

G3 Excellence

EMPRESA, TURISMO Y DEPORTE

www.granempresa.info



Nº 101 Noviembre 2010

JOSÉ RAMÓN BAUZA

PEP RIERA

JORDI

RAMIS

HA

SABEL QUAR

TA POR LA COST

DESTE EE.UU

LEJANDRO

ROA

GUSTAVO

VERSIONES S

TAR EL CERE

CON CABEZA

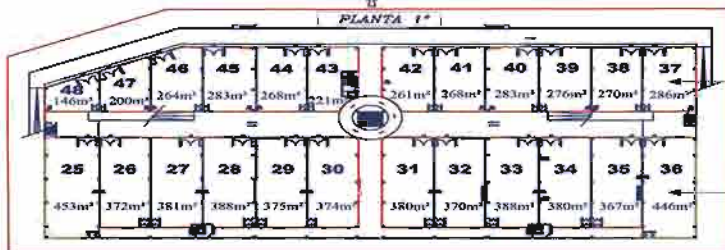
RD MUSTA

V6 2011



VISTAS AL AEROPUERTO

PLANTA 1ª

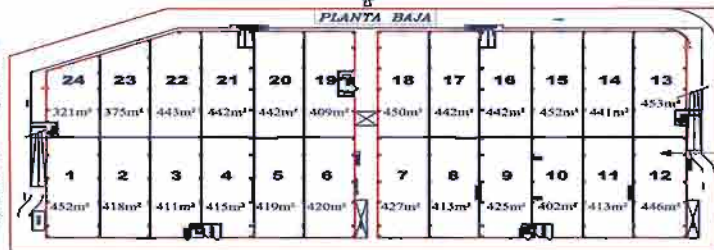


ALTURA APROX. NAVES 3,80 MTS

4,40 MTS

VISTAS AL AEROPUERTO

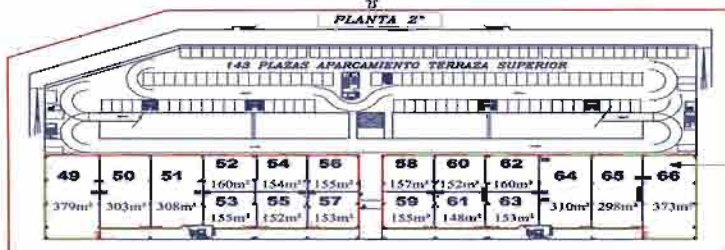
PLANTA BAJA



ALTURA APROX. NAVES 5,70 MTS

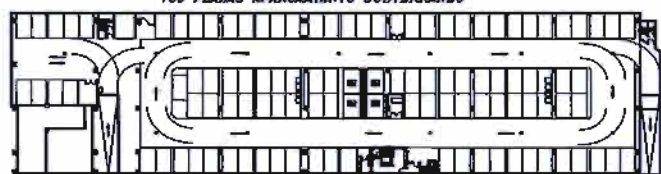
VISTAS AL AEROPUERTO

PLANTA 2ª



ALTURA APROX. LOCALES 3,00 MTS

109 PLAZAS APARCAMIENTO SUBTERRANEO



66 naves
locales
oficinas
desde 140 m²
hasta 460 m²



parcela de
14.000 m²
25.000 m²
construidos



Acceso
directo para
vehículos en
las 3 plantas y
en sótano



Excelentes vías de acceso a todos los destinos de la Isla, junto al Aeropuerto, a 15 minutos del Puerto de Palma y a 5 minutos de la zona hotelera de la Playa de Palma

Estructura adaptada a las nuevas necesidades de las Empresas. Apto para Industrias, talleres, servicios, almacenaje, oficinas. Edificación cumpliendo la normativa vigente contra incendios

Fácil acceso para vehículos, en: planta baja vehículos pesados, planta 1ª y 2ª furgonetas hasta 6 mts de longitud y peso máximo admittido de 3,5 t

aeronaves

Naves industriales, locales y oficinas - Palma de Mallorca

Polígono Son Oms

Aeropuerto de Palma



La solución para su empresa

Industrias, talleres, servicios, almacenaje, oficinas.

venta

NAVES desde 1.100€ m²

OFICINAS desde 1.600€ m²

FINANCIACION

Posibilidad hipoteca subrogable CAM \pm 75% a 20 años
Posibilidad de financiación complementaria del promotor

alquiler

NAVES desde 5€ m²/mes

OFICINAS desde 7€ m²/mes

OPCION COMPRA

Duración hasta 5 años prorrogable
Recuperación de hasta el 100% de los alquileres pagados

+ de 250 aparcamientos a su disposición

promotor: **bajuan s.l.**

C/ Can Calafat, 33 - 2º Of. 57 - 07610 Palma de Mallorca
Telf. 971 126800 Móvil. 600640 133 Fax 971 434707

polígono son oms

www.aeronavessonoms.com
ventas@bajuan.com



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



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

Izaskun Da Silva
TRIJUEQUE (GUADALAJARA)



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

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



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

08

**INVERSIONES SEGURAS, METALES PRECIOSOS,
SEGUROS Y RENTABLES**

SICHERE INVESTITIONEN: EDELMETALLE - RISIKOFREI UND RENTABEL



28

LA NUEVA SONY NEX-5 CAUSA FUROR EN ESPAÑA

DIE NEUE SONY NEX-5 SORGT FÜR AUFREGUNG IN SPANIEN



22

DE RUTA POR LA COSTA OESTE DE EE.UU

DIE USA-WESTKÜSTENROUTE

42

RECIBEN LOS PREMIOS ANUALES DE LA CÁMARA DE COMERCIO

*PREISTRÄGER DER JÄHRLICHEN
AUSZEICHNUNGEN DURCH DIE HANDELSKAMMER*

44

SOL MELIÁ, LÍDER EN APLICAR A SU COMUNICACIÓN LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

SOL MELIÁ, FÜHREND IN DER ANWENDUNG NEUER KOMMUNIKATIONS-TECHNOLOGIEN



48

"EN 2011 QUEREMOS ABRIR EN ALEMANIA, EE.UU Y MÉXICO"

"2011 wollen wir in Deutschland, USA und Mexiko eröffnen"

52

BON DINAR, EL SABOR DE LA MEJOR GASTRONOMÍA

BON DINAR, DER GESCHMACK FEINSTER GASTRONOMIE



68

**GUSTAVO: UN IMÁN PARA LOS AMANTES DEL ARTE
DE TODO EL MUNDO EN MALLORCA**

*GUSTAVO: EIN MAGNET FÜR KUNSTFREUNDE AUS
ALLER WELT AUF MALLORCA*

UNA DÉCADA JUNTO A VOSOTROS

EIN GEMEINSAMES JAHRZEHNT MIT IHNEN

Gran Empresa lleva ya una década junto a vosotros, intentando daros cada mes la última información sobre las empresas y los temas que más os interesan. Diez años en los que todos hemos crecido juntos, vivido los cambios políticos, económicos y sociales que ha experimentado Mallorca desde el 2001.

Muchas cosas han pasado desde entonces. El cambio de siglo ha puesto frente a nosotros nuevos retos profesionales y personales; y desde esta publicación hemos intentado estar en cada uno de ellos para contactarte de una manera profesional y cercana como te afectan y qué soluciones puedes tomar para hacer de estos tiempos de dificultades una etapa de crecimiento personal.

Gran Empresa se ha distinguido siempre por tener presente de un modo especial a los empresarios, a las personas que con su iniciativa, visión y trabajo diario ayudan cada jornada a activar la economía y crear riqueza.

Desde esta publicación, os hemos dado diferentes consejos para reinventar las formas de trabajo, aplicar las últimas técnicas en motivación y gestión de equipos, hemos dado las claves para entender un poco más los principales motores de la economía balear, siendo conscientes del importante papel que tienen los empresarios en este nuevo escenario económico.

Un mes más, os animo a que sigáis adelante porque cada camino emprendido, cada hora dedicada no sólo da forma a una economía y levanta empresas; sino que configura una sociedad. Tenemos ante nosotros un final de año difícil, trabajemos más concienciados que nunca y siendo conscientes de que de los baches se sale antes con esfuerzo y trabajo en equipo.

María Pineda Lázaro.

Jefa de Redacción de la revista GE Excellence

Gran Empresa ist seit einem Jahrzehnt an Ihrer Seite und bietet jeden Monat die neuesten Informationen über Wirtschaft und Themen, die Sie interessieren sollten. Zehn Jahre, in denen wir zusammen gewachsen sind und in denen gemeinsam politische, wirtschaftliche und soziale Veränderungen, die Mallorca seit 2001 durchläuft, erlebt wurden.

Viele Dinge sind seitdem passiert. Der Jahrhundertwechsel hat uns mit beruflichen und persönlichen Herausforderungen konfrontiert. Seit der ersten Ausgabe haben wir uns bemüht, dicht am Geschehen zu sein, um Ihnen auf professionelle Art und Weise zu berichten, inwieweit Sie diese Veränderungen betreffen und welche Möglichkeiten es gibt, aus diesen schwierigen Zeiten eine Etappe des persönlichen Wachstums zu gestalten.

Gran Empresa hat sich von anderen immer dadurch unterschieden, indem wir besonders die Unternehmer hervorheben, als Personen, die mit Initiative, Vision und täglichem Fleiß jeden Tag dazu beitragen, die Wirtschaft zu aktivieren und Wohlstand zu schaffen.

Seit der ersten Edition haben wir verschiedene Vorschläge unterbreitet, wie Arbeitsformen neu gestaltet werden können, wie neueste Techniken in der Motivation und im Team-Management anzuwenden sind und die Schlüssel zu einem besseren Verständnis der wichtigsten Motoren der balearischen Wirtschaft gegeben. Dabei war uns die wichtige Rolle der Unternehmer in diesem neuen wirtschaftlichen Szenario stets bewusst.

Einen weiteren Monat möchte ich Sie dazu ermutigen, vorwärts zu gehen, weil jeder eingeschlagene Weg, jede gewidmete Stunde der Wirtschaft nicht nur Gestalt und Unternehmen Standfestigkeit gibt, sondern auch die Gesellschaft formt. Wir stehen vor einem schwierigen Jahresende, arbeiten konzentrierter denn je und sind uns bewusst, dass wir nur mit Mühe und Teamwork diese Durststrecke schneller überwinden können.

PLA DE PENSIONS ESTABILITAT

Garantia del 100% de l'aportació i una revaloració del 40% a 10 anys.

Consultau les condicions de la promoció a les nostres oficines o a www.sanostra.es



Els plans de pensions són productes gestionats per SA NOSTRA Cía. de Seguros de Vida i estan mitjançats per SA NOSTRA Mediación OBV, SL, amb el CIF B-57487159 i el núm. de registre de la DGS OV-0047. Entitat dipositària: "SA NOSTRA", Caixa de Balears. D'acord amb la Llei 26/2006, de 17 de juliol, s'ha concertat una assegurança de responsabilitat civil i de caució.

"SA NOSTRA"

CAIXA DE BALEARS

INVERSIONES SEGURAS, Metales preciosos, seguros y rentables

Los fondos de inversión en metales preciosos han tenido un beneficio superior al 6% y los especializados en oro han subido hasta el 12%.

La tendencia alcista de los metales preciosos -oro, plata, paladio y platino- y su etiqueta de "valores seguros" se han instalado en el mercado con la consolidación de la crisis. Como resultado, los fondos especializados en metales han obtenido ganancias de hasta dos puntos por encima del promedio general de los fondos de inversión. Aunque este tipo de productos han sido los preferidos por los pequeños inversores, la revalorización de los principales metales preciosos parece imponer la conveniencia de comprar lingotes y monedas para obtener mejores rentabilidades.

No es una novedad: desde que la debacle del mundo financiero minó las posibilidades de inversión con riesgos de pérdida o bajas rentabilidades, los metales preciosos han tenido un repunte sostenido. Se han convertido en un valor seguro para destinar los ahorros y ganar algo de dinero, o para vender

joyas y financiar a corto plazo la economía doméstica. Una mirada a algunos resultados financieros de este año así lo confirma: mientras que los bonos

“En 2009, el platino tuvo un alza interanual del 67,4% y el paladio ganó un 135,2% ”

han arrojado una rentabilidad apenas superior al 4,5%, los fondos de inversión en metales preciosos han tenido un beneficio anual por encima del 6% y los especializados en oro, hasta el 12%.

El gramo de oro en el mercado alcanza 32 euros, frente a los 24 eu-

ros de hace un año y los 15 euros de hace dos (una revalorización superior al 100% en dos años). La plata se revalorizó en 2009 por encima del 61% respecto al año anterior. Los fondos de inversión especializados en oro o en metales preciosos resultan atractivos por su rentabilidad y dominan la oferta dirigida a los pequeños ahorradores. La mayoría brinda entre el 5% y el 15% de rendimiento anual, según el grado de riesgo o plazos.

No obstante, ésta no es la única manera de aprovechar los atractivos rendimientos de los metales preciosos de los últimos años. La evolución de los precios y el alza en la cotización de los principales metales indica que los mayores beneficios se alcanzan con la compra física de lingotes y monedas.

Diversas formas de comprar metal

La compra física de metales preciosos ha sido una de las últimas innovaciones, incluso para los fondos de inversión. En efecto, el reciente lanzamiento en EE.UU. de fondos cotizados en Bolsa y respaldados en platino y paladio, conservados y almacenados en cámaras de seguridad, ha llevado a estos metales a sus precios máximos desde 2008.

El platino y el paladio son los metales con un comportamiento alcista

Tanto el oro como la plata, el platino y el paladio pueden adquirirse en pequeñas cantidades en el mercado, de diversas maneras. Al contado, los grandes bancos proponen a sus clientes operaciones seguras en sus sucursales, que no implican el movimiento físico del metal: se opera con papeles, lo que reduce de modo considerable el riesgo de la manipulación. También las tiendas especializadas ofrecen a los clientes minoristas lingotes y monedas,



y algunos sitios de Internet han consolidado en los últimos años un sistema de comercialización segura, con amplias posibilidades de control por parte del cliente.

Metales emergentes

Tanto el paladio como el platino han sido metales secundarios y "recientes" en comparación con la plata y el oro. El paladio es un derivado del platino y se aisló como metal precioso hace menos de 200 años. A finales de los setenta, los comerciantes de Zurich y Londres se pusieron de acuerdo para venderlo en forma de lingotes, con unas medidas estandarizadas. Su venta se extendió al público general en 1987, con la creación del "London Platinum and Palladium Market" (LPPM, Mercado de Londres para el Platino y el Paladio).

Estos metales -a diferencia del oro,

“La mayoría de fondos de inversión especializados en metales preciosos brinda entre el 5% y el 15% de rendimiento anual”

cuya mayor demanda proviene de la joyería y de su uso como valor refugio tienen una amplia demanda industrial, en particular, automotriz: se emplean para catalizadores de automóviles. Aunque este año han alcanzado su precio máximo desde 2008, ya en 2009 tanto el platino como el paladio tuvieron una revalorización superior a la del hermano mayor de los metales, el oro.

El platino tuvo un alza interanual del 67,4% y el paladio ganó un 135,2%.

Para evaluar el atractivo de estos metales, además del comportamiento reciente de su cotización, hay que considerar sus perspectivas de futuro. Según los principales analistas, tras la crisis se prevé un aumento de la demanda de platino y paladio para recuperar los stocks que ha perdido la industria del automóvil por el parón económico mundial. De esta manera, los principales referentes del sector indican que el precio máximo se alcanzará en 2011, lo que podría invitar a destinar algunos ahorros a estos metales, con perspectivas alentadoras de ganancia en el medio plazo.

Revalorización de los metales y nuevas tendencias

Con la subida de los metales preciosos, se imponen nuevas tendencias y negocios. La venta de información minera basada en la recuperación de viejas exploraciones y mapas españoles ha tenido un importante crecimiento en los últimos tiempos. La respalda una empresa valenciana con experiencia en exploración y explotación minera en Sudáfrica e Iberoamérica, que ha puesto a la venta más de 200 indicios auríferos localizados en España. Aporta información detallada sobre dónde se ubican posibles yacimientos de oro sin explotar o que se abandonaron por alguna razón en el pasado. Sus responsables aseguran que han invertido en este negocio más de 350.000 euros.

Más allá del mundo de las inversiones, el alza del metal se ha transformado en el sostén de algunas familias afectadas por la crisis en España, a través de la venta de joyas en el mercado de compraventa. El número de negocios dedicados a la compra-venta de oro se ha duplicado en todo el territorio, pero los 32 euros a los que cotiza el metal están lejos de ser el precio que pagan los negocios a quien quiere vender sus joyas.

SICHERE INVESTITIONEN, EDELMETALLE - SICHER UND RENTABEL

INVESTMENTFONDS, DIE MIT EDELMETALLEN HANDELN, VERZEICHNETEN EINE RENDITE VON ÜBER 6 PROZENT UND DIE AUF GOLD SPEZIALISIERTEN FONDS SOGAR EINEN ANSTIEG UM 12 PROZENT.

Der Aufwärtstrend bei den Edelmetallen Gold, Silber, Platin und Palladium und ihr Merkmal einer „sicheren Wertanlage“ haben sich auf dem Markt als Schachzug gegen die Krise etabliert. Die Konsequenz bei Investmentfonds, die sich auf Edelmetalle spezialisiert haben, ist ein Gewinnzuwachs von bis zu zwei Prozentpunkten über dem Gesamtdurchschnitt von anderen Investmentfonds. Auch wenn Kleinanleger dieser Anlagenart den Vorzug geben, scheint der Kauf von Barren und Münzen durch die Neubewertung der wichtigsten Edelmetalle sinnvoll, um eine höhere Rendite zu erzielen.

“Die meisten Investmentfonds, die auf Edelmetalle spezialisiert sind, bieten zwischen 5% und 15% jährlicher Rendite”

Das ist nicht Neues: seitdem das Debakel in der Finanzwelt die Investitionsmöglichkeiten mit Verlustrisiken und geringer Rentabilität unterminiert hat, erleben Edelmetalle einen nachhaltigen Aufschwung. Edelmetalle haben sich in eine sichere Sparanlage verwan-



delt, mit der sich etwas Geld verdienen lässt und es wurde sogar der eigene Schmuck verkauft, um den Familienhaushalt kurzfristig etwas aufzuwerten. Ein Blick auf gewisse Finanzereignisse in diesem Jahr bestätigt das: während Anleihen lediglich eine Rentabilität von etwas über 4,5 Prozent abgeworfen haben, zeigen Edelmetall-Investmentfonds einen Jahresgewinn von über 6 Prozent und die auf Gold spezialisierten sogar bis zu 12 Prozent.

Ein Gramm Gold hat derzeit einen Marktwert von bis zu 32 Euro gegenüber 24 Euro im Vorjahr und 15 Euro vor zwei Jahren (das entspricht einer Neubewertung von über 100 Prozent innerhalb von zwei Jahren).

Silber wurde 2009 sogar um über 61 Prozent im Vergleich zum Vorjahr aufgewertet. Investmentfonds, die auf Gold oder andere Edelmetalle spezialisiert sind, erreichen daher eine attraktive Rentabilität und dominieren bereits das Angebot, das sich gezielt an Kleinanleger wendet. Die meisten Anlagen bieten zwischen 5 und 15 Prozent jähr-

licher Rendite, je nach Risikograd und Fristen.

Dabei ist das nicht der einzige Weg, um an den attraktiven Edelmetall-Renditen der letzten Jahre teilzuhaben. Die Preisentwicklung und der Kursanstieg bei den wichtigsten Metallen weisen auf einen noch größeren Vorteil durch den direkten Ankauf von Barren und Münzen hin.

Verschiedene Möglichkeiten, um Edelmetalle zu erwerben

Der direkte Kauf von Edelmetallen zählt zu den neuesten Innovationen, einschließlich bei Investmentfonds. Die kürzlich in den USA eingeführten kursdatierten Fonds, die mit Platin und Palladium handeln, das unter Beobachtung von Sicherheitskameras eingelagert wird, haben den Edelmetalle die höchstmöglichen Preise seit 2008 beschert.

Platin und Palladium sind die Metalle mit steigender Tendenz

Sowohl Gold und Silber, aber auch Platin und Palladium können auf verschiedene Art und Weise in kleinen Mengen erworben werden. Große Bankinstitute bieten ihren Kunden in ihren Niederlassungen sichere Transaktionen gegen Bargeld an, bei denen keine Edelmetalle bewegt werden müssen, sondern hierbei wird mit Wertpapieren gearbeitet, was in beträchtlicher Weise das Risiko einer Manipulation verringert.

Doch auch Fachgeschäfte bieten ihren Privatkunden Barren und Münzen an, so wie in den letzten Jahren auch einige Internetseiten ein sicheres Handelssystem aufgebaut haben, mit weitreichenden Kontrollmöglichkeiten für den Kunden.

Aufkommende Metalle

Sowohl das Palladium als auch das

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



Frima[®]
FRIGORÍFICOS MALLORQUINES S.A.
AIRE ACONDICIONADO
MAQUINARIA E INSTALACIONES PARA:
HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y ALIMENTACIÓN

LÍDERES
EN OFERTAS

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

www.frimasa.com

nieto@frimasa.com

Platin waren bisher eher sekundäre Metalle und werden im Vergleich zu Silber und Gold „jünger“ eingestuft. Das Palladium ist ein platinartiger Grundstoff, der seit knapp 200 Jahren als Edelmetall isoliert wird. Ende der siebziger Jahre einigten sich Händler aus Zürich und London darauf, es in Form von Barren mit Standardmaßen zu verkaufen. Der Verkauf an die Öffentlichkeit begann 1987 mit der Gründung des „London Platinum and Palladium Market“ (LPPM, Londoner Markt für Platin und Palladium).

“Im Jahr 2009 stieg Platin im Vergleich zum Vorjahr um 67,4 Prozent und Palladium sogar um 135,2 Prozent an”

Im Gegensatz zu Gold, dessen wichtigste Nachfrage aus der Schmuckindustrie kommt und das als eine Art Schutzanlage gilt, haben diese Metalle eine große Nachfrage aus der Industrie, speziell der Automobilindustrie, wo sie in Kfz-Katalysatoren Verwendung finden. Dabei haben die Edelmetalle in diesem Jahr ihren Höchstpreis seit 2008 erreicht, wobei sowohl das Platin als auch das Palladium eine höhere Neubewertung als ihr „älterer Bruder“, das Gold, erfahren haben. Im Jahr 2009 stieg Platin im Jahresvergleich um 67,4 Prozent und Palladium sogar um 135,2 Prozent an.

Um die Attraktivität dieser Metalle zu bewerten, sollte man sich nicht nur

die jüngsten Kursentwicklungen anschauen, sondern auch ihre Zukunftsperspektiven. Laut führenden Analysten ist nach der Krise ein erhöhter Bedarf an Platin und Palladium zu erwarten, um die Bestände, welche die Automobilindustrie durch die weltweite Konjunkturschwächung verloren hat, wieder aufzufüllen. So weisen die wichtigsten Akteure dieses Sektors darauf hin, dass der Höchstpreis im Jahr 2011 erreicht werden soll, was mit ermutigenden mittelfristigen Gewinnaussichten dazu anregen wird, einige Ersparnisse in dieses Metall zu investieren.

Neubewertung von Metallen und neue Tendenzen

Mit dem Aufstieg der Edelmetalle gehen neue Tendenzen und Geschäftsmodelle einher. Der Verkauf von Minen- und Bergbauwissen, das auf einer Wiederverwertung von ehemaligen Ausbeutungen und alten spanischen Karten basiert, hat in jüngster Zeit dramatisch zugenommen. Davon profitiert zum Beispiel ein Unternehmen

aus Valencia mit Ausbeutungs- und Minenerfahrungen in Südafrika und Südamerika, das über 200 Hinweise zu in Spanien gelegenen, goldführenden Vorkommen zum Verkauf angeboten hat. Dabei stehen detaillierte Informationen zur Verfügung, wo sich die potenziellen und bis jetzt unausgebeuteten Vorkommen befinden sollen oder jene, die aus welchen Gründen auch immer, in der Vergangenheit aufgegeben wurden. Die Verantwortlichen versichern, dass sie in dieses Geschäft bereits über 350.000 Euro investiert haben.

Abseits der Investmentwelt hat sich der Aufstieg der Edelmetalle als eine der Hauptstützen von krisengeschüttelten spanischen Familien etabliert und zwar durch den Kauf und Verkauf von wertvollem Schmuck. Die Anzahl der Unternehmen, die sich dem Ankauf und Verkauf von Gold widmen, hat sich landesweit verdoppelt, wobei die 32 Euro, mit denen das Metall geführt wird, bei weitem nicht den Preis der Geschäfte erreicht, der bezahlt wird, wenn jemand seinen Schmuck verkaufen möchte.





SOLUCIONES GASTRONÓMICAS

RESTAURANTES · HOTELES · CAFETERIAS · YATES

Licorers 163, Nave 6 | P. Marratxil | T +34 971 756 816 · F +34 971 431 225 · Pedidos +34 900 707 808 | televenta@comercialvera.net · www.comercialvera.net

Ford Mustang V6 2011, el más eficiente de la historia

El Ford Mustang se redefine a sí mismo y destaca por sustituir el antiguo 4.0 V6 por un motor más eficiente: el 3.7 V6 24v Ti-VCT de 305 CV y 379 Nm a 4.250 RPM.



Este nuevo modelo se ha proyectado para obtener un consumo de 30 mpg en autovía y logra ese rendimiento con la nueva transmisión automática de seis velocidades con Hill Assist, de hecho consume un poco menos que con la transmisión manual, también de seis velocidades. En ese último caso consume 8,11 l/100 km.

El bloque del motor está hecho en aluminio con componentes de baja fricción. La apertura de las válvulas se controla de forma independiente para mejorar la respiración del motor, esta tecnología ya la usan sus motores europeos como el 1.6 Ti-VCT del Ford Focus. No tiene inyección directa y es atmosférico.



Dirección eléctrica

También se ha reducido el consumo eliminando la dirección asistida hidráulica por una totalmente eléctrica (EPAS), que tiene funciones de asistencia al conductor como detección de viento lateral y corrección automática. La dirección EPAS no consume combustible cuando no se giran las ruedas.

Las relaciones de cambio se han alargado un poco para permitir un mayor desahogo del motor en carretera. La relación final con ambos tipos de cambio es 2:73 a 3:31. La diferencia es por el paquete de prestaciones opcional, que tiene relaciones finales más cortas para beneficiar la aceleración.

El mencionado paquete además incluye una suspensión más firme heredada del Mustang GT, llantas de 19", neumáticos de verano, más rigidez del chasis y un tarado diferente del control de estabilidad con modo deportivo, que es más permisivo cuando se circula en carreteras con curvas.

Eficiencia

Asimismo la aerodinámica del coche es un poco mejor, de modo que el Mustang V6 se ha pensado para ser un poco más eficiente. Por otra parte se

ha mejorado su comportamiento con el ajuste de la suspensión, que Ford asegura que es más cómoda y efectiva en curva al mismo tiempo. Tiene ABS y ESP de serie.

Por fuera se encuentran pocos cambios. Básicamente cambia el frontal, los pasos de rueda traseros, planchas en los bajos y modificaciones en la parte trasera. La estructura es más robusta (+31% rigidez), el objetivo es conseguir la máxima puntuación del crash-test gubernamental de EEUU, realizado por la NHTSA.

DER FORD MUSTANG V6 2011, DER LEISTUNGSSTÄRKSTE DEN ES JE GAB

Der Ford Mustang definiert sich neu und betont die Ablösung des Vorgängers 4.0 V6 durch einen leistungsstarken Motor: den 3,7 V6 24v Ti-VCT mit 305 PS und 379 Nm bei 4.250 Touren.

Das neue Modell wurde auf einen Verbrauch von einer Gallone auf 30 Meilen ausgelegt und erreicht diesen Wirkungsgrad mit einem neuen sechsgängigen Automatikgetriebe mit Bergassistent. Mit diesem verbraucht er etwas weniger als mit dem ebenfalls sechsgängigen Schaltgetriebe. Letzteres weist einen Verbrauch von 8,11 l / 100 km auf.

Der Motorblock ist aus Aluminium und reibungsarmen Komponenten gefertigt. Die Ventile werden zur Verbesserung der Beatmung des Motors einzeln gesteuert, die gleiche Techno-



logie wird bereits in den europäischen Motoren wie dem 1,6 Ti-VCT des Ford Focus verwendet. Dabei erfolgt keine Direkteinspritzung, sondern eine atmosphärische Ansaugung.

Elektrische Lenkung

Der Verbrauch wurde ebenfalls durch das Ersetzen des hydraulischen Lenkkräftverstärkers durch einen rein

elektrischen gesenkt (EPAS), der dem Fahrer Hilfen wie Seitenwinderkennung und automatische Korrektur bietet. Die EPAS-Lenkung verbraucht keinen Kraftstoff, wenn die Räder nicht gesteuert werden.



Das Übersetzungsverhältnis des Getriebes wurde etwas verlängert, um eine bessere Entlastung des Motors bei Autobahnfahrten zu ermöglichen. Das Übersetzungsverhältnis liegt bei beiden Getriebetypen zwischen 2:73 und 3:31. Der Unterschied ergibt sich durch eine optionale Anordnung mit Vorgelegegetriebe, was eine kürzere Übersetzung bedeutet und so die Beschleunigung begünstigt.

Diese Anordnung bieten - abgeleitet vom Mustang GT - zusätzlich eine straffere Federung, 19-Zoll-Felgen, Performance-Reifen, ein verstärktes Chassis, ein Sperrdifferential für die Hinterräder und darüber hinaus eine spezifische elektronische Stabilitätskontrolle mit einem Sport-Modus, die bei kurvenreichen Straßen den Grenzbereich erweitert.

Leistungsfähigkeit

Gleichfalls wurde die Aerodynamik des Fahrzeugs verbessert, was den Mustang V6 etwas leistungsfähiger macht. Andererseits wurde die Handhabung durch Anpassung der Federung verbessert, von der Ford versichert, sie sei komfortabler und zugleich wirksamer in Kurven. Der Mustang V6 verfügt serienmäßig über ABS und ESP.

Von Außen findet man wenige Änderungen, lediglich in der Anpassung der Frontpartie, bei den hinteren Radläufen, den Unterboden-Schilden und in der Modifikation des Hecks. Die Karosserie ist robuster (31 Prozent mehr Spannungsfestigkeit) - mit dem Ziel, die maximale Punktzahl beim durch die USA vorgeschriebenen und von der NHTSA durchgeführten Crash-Test zu erreichen.

Alimentar el cerebro con cabeza

Una dieta sana y equilibrada reduce la probabilidad de desarrollo de demencia asociada a enfermedades neurodegenerativas.



El cerebro es uno de los órganos más complejos del cuerpo humano y la memoria es una de las disciplinas que más se estudia desde diferentes ámbitos, entre ellos el de la alimentación. La tan manida cantinela escuchada infinidad de veces en los hogares: “come pescado que es bueno para la memoria” parece no ser suficiente y se recurre a otro tipo de alimentos. El interés por el papel de la nutrición en la memoria queda reflejado en el crecimiento espectacular de alimentos y bebidas funcionales y suplementos -algunos con el sello de anti-envejecimiento y otros combinados en forma de “cócteles para la memoria”- con una composición específica dirigida, en teoría, a la mejora de la salud del cerebro y sus capacidades a través de la nutrición.

De ahí que se investigue el papel de ciertos nutrientes y de plantas como el Ginkgo biloba o el ginseng en la función cerebral ante el creciente deseo de mantener el intelecto, la memoria, la concentración y la capacidad de aprendizaje con, o a pesar de, la edad. Constatada la necesidad de la

glucosa como nutriente preferente de las neuronas (las células especializadas del cerebro), los fosfolípidos y ciertos antioxidantes (vitaminas y polifenoles) son los componentes dietéticos más estudiados para optimizar el rendimiento cerebral y cognitivo. Así se deduce del gran número de patentes con estos compuestos que se utilizan en productos funcionales con tal fin. La ciencia sigue de cerca la respuesta neural a otras sustancias como la colina, complejos de vitaminas (ácido fólico, B6, B12), los ácidos grasos omega-3 (DHA), el ácido gamma-aminobutírico (GABA) y otros más novedosos como el acetil-L-carnitina o el ácido alfa-lipoico. La investigación no ha hecho más que comenzar.

Pero no sólo interesa el refuerzo de la función cerebral y de los procesos cognitivos que merman con la edad -alteraciones leves de memoria, de atención, lentitud en la ejecución y solución de problemas asociados al envejecimiento normal o a consecuencia del ritmo estresante de vida- y que dificultan el funcionamiento en numerosas

actividades. Una importante línea de investigación está dirigida a examinar el impacto de los nutrientes -en mayor medida su deficiencia- en el desarrollo cerebral infantil.

“El cerebro humano consume el 25% de la glucosa y el oxígeno que precisa el organismo”

Más dieta sana y menos complementos

Una dieta rica en grasa, pobre en fibra y baja en frutas y vegetales no es apropiada para garantizar la buena salud del cerebro. Los hallazgos cien-

tíficos más recientes vinculan a la dieta mediterránea con mejores funciones cognitivas, un declive neuronal y cognitivo más lento, y un menor riesgo de que personas adultas sufran Alzheimer.

Los cereales y las legumbres, alimentos de referencia en esta dieta, sirven de sustrato energético (glucosa) al cerebro humano que, pese a su pequeño volumen (del 2% al 3% del peso corporal), consume el 20%-25% del oxígeno y la glucosa que precisa el organismo para funcionar en condiciones normales. Además de estas sustancias elementales, está demostrado el papel que desempeñan otros nutrientes en el mantenimiento de las funciones cognitivas cotidianas como la memoria, concentración y rapidez de pensamiento.

La ingesta de aceite de oliva (ácidos grasos monoinsaturados), de pescado azul y frutos secos (poliinsaturados, omega 3 y omega 6), y el consumo moderado de carne (vitamina B12), actúan en conjunto como mecanismos protectores. La costumbre de comer a diario frutas frescas, hortalizas y un puñado de frutos secos al natural provee de las vitaminas B1, B6 y B9, y de antioxidantes (vitaminas E, A y C), cuya deficiencia se asocia a una merma de la capacidad cognitiva.

resse an der Rolle der Ernährung für das Gedächtnis reflektiert sich in dem spektakulären Anstieg von funktionellen Getränken und Nahrungsmitteln, sowie von Nahrungsergänzungsmitteln. Manche von ihnen tragen eine Anti-Aging Prägung, andere sind so kombiniert, dass sie einen „Cocktail für das Gedächtnis“ bieten; alle haben eine ganz spezifische Zusammensetzung, die sich auf die Gesundheit des Gehirns und seine Leistungsfähigkeit durch die Nährstoffaufnahme konzentriert.

“Das menschliche Gehirn konsumiert 25 Prozent des vom Körper benötigten Sauerstoffs und der Glukose”

Besonders wird die Rolle bestimmter Nährstoffe und Pflanzen wie Ginkgo oder Ginseng auf die Gehirnfunktion untersucht. Im Vordergrund steht der zunehmende Wunsch, den Intellekt, das Gedächtnis und Konzentrationsvermögen sowie die Lernfähigkeit auch mit oder trotz zunehmendem Alter zu bewahren. Bewiesen ist die Notwendigkeit der Glukose als bevorzugter Nährstoff für die Neuronen (die aufs Gehirn spezialisierten Zellen). Doch auch Phospholipide und verschiedene Antioxidantien (Vitamine und Polyphenole) gehören zu den gründlich untersuchten Nahrungsbestandteilen für eine optimale Gehirnfunktion und kognitive Leistung. Daher gibt es eine Vielzahl von Patenten mit diesen Nährstoffverbindungen, die in den funktionalen Produkten verwendet werden. Die Wissenschaft sucht weiterhin nach Antworten fürs Gehirn in Substanzen wie Cholin, Vitaminkomplexen (Folsäure, B6, B12), Omega-3-Fetten und -Säuren (DHA), in der Gamma-Aminobuttersäure (GABA) und anderen Neuentdeckungen wie dem Acetyl-L-Carnitin oder der Alpha-Liponsäure. Deren Erforschung hat gerade erst begonnen.

Dabei interessiert nicht nur die Verbesserung der Gehirnfunktion und der kognitiven Prozesse, die mit zunehmen-

dem Alter abnehmen. Leichte Gedächtnis- und Aufmerksamkeitsstörungen und eine gewisse Verlangsamung in der Umsetzung und Lösung von Problemen gehen mit dem Alter oder einem stressigen Leben einher und behindern den reibungslosen Ablauf zahlreicher Aktivitäten. Ein wichtiger Forschungsschwerpunkt richtet sich daher auf die Auswirkungen von Nährstoffen, bzw. den Auswirkungen eines Nährstoffmangels auf die Entwicklung des kindlichen Gehirns.

Mehr gesunde Ernährung und weniger Nahrungsergänzungsmittel

Eine fette Ernährung, die arm an Ballaststoffen, Obst und Gemüse ist, eignet sich nicht, um eine Gesundheit des Gehirns zu gewährleisten. Nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse ist die Mittelmeer-typische Ernährungsweise mit sehr gut für die Gehirnfunktionen und entscheidend für eine Verlangsamung im neuronalen und kognitiven Rückgang und für ein geringeres Alzheimer-Risiko bei älteren Menschen.

Getreide und Hülsenfrüchte, die wichtigsten Nahrungsmittel dieser Ernährungsweise, unterstützen die Energieversorgung (durch Glukose) des menschlichen Gehirns, das trotz seiner geringen Größe (von nur 2-3 Prozent des gesamten Körpergewichtes) zwischen 20 und 25 Prozent des vom Körper benötigten Sauerstoffes und der Glukose verbraucht. Neben diesen elementaren Substanzen ist die Rolle anderer Nährstoffe für die Aufrechterhaltung der alltäglichen kognitiven Funktionen wie Gedächtnis-, Konzentrations- und schnelle Denkleistung ebenfalls sehr wichtig,

Ein Verzehr von Olivenöl (einfach ungesättigte Fettsäuren), blauem Fisch und Trockenfrüchten (mehrfach ungesättigten Omega 3 und Omega 6 Fettsäuren) und der moderate Konsum von Fleisch (Vitamin B12) zeigt sich als wirksamer Schutzmechanismus. Die tägliche Gewohnheit frisches Obst, Gemüse und eine Handvoll Trockenfrüchte zu essen, liefert B1, B6 und B9 Vitamine sowie wichtige Antioxidantien (Vitamin E, A und C), deren Mangel mit einer reduzierten kognitiven Kapazität verbunden ist.

DAS GEHIRN “MIT KÖPFCHEN” ERNÄHREN

EINE GESUNDE UND AUSGEWOGENE ERNÄHRUNG VERRINGERT DIE WAHRSCHEINLICHKEIT DER ENTWICKLUNG VON DEMENZ, WELCHE MIT NEURODEGENERATIVEN KRANKHEITEN IN VERBINDUNG GEBRACHT WIRD.

Das Gehirn ist eines der komplexesten Organe des menschlichen Körpers und das Gedächtnis zählt zu den am gründlichsten untersuchten Bereichen, selbstverständlich auch von den Ernährungswissenschaftlern. Der so oft Zuhause am Tisch gehörte Spruch: „Esst Fisch, das ist gut fürs Gedächtnis“ scheint nicht mehr zu genügen und es wird mittlerweile auf viele andere Lebensmittel zurückgegriffen. Das Inte-

Son Servera, Campeón de España Interclubes

Reedita el título conseguido el año pasado.



El equipo del Club de Golf Son Servera se ha impuesto en el Campeonato de España Interclubes Masculino, un título al que optaban 16 equipos en el recorrido asturiano de La Barganiza y que ya cayese de su lado en 2009. El cuadro balear, formado por Albert y Toni Ferrer, Pep Juaneda y Miguel Tous, se ha adjudicado la victoria al derrotar en la gran final a los madrileños del Club de Campo. Villa de Madrid por 2,5 a 0,5.

“Son Servera se impone así por segunda vez en el Interclubes Masculino 2010”

En la jornada definitiva, Albert Ferrer y Miguel Tous, muy sólidos durante todo el campeonato, se han impuesto en los foursomes, al igual que ya hicieron en las jornadas precedentes. En los partidos individuales, el mallorquín Pep Juaneda y el madrileño Carlos González han sumado ½ punto para sus respectivos equipos, mientras que Antoni Ferrer ha ganado su partido añadiendo un nuevo punto al marcador de Son Servera.

Torneo muy emocionante

El torneo ha sido tremendamente emocionante debido a la remontada ejercida por Son Servera. El equipo mallorquín se clasificó en última posición en la fase clasificatoria. Sin embargo, a partir de la segunda jornada consiguieron recomponerse y han ganado a cuantos equipos se han puesto en su camino.

El equipo de Raimat, primer clasificado en la fase medal fue el primero en caer ante los jugadores de Son Servera en cuartos de final, acabando aquí las aspiraciones de los ilerdenses en el torneo.

En semifinales serían los jugadores de Puerta de Hierro los que sucumbieran ante el potencial de los baleares por 2-1. En el otro enfrentamiento, el combinado de Villa de Madrid se impuso a los jugadores de Castiello también por 2-1, ganándose así un puesto para la gran final.

SON SERVERA, SPANIENS INTERCLUB-MEISTER

DER BEREITS IM VERGANGENEN JAHR ERKÄMPFTE TITEL WURDE ERNEUT VERTEIDIGT.

Das Team vom Golf Club Son Servera hat die spanische Herren-Interclub-Meisterschaft gewonnen. 16 Teams kämpften in Asturien im La Barganiza Golf Club um den Titel, der wie bereits im Jahr 2009 erneut an Son Ser-

vera ging. Das balearische Team um Albert und Toni Ferrer, Pep Juaneda und Miguel Tous erstritt sich den Sieg im großen Finale gegen den Club de Campo aus Madrid mit einem 2,5 zu 0,5.

Auch am Entscheidungstag setzten sich Albert Ferrer und Miguel Tous - beide spielten während des gesamten Wettkampfes sehr solide - in den foursomes durch, so wie sie es bereits an den vergangenen Spieltagen getan hatten. In den Einzelspielen holten der Mallorquiner Pep Juaneda und der Madrider Carlos González jeweils einen halben Punkt für ihre Teams, während Antoni Ferrer sein Spiel für sich entschied und so für Son Servera einen weiteren Pluspunkt hinzugefügte.

“Son Servera setzte sich erneut beim Herren-Interclub-Turnier 2010 durch”

Ein sehr spannendes Spiel

Das Turnier war unglaublich spannend, nicht zuletzt aufgrund des Comebacks von Son Servera. Das mallorquinische Team klassifizierte sich erst an letzter Stelle für die Qualifikationsrunde. Am zweiten Tag war die Mannschaft aber wieder perfekt aufgestellt und besiegte sämtliche Gegner, die sich ihm in den Weg stellten.

Das Raimat-Team, das sich als Erster für die Medaille qualifizierte, fiel im Viertelfinale gegen Son Servera, womit der Traum vom Turniersieg für die Mannschaft aus Lérida platzte.

Im Halbfinale waren es die Spieler von Puerta de Hierro, die dem Potenzial der Balearenmannschaft mit einem 2 zu 1 unterlegen waren. In einer weiteren Konfrontation besiegte das Madrider Team die Castiello-Spieler ebenfalls mit einem 2 zu 1 und sicherte sich somit seinen Platz im großen Finale.

Son Vida Golf acogió el sábado 25 de septiembre la VI y última prueba del Circuito Senior que ha venido desarrollando la Federación Balear de Golf a lo largo del año con el patrocinio de la entidad financiera la Caixa de Baleares "Sa Nostra".

El Circuito Senior FBG - Sa Nostra ha sido una de las novedades incorporadas por la FBG para cubrir el cada vez mayor peso del colectivo de seniors dentro del número de federados. El número de jugadores que han participado en al menos alguna de las VI pruebas del circuito ha superado los 125 participantes lo que supone un gran éxito de participación en esta primera edición.

Ganadores

Los ganadores de esta VI prueba fueron Juan Valverde con 38 puntos stablford y Rose Marie Rose con 39 puntos.

"Más de 125 jugadores han participado en el Circuito Senior"

El ganador del ranking en esta I edición en categoría masculina ha sido Gabriel Carrasco con un total de 201 puntos que se ha impuesto por un solo punto a Raul Blanco (200) y en 8 a Bartolomé Rubí. Gerry Hanke con 187 puntos se impuso a Margareta Mathis (181) y Patricia Drouin (180).

Desde la FBG queremos agradecer el trabajo realizado por el Comité de Seniors de la Federación Balear de Golf (Celi Forteza, Gerry Hanke, Hayo Fisser y Paco Balaguer).

Cierre del Circuito Senior FBG - Sa Nostra

Gerry Hanke y Gabriel Carrasco ganadores.



ABSCHLUSS DER SENIOR-RUNDE FBG-SA NOSTRA

DIE GEWINNER SIND GERRY HANKE UND GABRIEL CARRASCO.

Der Son Vida Golfplatz war am Samstag, den 25. September Gastgeber des VI. und letzten Turniers der Seniorrunde, die der Golfverband der Balearen unter der Schirmherrschaft des Balearischen Finanzinstitutes Sa Nostra über das Jahr verteilt organisiert hatte.

Die Seniorrunde FBG-Sa Nostra war eine der neuesten Initiativen des FBG, um dem immer stärker werdenden Gewicht seines Seniorskollektivs gerecht zu werden. Die Anzahl der Spieler, die zumindest an einer der vier Runden teilnahmen, lag bei über 125 Teilnehmern, was für einen sehr großen Erfolg dieser ersten Ausgabe spricht.

Die Gewinner

Die Gewinner der vierten Runde

waren Juan Valverde mit 38 Stablford-Punkten und Rose Marie Rose mit 39 Punkten.

"Über 125 Spieler nahmen an der Senior-runde teil"

Der Gewinner im Ranking dieser ersten Ausgabe aller vier Seniorrunden war bei den Herren Gabriel Carrasco mit insgesamt 201 Punkten, der sich somit lediglich durch einen einzigen Punkt gegen Raul Blanco (200) und mit acht Punkten gegen Bartolomé Rubí durchsetzte. Gerry Hanke setzte sich mit 187 Punkten gegen Margareta Mathis (181) und gegen Patricia Drouin (180) durch.

Der FBG bedankt sich für die hervorragende Arbeit des Seniorskomitees des Balearischen Golfverbandes (Celi Forteza, Gerry Hanke, Hayo Fisser und Paco Balaguer).



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 brindarles a sus clientes **soluciones gráficas.**



www.concordimpresion.com

Destacada octava posición del equipo cadete

El equipo de la FBG estuvo formado por Ataulfo del Hoyo, Jaime Nicolau, Jorge Caubet y Juan Carlos Gómez



El campo zaragozano de Golf Los Lagos fue del 16 al 19 de septiembre el escenario del Campeonato de España Cadete Masculino. Un total de 17 Comunidades Autónomas formadas por equipos de 4 jugadores iniciaron la competición con una jornada stroke-play determinante para distribuir los equipos en 2 cuadros. Los 8 primeros serían los que jugaran por el título.

“El equipo vasco se adjudicó la victoria frente al de Andalucía por 4 a 1 en la final”

Federación Balear de Golf

El equipo de la FBG formado por Ataulfo del Hoyo, Jaime Nicolau, Jorge Caubet y Juan Carlos Gómez partía en el puesto 12 por suma de hándicaps y tenía como primer objetivo entrar entre los 8 mejores. Tras una jornada de nervios e incertidumbre, la suma de las 3 mejores tarjetas del equipo colocaba al equipo cadete en octava posición y se conseguía entrar en el cuadro por el título.

El formato de las demás jornadas fue match-play individual y parejas foursome match play. El cuadro les deparó un primer match contra la clara favorita (País Vasco). La lucha y el comportamiento del equipo fue extraordinaria..., por la mañana (parejas foursome) el resultado reflejaba empate a 1 (fue necesaria la disputa de un play-off). En los enfrentamientos individuales

la mayor experiencia de los jugadores Vascos (todos los jugadores del equipo de la FBG son cadetes de 1er año) hizo que el resultado se decantara a su favor con un apretado 3&2.

En la tercera jornada, el equipo aragonés superó al balear por un claro 4&1. El 2-0 de los foursome de la mañana fue determinante para el resultado final. El punto fue conseguido por Jaime Nicolau en su enfrentamiento individual.

Última Jornada

En la última jornada (lucha por el puesto 7/8), Valencia (ganadora 2009) superó a Baleares por 2&1. El foursome formado por Jorge Caubet y Juan Carlos Gómez perdía por un apretado 2&1 y el punto era conseguido por Jaime Nicolau (invicto a lo largo de todo el Campeonato).

El cuadro vasco compuesto por Ignacio Dopereiro, Guillermo Retana, Jon Rahm y Pablo Matesanz se adjudicó la victoria frente al equipo de Andalucía por 4 a 1 en la final.

DIE BALEARENKADETTEN ERZIELTEN EINE BEMERKENSWERTE ACHTE POSITION

DAS FBG-TEAM BESTAND AUS ATAULFO DEL HOYO, JAIME NICOLAU, JORGE CAUBET UND JUAN CARLOS GÓMEZ

Der Golfplatz Los Lagos in Zaragoza war vom 16. bis 19. September



RCE
Gestión de Residuos
Retirada y gestión de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos
Gestor Autorizado RTP/G-075.03/CAIB
Gestor Autorizado TRNP 00027/2008

trabajamos
por un mundo más limpio



tu socio en la gestión de residuos

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

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

www.rce-mallorca.net

Schauplatz für die Spanische Kadettenmeisterschaft der Männer. Insgesamt 17 spanische Regionen und ihre Teams mit je vier Spielern starteten den Wettbewerb mit einem stroke-play Spieltag, der die Teams in zwei Sparten teilte. Die ersten Acht kämpften anschließend um den Titel.



“Das baskische Team gewann gegen Andalusien in der Endrunde 4:1 ”

Der Balearische Golfverband

Das Team des FBG (Balearischen Golfverbandes) bestand aus Ataulfo del Hoyo, Jaime Nicolau, Jorge Caubet und Juan Carlos Gómez und begann aus der Summe der Handicaps auf Platz 12 und das erste Ziel lautete nun, unter den acht Besten zu sein. Nach einem Tag voller Nervenkitzel und Unsicherheiten, sorgte die Summe der drei besten Spiele der Mannschaft

für Platz Acht des Kadetten-Teams. Damit war der Einstieg in den Kampf um den Titel gesichert.

An den folgenden Spieltagen war individuelles match-play und foursome in Paaren angesagt. Der Spieltand bescherte dem Team ein erstes Matchspiel gegen den klaren Favoriten (Das Baskenland). Der Kampf und die Teamleistungen des FGB-Teams waren bemerkenswert: am Morgen (beim foursome in Paaren) zeigte das Ergebnis ein Unentschieden bis 1 (dafür war ein Play-off Kampf notwendig). In den Einzelkämpfen sorgte die größere Erfahrung der baskischen Spieler für ein knappes 3 : 2 (alle Spieler der FBG-Teams sind Kadetten im ersten Jahr).

Am dritten Spieltag gewann das Team aus Aragon mit einem klaren 4 : 1 gegen die Balearen. Das 2 : 0 im

Vierer-Lochspiel war entscheidend für dieses Endergebnis. Der Punkt wurde durch Jaime Nicolau in einem Einzelkampf gewonnen.

Letzter Spieltag

Am letzten Spieltag (dem Kampf um Platz 7 und 8) besiegte Valencia (der Gewinner von 2009) die Balearen mit 2 : 1. Das foursome mit Jorge Caubet und Juan Carlos Gómez wurde mit einem knappen 2 : 1 verloren und der Punkt wurde von Jaime Nicolau erzielt (der ungeschlagen in dieser Meisterschaft war).

Das baskische Team um Ignacio Dopereiro, Guillermo Retana, Jon Rahm und Pablo Matesanz erzielte den Sieg gegen Andalusien in der Endrunde mit 4 : 1.

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

FGS First Golf Shop FGS

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

Titleist **Mizuno** **cobra** **PING** PLAY YOUR BEST **Callaway** GOLF **TaylorMade** **GOLFINO** Sportswear

Lamperti y Diaz vencen en los VI Internacionales Ciutat de Palma

Superan a Gomes/Quiles por 7/5, 6/0 y suman su primer triunfo del año.



La sexta edición del Internacional Ciutat de Pádel de Palma-Trofeo Oxidoc bajó el telón con el triunfo de Miguel Lamperti y Matías Díaz, que estrenaron su palmarés en la temporada 2010 y de paso saldaron una cuenta pendiente que tenían con la cita mallorquina del circuito Pro Tour. Díaz y Lamperti superaron por 7-5 y 6-0 a la dupla revelación del torneo, Chico Gomes y Fede Quiles, cuyo buen torneo fue premiado por los más de 3.000 espectadores que se dieron cita en el anfiteatro del Parc de Sa Riera.

El torneo isleño disfrutó de una final inédita, pero Miguel Lamperti y Matías Díaz, que en las semifinales frenaron a la pareja número uno del ránking Díaz y Belasteguin, exhibieron sus galones e

hicieron valer su oficio para marcar las diferencias en el momento oportuno. Gomes y Quiles se adentraron en su primera final y dejaron constancia del juego que les ha permitido convertirse en una de las sensaciones de la cita.

Final

La final empezó sonriendo a Gomes y Quiles, que tenían a favor a un sector importante del público. La joven pareja empezó como un tiro y llegó a ponerse con una ventaja de 4-1, cargando el juego, sobre todo, sobre Matías Díaz. Pero poco a poco, la experiencia de Lamperti y Díaz equilibró el partido y, con 5-5, llegó la ruptura definitiva que dio el primer set a los ganadores.

Foto de la entrega de premios, con los campeones y los subcampeones.

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

El segundo parcial apenas tuvo historia. Gomes y Quiles acusaron el golpe moral y sus rivales se crecieron, minimizaron su número de errores y tuvieron un juego sólido en defensa y demoledor en ataque. Lamperti y Díaz tenían una cuenta pendiente con la historia del torneo tras haber perdido la final del año pasado y pudieron celebrar su primera victoria.

El Internacional de Pádel Ciutat de Palma-Trofeo Oxidoc corroboró en la final el gran éxito de público de la prueba mallorquina, que sorteó dos viajes gentileza de Viajes Iberia. Más de 3.000 espectadores aplaudieron a los protagonistas de la final, que recibieron sus respectivos premios de manos del presidente de Oxidoc, Miquel Vaquer.

La notable afluencia de público también ha propiciado que el certamen contribuyera en buena medida a una causa social como la que desarrolla la ONG PLAN, que a través del programa Ser Niñas facilita becas a 12.000 adolescentes de seis países de Asia, América y África.



Miguel Lamperti disputando un punto.

Chico Gomes golpeando una bola.



“Más de 3.000 espectadores aplaudieron a los protagonistas de la final”

Mármoles y Decoración
Son Bugadellas, S.L.
 Piedras naturales Obra nueva
 Reformas Encimeras
 Mármoles Granitos

C/ de la Mar Mediterranea, 67 Pol. Ind. 971 696 910 - marmoles@marmolesydecoracion.com



De ruta por la Costa Oeste de EE.UU

Los Angeles, Las Vegas, San Francisco, el Gran Cañón, Yosemite...
La lista puede ser interminable dependiendo del tiempo del que disponga.

Die USA-Westküstenroute

*Los Angeles, Las Vegas, San Francisco, der Gran Canyon, Yosemite...
Diese Liste lässt sich je nach Ihrer Zeit endlos verlängern.*



En este especial de viajes, le proponemos realizar una ruta de 15 días por la Costa Oeste partiendo desde San Francisco y terminando en Phoenix (sur de Arizona)

Reserva de vuelos y hoteles en la costa oeste

Al ser diferente la ciudad de llegada de su vuelo a la costa oeste a la de salida, a la hora de reservar los vuelos, lo más aconsejable es que reserve en primer lugar un viaje desde España hasta Nueva York.

Posteriormente, para llegar a la costa oeste, deberá buscar en compañías americanas low cost el vuelo de ida a San Francisco y el de regreso desde Phoenix. Esta combinación no le resultará más cara que si reservase un viaje de ida y vuelta desde España a, por ejemplo, Los Angeles o San Francisco.

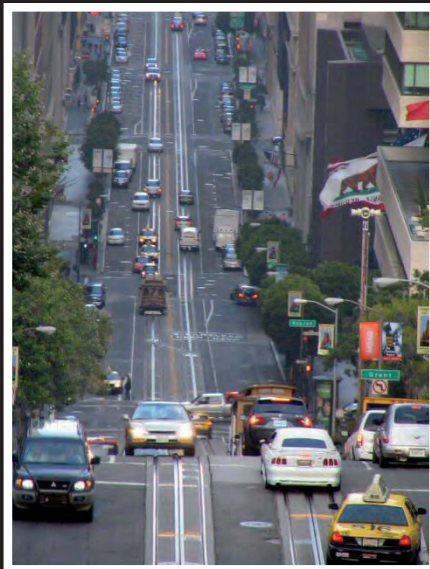
En cuanto al alojamiento, lo recomendable es buscar y reservar hoteles en San Francisco, Los Angeles y Las Vegas, así como en las zonas más deshabitadas del interior, como el Gran Cañón y el Monument Valley, y dejar abierto el resto de los días para poder tener algo de flexibilidad en la ruta.

PLAN DEL VIAJE

Día 1- Llegada a San Francisco

Días 2 y 3 - Visitas en San Francisco

Durante estos días, tendrá la ocasión de hacer todas las visitas impres-



Calle empinada de la colina de Nob Hill en San Francisco.

cindibles en San Francisco, incluyendo una excursión por la bahía, con visita de la isla de Alcatraz y el pueblo de Sausalito. Las visitas imprescindibles en San Francisco son las siguientes:

1. Subir a la colina de Twin Peaks, desde donde verá las mejores panorámicas de la ciudad y de la Bahía.
2. Dirigirse al Golden Gate, el famoso puente colgante que enlaza la península de San Francisco con el norte y que se convierte en una bella puerta a la Bahía de San Francisco.
3. Otra visita imprescindible son las famosas cuevas de San Francisco. Para ello, tendrá que ir al distrito de Nob Hill, al norte de la ciudad, donde encontrará bellas vistas de las impresionantes calles empinadas. Y la más famosa es la calle Lombard.
4. En esta zona también podrá ver y montarse en los famosos tranvías de

cable. Los históricos tranvías en la actualidad son una atracción turística, y las líneas que se mantienen unen el centro de la ciudad con la zona costera de La Marina.

5. Para poder disfrutar del gran encanto de las calles con ambiente europeo que tiene San Francisco, lo mejor es dirigirse a Alamo Park, en el distrito de Haigh Ashbury, donde disfrutará de la belleza de las casas victorianas conocidas como las Painted Ladies.

6. Quizás uno de los mejores ejemplos que podrá encontrar en el mundo de un Chinatown es el barrio chino de San Francisco.

7. Y junto al Chinatown, podrá también dar un paseo por el distrito de North Beach.

Día 4 – De San Francisco al parque nacional Yosemite

Sin necesidad de madrugar podrá llegar al parque nacional Yosemite al medio día ya que se encuentra situado a 300 kilómetros. La principal característica del Parque Nacional de Yosemite, en California, son sus impresionantes montañas rocosas de granito. Y a este respecto, hay una montaña que destaca sobre las demás, la conocida como El Capitán. Situada en la parte norte de la zona más visitada del Parque Yosemite, la conocida como el Valle Yosemite, cerca del final del valle, El Capitán es un promontorio rocoso de granito, con sus paredes verticales de 910 metros de altura, resultado de la acción glaciaria.

Día 5 – De Yosemite a Monterey

Uno de los atractivos de la visita a Yosemite es la posibilidad de ver las secuoyas gigantes, árboles de increíble tamaño, tanto por su altura como, sobre todo, por la anchura de su tronco. Las secuoyas son árboles de gran longevidad, pues es normal que superen los 3.000 años de vida, y pueden superar los 100 metros de altura y llegar a los 7 metros de diámetro en su tronco. Para ello, deberá dirigirse a la zona conocida como Mariposa Grove, situada a 59 kilómetros al sur de la zona central del Parque Nacional, o sea, del conocido como Valle Yosemite. En realidad, Mariposa Grove se encuentra muy cerca de la entrada/salida sur del



Puente colgante Golden Gate sobre la Bahía de San Francisco



Entrada al parque temático Estudios Universal en Hollywood, Los Angeles

Parque Nacional de Yosemite, por la ruta 41, que une el parque con la ciudad de Fresno.

Y saliendo por el sur, se podrá dirigir a la costa hasta la bahía de Monterey, con su bello embarcadero, donde podrá ver este entorno natural, incluido el Carmel by the Sea. Se trata de una encantadora villa que muestra un cierto ambiente bohemio que le sorprenderá. Esto se debe a que originariamente Carmel by the Sea fue fundada por escritores y artistas con el objetivo de crear una comunidad dedicada al arte.

Día 6 – De Monterey a San Luis Obispo

Desde Monterey, bajará por los acantilados del Big Sur, donde disfrutará de las bellas vistas del Océano Pacífico, hasta llegar a San Simeón. Allí encontrará el Castillo Hearst. Finalmente, podrá pasar la noche en San Luis Obispo.

Día 7 – De San Luis Obispo a Los Angeles

Desde San Luis Obispo, pasando por Santa Bárbara, llegará por la tarde a Los Angeles. En el camino tendrá la oportunidad de conocer alguna antigua misión colonial.

Días 8 y 9 – Los Angeles

Estos dos días en Los Angeles los dedicará, por un lado, a visitar la ciudad,

sobre todo Hollywood, Beverly Hills, Santa Mónica, y el antiguo Pueblo de Los Angeles, en el Downtown. Y por otro, a disfrutar de un parque temático, como los Estudios Universal.

Día 10 – De Los Angeles a Las Vegas

Viaje desde Los Angeles a Las Vegas con parada en el “pueblo fantasma” de Calico. Por la noche, en Las Vegas, podrá conocer el ambiente del centro de la ciudad, incluida la calle Freamont.

Día 11 – Las Vegas

Un día en Las Vegas le permitirá conocer los hoteles temáticos de Las Vegas Strip, tanto de día como de noche. También dispondrá de tiempo para visitar algunas sus impresionantes outlets para realizar sus compras.

Día 12 – De Las Vegas al Gran Cañón del Colorado

Viaje desde Las Vegas hasta el Gran Cañón del Colorado, pasando por la Presa Hoover, y recorriendo la histórica Ruta 66, parando sobre todo en Williams. Llegará al South Rim del Gran Cañón con tiempo suficiente para disfrutar del atardecer.

Conviene destacar que si está interesado en algunas actividades en el Gran Cañón, como senderismo o rafting, necesitará ampliar la estancia un día más. Para sobrevolarlo en helicóptero, si contrata el vuelo a primera hora de la mañana, podrá seguir la ruta durante el resto del día.

Día 13 – Del Gran Cañón del Colorado a Monument Valley

Tras madrugar, recorrerá de nuevo, ahora de día, los miradores del borde sur, saliendo del parque nacional por el mirador de Desert View y la torre vigía india, se dirigirá al Monument Va-



Fuentes del Bellagio Las Vegas.



Bell Rock en la ruta panorámica Red Rock de Sedona en Arizona.

lley. Llegará con tiempo suficiente para hacer el recorrido por el camino interior y disfrutará del atardecer.

Día 14 – Del Monument Valley a Phoenix, por Sedona

Desde el Monument Valley bajará hacia la zona de Sedona, donde recorrerá el Oak Creek Canyon y se podrá acercar a ver las montañas rojizas de Red Rock. Si no se entretiene demasiado, tendrá tiempo de llegar a dormir a Phoenix.

Día 15 – Vuelo de regreso desde Phoenix

Für diese besondere Reise empfehlen wir eine Route von 15 Tagen; wir beginnen an der Westküste in San Francisco und enden in Phoenix, im Süden Arizonas

Buchung von Flügen und Hotels an der Westküste

Da der Ankunftsort an der Westküste ein anderer ist als der Abflugsort, sei empfohlen, zunächst einen Flug von Spanien nach New York zu buchen.

Anschließend sollte bei Ankunft an der Westküste ein Low-Cost-Flug nach San Francisco und ein Rückflug von Phoenix nach New York gebucht werden. Diese Kombination erweist sich als günstiger, als wenn Sie von Spanien aus einen Flug nach Los Angeles oder

San Francisco buchen.

Was die Unterkunft betrifft, so ist es ratsam in San Francisco, Los Angeles und Las Vegas, sowie in einsameren Gegenden wie im Gran Canyon oder Monument Valley bereits im Vorfeld ein Hotel zu reservieren und sich den Rest der Tage für eine gewisse Flexibilität in der Reiseroute offen zu halten.

DIE REISEROUTE

1. Tag – Ankunft in San Francisco

2. und 3. Tag - Sightseeing in San Francisco

In den ersten Tagen haben Sie die Gelegenheit, das Wesentliche von San Francisco kennenzulernen, einschließlich der Bucht, die Insel Alcatraz und den Stadtteil von Sausalito zu besichtigen. In San Francisco sollten Sie sich folgendes unbedingt anschauen:

1. Besuchen Sie die Twin Peaks, von wo aus man die beste Aussicht auf die Stadt und die Bucht genießen kann.
2. Fahren Sie zur berühmten Golden

Gate Hängebrücke, welche die Halbinsel von San Francisco mit dem Norden verbindet und ein wunderschönes Tor zur Bucht von San Francisco darstellt.

3. Ebenfalls unentbehrlich ist ein Besuch der berühmten Hügel von San Francisco. Hierfür sollten Sie in das Viertel von Nob Hill im Norden der Stadt aufsuchen, von wo aus Sie eine phantastische Aussicht auf die beeindruckenden steilen Gassen haben. Die berühmteste von ihnen ist die Lombard Street.

4. In dieser Gegend können Sie auch mit einer der berühmten Straßenbahnen, den Cable Cars, fahren. Die historischen Straßenbahnen sind heutzutage eine Touristenattraktion und die Verbindungslinie vom Stadtzentrum zur Küstengegend von La Marina.

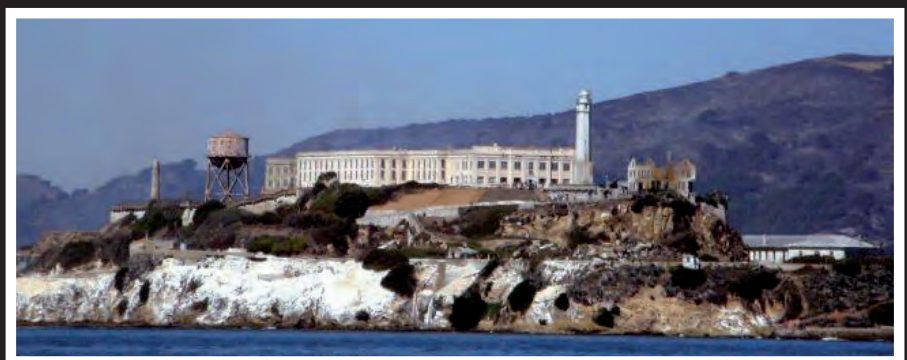
5. Um den großen Reiz der europäisch anmutenden Straßen von San Francisco zu erfahren, ist es besonders empfehlenswert zum Alamo Park im Haigh Ashbury Viertel zu fahren, wo Sie die Schönheit der viktorianischen Häuser, die als Painted Ladies bekannt sind, genießen können.

6. Vielleicht eines der weltweit besten Beispiele für Chinatown ist das chinesische Viertel von San Francisco.

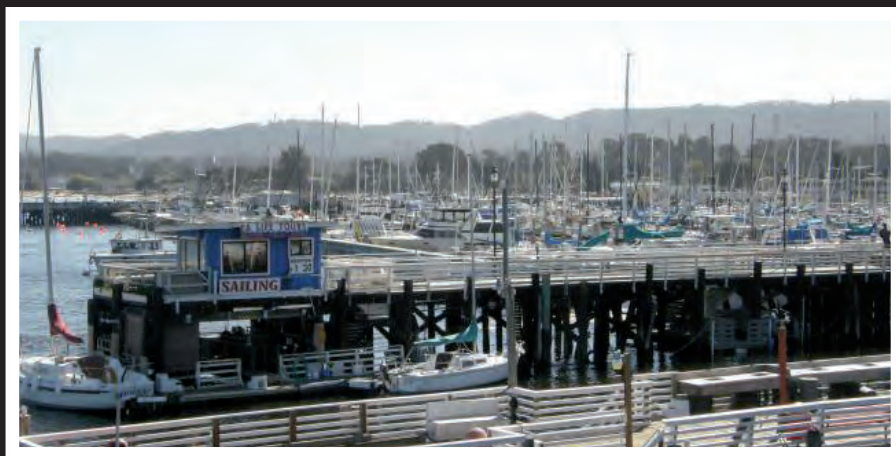
7. Und wenn Sie Chinatown besuchen, sollten Sie auch noch einen Spaziergang durch das North Beach Viertel machen.

Tag 4 – Von San Francisco zum Yosemite Nationalpark

Heute besteht keine Notwendigkeit, im Morgengrauen aufzustehen und es reicht vollkommen, in der Mittagszeit im Nationalpark des immerhin 300 Kilometer von San Francisco entfernten Yosemite anzukommen. Das Hauptmerkmal dieses kalifornischen Nationalparks sind die Berge aus Granitfelsen. Dabei sei ein Berg hervorzuheben, der alle



Prisión de Alcatraz en la Bahía de San Francisco en California



Fisherman's Wharf de Monterey en California.

anderen überragt und als „el Capitan“ bekannt ist. Der „Kapitän“ liegt in der nördlichsten und am meisten besuchten Gegend des Yosemite Parks, am Ausgang vom Yosemite Tal: es handelt sich um einen Felsvorsprung aus Granit von senkrechter 910 Meter Höhe, der von Gletschern geformt wurden.

Tag 5 – Von Yosemite nach Monterey

Zu den größten Attraktivitäten eines Besuchs in Yosemite zählen die riesigen Redwood-Bäume von unglaublicher Größe und zwar sowohl was ihre Höhe als auch den Umfang ihrer Stämme betrifft. Die Redwood-Bäume sind äußerst langlebig und werden normalerweise über 3.000 Jahre alt. Dabei werden sie über 100 Meter hoch und ihr Stamm hat einen Durchmesser von bis zu sieben Metern. Hierfür müssen Sie in das Mariposa Grove Gebiet fahren, das sich 59 Kilometer südlich der Mitte des Nationalparks, von dem bekannten Yosemite Valley, befindet. Genauer gesagt befindet sich Mariposa Grove noch am Eingang bzw. Ausgang des Yosemite Nationalparks, an der Route 41, die den Park mit der Stadt Fresno verbindet.

Wenn Sie den Nationalpark nach Süden verlassen, können Sie Richtung Küste an die Bucht von Monterey fahren: von dem schönen Landesteg können Sie die natürliche Umgebung bewundern, besonders Carmel by the Sea. Hierbei handelt es sich um eine bezaubernde Stadt, die Sie mit ihrem Bohème-Ambiente überraschen wird. Diese besondere Atmosphäre liegt daran, dass Carmel by the Sea ursprünglich von Schriftstellern und Künstlern gegründet wurde - mit dem Ziel, eine Gemeinschaft zu bilden, die sich der Kunst widmet.

Tag 6 – Von Monterey nach San Luis Obispo

Von Monterey fahren Sie an der Steilküste in Richtung Big Sur herunter; dabei genießen Sie wunderschöne Ausichten auf den Pazifischen Ozean, bis Sie San Simeón erreichen. Hier befindet sich das Hearst Schloß. Die Nacht können Sie anschließend in San Luis Obispo verbringen.

Tag 7 – Von San Luis Obispo nach Los Angeles

Von San Luis Obispo fahren Sie über Santa Bárbara nach Los Angeles, wo Sie am Nachmittag ankommen. Auf dem Weg haben Sie die Gelegenheit eine der alten kolonialen Missionsstätten kennenzulernen.

Tag 8 und 9 – Los Angeles

Zwei Tage, die wir Los Angeles widmen: einmal um die Stadt zu besuchen, vor allem Hollywood, Beverly Hills, Santa Mónica, und das alte Los Angeles in der Innenstadt, zweitens, um den Themenpark der Universal Studios zu besuchen.

Tag 10 – Von Los Angeles nach Las Vegas

Die Reise geht von Los Angeles nach Las Vegas mit einem Stopp in der „Geisterstadt“ von Calico. Am Abend können Sie dann das quirlige Zentrum von Las Vegas, inklusive der Fremont Street, kennenlernen.

Tag 11 – Las Vegas

An einem Tag in Las Vegas sollten Sie die Themenhotels von Las Vegas

Strip erleben und zwar sowohl am Tage als auch bei Nacht. Dabei sollte noch Zeit bleiben, einige der beeindruckenden Outlets der Stadt zwecks Shopping aufzusuchen

Tag 12 – Von Las Vegas zum Gran Canyon von Colorado

Die Reise geht entlang der historischen Route 66: von Las Vegas bis zum Gran Canyon, von Colorado über Pressa Hoover, wobei vor allem in Williams ein Stopp eingelegt werden sollte. Sie erreichen South Rim im Gran Canyon mit ausreichend Zeit, um den Sonnenuntergang zu bewundern.

Hierbei sei zu betonen, dass Sie einen Tag länger einplanen sollten, wenn Sie sich für die sportlichen Aktivitäten rund um den Gran Canyon interessieren, wie zum Beispiel Wandern oder Rafting. Möchten Sie den Gran Canyon mit dem Hubschrauber überfliegen, so werden bereits am Morgen Rundflüge angeboten und anschließend können Sie weiterfahren.

Tag 13 – Vom Gran Canyon zum Monument Valley

Nachdem Sie früh aufgestanden sind, können Sie nun tagsüber weiterfahren und die südlichen Aussichtspunkte genießen. Sie fahren am Aussichtspunkt Desert View und dem „indischen Wachturm“ aus dem Nationalpark heraus in Richtung Monument Valley. Sie werden genügend Zeit haben, durch das Monument Valley zu fahren und den Sonnenuntergang zu genießen.

Tag 14 – Vom Monument Valley über Sedona nach Phoenix

Vom Monument Valley fahren Sie herunter in die Gegend von Sedona, wo Sie durch den Oak Creek Canyon fahren und die roten Berge von Red Rock sehen können. Wenn Sie sich nicht allzu lange aufhalten, kommen Sie noch rechtzeitig an, um in Phoenix zu übernachten.

Tag 15 – Rückflug von Phoenix

LA NUEVA SONY NEX-5 CAUSA FUROR EN ESPAÑA

Es una cámara con cuerpo ligero y de reducidas dimensiones con un sensor mayor que el estándar Micro Cuatro Tercios y un sistema de ópticas intercambiables.



La primera incursión de Sony en los sistemas sin espejo no puede ser más interesante: el trabajo de los ingenieros ha conseguido montar tecnología de última generación y un sensor CMOS Exmor APS HD con 14,2 megapíxeles efectivos (23.4x15.6mm) sobre un cuerpo muy compacto y robusto. La Sony NEX-5 tiene un grosor de sólo 24,2 mm. y pesa menos de 300 gramos con la batería instalada, pero

no renuncia a ofrecer una espectacular pantalla abatible de 3 pulgadas, 920.000 píxeles, además de presentar una hoja de especificaciones impecable.

Sony ha incorporado un procesador BIONZ de última generación perfecto para trabajar con imágenes de gran tamaño y controlar todos los automatismos del dispositivo. El sistema de autoenfoco se ha optimizado para

ofrecer una experiencia muy similar a las réflex, y es posible disparar en ráfagas de hasta siete fotos por segundo a máxima resolución (2,3 fps sin enfoque fijo).

La nueva Sony NEX-5 estrena una interfaz de cuidado diseño y fácil uso, especialmente indicada para usuarios que vienen de una compacta pero también ofrece acceso sencillo a los ajustes manuales que demandan los que tienen más experiencia.

Funciones

Entre las funciones más destacadas se encuentran el sistema para tomar fotos panorámicas, posibilidad de captar escenas 3D, modo HDR, detección de rostros y sonrisas, multitud de modos predefinidos o el enfoque por contraste. Por supuesto, es posible disparar en RAW.

Además de hacer fotos la nueva serie NEX puede grabar vídeo en alta definición (1.920 x 1.080, 50i) en AVCHD y 17 Mbps con sonido estéreo de alta calidad. Si queremos obtener mejores resultados es posible instalar un micrófono externo de alta sensibilidad, disponible por separado.

Sony ofrece su NEX-5 en kits con un objetivo E 16mm F/2.8 'pancake' (590 euros aproximadamente) y un E 18-55mm F/3.5-5.6 estabilizado (640 euros aproximadamente) y un flash ultra-compacto. También se pondrán a la venta un kit con los dos objetivos incluidos y por separado un E 18-200mm F/3.5-6.3 con zoom óptico 11x estabilizado.

El adaptador opcional LA-EA1 amplía la compatibilidad a la familia Alpha con más de 30 objetivos y teleconvertidores, y a la enorme gama de objetivos anteriores A-mount (sólo enfoque manual).

DIE NEUE SONY NEX-5 SORGT FÜR AUFREGUNG IN SPANIEN

Es ist eine Kamera von leichtem und kompaktem Format, die mit einem hochwertigen Sensor als dem Micro Four-Thirds Standard und austauschbaren Objektiven ausgestattet ist.

Sonys erster Ausflug in spiegellose Systemkameras kann schlichtweg nicht interessanter sein: den Ingenieuren ist es gelungen, die neueste Technologie und einen Sensor von 14,2 Mio. Pixeln Exmor™ APS HD CMOS (23,4 x 15,6 mm) in ein kompaktes und robustes Format zu verpacken. Die Sony NEX-5 ist lediglich 24,2 mm tief und wiegt

weniger als 300 Gramm inklusive der installierten Batterie, aber verzichtet dabei nicht darauf, einen spektakulären 3-Zoll-Bildschirm mit 920.000 Pixel und einwandfreien Detaillierungen zu liefern.

Sony hat hier einen BIONZ Prozessor der neuesten Generation in die DSLR-Kamera integriert, der perfekt für sehr

hochwertige Bilder und die Kontrolle aller automatischen Funktionen des Gerätes ist. Um ein Ergebnis wie bei den Spiegelreflexkameras zu erreichen, wurde das Autofokus-System optimiert: dabei können hintereinander bis zu sieben Fotos pro Sekunde bei voller Auflösung gemacht werden.

Die neue Sony NEX-5 bietet ein sorgsam gestaltetes Design und eine einfache Handhabung, die sich besonders für Nutzer von Kompaktkameras eignet. Doch ebenso bietet sie einen einfachen Zugriff auf manuelle Anpassungen, die dem Fotografen normalerweise mehr Erfahrung abverlangen.

Funktionen

Zu den bemerkenswertesten Funktionen zählen das Schwenkpanorama-System, die Möglichkeit der Aufnahme von 3D-Szenen, der HDR-Modus, die Gesichts- und Lächelerkennung und die Vielzahl der vordefinierten Modi, nicht zu vergessen, dass auch Fotos im RAW-Modus geschossen werden können.

Neben der Fotofunktion bietet die neue NEX-Serie eine AVCHD-Videoaufnahme von sehr hoher Auflösung (1.920 x 1.080, 50i) und mit 17 Mbps einen hochwertigen Stereo-Sound. Wer noch höhere Tonqualität wünscht, kann ein externes Mikrofon von sehr hoher Empfindlichkeit anschließen, das separat erhältlich ist.

Sony bietet ihre NEX-5-Kameras in verschiedenen Kits an, entweder mit dem E 16mm F/2,8 Weitwinkelobjektiv im Pancake-Stil (ca. 590 Euro) oder dem E 18-55mm F/3,5-5,6 Standard Zoomobjektiv (ca. 640 Euro) und einen ultrakompakten Blitz. Ebenfalls erhältlich ist ein Kit mit den genannten zwei Objektiven und noch extra ein E 18-200mm F/3,5-6,3 Telezoom-Objektiv mit 11-fach-Zoom.

Der optionale LA-EA1 Adapter erweitert die Kompatibilität auf die Alpha-Familie mit über 30 Objektiven und Telekonvertern und der enormen Bandbreite bisheriger A-mount Objektive (nur für manuelle Fokussierung).





PP
Illes Balears

José Ramón Bauzá

Presidente del PP balear.

texto: María Pineda Lázaro

fotografías: Manuel Malvar Tombo

“La corrupción es una lacra social contra la que debemos luchar todos”

José Ramón Bauzá encara su nueva etapa en la presidencia del PP balear con optimismo y muchas tareas por realizar. Con la experiencia de haber sido alcalde de Marratxí a sus espaldas, encara las próximas elecciones autonómicas con la ilusión de “poder cambiar la forma de hacer política hacia un modelo de vocación de servicio”. Ante la corrupción es claro: la mejor manera que tiene el ciudadano de mostrar su desacuerdo es acudiendo a votar venciendo la desilusión y la desidia. Farmacéutico de profesión, considera que el cargo ‘de político’ tiene una fecha de caducidad que debe ser obligatoria. “La dedicación a la política debe ser un oficio; no una profesión. Yo soy farmacéutico y de oficio, temporalmente me considero político”, asegura a Gran Empresa.



¿Cómo se define José Ramón Bauza?

Soy una persona muy normal, trabajadora, sencilla y humilde. También tengo muchos defectos como todo el mundo.

Es usted un hombre polifacético. ¿Cómo empezó en el mundo profesional?

Soy licenciado en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid. Tengo un Master en Dirección de Industria Farmacéutica por el Instituto de Empresa (IE).

Desde 1998, cuento con una farmacia en Marratxi que es donde vivo, concretamente en el Pont d' Inca. Profesionalmente, me he dedicado a todo lo que está en el ámbito sanitario. He participado en múltiples conferencias, simposios... Ahora me he retirado de este mundo, pero nunca dejándola de lado.

Y decidió dar un salto a la arena política. ¿Cómo empezó su trayectoria?

Mi trayectoria política empezó en 1.999, cuando me presenté a las elecciones locales de Marratxi como segundo del Partido Popular a la alcaldía. En esa ocasión ganamos las elecciones; pero no tuvimos la oportunidad de editar un Pacto de Gobierno.

En 2003, fui el candidato del PP unos comicios en los que pasamos de cinco a nueve concejales; resultado que nos permitió editar un Pacto de Gobierno que resultó beneficioso para los ciudadanos. En 2007, repetí mi candidatura y en el PP tuvimos mayoría absoluta.

¿Qué ha aprendido de su etapa como alcalde de Marratxi?

A escuchar a todo el mundo, a estar muy cerca de la gente y a ser muy humilde. Nuestro cargo, el de políticos, tiene una fecha de caducidad que debe ser obligatoria. La dedicación a la política debe ser un oficio; no una profesión. Yo soy farmacéutico y de oficio, temporalmente me considero político.

PRESIDENCIA DEL PP BALEAR

Luego vino la presidencia del partido...

En efecto, más tarde fui vicepresidente con Rosa Estarás, que dimitió más tarde. Ante esta situación, convoqué el Congreso Regional extraordinario por primera vez en España con

la participación de todos y cada uno de los afiliados del PP. El 6 marzo de 2010 fui elegido presidente electo por mis compañeros y, desde entonces trabajo para presentar una alternativa diferente de hacer política.

“Soy una persona muy normal, trabajadora, sencilla y humilde”

¿Cómo han visto los veteranos de partido su incorporación a la presidencia del partido popular? ¿Se siente aceptado?

En el Congreso Extraordinario y abierto en el que participé tuve el apoyo del 70% de mis compañeros. Entre estos estaban muchísimos veteranos. A todos ellos, tengo que agradecer su confianza y apoyo. Tengo la intención, en todo momento, de trabajar en un proyecto común en el cuál todo el mundo se sienta identificado e integrado.

¿Por qué quiere presidir el PP?

En primer lugar, porque mis compañeros me lo pidieron. Al planteármelo pensaron que era la persona adecuada para representar de la mejor manera los intereses de nuestra formación.

Después de ello y realizando una reflexión de lo que supone esta responsabilidad, creo que la sociedad necesita otra forma de hacer política.

¿Cree que cuenta con enemigos dentro de su partido?

No. Simplemente, uno sabe que cuando toma decisiones no siempre las va a tomar a gusto de todos.

Para mí, el único interés es el general; algo que se traduce en hacer lo mejor para nuestra sociedad. Tengo la convicción, aunque no haga lo que algunos quieran, de estar haciendo lo mejor para nuestra sociedad.

CORRIENTES POLÍTICAS EN EL PP

¿Cuántas sensibilidades políticas hay actualmente en el PP balear?

El PP tiene la gran suerte de aglutinar muchas sensibilidades. Todo el mundo puede verse representado y tie-

ne la oportunidad de expresarse, opinar y con sus aportaciones mejorar la sociedad.

¿Con qué sector del partido se siente usted más próximo?

Me siento igual de próximo con cualquier sector; lo importante es que sepamos escuchar a todo el mundo y podamos trabajar conjuntamente con el objetivo de estar cada día más cerca de la sociedad.

¿Qué diría a los que piensan que usted está arrinconando a los sectores del partido más regionalistas?

Les diría que están muy equivocados; yo creo en el regionalismo del PP. Nuestro partido tiene una línea en el ámbito nacional, pero nosotros tenemos que tener nuestra propia identidad.

Si yo no creyera en esto, nunca hubiese convocado un Congreso Regional que personalmente propicie y obligue. Si yo dependiera de Madrid esto nunca se hubiese producido.

¿No teme que su elección empielen a producirse movimientos rupturistas en el seno del PP?

No todo lo contrario. Mi compromiso es hacer lo mejor para la sociedad y dentro del partido queremos lo mejor para la sociedad. Lo único que puede ocurrir es que mejoremos cada día. Es un proyecto que no es de José Ramón Bauzá; en el que participan todos y cada uno de los afiliados.

ELECCIÓN DE NUEVOS MINISTROS

¿Qué valoración tiene de los nuevos ministros DEL Ejecutivo De José Luis Rodríguez Zapatero?

El señor Zapatero ha hecho una serie de reformas que nosotros le hemos dicho que tenía que haberlas hecho anteriormente.

Aquí no se trata de cambiar de ministros; debemos cambiar al propio presidente ya que es el que ha generado el mayor caos económico, político y social que conoce nuestra Democracia desde sus inicios.

Además, ha ido vendiendo cuotas de poder a costa de mantener su silla caliente y esto no pasará desapercibido para la Historia.

Si usted ganase las elecciones, ¿cómo sería su relación con el Gobierno de Zapatero?

¿Cuáles son los problemas que más afectan a los balears?

Muchos. El gran problema es la economía, el paro... Hay auténticos dramas: familias que no tienen para comer, que no pueden pagar su hipoteca, que han perdido su nivel de calidad de vida en tan sólo unos años...

¿Cuáles son los pilares fundamentales de su programa político?

Son tres: Educación, Economía y Turismo. Son los tres ejes básicos que son imprescindibles y fundamentales para la nueva legislatura y en base a ellos se estructurará el programa electoral.

La formación es básica para contar con personas válidas en el futuro que sean emprendedoras y que ofrezcan garantías válidas de mejorar nuestra sociedad y sean capaces de generar riqueza dentro del ámbito económico.

PROGRAMA POLÍTICO

¿Cuáles son sus recetas para salir de la crisis económica?

Nuestra gran industria es el Turismo que genera de una manera directa o indirecta el 80% del PIB, que al mismo tiempo redundan en la economía.

Lo primero es realizar un buen diagnóstico. Yo siempre digo que el señor Zapatero o Antich no son los causantes

“El gran problema en Baleares es la economía, el paro... hay auténticos dramas”



de la crisis porque es de coyuntura nacional.

Si son coparticipes de no haber querido ver la realidad de los hechos. Nosotros, ya en 2008, a nivel parlamentario presentamos una batería de medidas anticrisis y se rechazaron porque decían que éramos alarmistas.

Lo importante es realizar un buen diagnóstico por muy duro que sea; sino no habrá un tratamiento eficaz.

El tratamiento pasaría por...

Redimensionar la Administración y generar una mayor seguridad jurídica que es absolutamente necesario en nuestras Islas.

Hoy en día, hay muchísimos inversores tanto de ámbito local, nacional como internacional que dejan de mirar a Baleares porque no tienen seguridad jurídica. Para solucionar esto, mi compromiso es generar Pactos de Estado. Yo ya he ofrecido a Antich en dos ocasiones dos pactos de Estado, pero los ha rechazado porque para él prima mantener su sillón caliente y el de sus socios.

Los políticos debemos pensar en vistas a varias legislaturas. Debemos generar una estabilidad con independencia de quien gobierne. Los políticos no son los que deben dictar el destino de la sociedad, sino que es la propia sociedad la que debe determinar su futuro. Es un compromiso en el que yo estoy empeñado para que se ejecute la próxima legislatura.

AYUDA A LA EMPRESA

¿Cómo se plantea ayudar a los empresarios?

En primer lugar, les ayudaría generando esa seguridad jurídica de la que hemos hablado.

En segundo lugar, les favorecería su ámbito económico. Por ejemplo, a los pequeños y medianos empresarios (las empresas), así como a los autónomos, intentaríamos que no tengan que anticipar el pago del IVA si previamente sus facturas no han sido abonadas.

Por otro lado, lo que si es básico y fundamental es que no subamos los impuestos. No es algo novedoso. Las estadísticas y la historia así lo demuestran. Cuando hay épocas de crisis lo que hay que hacer es bajar los impuestos y nosotros estamos haciendo exactamente lo contrario.

Creo que al empresario se le ha de-

monizado y es el que genera riqueza y pone encima de la mesa su patrimonio. Hacemos lo que no hay que hacer.

¿Cómo acabaría con el paro en Baleares?

- Eliminando la inseguridad jurídica.
- Ayudaría a los emprendedores.
- Propondría una política económica productiva y no subsidiaria.
- Potenciaría las líneas I+D+i.
- Aplicaría el sentido común, es decir, escucharía a los que saben.

¿Qué opinión tiene acerca de la situación por la que atraviesa las Islas?

Nos encontramos en una situación muy difícil y el Govern Balear contribuye a empeorarla enormemente. No se han puesto las medidas ni en tiempo ni en forma oportuna para que esto no pudiese pasar.

Un ejemplo claro es que por primera vez en la Historia, el presidente del Govern Balear, Francesc Antich, ha decidido no llevar aprobación los presupuestos. Esto lo ha hecho por dos motivos: porque no los ha redactado y porque le sale más a cuenta prorrogarlos para evitar las peleas internas con sus socios, que son los que ahora mismo le cuestionan. Esto es el signo de mayor irresponsabilidad que puede hacer un presidente. El mismo ha tirado la toalla siete meses antes de las elecciones.

“No permitiré que se cometan abusos contra ninguna persona del PP”

ELECCIONES AUTONÓMICAS

¿Cómo ve las Elecciones Autonómicas de 2011?

Será unas elecciones en las que por desgracia la sociedad tenga un deficitario concepto de los políticos.

Yo quiero demostrar que existe otra forma de hacer política. Aquella que tiene que ver con la vocación de servicio; la proximidad; la política de mirar a los ojos y de no esconderse; la de asumir las dificultades del momento y, sobre todo, la del sentido común.

¿Cómo calificaría la actuación del actual Pacte de Progrés y, concretamente, de Antich?

Ha sido la peor legislatura de la Democracia. Antich ha generado el mayor caos político, institucional, social, laboral y económico que ha conocido las Islas Baleares hasta el momento.

¿Qué cambiaría del actual modelo educativo?

El modelo educativo debe centrarse en la ley del esfuerzo. Los profesores deben tener la dignificación que se merecen y una autoridad real.

Nosotros queremos que en el modelo educativo los padres elijan la primera lengua para la educación de sus hijos y que finalizado su periodo formativo, sepan hablar y escribir dos lenguas y una tercera que es el inglés porque estamos en un mundo totalmente competitivo.

MODELO LINGÜÍSTICO

¿Qué opinión tiene sobre el modelo lingüístico?

Creo que lo más importante es que se actúe con toda naturalidad. Yo creo en la libertad y no en la imposición. Hay que trasladar la naturalidad de la calle a la naturalidad de las aulas y la Administración. La lengua debe ser una herramienta de comunicación y nunca un arma arrojada.

CORRUPCIÓN EN BALEARES

¿Qué opina de la imputación del ex conseller de Turismo Joan Flaquer?

Con todo el respeto de la justicia, nosotros creemos en la presunción de inocencia. Queremos que las actuaciones se hagan siempre con el mismo criterio, rigor y contundencia con independencia de las personas que se vean afectadas y del partido al que pertenezcan.

¿Qué opina de los casos de corrupción que han salpicado a su partido?

La corrupción no es propiedad privada de ninguna formación política y daña a todos por igual. En nuestro caso, personalmente he tomado una serie de medidas que permiten eliminar toda la corrupción externa que no afecte a mi partido.

He tomado medidas internas y ex-

ternas. No permitiré que se cometan abusos contra ninguna persona de mi formación. Igualmente, exigiré que se actúe contra cualquier caso de indicio de corrupción. Se trata de una lacra social que debemos luchar todos.

¿Qué le diría al ciudadano que asocia el término política a corrupción?

Es un trabajo en el cual nos tenemos que esmerar las personas que tenemos esta responsabilidad.

Les diría que no pueden meter a todas las personas en el mismo saco y que la mejor manera que tienen de luchar contra la corrupción es no tener ninguna contemplación contra ella. Para ayudarnos a luchar contra la corrupción, cada ciudadano tiene que participar en el mismo proceso electoral, aunque tengan desidia y apatía.

*“Yo creo
en el regionalismo
del PP”*

Recientemente, ha mantenido hoy una reunión de trabajo con el Clúster Turístico de Baleares a los que les ha trasladado la necesidad de que el sector turístico de las islas sea referente europeo? ¿Podría explicarnos esta idea?

Tenemos la oportunidad de tener el mejor Know How turístico a nivel internacional. Tenemos a las mejores empresas, cadenas y profesionales.

Aquí en Baleares, además de no tenerlos en cuenta, se prescinde de ellos. Nosotros queremos hacer todo lo contrario porque el sector turístico es prioritario, ya que es nuestra riqueza y la que más genera ingresos.

Por eso, pensamos que tenemos que potenciarla al máximo y escuchar a los que saben. Ellos, nos han transmitido que se sienten abandonados, no escuchados... Queremos que sus acciones sean escuchadas y prioritarias por lo que hay que hacer otro modelo turístico.

Tenemos que estar muy cerca para que el saber y el legislar unidos lleguen al mayor de los éxitos posibles. Además de ser muy necesario, creemos que es compatible que la iniciativa privada y la Administración trabajen continuamente. Es la mejor manera de generar riqueza, crear empleo, eliminar la inseguridad jurídica, potenciar nuevos emprendedores y que las Islas ocupen el lugar que se merecen.



“KORRUPTION IST EIN SOZIALES ÜBEL, GEGEN DAS WIR GEMEINSAM KÄMPFEN MÜSSEN”

José Ramón Bauzá sieht einer neuen Etappe der PP-Balearen-Präsidentschaft entgegen- mit Optimismus und vielen Aufgaben, die es zu erfüllen gilt. Mit seiner als Bürgermeister von Marratxi setzt er Hoffnungen in die bevorstehenden Landtagswahlen und möchte “die Politik verändern - hin zu einem Modell des Dienstleistungsgedankens”. Angesichts der Korruption hat er keine Zweifel: die beste Art, durch die der Bürger seine Ablehnung zum Ausdruck bringen kann, ist wählen zu gehen und seine Enttäuschung und Nachlässigkeit zu überwinden. Der gebürtige Apotheker glaubt, dass für das Politiker-Amt eine Art “Ablaufdatum” obligatorisch sein sollte. „Die Widmung in die Politik sollte ein Amt auf Zeit sein und kein Beruf auf Lebenszeit. Ich bin Apotheker und betrachte mich als zeitlich begrenzt im Amt des Politikers“, versichert er Gran Empresa.

Wie schätzt sich José Ramón Bauza selbst ein?

Ich bin eine ganz normale, fleißige, einfache und bescheidene Person. Wie alle anderen habe auch ich viele Fehler.

Sie sind ein Mann mit vielen Talenten. Wie begann Ihr beruflicher Weg?

Ich habe Pharmazie an der Universität Complutense in Madrid studiert. Einen Master in Management für Pharmazeutische Industrie habe ich am „Instituto de Empresa“ (IE) gemacht.

Seit 1998 habe ich eine Apotheke in Marratxi, in der Nähe, wo ich auch lebe, genauer gesagt in Es Pont d’ Inca. Beruflich habe ich mich stets dem Gesundheitswesen gewidmet und an verschiedenen Konferenzen und Symposien teilgenommen. Jetzt habe ich mich aus dieser Welt zurückgezogen, ohne mich vollkommen von ihr zu verabschieden.

Dafür haben Sie sich für einen Sprung auf die politische Bühne entschieden. Wie begann diese Karriere?

Meine politische Karriere begann 1999, als ich mich für die Kommunalwahlen von Marratxi als zweiter der Partido Popular auf das Bürgermeisterramt beworben habe. Bei dieser Gelegenheit haben wir die Wahlen gewon-



nen, hatten aber keine Gelegenheit einen Regierungspakt zu bilden.

“Ich bin ein ganz normaler Mensch, fleißig, einfach und bescheiden”

Im Jahr 2003 war ich der Kandidat der PP für weitere Wahlgänge, in denen wir es von fünf auf neun Ratsmitgliedern geschafft haben, ein Resultat, das uns erlaubte einen Regierungspakt zu bilden, der für die Bürger sehr vorteilhaft war. Im Jahr 2007 wiederholte ich meine Kandidatur und die PP erreichte die absolute Mehrheit.

Was haben Sie als Bürgermeister von Marratxi an Erfahrungen gewonnen?

Alle Seiten anzuhören, nah an den Menschen und bescheiden zu sein. Und dass unser Amt als Politiker ein obligatorisches „Ablaufdatum“ haben sollte. Unsere Widmung an die Politik sollte ein vorübergehender Zustand sein, aber kein lebenslanger Beruf. Ich bin von Beruf aus Apotheker und betrachte mich nur vorübergehend als Politiker.

DIE PRÄSIDENTSCHAFT DER BALEARISCHEN PP

Später kam die Kandidatur zum Parteivorsitz...

In der Tat, später wurde ich Vizepräsident gemeinsam mit Rosa Estarás, die später zurückgetreten ist. Angesichts dieser Situation rief ich einen außerordentlichen Regionalkongress aus, zum

ersten Mal in Spanien mit der Teilnahme von allen, das heißt von jedem Mitglied der PP. Am 6. März 2010 wurde ich von meinen Kollegen zum Parteipräsidenten gewählt und seitdem arbeite ich daran, eine andere Alternative der Politik zu präsentieren.

Wie haben die Parteiveteranen Ihren Vorsitz aufgenommen? Fühlen Sie sich willkommen?

An dem außerordentlichen Kongress und dem offenen, an dem ich kandidierte, hatte ich eine 70prozentige Unterstützung von meinen Kollegen erfahren. Ihnen danke ich für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung. Unter ihnen waren viele Veteranen, auch denen bin ich für ihr Vertrauen und ihre Unterstützung dankbar. Dabei verfolge ich zu jeder Zeit die Absicht, ein gemeinsames Projekt auszuarbeiten, mit dem sich jeder identifizieren und in das sich jeder integrieren kann.

Aus welchem Grund haben Sie den PP-Vorsitz angestrebt?

Zunächst, weil mich meine Kollegen darum gebeten haben. Als sie mich vorgeschlagen haben, waren sie wohl der Meinung, ich sei die richtige Person, die Interessen unserer Partei am besten zu vertreten.

Nach all dem und nach gründlichem Nachdenken, was diese Verantwortung bedeutet, glaube ich, dass die Gesellschaft eine andere Art von Politik braucht.

Glauben Sie, dass Sie innerhalb der Partei auch Widersacher haben?

Nein, es ist nur so, dass man eben weiß, wenn Entscheidungen gefällt werden, ist das nicht immer nach jedermanns Geschmack.

Für mich ist das einzige Interesse generell etwas, das zum Wohl unserer Gesellschaft beiträgt. Ich bin der Überzeugung, auch wenn ich nicht so handle, wie einige es gerne hätten, dass ich das Beste für unsere Gesellschaft tue.

DIE POLITISCHEN STRÖMUNGEN IN DER PP

Welche politischen Strömungen gibt es derzeit in der balearischen PP?

Die PP hat das große Glück, viele Strömungen zu vereinbaren. Jeder kann sich vertreten sehen und bekommt die Möglichkeit, sich darzus-

tellen, seine Meinung zu äußern und mit seinen Beiträgern zu einer Verbesserung der Gesellschaft beitragen.

“Das große Problem der Balearen ist die Wirtschaftslage und die Arbeitslosigkeit... da gibt es wahrhaftige Dramen“

Welchem Parteiflügel fühlen Sie sich am nächsten?

Ich fühle mich allen Flügeln gleich verbunden; wichtig ist, dass wir allen zuhören und gemeinsam an dem Ziel arbeiten, jeden Tag näher an der Gesellschaft dran zu sein.

Was würden Sie denen sagen, die meinen, dass Sie die regionalistischen Bestrebungen zurückdrängen?

Ich würde ihnen sagen, dass sie völlig falsch liegen; ich glaube an den Regionalismus der PP. Unsere Partei verfolgt eine Linie auf nationaler Ebene, aber wir müssen auch unsere eigene Identität haben.

Würde ich nicht daran glauben, hätte ich niemals den Regionalkongress einberufen, dem ich mich persönlich verpflichtet sehe. Wenn ich von Madrid abhängen würde, wäre der nie zustande gekommen.

Haben Sie keine Angst, dass Ihre Wahl abtrünnige Bewegungen innerhalb der PP hervorruft?

Ganz im Gegenteil. Mein Engagement ist es, das Beste für die Gesellschaft zu leisten und innerhalb der Partei wollen wir ebenfalls das Beste für die Gesellschaft. Das einzige, was passieren kann, ist, dass wir uns jeden Tag verbessern. Das ist ein Projekt, das nicht von José Ramón Bauzá ist; sondern an dem alle teilnehmen und an dem jeder unserer Anhänger beteiligt ist

DIE WAHL NEUER MINISTER

Wie beurteilen Sie die neuen Minister in der Regierung von José Luis Rodríguez Zapatero?

Zapatero hat eine Reihe von Reformen gemacht, von denen wir meinen, dass er sie schon vorher hätte tun sollen.

Es geht dabei nicht um den Austausch von Minister, sondern wir sollten den Präsidenten austauschen, denn er hat für das größte wirtschaftliche, politische und soziale Chaos gesorgt, die unsere Demokratie seit ihrer Gründung erfahren hat.

Außerdem hat er politische Quoten verkauft, um auf seinem Sessel zu bleiben und das wird nicht unbemerkt in unsere Geschichte eingehen.

Wenn Sie die Wahlen gewinnen würden, wie wird dann Ihr Verhältnis zur Regierung Zapateros sein?

Es wäre loyal, dabei würde ich aber immer die Interessen der Balearen verteidigen. Ich wünschte, die Zeit wäre kürzer – nur ein paar Monate – und Mariano Rajoy wäre unser Präsident, der eine Leitfigur ist, wie es die Spanier verdient haben.

Welche Probleme betreffen die Balearen am meisten?

Viele. Das große Problem ist die Wirtschaftslage, die Arbeitslosigkeit ... da gibt es wahrhaftige Dramen. Familien, die nicht genug zum Leben haben, die ihre Hypothek nicht zahlen können, die in nur wenigen Jahren ihre Lebensqualität verloren haben.

Dabei ging das Vertrauen in die Regierung verloren, die sich nur darum bemüht hat, fest im Sessel zu sitzen und sich ausschließlich um interne Interessen gekümmert hat, um das komplizierte Ungleichgewicht in den Reihen ihrer eigenen Regierungsmitglieder aufrecht zu erhalten.

DAS POLITISCHE PROGRAMM

Was sind die Pfeiler ihres politischen Programms?

Es sind drei: Bildung, Wirtschaft und Tourismus. Das sind die drei grundlegenden Bereiche, die wichtig und fundamental für eine neue Amtszeit sind und auf deren Basis das Wahlprogramm strukturiert werden soll.

Die Bildung ist grundlegend, um in der Zukunft mit wertvollen Menschen zu rechnen, die unternehmerisch denken,

wertvolle Garantien bieten, um unsere Gesellschaft zu verbessern und die fähig sind, wirtschaftlichen Wohlstand zu erzeugen.

Unser wichtigster Wirtschaftszweig ist der Tourismus, der auf direkte oder indirekte Weise 80 Prozent des BIP erzeugt, was wiederum mehr Wirtschaftskraft schafft.

“Ich glaube an den Regionalismus der PP”

Mit welchen Mitteln möchten Sie einen Weg aus der Wirtschaftskrise finden?

Zu erst einmal möchte ich eine gute Diagnose stellen. Ich sage immer, dass Herr Zapatero oder Antich nicht die Verursacher der Krise sind, sondern diese von der nationalen Konjunktur abhängt.

Sie sind aber mitbeteiligt, weil sie die Realität der Tatsachen nicht sehen wollten. Wir haben auf parlamentarischer Ebene bereits 2008 eine Reihe von Anti-Krisen-Maßnahmen präsentiert, die abgelehnt wurden, weil es hieß, wir seien Panikmacher.

Das wichtigste ist, eine gute Diagnose zu stellen, wie schlecht auch immer diese sein wird; wenn nicht, wird es keine wirksame Behandlung geben.

Wie würde Ihre Behandlung aussehen?

Die Verwaltung verkleinern und eine größere Rechtssicherheit schaffen, das ist auf unseren Inseln von größter Notwendigkeit.

Heutzutage gibt es zahlreiche Investoren sowohl auf lokaler als auch auf nationaler, wie auch internationaler Ebene, welche die Balearen außen vorlassen, weil sie keine Rechtssicherheit vorfinden. Um hier eine Lösung zu bieten, ist mein Vorschlag die Einrichtung von Staatsbündnissen. Ich habe Antich bereits in zwei Fällen diese Staatsbündnisse vorgeschlagen, aber er hat abgelehnt, weil er eben nur daran interessiert ist, seine Position und die seiner Verbündeten aufrecht zu erhalten.

Wir als Politiker müssen in Hinblick auf verschiedene Amtszeiten im Voraus denken. Wir müssen eine Stabilität erzeugen, die unabhängig davon ist, wer gerade regiert. Politiker sollten nicht das Schicksal einer Gesellschaft diktieren, sondern es sollte die Gesellschaft

selbst sein, die über ihre Zukunft bestimmt. Es ist ein Kompromiss für den ich mich entschlossen einsetze, so dass er in der nächsten Amtszeit zum Zuge kommt.

UNTERSTÜTZUNG DER UNTERNEHMEN

Wie beabsichtigen Sie, den Unternehmen zu helfen?

Als erstens würde ich sie mit der Rechtssicherheit unterstützen, von der wir gesprochen haben.

Als nächstes würde ich ihr wirtschaftliches Umfeld günstiger gestalten. Zum Beispiel das Umfeld der kleinen und mittleren Unternehmer, als auch der Selbstständigen. Ich würde versuchen, dass sie nicht mehr die Mehrwertsteuer im Voraus zahlen müssen, wenn ihre Rechnungen zuvor nicht beglichen wurden.

Auf der anderen Seite ist es grundlegend und wichtig, dass wir nicht weiter die Steuern erhöhen. Das ist nichts Neues. Die Statistik und Vergangenheit beweisen es. In Zeiten der Krise sollten Steuern gesenkt werden und zurzeit geschieht genau das Gegenteil.

Ich glaube auch, dass der Arbeitgeber dämonisiert wurde, dabei ist er es, der Wohlstand schafft und sein Erbe auf den Tisch legt. Es wird gerade genau das gemacht, was nicht getan werden sollte.

Wie wollen Sie die Arbeitslosigkeit auf den Balearen stoppen?

- Indem ich die rechtliche Unsicherheit beseitige.

- Ich würde die Unternehmer unterstützen.

- Ich schlage eine wirtschaftsfreundliche Politik anstatt einer subsidiären vor.

- Die Bereiche Investition, Entwicklung und Erneuerung stärken.

- Ich würde den gesunden Menschenverstand anwenden, das heißt, auf die hören, die das Wissen haben.

Wie lautet Ihre Meinung zu der Situation, in der sich die Inseln derzeit befinden?

Wir befinden uns in einer sehr schwierigen Lage und die Balearenregierung trägt dazu bei, diese noch dramatisch zu verschlechtern. Es wurden weder die Maßnahmen zur rechten Zeit festgelegt, noch die entsprechenden Vorgehensweisen getroffen, um das zu verhindern.

Ein deutliches Beispiel hierfür ist,

dass - erstmalig in unserer Geschichte - der Präsident der Balearenregierung beschlossen hat, den Haushalt nicht zu genehmigen. Das hat er aus zwei Gründen getan: weil er ihn nicht ausgearbeitet hat und weil eine Aufschiebung günstiger ist, um interne Flügelkämpfe mit seinen Genossen zu verhindern. Das ist das Zeichen größter Verantwortungslosigkeit, das ein Präsident überhaupt setzen kann. Er selbst hat sieben Monate vor der Wahl bereits das Handtuch geworfen.

DIE REGIONALWAHLEN

Wie sehen Sie die Wahlen im Jahr 2011?

Das wird eine Wahl werden, bei der die Gesellschaft leider ein defizientes Konzept von den Politikern haben wird.

Ich möchte zeigen, dass es eine andere Art gibt, Politik zu machen. Eine Art, die mit dem Dienstleistungsgedanken zu tun hat, mit Nähe, mit Politik auf Augenhöhe und nicht mit Verstecken; eine Politik, die sich akuten Schwierigkeiten stellt und vor allem eine Politik des gesunden Menschenverstandes.

Wie bewerten Sie den aktuellen “Fortschrittspakt” und konkret Antich?

Das ist die schlimmste Legislaturperiode seit Demokratiebeginn. Antich hat ein politisches, institutionelles, soziales und wirtschaftliches Chaos erzeugt, das die Balearen so noch nicht gekannt haben.

“Ich werde keine Übergriffe auf Mitglieder der PP zulassen”

Was würden Sie am aktuellen Bildungsmodell verändern?

Das pädagogische Modell sollte sich auf das Gesetz der Anstrengung konzentrieren. Die Lehrkräfte sollten die Würde besitzen, die sie verdienen und eine tatsächliche Autorität darstellen.

Wir wollen ein Bildungsmodell, in dem die Eltern die erste Sprache für die Erziehung ihrer Kinder auswählen können und wenn die Schüler ihre Ausbildung abgeschlossen haben, sollten sie zwei Sprachen sprechen und schreiben können und eine dritte - das Englische -, weil wir nun mal in einer wettbewerbsfähigen Welt leben.

DAS LINGUISTISCHE MODELL

Welche Meinung haben Sie zum linguistischen Modell?

Ich denke, dass wichtigste ist es, auf natürliche Art und Weise zu handeln. Ich glaube an die Freiheit und nicht an den Zwang. Man sollte die "Natürlichkeit" von der Straße in die Klassenräume und in die Verwaltung bringen. Die Sprache sollte ein Kommunikationsswerkzeug und keine Waffe sein.

KORRUPTION AUF DEN BALEAREN

Was halten Sie von dem Vorwurf gegen den ehemaligen Tourismusminister Joan Flaquer?

Bei allem Respekt gegenüber der Justiz, wir glauben an die Unschuldsvermutung. Wir möchten, dass alle Handlungen immer den gleichen Kriterien und der gleichen Strenge unterliegen, unabhängig von den betroffenen Menschen und ihrer Parteizugehörigkeit.

Wie stehen Sie zu den Korruptionsfällen, die in Ihrer Partei vorgekommen sind?

Korruption ist nicht das Privateigentum einer politischen Gruppierung und schadet allen gleichermaßen. Im Fall meiner Partei, habe ich persönlich eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, die erlauben, die äußere Korruption zu eliminieren, welche nicht meine Partei betrifft.

Ich habe sowohl innere als auch äußere Maßnahmen ergriffen. Ich werde nicht zulassen, dass es zu Übergriffen auf Mitglieder meiner Partei kommt. Gleichzeitig bestehe ich darauf, dass gegen jedes Anzeichen von Korruption sofort reagiert wird. Korruption ist ein soziales Übel, das wir gemeinsam bekämpfen müssen.

Was würden Sie den Bürgern sagen, die den Politikbegriff mit Korruption verbinden?

Das ist unsere Arbeit, bei der wir den Menschen klar machen müssen, dass wir alle die Verantwortung tragen.

Ich würde ihnen sagen, dass sie nicht alle Politiker in einen Topf stecken können und dass man am besten gegen Korruption kämpft, indem man

keine Entschuldigungen gelten lässt. Um uns bei dem Kampf gegen Korruption zu unterstützen, sollte jeder Bürger wählen gegen, selbst wenn er keine Lust dazu hat oder eine Apathie gegen das Wählen.

“Meine Absicht ist es, an einem gemeinsamen Projekt zu arbeiten, mit dem sich jeder identifizieren kann”

Erst kürzlich haben Sie ein Arbeitstreffen mit dem Tourismus-Cluster der Balearen abgehalten, denen Sie den Bedarf im Tourismus auf den Inseln nach stärkerer europäischer Referenz nahegelegt haben. Können Sie uns diese Idee erklären?

Wir haben die Chance, über das beste Know How im Internationalen Tourismus zu verfügen. Wir haben die besten Unternehmen, Hotelketten und Fachleute.

Wir werden auf den Balearen ignoriert und nicht genügend berücksichtigt. Wir möchten das Gegenteil erreichen, denn der Tourismussektor hat Priorität; er ist unser Reichtum und erzeugt den größten Umsatz.

Deshalb sind wir der Überzeugung, dass man ihn viel mehr stärken muss und die anhören sollte, die sich auskennen. Denn genau die haben uns vermittelt, dass sie sich allein gelassen fühlen und ihnen niemand zuhört. Wir aber möchten, dass man ihre Vorschläge ernst nimmt und ihnen Priorität verleiht, und das Tourismusmodell entsprechend anders gestaltet.

Wir müssen sehr nahe dran sein, damit uns dieses Wissen und die Gesetzgebung gemeinsam zu größtmöglichen Erfolgen führen. Es ist nicht nur notwendig, sondern wir glauben an die Kompatibilität der gemeinsamen Zusammenarbeit privater Initiative und Verwaltungen. Das ist der beste Weg, um Wohlstand und Arbeitsplätze zu schaffen, die Rechtsunsicherheit zu beseitigen und neue Unternehmen zu fördern, damit die Inseln den Platz einnehmen, den sie verdienen.





“la Caixa” alcanza los 50.000 clientes en banca móvil para empresas en agosto. “la Caixa” ha alcanzado en agosto la cifra de 50.000 clientes de banca móvil para empresas, es decir, que realizan sus gestiones financieras a través del teléfono móvil. En el último año, la entidad ha duplicado el número de empresas que utilizan la banca móvil. Además, las operaciones realizadas en el portal móvil especializado en empresas CaixaEmpresa han crecido este verano un 35% respecto al año anterior.

“La Caixa” erreicht im August 50.000 MobileBanking-Geschäftskunden. “La Caixa” hat im August rund 50.000 Unternehmenskunden über MobileBanking erreicht, also Unternehmenskunden, die ihre finanziellen Transaktionen über das Handy abwickeln. Im vergangenen Jahr hat die Bank somit die Anzahl der Unternehmer, die MobileBanking nutzen verdoppelt. Darüber hinaus sind die Operationen über das Mobilportal CaixaEmpresa, das sich auf Unternehmen spezialisiert hat, im Vergleich zum Vorjahr um 35 Prozent gewachsen.



Air Berlín rechaza reducir el descuento de residente en Baleares. El director general de Air Berlín para España y Portugal, Álvaro Middelmann, aseguró que el descuento en los billetes de avión para los residentes en Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla está “más que justificado” al entender que los ciudadanos de estos lugares “pagan los mismos impuestos” que los habitantes de la Península pero “no tienen autopistas, AVE y tantas cosas que también han contribuido a realizar”.

Air Berlín weigert sich, den Balearen- Residentenrabatt zu senken. Der Air Berlin CEO für Spanien und Portugal, Álvaro Middelmann, versicherte, dass der Flugticketrabatt für Einwohner der Balearen, Kanaren, Ceuta und Melilla „mehr als gerechtfertigt“ sei, wenn man bedenkt, dass die Bürger dieser Orte „die gleichen Steuern zahlen“ wie die Festlandbewohner, aber „weder die Autobahnen, noch den TGV oder ähnliches haben, zu deren Realisierung sie ja auch beigetragen haben“.



MERCADONA
SUPERMERCADOS DE CONFIANZA

Mercadona amenaza el liderazgo de El Corte Inglés. Mercadona está más cerca que nunca de El Corte Inglés. En el último ejercicio, la distancia por cifra de negocio entre los dos gigantes españoles de la distribución se redujo por primera vez en la historia por debajo de los 2.000 millones de euros. El Corte Inglés cerró el ejercicio con una facturación consolidada de 16.356,25 millones de euros, tras retroceder un 5,8%, mientras que Mercadona alcanzó en 2009 una cifra de negocio neta de 14.402,37 millones, un 0,83% más que el año anterior.

Mercadona macht El Corte Inglés die Führung streitig. Die Supermarktkette Mercadona ist so nah wie nie zuvor am Kaufhaus El Corte Inglés. Im letzten Geschäftsjahr reduzierte sich der Umsatzabstand zwischen diesen beiden spanischen Giganten zum ersten Mal in der Geschichte auf unter 2.000 Millionen Euro. El Corte Inglés schloss das Geschäftsjahr bei einem Rückgang von 5,8 Prozent mit 16.356,25 Millionen Euro ab, während Mercadona im Jahr 2009 einen Nettoumsatz von 14.402,37 Millionen erzielte, das sind 0,83 Prozent mehr als im Vorjahr.

**RÓTULOS
VEHÍCULOS
IMPRESIÓN DIGITAL
PANCARTAS
TOLDOS
CERRAMIENTOS**

COLORS®
integral s.l.

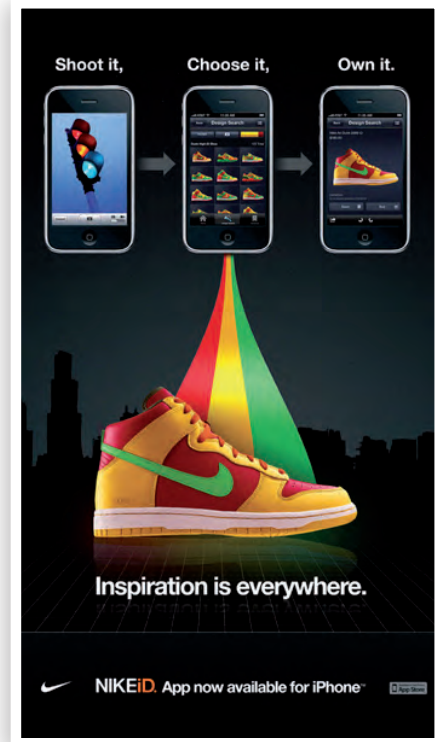
670 33 44 92

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



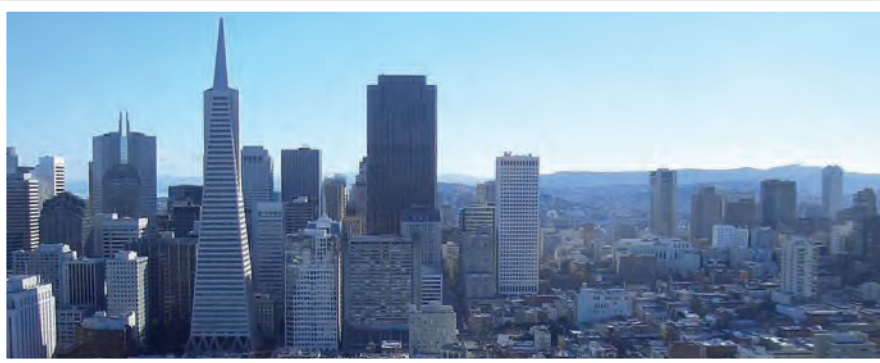
Banca March aumenta la concesión de créditos para atraer clientes. En los últimos tres años, la entidad ha logrado incrementar el volumen de activos bajo gestión un 25%, hasta alcanzar los 4.700 millones de euros y ha aumentado su base de clientes un 20%, hasta los 3.800. "La mayor parte de los nuevos clientes provienen de cajas y bancos con problemas de solvencia", explica Rafael Gascó, director general de Banca March y responsable de Banca Patrimonial Banca March.

Banca March erhöht die Vergabe von Krediten, um neue Kunden anzulocken. In den letzten drei Jahren ist es der Bank gelungen, ihr Volumen an Aktiva um 25 Prozent zu erhöhen und 4.700 Millionen Euro zu erreichen; die Kundenanzahl stieg um 20 Prozent auf 3,8 Millionen. „Die meisten unserer Neukunden kommen von Banken und Sparkassen mit Solvenzproblemen“, erklärte Rafael Gascó, CEO der Banca March und Chef der Banca March Patrimonial.



Nike lanza una nueva aplicación para iPhone y iPod Touch. La multinacional deportiva Nike lanzó una nueva aplicación para entrenamiento en carrera destinada específicamente para los usuarios de iPhone y iPod Touch y que incluye GPS. El nuevo software se podrá adquirir a través de descarga desde App Store por 2 dólares y no requiere la compra del Sport Kit diseñado por Nike y Apple para iPod.

Nike lanciert neue Anwendung für iPhone und iPod Touch. Der internationale Sportbekleider Nike hat ein neues Profitraining speziell für iPhone und iPod Touch User lanciert, das auch mit GPS ausgestattet ist. Die neue Software kann für zwei Dollar über den App Store downgeloadet werden. Dabei muss nicht extra das von Nike und Apple für den iPod entworfene Sport Kit erworben werden.



Sol Meliá se estrena en Estados Unidos. Sol Meliá sella su entrada en el mercado estadounidense con la apertura de Meliá Atlanta, un establecimiento en régimen de gestión hasta ahora operado por la cadena Marriott bajo el nombre de Renaissance Atlanta Hotel Downtown. El establecimiento será gestionado por Sol Meliá a partir del próximo 15 de octubre.

Sol Meliá eröffnet Hotel in den USA. Sol Meliá besiegelt seinen Eintritt in den US-amerikanischen Markt mit der Eröffnung des Meliá Atlanta, ein Hotel, das als Renaissance Atlanta Hotel Downtown bis jetzt unter der Leitung der Marriott-Kette stand. Nun wird das Hotel ab dem 15. Oktober in die Hände von Sol Meliá übergehen.

Soluciones fáciles y efectivas para ferias y exposiciones

Stands reutilizables y portátiles.
Carpas, pop ups, recordadores, displays,
Isotans y exposiciones para interior y exterior.

dos puntos
Soluciones para tu negocio

Alinda 1, bajos
Palmas de Mallorca
Tel. 971 228 525
Fax 971 280 126

www.dospuntos.com
dospuntos@dospuntos.com

Miguel Fluxá y Joachim Hunold reciben los premios anuales de la Cámara de Comercio

Asimismo y de forma excepcional entrega este reconocimiento a título póstumo al recientemente fallecido Félix Pons.



El presidente de la Cámara de Comercio, Joan Gual, advirtió de que “la corrupción altera los principios de la libre competencia” y reclamó la “consolidación de los principios éticos en la gestión pública” como una de las medidas necesarias para superar la actual fase de crisis económica. A esta intervención se sumó posteriormente el presidente de Iberostar, Miguel Fluxá, el cual además de arremeter contra los escándalos que se han registrado criticó también la duplicidad de gasto que se está dando entre el Govern y el Consell y cuestionó la existencia de dos televisiones autonómicas, lo que fue contestado con una larguísima ovación por parte de los asistentes a la fiesta anual de la Cámara.

Estas palabras fueron pronunciadas durante el acto de entrega de las Medallas de Oro que el organismo cameral concede anualmente, y que en esta edición han recaído en Miguel Fluxá; en el presidente de Air Berlín, Joachim Hunold; y a título póstumo en el recientemente fallecido Félix Pons.

Miguel Fluxá se convirtió en protagonista especial de la noche al lamentar que unos escándalos que inicialmente afectaban a otras zonas españolas como Marbella hayan llegado a estar vinculados también a Mallorca en unas magnitudes inesperadas, y denunció

que “los que no tenemos ninguna culpa sufrimos las consecuencias”.

El presidente de Iberostar reclamó que se afronte este problema, e hizo especial hincapié en la necesidad de que las Administraciones hagan un uso más racional de los fondos públicos y eviten duplicidades, para lo que citó como ejemplos el caso del Govern y del Consell de Mallorca o la existencia de dos televisiones autonómicas, al considerar que el presupuesto de éstas podría estar mejor empleado en mejoras tecnológicas o en la promoción de

Balears. Por ello, subrayó la necesidad de que se lleve a cabo una “gestión clara y transparente” por parte de la clase política.

Un “tsunami” sobre Balears

El president del Govern fue el encargado de cerrar la entrega de los premios y no evitó referirse a las intervenciones de Joan Gual y de Miguel Fluxá. Así, reconoció que durante la actual legislatura había pasado “un tsunami” sobre todos, con la coincidencia de una crisis económica y otra institucional, derivada esta última de unos casos de corrupción que, recordó, tenían su origen mayoritariamente en etapas anteriores.

Antich reconoció que había llegado el momento “de hacer las cosas de otra manera”, y apuntó la labor que se está haciendo para reducir sustancialmente el número de empresas públicas o las duplicidades que puedan existir entre Administraciones.

El president defendió también la colaboración entre el sector público y el privado para poner en marcha un nuevo modelo económico, una unión de esfuerzos que previamente había sido reclamada también por el presidente de la Cámara.



Durante su intervención, Joan Gual advirtió que el sector empresarial no puede, por sí solo, generar el marco necesario para impulsar la recuperación económica, y advirtió de la necesidad de aunar esfuerzos junto a la clase política, tanto oposición como Gobierno.

“Los empresarios dedicaron una larga ovación a las palabras del presidente de Iberostar”

Así, expuso una decena de puntos que en su opinión deberían definir la salida de la crisis. En este marco, reclamó una mayor eficiencia de la Administración, que además de esa lucha contra los casos de corrupción debería incluir la seguridad jurídica, una mayor rapidez de la Justicia en la resolución de conflictos o una reducción de la burocracia. También defendió la cogestión de los aeropuertos isleños y una mejor financiación pública para la Comunitat Autònoma, además de una apuesta por la formación.

Por su parte, el presidente de Air Berlín centró su intervención en el trabajo realizado por su compañía y en el impulso que ha dado al aeropuerto de Palma además de reafirmar su amor por la isla, mientras que María José Pons se limitó a agradecer en nombre de su familia el reconocimiento a su padre.

MIGUEL FLUXÁ UND JOACHIM HUNOLD: PREISTRÄGER DER JÄHRLICHEN AUSZEICHNUNGEN DURCH DIE HANDELSKAMMER

DIE AUSZEICHNUNG WURDE AUCH POSTHUM DEM KÜRZLICH VERSTORBENEN FÉLIX PONS VERLIEHEN.

Der Präsident der Handelskammer, Joan Gual, warnte davor, „dass Korruption die Grundsätze des freien Wettbewerbs verändert“ und forderte eine „Stärkung der ethischen Grundwerte in der öffentlichen Verwaltung“ als notwendige Maßnahme zur Überwindung der gegenwärtigen Wirts-

chaftskrise. Auch der Präsident von Iberostar, Miguel Fluxá, stimmte dieser Äußerung zu. Gleichzeitig zog er gegen die aufgetretenen Skandale zu Felde, kritisierte die doppelten Ausgaben, die sich durch die Apparate der Regierung und dem Inselrat ergeben, und stellte die Notwendigkeit von zwei regionalen Fernsehsendern in Frage, was mit einem langen Applaus seitens der Teilnehmer der alljährlichen Handelskammer-Festivitäten beantwortet wurde.

Diese deutlichen Worte wurden während der Zeremonie der Goldmedaillenverleihung ausgesprochen, die jedes Jahr von der Handelskammer vergeben werden. In diesem Jahr gingen die Auszeichnungen an Miguel Fluxá; sowie an den Präsidenten von Air Berlin, Joachim Hunold, als auch posthum an den kürzlich verstorbenen Félix Pons.

Miguel Fluxá tat sich damit hervor, indem er bedauerte, dass einige Skandale, die anfangs lediglich andere spanische Regionen wie Marbella betrafen, nun auch in besonderem Ausmaß mit Mallorca in Verbindung gebracht werden und beklagte, „dass wir, die wir keinerlei Schuld tragen, unter den Konsequenzen leiden“.

Der Präsident von Iberostar forderte, dass diese Problematik konfrontiert werde und legte dabei besonderen Wert auf die Notwendigkeit, dass die Verwaltungen effizienter mit öffentlichen Geldern umgehen und Doppelausgaben vermeiden. Dabei nannte er als Beispiel den Fall der balearischen Regierung und des Inselrates und die Existenz von zwei regionalen Fernsehsendern. Er gab zu bedenken, das Budget der beiden Sender könne vorteilhafter in eine verbesserte Technik oder in die Förderung der Inseln investiert werden. Besonders betonte er die Notwendigkeit einer „klaren und transparenten Verwaltung“ seitens der politisch Verantwortlichen.

Ein „Tsunami“ über den Balearen

Der Regierungspräsident war für die Abschlussrede der Preisverleihung verantwortlich. Er ließ es sich nicht nehmen, auf die Äußerungen von Joan Gual und Miguel Fluxá zu reagieren. Dabei erkannte er an, dass die derzeitige Legislaturperiode wie „ein Tsunami“ über alle gekommen ist und zwar durch die Koexistenz einer Wirtschaftskrise und einer institutionellen Krise, die ihre

Wurzeln in diversen Korruptionsfällen hat, welche – so erinnerte er – allerdings größtenteils aus vergangenen Zeiten stammen.

Antich bekannte, dass es an der Zeit sei, „die Dinge anders zu machen“ und verwies auf die Anstrengung, mit der zurzeit die Anzahl der öffentlichen Einrichtungen deutlich gesenkt werden soll, so wie auch die Doppelbelastungen, die zwischen den Verwaltungen entstehen können.

Der Präsident verteidigte auch die Zusammenarbeit zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor als ein neues wirtschaftliches Modell und eine gemeinsame Anstrengung, was zuvor auch der Handelskammerpräsident gefordert hatte.

In seiner Rede warnte Joan Gual seinerseits davor, dass der Unternehmenssektor nicht alleine den Rahmen für eine wirtschaftliche Erholung erzeugen könne und verwies auf die Notwendigkeit konzentrierter gemeinsamer Anstrengungen durch die politisch Verantwortlichen und zwar in der Regierung als auch in der Opposition.

“Die Unternehmer beantworteten die Worte des Präsidenten von Iberostar mit einer langen Lobrede”

So legt er zehn Punkte dar, die seiner Meinung nach einen Weg aus der Krise weisen könnten. Darin forderte er eine höhere Effizienz der Behörden, die neben dem Kampf gegen die Korruption auch eine Rechtssicherheit beinhalten sollte, eine schnellere Justiz bei der Konfliktlösung, sowie eine Verringerung der Bürokratie. Er verteidigte gleichzeitig die Verwaltung der Inselflughäfen und forderte eine bessere öffentliche Finanzhilfe für die Balearen, als auch mehr Engagement für die Ausbildung.

Der Präsident von Air Berlin hingegen konzentrierte sich auf die Leistung seiner Fluggesellschaft und den Impuls durch den Flughafen von Palma. Daneben bekräftigte er seine Liebe zu der Insel. Maria José Pons ihrerseits beschränkte sich darauf, im Namen ihrer Familie für die Auszeichnung ihres Vaters zu danken.

Sol Meliá, líder en aplicar a su comunicación las nuevas tecnologías

La combinación de Internet, las redes sociales y las nuevas tecnologías no ha podido ser más exitosa. Desde el lanzamiento de su plataforma exclusiva para móvil, la cadena mallorquina Sol Meliá da el salto, colocándose a la cabeza de las cadenas españolas que utilizan este canal para facilitar las consultas y reservas de los clientes. Lo resultados: en tan sólo nueve meses el canal móvil de Sol Meliá ha alcanzado el millón de visitas, cifras que según las previsiones de Daniel García Langa – director de ventas y marketing on line de Sol Meliá- podría superar fácilmente el millón a final de este 2010. Las constantes promociones y la utilidad de la herramienta han conseguido conectar con los clientes de la cadena gracias a su sencillez, comodidad e inmediatez a la hora de recibir ofertas exclusivas en cualquier momento y lugar. Sol Melia inicia el camino de una nueva forma de comunicar que, debido a su creciente aceptación por un público cada vez más generalista, investiga cada día nuevos caminos. Lo último, las aplicaciones para smart phones (BlackBerry, Android y iPhone) que servirán para obtener el mayor provecho de estos dispositivos, ¿qué

será lo próximo? La compañía continúa así a la vanguardia tecnológica, fruto de una planificación estratégica que ha permitido desarrollar y consolidar sus productos para móviles.

¿Cuál es el perfil del cliente que compra a través del móvil?

En pocos meses, hemos aprendido mucho del comportamiento del cliente que reserva vía móvil, que poco a poco está dejando de ser un público muy específico y minoritario para ser cada vez más generalizado. Es cierto que al principio respondía principalmente al cliente de negocios, enfocado a su necesidad de desplazamiento y con una tendencia a reservar estancias en hoteles urbanos. Hoy, la tendencia empieza a abrirse a un público general que dispone de dispositivos de última generación.

Nuestros clientes utilizan nuestro portal móvil principalmente para comprobar disponibilidad y precios, para reservar o para consultar sus puntos del programa de fidelidad Mas. Son propensos a reservar con poca anticipación, escapadas de corta duración y principalmente las marcas Premium.

¿Qué acciones se están realizando en Sol Meliá para estimular el uso del canal móvil?

En esta primera fase, se han lanzado concursos incentivados con estancias gratuitas exclusivamente para los clientes que reservaban vía móvil. Muchas se incluían en promociones ya de por sí atractivas en cuanto a precio, como "Ciudades de Primavera", donde el cliente que reservara por móvil, además de beneficiarse de un descuento atractivo para hoteles de ciudad en Europa, tenía la posibilidad de ganar 25 estancias gratuitas en hoteles Meliá y Gran Meliá.

Otra promoción que ha obtenido una gran acogida ha sido la que lanzamos en los primeros días del Mundial de Fútbol, sorteando entre las reservas efectuadas vía móvil un viaje a Sudáfrica con hotel, vuelos, traslados y entradas para asistir en directo a dos partidos de la selección española de fútbol. Los clientes premiados colgaron sus fotos y compartieron la experiencia en la red social de Facebook, convirtiendo esta campaña en una iniciativa divertida y una experiencia emocionante para nuestros clientes.



¿Qué evolución de visitas esperan a medio plazo teniendo en cuenta la generalización de los móviles de última generación?

El pasado mes de septiembre, y con tan sólo nueve meses de vida del nuevo portal móvil desde su lanzamiento, alcanzamos el millón de visitas; por lo que nuestras previsiones para fin de año son buenas. Si continuamos con el mismo ritmo, esperamos superar el millón de visitas.

Tenemos a nuestro favor la creciente demanda del mercado de móviles de última generación como blackberry, iphone y android. Según las últimas estadísticas, las ventas de teléfonos inteligentes creció un 41% el pasado trimestre, frente al mismo periodo del año anterior, y es el mayor crecimiento mundial registrado hasta la fecha.

Una vez más líderes en el sector y ahora en la apuesta por las nuevas tecnologías. ¿Qué novedades presenta Sol Meliá para este canal?

Hemos lanzado los nuevos apps (aplicaciones adaptadas para móviles) de Sol Meliá para los smartphones: Blackberry, Android y iPhone, que se suma a la pionera web para móviles presentada a principios de año y que ya ha superado el millón de visitas.

Somos, además, los primeros del sector en introducir la aplicación de reservas para el sistema operativo de móviles de Google, Android, y por tanto los únicos en ofrecer esta solución para los tres smartphones más demandados del mercado. Gracias a esta aplicación, disponible en inglés y español, los clientes de estos dispositivos podrán reservar de forma rápida y sencilla su habitación en cualquiera de los más de 300 hoteles de Sol Meliá en el mundo. Además, este sistema permitirá a los usuarios localizar establecimientos próximos a su ubicación, gracias al uso del GPS, y acceder a su cuenta del programa de fidelidad Mas.

A largo plazo, vamos a desarrollar todos los servicios necesarios para adaptarnos a la creciente demanda de aplicaciones móviles para teléfonos 3G, porque estamos en pleno boom

del mercado de aplicaciones móviles para estos dispositivos.

Para sacar provecho a esta demanda, colaboramos y establecemos sinergias entre fabricantes de móviles, operadores de telefonía y proveedores de sistemas de explotación; sin olvidar la máxima de que todo lo que lanzamos al mercado tiene que ser útil para nuestros clientes, además de proporcionarles algún incentivo o valor añadido. En este sentido, se preparan muchas novedades y promociones exclusivas para clientes que reservan vía móvil.

“En tan sólo diez meses el canal móvil de Sol Meliá ha alcanzado el millón de visitas”

¿Por qué esta fuerte apuesta por las nuevas tecnologías?

Sol Meliá continúa desarrollando campañas exclusivas para el portal de reservas para móviles, en el marco de su estrategia de ventas y fidelización de clientes. Hemos querido abrir el acceso a reservas hoteleras vía móvil a las diferentes plataformas del mercado para que nuestros clientes puedan encontrarnos fácilmente, sea cuál sea su dispositivo móvil. Como ya demostramos con el lanzamiento del portal móvil, Sol Meliá apuesta fuertemente por la innovación en la creación de nuevos servicios para que sus clientes siempre puedan realizar su reserva de la manera que prefieran.

¿Qué relación tienen las redes sociales y los dispositivos móviles?

Una relación vital. Sol Meliá no entiende el móvil sin redes sociales ni las redes sociales sin móvil. Entender como convergen ambos canales es algo muy interesante y nos planteamos proyectos en este sentido. Las redes so-

ciales se consolidan como uno de los grandes motores del acceso a Internet móvil.

Hoy, El uso de aplicaciones de móviles y el acceso a redes aumenta en todos los países. Facebook ya es el sitio más frecuentado por los usuarios de internet móvil en Gran Bretaña. Casi cinco millones de usuarios de un total de 16 millones que acceden a Internet desde sus teléfonos. En España, uno de cada tres usuarios acceden ya a sus redes a través de los smartphones, principalmente, según datos de recientes estudios.

UN EXITOSA PROMOCIÓN VÍA MÓVIL: UN VIAJE PARA VER A LA ROJA EN SUDÁFRICA

Solmelia.com celebró su medio millón de visitas en el canal móvil con el sorteo de un viaje para disfrutar de la Roja en el mundial de Sudáfrica, así como 25 estancias gratuitas para los clientes que reservaron vía móvil.

La plataforma exclusiva de reservas para dispositivos móviles de Sol Meliá celebró su primer medio año de vida con el sorteo de un viaje a Sudáfrica entre sus mejores clientes para disfrutar del juego de la selección española de fútbol en el Mundial que se celebró en este país africano.

La campaña del sorteo de un viaje a Sudáfrica para ver a la Roja en el Mundial, una de las primeras promociones de solmelia.com vía móvil previstas para este año, ha resultado una exitosa combinación de ingredientes para la recogida de unos excelentes resultados.

El sorteo del viaje se suma a la campaña que se lanzó en Primavera y que tuvo también una gran acogida entre clientes de diferentes nacionalidades. En ella, el canal móvil de Sol Meliá regaló 25 estancias en hoteles de la marca Meliá y Gran Meliá, como el Meliá Bilbao, Meliá Valencia, Gran Meliá Palacio de Isora o Gran Meliá Salinas, entre otros.

SOL MELIÁ, FÜHREND IN DER ANWENDUNG NEUER KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN

Die Kombination von Internet, sozialen Netzwerken und neuen Technologien könnte nicht erfolgreicher sein. Seit dem Start seines Internetportals, das exklusiv fürs Handy ist, hat die mallorquinische Hotelkette Sol Meliá einen Sprung nach vorne gemacht und sich an die Spitze derjenigen spanischen Hotelketten katapultiert, die diese neue Kommunikationsform für ihre Kundenberatung und Reservierungen gewählt haben. Das Ergebnis: in lediglich neun Monaten haben beinahe eine Million Besucher diese Seite über ihr Handy besucht, eine Zahl, die laut des Unternehmensdirektors für Online-Marketing und Verkäufe Daniel García Langa, zum Ende des Jahres die Millionengrenze weit überschritten haben wird. Beständige Promotionen und die Nützlichkeit dieses Werkzeuges haben dank seiner Einfachheit, Bequemlichkeit und Spontaneität in der Nutzung eine neue Kundenverbindung geschaffen, mit der an jedem Ort und zu jeder Zeit exklusive Angebote empfangen werden können. Sol Meliá erforscht und beschreitet somit neue Kommunikationswege, die unter einem immer vielseitigeren Publikum wachsende Akzeptanz finden. Neueste Trend sind die Anwendungen für Smartphones (BlackBerry, Android und iPhone) aus denen sehr viele Vorteile gezogen werden können.

Was kommt wohl als nächstes? Das Unternehmen wird auf alle Fälle immer zur technologischen Avantgarde gehören, welche die Entwicklung und Verbreitung von Mobilfunkprodukten mit strategischer Planung überhaupt erst möglich gemacht hat.

Was hat der Kunde, der übers Handy bucht, für ein Profil?

In nur wenigen Monaten haben wir sehr viel über das Verhalten der Kunden, die übers Handy buchen, gelernt.

Dabei betrifft das immer weniger ein sehr spezifisches oder begrenztes Publikum, sondern immer mehr die Allgemeinheit. Am Anfang war es eher der Geschäftskunde, der einfach viel reisen musste und häufig in städtischen Hotels gebucht hat. Heutzutage geht der Trend zur breiten Öffentlichkeit, da sehr viele Menschen Mobilfunkgeräte der neuesten Generation besitzen.

“In nur zehn Monaten hat die mobile Internetseite von Sol Meliá eine Million Besucher erreicht”

Unsere Kunden nutzen unser mobiles Portal in erster Linie, um Verfügbarkeit und Preise zu prüfen, zu buchen und um ihre Punkte in unserem Treueprogramm Mas zu konsultieren. Sie neigen dazu, kurzfristig zu buchen und auch nur kurz zu bleiben und nutzen dabei überwiegend unsere Premium-Marken.

Was für Aktionen unternimmt Sol Meliá, damit dieser mobile Weg verstärkt genutzt wird?

In der Anfangsphase haben wir mit Wettbewerben geworben und als Anreiz Gratisaufenthalte, und zwar exklusiv für unsere Kunden, die über die mobile Seite buchen. Viele haben unsere Sonderangebote genutzt, die ja bereits vom Preis her sehr attraktiv waren, wie zum Beispiel unsere „Städte im Frühling“. Diese Angebote konnte der Kunde nicht nur übers Handy buchen, sondern es erwartete ihn auch noch ein sehr attraktiver Discount für Stadthotels in ganz Europa und die Chance zu den Gewinnern von 25 Gratisaufhalten in Meliá und Gran Meliá Hotels zugehören.

Eine weitere Promotion, die eine sehr große Resonanz hatte, nutzte die ersten Tage der Fußballweltmeisterschaft. Dabei wurde unter übers Handy eingegangenen Reservierungen eine Reise nach

Südafrika mit Hotel, Flügen, Transporten und Eintrittskarten zu zwei Spanien-Spielen verlost. Die Gewinner stellten Fotos ins Netz und teilten ihre Erfahrungen auf facebook, so dass diese Kampagne zu einer sehr vergnüglichen Initiative und spannenden Erfahrung für unsere Kunden wurde.

Welche Entwicklung erwarten Sie mittelfristig für Ihr Portal im Hinblick auf die zunehmende Verbreitung der neuen Handygenerationen?

Im letzten September, d. h. in nur gut neun Monaten, in denen das neue Handyportal online ist, haben wir eine Million Besucher unserer Seite gezählt, deshalb sind unsere Aussichten fürs Jahresende äußerst positiv. Wenn es in diesem Rhythmus weitergeht, werden wir die Millionengrenze bald weit überschritten haben.

Günstig für uns ist die beständig wachsende Nachfrage nach den Next Generation Handys wie dem BlackBerry, dem iPhone und dem Android. Nach neuesten Statistiken wuchs der Smartphone-Verkauf allein im letzten Quartal um 41 Prozent gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres und ist somit derzeit der weltweit größte registrierte Wachstumsmarkt.

Wieder einmal nehmen Sie eine führende Rolle in der Branche ein, diesmal indem Sie auf die neuen Technologien setzen. Welche Neuheiten präsentiert Sol Meliá auf diesem Wege?

Wir haben die neuen apps (Anwendungen für Mobilfunkgeräte) von Sol Meliá für die Smartphones BlackBerry, Android und iPhone eingeführt, die unsere mobile Pionier-Website ergänzen. Seit wir sie Anfang des Jahres vorgestellt haben, ist sie – wie bereits gesagt – bis jetzt eine Million Mal angeklickt worden.

Außerdem sind wir die Ersten in der Branche, die eine Handy-Buchungsanwendung für das Betriebssystem von Google auch bei Android eingeführt haben und somit die Einzigen, die eine Lösung für die drei beliebtesten Smartphones anbieten. Mit dieser Anwendung, die auf Englisch und Spa-

nisch verfügbar ist, können die Nutzer dieser Smartphones auf schnelle und einfache Art ihr Zimmer in den über 300 weltweiten Sol Meliá Hotels buchen. Außerdem erlaubt dieses System, dass der Nutzer durch den Einsatz von GPS Einrichtungen in seiner Nähe findet und einen Zugriff auf sein Konto des Mas-Treueprogramms hat.

Auf lange Sicht werden wir alle erforderlichen Dienstleistungen entwickeln, um der steigenden Nachfrage nach mobilen Anwendungen für 3G-Handys gerecht zu werden, denn wir befinden uns mitten in einem boom der mobilen Anwendungen für diese Geräte.

Um aus dieser Nachfrage Vorteile zu ziehen, kooperieren wir mit Handyherstellern und unterstützen Synergien zwischen Mobilfunk-Herstellern und -Betreibern und Anbietern von Betriebssystemen. Dabei vergessen wir nie die Maxime, dass alles was wir auf den Markt bringen von Nutzen für unsere Kunden sein muss und bieten darüber hinaus noch weitere Anreize und Werte. In diesem Sinne werden gerade viele Neuheiten und Sonderangebote exklusiv für unsere Kunden, die über die mobile Seite buchen, vorbereitet.

Was ist der Vorteil Ihres großen Engagements für die neueste Technik?

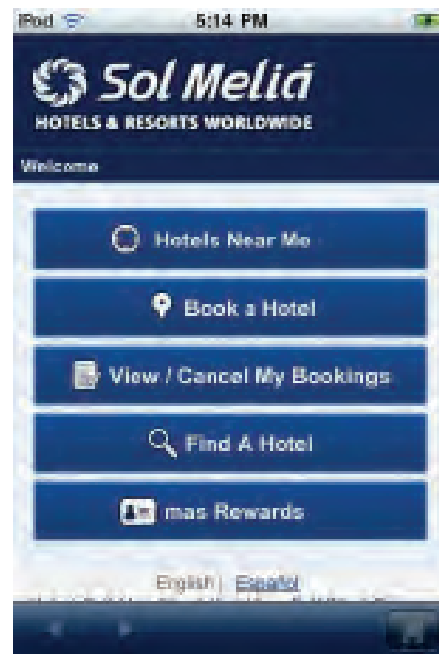
Sol Meliá entwickelt beständig und im Rahmen seiner Vertriebsstrategie und Kundenbindung Exklusivkampagnen für das mobile Buchungsportal. Auf diese Art und Weise wollten wir den unter-

chiedlichen Marktsegmenten einen Zugang zu Hotelbuchungen übers Handy eröffnen, so dass uns unsere Kunden leicht finden können, gleich welches Handy sie haben. Wie wir bereits mit dem neuen Portal gezeigt haben, setzt Sol Meliá stark auf eine Innovation bei der Schaffung neuer Dienstleistungen, damit der Kunde wann immer und wie es ihm beliebt sein Zimmer reservieren kann.

Wie ist das Verhältnis zwischen sozialen Internet-Netzwerken und Mobilfunkgeräten?

Das ist eine sehr lebendige Beziehung. Für Sol Meliá ist das Handy nichts ohne soziale Netzwerke und die sozialen Netzwerke sind nichts ohne Handy. Zu verstehen, wie sich diese beiden Kommunikationsformen ergänzen, ist etwas sehr Interessantes und in diesem Sinne planen wir unsere Projekte. Denn die sozialen Netze sind einer der wichtigsten Motoren für die Internetbenutzung übers Handy.

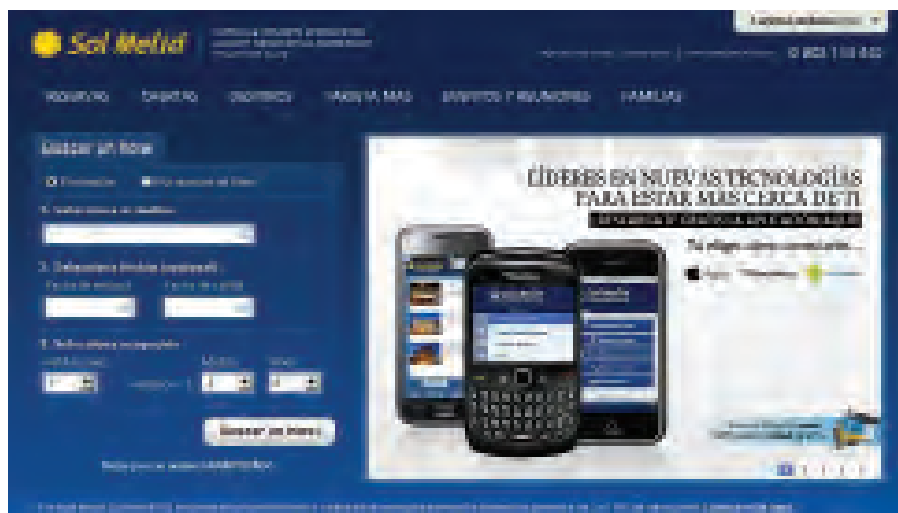
Heutzutage sind die Nutzung mobiler Anwendungen und von Netzwerken in allen Ländern beständig im Anstieg begriffen. Facebook ist bereits die am häufigsten übers Handy besuchte Internetseite in Großbritannien. Fast fünf Millionen Nutzer von den insgesamt 16 Millionen, greifen übers Handy auf facebook zu. In Spanien greift nach neuesten Studien jeder dritte Nutzer hauptsächlich über sein Smartphone aufs Internet zu.



EINE ERFOLGREICHE PROMOTION ÜBERS HANDY: EINE REISE NACH SÜDAFRIKA UM SPANIENSPIELE LIVE ZU SEHEN.

Solmelia.com feierte die erste halbe Million Besucher seiner mobilen Internetseite mit der Verlosung einer Südafrikareise, um Spanien bei der Weltmeisterschaft live zu erleben und verlorste außerdem 25 Gratisaufenthalte für die Kunden, die bereits über diese Mobilfunkseite gebucht haben. Diese Kampagne, die eine der ersten Promotionen von solmelia.com fürs Handy war, zeigte sich als erfolgreiche Kombination mit exzellenten Resultaten.

Die Verlosung fand gleichzeitig mit der Frühlingskampagne statt und wurde von Kunden verschiedenster Nationalitäten begeistert angenommen. Unter den 25 Gratisaufenthalten, die es über die mobile Seite zu gewinnen gab, waren verschiedene Meliá und Gran Meliá Hotels, wie zum Beispiel das Meliá Bilbao, das Meliá Valencia, das Gran Meliá Palacio de Isora oder das Gran Meliá Salinas, unter vielen weiteren.



Isabel Guarch

“En 2011 queremos abrir en Alemania, EE.UU y México”

La diseñadora de joyas Isabel Guarch (Palma, 1966) inició tras sus estudios de Gemología y Diseño en París una brillante trayectoria en la que destaca su reinterpretación de la Cruz de Calatrava y su recuperación de la joyería tradicional mallorquina. Seguidora de los pasos de su madre dedicada al mundo de la alta joyería, Isabel Guarch ha definido una personal línea de creación sustentada en la tradición de esta gran firma mallorquina que ha seducido a clientes como su Majestad la Reina Doña Sofía.

Isabel, recibe a Gran Empresa en su joyería (Francisco Martí Mora, 1 Esc.A-14° 1º) y nos habla de sus inicios, el proceso de expansión nacional e internacional que afronta la firma en 2011 y de las nuevas tendencias en joyería para esta nueva temporada Otoño – Invierno en el que se deja a un lado un pasado minimalista para irrumpir con grandes volúmenes y materiales como el cuero y el ébano.

En los Guarch, la joyería es cosa de familia. Tras seguir los pasos de su madre, ha empezado usted una trayectoria con personalidad propia. ¿Cuál es su papel dentro de la firma?

Actualmente, yo me ocupo de la dirección de la empresa, a la vez de rea-

lizar el diseño de las colecciones junto a un excelente equipo.

Mi madre, como fundadora y después de una trayectoria de 50 años en el mundo de la joyería, se ha convertido en la mejor embajadora de la firma; su labor hoy por hoy es indispensable en la representación de la firma.

¿Cuáles son los principales proyectos en los que está trabajando?

Por un lado, nos encontramos en pleno proceso de expansión e internacionalización empresarial. Para el próximo año, tenemos previsto abrir puntos de venta en las ciudades españolas de Madrid y Barcelona; además, de plantearnos ampliar las ventas enfocándonos en mercados internacionales como son Alemania, México y Estados Unidos.

“Reina ha lucido en varias ocasiones piezas de Isabel Guarch”

Por otro, estamos en pleno lanzamiento de la nueva colección para este Otoño - Invierno de la línea Suyay (en la que se encuentra la “Pulsera de la Esperanza”, aunque también habrá

nuevas sorpresas para estas Navidades). Además, estamos estudiando ampliar la gama de diseños y crear una línea de joyería con acentuados toques mediterráneos.

Hablando de la línea Suyay, ¿qué causas solidarias apoya Isabel Guarch?

Los beneficios de la línea Suyay, que seguirá creciendo con nuevas propuestas, van destinados íntegramente a la construcción de un hogar para niños en Ancon (Perú). Por otro lado, con la Fundación Vicente Ferrer hemos encargado un detalle solidario personalizado -concretamente, un punto de libro- fabricado por la Fundación que regalamos a nuestros clientes.

¿Cómo se elabora una colección de joyas?

De nuestro show-room taller salen los diseños y modelos originales de cada colección, después de un trabajo de investigación que barca desde el diseño hasta los materiales. La segunda fase en el proceso de creación es la producción; para ello, contamos con varios talleres a nivel local y nacional que fabrican algunas de nuestras piezas; otras se terminan de elaborar aquí en nuestro taller de forma artesanal.

¿Cuáles son sus retos en este difícil 2010?

Seguir ofreciendo lo mejor de nuestras creaciones a nuestros clientes y asesorarles en la adquisición de la mejor joya para cada ocasión. Nos encontramos en momentos difíciles, pero estamos muy contentos con la trayectoria de la firma y aun en estos tiempos podemos encarar un futuro pensando en el crecimiento y en una futura expansión.

¿Cuáles son sus principales clientes?

Definiría a mis clientes como mayoritariamente mujeres, elegantes y modernas, que saben apreciar el diseño y la distinción en las piezas que lucen.

MERCADO DE LA JOYERÍA

¿Cómo se encuentra el mercado de



La joyería en estos momentos?

Es un momento difícil, ya que la joyería no es un artículo de primera necesidad. Aun así, nuestros clientes no han dejado de consumir, ya que en nuestras colecciones se pueden encontrar piezas realmente especiales con precios asequibles. Nuestra forma de salir de la crisis es con trabajo, diseño y buen hacer, siempre innovar y creando un valor añadido en cada obra.

¿Cuáles son las nuevas tendencias en joyería en este Otoño- Invierno?

La tendencia es ir a joyas XXL de grandes volúmenes combinados con ágatas y cuarzos y, por supuesto, perlas. Hemos salido del minimalismo y las joyas vuelven a lucir en la mujer de hoy.

- Predominan los grises, rojos que se combinan con los siempre básicos blanco y negro. Otro color que irrumpe con fuerza es el verde esmeralda.

- Brazaletes anchos en piel adornados con motivos en plata y oro, materiales como el ébano y el cuero combinados con piedras semipreciosas cobran en esta temporada un nuevo protagonismo.

- Diamantes de color negros y brown.

- Sortijas que son como esculturas por sus dimensiones.

¿Podría darnos algunos consejos para cuidar las joyas?

Como en cualquier artículo que se precie el mantenimiento es fundamental. Yo recomendaría guardarlas en compartimentos separados para que no se rallen y, por lo menos, una vez al año llevarlas a un joyero especializado para pulirlas y en caso de ser necesario cubrirlas con un baño de rodio para las piezas de oro blanco.

Mantenerlas fuera de la humedad y limpiarlas con jabón neutro y un cepillo suave y, posteriormente, secarlas muy bien.

“2011 WOLLEN WIR IN DEUTSCHLAND, USA UND MEXIKO ERÖFFNEN”

Die Schmuckdesignerin Isabel Guarch (geboren 1966 in Palma) startete nach ihrem Gemmologie- und Designstudium in Paris eine brillante Karriere, in der besonders ihre Neuinterpretationen des Calatrava-Kreuzes und die Wiederbelebung des traditionellen mallorquinischen Schmucks bestechen.



Isabel Guarch folgt den Spuren ihrer Mutter, indem sie sich edlem Schmuck widmet. Dabei definiert sie in ihrer Arbeit eine ganz persönliche Linie, die ganz in der Tradition dieses bedeutenden mallorquinischen Unternehmens steht und bereits Kunden wie die spanische Königin Ihre Majestät Doña Reina Sofía verführt hat.

Isabel empfängt Gran Empresa in ihrem Juweliengeschäft (C./ Francisco Martí Mora, 1 Esc.A-14º 1º) und erzählt uns von ihren Anfängen, ihrer für 2011 angestrebten nationalen und internationalen Expansion und neuen Trends in der Schmuckmode der Herbst- und Wintersaison - der Minimalismus gehört der Vergangenheit an und große Formate sowie Materialien wie Leder und Ebenholz sind angesagt.

Bei Guarch ist Schmuck eine Familienangelegenheit. Nachdem Sie den Spuren ihrer Mutter gefolgt sind, haben Sie sich gleichzeitig eine ganz eigene, persönliche Karriere aufgebaut. Wie sieht Ihre Rolle innerhalb des Unternehmens aus?

Derzeit leite ich das Unternehmen

und gestalte gemeinsam mit einem exzellenten Team das Design unserer Kollektionen.

Meine Mutter, die das Unternehmen gegründet hat und auf eine 50-jährige Karriere in der Welt des Schmucks zurückblickt, ist sozusagen die beste Botschafterin für die Firma. Ihre Arbeit ist heute wesentlich für die Repräsentanz unseres Unternehmens.

An welchen wichtigsten Projekten arbeiten Sie derzeit?

Einerseits befinden wir uns in einem Prozess der Expansion und Internationalisierung unseres Unternehmens. Für das nächste Jahr beabsichtigen wir, Filialen in den spanischen Städten Madrid und Barcelona zu eröffnen; darüber hinaus möchten wir unsere Verkäufe auch auf internationale Märkte wie Deutschland, Mexiko und Nordamerika erweitern.

Andererseits sind wir mitten in der Einführung der neuen Herbst- und Winterkollektion unserer Suyay-Linie (in der es neben verschiedenen Überraschungen für das Weihnachtsfest unter anderem ein „Hoffungsarmband“ geben wird). Gleichzeitig sind wir dabei, unsere Designpalette zu erweitern und eine Schmucklinie mit mediterranem Touch zu entwerfen.

Stichwort Suyay-Kollektion, welche solidarischen Projekte unterstützen Sie?

Die Erlöse aus der Suyay-Kollektion, die mit neuen Variationen erweitert wird, kommen vollständig dem Bau eines Kinderheimes in Ancon (Peru) zugute. Gleichzeitig haben wir mit der Vicente-Ferrer-Stiftung ein persönliches solidarisches Detail entworfen: ein von der Stiftung entworfenes Lesezeichen, das wir unseren Kunden schenken.

Wie entwirft man eine Schmuckkollektion?

Unsere Show-Room-Werkstatt entwickelt das Design und die Originalmodelle einer jeden Kollektion. Zuvor wurde intensiv geforscht und ausprobiert, was Design und Materialien betrifft. Die zweite Phase ist die Produktion; hierfür unterstützen uns verschiedene Werkstätten auf lokaler und nationaler Ebene und stellen einige unserer Stücke her. Andere werden hier in unserer Werkstatt in traditionellem Kunsthandwerk fabriziert.

Wie sehen Ihre Herausforderungen in diesem wirtschaftlich eher schwierigen Jahr aus?

Wir bieten unseren Kunden weiterhin unsere Kreationen an und beraten über den Kauf des entsprechenden Schmucks für jede Gelegenheit. Wir befinden uns zwar in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, sind aber mit dem Verlauf des Unternehmens sehr zufrieden und können uns trotz Krise über eine Erweiterung und Expansion Gedanken für die Zukunft machen.

Wer sind Ihre wichtigsten Kunden?

Meine Kunden sind in erster Linie elegante und moderne Frauen, die ein gewisses Design zu schätzen wissen und sich mit den Stücken, die sie tragen, unterscheiden wollen.

DER SCHMUCKMARKT

In welchem Zustand befindet sich der Schmuckmarkt im Moment?

Es ist ein schwieriger Moment, da Schmuck nicht zu den Grundartikeln zählt. Dennoch haben unsere Kunden nicht aufgehört zu kaufen, da sie in unseren Kollektionen sehr besondere Stücke zu erschwinglichen Preisen finden können. Unser Weg aus der Krise besteht aus Arbeit, Design und Qualität, das stets innovativ ist und jedem Stück einen Extrawert gibt.

Wie sehen die Schmucktrends für diesen Herbst und Winter aus?

Die Tendenz geht zum Schmuck in XXL, das heißt große Formate, die mit Achaten, Quarzen und natürlich mit Perlen kombiniert werden. Wir verlassen den Minimalismus und lassen die Frau von heute umso mehr erstrahlen.

- Grau- und Rottöne herrschen vor, die mit Basistönen in Weiß und Schwarz kombiniert werden. Eine weitere dominante Farbe ist das Smaragdgrün.

- Breite Lederarmbänder mit Gold- und Silbermotiven und Materialien wie Ebenholz und Leder, die mit Halbedelsteinen kombiniert werden, sind die Protagonisten dieser Saison.

- Diamanten von schwarzer und brauner Farbe.
- Ringe die aufgrund ihrer Größe wie Skulpturen sind.

“Die Königin hat bereits bei verschiedenen Anlässen Schmuck von Isabel Guarch getragen”

Können Sie noch einige Pflegetipps für Schmuck geben?

Wie bei jedem anderen Gegenstand auch ist die Pflege von Schmuckstücken sehr wichtig. Ich würde empfehlen, sie getrennt aufzubewahren, damit sie nicht zerkratzt werden und mindestens einmal pro Jahr zur Polierung zum Juwelier zu bringen und Weißgoldstücken ggf. hin und wieder ein Rhodiumbad zukommen zu lassen. Außerdem sollten Schmuckstücke nicht feucht werden und mit einer neutralen Seife sowie einem weichen Bürstchen vorsichtig gesäubert und anschließend sehr gut getrocknet werden.



**En internet,
tu tienda nunca
estará cerrada.**

Su tienda online profesional

Rápido y Sencillo

Artifices.net le ofrece un sistema de Tienda Online muy asequible con una gran capacidad de gestión.

 **ARTÍFICES**
www.artifices.net
desarrollo web y marketing en Internet

☎ 971 717 182

Bon Dinar, el sabor de la mejor gastronomía

Pep Riera estudió dirección Hotelera en Barcelona. Actual contable y responsable comercial de la empresa, inició una aventura que va más allá de la gastronomía al hacerse cargo de la empresa de catering Bon Dinar. "Cuando conocimos la empresa, ya se llamaba así; mantuvimos el nombre, pero cambiamos la línea de la imagen corporativa hasta convertirla en un producto más llamativo, fresco, moderno y cercana al cliente", asegura Riera a Gran Empresa.

"Cuando empezamos en 2006 era una empresa pequeña. Con trabajo, constancia e ilusión hemos pasado de una plantilla de apenas cinco empleados a cerca de treinta personas". ¿El secreto? Estar siempre a punto.

¿A qué mercado os dirigís?

Bon Dinar Catering está ligada a la Hostelería, pero no somos propiamente un restaurante. Nosotros creamos el restaurante donde nos lo piden. Por ejemplo, nos piden un evento para 10

personas y nosotros lo colocamos todo en una casa (incluido el servicio de personal: camareros, cocineros, la comida, la cristalería, la mantelería, la cubertería, las mesas, la silla. Todo para que la cita sea inolvidable, y siempre con la mejor gastronomía.

"Una nueva alternativa para crear un restaurante en tu casa"

Lo que hacemos es que el restaurante se desplace a la propia casa del cliente. Además, en Bon Dinar Catering disponemos de diferentes casas y salones, por toda la isla, para celebrar su boda o evento.

Una de ellas es Son Mir.

Disponemos de una en propiedad,

la exclusiva finca de Son Mir, es de nuestra familia y se encuentra ubicada a las afueras de Palma. La finca - situada a 7 km de Palma- lleva dos años funcionando y permite crear distintos ambientes.

¿Esta satisfecho con la gestión de Bon Dinar?

Para mí la satisfacción es ver que lo que haces gusta a otras personas y éstas confían en ti. Esa satisfacción puedo decir que la tengo: los clientes están contentos. Este año hemos tenido 50 bodas.

¿Cuáles son los valores que definen a la empresa de catering?

Yo diría que la confianza y la flexibilidad...Podemos amoldarnos a cualquier necesidad de nuestros clientes. Nuestro mercado no es sólo el de boda; estamos abiertos a cualquier cita; desde coffe breaks para empresas, hasta eventos corporativos.

¿Qué le pides a tu equipo?

Yo confío en ellos. Ellos son mi imagen. Mantenemos respeto gerente-trabajador y ellos en mí. Yo les ayudo en todo lo que puedo: no se me caen los anillos por meterme en la cocina o cargar un camión.

Al principio, sólo mi mujer y yo lo hacíamos todo. Nunca les he pedido más de lo que podían hacer. Siempre nos hemos llevado como una gran familia. La relación es muy buena: todos los departamentos nos entendemos muy bien.

¿Cuáles son los retos de Bon Dinar Catering?

Mantenerse y siempre mejorar y, por supuesto, hacer siempre cosas nuevas. Queremos que la gente conozca a Bon Dinar por su buen trabajo y exquisito servicio.

La empresa

Bon Dinar lleva en el mercado de la Hostelería más de una década y está especializada en realizar todo tipo de celebraciones y eventos: social, de negocios o privado, y como no, especialmente en celebraciones. La empresa



dispone de una tienda gourmet junto a sus oficinas.

Filosofía

Bon Dinar basa su estrategia empresarial en la plena satisfacción del cliente y de sus invitados. Su oferta destaca por la rigurosa selección de productos, un excelente servicio y un gran equipo humano.

Fincas

En Bon Dinar Catering disponemos de diferentes casas y salones, por toda la Isla. La empresa cuenta con la exclusiva finca Son Mir, situada a 7 km de Palma.

BON DINAR, DER GESCHMACK FEINSTER GASTRONOMIE

Pep Riera studierte Hotelmanagement in Barcelona. Als er das Cateringunternehmen Bon Dinar aufbaute, begann für den derzeitigen Bilanzierungs- und Vertriebsleiter ein Abenteuer, das weit über die Gastronomie hinausgeht. „Als wir die Firma kennenlernten, nannte es sich bereits so; wir haben zwar den Namen beibehalten, aber die Linie des Corporate Identity verändert, um es in ein ansprechendes, frisches und modernes Produkt zu verwandeln, dass näher am Kunden ist“, erzählt uns Riera.

“Als wir im Jahr 2006 begonnen haben, waren wir noch ein sehr kleines Unternehmen. Dank harter Arbeit, Beharrlichkeit und Begeisterung können wir mittlerweile statt nur fünf Personen an die dreißig Leute beschäftigen. Das Geheimnis? Stets startklar zu sein”.

An welchem Markt wenden Sie sich?

Bon Dinar Catering ist eng mit der Hotellerie verbunden, aber wir sind nicht im eigenen Sinne ein Restaurant. Wir erschaffen dort ein Restaurant, wo man uns darum bittet. Werden wir zum Beispiel um eine Veranstaltung für 10

Personen gebeten, bringen wir alles mit Nachhause, inklusive des Servicepersonals wie die Kellner, die Köche, alle Lebensmittel, Gläser, Tischdecken, Gedecke, Tische und Stühle. Schlichtweg alles, damit die Veranstaltung zu einem unvergesslichen Erlebnis wird und vor allem mit der denkbar besten Küche begeistert.

Anders ausgedrückt: wir ziehen mit dem Restaurant in die eigenen vier Wände des Kunden. Darüber hinaus verfügt Bon Dinar Catering über verschiedene Häuser und Räumlichkeiten inselweit, um beispielsweise eine Hochzeit oder einen anderen Event auszurichten.

Dazu gehört auch Son Mir.

Wir verfügen mit der exklusiven Finca Son Mir über Eigentum. Sie gehört unserer Familie und befindet sich im Umland von Palma, sieben Kilometer entfernt. In der Finca können wir seit zwei Jahren unterschiedlichstes Ambiente erschaffen.

Sind Sie mit dem Management von Bon Dinar zufrieden?

Meine Zufriedenheit ist es zu sehen, dass das, was du tust, anderen Menschen gefällt und sie dir vertrauen. Diese Befriedigung besitze ich: die Kunden sind sehr zufrieden. Allein in diesem Jahr haben wir 50 Hochzeiten ausgerichtet.

Durch welche Werte definiert sich Ihr Catering-Unternehmen?

Ich würde sagen durch Vertrauen und Flexibilität... Wir können uns den Kundenwünschen anpassen, wie auch immer sie aussehen mögen. Unser Angebot beschränkt sich dabei nicht auf Hochzeiten, wir sind für jegliche Veranstaltungen offen, von der Kaffeepause bis zum Firmenevent.

Wie ist Ihr Verhältnis zum Team?

Ich vertraue ihnen. Sie sind mein Image. Wir pflegen den Respekt zwischen Geschäftsführer und Angestellten und sie vertrauen auf mich. Ich helfe ihnen, wo ich kann und packe mit an, sei es in der Küche oder beim Beladen des LKW.

Am Anfang haben das meine Frau

und ich alles alleine gemacht. Ich würde nichts von meinen Leuten verlangen, was sie nicht tun könnten. Wir sind schon immer so eine Art große Familie gewesen. Unser Verhältnis ist bestens und alle Abteilungen verstehen sich sehr gut.

“Eine neue Alternative, Ihr Restaurant bei sich Zuhause zu erschaffen”

Welche Ziele hat Bon Dinar Catering?

Sich beständig zu verbessern und sich natürlich auch immer mal wieder neue Dinge vorzunehmen. Wir möchten, dass Bon Dinar für seine gute Arbeit und seinen exzellenten Service bekannt ist.

Das Unternehmen

Bon Dinar ist seit über einem Jahrzehnt in der Hotellerie und spezialisiert auf alle Arten von Feiern und Veranstaltungen: sei es von sozialem, geschäftlichem oder privatem Charakter, dabei aber besonders auf Feierlichkeiten. Das Unternehmen besitzt außerdem neben seinen Büroräumen einen Gourmet-Shop.

Philosophie

Die Unternehmensstrategie von Bon Dinar basiert auf der vollkommenen Zufriedenheit der Kunden und deren Gäste. Das Angebot ist mit einer sorgfältigen Produktauswahl, exzellentem Service und einem tollen Team bemerkenswert.

Fincas

Bon Dinar Catering verfügt über verschiedene Häuser und Räumlichkeiten auf der ganzen Insel. Weiterhin besitzt das Unternehmen die exklusive Finca Son Mir, die sieben Kilometer von Palma entfernt liegt.



OFERTA ESPECIAL

OFERTA DE INVIERNO
WINTER OFFER
WINTER ANGEBOT

Esta oferta es válida hasta 28.02.11.
This offer is valid until 28.02.11.
Dieses Angebot ist bis zum 28.02.11 gültig.

Esta oferta también puede ser reservada a través de bono regalo.
We can also issue a gift voucher for this offer.
Für das Angebot kann ein Geschenkgutschein ausgestellt werden.

DESCUBRA LA ISLA Y DISFRUTE DE TODAS LAS COMODIDADES DEL HOTEL MARRIOTT SON ANTEM.

OFERTA INCLUYE:

Estancia de una noche en habitación doble
Desayuno buffet
Cava y fresas cubiertas de chocolate a su llegada
Salida hasta las 16.00 h
Acceso al Spa, entrada a la Zona Holística 5 € p. p.
20% de descuento en tratamientos del Spa menu

DISCOVER THE CHARM OF THIS WONDERFUL ISLAND AND THE HOTEL MARRIOTT SON ANTEM WITH ITS FANTASTIC FACILITIES AND SERVICES.

OFFER INCLUDES:

One night accommodation in a double room
Buffet breakfast
Champagne and strawberries with chocolate upon arrival
Late check out to 4 p.m.
Access to the Spa, entrance to the holistic area 5 € p. p.
20% discount on all spa menu treatments

ENTDECKEN SIE DIE INSEL UND LASSEN SIE SICH IM MARRIOTT SON ANTEM HOTEL VERWÖHNEN.

DAS ANGEBOT BEINHALTET:

Eine Übernachtung im Doppelzimmer
Frühstücksbuffet
Sekt und Erdbeeren mit Schokolade bei Anreise
Check-Out bis 16.00 Uhr
Spa Nutzung, Eintritt in den holistischen Bereich 5 € p. P.
20% Preisnachlass auf alle Spa Menu Behandlungen

69 € p. p.



MALLORCA
SON ANTEM GOLF RESORT & SPA

Marriott.



NUEVO CONCEPTO DE SOCIO

HÁGASE SOCIO DE SON ANTEM EN 2011 Y DISFRUTE DE UNAS VENTAJAS FANTÁSTICAS.

EL COMPLEJO OFRECE ACCESO A:

2 campos de golf de 18 hoyos
El campo de prácticas más grande de Mallorca
Spa 5*
Gimnasio abierto 24 h
4 pistas de tenis
y más...

desde **1.500** €/año

Mallorca Marriott Son Antem Golf Resort & Spa
Ctra. Ma 19, Salida 20, 07620 Lluçmajor, Spain
Telf.: 971 129 200 - 971 129 210
www.mallorcamarriott.com
www.sonantemgolf.com

Cirugía refractiva: la revolución de la Oftalmología

Esta técnica médica es una alternativa definitiva a las gafas y las lentillas

La Oftalmología es una de las especialidades médicas que más ha evolucionado en los últimos años y, sin duda, las nuevas tecnologías se han convertido en aliadas imprescindibles del médico para mejorar el diagnóstico y tratamiento de las enfermedades oculares.

Importantes avances en este campo permite afirmar que, a día de hoy, la Oftalmología es una de las especialidades médica que cuentan con un mayor desarrollo y que ofrece soluciones óptimas y seguras a las enfermedades oculares.

Entre las áreas más beneficiadas por estos avances se encuentra la Cirugía Refractiva, que permite a las personas que recurren a ella corregir la miopía, hipermetropía, astigmatismo y dejar de usar las gafas y las lentes de contacto.

Dos décadas de Lasik

Tal es la revolución que se ha producido en la Oftalmología en los últimos años que la ESCRS (Sociedad Europea de Catarata y Cirugía Refractiva) ha designado el 2010 como el Año Europeo de la cirugía LASIK, que marca el 20 Aniversario de la cirugía LASIK, una técnica realizada por primera vez en 1990 por el oftalmólogo griego Ioannis Pallikaris. Actualmente, 3.5 millones de cirugías de LASIK se llevan a cabo cada año en Europa y es la forma

más común de cirugía ocular con láser para corregir la miopía, la hipermetropía y el astigmatismo.

Los pacientes europeos que han experimentado los beneficios de la cirugía LASIK en estos 20 años son casi unánimes en su entusiasmo por

“2010 ha sido elegido como el Año Europeo de la cirugía LASIK”

el procedimiento. Un asombroso 98% confirmó que se lo recomendaría a otra persona, según una encuesta internacional realizada esta Primavera por la conocida Opinion Health Poll. El estudio también destacó que más del 70% de los europeos piensan que usar gafas o lentes de contacto hace que sea difícil participar en algunos deportes, y casi el 75% piensa que el uso de gafas es un inconveniente en diferentes condiciones climáticas. Comprar y sustituir los cristales y lentes de contacto se percibe como “caro” en un 84% de las personas que participaron en la encuesta y para 2/3 de ellos el LASIK sería la opción menos costosa. El estudio concluye afirmando que “LASIK puede ser un procedimiento que cambie la vida”.

Un gran paso

La cirugía LASIK ha evolucionado en los últimos 20 años desde una técnica mecánica hacia un procedimiento totalmente realizado con láser. En 1990, un médico italiano y uno griego, el Dr. Lucio Buratto y el Dr. Ioannis Pallikaris, respectivamente, comenzaron a combinar la técnica queratomileusis (esculpido o tallado corneal) con un procedimiento denominado de queratectomía fotorefractiva con Láser de Excimer. La combinación de estas dos técnicas obtuvo rápidamente una fuerte aceptación, ya que permitía a los cirujanos una precisión muchísimo mayor y un menor riesgo de complicaciones.

Centro Ocular Oftalmedic dio sus primeros pasos para esta misma época, convirtiéndose en el primer centro de Baleares en tratar a sus pacientes con Cirugía Refractiva. Desde hace más de dos décadas, y de la mano del director médico Luis Salvà Ladaria, Oftalmedic incorpora a los mejores profesionales y las técnicas más vanguardistas.

Los importantes progresos en el campo de la Cirugía Refractiva permiten corregir los defectos visuales (miopía, hipermetropía, astigmatismo y presbicia) y eliminar la necesidad de gafas o lentes de contacto.

Oftalmedic, centro pionero en Baleares

Oftalmedic surge ante el deseo de un grupo de oftalmólogos de ofrecer a los pacientes que precisan los servicios de esta especialidad, una institución capaz de proporcionarles la asistencia médica que requieren tanto desde el punto de vista clínico como quirúrgico, dentro de una organización autónoma. Con sedes en Palma, Manacor, Inca, Lluçmajor, Ibiza y Menorca, Oftalmedic está dotado de la más avanzada tecnología en lo referente a instalaciones generales y equipamiento médico especializado. En sus instalaciones se desarrolla fundamentalmente toda la actividad quirúrgica relacionada con la Oftalmología, tal como Cirugía de Catarata, Cirugía Refractiva, transplantes



de córnea, desprendimientos de retina, glaucomas, vitrectomías, estrabismos, cirugía plástica ocular, tratamientos específicos con láser, degeneración macular asociada a la edad, oftalmología general, etc.

DIE REFRAKTIVE CHIRURGIE: EINE REVOLUTION IN DER AUGENHEILKUNDE

DIESE MEDIZINTECHNIK IST EINE EINDEUTIGE ALTERNATIVE ZU BRILLE UND KONTAKTLINSEN

Die Augenheilkunde ist eine der medizinischen Fachrichtungen, die sich in den letzten Jahren am meisten weiter entwickelt haben und die neuen Technologien sind dabei zweifelsohne die unentbehrlichen Verbündeten des Arztes in der Verbesserung der Diagnose und Behandlung von Augenkrankheiten.

Wichtige Fortschritte in diesem Bereich lassen die Feststellung zu, dass die Augenheilkunde heutzutage eine der medizinischen Fachrichtungen ist, die aufgrund ihrer enormen Entwicklung optimale und sichere Lösungen für Augenkrankheiten bietet.

Unter den dank dieser Fortschritte besonders begünstigten Gebieten befindet sich refraktive Chirurgie, die es erlaubt, Kurzsichtigkeit, Weitsichtigkeit und Astigmatismus (Stabsichtigkeit) zu korrigieren und so auf Brille und Kontaktlinsen verzichten zu lassen.

Zwei Jahrzehnte LASIK

Die Revolution, die sich in der Augenheilkunde vollzogen hat, ist derartig bemerkenswert, dass die ESCRS (Europäische Gesellschaft des grauen Star und der refraktiven Chirurgie) das Jahr 2010 zum Europäischen Jahr der LASIK-Chirurgie ernannt hat, da es sich um den 20. Geburtstag der LASIK-Operationen handelt. Diese Technik wurde das erste Mal 1990 von dem griechischen Augenarzt Ioannis Pallikaris eingesetzt. Derzeit werden in Europa innerhalb eines Jahres 3.5 Millionen LASIK-Operationen durchgeführt und es ist die häufigste Methode einer Laser-Augen-OP, um Kurzsichtigkeit, Weitsichtigkeit und Astigmatismus zu korrigieren.

Die europäischen Patienten, die in diesen 20 Jahren die Vorteile einer LA-

SIK Operation erfahren haben, sind in ihrer Begeisterung für dieses Verfahren so gut wie einstimmig. Erstaunliche 98 Prozent bestätigen, dass sie es jemand anderem empfehlen würden, so das Ergebnis einer internationalen Meinungsumfrage, die in diesem Frühling durch die renommierte Opinion Health Poll durchgeführt wurde. Die Erhebung zeigte auch, dass über 70 Prozent der Europäer meinen, das Tragen einer Brille oder von Kontaktlinsen die Teilnahme an verschiedenen Sportarten erschwert. Beinahe 75 Prozent glauben, dass eine Brille ein Problem bei verschiedenen Witterungen darstellt. Gläser und Kontaktlinsen zu kaufen und zu ersetzen wird von 84 Prozent der Umfrageteilnehmer als „teuer“ empfunden und zwei von drei Personen haben die LASIK-OP als die am wenigsten kostenträchtige Option beurteilt. Die Studie kommt zu dem Schluss, dass „LASIK eine Technik ist, die das Leben verändert“.

“2010 wurde zum Europäischen Jahr der LASIK-Chirurgie ernannt”

Ein großer Schritt

Die LASIK-Operation hat sich in den letzten 20 Jahren von einer mechanischen Technik zu einem Verfahren entwickelt, das komplett mit dem Laser durchgeführt wird. Im Jahr 1990 haben der italienische Arzt Dr. Lucio Buratto und der griechische Arzt Dr. Ioannis Pallikaris begonnen, die Keratomileusis-Technik (Abflachung durch Gewebeabtrag innerer Hornhautschichten) mit dem Verfahren der photorefraktiven Keratektomie durch einen Excimerlaser zu

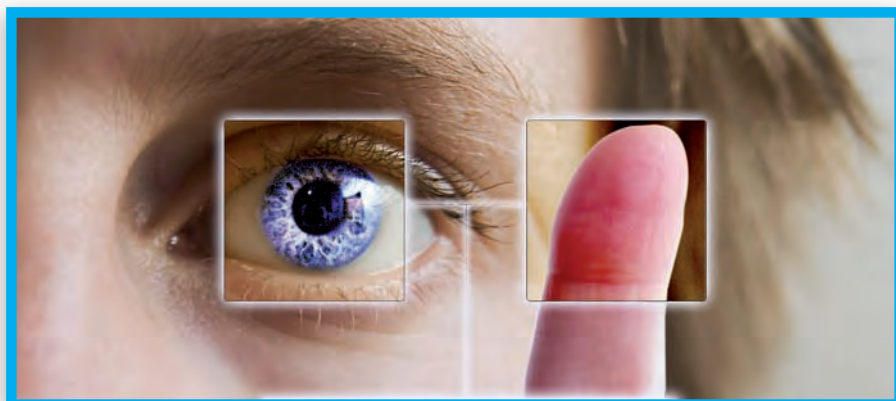
kombinieren. Die Kombination dieser beiden Techniken gewann sehr schnell große Akzeptanz, da sie den Chirurgen eine weitaus größere Präzision erlaubt und ein geringeres Komplikationsrisiko aufweist.

Das Augenzentrum Oftalmedic unternahm zu dieser Zeit bereits seine ersten Schritte. Mittlerweile ist es das wichtigste Zentrum auf den Balearen für refraktive Chirurgie. Seit über zwei Jahrzehnten und unter der Führung des ärztlichen Direktors Luis Salvà Ladaria bietet Oftalmedic die besten Fachleute und neuesten Techniken.

Die wesentlichen Fortschritte auf dem Gebiet der refraktiven Chirurgie können Sehfehler (Kurzsichtigkeit, Weitsichtigkeit, Astigmatismus und Alterssichtigkeit) korrigieren und die Notwendigkeit des Tragens einer Brille und Kontaktlinsen beseitigen.

Oftalmedic, Das Pionierzentrum auf den Balearen

Oftalmedic ist aus dem Wunsch einer Gruppe von Augenärzten entstanden, betroffenen Patienten eine Institution zu bieten, die in der Lage ist, eine medizinische Betreuung sowohl unter dem klinischen als auch chirurgischen Aspekt als eigenständige Organisation anzubieten. In ihren Einrichtungen in Palma, Manacor, Inca, Lluçmajor, Ibiza und Menorca verfügt Oftalmedic über die neueste Technologie in der allgemeinen Ausstattung sowie in der medizinischen Ausrüstung. In ihren Einrichtungen werden sämtliche Augenoperationen durchgeführt, die mit der Augenheilkunde in Zusammenhang stehen, wie die OP des grauen Stars, die refraktive Chirurgie, Hornhauttransplantationen, Operationen bei Netzhautablösung, grünem Star, Vitrektomie, Strabismus, plastische Augen Chirurgie, spezielle Laserbehandlungen, altersbedingte Makuladegeneration und sonstige Augenbehandlungen.



En Internet, tu tienda nunca está cerrada

Consejos para comenzar a vender on-line



Seguramente ya dispone de una tienda física a pie de calle en la que tiene años de experiencia en la venta y atención al cliente, o ha abierto hace poco un local comercial y ve la necesidad de llegar al máximo de clientes, o quizá se ha planteado una nueva vía de negocio que puede prescindir de una tienda física ¿Por qué no comenzar a vender por Internet?

“Se trata de abrir un nuevo canal de venta y obtener beneficios de ello”

Punto de partida

Para ello es necesario que tenga en cuenta una serie de puntos de partida que le ayudarán a definir mejor su proyecto:

- Precio: es quizás el punto más importante ya que obviamente existe competencia en Internet por lo que hay que plantearse si somos capaces de

ofrecer un buen precio. Debemos preguntarnos si sus clientes van a poder comprar más barato los productos en su tienda on-line.

- Costes / plazos de envío: otro elemento fundamental, además de si consigue ofrecer un precio y unos plazos competitivos que le ayuden mucho a conseguir ventas pero sobre todo fidelizar clientes.

- Pensar operativas que den como resultado que sea más cómodo o rápido comprar sus productos en Internet en lugar de acudir a tu tienda. Seguro que hay un público potencial que demanda ese servicio, prueba de ello es el auge que han sufrido estos últimos años, las tiendas on-line de los supermercados más conocidos.

- Por último deben aprovechar la experiencia que tienen de sus clientes en la tienda física para encontrar las motivaciones que puedan tener de cara a comenzar a vender en internet.

Es importante tener claro cuales son las ventajas para el cliente de cara a comprar, para conseguir éxito en tu tienda online. Lo que pretendemos es abrir un nuevo canal de venta y obtener beneficios de ello.

Llegados a este punto es muy im-

portante saber elegir la plataforma tecnológica apropiada para vender en Internet; ya que tiene que solucionar problemas y ayudar en los procesos que afectan a la tienda on-line: gestión de catálogo, stock, logística, facturación, etc.

Recomendaciones

Sería recomendable que cumpliera los siguientes requisitos:

- Mostrar de forma muy clara y completa sus productos y sus características: fotos (miniaturas y de mayor tamaño), referencia, descripción del producto lo más detallada posible y toda la información avanzada que podamos ofrecer (modelo, colores, tallas, disponibilidad, peso, etc).

- Que permita realizar promociones especiales.

- Ofrecer un trato personalizado a sus clientes registrados: recordar su dirección, datos personales, registro, mails transaccionales (por ejemplo recibir avisos de pedidos por correo electrónico), etc.

- Control avanzado de stock.

- Correcta gestión de la facturación.

- Poder dar respuesta a la solici-

tud de los clientes en temas delicados como devoluciones, entregas incorrectas, fallos en facturación. En resumen una buena atención al cliente

Por otro lado, la plataforma también tiene que funcionar de forma muy rápida y estar correctamente construida para que trabaje bien en buscadores, y permita posicionar todos tus productos por separado.

Por ejemplo; si tiene una tienda de muebles no sólo le interesará aparecer en buscadores por la palabra "tienda de muebles" sino que también le convendrá aparecer por las búsquedas relacionadas: "sillas de diseño" o "mesas de comedor".

Otros factores importantes a tener en cuenta son: el sistema soporte en más de un idioma y moneda, informes de ventas, diseño atractivo de la web, etc.

Plataforma

¿Existe una plataforma en el mercado que reúna estos requisitos? ¿O en todo caso es necesario programar mi tienda a medida?

La respuesta a la primera pregunta es que sí. Actualmente existen diversas plataformas que cumplen en parte o totalmente todos los requisitos, pero basándonos en nuestra experiencia (Artifices.net) recomendamos Magento (<http://www.magentocommerce.com>), que sí cumple con todos estos requisitos. Otras alternativas, no tan completas pero que quizás se ajusten mejor a su modelo de negocio son: Virtuemart (www.virtuemart.net), Prestashop (www.prestashop.com), Ebay (stores.ebay.es), etc.

Magento

Magento se distribuye bajo licencia Open Source / código abierto. Esto quiere decir que su distribución es gratuita y libre, permitiendo un amplio desarrollo de aplicaciones complementarias por parte de terceras empresas, y un fácil mantenimiento de la aplicación.

Las ventajas que ofrece Magento son:

Coste: permite ofrecer un precio muy competitivo al ser una aplicación de código abierto y no ser necesaria la programación a medida.

Diseño: mediante el uso de plantillas ya realizadas y testeadas, se puede personalizar la tienda bajo una imagen

profesional y atractiva.

Usabilidad: la herramienta está enfocada a facilitar al máximo al cliente su proceso de compra, y al administrador de la tienda la gestión de los pedidos, facturas y envíos.

IM INTERNET IST IHR GESCHÄFT NIEMALS GESCHLOSSEN

RATSCHLÄGE ZUM ONLINE-VERKAUF

Wahrscheinlich haben Sie schon ein richtiges Geschäft und jahrelange Erfahrungen im Verkauf und Kundenumgang oder Sie haben gerade ein Geschäft eröffnet und möchten so viele Kunden wie möglich erreichen oder aber Sie suchen einfach einen neuen Vertriebsweg und wollen dabei auf einen wirklichen Laden verzichten. Warum beginnen Sie nicht, im Internet zu verkaufen?

Ausgangspunkte

Dazu ist es wichtig, dass Sie sich einer Reihe von Ausgangspunkten bewusst werden, die Ihnen helfen werden, Ihr Projekt besser zu definieren:

- Der Preis: das ist vielleicht der wichtigste Punkt, denn natürlich gibt es auch im Internet Konkurrenz. Daher muss genau kalkuliert werden, ob wir etwas zu einem guten Preis anbieten können oder nicht. Sie sollten sich fragen, ob die Kunden die angebotenen Produkte tatsächlich am günstigsten in Ihrem Online-Shop kaufen können.

- Kosten und Lieferzeiten: weitere fundamentale Elemente sind die Kosten und wettbewerbsfähigen Lieferzeiten, die nicht nur für die Verkäufe, sondern auch für die Kundentreue von sehr großer Bedeutung sind.

- Ihre gut durchdachten Arbeitsansätze sollten zu dem Resultat kommen, dass es für die Kunden schlichtweg bequemer und einfacher ist, Ihre Produkte übers Internet zu kaufen als Ihr Geschäft aufzusuchen. Sicherlich gibt es hier ein gewisses Potential mit der entsprechenden Servicenachfrage. Ein Beweis hierfür ist in den letzten Jahren der rasante Aufstieg von „Zweigstellen“ bekannter Supermarktketten im Internet.

- Schließlich sollten Sie noch die Erfahrung nutzen, die Sie mit Ihren Kun-

den aus Ihrem realen Geschäft haben und sich hiervon motivieren lassen, um ins Internetgeschäft einzusteigen.

Dabei ist es ganz besonders wichtig, sich über die Vorteile für den Internetcustomer im Klaren zu sein, damit Ihr Online-Shop ein Erfolg wird. Denn wir beabsichtigen einen neuen Verkaufskanal und entsprechende Vorteile.

Sind wir zu diesem Schluss gekommen, ist es jetzt wichtig, die passende Technologie-Plattform für den Internetverkauf zu wählen, da diese diverse Probleme lösen und die verschiedenen Prozesse, die den virtuellen Shop betreffen, unterstützen muss: zum Beispiel das Katalogmanagement, die Ware und den Lagerbestand, die Logistik, das Rechnungswesen, etc.

“Hierbei handelt es sich um ein neues Vertriebssystem mit entsprechenden Vorteilen”

Empfehlungen:

Es wäre ratsam, dass folgende Anforderungen erfüllt werden:

- Ihre Produktpalette und die entsprechenden Merkmale müssen klar und vollständig aufgezeigt werden: Fotos (kleine Bilder oder Bilder von größerem Format), Referenzen, eine so detailliert wie mögliche Beschreibung und die umfassendste Information, die wir bieten können (Modelle, Farben, Größen, Verfügbarkeit, Gewicht, etc.)

- Sind Sonderangebote möglich?

- Ein personalisierter Umgang mit registrierten Kunden: dabei werden Adressen, persönliche Daten, die Registrierung und der Schriftverkehr per Email aufbewahrt (wie zum Beispiel die Bestellungen per Email), etc.

- Eine gründliche Kontrolle des Lagerbestandes.

- Eine ordentliche Führung der Abrechnungen.

- Es ist wichtig, dass auch Antworten auf sensible Kundenanfragen gefunden werden können, zum Beispiel was den Umtausch, Falschliefungen oder

fehlerhafte Abrechnungen betrifft. Kurzum, ein erstklassiger Kundenservice ist entscheidend.

Andererseits muss die Plattform in der Lage sein, schnell zu arbeiten und korrekt aufgebaut sein, so dass sie von den Suchmaschinen schnell gefunden wird und Ihre Produkte einzeln und gut positioniert sind.

Ein Beispiel: haben Sie ein Möbelgeschäft, so ist es wichtig, dass es in den Suchmaschinen nicht nur unter dem Begriff "Möbelgeschäft" gefunden wird, sondern auch bei der Suche mit Begriffen wie beispielsweise "Designstühle" oder "Esstische".

Folgende Faktoren sollten ebenfalls berücksichtigt werden: das System sollte nicht nur einsprachig sein, sondern durch mehrere Sprachen oder Währungen unterstützt werden, Verkaufsberichte sollten veröffentlicht werden und das Design der Internetseite sollte attraktiv gestaltet sein.

Die Plattform

Gibt es derzeit eine Plattform auf dem Markt, die alle diese Anforderungen erfüllt? Oder ist es notwendig, mein Geschäft maßgeschneidert zu programmieren?

Die Antwort auf die erste Frage lautet eindeutig ja. Derzeit gibt es mehrere Plattformen, die fast alle und sogar alle Anforderungen erfüllen, doch nach unseren Erfahrungen (Artifices.net) können wir besonders Magento (<http://www.magentocommerce.com>) empfehlen, das alle Anforderungen besonders gut erfüllt. Andere Alternativen, die vielleicht nicht ganz so komplett sind, aber gegebenenfalls besser zu Ihrem Geschäftsmodell passen, sind: Virtuemart (www.virtuemart.net), Prestashop (www.prestashop.com), Ebay (stores.ebay.es), etc.

Magento

Magento wird als Open Source vertrieben. Das bedeutet, dass es sich um eine kostenlose und freie Software handelt, die darüber hinaus zahlreiche und ergänzende Anwendungsmöglichkeiten auch für dritte Unternehmen und eine

einfache Benutzeranwendung bietet.

Magento bietet folgende Vorteile:

Kosten: Magento macht einen sehr wettbewerbsfähigen Preis möglich, da es sich um eine Open Source Anwendung handelt und keine kundenspezifische Programmierung notwendig ist.

Design: Mit Hilfe von bereits hergestellten und getesteten Vorlagen können Sie Ihren online-Shop professionell und attraktiv personalisieren.

Einsetzbarkeit: dieses Werkzeug konzentriert sich auf eine maximale Kundenfreundlichkeit während des Kaufprozesses, sowie auf die maximale Bedienungsfreundlichkeit für den Betreiber der Seite, was die Verwaltung von Aufträgen, Rechnungen und Lieferungen erleichtert.

CONTACTO / KONTAKT

Plz. Olivar, 7 2 B, 07002

Palma de Mallorca (Spain)

Tel. 971 71 71 82

www.artifices.net

www.facebook.com/artifices

www.twitter.com/artifices





Hard Rock Cafe, el espacio perfecto



MALLORCA

Situado en el Paseo Marítimo de Palma de Mallorca, junto al centro histórico de la ciudad y a escasos 400 metros del puerto, el Hard Rock Café Mallorca es, sin duda, uno de los nuevos espacios dedicados a la restauración más emblemáticos de la isla.

Un lugar en la historia

Abierto los 365 días del año, desde su amplia terraza podemos ver "La Seu" mientras disfrutamos de los auténticos menús que han hecho famoso a Hard Rock Cafe en todo el mundo.

En el interior, podemos saborear sus cocktails y copas junto a los recuerdos de estrellas como Elvis Presley, Madonna, Shakira, Héroes del Silencio, Kiss o The Who... mientras escuchamos música en vivo o bailamos al ritmo de las "Noches DJ" que Hard Rock Cafe Mallorca ya ha puesto de moda.

Eventos y cenas de empresa

La amplitud sus espacios, unido al servicio impecable de sus profesionales, ha convertido a Hard Rock Cafe Mallorca en uno de los lugares de referencia en la organización de fiestas privadas, eventos y cenas de empresa, ya que se

"Cenas de empresa: sin duda, es el sitio perfecto. Restauración de calidad, música en vivo y una terraza increíble"

adapta a la perfección a todo tipo de necesidades.

La calidad de su cocina, su increíble carta de cocktails y su "saber hacer" hacen el resto.

CONTACTO

Teléfono: 971 281 872

info@hardrockcafemallorca.es



¿POR QUÉ ILLES?



En la actualidad, son muchas y cada vez más variadas las instalaciones deportivas en el sector del FITNESS que intentan cubrir todas las necesidades de sus clientes, para poder ofrecerles un servicio competente. Hoy día, dedicar tiempo al ejercicio para mejorar la forma física y el bienestar en general, ya forma parte de un hábito de vida en una gran mayoría de nuestra sociedad. Desde la experiencia que el tiempo y el trabajo nos ha dado, en ILLES Centros de Wellness sabemos que no todos los clientes-usuarios de las instalaciones de FITNESS son iguales y buscan las mismas cosas, no todos vienen solo a entrenar y quemar calorías, o quizá es así en un principio, pero nuestros esfuerzos van dirigidos a que cada cliente descubra que en nuestras instalaciones experimentará mucho más

que eso, va a encontrar un lugar donde desconectar de la rutina diaria de trabajo y estrés, donde sentirse a gusto y relacionarse en un ambiente familiar, donde auténticos profesionales se van a preocupar de que alcance todos sus objetivos de la forma más dinámica y efectiva.

Desde el principio nos "interesamos" por sus necesidades, le "conocemos", solo de esta manera podemos saber qué necesita y a continuación le orientamos según sus gustos y preferencias, "descubriéndole" toda nuestra variedad de servicios y posibilidades, necesitamos que todos y cada uno se sientan no solo como "clientes de Illes", tienen que sentirse como parte de algo, de algo que les aporta experiencias positivas y emociones inolvidables.

Después de haber conocido y tra-

bajado en instalaciones de diferentes países en todo el mundo, la conclusión de lo aprendido es que lo que realmente cuenta y pesa como motivo, no es lo grande y lujosa que pueda ser una "instalación", sino las "personas" que con su trabajo dentro de esta, ofrecen día tras día lo mejor de sí mismas.

Tenemos claro que ese es el proceso, tenemos todos los argumentos, pero aún así, el mensaje más importante, es que sea en ILLES o en cualquier otro lugar "haz ejercicio, cuida de tu salud, disfruta de cada momento, hay solo una vida.....vívela intensamente"

Israel Mallebré.
Director técnico de
Illes centros de fitness.



Volvo ofrece el mejor servicio en un tiempo mínimo

El nuevo concesionario Volvo en Baleares (Ventas: Gran Vía Asima, 17. Polígono Son Castelló y Postventa: Gremi Ferrers, 37) abrió sus puertas en septiembre de 2009. Desde entonces, el gerente Salvador Tejada y el administrador José Rosselló junto a una plantilla de 15 trabajadores se han caracterizado por ofrecer un excelente servicio basado en la calidad y profesionalidad que siempre han caracterizado a esta casa. Reciben a Gran Empresa en el concesionario y nos hablan de los servicios, así como la historia de esta marca, su apuesta por la seguridad y el medio ambiente, así como las características que han hecho del Volvo un coche de culto.

SERVICIOS

Taller: chapa, pintura, mecánica y electrónica

En todas las marcas:

- Ofrecen el mejor servicio en un tiempo mínimo.
 - El servicio más rápido de chapa y pintura: "easy paint".
 - Entrega del vehículo a domicilio.
 - Coche de sustitución.
 - Desplazamiento y tiempo dedicado a pasar la ITV gratis.
- Para pedir cita: 971 915 915.

Recambios

- Tienen todo lo que necesita:
- Atención personalizada.
- Recambios originales.
- Catálogo Accesorios.
- Servicio de entrega a domicilio.
- Línea directa recambios: 971 90 90 92.

Historia

Volvo fue fundada en 1927 en Gøteborg (Suecia) por el ingeniero Gustaf Larsson y el economista Assar Gabrielsson. Entre algunas de las curiosidades históricas, destacar que en latín Volvo significa "yo ruedo" y el emblema de la marca representado en un círculo y la flecha es el símbolo del hierro de los antiguos alquimistas.

Apuesta por la seguridad

Los automóviles Volvo siguen investigando para ser los más seguros del mercado. Ahora la prestigiosa compañía se ha impuesto llegar al año 2020 con el desarrollo de un automóvil que evite cualquier lesión a los ocupantes. Sea cual sea la gravedad de un accidente, se pretende neutralizar sus efectos sobre los pasajeros gracias a la incorporación de la última tecnología aplicada a la seguridad vial.

VOLVO BIETET IHNEN DEN BESTEN SERVICE IN KÜR-ZESTER ZEIT

Der neue Volvo Vertragshändler auf den Balearen (Verkauf: Gran Via Asima, 17. Poligono Son Castelló und Service: Gremi Ferrers, 37) öffnete im September 2009 seine Türen. Seither zeichnen sich Betriebsleiter Salvador Tejada und Verwalter José Rosselló gemeinsam mit einem Team von 15 Mechanikern durch das Angebot eines hervorragenden, auf Qualität und Professionalität basierenden Service aus, der schon immer für dieses Haus charakteristisch war. Beide empfangen Gran Empresa in der neuen Niederlassung und sprechen über die Geschichte dieser Mar-

ke, ihr besonderes Augenmerk auf die Sicherheit und die Umwelt und andere Eigenschaften, die aus einem Volvo ein Kultauto gemacht haben.

DIENSTLEISTUNGEN

Werkstatt: Karosserie, Lackierung, Mechanik und Elektronik Bei allen Marken:

- bieten wir Ihnen den besten Service in kürzester Zeit.
- den schnellsten Service für Karosserie und Lack: „easy paint“.
- Lieferung des Fahrzeugs nach Hause.
- Ersatzauto.
- Standortwechsel und investierte Zeit beim TÜV kostenfrei.

Terminvereinbarung: Tel. 971 915 915

Ersatzteile

- Wir haben alles, was Sie benötigen:
- persönliche Betreuung,
- Original-Ersatzteile,
- Zubehör-Katalog,
- Service-Lieferung nach Hause,
- Ersatzteile-Hotline: 971 90 90 92

Engagement für die Sicherheit

Die Fahrzeuge von Volvo werden immer wieder als die sichersten Fahrzeuge auf dem Markt getestet. Jetzt hat sich angesehene Firma zum Ziel gesetzt, bis zum Jahre 2020 ein Fahrzeug zu entwickeln, das jegliche Verletzungen der Insassen verhindert. Unabhängig von der Schwere des Unfalls sollen Fahrer und Mitfahrer durch Integration der modernsten Fahrzeugsicherheitstechnik geschützt werden.

Sicherheitsgurte

In den 50ern entwickelte Volvo den Dreipunkt-Sicherheitsgurt, danach leistete die Firma Pionierarbeit bei der Entwicklung von Knautschzonen, Seitenairbags und Sicherheitssitzen für Babys. In den 90ern war Volvo durch seine Eleganz das Fahrzeug, welches besonders von Frauen gewählt wurde. Derzeit ist Volvo bei den Verbrauchern als die Marke mit bester aktiver und passiver Sicherheit bekannt



Senses: casas modulares

Permite realizar proyectos a medida desarrollados por arquitectos e interioristas



SENSES “ideas & proyectos”, presenta SENSE HOUSE; un sistema de arquitectura modular para construir de forma rápida y a un precio razonable.

A partir de un módulo básico de 36m² se va creando el espacio en función de las necesidades de cada promotor: viviendas, espacios comerciales, oficinas, centros deportivos, colegios, tiendas, restaurantes, hoteles...

“El precio por módulo oscila entre 25.000 y 30.000 euros”

Un sistema constructivo que permite realizar proyectos a medida desarrollados por arquitectos e interioristas, o por su propio departamento de proyectos.

El precio por módulo oscila entre 25.000 y 30.000 euros, en función de los materiales elegidos como revestimientos y acabados interiores.

Un diseño eficiente y una correcta elección de materiales es la esencia de esta tipología arquitectónica.

SENSES: HAUSMODULE

ES HANDELT SICH UM KUNDENSPEZIFISCHE BAUVORHABEN, DIE VON ARCHITEKTEN UND INNENEINRICHTERN ENTWICKELT WERDEN

SENSES “ideas & proyectos” („Ideen & Projekte“) präsentiert SENSE HOUSE: ein modulares System der schnellen Bauweise zu einem erschwinglichen Preis.

Ausgehend von einem Basismodul von 36m² Größe werden Räume nach Bedürfnissen der einzelnen Kunden ers-

tellt: Wohnhäuser, Büros, Sporthallen, Schulen, Geschäfte, Restaurants, Hotels ...

“Der Preis pro Modul liegt zwischen 25.000 und 30.000 Euro”

Dabei handelt es sich um ein Konstruktionssystem, das von Architekten und Inneneinrichtern entworfen wurde.

Der Preis pro Modul liegt zwischen 25.000 und 30.000 Euro, je nach ausgewählten Materialien für die Verkleidungen und den Innenausbau.

Eine effiziente Gestaltung und geeignete Auswahl der Materialien stellen die Grundlagen dieses Bautyps dar.



balear del toldo aluminio



la boutique

proteccion solar

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

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

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

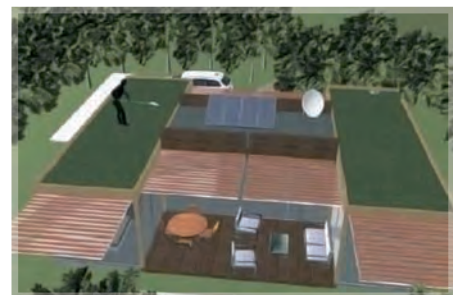


Senses

SENSES HOUSE
casas modulares



MODELO TERRA 48



Su casa desde 48.500 €

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

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



C/ POIMA Nº32 Local 4 - Pol. Can Valero - 641 380 292 - 607 296 330 - www.sensesgroup.es

“El refuerzo de la jurisdicción con magistrados con dedicación temporal ha causado una enorme decepción”

Estado actual en Mallorca, autor: Alejandro Roa



No quiero dejar que este artículo tenga sólo un componente descriptiva, o informativa, sino asimismo reivindicativa, bajo la finalidad que me mueve, que es la de aportar algo para colaborar en la mejora de la situación actualmente existente, y dado que admito desde el plano más personal, que es la profesión que vocacionalmente ejerzo, y que gratas satisfacciones profesionales he recibido.

“Los medios de la jurisdicción social balear no han sido actualizados desde 2001”

La jurisdicción social en las Islas Baleares necesita de mayor atención en el sentido de resaltar que, por una parte, los medios que dispone no han

sido actualizados desde la anualidad de 2001, es decir, no han sido creadas más plazas de magistrados para Mallorca, que dispone de cuatro jueces, a pleno rendimiento, por encima de los parámetros no solo europeos, sin duda con un agravio comparativo mayor, sino dentro de España, bastando con comparar a modo de ejemplo con el perfil de otra isla mayor, como es Gran Canaria, que cuenta desde este años con once magistrados sociales.

Mas otra parte, me permito señalar, en orden a la promoción profesional interna, que resulta cuando menos llamativo que la sala de lo social esté compuesta, por ley de planta, con aquella de la primera redacción al constituir los Tribunales superiores, y que no haya sido reformada para el efectivo cumplimiento del diseño legal de todo órgano colegiado con tres magistrados, a cubrir por el procedimiento ya previsto, carencia que si bien está siendo suplida de forma meritoria, comporta un estado orgánico insólito,

que no debe dejar de ser resuelto a la mayor brevedad posible, como ya ha sido cursado desde el propio Tribunal

Refuerzo con magistrados

Entretanto, la solución de refuerzo de la jurisdicción con magistrados con dedicación temporal es un remedio meramente provisional que lo que causa es una enorme decepción, que duda cabe, no solo entre los magistrados sino entre los profesionales cercanos al derecho laboral que observan como los juicios tendrán lugar fuera de los plazos razonables y tolerables, como la propia memoria del Consejo General del Poder Judicial publicada en el 2010 contiene, lo que resulta de imposible explicación tanto a los empresarios como a los trabajadores.

Tradicionalmente la jurisdicción laboral era la jurisdicción modélica, por su procedimiento ágil, y su resolución judicial efectiva en un tiempo ajustado, que incluso podía llevar a que un despido pudiera llegar al Tribunal Supremo en algo más que un año. Desde hace años, la jurisdicción civil dispone de un procedimiento adecuado, y la convocatoria a juicio en orden social está superando los términos más increíbles que antaño eran propios del orden contencioso.

Una solución definitiva

Existen soluciones definitivas que pasan por escuchar las reclamaciones de los jueces, que reiteradamente han expuesto desde el inicio de la crisis económica, aproximadamente hace dos años, que el aumento de cerca del 100 % de la entrada, derivado de los despidos, debería ser atendido, y entendido no sólo de forma coyuntural. Y esta conclusión viene dada no solo porque por el agravio comparativo de juez por habitante, que en Mallorca, en lo social, es de un juez por 200.000 habitantes, sino por lo que paso a re-

señar ahora: La previsión, conforme al anteproyecto de ley de reforma del proceso laboral deviene un aumento considerable de competencias, antes atribuidas al orden contencioso y civil, por lo que acrecentará que el panorama no sea precisamente benigno.

“DIE EINSETZUNG VON BEFRISTETEN VOLLZEIT-RICHTERN HAT IN DER RECHTSSPRECHUNG EINE ENORME ENTTÄUSCHUNG HERVORGERUFEN”

Ich beabsichtige nicht, dass dieser Artikel lediglich beschreibt oder informiert, sondern ebenso fordernde Komponenten enthält - und zwar mit dem Ziel, das mich umtreibt: etwas zur Verbesserung der derzeitigen Situation beizutragen. Das tue ich aufgrund eines persönlichen Anliegens, das meiner Tätigkeit inne liegt, die ich aus Berufung ausübe und durch die ich berufliche Befriedigung erlebe.

Das Sozialrecht der Balearen benötigt eine größere Aufmerksamkeit. Zunächst sollte hervorgehoben werden, dass die zur Verfügung stehenden Mittel seit dem Jahr 2001 nicht aktualisiert wurden. Das bedeutet, dass keine weiteren Richterstellen für Mallorca geschaffen wurden, das derzeit über vier Richter verfügt, bei voller Auslastung, die nicht nur über europäischen Parametern liegt, - zweifelsohne mit vergleichbar mehr Fällen -, sondern auch innerhalb Spaniens. Dabei sei nur als Beispiel eine andere, etwas größere Insel genannt, Gran Canaria: sie verfügt seit Jahren über elf Sozialrichter.

Aber ein anderer Teil, so erlaube ich mir hervorzuheben, zeigt als einen ungewöhnlichen Zustand die interne Anordnung, was um so weniger bemerkenswert erscheint, als der Saal bei Sozialprozessen zusammengesetzt ist, wie aus der Gesetzesanlage in der ersten Auflage, welche die Höheren Gerichten darstellen, hervorgeht und die nicht für die wirksame Umsetzung des Rechtswesen durch das Kollegialorgan mit drei Richtern reformiert wurde, die für Verfahren bereits vorgesehen sind; ein Mangel, der verdientvoll ergänzt wurde; dieser Zustand sollte so schnell wie möglich gelöst werden, wie bereits vom Gerichtshof selbst festgestellt wurde.

Verstärkung durch Sozialrichter

Währenddessen hat der Lösungsansatz zur Stärkung der Rechtssprechung durch befristete Vollzeit-Richter als eine lediglich vorläufige Maßnahme eine enorme Enttäuschung hervorgerufen und zwar ohne Zweifel nicht nur unter den Richtern, sondern auch unter den Spezialisten in Dingen Arbeitsrecht, die beobachten, wie die Prozesse außerhalb aller vernünftigen und erträglichen Grenzen stattfinden. Das stellt sogar der Jahresbericht des Obersten Justizrats fest und macht eine Erklärung gegenüber den Arbeitgebern als auch den Arbeitnehmern unmöglich.

Traditionell war die Arbeitsrechtsprechung eine vorbildliche Gerichtsbarkeit dank gestrafter Verfahren und einer gerichtlichen Entscheidung in einer bestimmten Zeit, die sogar eine Kündigung innerhalb von etwas mehr als einem Jahr vor den Obersten Gerichtshof bringen konnte. Seit Jahren haben die Zivilgerichte ordnungsgemäße Verfahren, während hingegen die Prozesse der sozialen Gerichtsbarkeit die unglaublichsten Termine überstreiten, die einst zum Strafrecht zählten.

Eine definitive Lösung

Es gibt dauerhafte Lösungen, indem man auf die Beschwerden der Richter hört, die seit Beginn der Wirtschaftskrise laut wurden, d.h. vor etwa zwei Jahren



und zwar dass die Zunahme um ca. 100 % der Fälle, die durch Entlassungen bedingt sind, berücksichtigt werden muss und nicht nur als konjunkturell betrachtet werden soll. Diese Schlussfolgerung ergibt sich nicht nur aus der Anzahl von Fällen pro Einwohner, die im sozialen Bereich einen Richter pro 2000 Einwohner ausmacht, sondern auch aus dem was jetzt passiert: Die Prognose entsprechend des Gesetzesentwurfs zur Arbeitsrechtsreform sieht einen erheblichen Anstieg von Kompetenzen vor, die früher dem Straf- und Zivilrecht zugeordnet wurden, wodurch sich die Aussichten steigern, dass das Panorama nicht gerade besser wird.

“Die Mittel für das balearische Sozialenrechtswesen wurden seit 2001 nicht mehr aktualisiert”

Gustavo: un imán para los amantes del arte de todo el mundo en Mallorca

texto: Bettina Neumann

El artista español Gustavo es un puente importante entre Mallorca y Alemania. El pintor de 71 años de edad, es uno de los más conocidos artistas contemporáneos españoles y sobre todo tiene un nombre muy importante en Alemania.

Nació en Cartagena (Murcia), pasó gran parte de su infancia y juventud en Mallorca, vivió en Barcelona, París y Bruselas. A mediados de los años 70 se fue a Alemania, huyendo de la ultra derecha española. Allí conoció a Reginne su segunda esposa y vivió durante casi veinte años en Berlín. Ahora vive y trabaja desde hace quince años de nuevo en Mallorca, en el noreste de la isla, entre Capdepera y Cala Ratjada. Su estudio "Son Turo" de 250 metros cuadrados atrae a un gran número de amantes del arte de todo el mundo y algunos de ellos vienen solamente a Mallorca para visitar a Gustavo.

Sus cuadros son llenos de hermosos colores, con sus personajes típicos y sus fantásticos y poéticos títulos. Entre los entusiastas de su arte se encuentran numerosas celebridades de Alemania, entre ellos el alcalde de Berlín Klaus Wowereit, la productora de cine más importante de Alemania Regina Ziegler, y otras personas importantes de la industria cinematográfica y de la televisión, así como políticos y empresarios. Berlín le ha dedicado un "monumento": El "Edificio Gustavo" en el municipio de Lichtenberg, es una de las mayores obras de arte en Europa. El antiguo edificio de 21 pisos está decorado con enormes figuras de Gustavo en aluminio.

“Gustavos personajes son grotescos y viven en el absurdo”

Gustavo sigue siendo un artista a quien le interesa la política, en su obra, especialmente en sus títulos, se encuentra una crítica codificada con-



tra condiciones indignas, sociales y políticas. Con una visión social llena de humor, Gustavo nos "retrata" a más de un banquero o manager en situaciones absurdas. Además de un número importante de médicos, entre sus más apasionados coleccionistas se encuentran especialmente banqueros y gerentes.

A nivel internacional su reputación crece cada año más y Gustavo tiene admiradores en Inglaterra, Francia, Italia, Suecia, Suiza, Israel y los EE.UU.. En total ya hizo unos 150 exposiciones dentro y fuera del país, sólo en los EE.UU ha expuesto en cinco grandes ciudades. Especialmente en Berlín expone regularmente. Sus exposiciones atraen mucho a público y medios de comunicación y normalmente inauguradas por el alcalde de Berlín. Así como año pasado expuso en las salas de televisión de Berlín y Brandenburgo (rbb) con ocasión de su 70 cumpleaños.

En Mallorca sigue creciendo su fama y entre su admiradores se encuentran hoteleros, editores, diseñadores, constructores y amantes del arte en los que les gusta visitar Son Turó. Un estudio considerado uno de más interesantes en la isla, rodeado de verdes colinas, palmeras y almendros, con vistas al

mar y a la isla de Menorca.

El arte de Gustavo es optimista, parece haber captado el sol del Mediterráneo. Gustavo es una persona alegre y también solidario: desde hace años apoya con su obra numerosas acciones caritativas, como su apoyo la fundación para enfermos de fibrosis quística presidida por la esposa del expresidente alemán Christiane Herzog. Con su arte apoyó también UNICEF, la Sociedad Alemana contra el Cáncer, la fundación mallorquina para niños con cáncer ASPANOB y otros proyectos mundiales relacionados con los niños como del famoso cantante alemán Peter Maffay, que vive también en Mallorca.

Gustavo se inspira en los textos de García Lorca y también en la música de

del cantautor belga Jacques Brel, y también entre sus favoritos se encuentran también Leo Ferre, Mozart, la voz de la Callas, o cantantes modernos como Manu Chao.

Además de pinturas al óleo de diferentes tamaños (de los que ha pintado hasta el día de hoy más de 4.000) Gustavo realiza cada año una edición limitada de esculturas de bronce y de obra gráfica como objetos de colección.

GUSTAVO: EIN MAGNET FÜR KUNSTFREUNDE AUS ALLER WELT AUF MALLORCA

Der spanische Künstler Gustavo ist ein wichtiger Vermittler zwischen Mallorca und Deutschland. Der 71-Jährige zählt zu den bekanntesten zeitgenössischen spanischen Künstlern, der besonders in Deutschland einen sehr guten Ruf genießt.

Er wurde in Cartagena (Múrcia) geboren und verbrachte einen Großteil seiner Kindheit und Jugend auf Mallorca, lebte in Barcelona, Paris und Brüssel, bevor er Mitte der 70er Jahre vor den Rechtsradikalen in Spanien nach Deutschland floh. Hier lernte er seine zweite Frau Regine kennen und lebte fast zwanzig Jahre in Berlin. Jetzt lebt und arbeitet er seit fünfzehn Jahren wieder auf Mallorca, im Nordosten der Insel, zwischen Capdepera und Cala Rajada. Sein 250 Quadratmeter großes Atelier „Son Túro“ lockt zahlreiche Kunstfreunde aus aller Welt an, die teilweise extra wegen Gustavo angereist kommen.

Zu den Fans seiner farbenfrohen Bilder mit den skurrilen unverwechselbaren Gestalten und den phantastisch-poetischen Bildertiteln zählen zahlreiche Prominente aus Deutschland, unter ihnen der Regierende Bürgermeister von Berlin Klaus Wowereit, Deutschlands wichtigste Filmproduzentin Regina Ziegler, und weitere Prominente aus der Film- und Fernsehbranche sowie aus Politik und Wirtschaft. Berlin hat ihm bereits ein „Denkmal“ gesetzt: das „Gustavo-Haus“ im Bezirk Lichtenberg ist ein ehemaliger, 21-Stock hoher Plattenbau, den riesige Gestalten auf Aluminiumplatten von Gustavo zieren und das zu Europas größten Kunstwerke zählt.

Gustavo ist ein politisch sehr interessierter Künstler und in seinem Werk, besonders in seinen Titeln, findet man eine verschlüsselte Kritik an unwürdigen sozialen und politischen Zuständen. In humorvollen Anspielungen hält Gusta-



vo uns einen Spiegel vor und manch ein „Bankier“ oder „Manager“ findet sich in absurden Situationen wieder. Dabei zählen gerade Bankiers und Manager - neben auffallend vielen Ärzten - zu seinen leidenschaftlichsten Sammlern.

“Gustavos Gestalten sind grotesk und leben in der Absurdität”

Auch international wächst seine Bekanntheit von Jahr zu Jahr und er hat Fans in England, Frankreich, Italien, Schweden, der Schweiz, in Israel und den USA. Insgesamt blickt er auf 150 Ausstellungen im In- und Ausland zurück, allein in den USA hat er in fünf großen Städten ausgestellt. Vor allem in Berlin ist er regelmäßig mit sehr medien- und publikumswirksamen Ausstellungen präsent, die normalerweise vom Berliner Bürgermeister eröffnet werden, wie zum Beispiel im vergangenen Jahr, als er im Berliner und Brandenburger Sender rbb anlässlich seines 70sten Geburtstages ausstellte. Auch auf Mallorca wächst seine Fangemeinde beständig und Hoteliers, Verleger, Designer, Bauunternehmer und Kunst-

freunde besuchen gerne Son Turó, das als eines der schönsten Ateliers auf der Insel gilt. Es liegt inmitten grüner Hügel, Palmen und Mandelbäumen, mit Blick auf das Meer und an schönen Tagen sogar bis Menorca.

Gustavos Kunst ist optimistisch, sie scheint die Sonne des Mittelmeeres eingefangen zu haben. Dabei ist Gustavo ein fröhlicher Mensch, der auch gerne Gutes tut: Seit Jahren unterstützt er mit seinen Werken zahlreiche Benefizaktionen, wie die Stiftung zugunsten mukovizidosekranker Kinder der ehemaligen Bundespräsidentengattin Christiane Herzog. Er hat mit seiner Kunst auch bereits UNICEF, die Deutsche Krebsgesellschaft, die mallorquinische Kinderkrebshilfe ASPANOB und weltweite Kinderprojekte wie die des auf Mallorca lebenden Rockstars Peter Maffay unterstützt.

Gustavo lässt sich durch Texte von Garcia Lorca oder der Musik des belgischen Chansonier Jacques Brel inspirieren, aber auch Mozart, Leo Ferre, Maria Callas oder moderne Sänger wie Manu Chao zählen zu seinen Favoriten.

Neben Ölbildern in verschiedenen Größen (von denen er bis zu heutigen Tag über 4.000 gemalt hat) entwirft Gustavo jedes Jahr eine limitierte Auflage von Bronzeskulpturen und Grafiken als begehrte Sammlerobjekte.





Toni Bestard inicia el rodaje de 'El perfecto desconocido'. El director mallorquín Toni Bestard (Bunyola, 1973) comenzó a principios de este mes de noviembre en Llucmajor el rodaje de 'El perfecto desconocido', que narra la historia de un extranjero que regresa a un pequeño pueblo de Mallorca para cerrar una herida del pasado, en un guión que mezcla elementos de comedia y drama, escrito por Arturo Ruiz y en cuya elaboración contó con el asesoramiento del Laboratorio de Guiones Iberoamericanos del Instituto Sundance, presidido por el actor y director Robert Reford. Entre los asesores que aconsejaron a Ruiz estuvieron Lawrence Konner, guionista de Los Soprano; Zachary Sklar, autor del libreto de JFK, de Oliver Stone, y Anthony Drazan, director de Hurllyburly. Además de Meaney, en la película actuarán Carlos Santos, Ana Wagener, Vicky Peña, Guillem Juaneda, Natalia Rodríguez, Xisco Segura, Pascal Ulli y Biel Durán.

Toni Bestard beginnt mit den Dreharbeiten zu 'El perfecto desconocido' ("Der perfekte Unbekannte"). Der mallorquinische Regisseur Toni Bestard (Bunyola, 1973) startete Anfang November in Llucmajor die Dreharbeiten zu dem Film 'El perfecto desconocido' ("Der perfekte Unbekannte"), der die Geschichte eines Ausländers erzählt, der in ein kleines Dorf auf Mallorca zurückkehrt, um eine Wunde aus der Vergangenheit zu schließen. Das Drehbuch verbindet Elemente der Komödie und des Dramas und wurde von Arturo Ruiz geschrieben, der bei der Scriptentwicklung von dem "Labor für Iberoamerikanische Drehbücher" des Sundance Institutes unter Vorsitz

des Schauspielers und Regisseurs Robert Reford beraten wurde. Untern den Beratern, die Ruiz zur Seite standen, waren Lawrence Konner, der Drehbuchautor von „Los Soprano“; Zachary Sklar, Autor des Librettos von JFK von Oliver Stone, und Anthony Drazan, Regisseur von Hurllyburly. Neben Meaney spielen in dem Film Carlos Santos, Ana Wagener, Vicky Peña, Guillem Juaneda, Natalia Rodríguez, Xisco Segura, Pascal Ulli und Biel Durán mit.



El Instituto Cervantes exhibirá el corto '¿Qué será de baby Grace?' en Francia y Marruecos. El Instituto Cervantes, junto a Curtficcions, ha seleccionado al cortometraje mallorquín '¿Qué será de baby Grace?', dirigido por Armand Rovira y protagonizado por Álex Angulo, para distribuirlo y exhibirlo durante este año y el siguiente en Francia y Marruecos, con el objetivo de promocionar el cine español en países de habla francesa. Así, el Instituto Cervantes subvenciona una copia en cine subtitulada en francés para poder exhibir el cortometraje en salas cinematográficas de dichos países, de forma que el próximo mes se podrá ver en Toulouse, Lyon y Burdeos, mientras que a principios de 2011 se proyectará en Tetuán, Fez, Casablanca, Marrakech y Rabat.

Das Cervantes Institut stellt den Kurzfilm '¿Qué será de baby Grace?' in Frankreich und Marokko vor. Das Cervantes Institut stellt gemeinsam mit Curtficcions den mallorquinischen Kurzfilm '¿Qué será de baby Grace?' ("Was wird aus Baby Grace?") des Regisseurs Armand Rovira mit dem Hauptdarsteller Álex Angulo vor, um den Film in diesem und im nächsten Jahr in Frankreich und Marokko zu zeigen. Ziel ist es, das spanische Kino in frankophonen Ländern zu fördern. Aus diesem Grund subventionierte das

Cervantes Institut eine Kinoversion mit französischen Untertiteln, um den Kurzfilm in den Kinos der genannten Länder vorstellen zu können. So wird er im nächsten Monat in Toulouse, Lyon und Bordeaux gezeigt, Anfang 2011 dann in Tetuán, Fez, Casablanca, Marrakesch und Rabat.



Es Baluard acogerá de noviembre a abril el festival digital ArtFutura. El Museo de Arte Moderno y Contemporáneo de Palma, Es Baluard, acogerá del 4 de noviembre al 29 de abril la 21 edición del festival de cultura y creatividad digital ArtFutura, que se desarrolla en catorce ciudades españolas, en Santiago de Chile, Buenos Aires, Andorra y Bogotá. La directora de Es Baluard, Cristina Ros, y el director gerente de la Fundación Sa Nostra, Antoni Sorà, presentaron las actividades del festival, el cual en la edición de este año tiene como título "We live in Public" como homenaje al documental homónimo sobre el pionero de internet Josh Harris, que se proyectará durante el festival.

Es Baluard zeigt von November bis April das digitale Festival ArtFutura. Das Museum für moderne und zeitgenössische Kunst in Palma Es Baluard wird vom 4. November bis 29. April die 21. Ausgabe des Festivals der digitalen Kultur und Kreativität ArtFutura zeigen. Das Festival findet in vierzehn spanischen Städten statt, außerdem in Santiago de Chile, Buenos Aires, Andorra und Bogotá. Die Direktorin von Es Baluard, Cristina Ros, und der Geschäftsführer der Sa Nostra Stiftung, Antoni Sorà, präsentierten die Festivalaktivitäten mit dem Titel "We live in Public" der diesjährigen Ausgabe als Hommage an den gleichnamigen Dokumentarfilm über den Internetpionier Josh Harris, der während des Festivals gezeigt wird.

HAY ALGO MÁS EN LA VIDA QUE VOLVO. RESPETO POR EL MEDIOAMBIENTE. RESPETO POR TU SEGURIDAD. Y AHORA MÁS QUE NUNCA, RESPETO POR TU BOLSILLO. POR ESO AHORA PUEDES ACCEDER A UN VOLVO XC60 DRIVE CON UNA INCREÍBLE FINANCIACIÓN.



VOLVO XC60 DRIVE POR 323€ AL MES.

Entrada 12.149€. Plazo 36 meses. 35 cuotas mensuales de 323€ y una cuota final de 18.403€. T.A.E. 8,492%.

Seguro a todo riesgo incluido.*

Nuevo Concesionario Volvo. Medicars.

Gran Vía Asima, 17. 971 91 30 20. Palma de Mallorca.

www.medicars.es

Volvo. for life



Volvo XC60 de 175 a 285 cv. Consumo ponderado (l/100 km) de 6 a 11,7. Emisiones CO₂ (g/km) de 159 a 274.

Ejemplo de financiación para el modelo Volvo XC60 Drive 163 cv. PVP recomendado para Península y Baleares: 36.690 euros (IVA, transporte e impuesto de matriculación incluidos) Entrada 12.149€, 35 cuotas mensuales de 323€ y una cuota final de 18.403€. Comisión de apertura financiada: 244,41€. Importe total financiado: 24.885,41€. Coste total de la operación: 41.857€. TIN: 7,75%. TAE: 8,492%. Financiación ofrecida por Finanzmadrid E.F.C., S.A. Oferta válida para vehículos matriculados hasta el 30 de Septiembre 2010. REBE N° 10/41651.

* Seguro a todo riesgo con franquicia de 360€ durante un año. Incluido siempre y cuando el cliente se acoja a la oferta de financiación. Contratado con Zurich Insurance plc, sucursal en España, Compañía de Seguros y Reaseguros S.A. Con la mediación de MARSH, S.A., Comedurla de Seguros con domicilio social en Paseo de la Castellana 216, 28046 Madrid (A-81332322), inscrita en el Registro de la OGS con n° J-96, y en el Registro Mercantil de Madrid. Concertados los Seguros de Responsabilidad Civil y de Caución, según Ley 26/2006 de 17 de junio.



Bar Restaurant ESPIRAL

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

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

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



Situado en el Pont d'Inca, nada más salir de Palma, E-COSI ART es una casa señorial del siglo XIX. Cualificada como B.I.C (BIEN DE INTERES 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 patio. En el restaurante se puede degustar todo tipo de pasta artesana. También se puede disfrutar de sus pizzas especiales hechas en el horno de leña y de las exquisitas carnes que hacen.

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



come dor como en casa

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

Menú Diario de Lunes a Viernes 5,40 €, comida Sana, de mercado a su justo precio. Paellas, Asados, Platos Especiales desde 2,90 €. Celebraciones, nos adaptamos a su Presupuesto.

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

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



Especializado en comida italiana, pastas, carnes, pizzas y también en platos de la cocina tradicional española. Todos los jueves hay cocido madrileño. Los menús diarios se elaboran con productos frescos y como en casa. Su fiel clientela garantiza la calidad de su cocina.

Dispone de fácil aparcamiento y de dos niveles, el superior apto para acontecimientos sociales y comidas de empresa.

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



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

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



Puerto de Andratx

Chalet independiente de 281 m². Dispone de calefacción central gasoil, aire acondicionado, chalet de dos plantas con cuatro dormitorios y cuatro baños. Cocina independiente, terraza de 200m² y dos plazas de garaje. La casa está dotada de antena parabólica individual.

Antes 3.250.000 ahora 2.995.000 euros



Ibiza

Parcela de 25.000m² vallados. Acceso a casa y superficies adyacentes totalmente hormigonado color tierra. Casa principal 470m², habitación exterior 68m², apartamento invitados 66m² (incluida terraza cubierta), barbacoa y baño exterior 65m², cenador exterior 28m², sala máquinas 32m², garaje exterior cubierto 55m², almacén piscina 15m² = 799m². Dispone de cuatro dormitorios en casa, una habitación exterior y una en la casa de invitados.

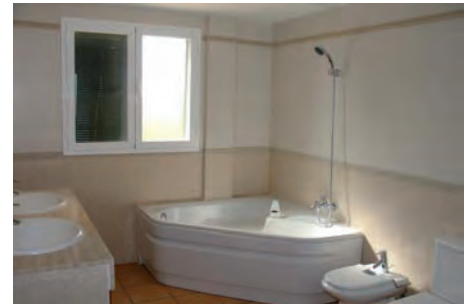
Precio: 7.000.000 euros



Valldemosa

Chalet independiente de 305 m² con cinco dormitorios, tres baños, ubicado en plena Serra de Tramuntana con fantásticas vistas. Dispone de calefacción central y es un chalet de 3 plantas con una antigüedad de cinco años. Cuenta con una cocina equipada, dos plazas de garajes y una piscina.

Precio: 895.000 euros



Villa nueva a estrenar en Santa Ponsa

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

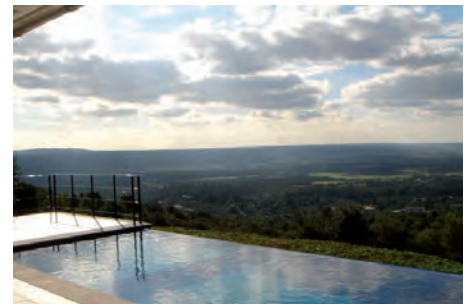
Precio: 1.350.000 euros



Piso de lujo en complejo de alto standing

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

Precio: 700.000 euros



Vivienda Unifamiliar Nueva en Urbanización de Puntiró

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

Precio: Antes 1.950.000 ahora 1.750.000 euros

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

BINISSALEM

400m2 2º año 1.800€ 1.500,00€

C'AN VALERO

nave 1.500m2 5.000,00€

MANACOR

Solar 4.000m2 3.000,00€

SON BUGADELLAS

nave 500m2 2.800,00€

SON CASTELLO

2700m2 9.000,00€

SON CASTELLO

Nave 500m2 2.200,00€

SON CASTELLO

117m2 1.000,00€

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

nave 200m2 1.000,00€

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

nave de 275m2, baño, luz 1.300,00€

SON CASTELLO

nave de 3500m2 15.000,00€

SON CASTELLO

nave de 800m2 + 1000m2 de solar 4.500,00€

SON NOGUERA

200m2 + 80 m2 patio 800,00€

SON OMS

nave de 200m2 1.000,00€

SON OMS

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

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA

CAN VALERO

450m2 1ª línea 850.000,00€

POLIGONO SANTA MARIA

320m2 1ª línea + PARKING 430.000,00€

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

200m2 + 100m2 altillo 370.000,00€

SON MORRO

500 a 2.000m2 a 1.400€ el m2

SON OMS

223m2 techo libre 412.550,00€

SON OMS

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

SOLARES

POL.SON MORRO

solares 1.800m2 - 8.000m2 850 € el m2

SON OMS

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

MARRATXI

solar 2500m2 vallado y compactado alquiler 3.500€

POLIGONO DE IKEA

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

SON BUGADELLAS

solar 2200m2 1.300.000,00€

POLIGONO DE SON OMS

Solares industriales varios Polígonos desde 1130m2 a 25.000m2 a 650€ el m2

OFICINAS Y DESPACHOS EN ALQUILER Y VENTA

Poligono Son Castelló, Son Rossinyol, Son Valenti

desde 150m2 Desde 1.000,00 € el m2.

INVERSIONISTAS

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

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

SON CASTELLO

750m2 +750m2 Altillo / alquilada por 6.000€ 1.260.000,00 €

CAN VALERO

315m2 +315 Oficina / alquilada por 3.000€ 830.000,00 €

POLIGONO DE MANACOR

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

MARRATXI

500m2 + 5 oFICINAS / alquilada por 2.500€ 600.000,00 €

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

20 años de experiencia

Móvil 609 603 333 www.expertballe.com

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

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

