas Torrens disponen del equipamiento técnico y humano necesario para llevar a cabo el diseño y el mobiliario, con el objetivo de cubrir las necesidades mencionadas.

Gran Apuesta: ofrecer un servicio de calidad

Pepe y Javier comentaron a Gran Empresa que su gran apuesta, con el objetivo de ofrecer un mejor servicio a la demanda de sus clientes, se encuentra en ampliar sus instalaciones. Asimismo, ambos profesionales destacaron que su principal desafío en estos momentos está en combatir la crisis económica y mantener la cifra de negocios que han logrado en los años precedentes.

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

CONSTRUMA

CON LA GUÍA MÁS COMPLETA DE EMPRESAS Y SERVICIOS



**LA HERRAMIENTA DE
PROMOCIÓN MÁS
RENTABLE**

971 607 196

La *solidaridad* empresarial perdura a pesar de la *crisis*

La empresa Sprint patrocina el 'Primer Rally de Estudio en Mallorca.'

Con el objetivo de promover hábitos de estudio y motivar entre los jóvenes de Mallorca una actitud positiva, ilusionada y de interés por el trabajo bien hecho y por su futuro profesional, la Asociación Cultural Massanella ha organizado el 'Primer Rally de Estudio' que se desarrolla desde este mes de octubre hasta mediados de diciembre. Durante estos dos meses y medio de competición, el joven que más horas estudie recibirá como premio una bicicleta cedida por la tienda Sprint. El ganador del Rally se dará a conocer el sábado 19 de diciembre.

Este proyecto se dirige a jóvenes de 2º, 3º y 4º de ESO, 1º y 2º de Bachillerato y la meta consiste en llegar a las 150 horas de estudio para los estudiantes de ESO y a las 200 horas de estudio para los alumnos de Bachillerato.

Bases de participación

Los jóvenes que estén interesados en participar en esta competición deberán estudiar en las salas habilitadas por la Asociación Cultural Massanella. El horario de la competición es de 6:00 a 8:00 horas de lunes a jueves, y sábados y domingos tanto por la mañana como por la tarde. Las horas que se estudien fuera de la Asociación no se contabilizarán.

Asimismo, los estudiantes deben dejar constancia verificable de la hora que han entrado en el estudio y la hora a la que han salido, si no, no se contarán como válidas.

Por último, los participantes que traigan amigos a estudiar, tendrán 1:00 hora extra, así como los que traigan un examen del colegio/instituto con un 10.

Los ganadores del Rally se darán a conocer en la tradicional cena de Navidad que cada año celebra Massanella.

Sprint: comprometida con los jóvenes

Sprint es una empresa joven dedicada a la venta, reparación y alquiler de bicicletas, situada en la calle Antoni Frontera, nº 20 bajos, donde pueden encontrar una gran variedad de bicicletas, así como todo tipo de accesorios y complementos para el mundo de la bici. Pero la más importante de la tienda Sprint es la atención personalizada que ofrecen al cliente. Para más información pueden entrar en la página web:

<http://www.sprintmaxbike.com>





Palma, segunda ciudad española en la que más han subido los precios de los alimentos

Palma ha sido la segunda ciudad española en la que más han subido los precios de los alimentos (3,3 por ciento) después de Tarragona (3,8 por ciento), según el Observatorio de Precios del Comercio Minorista del tercer trimestre. El informe señala que Alcampo fue la enseña de distribución con los alimentos más baratos en los tres últimos meses y Ávila la ciudad que registró los precios más económicos, aunque prácticamente todos los establecimientos y todas las ciudades españolas abarataron los productos de alimentación y droguería. Los precios de los alimentos descendieron el 1,6% de media en la mayoría de las enseñas, al tiempo que también se redujeron en 39 de las 52 ciudades analizadas. Este descenso en la alimentación se debió al abaratamiento de los alimentos envasados, de las frutas y de las hortalizas.



La facturación del sector servicios cae el 9,2% y el empleo el 6,4% en julio

La facturación del sector servicios de mercado en Baleares se redujo el 9,2 por ciento en julio con respecto al mismo mes de 2008 y el empleo disminuyó el 6,4 por ciento, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE). Baleares fue así la segunda comunidad donde menos cayó la facturación y la quinta donde más se redujo el empleo. En el conjunto de España, esta reducción fue del 13,9 y del 6,3 por ciento, respectivamente y, si se elimina el efecto calendario, la cifra de negocios en el sector servicios bajó el 14,3 por ciento y registró así su decimoquinta caída consecutiva. Todos los sectores redujeron su facturación en términos interanuales, especialmente el transporte, que con un 15,9% registró el mayor descenso, seguido de los sectores de comercio (15,4%), los servicios a empresas (11,9%), el turismo (8,3%) y las tecnologías de la información (6,8%).



Baleares segunda comunidad con mayor % de efectos de comercio impagados en julio

Canarias y Baleares fueron las comunidades con mayor porcentaje de efectos de comercio impagados sobre vencidos en julio, con el 7,3 y el 6,5 por ciento, respectivamente, muy por encima de la media nacional del 4,7 por ciento, según los datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE). El importe de los efectos de comercio impagados por las familias y las empresas que operan en España sumó 998 millones de euros en julio, lo que supone el 51,9 por ciento menos que en el mismo mes de 2008. En Baleares el importe de impagos fue de 23,46 millones, con 6.735 efectos. En los siete primeros meses del año el importe de los impagos ha disminuido el 13,7 por ciento con respecto a un año antes, mientras que si se comparan las cifras de julio con las de junio, la caída fue del 6%.

Una pequeña inversión que deja huella



dos puntos
Soluciones integrales de comunicación

Tenemos el regalo publicitario todavía a mejor precio 

Llinàs 1, bajos. Palma
Tel. 971 220 555

www.dospuntos.com



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



El número de empresas creadas en julio disminuyó el 24,3%, un 43% en Baleares

En julio se crearon 6.119 empresas, cifra que supone una disminución del 24,3 por ciento con respecto al mismo mes de 2008, y el menor número desde agosto de 2008, y que en el caso de Baleares fue de 147 sociedades creadas, con una caída del 43 por ciento respecto al año pasado. Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en el ámbito nacional el capital suscrito para la constitución de estas sociedades fue de 342 millones de euros, el 44,5 por ciento menos en relación al mismo mes del año pasado, en tanto que el capital medio suscrito fue de 55.928 euros, lo que supuso un descenso del 26,7 por ciento. En el caso de Baleares, el capital suscrito fue de 1,88 millones, un 66,25 por ciento menos que en julio de 2008, mientras el capital medio suscrito fue de 12.789 euros, el tercero más bajo, solo por detrás del registrado en Cantabria (8.881) y La Rioja (13.951).



IPC sube tres décimas en agosto, una en Baleares

Los precios de consumo subieron tres décimas en agosto con respecto al mes anterior, una décima en Baleares, aunque moderaron su caída en términos interanuales y la tasa de inflación fue del -0,8%, según informó el Instituto Nacional de Estadística (INE). Los precios de consumo, que registraron en agosto su sexta tasa interanual negativa consecutiva, subieron sin embargo con respecto al mes anterior debido sobre todo al transporte, que se encareció el 1,1% por la subida de los carburantes y lubricantes, y la hostelería, que fue un 0,9% más cara en este periodo vacacional. Mientras, el mes pasado fue aún el último de rebajas, por lo que siguió bajando el vestido y el calzado, el 0,8%. La inflación subyacente, -que excluye los precios de los elementos más volátiles, la energía y los alimentos frescos- se elevó una décima en términos mensuales y la tasa interanual se situó en el 0,4%, dos décimas por debajo de la de julio.



Baleares es donde más ha caído la compraventa de vivienda en un año, un 43,5%

Baleares es la comunidad autónoma donde más ha descendido la compraventa de viviendas en los últimos doce meses, con una caída del 43,5 por ciento, cifra más de diez puntos superior al 32,9 por ciento de descenso registrado en todo el país, según datos facilitados por el Ministerio de Vivienda. El número de viviendas vendidas en toda España en el primer semestre del año fue de 217.589, lo que supone un descenso del 31,16 por ciento con respecto a las 316.096 del mismo periodo del año anterior. La cifra de transacciones realizadas en los seis primeros meses del año es la menor registrada en la estadística, que comenzó a elaborarse con datos de 2004, en tanto que la caída es similar a la contabilizada en el mismo periodo de 2008 con respecto al año anterior (-31 por ciento).



Concord

Rotulación Integral | Gran Formato | Stands Feriales



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



www.concordimpresion.com



El otoño será más cálido de lo normal y en Baleares habrá más lluvias

El otoño, que oficialmente comenzó el pasado 22 de septiembre, será más cálido de lo normal, especialmente en las regiones mediterráneas, con temperaturas que podrían superar entre 1 y 1,5 grados centígrados los valores medios de esta época del año y en Baleares se espera que haya más precipitaciones de lo habitual. Así se desprende de la predicción estacional realizada por la Agencia Estatal de Meteorología (AEMET) dada a conocer en rueda de prensa por su portavoz, Ángel Rivera, quien también hizo balance provisional del año hidrológico 2008-2009 y una valoración del verano que se ha vivido en España. En cuanto a las precipitaciones, este trimestre se mantendrán, en general, dentro de los valores normales, salvo en Baleares, donde se prevé una ligera tendencia a que el próximo trimestre sea más húmedo de lo habitual.



El Govern destina seis millones a la formación e inserción laboral de 288 parados

El Govern ha destinado más de seis millones de euros a la puesta en funcionamiento de cinco escuelas taller, tres casas de oficios y 22 talleres de ocupación en las que está previsto que se formen y trabajen 288 personas desocupadas. De estos 288 parados que se beneficiarán de los treinta cursos de formación que se realizarán este año, la mayoría, un total de 172 son de Mallorca, 48 de Menorca, 58 de Ibiza y diez de Formentera, según informó en un comunicado del Govern. El perfil de los beneficiarios es el de personas que padecen de forma más directa los efectos de la crisis económica, principalmente jóvenes desocupados de larga duración y con cargas familiares, parados de más de 45 años, mujeres y personas con alguna discapacidad. Los participantes en estos proyectos reciben un salario, además de aprender un oficio concreto..

La llegada de turistas extranjeros cayó un 11,9% en agosto en Baleares

Baleares ha sido la comunidad que mayor número de turistas extranjeros ha recibido en agosto, con más de 1,5 millones (al igual que en julio), una cifra que implica un descenso del 11,9 por ciento respecto al mismo mes de 2008, por encima de la media nacional que cayó un 8,1 por ciento. Esta caída en la cifra de turistas se ha notado en las islas durante todo el año, con un porcentaje de descenso del 8,4 por ciento con respecto a 2009, pero en este caso, la bajada es menor que en la media nacional, que se ha reducido en un 9,9 por ciento. En estos ocho primeros meses del año, a pesar del descenso, la comunidad balear ha registrado más de 6,8 millones de turistas y se mantiene como segunda comunidad más visitadas por extranjeros que vienen a nuestro país de vacaciones, por detrás de Cataluña, que sigue en primer lugar con 9,2 millones.



Comercial Vera

**Cochinillo - Caza menor - Deriv. del palo
Lechazo - Carnes rojas - Caza Mayor**



Comercial Vera,
Industrias Cárnicas Castilla la Mancha. S.A.
C/ Licorers, 163 Nave 6 - 07141 Marratxí - Mallorca
971 75 68 16 cialvera@infonegocio.com





Antich anuncia que las familias con dificultades podrán aplazar la hipoteca

El presidente del Govern, Francesc Antich, anunció un gran acuerdo con las principales entidades bancarias de Baleares para permitir el aplazamiento del pago de la hipoteca hasta un máximo de tres años para las personas que atravieses una grave situación económica que les impida hacer efectivo el pago de las cuotas. De esta forma, el Govern lleva a cabo una propuesta anunciada a mediados del presente año, cuando la Conselleria admitió estar manteniendo reuniones con los principales bancos y cajas de Baleares para que las personas que han perdido su empleo no tengan que pagar las cuotas hipotecarias durante tres años. En este caso, el presidente ha anunciado que “las familias que estén pasando por dificultades económicas como consecuencia de la actual crisis económica” podrán aplazar el pago de la hipoteca de su vivienda, gracias a este acuerdo.



Calvo apela a la responsabilidad de “todos” para que el carril bici sea seguro

La alcaldesa de Palma, Aina Calvo, apela a la responsabilidad de todos, coches, peatones y ciclistas, para lograr que la nueva red de carriles bici que se están instalando a lo largo de diferentes vías de la ciudad sea una alternativa de transporte sostenible real y seguro. “No estamos para competir sino para convivir en un espacio público que es de todos”, añadió la primera edil de Palma en declaraciones a los periodistas en la Plaza de España, donde se celebró, el pasado mes de septiembre, uno de los principales actos de la Semana Europea de la Movilidad y se estrena la instalación de semáforos para bicicletas. Calvo aprovechó la convocatoria, a la que han respondido más de mil vecinos de la capital balear, para hacer un llamamiento a la sensibilización de la sociedad de cara al nuevo modelo de movilidad hacia el que se pretende que vaya Palma y que ya funciona en muchas ciudades europeas.



Movilidad advierte de que si le recortan el presupuesto recortará servicios

La Conselleria de Movilidad señala que si finalmente el Parlament acepta un recorte presupuestario en los departamentos del Govern de un 15 por ciento, este área se verá obligada a plantearse reducir algunos de sus servicios de transporte público. “Inevitablemente esto nos llevará a plantearnos quitar servicios de transporte público, aunque creemos que en una época de crisis como la actual eso no estaría bien”, aseveró el director general de Movilidad, Antoni Verger, en declaraciones a los periodistas tras participar en la Milla de la Movilidad y la Salud. Verger argumentó que en la Conselleria de Movilidad, todo el presupuesto se destina a garantizar servicios públicos de transporte flexibles y seguros y que si ese presupuesto se reduce será obligado suprimir líneas, frecuencias o abonos de transporte.

RÓTULOS
VEHÍCULOS
IMPRESIÓN DIGITAL
PANCARTAS
TOLDOS
CERRAMIENTOS

COLORS®
 integral s.l.

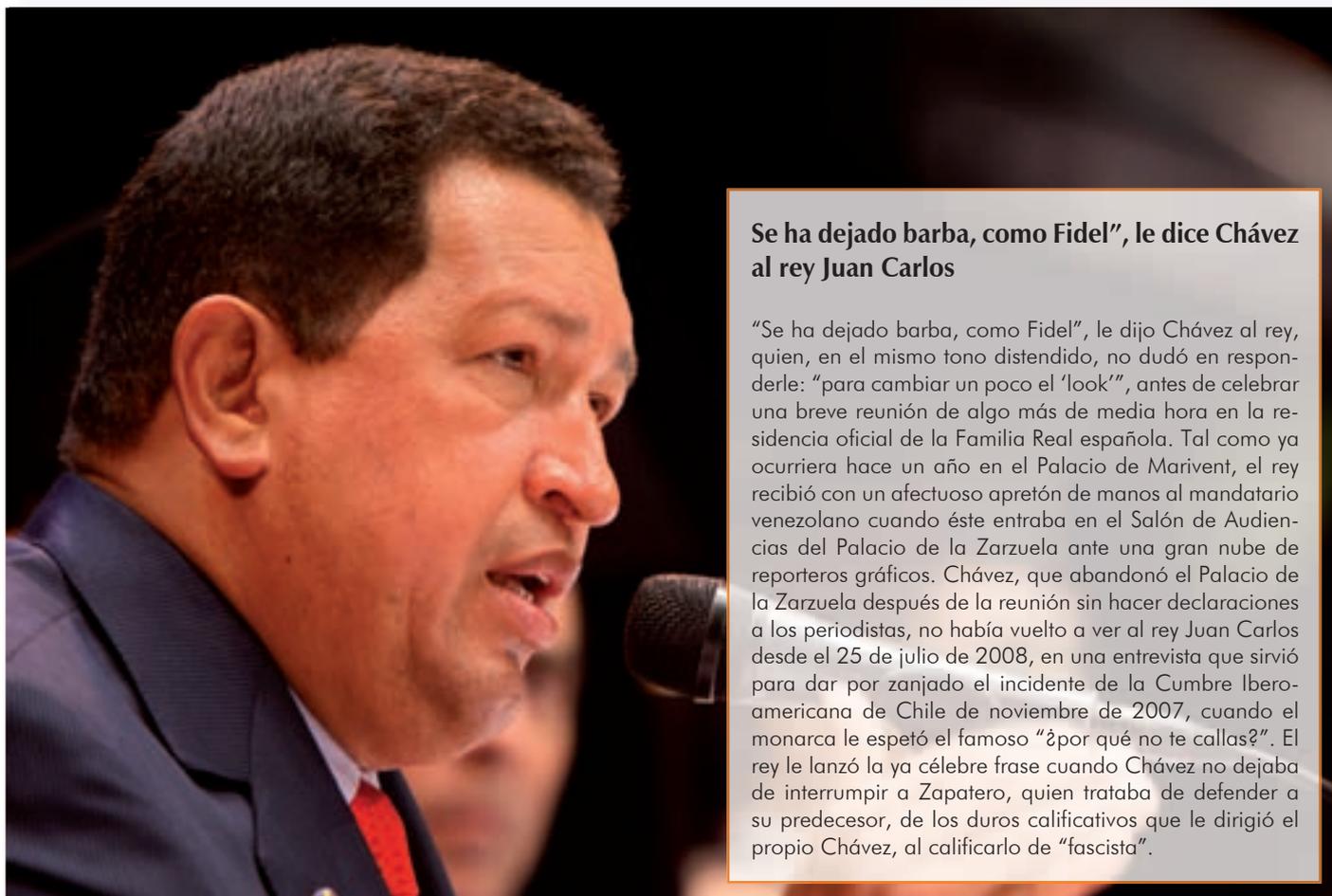
670 33 44 92

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

INCREÍBLE PERO CIERTO

Un muñeco de 'Toy Story' es el astronauta que más tiempo ha pasado en el espacio

El astronauta de la película de animación 'Toy Story', Buzz Lightyear, es el astronauta que más tiempo ha pasado en el espacio y será recibido como un héroe cuando retorne a Tierra, después de pasar más de un año a bordo de la Estación Espacial Internacional (ISS). El transbordador estadounidense Discovery, que se desacopló de la ISS el mes pasado para un retorno a Tierra, traerá, además de su tripulación de siete astronautas, un muñeco de 30 centímetros de alto del protagonista astronauta del filme 'Toy Story'. Obsequiado por Disney, Buzz Lightyear fue llevado a la ISS en junio de 2008, en el marco de un rodaje de una película pedagógica. Una de las secuencias muestra al muñeco flotando en la ISS. "Organizaremos un gran desfile en Disney World (Florida, sureste) para rendirle homenaje, ya que de todos los astronautas es quien ha pasado más tiempo en el espacio, incluso superó a los rusos", declaró a la AFP Todd Heiden, uno de los directores de Disney.



Se ha dejado barba, como Fidel", le dice Chávez al rey Juan Carlos

"Se ha dejado barba, como Fidel", le dijo Chávez al rey, quien, en el mismo tono distendido, no dudó en responderle: "para cambiar un poco el 'look'", antes de celebrar una breve reunión de algo más de media hora en la residencia oficial de la Familia Real española. Tal como ya ocurriera hace un año en el Palacio de Marivent, el rey recibió con un afectuoso apretón de manos al mandatario venezolano cuando éste entraba en el Salón de Audiencias del Palacio de la Zarzuela ante una gran nube de reporteros gráficos. Chávez, que abandonó el Palacio de la Zarzuela después de la reunión sin hacer declaraciones a los periodistas, no había vuelto a ver al rey Juan Carlos desde el 25 de julio de 2008, en una entrevista que sirvió para dar por zanjado el incidente de la Cumbre Iberoamericana de Chile de noviembre de 2007, cuando el monarca le espetó el famoso "¿por qué no te callas?". El rey le lanzó la ya célebre frase cuando Chávez no dejaba de interrumpir a Zapatero, quien trataba de defender a su predecesor, de los duros calificativos que le dirigió el propio Chávez, al calificarlo de "fascista".

Un jugador gana 100 millones de euros en la lotería EuroMillones

Un jugador del sur de Francia ganó el pasado 18 de septiembre la suma de 100 millones de euros de la lotería EuroMillones, al echarse la suerte en el canal de televisión privado TF1, con lo que bate el récord de ganadores de este juego en su país. El precedente récord lo logró un jugador de la región parisiense, que ganó, el 16 de septiembre de 2005, la suma de 75.888.514 euros. El afortunado fue el único que marcó los siete números ganadores de EuroMillions, la lotería europea que se juega en nueve países: Francia, Gran Bretaña, Irlanda, España, Portugal, Bélgica, Suiza, Luxemburgo y Austria. El récord histórico de EuroMillones fue batido el 8 de mayo de 2009 por una jugadora española, que ganó 126.231.764 euros. En EuroMillones, cada jugador tiene una posibilidad sobre 76 millones de marcar los siete números ganadores.





Dubai bate un nuevo récord con el metro sin conductor más largo del mundo

Con el metro sin conductor más largo del mundo y la estación subterránea más grande, Dubai quiso, una vez más, batir un récord inaugurando con esplendor su tren subterráneo, el primero de un país del Golfo. Las autoridades inauguraron la obra el pasado mes de septiembre. El emir de Dubai y primer ministro de los Emiratos Árabes Unidos, el jeque Mohamad ben Rached Al-Maktum, utilizó un boleto personalizado y plastificado que le presentaron en una bandeja de plata para subir al primer vagón de la formación. A pesar de que los equipos de la obra trabajaron las 24 horas para poder inaugurar el metro en la fecha prevista, sólo diez de las 29 estaciones de la primera línea, de 52 km, fueron abiertos al público. Las otras serán habilitadas progresivamente, mientras que la segunda línea entrará en servicio para el verano de 2010.



La policía surcoreana inicia una investigación contra un elefante por lanzar piedras

La policía surcoreana inició una investigación contra un elefante de un zoológico de Seúl sospechoso de haber lanzado una piedra con su trompa a la cabeza de una persona, según la prensa local. La víctima acusó al paquidermo de haber cometido su agresión cuando se paseaba, el lunes, en el Gran Parque de los Niños en la capital surcoreana. El elefante, de 35 años y llamado Taesani, habría recogido la piedra de un buen tamaño con su apéndice nasal y luego apuntado a la mujer que se encontraba de espaldas. Supuestamente alcanzada en la cabeza, la mujer se querelló ante la policía que inició una investigación. No obstante, las posibilidades de acusar al elefante parecen escasas, pues el hecho se produjo fuera del campo de visión de las cámaras de control y por el momento no había ni testigos ni pruebas, según una fuente allegada al caso citada por el diario Dong-A Ilbo.

Atracan a un periodista radiofónico en la calle mientras emitía en directo

Un periodista radiofónico fue asaltado en la calle mientras transmitía un informe sobre el clima y el tráfico en la ciudad de Buenos Aires, lo que permitió que la audiencia escuchara el desafortunado episodio en vivo y en directo. El insólito hecho ocurrió en una zona comercial del barrio porteño de Caballito, muy cerca de una estación de metro, cuando Tomás Franceschin realizaba su informe diario para el programa 'Parquímetro Lado B', que se transmite en la radio FM Metro. "Dame la plata", exigió el ladrón, a lo que el periodista respondió "estoy trabajando, estoy saliendo por radio", tras lo cual se interrumpió la comunicación y el conductor del programa, Diego Scott, informó de que Franceschin estaba siendo víctima de un robo.



¿Problemas con su dentadura?

Enrique Amorós Cerdá
Médico Odontólogo
COL. Nº 266

clidents
Clínica Dental

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



Bar Espiral

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

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

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

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



E-Cosi Art

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

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

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



Cuina de MerKa't

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

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

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

San Marçal

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

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



Restaurante Victoria

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

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



El Greco

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

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





ihomar
industria gráfica

www.ihomar.com

971 430 920

Ferias y Congresos

BARCELONA

OCTUBRE

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

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

NOVIEMBRE

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

DICIEMBRE

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

MADRID

OCTUBRE

Salón Vivir 50Plus. Palacio de Congresos de Madrid. Del 1 al 1 de octubre de 2009.

Artecuadro. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 2 al 4 de octubre de 2009.

Jornadas Técnicas del sector Petrolero. Palacio de Congresos de Madrid. Del 7 al 8 de octubre de 2009.

Liber. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 7 al 9 de octubre de 2009.

International Bar Association's 2009 Annual Conference. Palacio Municipal de Congresos Del 4 al 9 de octubre.

Expocecofersa. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 20 al 22 de octubre.

Viscom Sign España. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 22 al 24 de octubre.

XIII Congreso Nacional de Psiquiatría. Palacio de Congresos de Madrid. Del 19 al 24 de octubre.

Madrid Golf. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 23 al 25 de octubre.

Salón Look Internacional. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 23 al 25 de octubre.

Las Mil y una Boda en Madrid. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 23 al 25 de octubre.

Foro de Sostenibilidad Fingerplus. Palacio de Congresos de Madrid. 29 de octubre de 2009.

Trafic. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 27 al 30 de octubre.

NOVIEMBRE

Estampa. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 31 de octubre al 4 de noviembre.

Broadcast. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 3 al 6 de noviembre.

Fruit Attraction. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 4 al 6 de noviembre.

SIMO. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 3 al 8 de noviembre.

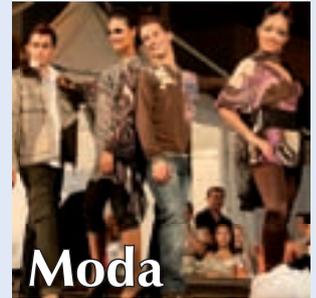
Esquí y Montaña. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 13 al 15 de noviembre.

Naturiva. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 13 al 15 de noviembre.

Logitrans. Institución Ferial de Madrid (IFEMA). Del 16 al 18 de noviembre.



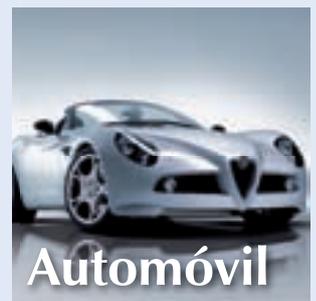
Joyas



Moda



Viajes



Automóvil


Gesincarverd SL
 Gestión inmobiliaria

SE VENDEN SOLARES

POLÍGONO INDUSTRIAL S' OLIVO (SANTANYÍ)

606 211 991 - 610 731 398



SANTA EUGENIA RUSTICA PRECIOSA

Vivienda del siglo XI restaurada con gusto conservando el estilo mallorquín (parte de un Predio antiguo con interés histórico). Consta de una entrada amplia, salones, comedores, cuatro dormitorios - uno de ellos con baño ensuite y vestidor, baño con bañera hidromasaje, aseo y pequeña bodega/trastero. Porches y terrazas con vistas preciosas Tramuntana. Jardines con piscina, porche/barbacoa y estudio/despacho. Dispone de calefacción, aire acondicionado, climatit (tipo acabado de madera), riego automático etc...

Precio: 1.490.000 euros ref: 8275



MANCOR DE LA VAL ZONA MONTAÑA

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

Precio: 340.000 euros Ref: 8034



MONTUIRI ESTUPENDA RUSTICA

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

Precio: 480.000 euros Ref: 8223



ALGAIDA - ¡¡OCASION!! RUSTICA

Bien comunicada a Palma, zona Ses Maiors. Vivienda - salón comedor con chimenea, cocina-comedor con despensa, cuatro dormitorios, baño. Porche encerrado con puertas de cristal /climatit con facilidad de abrir. Piscina con bomba y filtro, terrazas y jardín. Calefacción radiadores, luz de gesa, línea teléfono. Agua canalizada y cisterna. MUCHAS POSIBILIDADES

Precio: 298.000 euros Ref: 8303



INCA - RUSTICA CON PISCINA

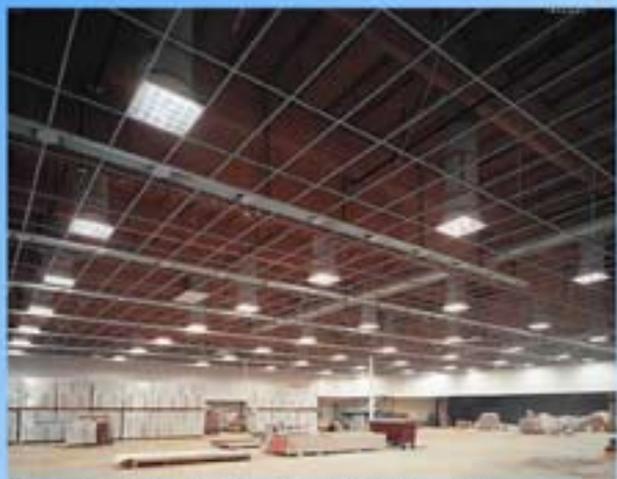
Vivienda de piedra ,400años, restaurada con gusto, calidades buenas. Dos plantas, vigas vistas, paredes de piedra, calefacción por suelo. Salón, comedor, cocina, despensa, dos dormitorios amplios con baños en suite y armarios empotrados, aseo. Casa invitados independiente. Porche, terrazas, piscina con vistas.

Precio: 590.000 euros Ref: 5074





SOLATUBE



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

EN OBRA

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



DESPUES

ILUMINANDO EL MUNDO NATURALMENTE
Importador Oficial para España y Portugal:

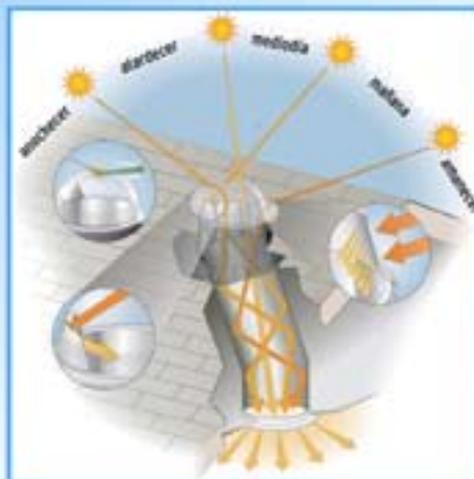


MORA & ROSSELLO
VIBRATS DE FORMIGÓ

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



Certificado USA equivalente a nuestras Clase A



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

¡Ver es creer!

SPECTRALIGHT
INFINITY



100% Luz natural

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



REGULADOR DE LUZ



KIT DE ILUMINACIÓN ELÉCTRICA



KIT DE VENTILACIÓN

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

www.teclusol.com

info@morarossello.com

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

SON ROSSINYOL 48m2 +24m altillo	600,00€
SON CASTELLO 117m2	1.000,00€
SON CASTELLO nave 200m2	1.000,00€
SON CASTELLO nave 275m2	1.500,00€
SON BUGADELLAS nave 600m2 + 1000solar	4.000,00€
SON BUGADELLAS nave 500m2	2.800,00€
SON OMS naves de 500m2	2.000,00€
SON OMS nave planta baja 190m2+altillo 150m2	1.800,00€
SON OMS nave de 200m2	1.000,00€
C'AN VALERO nave 1.500m2	6.000,00€
SES VELES solar 4.000m2	4.000,00€
SON CASTELLO 600m2	2.000,00€
SON CASTELLO nave de 1000m2 1ª línea Via Asima	8.000,00€
MANACOR Solar 4.000m2	6.000,00€
C'AN VALERO nave 1700m2+1700 altillo, exposición y oficinas	21.000,00€
CIUDAD JARDÍN nave 1.000m2	6.000,00€

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

SON CASTELLO 200m2 + 100 altillo,luz 380w,baño, oficina	472.000,00€
SON CASTELLO 200m2 + 100 altillo	370.000,00€
SON OMS 400m2 en 1ª planta, con 2 aparcamientos	535.000,00€
SON OMS 223m2 techo libre	412.550,00€
SON NOGUERA solar 250m2, + 250m2 patio	500.000,00€
SON NOGUERA 200m2+ 100 altillo + 150 patio	362.000,00€

POLIGONO SANTA MARIA 320m2 1ª línea + parking	430.000,00€
BINISALEM nave 160m2	375.000,00€
SON CASTELLO nave 323m2 + 40 oficinas + puente grua	660.000,00€
SON OMS 446m2 en planta baja+ 3 aparcamientos	920.520,00€

SOLARES

POL.SON MORRO solares 1.800m2 - 8.000m2	1000 € el m2
SON OMS 16.000m2/ alquiler máx 2 años.	1,5€ el m2
MARRATXI solar2500m2 vallado y compactado	alquiler 3.500€
BINISALEM 1.100m2, licencia obras	850.000,00€
POLIGONO SANTA MARIA 320m2 1ª línea	430.000,00€
POLIGONO DE IKEA a partir de 1.700m2 –10.000m2	a 650€ el m2
SON BUGADELLAS solar 2200m2	1.300.000,00€
Solares industriales varios Polígonos desde 1130m2 a 25.000m2	

OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQUILER Y VENTA.

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

INVERSIONISTAS

SON CASTELLÓ nave 200m2+ 100m2 altillo /alquilada 2.500€	530.000,00€
SON CASTELLÓ nave 200m2 + 100m2 de altillo / alquilada por 2.000€	462.000,00 €
SON CASTELLÓ nave 1300m2 / alquilada por 9.000€	2.000.000,00 €
SON NOGUERA nave 277m2 + 100m2 oficinas/ alquilada por 2.000€	520.000,00 €
MARRATXI nave 300m2+ 225 altillo / alquilada por 2.400€	630.000,00 €
POLIGONO DE MANACOR nave 1.000m2/ alquilada 6.300€	1.600.000,00 €
LOCAL PALMA bien situado 360m2/ alquilada 3.000€	700.000,00 €

Móvil 609 603 333 www.expertballe.com

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

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

20 años de experiencia

Nº 91 Octubre 2009 | Gran Empresa | La revista del Empresario Balear 2,75 €