



NURIA FERGO

OREPEDIA VID QUAM, ULPA NONSECTUR A
JI COMNIMUS RATI OFFI E NI
NCHECHU OSINALDE QUUM AL
RAFAEL COMP A NON U
BORÉ NOS F VELLA
TOMEU FIO M VOLEST, SAM QUAT
L IPSANDIS EAQUAM, VERFERC II
JESUS COR R MARIA ALBIZURY SUM
IDICA BOR D QUAM, ULPA NONSE
R AD QUI GCHRISTIAN BONET C
UT ENDA M, QUE ACEPTA N
DICIATU IONET LATUR AI
JS. CA IRIAN GERB
UGIA C MOLEST, SA
QUA S EVE EAQUAM,
RFFE IMUS AN IO. AS EU
STIC M E JOANA MARIA BORRA
ITO DO MARIA EDA LAZAR
ORP CU NO I OR AS APER
JOSE OSS ELLENT, SITA
DRIBUS ID HENDUS VEL I
SALVADOC E DANIEL VULIC
LORES E TUR? QUI TO ES
ISABEL GRA SAM ADIS MA
VOLORRO TONI GRAUT
ANDY TIL S MAXIMAI
RUMQUI CAROL FUST
UIS DEL NIET OFFIC
TUR AS TO CUST E
LUPTU TATUS MO
M VE IPTAS MC



(*) Yo obtengo beneficio de escuchar a mis clientes...
¿Y tú?

Gestionamos tu presencia en redes sociales

Gestión y planificación de campañas en medios sociales (Facebook, Twitter, Tuenti,...) y planes de formación para la autogestión desde la empresa.



☎ 971 717 182

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

DEPÓSITOS CRECIENTES, AL ALZA

STEIGERUNGSFÄHIGE BANKEINLAGEN SIND IM AUFSCHWUNG BEGRIFFEN



20

CUBA, LA PERLA DEL CARIBE

KUBA, DIE PERLE DER KARIBIK



40

LOS DIAMANTES, UN "REFUGIO" PARA LOS INVERSORES

DIE DIAMANTEN, EINE "ZUFLUCHT" FÜR ANLEGER



48

INSELRADIO, LA CADENA MÁS INTERNACIONAL DE MALLORCA

DAS INSELRADIO, DER INTERNATIONALSTE SENDER MALLORCAS



10

INFINITI ESSENCE

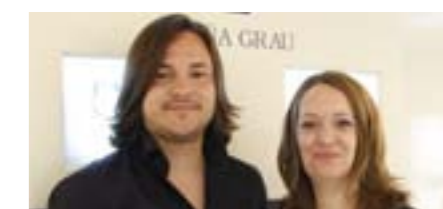
INFINITI ESSENCE



28

EL IPHONE 4 ATERRIZA EN ESPAÑA

DAS IPHONE 4 EROBERT SPANIEN



46

QUELY SE ABRE A NUEVOS PAÍSES

QUELY EROBERT NEUE LÄNDER



66

LAS DOS CARAS DEL BOTELLÓN

LAS DOS CARAS DEL BOTELLÓN

GREMI DE SUCRERS I CANDELEERS N°8
07009 - SON CASTELLO, PALMA DE MALLORCA
TEL. 971 919 993 - FAX 971 432 676
admin@xapisa.com - www.xapisa.com

VOLVER A EMPEZAR

ERNEUT BEGINNEN

La 'vuelta al cole' ha comenzado. En las conversaciones se entremezclan comentarios sobre lo acontecido en agosto: las tranquilos días de playa con la familia, los viajes con los amigos, lo barato o caro que está todo ahora, que si los alquileres suben o bajan, que si había más o menos medusas en las playas, que si hemos engordado y necesitamos apuntarnos al gimnasio...

Volvemos a la realidad en la oficina, la vuelta al colegio de los niños... nos encontramos de nuevo con nuestra rutina y hay que seguir adelante y, si es posible, dando esquinazo a la temida 'depresión postvacacional'. Nuevas buenas intenciones y larga lista de nuevos propósitos empezarán a chocar con noticias inciertas. No faltarán los comentarios alarmistas tomando un café a media mañana que apuntan a que el paro, maquillado en agosto, volverá a repuntar en los próximos meses; la Bolsa mantendrá sus altibajos y la inquietud con relación a lo que pasará mañana será una constante más. Abandonada la tímida euforia de las vacaciones y de un verano alegrado por el turismo, un gran número de empresas empezará a plantearse qué hacer en los meses próximos para seguir adelante.

¿Qué podemos hacer ante esta situación? Lo más rápido y lo que sí está en nuestra mano a día de hoy es reinventar la vida y cambiar las perspectivas de trabajo en la empresa. ¿Cómo puede una empresa reinventarse?

En estos momentos, es más importante que nunca colaborar y ayudarse. Las empresas han de ayudarse unas a otras, los bancos han de poner facilidades para financiarlas; entre todos se podrá sacar a la Isla adelante y esto sólo será posible si valoramos y queremos lo que los otros hacen. Son también necesarios el espíritu emprendedor, una organización clara dirigida por profesionales y con una estructura y unos sistemas de gestión que permiten un crecimiento sostenible. Sólo así se producirá un desarrollo y una diversificación internacional de las empresas de Baleares hasta niveles desconocidos en el pasado.

"Zurück zur Schule" geht wieder los und die Gespräche drehen sich darum, was im August passiert ist: die erholsamen Tage mit der Familie am Meer, die Reisen mit den Freunden, was jetzt gerade teuer oder günstig ist, ob die Mieten steigen oder fallen, ob es viele Quallen an den Stränden gegeben hat, wir im Urlaub dicker geworden sind und uns nun im Fitnessstudio anmelden müssen, usw. ...

Wir kehren zu unserem Büroalltag zurück und die Kinder machen sich wieder auf den Schulweg ... und schon befinden wir uns wieder in unserer Alltagsroutine, schreiten voran und umschiffen - wenn möglich - die gefürchtete "Depression nach den Ferien". Neue gute Absichten und eine lange Liste von neuen Zielen beginnen mit verunsichernden Nachrichten zu kollidieren. Denn während man noch seinen Vormittagskaffee trinkt, mangelt es nicht an schockierenden Nachrichten. So wie die, die von der Arbeitslosigkeit sprechen, deren Zahlen im August geschönt sind und in den nächsten Monaten wieder ansteigen sollen. An der Börse wechseln sich wie stets Höhen und Tiefen ab und die allgemeine Unruhe, was morgen passieren wird, ist eine weitere Konstante. Wenn die vorsichtige Ferien vorfreude und die Erwartung auf einen Sommer voller Touristen vorbei sind, beginnen sich viele Unternehmen Gedanken zu machen, was in den kommenden Monaten zu tun ist, um zu überleben.

Was können wir angesichts solch einer Situation tun? Die schnellste Alternative liegt in unseren Händen: wir erfinden uns neu und verändern die Arbeitsperspektiven in den Unternehmen. Doch wie kann sich ein Unternehmen neu definieren?

Zurzeit ist es wichtiger denn je, zusammenzuarbeiten und einander zu helfen. Die Unternehmen müssen sich gegenseitig unterstützen und die Banken müssen Finanzierungen erleichtern, denn nur gemeinsam kann die Insel vorangebracht werden. Das aber ist nur möglich, wenn wir uns gegenseitig wertschätzen und unterstützen, was andere tun. Dabei ist ein Unternehmergeist vonnöten, sowie eine klare Organisation von Fachleuten sowie Strukturen und Managementsysteme, die ein nachhaltiges Wachstum ermöglichen. Nur so sind eine Weiterentwicklung und internationale Diversifizierungen von Balearen-Unternehmen machbar von denen früher nur geträumt wurde.

María Pineda Lázaro.
Jefa de Redacción de la revista GE Excellence

Editor Rafael Company. **Jefa de Redacción** María Pineda Lázaro. **Traducciones en alemán** Bettina Neumann. **Colaboradores** Eduardo de la Fuente, Ignacio Perea, Jesús Peña y Bárbara Company. **Director Comercial** Antonio Daviu. **Diseño y Maquetación** Christian Bonet Suñer. **Distribución** Sergei Pushkarev. **Dirección** Mallorquina de Comunicación y Servicios S. L. Carrer d'Aubarca, s/n local 2 07141 Pont d'Inca Nou (Marratxí), Tel: 971 60 71 96 Fax: 971 60 71 97, www.granempresa.info, redacción@granempresa.info. **Imprime** Albagraf. **Deposito Legal** PM-2173-2001.

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.



DRIVE

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 Via 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. PVR recomendado para Península y Baleares: 36.590 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: 24.695,41€. Coste total de la operación: 41.857€. TIN: 7,75%. TAE: 8,492%. Financiación ofrecida por Finanzas E.F.C. S.A. Oferta válida para vehículos matriculados hasta el 30 de Septiembre 2010. REBE Nº 10/41561.

* 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., Correduría de Seguros con domicilio social en Paseo de la Castellana 216, 28048 Madrid (A-81332222), inscrita en el Registro de la DGS con nº 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.

Depósitos crecientes, al alza

Esta modalidad de inversión gana protagonismo debido a sus garantías de seguridad y al aumento de la rentabilidad con el paso del tiempo.

Los depósitos crecientes son un producto financiero que ha comenzado a extenderse en la banca española con rapidez durante el último año y medio. Hoy, casi todas las entidades cuentan con esta modalidad de inversión. Es un producto seguro, ya que permite conservar el 100% del capital invertido y obtener una rentabilidad elevada en relación a su bajo riesgo. La característica más llamativa es que funcionan como los depósitos a plazo fijo, pero proporcionan a los titulares unas rentabilidades siempre en aumento, cuyo punto más alto se da en el último tramo, antes de su vencimiento.

¿QUÉ SON?

Son instrumentos con tipos de interés fijos hasta su vencimiento y estos, así como las demás condiciones del acuerdo, se pactan con el cliente al inicio, cuando se firma el contrato. Un ejemplo claro es el depósito con tipo de interés creciente que se firma a cuatro años, remunerado con un interés del 5% el primer año, 7% el segundo, 9% el tercero y 13% el cuarto.

¿CÓMO FUNCIONAN?

El concepto es sencillo. El cliente deposita, una única vez, una cantidad de dinero determinada para un periodo de tiempo concreto. El banco divide ese tiempo en tramos de igual duración

y asigna a cada tramo un tipo de interés diferente, cada uno más elevado que el anterior. La duración habitual del proceso es de tres años, aunque hay depósitos más breves y otros más largos.

“Se penaliza por cancelación anticipada y se fijan cantidades mínimas y máximas para depositar”

• Principales ventajas. La seguridad y la capacidad de previsión constituyen los beneficios más atractivos. Al firmar un depósito creciente, el titular sabe con exactitud cuánto tiempo tendrá inmovilizado su capital y cuánto dinero ganará al cabo de ese periodo. La duración del depósito, los porcentajes de interés y el momento en que estos aumentan se establecen de antemano. Cuando acaba el contrato, el cliente recupera el dinero que invirtió, más el equivalente a los intereses generados. Las ganancias son elevadas si se considera que no es una inversión de riesgo.

• Principales desventajas. Las condiciones varían según la entidad, pero estos productos financieros ponen topes mínimos y máximos de capital al cliente. En general, la cantidad mínima exigida ronda 12.000 euros y la máxima no puede sobrepasar 100.000 euros. La base limita el acceso a un porcentaje significativo de la población, que no dispone de ese dinero para inmovilizarlo durante varios años, y el techo desmotiva a los clientes con más capital, que buscan opciones sin límites de inversión para obtener rentabilidades más altas.

STEIGERUNGSFÄHIGE BANKEINLAGEN SIND IM AUFSCWUNG BEGRIFFEN

DIESE ART DER ANLAGE GEWINNT AUFGRUND VON SICHERHEITSGARANTIEEN UND IHREM RENTABILITÄTSANSTIEG IM LAUFE DER FESTGELEGTEN ZEIT AN BEDEUTUNG.

Die steigerungsfähigen Bankeinlagen sind Finanzprodukte, die sich in den letzten anderthalb Jahren zunehmend und mit wachsender Geschwindigkeit im spanischen Bankensystem ausbreiten. Heute bieten fast alle Kreditinstitute diese Anlageform an. Es handelt sich



um sichere Produkte, die es erlauben, 100 Prozent des angelegten Kapitals zu bewahren und eine im Vergleich zum geringen Risiko hohe Rentabilität zu erzielen. Das Bemerkenswerte dabei ist, dass sie wie Termineinlagen funktionieren, den Anlegern aber Rentabilitäten bietet, die beständig wachsen, wobei der höchste Zinssatz im letzten Abschnitt kurz vor der Fälligkeit erreicht wird.

WORUM HANDELT ES SICH GENAU?

Es handelt sich um Instrumente mit festen Zinssätzen bis zur Fälligkeit, die genau wie die weiteren Konditionen mit dem Kunden am Anfang festgelegt werden, d.h. wenn der Vertrag unterschrieben wird. Ein klares Beispiel ist eine Einlage mit wachsendem Zinssatz bei einer Laufzeit von vier Jahren, wobei im ersten Jahr 5 Prozent gezahlt werden, im zweiten 7, im dritten 9 und im vierten 13 Prozent.

WIE FUNKTIONIERT DAS?

Das Konzept ist einfach. Der Kunde

legt das Geld fest und zwar einmal eine bestimmte Summe für einen begrenzten Zeitraum. Die Bank teilt diesen Zeitraum in Abschnitte ein und jedem Zeitraum einen bestimmten Zinssatz zu, wobei jeder darauffolgende höher ist als der davor. Die gewöhnliche Laufzeit dieses Vorgangs beträgt drei Jahre, auch wenn es kürzere und längere Produkte gibt.

“Vorzeitige Kündigungen werden bestraft und die Mindest- sowie Höchstbeträge zur Anlage sind festgelegt”

• Die wichtigsten Vorteile: Sicherheit und Berechenbarkeit sind zweifelsohne die wichtigsten Vorteile. Mit der Unterzeichnung einer steigerungs-

fähigen Bankeinlage weiß der Anleger genau, wie lange er sein Kapital festgelegt hat und wie viel Geld er nach diesem Zeitraum gewonnen hat. Die Einlagedauer, der Zinssatz und die Zeitpunkte, wann sich seine Anlage erhöht, stehen fest. Wenn der Vertrag ausläuft, erhält der Kunde das angelegte Geld zurück und zusätzlich den Gegenwert der aufgelaufenen Zinsen. Unter dem Gesichtspunkt, dass es keine Risikoanlage ist, sind die Gewinne hier beträchtlich.

• Die wichtigsten Nachteile: Die Konditionen sind je nach Kreditinstitut unterschiedlich, doch diese Art der Finanzprodukte setzt ein Mindestkapital und ein Höchstkapital des Kunden fest. Der Mindestbetrag liegt normalerweise bei ca. 12.000 Euro und der Höchstbetrag darf nicht höher als 100.000 Euro sein. Diese Grundlage limitiert damit den Zugang zu einem breiteren Publikum, das nicht über die Möglichkeit verfügt, größere Summen über mehrere Jahre festzulegen. Dabei schreckt die Limitierung Kunden mit mehr Kapital ab, die nach Anlagen ohne Begrenzungen und somit höheren Renditen suchen.

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

Frinsa
FRIGORÍFICOS MALLORQUINES S.A.
AIRE ACONDICIONADO
MAQUINARIA E INSTALACIONES PARA: HOSTELERÍA, RESTAURACIÓN Y ALIMENTACIÓN

LÍDERES EN OFERTAS

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

VERA

SOLUCIONES GASTRONÓMICAS
RESTAURANTES - HOTELES - CAFETERÍAS - BARRAS

Licenses 163, Nueva 07, Mallorca | T +34 971 756 816 | F +34 971 431 225 | Pedidos +34 900 707 808 | telefonos@comercialvera.net | www.comercialvera.net

INFINITI ESSENCE CONCEPT

El espectacular Essence es un prototipo de deportivo híbrido con un motor de gasolina 3.7 V6 de 440 CV y un motor eléctrico de 160 CV.



Diseño espectacular, líneas rectas, curvas, cóncavas, agresivo frontal y, cómo no, elementos modernos como las luces LED toman el protagonismo de la larga carrocería de 4,7 m de longitud del Infiniti Essence Concept. Esta impactante estética es toda una declaración de intenciones de lo que esconde en sus entrañas el deportivo japonés.

Si la agresividad es la tónica dominante en el exterior, el lujo y el minimalismo se reparten el protagonismo en el interior. Detalles en cuero, madera y en tejido Alcantara están presentes en el salpicadero, guarnecido de las puertas y asientos. C

Su tecnología híbrida la protagonizan, por un lado, el conocido motor 3.7 V6 de la marca con diversos ajus-

tes que han hecho estirar la potencia hasta los 440 CV. Por otro lado, Infiniti informa del desarrollo de un nuevo motor eléctrico con una potencia de 160 CV. Este motor eléctrico está colocado entre el motor de combustión interna y la caja de cambios automática. Según las primeras informaciones, el Essence Concept se puede impulsar con el motor eléctrico, con el motor de combustión o con ambos a la vez. Como en la práctica totalidad de los automóviles de tecnología híbrida, el motor eléctrico también actúa de generador en fases de recuperación. Infiniti no lo detalla, pero es de prever que el Essence Concept incorpora el sistema de frenada regenerativa, mediante el

cual el motor eléctrico capta la energía cinética generada en una deceleración, la transforma en eléctrica y se almacena en, este caso, una batería de ión-litio compacta colocada en el maletero. Fiel a los genes característicos de un deportivo de pura cepa, las ruedas traseras reciben la potencia de ambos motores.

La seguridad es otro de los puntos fuertes de este deportivo. Infiniti anuncia un sistema de precolisión y los dispositivos de control de distancia de seguridad (DCA, Distance Control Assist) y de prevención de cambio involuntario de carril (LDP, Lane Departure Prevention), entre otros elementos.

DAS SPEKTAKULÄRE ESSENCE CONCEPT IST EIN PROTOTYP DES SPORTLICHEN HYBRIDEN MIT EINEM 3,7 V6 440 PS BENZINMOTOR UND EINEM ELEKTROMOTOR MIT 160 PS.

Spektakuläres Design, gerade Linien, Bögen und Konkaven, aggressive Frontpartie und selbstverständlich moderne Elemente wie LED-Scheinwerfer bestimmen die Erscheinung der langen 4,7 m Karosserie des Infiniti Essence Concepts. Die durchschlagende Ästhetik ist eine Deklaration für das, was sich im Inneren des sportlichen Japaners versteckt..

Wenn Aggressivität das Äußere bestimmt, dann teilen sich Luxus gepaart mit Minimalismus das Erscheinungsbild des Inneren. Das Armaturenbrett

enthält Elemente aus Leder, Holz und Alcantara-Stoff, die auch Sitze und Türen zieren.

Seine Hybridtechnologie wird zum einen durch den bekannten 3,7 V6 Motor des Herstellers angeführt, an dem verschiedene Anpassungen durchgeführt wurden, um die Leistung auf 440 PS zu steigern. Andererseits berichtete Infiniti von der Entwicklung eines neuen Elektromotors mit 160 PS. Dieser Elektromotor befindet sich zwischen dem Verbrennungsmotor und dem Automatikgetriebe. Nach ersten Informationen kann das Essence Concept sowohl mit den Elektromotor, dem Verbrennungsmotor oder beiden Motoren gleichzeitig angetrieben werden. Wie allgemein bei Hybridfahrzeugen üblich, arbeitet der Elektromotor auch als Generator für die Rückgewinnung. Infiniti geht nicht

ins Detail, aber es ist zu erwarten, dass das Essence Concept mit einem System zur Bremsenergieerückgewinnung ausgestattet ist, welches die kinetische Energie des Fahrzeuges beim Bremsen in elektrische Energie wandelt und in einer Batterie speichert. In diesem Fall ist die kompakte Lithium-Ionen-Batterie im Kofferraum eingebaut. Bedingt durch die charakteristischen Merkmale eines reinrassigen Sportwagen erhalten die hinteren Räder die Kraft beider Motoren.

Die Sicherheit ist bei diesem Sportwagen ein weiterer herausragender Punkt. Infiniti kündigte - neben anderen Elementen - ein System zur Kollisionsverhinderung, einen Assistenten zur Abstandsregelung (DCA, Distance Control Assist) sowie einen Spurhalteassistenten an.



El submarinismo en Mallorca, una experiencia única

Centros de buceo como Top Dive ofrecen cursos y el equipamiento necesario para la práctica del buceo.

El buceo deportivo se ha popularizado enormemente en las últimas décadas. En Mallorca, alrededor de veinte escuelas imparten cursos homologados y prestan sus servicios a lo largo de la costa mallorquina. Se ofrecen buenas inmersiones de todos los niveles: con cinco reservas marinas, cientos de cuevas submarinas, paredes, barcos hundidos, etc. y con una visibilidad inmejorable. La divulgación de la experiencia subacuática gracias a documentales difundidos en los medios de comunicación y la mejora de los equipos han contribuido a esta expansión de la actividad. Tanto aficionados españoles como extranjeros, disfrutan de las inmersiones en el fondo marino mallorquín. Es una sensación única que despierta todos los sentidos con la ventaja que no requiere de unas condiciones físicas especiales.

A pocos kilómetros de Palma, se puede acudir a Top Dive, es un centro de buceo ubicado en El Dorado (Tolleric) a 10,5 Km de la zona de El Arenal. Cuentan con 30 equipos de inmersión, duchas de agua caliente, vestuarios, aulas para cursos y una embarcación neumática de 7,5 m autorizada para 12 personas. Están especializados en todo tipo de cursos de buceo.

Ofrecen:

- Introducción al buceo (bautizo de mar) tanto para adultos como infantil.
- Centro de buceo con monitores autorizados por PADI y Acuc.



- Certificaciones de títulos PADI y ACUC.
- Con su diploma se puede bucear por todo el mundo.
- También realizan excursiones a playas vírgenes para la práctica del snorkel.

Das Tauchen ist in den letzten Jahrzehnten unglaublich populär geworden. Auf Mallorca bieten etwa 20 Tauchschulen anerkannte Kurse an und verteilen sich entlang der gesamten mallorquinischen Küste. Es werden Tauchgänge für alle Stufen angeboten, getaucht wird in fünf Meeresschutzgebieten, in Hunderten von Unterwasserhöhlen, an Felswänden und gesunkenen Schiffen - und alles mit ausgezeichneten Sicht. Die Verbreitung dieser Unterwassererfahrung hat

dank vielen Dokumentarbeiträgen in den Medien und der Verbesserung in der Ausrüstung zur Expansion dieses beliebten Sportes beigetragen. Sowohl spanische als auch ausländische Fans genießen die Tauchgänge entlang des Meeresbodens von Mallorca. Denn Tauchen bietet ein einzigartiges Gefühl, das alle Sinne weckt und den Vorteil hat, keine besonderen körperlichen Konditionen voraussetzt.

Nicht weit von Palma entfernt befindet sich Top Dive, ein Tauchzentrum in El Dorado (Tolleric), das 10,5 Km von El Arenal entfernt ist. Zur Verfügung stehen 30 Tauchausrüstungen, Heißwasserduschen, Umkleieräume, Kursräume und ein für 12 Personen zugelassenes 7,5 m langes Schlauchboot.

Angebot:

- Taucheführung (Meerestaufe) sowohl für Erwachsene als auch für Kinder.
- Von PADI und ACUC autorisierte Tauchlehrer.
- Beglaubigte Zertifizierungen von PADI und ACUC.
- Mit dem Diplom kann weltweit getaucht werden.
- Außerdem werden Schnorchelausflüge zu einsamen Stränden angeboten.

CONTACTO / KONTAKT
El Arenal (Playa de Palma)
Tel. 639 745 555

topdive@telefonica.net/www.dive1.net



Conoce Palma en Segway

En total, se pueden mostrar cuatro recorridos y son: Castillo Bellver; Patios y Plazas; Casco Antiguo y Ruta del Mar.

El Segway es un sistema de transporte eléctrico formado por una plataforma, dos ruedas y un manillar extensible que se dirige con el peso del cuerpo y puede alcanzar velocidades de hasta 20 kilómetros por hora.

Además, es más fácil de manejar que una bicicleta, más entretenido que un monopatín y más ecológico que una moto. En tan sólo una hora, aunque si lo desea puede ser más tiempo, podrá realizar recorridos por la Ciutat con segway.

RUTAS

Desde el segway podrá ver desde la Catedral hasta el museo de arte contemporáneo Es Baluard pasando por el Casco Antiguo de Palma, así como visitar el Castillo de Bellver o desplazarse a Ciudad Jardín. Asimismo, tendrá la oportunidad de conocer las plazas, los patios y monumentos de la ciudad, así como el Paseo Marítimo. Los cuatro recorridos establecidos son: Castillo Bellver; Patios y Plazas; Casco Antiguo y Ruta del Mar.

Las visitas acompañadas comienzan con unas pequeñas clases en el Parque del Mar al lado de la Catedral donde los clientes aprenden el uso y manejo del segway además de habituarse a él. Después comienza la ruta elegida por ellos o un recorrido alternativo si lo solicitan. La duración puede ser de una, dos o más horas.

CONDICIONES

La edad mínima y el peso mínimo es de 14 años o 47 kilos. La edad máxima no se establece, eso depende del espíritu joven de cada uno.

Der Segway ist ein elektrisch betriebenes Fortbewegungsmittel, das sich aus einer Plattform, zwei Rädern und einer verlängerbaren Lenkstange zusammensetzt und mit dem Körpergewicht gelenkt wird. Dabei können bis zu 20 km/h erreicht werden.



Es ist so einfach zu lenken wie ein Fahrrad, abwechslungsreicher als ein Skateboard und umweltfreundlicher als ein Moped. Innerhalb einer Stunde – wenn gewünscht gerne auch länger – können interessante Stadttouren mit dem Segway abgefahren werden.

ROUTEN

Vom Segway aus kann die Kathedrale bewundert werden und dann bis zum Museum für zeitgenössische Kunst Es Baluard und anschließend durch Palmas Altstadt weitergefahren werden. Oder es können auch das Castillo Be-

llver oder der Stadtteil Ciudad Jardín angesteuert werden. Ebenso haben Sie die Möglichkeit, Plätze, Höfe und Denkmäler der Innenstadt oder den Paseo Marítimo kennenzulernen. Die vier festgelegten Routen heißen: Castillo Bellver, Patios y Plazas, Casco Antiguo und Ruta del Mar.

Die begleiteten Rundfahrten beginnen mit einem Mini-Kurs an der Kathedrale im Parque del Mar, wo die Kunden den Gebrauch und die Bedienung des Segways erlernen. Anschließend startet die gewählte Route oder – wenn gewünscht – eine alternative Rundfahrt. Die Dauer kann von einer, zwei oder mehr Stunden sein.

VORAUSSETZUNGEN

Das Mindestalter ist 14 Jahre bei einem Mindestgewicht von 47 Kilo. Ein Höchstalter wird nicht vorausgesetzt, sondern hängt davon ab, wie jung der Geist ist.



CONTACTO / KONTAKT
Tel. 697 574 282

V Torneo Benéfico Renault Lluçmajor

El tenista Rafa Nadal apoyó un año más esta causa solidaria.



Entrega de premios a los ganadores del torneo.

Marriott Golf Son Antem acogió el sábado 17 de julio el Torneo de golf Renault Lluçmajor, a beneficio de la asociación ADDA (Asociación de Ayuda al Acompañante del Enfermo de las Islas Baleares).

ford, en un campo en perfectas condiciones. Destacar la participación de la familia Nadal, con Rafa al frente, que quiso apoyar un año más la celebración de este evento por una buena causa.

Por la noche tuvo lugar en los jardines del Hotel Marriott la cena de gala con ocasión de la entrega de trofeos. Asimismo hubo un sorteo de magníficos regalos cedidos por firmas colaboradoras.

Joan Janer, presidente de ADDA, dedicó unas palabras de agradecimiento a participantes y patrocinadores, en las que recordó que toda la recaudación se destinará a este organismo. La recaudación entre sponsors, rifa y jugadores ascendió a 35.000 euros

ADDA

Como cada año, Renault Lluçmajor apoya la causa y la lucha de esta asociación para conseguir y dar apoyo a

los enfermos y familiares trasladados en el periplo de su tratamiento. El objetivo: obtener unas condiciones óptimas y una serie de facilidades para familias con enfermos a su cargo. El tenista número uno del mundo y su familia ya apoyaron el año pasado la iniciativa benéfica.

Ganadores del torneo:

1º Categoría 1º Clasificado
Francisco Martorell y Gerard Pasan
1º Categoría 2º Clasificado
J.J. Salvà y Miguel Costa
2º Categoría 1º Clasificado
Beatriz Zitrone y Debora Piña
2º Categoría 2º Clasificado
Herminio Haro y Jimmy Escobar

V. CHARITY GOLFTURNIER VON RENAULT LLUCMAJOR

TENNISSTAR RAFA NADAL UNTERSTÜTZTE DIE WOHLTÄTIGKEITSVERANSTALTUNG EIN WEITERES JAHR.

Das Marriott Golf Son Antem war am 17. Juli der Gastgeber für das Renault Lluçmajor Golfturnier zugunsten des ADDA Vereins (Balearische Vereinigung zur Unterstützung von Kranken und ihren Familien).

Bernardino Jaume, Geschäftsführer von Renault Lluçmajor und das Marriott Son Antem mit Direktor Bernat Llobera zeichneten sich für diesen Wettbewerb verantwortlich, der ein gelungener Erfolg war. Rund 150 Spieler nahmen teil und bestritten das Wettspiel nach Stableford um das beste Paar auf einem Platz, der in perfekter Kondition war. Hervorzuheben sei die Teilnahme der Familie Nadal, mit Rafa an der Front, der somit ein weiteres Jahr diese Veranstaltung für einen guten Zweck unterstützt hat.

“Dank Sponsoren, Tombola und den Spielern wurden 35.000 Euro erzielt.”

In den Abendstunden fand in den Gärten des Hotel Marriott das Gala-Dinner mit Preisverleihung statt. Bei einer Tombola wurden phantastische Preise von Partnerunternehmen verlost.

Die Präsidentin von ADDA, Joan Janer, sprach ihren Dank gegenüber den Teilnehmern und Schirmherren aus und erinnerte daran, dass die gesamte Sum-



me dieser Organisation zugute kommt. Dabei wurden dank der Sponsoren, der Tombola und der Spieler rund 35.000 Euro erzielt.

ADDA

Wie jedes Jahr unterstützt Renault Lluçmajor die Beweggründe und den Kampf dieses Vereins, der sich um Unterstützung von Kranken und ihren Familien während der Behandlungszeiten bemüht. Das Ziel: optimale Bedingungen und Erleichterungen für Familien, die sich um kranke Angehörige kümmern. Die Nummer Eins unter den

weltbesten Tennisspielern Rafael Nadal und seine Familie unterstützte die Charity-Initiative bereits im vergangenen Jahr.

Turniergewinner:

1. Kategorie 1. Platz
Francisco Martorell und Gerard Pasan
1. Kategorie 2. Platz
J.J. Salvà und Miguel Costa
2. Kategorie 1. Platz
Beatriz Zitrone und Debora Piña
2. Kategorie 2. Platz
Herminio Haro und Jimmy Escobar



Rafel Nadal y Tomeu Salvà.

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

EQUIPAMIENTO PARA PISCINAS, CONSTRUCCION, REFORMAS, PRODUCTOS

globagua

TODO PARA EL WELLNESS, EQUIPOS DE ELECTROLISIS OSMOSIS Y DESCALCIFICADORES, SAUNAS & SPA

Calle Teixidors, nave A7, Poligono de Marratxi - Tel. 971 60 58 43 - Fax 971 60 46 54
info@globagua.com - www.globagua.com

La Candidatura española a la Ryder Cup 2018 apoya la lucha contra el cáncer

Alianza entre la Fundación Seve Ballesteros y Cancer Research UK.



Severiano Ballesteros.

Severiano Ballesteros, ganador del British Open de St. Andrews en 1984 y patrón de la Candidatura española a la Ryder Cup 2018, no pudo participar como era su deseo en el evento Champions Challenge de este año, ya que continúa su lenta recuperación de un tumor cerebral.

Gonzaga Escauriaza, Presidente de la Real Federación Española de Golf, afirmó al respecto que "estamos encantados de unirnos a Cancer Research UK y ayudar a recaudar dinero a través de esta subasta para una gran causa como es la Fundación de Seve Ballesteros. Seve está muy decepcionado por no haber podido asistir a St. Andrews este año, donde tiene numerosos recuerdos entrañables, por lo que es una buena forma de mostrarle a los seguidores que sigue allí en espíritu".

Margi Rose, encargada de la gestión de la alianza establecida entre Cancer Research UK y la Fundación Seve Ballesteros, añadió que "la subasta de St. Andrews es una gran oportunidad para que la gente pueda apoyar nuestra investigación. ¡No todos los días se tiene la oportunidad de poseer una verdadera pieza de Seve! Gracias a nuestro trabajo, más personas que nunca están venciendo el cáncer, pero aún queda mucho por hacer. Es a través de alianzas como ésta que somos capaces de continuar con nuestro trabajo de salvar vidas."

La Candidatura española a la Ryder Cup 2018 apoya la lucha contra el cáncer cerebral que desarrolla la Fundación Seve Ballesteros, aliada recientemente con Cancer Research UK para recaudar fondos que permitan nuevas líneas de investigación contra esta enfermedad.

Cancer Research UK es la mayor organización benéfica líder a nivel mundial dedicada a la lucha contra el cáncer a través de la investigación. El innovador sistema de trabajo de esta organización benéfica en materia de prevención, diagnóstico y tratamiento del cáncer ha ayudado a salvar muchas vidas.

Los aficionados que acudieron a presenciar el pasado British Open tuvieron la oportunidad de participar en una subasta realizada en las tiendas de Cancer Research UK ubicadas en St. Andrews y pujar por una exclusiva

bolsa de golf y un putter firmado por Severiano Ballesteros.

"Cancer Research UK es la mayor organización benéfica mundial dedicada a la lucha contra el cáncer"

Los artículos fueron subastados al mejor postor y las ganancias fueron donadas íntegramente a la Fundación Seve Ballesteros, que está trabajando en colaboración con Cancer Research UK para recaudar fondos para la investigación del cáncer cerebral.

RCE
Gestión de Residuos

Retirada y gestión de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos

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

trabajamos por un mundo más limpio

tu socio en la gestión de residuos

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

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

www.rce-mallorca.net

DIE KANDIDATUR SPANIENS FÜR DEN RYDER CUP 2018 UNTERSTÜTZT DEN KAMPF GEGEN DEN KREBS

EIN BÜNDNIS ZWISCHEN DER SEVE BALLESTEROS STIFTUNG UND CANCER RESEARCH UK.

Die Bewerbung Spaniens für den Ryder Cup 2018 unterstützt den Kampf gegen Hirntumore der Seve Ballesteros Stiftung, die sich erst kürzlich mit Cancer Research UK verbündet hat, um durch Geldmittel neue Forschungsansätze gegen diese heimtückische Krankheit zu fördern.

Cancer Research UK ist weltweit Marktführer unter den Charity-Organisationen im Kampf gegen den Krebs durch Forschung. Das innovative Arbeitssystem dieser Einrichtung in der Prävention, Diagnose und Behandlung von Krebserkrankungen hat dazu beigetragen, viele Leben zu retten.

Golffans hatten bei der vergangenen British Open die Gelegenheit, an einer Versteigerung in den Cancer Research UK Shops in St. Andrews teilzunehmen und auf exklusive Golftaschen oder ei-

nen von Severiano Ballesteros unterzeichneten Putter zu setzen.

Die Objekte wurden an den Meistbietenden versteigert und der Erlös kam in voller Höhe der Seve Ballesteros Stiftung zugute, die gemeinsam mit Cancer Research UK Hirntumore erforscht.

"Cancer Research UK ist die weltweit größte Wohltätigkeitsorganisation im Kampf gegen den Krebs"

Severiano Ballesteros, Gewinner der British Open 1984 in St. Andrews und Schirmherr der Bewerbung Spaniens um den Ryder Cup 2018, konnte an der langersehnten Champions Challenge in diesem Jahres nicht teilnehmen, da er sich immer noch langsam von seinem Gehirntumor erholt.

Der Präsident des Spanischen Golfverbandes, Gonzaga Escauriaza, meinte dazu: „Wir sind hocheifrig über die Partnerschaft mit Cancer Research UK und wollen helfen, in dem wir durch die Versteigerung Gelder für so eine große Sache wie die Seve Ballesteros Stiftung sammeln. Seve ist sehr

enttäuscht, dass er in diesem Jahr in St. Andrews nicht dabei sein konnte, wo er so viele schöne Erinnerungen hat. Doch so war es eine gute Gelegenheit, seinen Fans zu zeigen, dass er in Gedanken mit dabei ist“.

Margi Rose, die für das Management der Partnerschaft zwischen Cancer Research UK und der Seve Ballesteros Stiftung zuständig ist, ergänzt: "Die Versteigerung in St. Andrews ist eine großartige Gelegenheit, unsere Forschungen zu unterstützen. Schließlich hat man nicht jeden Tag die Gelegenheit, ein echtes Stück von Seve zu erwerben! Unsere Arbeit trägt dazu bei, dass sich mehr Menschen denn je gegen den Krebs engagieren, aber es bleibt immer noch viel zu tun. Es sind Partnerschaften wie diese, die es uns ermöglichen, mit unserer lebensrettenden Arbeit fortzufahren."

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

FGS First Golf Shop

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

Las palas de pádel y el peso

¿Cuál es el peso adecuado para una pala? Curiosamente, es una de las preguntas más habituales que se hacen los aficionados al pádel.



Después de más de 20 años jugando a todos los niveles e impartiendo miles de clases particulares, comenzaré contestando que no existe el peso adecuado para una pala de pádel sino el peso adecuado para cada jugador de pádel, individualmente, atendiendo a una serie de factores y características muy particulares y sin olvidarnos del balance que es casi o más importante que el peso en sí mismo.

Trataré en pocas líneas de ofrecerte una ligera idea del peso más aproximado con respecto al balance. Lo que voy a hacer es explicaros las sensaciones que podéis tener con "pesos pesados" y "pesos súper ligeros" sin entrar en el mundo personal de cada jugador o aficionado, ya que la decisión final

será siempre de cada uno en particular y dependiendo de lo que quiera obtener de su juego.

Nivel de juego

Es el aspecto personal más importante a examinar. El nivel de juego es directamente proporcional a la velocidad de bola y al peso que la bola trae de nuestro oponente.

Cuanto mayor es tu nivel de juego, más tendrás que ir subiendo el peso de tu pala.

Nota. Mi primera lesión de codo fue consecuencia de la disminución del peso de pala jugando en el mismo nivel de juego. Tenía que apretar más la pala para sujetar los golpes siendo

el brazo el que sufría la falta de masa que sujetaba las bolas que venían con potencia.

Balance

Selecciona una pala que esté bien balanceada y ganarás en control y descanso para tu muñeca.

Si el Balance está desplazado hacia la cabeza de la pala ganarás en potencia, pero cuando lleves más de media hora jugando empezarás a notar que ya no "tiras" con la misma fuerza de muñeca y mandarás bolas directas al muro por llegar tarde al punto ideal de impacto con la bola. Puedes sentir sobrecarga en la muñeca.

Cuando el balance está desplazado hacia el puño (perfil variable decreciente), notarás un control y maniobrabilidad superiores y si eres jugador de toque y colocación estarás encantado, aunque puedes notar que en determinados golpes de sujeción como la bolea pierdes algo de consistencia, siendo en los momentos bajo presión y con el brazo encogido donde echarás en falta algo más de peso ya que no utilizarás la muñeca con tanta precisión.

En el caso del balance neutro se nivelan mucho el control y la potencia siendo una opción muy agradable para el juego en general en todas sus facetas.

El secreto para las marcas de pádel está en desarrollar palas que combinen lo mejor de todos estos puntos en un mismo modelo de pala.

Clima

Si juegas en zonas húmedas o a nivel del mar en las que la bola se pone "pelona" y húmeda, trata de coger más peso, sujetarás mucho mejor la bola y con menos esfuerzo ya que de lo contrario y con el paso del tiempo terminarás con sobrecarga en antebrazo y codo. Si por el contrario juegas habitualmente en zonas altas lejos del nivel del mar puedes seleccionar menor peso en tu pala porque las bolas van mucho más rápidas y ligeras, pudiendo ser un peso excesivo el posible causante de un descontrol de bola muy apreciable.

Consejos

- Trata de jugar con el peso más alto con el que te encuentres cómodo. Cuanta más masa sujete el golpe, menos tendrá que soportar tu brazo.

- Si el balance y perfil es progresivo (peso desplazado a la cabeza de la pala) selecciona menos peso y, si por el contrario es decreciente (peso cerca del puño o en la zona de los brazos) puedes coger más peso.

Cuando el perfil y balance es constante (peso nivelado) no peses la pala, solo siéntela empuñándola de canto y realiza un par de movimientos verticales realizando el gesto que hacemos al estrechar la mano a un amigo. El balance y peso lo sentirás tú mismo seleccionando la comodidad y maniobrabilidad.

- No te obsesiones demasiado con un peso definitivo para siempre.

Truco

Puedes guiarte de tu estatura y ajustar el peso de la pala entre 5 gramos por debajo o por encima de la misma. Ejem. Si mides 1.80 cm puedes moverte en una "orquilla" de entre 375gr y 385gr. La complexión física, nivel y forma de juego determinarán que te inclines en utilizar más o menos peso...

Por Jaime Camps, Gerente y promotor de la marca Paddle Coach (Erorackets SPAIN). Ex-jugador del circuito nacional y profesor cualificado en tenis y pádel por las mejores instituciones de los Estados Unidos, España, Canadá y Argentina



SUNSOLAR
EFFICIENT ENERGY

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

INVERSORES:
alta rentabilidad
a 25 años.

PROPIETARIOS:
alquilamos el techo de su nave

Alquile el techo de su nave para generar electricidad

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

Mármoles y Decoración

Son Bugadellas, S.L.

Piedras naturales Obra nueva
Reformas Encimeras
Mármoles Granitos

C/ de la Mar Mediterranea, 57 Pol. Ind. 971 696 910 - marmoles@marmolesydecoracion.com

Cuba, la perla del Caribe





Cuba es una de las ciudades más pintorescas y antiguas del continente americano.

Cuba, la isla más grande de las Antillas, se ubica al sur de Florida y al este de la península de Yucatán. Junto a varias pequeñas islas adyacentes forma la República de Cuba. La isla domina las dos entradas al golfo de México, el estrecho de Florida y el canal de Yucatán. Al este, Cuba está separada de la isla La Española por medio del Paso de Barlovento, una ruta para embarcaciones que une el norte del océano Atlántico con el mar Caribe. La Habana es la capital de Cuba y la ciudad más grande del país.

LA HABANA

Capital y principal puerto de Cuba, es la ciudad más grande y poblada de las Antillas. Se halla en la orilla noroccidental de la bahía de La Habana, en la costa septentrional de la isla, al sur de Key West (Florida).

La Habana es una de las ciudades más pintorescas y antiguas del continente americano. Entre las avenidas más notables se encuentran el paseo de Martí, más conocido como el Pra-

do, la avenida del Puerto, el Malecón, la alameda de Paula y la avenida de las Misiones. Entre los edificios que presentan un interés especial se encuentran el Capitolio de la nación, la capitanía que alberga las dependencias administrativas del capitán del puerto, el palacio presidencial y la universidad de La Habana.

Los edificios de la ciudad están contruidos en su mayoría con piedra caliza de color coral claro. En el casco antiguo de la ciudad, situado cerca de la entrada interior del puerto, se conservan las calles estrechas y tortuosas y las viejas casas con balcones, entre ellas algunas de gran interés histórico. Detrás de la puerta antigua, La Habana se convierte en una ciudad de aspecto moderno donde prevalecen las residencias de lujo, las impresionantes edificaciones públicas y religiosas, hermosos jardines, plazas y amplias avenidas arboladas.

Además del castillo del Morro, los monumentos de mayor valor histórico de la ciudad son: el antiguo convento de Santa Clara, edificado en 1644;

el castillo de la Real Fuerza, conocido como La Fuerza, una fortaleza construida entre 1565 y 1583 que fue cuartel general del gobernador español cuando la ciudad era una colonia de España; la catedral de la Inmaculada Concepción, que data de 1656; la oficina de correos (antigua iglesia de San Francisco), de 1575; el castillo del Príncipe, otra fortaleza que en la actualidad es la prisión de la ciudad; y el ayuntamiento, un antiguo palacio que fue la residencia de los gobernadores coloniales y cuyas obras finalizaron en 1792, comúnmente considerado como una de las mejores muestras de la arquitectura de estilo colonial español.

Entre los muchos jardines públicos de la ciudad destacan el de la plaza de la Fraternidad, el parque Central y el parque Colón. En la ciudad tienen su sede numerosas instituciones de carácter cultural y educativo como la Universidad de La Habana, la antigua Universidad Católica de Santo Tomás de Villanova (en la actualidad, Instituto Makerenko para profesores), el Conservatorio Municipal de Música, el Museo y la Biblioteca nacionales.

JARDINES DEL REY (CAYO COCO)

Jardines del Rey o Archipiélago Sabana-Camagüey, como también se le conoce, es el más grande de Cuba. Se ubica en dirección noroeste-sureste separado de la isla grande por un conjunto de bahías y lagunas, desde la Península de Hicacos hasta la bahía de Nuevitas. Está formado por unos 400 cayos que van aumentando de tamaño hasta convertirse en verdaderas islas. Hacia el norte una barrera coralina de 400 km. de longitud, sólo superada por la Gran Barrera Australiana, los abraza.

VARADERO

Es la playa más conocida de Cuba. Su fama proviene de su belleza natural y de su longitud, más de 20 km. prácticamente ininterrumpidos, a lo largo de los cuales el agua es transparente y con los más increíbles tonos de azules de la orilla al horizonte. Luce la arena más blanca y fina en una franja considerablemente ancha, salpicada de quitasoles y tumbonas.

PARQUE NACIONAL PENÍNSULA DE ZAPATA

Refugio por excelencia de fauna endémica, recibe cada año decenas de especies de aves migratorias. Posee importantes reservas naturales como las de Santo Tomás y Las Salinas.

Entre sus sitios más visitados cuentan la Laguna del Tesoro, el criadero de cocodrilos de La Boca, Caleta Buena y los Zenotes –cuevas inundadas- que permite un tipo de buceo muy solicitado y constituye el mayor sistema espeleolacustre de América Latina. El Parque abarca también las playas Larga y Girón.

PINAR DEL RÍO

Es la región turística y la provincia más occidental de Cuba. Desde 1984, unas 25.000 hectáreas de bosque de esta zona poseen la categoría de Reserva de la Biosfera, otorgada por la UNESCO en atención a la importante labor de reforestación y a la buena conservación de sus sistemas ecológicos.

El coche es el mejor medio para moverse por todo el extenso panorama que ofrecen los mogotes en medio de las llanuras cársicas del Valle de Viñales, del Valle de San Vicente y del Valle de Dos Hermanas donde se podrá contemplar el Mural de la Prehistoria, una auténtica joya. A pie podrá recorrer intrincados senderos donde habitan plantas y animales únicos de este otro paraíso terrenal.

CIENFUEGOS

La provincia de Cienfuegos ocupa un área de 4.177,25 km² en el centro sur de la isla de Cuba. Su capital, de igual nombre, es una de las más jóvenes y hermosas ciudades de Cuba y el Caribe, levantada de manera racional y simétrica, en una de las riberas de la

bahía deJagua.

Lo que más destaca el visitante que llega a la ciudad, es el perfecto trazado rectilíneo de sus calles, que sigue los cánones geométricos del neoclásico. De inmediato, la arquitectura comienza a provocar el asombro.

TRINIDAD

Declarada por la UNESCO Patrimonio de la Humanidad, Trinidad conserva sus valores históricos –patrimoniales con la prestancia de sus primeros años. Su espacio urbano se distingue por notables construcciones tales como la Plaza Mayor, símbolo por excelencia de la ciudad. En ella se ubican el otrora Palacio Brunet, hoy Museo Ro-



La habana vieja es la parte de la ciudad que conserva el aire del periodo colonial español.

mántico; la residencia Sánchez-Iznaga, actual Museo de la Arquitectura; el museo municipal de Historia –conocido como Palacio Cantero- y apreciado por su distribución espacial y sus decoraciones murales; y la parroquial de la Santísima de Trinidad, que conserva en su imaginería religiosa la imagen del Cristo de la Veracruz.

CAYO LARGO

Cayo Largo del Sur se ubica en el Archipiélago de los Canarreos. Por su parte más estrecha mide 1 km. y por la más ancha 6.5 km., con una superficie total de 37.5 km. y 25 km. de longitud, con una franja de playa de igual dimensión; refugio de aves y otras especies de la fauna tropical.

Su mayor atractivo son las playas, que a cada momento muestran la vitalidad de su existencia, entre rizadas y apacibles olas. Se abrazan al litoral de suave pendiente y describen los más cálidos contrastes. Un amplio repertorio de deportes náuticos pueden prac-

ticarse en ellas, mientras se espera la llegada del crepúsculo, que trae una verdadera fiesta para el deleite de los sentidos.

KUBA, DIE PERLE DER KARIBIK

Kuba, die größte Insel der Antillen, lieKuba ist die größte der Antilleninseln: sie liegt südlich von Florida und östlich von der mexikanischen Halbinsel Yucatán und bildet gemeinsam mit mehreren nebeneinander liegenden Inseln die Republik Kuba. Die Insel dominiert die zwei Zugänge zum Golf von Mexiko - die Florida Enge und den Yucatánkanal. Im Osten ist Kuba durch die Wind-

ward Passage von der Insel Hispaniola getrennt, ein Schiffahrtsweg, der im Norden den atlantischen mit dem karibischen Ozean verbindet. Havanna ist Hauptstadt und größte Stadt des Landes.

HAVANNA

Als Hauptstadt und wichtigster Hafen von Kuba ist Havanna die größte und bevölkerungsreichste Stadt der Antillen. Sie liegt am nordwestlichen Ufer der Bucht von Havanna, an der Nordküste des Landes, südlich von Key West (Florida).

Havanna ist eine der malerischsten und ältesten Städte des amerikanischen Kontinents. Einige der bemerkenswertesten Alleen sind der Paseo de Martí, besser bekannt als der Prado, die Avenida del Puerto, der Malecón, die Alameda de Paula und die Avenida de las Misiones. Zu den Gebäuden von besonderem Interesse zählen das Capitol der Nation, die Hafenbehörde, in der die Verwaltungsstellen des



Varadero es la playa más conocida y de mayor prestigio en Cuba.



Cuba se ubica al sur de Florida y al este de la península de Yucatán.

Hafenkapitäns untergebracht sind, der Präsidentenpalast und die Universität von Havanna.

Die Bauwerke der Stadt sind überwiegend aus klarem korallenfarbenen Kalkstein. In der historischen Altstadt, die nah am Stadteingang zum Hafen liegt, sind noch die engen und krummen Gassen mit ihren alten, mit Balkonen geschmückten Häusern erhalten, von denen so manches historisch hoch interessant ist. Hinter diesem alten „Eingangstor“ verwandelt sich Havanna in eine moderne Stadt, in der Luxusre-

alte Kloster Santa Clara aus dem Jahr 1644, das Castillo de la Real Fuerza, eine zwischen 1565 und 1583 gebaute als La Fuerza bekannte Festung, die Hauptquartier der spanischen Gouverneure war, als die Stadt noch unter der Kolonialherrschaft Spaniens stand. Weiterhin die Kathedrale Inmaculada Concepción aus dem Jahr 1656, das Postamt (die alte Kirche von San Francisco) aus dem Jahr 1575, das Castillo del Principe, eine weitere Festung (in der derzeit das Gefängnis der Stadt untergebracht ist) und das Rathaus - ein

za de la Fraternidad und die Parkanlagen Central und Colón ab. Auch zahlreiche Institutionen von kulturellem und bildendem Charakter befinden sich in der Stadt wie die Universität von Havanna, die alte Katholische Universität von Santo Tomás de Villanova (die derzeit das Institut Makerenko für Lehrkräfte beherbergt), das Städtische Musikkonservatorium, das Nationalmuseum und die Nationalbibliothek.

JARDINES DEL REY (CAYO COCO)

Die beiden Archipele Sabana und Camagüey, die auch als Jardines del Rey bekannt sind, bilden die größte Inselgruppe von Kuba. Diese Inselgruppe liegt in nordöstlicher und südwestlicher Richtung und ist von der Hauptinsel durch einen Komplex von Buchten und Lagunen – von der Hicacos Halbinsel bis zur Nuevitas Bucht – getrennt. Sie besteht aus rund 400 kleinen Inseln, die von ihrer Größe sehr unterschiedlich sind und teilweise richtige Inseln darstellen. Von Norden her werden sie von einer 400 Kilometer langen Korallenbank umarmt, die nur noch von der großen Korallenbank Australiens übertroffen wird.

VARADERO

Das ist der bekannteste Strand von Kuba, der für seine natürliche Schönheit

und seine Länge von beinahe ununterbrochenen 20 Kilometern berühmt ist, an denen das Wasser transparent ist und der Horizont in den unglaublichsten Blautönen schimmert. Weißer feiner Sand leuchtet auf einem breiten Streifen, der mit Sonnenschirmen und Liegen gesprenkelt ist.

NATIONALPARK PENÍNSULA DE ZAPATA

Ein exzellentes Schutzgebiet für die endemische Fauna, die jedes Jahr von Dutzenden verschiedener Zugvögelarten besucht wird. Zu den imposanten Naturreservaten zählen Santo Tomás und Las Salinas.

Unter den begehrtesten Orten sind die „Schatz-Lagune“ (Laguna del Tesoro), die Krokodilfarm von La Boca, sowie die überfluteten Höhlen Caleta Buena und Los Zenotes, die bei Tauchern sehr begehrt sind und das größte mit Seen zusammenhängende Höhlenforschungssystem in Lateinamerika darstellen. Der Nationalpark beherbergt auch die Strände Larga und Girón.

PINAR DEL RÍO

Ein touristisches Gebiet in der westlichsten Provinz von Kuba. Seit 1984 sind 25.000 Hektar Wald in diesem Gebiet aufgrund bedeutender Wiederaufforstung und seiner gut erhaltenen Ökosysteme von der UNESCO als Biosphärenreservat ausgezeichnet.

Ein Auto ist das beste Fortbewegungsmittel, um das weite Panorama



Los edificios de la ciudad están contruidos en su mayoría con piedra caliza de color coral claro.



El Gran Teatro y el Capitolio, en La Habana.

der bewaldeten Hügel und die inmitten von Karst-Ebenen gelegenen Täler Viñales, San Vicente und Dos Hermanas sowie die „Mural de la Prehistoria“ - ein echtes prähistorisches Schmuckstück - zu bewundern. Verschlungene Pfade laden zum Wandern ein und in diesem irdischen Paradies gibt es einzigartige Pflanzen und Tiere.

CIENFUEGOS

Die Provinz von Cienfuegos erstreckt sich über 4.177,25 km² im südlichen Inneren von Kuba. Die Hauptstadt gleichen Namens ist eine jüngere Stadt und eine der schönsten Kubas und der gesamten Karibik. Sie erhebt sich auf rationale und symmetrische Art und Weise an den Ufern der Jagua- Bucht.

Was den Besucher bereits bei der Ankunft am meisten erstaunt, ist die perfekte gradlinige Anordnung der Straßen, welche der Geometrie eines neoklassischen Musters folgen. Eine Architektur, die sofort Bewunderung hervorruft.

TRINIDAD

Trinidad wurde von der UNESCO als Kulturerbe der Menschheit ausgezeichnet und hat sich seine historischen Schätze aus der Vortrefflichkeit der ersten Jahre bewahrt. Ihr städtischer Bereich besticht durch bemerkenswerte

Konstruktionen wie die Plaza Mayor, der auch das Symbol der Stadt ist. Hier befindet sich der Palacio Brunet, der heute das Romantische Museum beherbergt, die Residenz Sánchez-Iznaga als heutiges Architekturmuseum, sowie das städtische historische Museum – bekannt als Palacio Cantero und geschätzt für seine räumliche Aufteilung und die Dekorationen seiner Wände und Mauern. Außerdem liegt hier die Pfarrkirche Santísima de Trinidad mit einer religiösen Bildstickerei des Abbildes vom Cristo de la Veracruz.

CAYO LARGO

Cayo Largo del Sur liegt auf der Canarreos-Insel, die an ihrer schmalsten Seite nur einen Kilometer breit und an ihrer breitesten 6,5 Kilometer ist - mit einer Gesamtfläche von 37,5 Kilometern und 25 Kilometern Länge, wobei ihre gesamte Länge aus Sandstränden besteht. Sie ist ein Zufluchtsort für Vögel und andere Tiere der tropischen Fauna.

Ihr größter Reichtum sind die Strände, die in jedem Moment die Vitalität ihrer Existenz zeigen und von sanften Wellen umspielt werden. Sie umarmen eine sanft abfallende Küste und bestechen durch warme Kontraste. Hier bietet sich ein breites Wassersportangebot und während man auf die Ankunft der Dämmerung wartet, entfaltet sich ein wahres Fest für die Sinne.



La bandera cubana fue reconocida durante la Constitución de 1901.

sidenzen, beeindruckende öffentliche und religiöse Monumente, wunderschöne Gärten, Plätze und mit Bäumen geschmückte breite Alleen das Stadtbild beherrschen.

Neben der Festung El Morro gibt es zahlreiche weitere historisch außerordentlich bedeutsame Monumente: das

antiker Palast und ehemalige Residenz der Kolonialgouverneure, an dem bis 1792 gebaut wurde und das allgemein als eines der bemerkenswertesten Architekturbeispiele des spanischen Kolonialstiles betrachtet wird.

Von den öffentlichen Gartenanlagen der Stadt heben sich besonders die Pla-



Cajamar desembarca en Baleares. Las asambleas generales de Caixa Rural Balears y Cajamar Caja Rural dieron su aprobación a la propuesta de fusión que sitúa al Grupo Cooperativo en el puesto 16 del ranking nacional de entidades financieras. El acuerdo fue adoptado tras conocerse y debatirse los informes presentados y efectuarse la correspondiente. Caixa Rural Balears aportará un volumen de negocio de más de mil millones de euros, activos totales por importe de 633 millones de euros, 29 oficinas, 135 empleados y 33.000 clientes.

Cajamar landet auf den Balearen. Die Hauptversammlungen der Caixa Rural Balears und Cajamar Caja Rural haben einer Fusion zugestimmt. Damit belegt die Cooperative Group im nationalen Ranking den 16. Platz unter den Finanzinstituten. Diese Entscheidung wurde nach Bekanntmachung und Erörterung der vorgelegten Berichte getroffen. Die Caixa Rural Balears bieten ein Geschäftsvolumen von über einer Milliarde Euro und die Bilanzsumme beläuft sich auf 633 Millionen Euro mit 29 Niederlassungen, 135 Angestellten und 33.000 Kunden.



Sol Meliá abre un resort cinco estrellas en Egipto. Sol Meliá acaba de abrir las puertas de un resort cinco estrellas en Egipto, el hotel Meliá Sharm, ubicado a orillas del Mar Rojo, en la ciudad de Sharm El Sheikh (península del Sinaí), considerado uno de los mejores destinos de buceo en el mundo gracias al atractivo de sus fondos coralinos y de su biodiversidad marina, que atrae a miles de turistas al año, y donde la compañía hotelera líder en España ya opera con otros tres hoteles de sus marcas Sol y Meliá.

Sol Meliá eröffnet ein Fünf-Sterne-Resort in Ägypten. Sol Meliá hat gerade die Türen eines Fünf-Sterne-Resorts in Ägypten eröffnet: das Hotel Meliá Sharm, gelegen an den Ufern des Roten Meeres in Sharm El Sheikh (Sinai). Die Gegend gilt als eines der besten Tauchreviere weltweit, dank attraktiver Korallenriffe und einer großen Artenvielfalt im Meer, sie zieht jährlich Tausende von Touristen an. Spaniens führende Hotelkette betreibt hier bereits drei Sol y Meliá Hotels.



Mercadona abrirá cuatro locales en mercados municipales. La cadena valenciana de distribución Mercadona tiene previsto abrir cuatro nuevos establecimientos en mercados municipales, con lo que la compañía alcanzará los 22 puntos de venta en un entorno de comercio minorista. La empresa de supermercados presidida por Juan Roig cuenta en la actualidad con 18 tiendas ubicadas en plazas de abastos. La primera apertura de Mercadona en mercados municipales se realizó en el año 2001 en el Mercat de Sant Salvador de Vilafranca del Penedès (Barcelona).

Mercadona wird vier weitere Filialen an städtischen Märkten eröffnen. Die Vertriebskette Mercadona aus Valencia beabsichtigt, vier neue Filialen an lokalen Märkten zu eröffnen, womit das Unternehmen dann über 22 Verkaufspunkte in einem Einzelhandelsumfeld verfügen würde. Die Supermarktfirma von Juan Roig zählt derzeit 18 Filialen, die unmittelbar an Markthallen liegen. Die erste Eröffnung eines Mercadona-Supermarktes an einem städtischen Markt war im Jahr 2001 am Sant Salvador Markt in Vilafranca del Penedès (Barcelona).



Zara arrasa en Facebook. La cadena textil Zara, enseña más importante del grupo Inditex, ocupa el décimoquinto puesto en el 'ranking' de las 50 marcas del mundo con mayor número de fans en la red social Facebook, elaborado por 'Ignite Social Media' con datos a cierre de julio. Según este estudio, Zara contaba con 3,72 millones de fans el pasado 29 de julio, un 24% más que al cierre de junio. En cualquier caso, con fecha 23 de agosto, la cifra había crecido hasta superar los 4,4 millones de 'fanáticos' en esta comunidad virtual.

Zara räumt auf Facebook ab. Die Bekleidungskette Zara als wichtigstes Vorzeigemodell der Inditex-Gruppe belegt im „Ranking“ unter 50 weltweiten Marken den fünfzehnten Platz auf der Social-Network-Site Facebook, so die Daten bis Ende Juli, die von 'Ignite Social Media' erhoben wurden. Laut dieser Untersuchung zählte Zara bis zum 29. Juli 3,72 Millionen Anhänger. Am 23. August waren die Zahlen bereits über 4,4 Millionen „Fanatiker“ in dieser virtuellen Community geklettert.



Air Berlin conectará Alicante con Zurich. Air Berlin operará un nuevo vuelo directo entre Alicante y Zurich a partir del 5 de noviembre, como parte de la programación de invierno de la aerolínea alemana. La nueva ruta contará con dos frecuencias semanales (viernes y sábado) y completa la oferta de Air Berlin con conexiones de vuelos en Mallorca. Desde el aeropuerto de El Altet operarán cada viernes a las 14.50 horas y cada domingo a las 11.35 horas. El vuelo de regreso se efectuará los viernes a las 11.50 horas y los domingos a las 8.35 horas.

Air Berlin verbindet Alicante mit Zürich. Die deutsche Airline Air Berlin wird ab dem 5. November in ihrem Winterflugplan einen neuen Direktflug von Alicante nach Zürich anbieten. Diese neue Strecke wird zweimal wöchentlich (jeweils freitags und samstags) angefliegen und ergänzt das Angebot von Air Berlin mit Anschlussflügen nach Mallorca. Vom Flughafen El Altet in Alicante geht der Flug jeden Freitag um 14.50 Uhr und jeden Sonntag um 11.35 Uhr. Der Rückflug ist jeweils freitags um 11.50 Uhr und sonntags um 8.35 Uhr.



Coca-Cola lanza una nueva lata de Zero sin cafeína. Coca-Cola ha ampliado su 'familia' de refrescos con el lanzamiento de una nueva Zero sin cafeína, una bebida que se comercializa en formato lata de 330 mililitros y PET familiar desde el pasado mes de julio. Se trata del cuarto 'estreno' del año de la compañía, tras Minute Maid Todo Naranja, Burn Shot y Aquarius Libre, y no hay que olvidar su previsión de recuperar el emblemático Schuss. En los últimos años, la empresa ha ampliado en España su porfolio de productos.

Coca-Cola bringt eine neue Zero Coke ohne Koffein auf den Markt. Coca-Cola hat sein Getränkesortiment mit der Einführung einer neuen koffeinfreien „Zero“ ohne Koffein erweitert - ein Getränk, das im neuen 330 ml Format und einer „PET familiar“ Flasche seit Juli auf dem Markt ist. Es handelt sich um das vierte Neuprodukt des Unternehmens in diesem Jahr, nach Minute Maid Todo Naranja, Burn Shot und Aquarius Libre - und dabei sollte auch nicht das Versprechen der Neuauflage des sprichwörtlichen „Schuss“ vergessen werden. In den letzten Jahren hat die Firma in Spanien ihre Produktpalette konstant erweitert.

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

Soluciones fáciles y efectivas para ferias y exposiciones

Stands reutilizables y portátiles. Carpas, pop ups, mostradores, displays, totems y expositores para interior y exterior.

dos puntos
Soluciones integrales de comunicación

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

TUV

El iPhone 4 aterriza en España

"Incorpora la videollamada gratis a través de Internet"

El nuevo teléfono inteligente de Apple, iPhone 4, aspira a revolucionar el mundo de las telecomunicaciones con su aplicación "Facetime", que permite realizar videollamadas de gran calidad a través de Internet, tanto por la red móvil de Internet como por WiFi, sin coste por conexión.

Fuentes de Apple explicaron que inicialmente esta aplicación está incluida sólo en el iPhone 4 y únicamente se puede utilizar entre móviles de este modelo, pero que la empresa está trabajando en un estándar para que otros fabricantes puedan incluirla en sus móviles.

Facetime puede utilizarse a partir de una llamada realizada que se transforma en conexión de datos, o directamente a través de la agenda.

El iPhone 4 que acaba de llegar al mercado español es mucho más delgado que el modelo anterior, el 3GS, y cuenta con una revolucionaria pantalla "Retina" de gran resolución.

Se denomina "Retina" porque adapta todas las imágenes a la resolución de 300 puntos por pulgada, de forma que éstas siempre se ven compactas, sin puntos, por mucho que se amplíen.

Está realizada en un proceso de "laminado óptico", de forma que en el mismo cristal se integra la pantalla multitáctil y la de visualización de contenidos.

Las mismas fuentes explicaron que es un cristal de silicato de aluminio, 30 veces más duro que el plástico que habitualmente se utiliza para helicópteros y cascos.

El dispositivo está rodeado por una aleación de acero inoxidable cuatro veces más resistente que el habitual y que tiene la función de ser el almacén de todos los componentes, incluido el nuevo procesador A4, lo que lo hace muy robusto y diferente a otros móviles.

Características

El dispositivo cuenta con dos micrófonos, uno arriba y otro abajo, que eliminan el ruido e incrementan la calidad de sonido de las videollamadas.

Cuenta también con una cámara grande de 5 megapíxeles, autofocus, pero lo más importante es la tecnología que permite la máxima entrada de fotones, lo que garantiza la máxima calidad, incluso en la oscuridad, según fuentes de Apple.

Permite grabar en vídeo de alta definición y para ello se puede fijar de forma indefinida el flash que actúa como "antorcha".

Esta capacidad se complementa con un editor completo de imágenes (eMove), que se puede descargar por 3,99 euros, con el que se pueden procesar las imágenes como si fuera un ordenador e integrar música.



Das iPhone 4 erobert Spanien

"Videoanrufe erfolgen kostenfrei übers Internet"

Das neue intelligente Apple-Telefon iPhone 4 revolutioniert derzeit mit seiner „FaceTime“-Anwendung die Telekommunikationswelt, denn es bietet Videoanrufe von ausgezeichneter Qualität übers Internet und zwar sowohl übers Mobilfunknetz als über einen WiFi-Internetzugang, wobei die Verbindung übers Netz kostenlos ist.

Wie Apple erklärt, funktioniert diese Anwendung derzeit ausschließlich beim iPhone 4 und kann daher bis jetzt nur mit diesen Modellen genutzt werden. Doch das Unternehmen arbeitet hart an einem Standard, der diese Funktion auch für andere Handyhersteller nutzbar macht.

Facetime kann bei einem Anruf aktiviert werden, der sich so in eine Datenverbindung verwandelt oder direkt im Adressbuch.

Das gerade auf dem spanischen Markt erschienene iPhone 4 ist wesentlich schlanker als sein Vorgängermodell, das 3GS, und verfügt über ein revolutionäres „Retina“ Display mit extrem hoher Auflösung.

Es kann sich „Retina“ (zu Deutsch Netzhaut) nennen, da es alle Bilder mit 300 Pixel auflöst, so dass die Bilder immer gestochen scharf sind, so sehr man sie auch vergrößert.

Dabei erfolgt ein Prozess der "rollenden Linse", bei dem sich in der Linse das Multi-Screen-Display integriert und die Darstellung verschiedener Inhalte vergrößert möglich macht.

Die Hersteller erklären, dass es sich

um ein Aluminium-Silikat-Glas handelt, das 30-mal härter als der normalerweise bei Hubschraubern und Helmen eingesetzte Kunststoff ist.

Das iPhone 4 ist von einer Edelstahl-Legierung umrundet, die viermal härter als normalerweise ist und sämtlichen Komponenten als eine Art Gerüst zu dient, einschließlich des neuen A4-Prozessors, wodurch es sich als sehr robust von anderen Handys unterscheidet.

Merkmale

Das Gerät verfügt weiterhin über zwei Mikrophone, eines oben und eines unten, die störende Geräusche eliminieren und die Tonqualität der Videoanrufe erhöhen.

Auch ist eine Kamera mit 5 Megapixel und Autofokus integriert, aber das beste bei dieser Technik ist die maximale Lichtempfindlichkeit, was – selbst bei Dunkelheit – eine größtmögliche Qualität garantiert, so versichern die Herstellerquellen.

So können hochwertige HD-Videos aufgenommen werden, wobei der Blitz auf unbestimmte Zeit festgelegt werden kann und so als eine Art "Fackel" funktioniert.

Diese Fähigkeit wird durch einen vollständigen Bild-Editor ergänzt, der für 3,99 Euro heruntergeladen werden kann und mit dem die Bilder bereits auf dem Handy wie auf einem Computer inklusive der Integration von Musik bearbeitet werden können.



Nuria Fergó

Cantante y compositora.

texto: María Pineda Lázaro

fotografía: Francisco Fonteyne

“Las discográficas aún no han encontrado una solución alternativa a Internet”

Nuria Fergó y su marido, el empresario mallorquín José Manuel Maíz, están viviendo sus primeros meses de casados. Artista por los cuatro costados y madrina de Amadiba (Asociación de madres de discapacitados de Baleares) y de Down España (Organización de Síndrome de Down de ámbito nacional), nos recibe en una de sus sesiones fotográficas. Entre flases, nos habla del buen momento personal y profesional en el que se encuentra, de sus nuevos proyectos, su gira “Ellas” que la llevará a recorrer los principales teatros españoles junto a Diana Navarro y Pastora Soler en 2011, y del futuro del mercado de la música. Enamorada de Mallorca, ciudad que eligió para casarse este verano y donde confiesa encontrarse como en casa, Nuria Fergó se siente agradecida “por ese don que he recibido”, algo que la lleva a darse a los demás a través de la música.



De Nuria Fergó se conoce más su parte artística pero, ¿cómo es entre amigos?

Soy una persona sencilla, responsable, trabajadora y un poco impaciente.

¿En qué proyectos está trabajando actualmente?

Estoy trabajando en el desarrollo del proyecto musical "Ellas"; una gira conjunta con mis compañeras y artistas Pastora Soler y Diana Navarro que nos llevará a actuar por los más prestigiosos teatros de toda España y que presumiblemente se iniciará en los próximos meses del 2011.

¿Cuál es la canción con la que se siente más identificada?

La canción con la que me siento más identificada es "Brisa de esperanza", el primer single de mi primer disco.

"Estoy trabajando en el desarrollo del proyecto musical Ellas"

Su vida se encuentra a caballo entre Madrid, Málaga y Mallorca. ¿Qué es lo que más le gusta de la Isla?

Muchas cosas, aunque lo más importante para mí es la calidad de vida que he encontrado en Mallorca.

Este verano se ha casado en Mallorca con el empresario José Manuel Maíz. ¿Cómo recuerda la boda?

Se casaba Nuria Fernández Gómez, no la artista. Llevo en Mallorca cuatro años, ya me siento como en casa. Por eso, porque me siento en casa, decidimos casarnos aquí. La ceremonia en La Almudaina fue muy emotiva, estaba relajada y pendiente de lo que el cura me decía. Además no tuve que preocuparme por nada, lo organizó todo mi marido, excepto el vestido, con el que me sentía yo. La fiesta fue maravillosa, divertida, me sentía como una niña, rodeada de gente que me quería. No hubo ni un fallo. Vinieron mis amigas de la Academia. A algunos compañeros de OT les he perdido la pista, pero con otros sigo manteniendo una gran amistad.

¿Cuáles son actualmente sus retos personales y profesionales?

En mi faceta personal, me gustaría seguir disfrutando de la vida con

la gente que quiero y ser feliz. Profesionalmente espero seguir creciendo como artista y cumplir todos mis sueños. Entre éstos se encuentra el "hacer las Américas"; sé que tengo muchos seguidores en esos países hermanados con España y me gustaría hacer conciertos más allá de las fronteras geográficas de nuestro país. Desearía poder compartir mi música con un público diferente.

¿Cómo se ve dentro de 10 años?

Con una familia preciosa y disfrutando con mi público en los escenarios.

¿Le gustaría que sus hijos algún día se dedicaran a la música?

Yo querré lo mejor para ellos; si en su momento sintieran que la música es su modo de vida, por supuesto que tendrían todo mi apoyo. Lo importante es que ellos puedan decidir sobre su futuro.

¿Cómo se siente al ver que después de tanto tiempo el público le sigue queriendo?

Me siento muy afortunada, muy querida y, por supuesto, agradecida ya que gracias a mi público aún sigo aquí, luchando por mantenerme en el difícil mundo de la música.

Tiene fama de trabajadora, ¿cómo ha conseguido mantenerse al margen de escándalos tan presentes en este mundo?

Desde el principio sentí mucho respeto por mi vida privada y pública. Nunca me ha gustado airear romances que no estuvieran consolidados, pero siempre he sido sincera. Tenía mucho miedo a la popularidad y no quería que a mí me pasara lo que a otros que se convirtieron en habituales por cosas distintas de su trabajo. Siempre me he sentido respetada y lo agradezco.

CARRERA PROFESIONAL Y SOLIDARIA

Cantante, compositora, actriz, modelo... ha desempeñado usted una carrera muy polifacética. ¿En qué faceta se siente más cómoda?

Sin duda en la de cantante. Es un don que me ha dado Dios, aunque debo decir que el mundo de la televisión, el cine y publicidad me apasiona. Es divertido y disfruto trabajando en algo diferente a la música.

¿Cuáles son las claves del éxito en este mundo?

No hay claves, creo que es difícil dar con la tecla adecuada. Si pienso que debes de ser algo especial, debes de tener algo que "enganche" al público para que te siga. En caso contrario, a pesar de tener una gran campaña de marketing detrás no conseguirás mantenerte a medio plazo en este mundo. No es lo mismo ser un producto de marketing que desarrollar una carrera artística.

En estos momentos de crisis son muchos los que se preguntan si es más rentable un macroconcierto o exclusivos recitales en directo. ¿Dónde se siente más cómoda?

Yo siempre he preferido las actuaciones en directo, sobre todo en teatros o auditorios. Este tipo de actuaciones te permite estar más cerca de las personas y, por este motivo, acudir ahí es más que escuchar al artista.

Desde que comenzó su carrera profesional ha estado estrechamente vinculada a varios proyectos solidarios, ¿Cuáles son las principales causas que apoya?

Soy madrina de Amadiba (Asociación de madres de discapacitados de Baleares) y de Down España, que se constituyó como Federación en 1991 a través de 83 asociaciones; actualmente estamos presentes en todas las Comunidades Autónomas, lo que nos convierte en la única organización de síndrome de Down de ámbito nacional en nuestro país.

Me gusta ayudar a los demás y más con mi música; ya que considero que es un don que me han regalado.

"Llevo en Mallorca cuatro años, ya me siento como en casa. Por eso, decidimos casarnos aquí"

MERCADO DE LA MÚSICA

¿Cómo está afectando la crisis económica al mercado de la música?

La verdad es que cuando la gente me dice que estamos en crisis yo siem-

pre digo que la música lleva muchos años en crisis. A fecha de hoy, las discográficas aún no han encontrado una solución alternativa a Internet; la piratería les está llevando a una situación crítica.

¿Cree que los artistas cuentan con el apoyo suficiente por parte de las Administraciones Públicas?

Creo que se podría hacer mucho más. Por ejemplo, llevamos años reivindicando un mayor control de la propiedad intelectual en Internet.

"Entre mis sueños se encuentran el "hacer las Américas"

¿El modelo del negocio de la música se encuentra en transición?

Yo diría que sí; tal vez más que en transición se encuentra en una búsqueda de nuevas alternativas de negocio que incorporen las nuevas tecnologías al mercado tradicional de la música.

¿Cree entonces que las nuevas tecnologías están jugando un papel importante en la música actual?

Por supuesto.

¿Qué proyección tiene la música española en países como Alemania o Inglaterra?

Actualmente, son mercados en los que es muy difícil consolidarse como artista; aunque siempre nos podemos encontrar excepciones de artistas que no triunfan aquí y allí son muy conocidos.

NUEVAS TENDENCIAS

Hablemos de cifras. Los "tonos" y "politonos" para el móvil lideran las ventas de música digital en España y ya suponen el 39% de toda la música que se vendió en este formato en 2009, según datos del Anuario SGAE 2010. ¿Qué opinión tiene al respecto?

Creo que lo importante es que ese 39% se llegará a convertir en un 100%. Llevan años intentando sustituir el formato CD; ahora sólo falta concienciar al público de que Internet es una herramienta más, no una web de descargas gratuitas.





El mismo informe indica que el 13% de toda la música que se vendió correspondía a productos en formato digital, un mercado en crecimiento que alcanzó una facturación de 34,3 millones de euros en el 2009 frente a los 31,3 millones del año anterior. ¿Qué futuro tiene el clásico CD y demás formatos físicos en España y en el mundo?

España es sólo un reflejo de la tendencia global que apunta a un paulatino incremento del mercado digital de música grabada. En algunos países, como por ejemplo China o India, las ventas del mercado digital ya han superado a las del mercado físico. Son nuevas formas de comunicar el mismo fondo.

Internet, You Tube, redes sociales son aliados o enemigos. ¿Qué papel tienen estos nuevos soportes en la industria discográfica?

En estos momentos, parecen que son más enemigos que aliados; tal vez en un futuro no muy lejano iremos de la mano. Los artistas también tenemos que adaptarnos continuamente a este mercado que -como hemos comentado- está en evolución.

“Dentro de 10 años me veo con una familia preciosa y disfrutando con mi público en los escenarios”

Las compañías telefónicas lanzan dentro de sus paquetes promocionales más exclusivos nuevos productos sonoros, ¿es el teléfono móvil el nuevo soporte del siglo XXI?

No lo creo. La telefonía es, sin duda, una gran ayuda; pero dista mucho de convertirse en nuevo y único soporte musical.

¿Qué opinión tiene de la piratería y de los “top manta”?

Ambos casos hacen mucho daño a la industria y afectan directamente sobre las ventas. En mi opinión, el Gobierno debe poner orden en estas cuestiones, ya que están en juego muchos puestos de trabajo.

¿Están los servicios de música en streaming reduciendo las descargas ilegales?

Podría ser, ya hay alguna multinacional que quiere prohibir que su catálogo suene en webs de streaming. La música es arte y crear un disco tiene un coste; por lo tanto, no puede ser gratuito.

En su informe financiero anual, la discográfica británica EMI refleja su preocupación por la evolución del comercio musical en línea y muestra su inquietud por la dependencia sustancial con un número limitado de tiendas de música en línea, en particular iTunes, para las ventas de música grabada sobre Internet y la significativa influencia que estas tiendas pueden ejercer sobre la estructura de precios. ¿Cuál es su opinión?

EMI es una multinacional que lleva muchos años en este mundo; si ellos hablan de gran preocupación será porque tienen todos los informes que le hagan creer eso. Por supuesto, que yo como profesional de la música comparto la misma preocupación.

Ha colaborado en algunas series de televisión y ha sido protagonista en la serie de TVE1 “Amar en tiempos Revueltos”. ¿Cómo recuerda la experiencia?

La experiencia de interpretar a Loli, una huérfana de guerra fue fantástica. Aprendí mucho y disfruté interpretando mi personaje de mala. El papel de Loli fue un reto, ya que tuve que interpretar a una mujer algo trepa, una chica desvergonzada que intenta triunfar en el mundo del espectáculo y hacerse un hueco en la difícil España de la posguerra gracias a sus propias mañas.

Este personaje me permitió subirme a un escenario y entonar coplas, un género musical que aparece en mi cuarto trabajo “Añoranzas”; un disco que salió a la luz a raíz de dicha serie y que además de interpretar el personaje de Loli, interpreta la cabecera de la serie de TVE titulada “Volver a comenzar”.

¿Tiene algún proyecto de cine y televisión en mente?

Ahora mismo no tengo nada previsto, pero nunca se sabe; esta profesión es una sorpresa constante, te pueden llamar mañana mismo.

En el panorama musical nacional hay buenos artistas, ¿cree que tienen el suficiente apoyo en las emisoras de radio y en las discográficas?

Por supuesto, ¡España es un país con

muy buenos artistas! Alejandro Sanz es un claro ejemplo. La radio en España se ha diversificado mucho, ahora tenemos muchas más emisoras que antes y, por lo tanto, muchas más posibilidades y formas de apoyo.

¿Usted se ha sentido bien tratada por las discográficas?

Es un tema delicado. No me puedo quejar, pero creo que los artistas nunca estamos contentos del todo. A mí me dicen que no lo puedo cantar todo, pero yo me siento bien en muchos estilos. Llevo cinco discos y ocho años de carrera.

“DIE PLATTENINDUSTRIE HAT NOCH KEINE ALTERNATIVE LÖSUNG ZUM INTERNET GEFUNDEN”

Nuria Fergó und ihr Mann, der mallorquinische Unternehmer José Manuel Maíz erleben gerade die ersten Monate ihrer Ehe. Sie ist eine vielseitig begabte Musikerin und Patin von Amadiba (Verein der Mütter von Behinderten auf den Balearen) und Down España (Nationale Down-Syndrom Organisation), die uns bei einem ihrer Foto-Shootings empfängt. Zwischen Blitzlichtern erzählt sie uns von ihrer erfolgreichen persönlichen und beruflichen Zeit, ihren neuesten Projekten, wie dem Tourneeprojekt „Ellas“, mit dem sie 2011 neben Diana Navarro und Pastora Soler auf den wichtigsten spanischen Theaterbühnen auftreten wird und redet über den Musikmarkt der Zukunft. Sie ist verliebt in Mallorca, der Ort, an dem sie in diesem Sommer geheiratet hat und an dem sie sich Zuhause fühlt, verrät sie uns. Dabei ist Nuria Fergó dankbar „für die Gabe, die mir gegeben wurde“, und von der sie über ihre Musik anderen etwas abgeben möchte.

Nuria Fergó kennt man besser von ihrer künstlerischen Seite her. Wie ist sie unter Freunden?

Ich bin eine schlichte Person, verantwortungsvoll, fleißig und ein bisschen ungeduldig.

An welchen Projekten arbeiten Sie zurzeit?

Ich arbeite an der Entwicklung des

musikalischen Projektes Ellas: eine gemeinsame Tournee mit meinen Kolleginnen, den Sängerinnen Pastora Soler und Diana Navarro, mit der wir auf den renommiertesten Theaterbühnen in ganz Spanien präsent sein werden und die vermutlich in den ersten Monaten 2011 an den Start geht.

“Derzeit arbeite ich an der Entwicklung des musikalischen Projektes Ellas”

Mit welchem Ihrer Songs identifizieren Sie sich am meisten?

Das Lied, in dem ich mich am meisten wiedererkenne, ist “Brisa de esperanza” („Brise der Hoffnung“), die erste Single aus meinem Debütalbum.

Ihr Leben fand bis jetzt zwischen Madrid, Málaga und Mallorca statt. Was gefällt Ihnen an der Insel besonders?

Viele Dinge gefallen mir, aber das wichtigste für mich ist die Lebensqualität, die ich auf Mallorca gefunden habe.

In diesem Sommer haben Sie den Unternehmer José Manuel Maíz auf Mallorca geheiratet. Wie erinnern Sie die Hochzeit?

Nuria Fernández Gómez hat geheiratet, nicht die Künstlerin. Ich lebe seit vier Jahren auf Mallorca und fühle mich hier wie Zuhause. Und aus diesem Grund haben wir auch beschlossen, hier zu heiraten. Die Zeremonie im Almudaina Palast war sehr bewegend und ich war entspannt und aufmerksam, was der Priester mir sagte. Denn ich musste mich auch um nichts kümmern, alles hat mein Mann organisiert – außer um mein Brautkleid, in dem ich mich wie ich selbst gefühlt habe. Das Fest war wunderbar und sehr lustig und ich habe mich dabei fast wie ein Kind gefühlt, umgeben von den Menschen, die mich lieben. Es gab nicht eine einzige Panne. Auch meine Freundinnen aus der Akademie kamen - zu manchen ehemaligen Operación Triunfo-Kollegen habe ich den Kontakt verloren, aber mit anderen bin ich noch eng befreundet.

Welche persönlichen und beruflichen Ziele haben Sie im Moment?

In meinem Privatleben möchte ich nach wie vor das Leben genießen - mit den Menschen, die ich liebe und einfach nur glücklich sein. Auf professioneller Ebene möchte ich mich als Künstlerin weiter entwickeln und meine Träume verwirklichen. Zu diesen Träumen zählt eine Südamerika-Tournee, denn ich habe in diesen mit Spanien verbundenen Ländern sehr viele Fans und ich wünsche mir, auch Konzerte außerhalb unserer Landesgrenzen zu geben. Denn ich möchte meine Musik auch noch mit einem andersartigen Publikum teilen.

Wie sehen Sie Ihr Leben heute in zehn Jahren?

Mit einer wundervollen Familie und einem begeisterten Publikum.

Würden Sie sich freuen, wenn Ihre zukünftigen Kinder auch Musiker werden?

Ich würde das Beste für sie wollen: wenn sie für sich selbst entscheiden, dass sie ihr Leben der Musik widmen möchten, würde ich sie natürlich darin unterstützen. Wichtig ist nur, dass sie selbst über ihre Zukunft entscheiden können.

Wie fühlt man sich, wenn man spürt, dass einen das Publikum nach so langer Zeit immer noch genauso liebt?

Ich empfinde mich als Glückskind und bin in erster Linie sehr dankbar, denn meinem Publikum verdanke ich es, dass ich immer noch auf der Bühne stehe und meinen Platz in diesem schwierigen Musikbusiness verteidige.

Ihnen eilt der Ruf voraus, sehr fleißig zu sein. Wie ist es Ihnen gelungen, sich jenseits von den in diesem Business üblichen Skandalen zu halten?

Von Anfang an war mir Respekt gegenüber meinem privaten und öffentlichen Leben sehr wichtig. Ich habe noch nie gerne Romanzen in die Welt gesetzt, die nicht stattgefunden haben, aber ich war auch immer sehr ehrlich. Zunächst hatte ich vor dem Ruhm große Angst und wollte nicht, dass mir passiert, was bei anderen aus verschiedenen Gründen in dieser Tätigkeit zur Gewohnheit wird. Ich wurde immer respektiert und bin deswegen sehr dankbar.

BERUFLICHE KARRIERE UND SOZIALES ENGAGEMENT

Sängerin, Liedermacherin, Schauspielerin und Modell ... Sie haben eine sehr vielseitige Karriere gewählt. In welcher Rolle fühlen Sie sich besonders wohl?

Zweifelsohne als Sängerin. Das ist eine Gabe, die mir Gott gegeben hat, aber ich muss gestehen, dass mich auch die Welt des Fernsehens, des Kino und der Werbung fasziniert. Es macht Spaß und ich genieße es, in etwas anderem als der Musik zu arbeiten.

Welches sind in diesem Geschäft die Schlüssel zum Erfolg?

Es gibt keine Schlüssel, zumindest glaube ich, dass es schwierig ist, den richtigen Schlüssel zu finden. Wer glaubt, etwas Besonderes zu sein, braucht eine Art “Köder” für das Publikum, damit es ihm folgt. Das Gegenteil ist der Fall, wenn du trotz einer großen Marketingkampagne in diesem Geschäft nicht mal einen Mittelplatz belegst. Ein Marketingprodukt zu sein und sich künstlerisch zu entwickeln, das ist nicht dasselbe.

In Zeiten der Krise steht für viele zur Debatte, was lukrativer ist: Großkonzerte oder exklusive Live-Auftritte? Was bevorzugen Sie?

Ich mochte schon immer diese besonderen Live-Auftritte, vor allem in Theatern oder Auditorien. Mit dieser Art von Konzerten ist man näher am Publikum und deshalb gibt so ein Konzertbesuch auch mehr, als einfach nur einen Musiker zu hören.

“Ich lebe seit vier Jahren auf Mallorca und hier fühle ich mich Zuhause. Deshalb haben wir uns auch entschlossen, hier zu heiraten”

Seit Beginn Ihrer Karriere ist diese eng mit einem sozialem Engagement verknüpft. Welches sind hierfür Ihre wichtigsten Beweggründe?

Ich bin Patin für Amadiba (Verband der Mütter von Behinderten auf den Balearen) und von Down España, ein Ver-

band der sich 1991 gegründet hat und zu dem 83 Vereine zählen. Derzeit sind wir in allen spanischen Provinzen präsent, was aus uns die einzige nationale, d.h. spanienweite Organisation macht.

Ich helfe gerne anderen und zwar am liebsten mit meiner Musik, weil ich daran glaube, dass ich eine Gabe habe, die man mir geschenkt hat.

DER MUSIKMARKT

Inwieweit trifft die Wirtschaftskrise den Musikmarkt?

Die Wahrheit ist, dass, wenn mir die Leute erzählen, es sei Krise, ich darauf antworte, dass es im Musikbusiness schon seit Jahren kriselt. Bis zum heutigen Tag ist es der Plattenindustrie nicht gelungen, eine alternative Lösung zum Internet zu entwickeln und die Piraterie vergrößert die Krise permanent.

Finden Sie, dass Musiker genügend Unterstützung von öffentlicher Seite erhalten?

Ich denke, man könnte hier noch viel mehr tun. Zum Beispiel fordern wir seit Jahren eine bessere Kontrolle von geistigem Eigentum im Internet.

Ist das Modell der Musikbranche im Umbruch begriffen?

Ich würde sagen ja, vielleicht eher als im Umbruch befindet sich die Branche auf der Suche nach neuen Geschäftsalternativen, die auch die neuesten Technologien in den traditionellen Musikmarkt übernehmen.

Also glauben Sie, dass die neuen Technologien eine besonders wichtige Rolle im Musikmarkt der Gegenwart spielen?

Ja, natürlich.

Welches Bild haben Länder wie Deutschland oder England von spanischer Musik?

Im Moment sind das Märkte, in denen man es als spanischer Künstler sehr schwer hat, auch wenn es Ausnahmen gibt – Musiker, die nicht nur hier triumphieren, sondern auch in diesen Ländern sehr bekannt sind.

NEUE TENDENZEN

Sprechen wir von Zahlen: Die “Klingelöne” und „Songs” fürs Handy beherrschen in Spanien den Vertrieb von digitaler Musik und machen bereits



39 Prozent der Musik aus, die 2009 in diesem Format verkauft wurde. Das besagen die Daten des Jahrbuchs der Autoren und Verlegergesellschaft SGAE 2010. Wie denken Sie darüber?

Ich denke, diese 39 Prozent werden sich demnächst in 100 Prozent verwandeln. Seit Jahren wird eine Alternative zum CD-Format gesucht, jetzt heißt es, das Publikum davon zu überzeugen, dass das Internet nur ein Werkzeug mehr ist, aber kein Gratisportal zum Downloaden.

“Einer meiner Träume ist eine Südamerika-Tournee”

Der gleiche Bericht zeigt, dass 13 Prozent aller verkaufter Musik Produkten von digitalem Format entsprechen. Das ist ein Wachstumsmarkt, der 2009 einen Umsatz von 34,3 Millionen Euro im Vergleich zu 31,3 Millionen im Vorjahr erreicht hat. Welche Zukunft haben die klassische CD und ihre verwandten Produkte in Spanien und weltweit?

Spanien spiegelt die allgemeine weltweite Tendenz einer allmählichen Zunahme des digitalen Marktes für Musikaufnahmen. In einigen Ländern wie China oder Indien hat der Umsatz im digitalen Markt den physischen Markt bereits überholt. Das sind neue Wege, um den gleichen Inhalt zu transportieren.

Internet, You Tube und digitale Netzwerke sind entweder Verbündete oder Feinde. Welche Rolle spielen diese neuen Träger in der Plattenindustrie?

Derzeit sieht es so aus, als seien sie eher Feinde als Verbündete, aber in einer fernen Zukunft gehen wir vielleicht Hand in Hand. Wir als Künstler müssen uns auch ständig an diesen Markt anpassen, der sich – wie wir bereits festgestellt haben – andauernd weiterentwickelt.

Mobilfunkunternehmen entwerfen innerhalb ihrer exklusivsten Werbeangebote neue Audio-Produkte. Wird das Handy der neue Musikträger des 21. Jahrhunderts?

Das glaube ich nicht. Das Handy ist

zweifelsohne eine wertvolle Unterstützung, aber weit davon entfernt, sich in einen neuen und einzigartigen Musikträger zu verwandeln.

Welche Meinung haben Sie über Piraterie und „top manta“ (Straßenverkauf von illegal gebrannter Musik, Anm. d. Übers.)?

Beide schaden der Musikindustrie sehr und beeinträchtigen ganz direkt den Umsatz. Meiner Meinung nach sollte die Regierung hier für Ordnung sorgen, zumal eine Menge Arbeitsplätze auf dem Spiel stehen.

Kann Streaming den illegalen Download eindämmen?

Das könnte sein, denn der eine oder andere multinationale Konzern möchte es bereits verbieten lassen, dass sein Verzeichnis auf Streaming-Internetseiten läuft. Musik ist eine Kunstform und eine Platte oder CD zu schaffen kostet Geld, folglich darf das nicht kostenlos sein.

In seinem Jahresfinanzbericht spiegelt sich die Besorgnis des britischen Musikkonzern EMI über die Entwicklung im online-Musikhandel wieder. Es zeigt sich eine Verunsicherung durch eine starke Abhängigkeit von einer begrenzten Anzahl von online-Musikläden, speziell iTunes, für den Vertrieb von übers Internet aufgenommenen Musik und den entscheidenden Einfluss, den diese online-Shops auf die Preisstruktur haben. Wie sieht Ihre Meinung dazu aus?

EMI ist ein multinationaler Konzern, der schon sehr lange existiert. Wenn hier mit großer Besorgnis gesprochen wird, dann werden Berichte vorliegen, die Anlass zur Besorgnis geben. Selbstverständlich teile ich als professionelle Musikerin diese Sorge.

Sie haben bei einigen Fernsehserien mitgespielt und waren die Hauptdarstellerin in der TV1-Serie „Amar en tiempos Revueltos“ („Lieben in bewegten Zeiten“, Anm. d. Übers.). Welche Erfahrungen sind Ihnen besonders in Erinnerung?

Dass ich die Kriegswaise Loli interpretieren durfte, war eine phantastische Erfahrung. Ich habe sehr viel gelernt und es genossen, diesen schwierigen Charakter zu spielen. Lolis Rolle war eine Herausforderung, da ich eine etwas gerissene Frau spielen musste, ein schamloses Mädchen, das versucht in der Vergnügungsindustrie zu triumphieren

und sich mit eigenen Tricks eine Nische im schwierigen Spanien der Nachkriegszeit zu erobern.

Dieser Charakter hat es mir erlaubt, auf die Bühne zu steigen und Balladen zu singen – ein Genre, das auf meinem vierten Album „Añoranzas“ („Sehnsucht“) erscheint. Die Platte ist eine Folge dieser Serie und interpretiert nicht nur die Rolle der Loli, sondern auch den Vorspann der TVE-Serie „Volver a comenzar“ („Neu beginnen“).

Schwebt Ihnen jetzt ein weiteres Fernseh- oder Kinoprojekt vor?

Im Moment habe ich so etwas nicht vorgesehen, aber man weiß ja nie: dieser Beruf ist eine einzige Überraschung und morgen können sie dich schon anrufen...

“Innerhalb der nächsten zehn Jahre sehe ich mich inmitten einer wunderbaren Familie und mit einem begeisterten Publikum”

In Spanien gibt es zahlreiche sehr gute Musiker. Denken Sie, dass diese Künstler von den Radiosendern und Plattenfirmen genügend Unterstützung erhalten?

Auf alle Fälle. Spanien ist ein Land mit hervorragenden Musikern. Alejandro Sanz ist ein gutes Beispiel. Die Radiosender in Spanien sind äußerst vielfältig; mittlerweile haben wir auch viel mehr Sender als früher und somit mehr Möglichkeiten und Unterstützung.

Wie fühlen Sie sich selbst von den Plattenfirmen behandelt?

Das ist ein sehr delikates Thema. Ich kann mich nicht beklagen, aber ich denke, wir als Künstler sind nie ganz zufrieden. Mir zum Beispiel sagte man, dass ich nicht alles singen kann, dabei fühle ich mich in vielen verschiedenen Musikstilen sicher. Und ich habe bis jetzt in meiner achtjährigen Karriere fünf Alben herausgebracht.



“Falta concienciar al público de que Internet es una herramienta más, no una web de descargas gratuitas”



Toni Grau y Carol Fuster Los diamantes, un "refugio" para los inversores

Ante las turbulencias de los principales mercados y la inestabilidad de los parqué internacionales, los inversores vuelven a invertir en materiales y piedras preciosas. Un año más el oro, la plata y los diamante se consolidan como "valor refugio" en los que depositar una confianza dañada por la crisis. Históricamente, estos materiales han sido vistos como un refugio seguro en tiempos de incertidumbre económica. "Además del oro, los diamantes son una inversión segura y rentable que además pueden ser disfrutadas como joyas. Raro y excepcional, el diamante a partir de 0,50 quilates se considera una inversión, ya no sólo

por el prestigio de estas piezas únicas, sino porque su revalorización llega a alcanzar entre el 3% y el 6% anual", aseguran desde la joyería Piña-Grau, conocida en Mallorca desde hace generaciones como "La Fábrica". Joyeros artesanos para la creación de los diseños más exclusivos.

¿Cómo se encuentra el mercado de la joyería en estos momentos? ¿Le está afectando la crisis?

La ventaja del sector de la joyería es que constituye un "valor refugio" de inversión que no se deteriora ni pierde valor; por este motivo, un gran número

de personas están eligiendo este sector para depositar sus ahorros, en detrimento, por ejemplo, de otros sectores como el inmobiliario. Diría más, la joyería nunca termina de apagarse...

"A partir de 0,50 quilates el diamante es considerado una inversión"

En tiempos de vaivenes económicos el oro y los diamantes se erigen como un "refugio" seguro para los inversores.

Los diamantes son una inversión segura y rentable que pueden ser disfrutadas como joya sin devaluarse. Raro y excepcional. Así es un diamante. La inversión en diamantes es muy diferente a otro tipo de inversiones como la compra de acciones en Bolsa u otros productos financieros, ya no sólo por el prestigio de estas piezas únicas, sino porque su revalorización arroja subidas entre el 3% y el 6% anual, con independencia de la situación económica de los mercados económicos. Y en momentos de bonanza, alcanza el 30% de incremento en su valor inicial.

¿Cuáles son los criterios que dan valor a una piedra preciosa?

Los criterios que determinan el precio de la piedra son lo que denominan los expertos los 4C: Cutting (talla), Colour (color), Clarity (pureza) y Carat Weight (peso en quilates).

Además de estos criterios es importante adquirir piezas con certificados de autenticidad reconocidos por entidades internacionales en gemología, como Instituto Gemológico Americano (GIA), el Diamond High Council (HRD) y el Institute Gemological International (IGI).

¿Qué entidad garantiza su valor?

La cotización de los diamantes está garantizada al alza por la Diamond

Trade Company (DTC) que monopoliza el 70% del diamante en bruto extraído de las minas en todo el mundo.

A partir de 0,50 quilates el diamante es considerado como joya, pero también como inversión; estando en todo momento controlado su valor en las diferentes Bolsas del sector distribuidas por las principales parqués internacionales (Nueva York, Londres, Tel Aviv, Amberes, Dubai, entre otros).

Además es un producto de alta liquidez.

En efecto. Los diamantes de inversión deben de presentarse garantizados a través de un Certificado Internacional. Por ello, los diamantes no sólo garantizan un "valor refugio" para el inversor; sino que tienen asegurada su liquidez en los diferentes mercados internacionales. Además, es un producto financiero fácilmente transportable, manejable y no merma su valor de inversión, al ser engarzado en una joya.

Según el Ipsos, los asiáticos se decantan por el oro.

El Ipsos, el mayor instituto independiente de investigación de mercados, presente en más de 70 países, ha constatado que los inversores asiáticos son más propensos a comprar oro de

inversión, más que sus homólogos norteamericanos y europeos.

La encuesta de Ipsos señala que una cuarta parte de los inversores entrevistados en el sondeo señalaron que era "algo o muy probable" que invertirían en oro como refugio. Históricamente, el oro y las materias preciosas han sido contemplados como un refugio seguro en tiempos de incertidumbre económica.

ÚLTIMAS TENDENCIAS

Gran Empresa habla con los expertos de Piña-Grau sobre las últimas tendencias en joyería.

¿Cuáles son los materiales de última tendencia?

En 2010, vuelve el oro amarillo, el oro rosa, los brillantes, las perlas, los collares, las piedras preciosas y semipreciosas de grandes dimensiones... Además, nos encontramos ante un cambio social: la joya deja de ser un artículo sólo para las grandes ocasiones y forma parte del día a día.

Productos exclusivos envueltos en una decoración única...

La fuerza de la naturaleza -motivos florales, camelias y animales- decora un gran número de colecciones.

Broches

Vuelve el pasado reencarnado en llamativas figuras mitológicas.

Anillos

Es año de piedras de grandes dimensiones y los diseños geométricos.

Pulseras y collares

Las últimas tendencias se centran en los Eslabones y cadenas de un grosor medio. La perla -la reina de los últimos tiempos- aparece ahora con diamantes y oro blanco. Las gargantillas geométricas y los collares extravagantes e imposibles triunfarán en los escotes.

Los relojes

Tamaño y sofisticación marcan la



última moda. Hay relojes para todos los gustos: en oro blanco, amarillo o acero inoxidable con correas de cuero o satén. Desde los tamaños maxi y aires masculino, hasta los rescatados de otras épocas, casi diminutos.

DIE DIAMANTEN, EINE "ZUFLUCHT" FÜR ANLEGER.

Angesichts der Turbulenzen an den wichtigsten Märkten und der Instabilität auf dem internationalen Parkett investieren Anleger wieder in Edelsteine und Juwelen. Ein weiteres Jahr in dem sich Gold, Silber und Diamanten als eine Art „Zufluchtsorten“ erweisen, in die von der Krise erschüttertes Vertrauen gelegt wird. Bereits in der Vergangenheit haben sich diese Stoffe als sicherer Hafen in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit bewiesen. „Neben Gold sind Diamanten eine sichere und rentable Investition, die zudem noch als attraktiver Schmuck genossen werden können. Da er sehr selten und außergewöhnlich ist, wird ein Diamant ab 0,50 Karat bereits als Anlage betrachtet, nicht nur aufgrund des Prestiges dieser einzigartigen Stücke, sondern weil ihre Neubewertung zwischen 3 und 6 Prozent Gewinn pro Jahr erreichen kann, wie die Juweliere von Piña-Grau versichern, deren Unternehmen in Mallorca seit Generationen schlichtweg als "die Fabrik" bekannt ist. Kunsthandwerkliche Juweliere erschaffen hier exklusives Design.



**Wie geht es Ihren Sektor derzeit?
Ist er von der Krise betroffen?**

Der Vorteil des Juweliersektors ist es, dass es als Investition eine Art „Zufluchtsorten“ darstellt, der sich weder verschlechtert noch an Wert verliert. Aus diesem Grund entscheiden sich viele Menschen für diesen Bereich, um ihre Ersparnisse hier sicher anzulegen, sicherlich zum Nachteil für andere Bereiche wie zum Beispiel Immobilien. Ich würde es sogar so ausdrücken: Juwelen leuchten immer, hier geht nie das Licht aus...

Das heißt, dass sich in dem wirtschaftlichen Auf und Ab Gold und Diamanten als eine Art "Zufluchtsstätte" hervorheben?

Diamanten sind eine sichere und rentable Anlage, die in Form von Schmuck genossen werden kann, ohne an Wert zu verlieren. Ein Diamant ist selten und außergewöhnlich. Eine Investition in Diamanten ist ganz anders als Investitionen in andere Anlageobjekte wie zum Beispiel der Aktienkauf an der Börse oder der Kauf von anderen Finanzprodukten. Das bedingt nicht alleine das Prestige dieser einzigartigen Stücke, sondern weil ihre Gewinnsteigerung durch Neubewertungen jährlich zwischen 3 und 6 Prozent betragen, und zwar unabhängig von der wirtschaftlichen Lage anderer Wirtschaftszweige. Und in guten Zeiten erreicht diese Anlage eine Steigerung von bis zu 30 Prozent ihres ursprünglichen Wertes.

Welche Kriterien geben einem Edelstein Wert?

Die Kriterien, die dem Stein seinen Wert geben, heißen unter Experten 4C: Cutting (Schliff), Colour (Farbe), Clarity (Reinheit) y Carat Weight (Gewicht in Karat).

Dabei ist es wichtig, dass Edelsteine Echtheitszertifikate haben, die von

internationalen Gemologie-Instituten anerkannt sind, wie z.B. das Amerikanische Gemologie Institut (GIA), der Diamond High Council (HRD) und das Internationale Gemologie Institut (IGI).

“Ab 0,50 Karat gilt der Diamant als Investition”

Welche Einrichtung bestimmt über den Kurs?

Der Diamantenkurs wird von der Diamond Trade Company (DTC) festgelegt, die ein Monopol über 70 Prozent der Rohdiamanten hat, die aus den Minen weltweit gewonnen werden.

Ab 0,50 Karat gilt der Diamant als Juwel, aber auch als Anlage, die zu jeder Zeit von verschiedenen Börsen des Sektors kontrolliert wird, die sich über das internationale Parkett verteilen wie in New York, London, Tel Aviv, Antwerpen, Dubai und an anderen Orten.

Außerdem ist es ein Produkt von hoher Liquidität.

In der Tat. Die Anlagediamanten müssen durch ein internationales Zertifikat ihre Echtheit beweisen. Daher sind sie nicht nur, wie bereits gesagt, eine Art sicherer "Hafen" für den Investor, sondern sie garantieren auch für Liquidität an den verschiedenen internationalen Märkten. Darüber hinaus ist es ein Finanzprodukt, das leicht zu transportieren und zu nutzen ist und nicht an Wert verliert, wenn es in ein Schmuckstück eingebettet ist.

Laut Ipsos begeistern sich besonders die Asiaten für Gold.

Als größtes Institut für Marktfors-

chung, vertreten in über 70 Länder, hat Ipsos, festgestellt, dass besonders die asiatischen Anleger geneigt sind, Gold als Anlage zu kaufen, mehr noch als ihre nordamerikanischen und europäischen Kollegen.

Dabei zeigt die Umfrage von Ipsos, dass jeder vierte bei dieser Erhebung befragte Anleger angedeutet hat, dass er "wahrscheinlich oder mit ziemlicher Sicherheit" in Gold als sichere Anlage investieren wolle. Denn historisch gesehen waren Gold und Edelsteine schon immer eine sicherer Schutz in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit.

DIE NEUESTE MODE

Gran Empresa befragt die Experten von Piña-Grau über die neueste Mode im Juweliergeschäft.

Welche Materialien sind derzeit besonders in Mode?

2010 ist das Weißgold zurückgekehrt, und es ist ein Jahr des rosafarbenen Goldes, der Brillanten, Perlen, Halsketten und sehr großen Edel- sowie Halbedelsteine.

Exklusive Produkte von einzigartigem Design...

Die Schönheit der Natur wie Blumenmotive, Kamelien oder Tiere schmücken einen Großteil der Kollektionen.

Broschen

Vergangenes kehrt in auffälligen mythologischen Figuren zurück.

Ringe

Es ist das Jahr der großen Steine und geometrischen Mustern.

Armbänder und Ketten

Die neuesten Tendenzen konzentrieren sich auf Gliederketten und Ketten von einem mitteldicken Umfang. Die Perle – als Königin dieser und vergangener Jahre – wird nun mit Diamanten und Weißgold geschmückt. Geometrische Halsreifen und extravagante Halsketten triumphieren am Dekolleté.

Uhren

Die Größe und feine gearbeitet Modelle bestimmen die neueste Mode. Es gibt Uhren für jeden Geschmack: in Weißgold, Gold oder Edelstahl mit Leder- oder Satinarmbändern. Von Maxi-Größen und sehr männlichen Uhren bis hin zu Modellen aus alten Zeiten, die beinahe winzig sind.



balear del toldo aluminio



la boutique
protección solar

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

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

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



Senses
SENSES HOUSE
casas modulares



MODELO TERRA 48



Su casa desde 48.500 €

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

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

C/ POIMA Nº32 Local 4 - Pbl. Can Valero - 688 380 292 - 607 296 330 - www.sensesgroup.es



María Albízuri

“Comer bien, el mejor antídoto contra el envejecimiento”

María Albízuri -médico, dietista y especialista en Nutrición y Medicina Es-tética- recibe a Gran Empresa en su consulta (Paseo Mallorca, nº17). Para María, adelgazar y comer sano es ganar en calidad de vida y constituye unos de los principales tratamientos preventivos e integrales anti envejecimiento que existen en la actualidad.

Tratamientos personalizados que se adaptan al contexto y a la vida de cada paciente. La doctora Albízuri emprende junto a cada uno de ellos un camino que atraviesa diferentes etapas y en el que tendrán que aprender a comer bien, a conocerse y mejorar sus hábitos y autocontrol. Un método que se combinará con analíticas, pruebas funcionales, control de la nutrición,

ejercicio físico y control del estrés. Un tratamiento avalado ya por centenares de pacientes que se sienten agradecidos porque han aprendido a cuidarse por dentro y por fuera.

“Es necesario aprender a comer sano para poder vivir más felices”

¿Considera que los españoles siguen una adecuada alimentación?

En general, no somos conscientes de las consecuencias que tiene una buena alimentación para nuestra salud. Las cifras hablan por sí solas: unos

seis millones de españoles mayores de 18 años (17%) tienen problemas de obesidad; un 36,6% tiene sobrepeso, según la última Encuesta Europea de Salud 2009.

¿Qué enfermedades se derivan del sobrepeso?

La diabetes tipo dos o el hígado graso, además de problemas psicológicos y del aparato locomotor, tendencia a la depresión y apnea del sueño.

El estrés, la falta de tiempo y de una adecuada educación nos han hecho abandonar los buenos hábitos; hemos perdido nuestro seguro de vida. Los problemas de sobrepeso son cada vez más frecuente y afecta al estado físico y psicológico del individuo. Hoy más que nunca es necesario aprender a comer sano para poder vivir más felices.

¿Podrías hablarme del tratamiento anti-edad que aplica en su consulta?

La base fundamental del tratamiento anti-edad es el control de la nutrición; por este motivo, en mi consulta facilito las pautas para aprender a comer correctamente y llegar al equilibrio metabólico y hormonal que es la base de la medicina preventiva. Cuando uno adelgaza o sencillamente come sano es mucho más joven que cualquier otra persona.

¿Por qué es necesario acudir a un especialista?

Cuando sufre las repercusiones de una mala alimentación y quiere cuidarse o mejorar su estado de salud debe acudir a un profesional que le oriente. No basta con que te adviertan de los alimentos que son o no sanos. Además de enseñar a comer sano, realizamos una analítica, pruebas funcionales, control de la nutrición, ejercicio físico y control del estrés que, sin duda, llevarán al éxito al paciente.

Lo importante es que la persona sea consciente de lo que come, del porqué lo come y que aprenda a disfrutar con eso. En la medida en que controle estas cuestiones, habrá aprendido a comer, a coger hábitos y tendrá un control sobre sí mismo.

¿Qué método emplea en sus pacientes?

Yo recomiendo que el paciente escriba todo lo que come, con el objetivo de que sea consciente de lo que hace. De esta forma, con el tiempo, cada persona será consciente de sus malos hábitos y podrá superarlos. Asimismo, conocerá los componentes de los distintos alimentos y sabrá detectar los problemas nutricionales que tiene.

Tras el verano son muchos los que recurren a las dietas para ponerse en forma. Existen muchas dietas, ¿cuál es a su juicio la más eficaz?

Lo mejor manera de hacer dieta es hacer cinco comidas. La comida en sí no engorda, lo que perjudica es comer a deshora y sin cabeza.

El agua es fundamental, por lo que es recomendable beber entre dos y tres litros diarios, ya que gracias al agua nuestro organismo realiza funciones vitales como regular la temperatura corporal o transportar alimentos y gases. Diversos investigadores de todo el mundo han llegado a la conclusión de que un mayor consumo de agua incrementa significativamente el gasto calórico del metabolismo.

Stresskontrollen kombiniert wird. Diese Behandlung wurde bereits von Hunderten von dankbaren Patienten getestet, die gelernt haben, von Innen und Außen besser auf sich aufzupassen.

Ernähren sich die Spanier Ihrer Meinung nach gut?

Normalerweise machen wir uns nicht sehr bewusst, welche Wirkungen eine gesunde Ernährung auf unsere Gesundheit hat. Doch die Zahlen sprechen für sich: ungefähr sechs Millionen Spanier, die älter als 18 Jahre sind (das entspricht 17 Prozent der Bevölkerung) sind zu dick, wobei davon 36,6 Prozent sogar übergewichtig sind, wie die letzte Europäische Gesundheitsumfrage von 2009 aufzeigt.

“Um glücklich zu leben müssen wir lernen gesund zu essen”

Welche Krankheiten hat Übergewicht zur Folge?

Diabetes Typ 2 oder eine Fettleber, außerdem psychologische Probleme und Schwierigkeiten des Bewegungsapparates, Neigung zu Depressionen und Schlafapnoe.

Stress sowie ein Mangel an Zeit und ausreichender Bildung haben dazu geführt, dass wir unsere guten Gewohnheiten aufgeben haben; damit haben wir sozusagen unsere “Lebensversicherung” verloren. Gewichtsprobleme werden immer häufiger und wirken sich auf den physischen und psychischen Zustand des Individuums aus. Heutzutage ist es wichtiger denn je zu lernen, sich gesund zu ernähren, um glücklicher zu leben.

Was können Sie mir über diese Anti-Aging- Behandlung erzählen, die Sie in Ihrer Praxis anbieten?

Die fundamentale Grundlage der Anti-Aging-Behandlung ist eine Ernährungskontrolle und aus diesem Grund werden in meiner Praxis gewisse Leitlinien vermittelt, wie man richtig isst und dem Stoffwechsel hilft, ein hormonelles Gleichgewicht zu erzeugen, das die Basis der Präventivmedizin ist. Wer abnimmt oder sich einfach nur gesund

ernährt, ist jünger als der, der das nicht tut.

Warum ist dazu ein Spezialist nötig?

Wer an den Folgen einer schlechten Ernährung leidet, mehr für sich sorgen und seinen Gesundheitszustand verbessern möchte, sollte einen Spezialisten aufsuchen, der ihn anleitet. Es reicht nicht, sich danach zu richten, was auf den Lebensmitteln – egal ob gesund oder ungesund – steht. Wir zeigen nicht nur, wie man gesund isst, sondern führen Analysen, Funktions- und Ernährungskontrollen durch, sportliche Betätigungen und ein Stressmanagement, das den Patienten zweifelsohne zum Erfolg führt.

Wichtig ist, dass sich der Patient bewusst wird, was er isst, warum er isst und dabei lernt, es zu genießen. In dem Maße wie der Patient dies beachtet, lernt er, richtig zu essen und gewöhnt sich an Verhaltensweisen, die ihn in seiner Selbstkontrolle unterstützen.

Welche Methode wenden Sie bei Ihren Patienten an?

Ich empfehle, dass der Patient alles aufschreibt, was er isst, um sich bewusst zu werden, was er da eigentlich macht. Auf diese Art und Weise werden mit der Zeit schlechte Angewohnheiten erkannt und nur so können diese überwunden werden. Gleichzeitig lernt der Patient die Komponenten verschiedener Lebensmittel kennen und kann die Ernährungsprobleme, die er hat, selbst zu erkennen.

Besonders im Sommer sind Diäten, um sich in Form zu bringen, sehr beliebt und es existieren wahrhaftig viele Diäten. Welche ist Ihrer Meinung nach die effizienteste?

Die beste Art der Diät ist täglich fünf Mal zu essen. Das Essen selbst macht nicht dick, was schädigt ist, ständig, unkontrolliert und kopflos zu essen.

Wasser ist lebenswichtig und deshalb ist es empfehlenswert, am Tag zwei bis drei Liter zu trinken, denn nur dank des Wassers kann unser Organismus lebenswichtige Funktionen wie die Körpertemperatur oder den Transport von Nahrung und Verdauungsprozesse regeln. Viele Wissenschaftler sind weltweit zu dem Schluss gekommen, dass ein erhöhter Wasserkonsum den Kalorienverbrauch des Stoffwechsels entscheidend erhöht.



Visitamos la fábrica de galletas Quely. Allí hablamos con Lluís Maicas Socías, Consejero y Director de Comunicación del Grupo mallorquín, de los inicios de esta empresa y de sus retos de futuro. "Nuestra prioridad es la consolidación en los mercados internacionales. Para ello, hemos incorporado a nuestro equipo al mejor embajador: Rafael Nadal, consumidor de esta galleta desde la infancia".

La historia de Quely comenzó en 1853 en el horno de Can Guixe de la familia Doménech y está vinculada a la petición de las compañías navieras de abastecerse de un producto de similares características al pan, nutritivo y duradero que formara parte del avituallamiento en las largas travesías oceánicas. Ahora, a la tradicional Quely se unen nuevas áreas de negocio que se enmarcan bajo la marca comercial "Estancia de Son Pons".

¿Cuál es la historia de Quely?

Las primeras noticias de las Quely se sitúan en torno a 1853 en el horno de Can Guixe de la familia Doménech. Su elaboración está vinculada a la petición de las compañías navieras de abastecerse de un producto de similares características al pan, nutritivo

Lluís Maicas Socías

Quely se abre a nuevos países

vo y duradero que formara parte del avituallamiento en las largas travesías oceánicas.

“El consumo de las quellis de forma moderada complementa nuestra dieta”

Desde mediados del siglo XIX, la familia Doménech fabrica estas galletas que antaño se conocieron como "Galletas de Barco", por su similitud con algunos productos de fabricación británica, "Galletas d'Inca", en referencia a su origen, o también "Galletas d'Oli" por uno de sus ingredientes. Es en 1970, cuando el negocio familiar se constituye como Sociedad Anónima al crearse Quely, S.A.

En agosto de 1993, las instalaciones de Quely resultaron drásticamente

destruidas por un violento incendio; no obstante, el empuje de la familia Doménech hizo posible que tres meses después la fábrica estuviera totalmente reconstruida y volviese a la fabricación de las deliciosas Quely. Hoy en día -150 años después de aquellas elaboraciones artesanales -sigue siendo una empresa de capital 100% mallorquín.

¿Qué tiene Quely que las diferencia del resto?

Las quellis, en sus múltiples variantes y formatos, son un pan especial multiuso que combina, como soporte, tanto con dulce como con salado, y que puede ser consumido en cualquiera de las comidas del día.

Por su procedencia y por su formulación, con ingredientes naturales y seleccionados es un alimento de la dieta mediterránea, con los aportes nutricionales y el sabor propios de ésta.

¿Cuál es el principal reto al que se enfrenta este producto mallorquín?

Nuestra prioridad es la consolidación de nuestra presencia en los mercados internacionales, para el cual hemos incorporado a nuestro equipo al mejor preescriptor posible: Rafael Nadal. El tenista manacorí es desde este año el embajador de Quely en el mundo y es además consumidor desde su infancia de nuestros productos.

¿En qué países estáis presentes?

A nivel Internacional, tenemos presencia en 21 lugares de todo el mundo entre los que se encuentra Qatar, Hong Kong, Singapur, EE.UU., Alemania, Japón, Reino Unido, Suiza, Panamá, Noruega, Marruecos, Bahrein, México, Dinamarca, Portugal, Chipre, Corea del Sur, Holanda, Australia, China y Filipinas.

¿Tenéis previsto desembarcar en alguna otra parte del mundo?

Sí. Entran en nuestros planes países como Rusia, Brasil y Canadá, en los cuales ya se están haciendo gestiones para encontrar colaboradores locales.

¿Cuál es la estrategia de Quely en el mercado nacional?

En lo que hace referencia al merca-

do nacional se sigue un plan de marketing para reforzar el conocimiento de marca a través de campañas específicas y de la colaboración que mantenemos con el RCD Mallorca, equipo que limita en la división de honor de la Liga española.

¿En qué ciudades españolas estáis presentes?

Estamos en todo el territorio nacional, bien sea a través de nuestra propia estructura comercial, bien sea a través de colaboradores en la distribución.

¿Cuáles son las nuevas áreas de negocio de la compañía?

Bajo el paraguas de la marca Quely se ha iniciado un proyecto de diversificación en áreas de negocio complementarias con nuestra actividad empresarial. Se van incorporando a nuestra gama de elaboración propia productos fabricados por terceros bajo la marca comercial Estancia de Son Pons. Entre ellos se encuentra el aceite de oliva, una gama de quesos; y otras opciones que se encuentran en una avanzada fase de estudio.

Wie ist Quely entstanden?

Die ersten Erwähnungen über Quely stammen aus dem Jahr 1853 aus der Bäckerei Can Guixe der Familie Doménech. Die Entwicklung des bekannten Kräckers geht auf die Forderungen der Seefahrer zurück nach einem Produkt, das ähnliche Merkmale wie Brot vorweist, also als nahrhafter und haltbarer Zusatz zur Verpflegung der Schiffsmannschaft bei langen Ozeanüberquerungen.

Seit Mitte des 19. Jahrhunderts stellt die Familie Doménech diese Krackerart her, die ursprünglich aufgrund ihrer Ähnlichkeit mit Produkten aus britischer Herstellung als „Schiffskexke“ bekannt waren, aber auch aufgrund ihrer Herkunft als „Galletas d'Inca“ oder auch als „Galletas d'Oli“ wegen einer

“Der moderate Konsum der Quelys ergänzt unsere Ernährung”

entscheidenden Zutat. Erst 1970 hat sich aus dem Familienunternehmen die Quely GmbH gegründet.

Im August 1993 wurde die Produktionsstätte durch einen Brand fast komplett zerstört, doch durch die Anstrengung der Familie Doménech war die Fabrik bereits nach drei Monaten wieder aufgebaut und kehrte zur Herstellung ihrer köstlichen „Quelys“ zurück. Heutzutage – über 150 Jahre nachdem Quely seine handgefertigten Produkte entwickelt hat – ist das Unternehmen nach wie vor zu 100 Prozent mallorquinisch.

Was unterscheidet Quely von anderen Kräckern?

Die „Quelys“ sind in ihren verschiedenen Varianten und Formaten ein spezielles Mehrzweckbrot in Krackerform, die ergänzend sowohl zu süßen als auch zu salzigen Speisen passen. Sie können einfach so, aber auch zu den einzelnen Gerichten im Laufe des Tages gegessen werden.

Aufgrund ihres Ursprungs, ihrer Rezeptur und ihren ausgewählten und natürlichen Inhaltsstoffen sind sie ein Lebensmittel der mediterranen Ernährung, von besonderer Nahrhafti-

gkeit und einzigartigem Geschmack.

Welches ist die größte Herausforderung für dieses mallorquinische Produkt?

Für uns hat die Stärkung unserer Präsenz auf den internationalen Märkten Priorität, daher haben wir den bestmöglichen Fürsprecher in unser Team integriert: Rafael Nadal. Der Tennisspieler aus Manacor ist seit diesem Jahr der weltweite Botschafter für Quely und seit seiner Kindheit ein Konsument unserer Produkte.

In welchen Ländern ist Quely vertreten?

Auf internationaler Ebene sind wir an 21 Standorten auf der ganzen Welt vertreten, darunter in Katar, Hongkong, Singapur, USA, Deutschland, Japan, Großbritannien, Schweiz, Panama, Norwegen, Marokko, Bahrain, Mexiko, Dänemark, Portugal, Zypern, Südkorea, Niederlande, Australien, China und auf den Philippinen.

Sollen noch weitere Länder dazukommen?

Ja, in unseren Plänen sind Russland, Brasilien und Kanada vorgesehen und es sind bereits erste Schritte gemacht, um vor Ort lokale Partner zu finden.

Wie sieht die Quelys Strategie auf dem nationalen Markt aus?

In Bezug auf den einheimischen Markt verfolgen wir einen Marketing-Plan, mit dem wir die Markenbekanntheit durch gezielte Kampagnen und Kooperationen verstärken, so wie mit dem Fußballverein RCD Mallorca - ein Team, das zur Spitzengruppe der spanischen Liga zählt.

Sind Ihre Produkte überall in Spanien erhältlich?

Wir sind im ganzen Land vertreten, entweder durch unsere eigene Vertriebsstruktur oder über Vertriebspartner.

Welches sind die neuen Geschäftsfelder des Unternehmens?

Unter der Dachmarke Quely wurde jetzt ein Projekt der Diversifizierung mit ergänzenden Produkten in unser Unternehmen integriert. Dabei werden in unsere eigene Herstellungskette Produkte von Dritten aufgenommen und unter der kommerziellen Marke „Estancia de Son Pons“ vermarktet. Dazu gehören Olivenöl, eine Auswahl an Käsesorten und andere Produkte, die eingehend geprüft wurden.



Inselradio, la cadena más internacional de Mallorca

La radio alemana es seguida por Internet y sólo su web tiene 9 millones de páginas visitadas mensualmente.

Inselradio empezó su andadura radiofónica en 1996 en Mallorca con tres periodistas y cuatro horas de emisión. Actualmente, cuenta con más de 16 trabajadores, 24 horas de emisión y oyentes en toda Europa que siguen su programación a través de Satélite e Internet. Insel Radio lleva más de una década acercando la mejor imagen de Mallorca a Alemania -país donde cuenta con más de 90.000 oyentes a través de Internet- invitándoles a descubrir los encantos de la Isla de la Calma.

Inselradio lleva más de 14 años emitiendo y actualmente cuenta con más de 90.000 oyentes sólo en Alemania. ¿Cuál es la clave del éxito de la emisora?

Al principio, la cadena orientó su programación hacia los turistas alemanes. Debido al éxito, en poco tiempo modificamos la fórmula hacia una estructura más internacional, de forma que la emisora se convirtiera en lo que es hoy: un puente entre mallorquines y alemanes. Por esto, el 30% de música que emitimos es española y latinoamericana.

¿Qué tipos de oyentes tenéis?

La cadena tiene tres tipos de oyentes: los alemanes que residen en Mallorca, los mallorquines y españoles que trabajan en el sector turístico de la Isla y, por último, los amantes de Mallorca que viven en Alemania, Austria,

Suiza y que nos escuchan a través de Internet o del satélite.

¿Qué franja de edad tienen vuestros oyentes?

Entre 25 y 60 años.

“Acercamos la imagen de Mallorca a nuestros 90.000 oyentes alemanes cada día por Internet”

Es en Alemania donde tenéis vuestro principal mercado. ¿Cuántos oyentes tenéis al día y en qué hora escuchan Inselradio?

En Alemania nos siguen 180.000 oyentes cada día. Entre ellos, más de 90.000 a través de Internet, el resto vía astra digital o de varias redes de cable. Suelen escucharnos entre las 7:00 h. y hasta las 12:00 h. y desde las 16:00 h. hasta las 20:00 h. a través de Internet.

EL OBJETIVO: PROMOCIONAR MALLORCA

¿Cómo definiría Inselradio?

Inselradio trata de representar a Baleares de la mejor forma posible en el exterior. Animamos a los alemanes y al

resto de europeos a que visiten Mallorca en sus vacaciones. Por este motivo, ofrecemos información relevante sobre Mallorca a los turistas (hoteles, vuelos, actividades, excursiones...). Esta información es usada no sólo por los europeos sino también por los propios residentes.

En nuestra programación puedes encontrar noticias, información de servicios y meteorológica; agenda de eventos y ofertas de empleo; así como una parte de entretenimiento, concursos y, por supuesto, la mejor música de todos los tiempos.

¿Sois un medio integrador?

A través de nuestro medio intentamos explicar a los alemanes cómo se pueden integrar en la sociedad mallorquina. Para nosotros esto es muy importante. Les explicamos las costumbres, las fiestas y les hacemos valorar todas estas cosas para que puedan quererlas como propias. De hecho, hemos grabado CDs con cursos de alemán y catalán.

Su compromiso con Mallorca es muy fuerte...

Llevo 16 años en Mallorca y soy alemán. Cuando me preguntan: ¿De dónde te sientes? Yo respondo: “Mallorquín, aunque suene raro”.

APUESTA POR LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

Desde su creación, Inselradio ha apostado fuerte por las nuevas tecnologías.

Gracias a Internet hoy Inselradio se puede escuchar en todo el mundo. Por ejemplo, nuestros oyentes nos escuchan a través del Iphone o del iPad, así como a través de otras tecnologías móviles. En Facebook tenemos 4.000 seguidores. Creemos que es de vital importancia estar en las redes sociales porque sino es como si no existieras.

Nuestra web es también una de nuestras apuestas, vigente desde el año 2000, recibe mensualmente un total de 9 millones de visitas.

Actualmente, dispone de noticias

diarias en alemán; la previsión meteorológica, las canciones que se han retransmitido y la mayor bolsa de trabajo en alemán. Además, a través de una cámara web, podemos ver a los profesionales mientras emiten en directo.

Es además una puerta abierta a Mallorca.

En efecto. A través de nuestra página web se puede estar informado de los eventos y conciertos que se realizan en Mallorca. Nuestro público tiene la posibilidad de comprar las entradas a través de nuestra página web y disponemos de un servicio de tienda donde poder comprar vinos y licores, libros y productos artesanos de Mallorca, entre otros.

DAS INSELRADIO, DER INTERNATIONALSTÉ SENDER MALLORCAS

DAS DEUTSCHE RADIO HAT ALLEIN IM INTERNET MONATLICH 9 MILLIONEN PAGE IMPRESSIONS.

Das Inselradio begann 1996 mit drei Redakteuren und vier Sendestunden seine Radiokarriere auf Mallorca. Mittlerweile beschäftigt der Sender über 16 Personen, sendet rund um die Uhr und Hörer aus ganz Europa verfolgen das Programm übers Internet und Satellit. Das Inselradio bringt seit über einem Jahrzehnt das bestmögliche Image von Mallorca nach Deutschland – alleine in Deutschland hat es im Internet mehr als 90.000 Hörer – und lädt ein, den Zauber der “Insel der Ruhe” kennenzulernen.

Das Inselradio sendet seit über 14 Jahren und hat allein in Deutschland über 90.000 Zuhörer. Was ist das Erfolgsgeheimnis des Senders?

Anfangs richtete sich das Programm an die deutschen Touristen. Aufgrund des Erfolges haben wir bereits nach kurzer Zeit das Konzept geändert, uns internationaler ausgerichtet und den Sender zu dem gemacht, was er heute ist: eine Brücke zwischen Mallorquinern und Deutschen. Aus diesem Grund sind auch 30 Prozent der Musik, die wir spielen, spanisch und lateinamerikanisch.

Wie sieht das Profil der Hörer aus?

Der Sender hat drei Hörertypen: die Deutschen, die auf Mallorca wohnen,

die Mallorquiner und Spanier, die im Tourismus Mallorcas arbeiten und schließlich die Inselfans, die in Deutschland, Österreich und der Schweiz leben und uns über das Internet oder über Satellit hören.

Welche Alterspanne haben die Hörer?

Zwischen 25 und 60 Jahren.

Deutschland ist euer wichtigster Markt. Wie viele Hörer haben Sie pro Tag und zu welchen Zeiten wird das Inselradio besonders gehört?

In Deutschland lauschen uns täglich durchschnittlich 180.000 Hörer. Davon allein 90.000 über Internet, der Rest über Astra Digital und in verschiedenen Kabelnetzen. Die Meisten hören uns übers Netz zwischen 7.00 und 12.00 Uhr und zwischen 16.00 und 20.00 Uhr.

DAS ZIEL: MALLORCA ZU BEWERBEN

Wie würden Sie das Inselradio definieren?

Das Inselradio versteht sich als Medium, dass die Balearen positiv nach außen vertritt. Wir vermitteln ein Urlaubsfeeling, das Lust auf die Inseln macht. Gleichzeitig haben auch Serviceinformationen einen hohen Stellenwert. Diese werden sowohl von deutschsprachigen Residenten als auch Touristen genutzt.

In unserem Programm findet man lokale und internationale Nachrichten,

“Wir vermitteln im Internet täglich 90.000 Hörern in Deutschland das Image der Insel”

Informationen über Dienstleistungen und den Wetterbericht, sowie einen Veranstaltungskalender und Arbeitsangebote. Außerdem Unterhaltung, Ratespiele und natürlich die beste Musik aller Zeiten.

Es ist also ein integratives Medium?

Über unseren Sender versuchen wir den Deutschen zu erklären, wie sie sich in die mallorquinische Gesellschaft integrieren können. Das ist uns sehr



wichtig. Wir erklären Gebräuche und Feste und bemühen uns, dass all diese Dinge wertgeschätzt und auch als eigene Werte gewürdigt werden können. Dafür haben wir u.a. auch CDs mit Deutsch- und Katalanischkursen aufgenommen.

Ihr Engagement für Mallorca ist sehr stark...

Ich lebe seit 16 Jahren auf Mallorca und bin Deutscher. Wenn ich gefragt werde: „Als wer fühlst du dich?“ Antworte ich: „Als Mallorquiner, auch wenn das komisch klingt“.

EINSATZ FÜR HIGH-TECH

Seit seiner Gründung hat das Inselradio auf die neueste Technik gesetzt.

Dank des Internets kann das Inselradio heute weltweit gehört werden. So nutzen unsere Hörer beispielsweise das iPhone oder iPad, um uns zu hören oder auch andere Handyfunktionen. Auf Facebook haben wir 4.000 Fans. Wir glauben, dass es von fundamentaler Bedeutung ist in den sozialen Netzwerken vertreten zu sein; das ist ganz wichtig für unsere Präsenz.

Auch setzen wir auf unsere Website, die seit dem Jahr 2000 online ist und monatlich von 9 Millionen Besuchern angeklickt wird.

Auf unserer Internetseite veröffentlichen wir täglich Inselnachrichten auf Deutsch, die Wettervoraussicht und die Songs, die gespielt wurden. Ebenso findet Sie bei uns die größte deutschsprachige Jobbörse im Netz und über eine Webcam können Sie unseren Moderatoren über die Schulter gucken.

Das ist ein weiteres Tor zu Mallorca.

In der Tat. Über unsere Website kann sich jeder über Veranstaltungen und Konzerte informieren, die auf Mallorca stattfinden. Unser Publikum kann die Eintrittskarten übers Internet kaufen und wir haben einen Online-Shop, wo unter anderem Wein und Likör, Bücher und Kunsthandwerk aus Mallorca bestellt werden kann.



Tras trabajar en medios de comunicación y realizar trabajos de correspondencia en el Congo y China, la periodista Ana Rosa Rivero es actualmente la directora de Comunicación de Oftalmedic y Laserclinic. Habla con Gran Empresa sobre los nuevos retos de Oftalmedic y los últimos proyectos solidarios desarrollados por la Fundació Bona Llum, entre los que se encuentra la participación en "Living Meki" (Etiopía), una iniciativa centrada en la infancia e impulsada por la consultora The Boston Consulting Group.

A pesar de su juventud ha tenido usted una experiencia muy variada.

El Periodismo es en sí una profesión muy variada y es necesario tener una visión multidisciplinar. Inicié mi carrera como becaria en la Agencia Efe y trabajando en diversos medios de comunicación en Sevilla, León, Galicia y Mallorca. Una experiencia que me ha aportado una visión más completa de las necesidades de información que tienen las personas, protagonistas que dan sentido a esta profesión. Haber podido trabajar desde el Congo y China ha sido un sueño hecho realidad.

¿Qué le ha llevado a dar el salto al sector sanitario?

Siempre me han gustado los retos y el aprender cosas nuevas. Creo que el sector sanitario es, hoy por hoy, una de las áreas más interesantes para trabajar como periodista. Te permite trabajar en equipo, desarrollar la creatividad y colaborar en una estructura que apor-



Ana Rosa Rivero

“Es increíble ver cómo el Lasik cambia la vida de las personas”

ta un valor indiscutible a la sociedad; y esto es muy positivo. En Oftalmedic y Laserclinic tengo la satisfacción de colaborar con un excelente equipo de profesionales dirigidos por el Dr. Luis Salvà Ladaria y que buscan la excelencia y la calidad en todo lo que hacen.

“Oftalmedic es referente en Baleares en cirugía refractiva”

Oftalmedic ha sido la primera clínica privada en Mallorca en desarrollar la cirugía refractiva para corregir la miopía, hipermetropía y el astigmatismo.

En efecto. La historia de Oftalmedic, que cuenta ya con más de veinte años, está y estará unida al desarrollo de la cirugía refractiva en las Islas. Desde su fundación en 1988, aglutina un gran abanico de especialidades y profesionales bajo un denominador común: la calidad rigurosa en el cuidado de los ojos.

¿Cuál es el papel de la Fundació Bona Llum?

La Fundació Bona Llum responde a la vertiente más solidaria de Oftalmedic y, concretamente, de un grupo de profesionales que pensaron que era necesario mejorar la educación sanitaria de la población. Para ello, lleva años desarrollando proyectos dirigidos a la población balear y colaborando en iniciativas en países del Tercer Mundo. Por otro lado, la publicación "Con buenos ojos", que edita la propia Fundació, sirve como herramienta en la búsqueda de la mejora en la educación sanitaria.

¿Con qué organizaciones y ONGs ha colaborado hasta ahora la Fundació?

Por ahora, ha colaborado con la Organización Mediterránea, Amics del poble Saharauí, Médicos Mundi, Fundació Pro Nins, Fundació Vicente

Ferrer, Fundació La Caixa, Plataforma Ciudadana Gent de Marratxi, entre otros.

Actualmente, hemos aportado junto a Ulloa Óptico material oftalmológico a "Living Meki" (Etiopía), un proyecto solidario creado por la consultora The Boston Consulting Group y centrado en la infancia, que busca habilitar nueva aulas de escuela, financiar becas de estudios y mejorar la salud en esa comunidad etíope, una de las más pobres del planeta.

¿Qué es lo que más le gusta de Oftalmedic?

Resaltaría varias cosas. En primer lugar su personal y su sensibilidad en el trato con el paciente. Por otro, es sorprendente comprobar como en diez minutos -es el tiempo que dura una operación de Lasik- las personas cambian su vida. Luego vuelven y nos comentan cómo han variado sus costumbres y hábitos en su día a día. Como nos dijo Paquita Tomás en una ocasión: "¡Operarme de cataratas es una de las mejores cosas que he hecho en la vida; fue más rápido que freír un huevo!". Y como éstas, muchas historias personales.

¿Cuáles son los retos del Grupo para este año?

A pesar de que la situación económica no es fácil, desde Oftalmedic existe la voluntad de seguir creciendo y abriendo nuevos mercados. En 2010, se ha ampliado la unidad Oftalmológica Infantil con la incorporación del Dr. Francisco Javier Francisco Montañez al equipo formado por Begoña Andérez y Manuel de Timoteo.

Así mismo, ha sido un paso importante la creación de la unidad de Retina de Juaneda que es la mejor dotada de las clínicas privadas de las Islas y formada por el Dr. Jorge García, la Dra. Pilar Mulet, el Dr. Francisco Vega y el Dr. Juan Antonio Aragón. Desde su creación, el número de pacientes está en continua progresión ascendente, ofreciendo una alternativa más a la sanidad pública. Todos estos cambios

responden a la actitud innovadora que siempre ha caracterizado a esta empresa.

“ES IST UNGLAUBLICH ZU BEOBACHTEN, WIE DAS LASIK DAS LEBEN VON MENSCHEN VERÄNDERT”

Die Journalistin Ana Rosa Rivero hat für verschiedenste Medien gearbeitet und war u.a. als Korrespondentin im Kongo und in China, bevor sie Leiterin der Öffentlichkeitsarbeit von Oftalmedic und Laserclinic wurde. Sie spricht mit Gran Empresa über neue Ziele von Oftalmedic und die jüngsten solidarischen Projekte zugunsten der Stiftung Bona Llum, wie zum Beispiel die Unterstützung von "Living Meki" (Äthiopien), eine Initiative für Kinder, die von der Beratergesellschaft The Boston Consulting Group ins Leben gerufen wurde.

Obwohl Sie noch sehr jung sind, verfügen Sie bereits über eine reichhaltige Berufserfahrung.

Der Journalismus ist ein sehr abwechslungsreicher Beruf und setzt eine multidisziplinäre Vision voraus. Ich habe meine Karriere als studentische Hilfskraft in der Nachrichtenagentur Efe begonnen und anschließend bei verschiedenen Medien in Sevilla, León, Galizien und Mallorca gearbeitet. Hier habe ich Erfahrungen über die Informationsbedürfnisse von Menschen gesammelt, die in diesem Beruf nun mal die Protagonisten sind. Im Kongo und in China zu arbeiten, war für mich ein Traum, der in Erfüllung gegangen ist.

Was hat Sie zu dem Sprung ins Gesundheitswesen veranlasst?

Ich fühlte mich schon immer von Herausforderungen und dem Lernen neuer Dinge angezogen. Und ich bin der Meinung, dass der Gesundheitsbereich heutzutage einer der spannendsten Bereiche für einen Journalisten ist. Hier arbeite ich im Team, entwickle neue Kreativität und kooperiere in einem Bereich, der einen unschätzbaren Wert für die Gesellschaft darstellt. Das empfinde ich als sehr positiv. Bei Oftalmedic und Laserclinic erfahre ich eine große Befriedigung, weil ich mit einem exzellenten und stets um Vortrefflichkeit

und Qualität bemühten Spezialistenteam unter der Leitung von Dr. Luis Salvà Ladaria zusammenarbeiten kann.

Oftalmedic war die erste Privatklinik auf Mallorca, die eine refraktive Chirurgie zur Korrektur von Kurzsichtigkeit, Weitsichtigkeit und Hornhautverkrümmung angeboten hat.

Ja, in der Tat. Oftalmedic existiert seit mittlerweile über zwanzig Jahren und ist - und bleibt - einzigartig in der Entwicklung der refraktiven Chirurgie auf den Balearen. Seit Gründung im Jahr 1988 vereint das Unternehmen einen breiten Fächer an Spezialisten unter einem gemeinsamen Nenner: der kompromisslosen Qualität im Umgang mit den Augen.

Welche Rolle spielt die Stiftung Bona Llum?

Die Stiftung Bona Llum ist eine Antwort auf die solidarische Seite von Oftalmedic, genauer gesagt, steht hinter der Stiftung eine Spezialistengruppe, die von der Notwendigkeit überzeugt ist, die Gesundheitsbildung der Bevölkerung zu verbessern. Daher werden bereits seit Zeiten Projekte entwickelt,

“Oftalmedic ist auf den Balearen richtungsweisend in der refraktiven Chirurgie”

die der Bevölkerung der Balearen zugute kommt, und es wird mit Initiativen aus Ländern der Dritten Welt zusammengearbeitet. Unter anderem gibt die Stiftung die Zeitschrift „Con buenos ojos“ („Mit guten Augen“, Anm. d. Übers.) heraus, welche als Werkzeug dient, die gesundheitliche Bildung in der Bevölkerung zu verbessern.

Mit welchen Organisationen und Nicht-Regierungs-Organisationen hat die Stiftung bis jetzt zusammengearbeitet?

Bis jetzt hat die Stiftung mit folgenden internationalen Organisationen zusammengearbeitet: Organización Mediterránea, Amics del poble Saharauí, Médicos Mundi, Fundació Pro Nins, Fundació Vicente Ferrer, Fundació La Caixa, Plataforma Ciudadana Gent de Marratxi und anderen.

Derzeit haben wir gemeinsam mit Ulloa Óptico augenärztliches Material für "Living Meki" (Äthiopien) gesammelt: ein von der Beratergesellschaft The Boston Consulting Group gegründetes solidarisches Projekt, das sich auf Kinder konzentriert und sich bemüht, neue Klassenräume und Stipendien zu finanzieren und die Gesundheit dieser äthiopischen Bevölkerungsgruppe zu verbessern, die zu den ärmsten der Welt zählt.

Was gefällt Ihnen persönlich am besten an Oftalmedic?

Ich würde verschiedene Dinge hervorheben: an erster Stelle steht sicherlich die Belegschaft und die Sensibilität im Umgang mit den Patienten. Andererseits versetzt es mich immer wieder in Erstaunen, wie sich in zehn Minuten – solange dauert die Lasik-Operation – das Leben der Menschen verändert. Oft besuchen uns diese Menschen noch mal und erzählen wie sich ihr Leben und ihre täglichen Gewohnheiten verändert haben. So sagte uns Paquita Tomás zum Beispiel: „Mich am Graven Star operieren zu lassen war eines der besten Dinge, die ich in meinem Leben gemacht habe, dass ging ja schneller, als sich ein Spiegelei zu braten!“. Von diesen persönlichen Geschichten gibt es sehr viele.

Welche Ziele hat die Unternehmensgruppe in diesem Jahr?

Auch wenn die wirtschaftliche Situation in diesem Jahr nicht ganz einfach ist, beabsichtigt Oftalmedic weiterhin zu wachsen und neue Märkte zu erschließen. Im Jahr 2010 wurde die Abteilung der Kinderaugenheilkunde erweitert durch die Aufnahme von Dr. Francisco Javier Francisco Montañez im Team von Begoña Andérez und Manuel de Timoteo.

Ein genauso wichtiger Schritt ist auch die Einrichtung für eine Augen-OP in der Juaneda-Klinik, die unter allen privaten Krankenhäusern auf den Balearen am besten ausgerüstet ist und mit Dr. Jorge García, Dr. Pilar Mulet, Dr. Francisco Vega und Dr. Juan Antonio Aragón über hervorragende Ärzte verfügt. Seit der Gründung steigt die Patientenzahl konstant an und es bietet sich hier eine Alternative mehr in der Gesundheitsfürsorge. Diese und weitere Verbesserungen sind der innovativen Haltung zu verdanken, die schon immer ein Kennzeichen unseres Unternehmens war.

Chechu Osinalde, gerente de Gesmorent, se reúne con Gran Empresa en su despacho para hablarnos de la situación del mercado inmobiliario en Mallorca. Para Osinalde, destaca el dinamismo del segmento del alquiler ya que al haber menos negocio, las empresas han reducido su estructura y han optado por trasladarse a una nave de menos metros.

Destaca que los empresarios chinos están siendo los primeros en absorber las superficies de grandes dimensiones en régimen de alquiler. Sin embargo, el perfil del comprador de naves suelen ser los grandes inversores conocedores del sector y que buscan el "chollo".

¿Qué es Gesmorent?

Gesmorent es una empresa joven con experiencia en el sector de activos inmobiliarios y de servicios con vocación de futuro. Hoy en día, es ya uno de los nombres de referencia en el panorama de la gestión inmobiliaria.

¿Cuál es la misión de la empresa?

Satisfacer las necesidades inmobiliarias de nuestros clientes mediante un servicio personalizado basado en la profesionalidad; la preservación de la integridad y de la calidad de todas nuestras intermediaciones, garantizando a la vez una gestión impecable y teniendo como razón de ser la búsqueda de liderazgo en todas sus facetas.

Actualmente, ¿cuál es el mercado más dinámico?

Existe mucha demanda de alquileres. Durante la mitad del mes de mayo

Chechu Osinalde
"El gran problema de las ventas es el tema financiero"

y junio, un total de 50 inmuebles se dieron de baja de nuestra cartera.

¿Cuál ha sido la media de rebaja en los alquileres?

Un 30% de rebaja en los alquileres.

"En el mercado hay disponibilidad de naves grandes para alquilar o vender"

¿Podría analizarnos la evolución de la oferta en naves en respecto al 2009?

Hay más oferta disponible comparada con el año pasado. Esto se debe a un efecto cadena. Por ejemplo, la empresa ubicada en una nave de 1.000 metros y pagaba 6.000 euros, en estos momentos, pueden encontrar naves vacías de 1.000 metros a 3.000 euros. Esto produce que se llene una nave, pero que se vacié otra.

Y es que al haber menos negocio, las empresas han reducido su estructura y se han cambiado a una nave de menos metros dejando espacios en alquiler o venta. En los polígonos de

Palma nunca se habían encontrado naves muy grandes. Ahora se pueden localizar naves disponibles de 4.000 m, 2.000 m, 3.000 m, 1.500m...

¿Quiénes son los primeros en absorber estas superficies de grandes dimensiones?

Los primeros en absorber estas superficies de grandes dimensiones han sido los chinos. Estos empresarios están instalados, aumentan y se instalan en más metros. Pero no suelen comprar, alquilan.

¿Especular en suelo industrial sigue siendo rentable?

Sí. Antes se pagaba el metro cuadrado por 1.200 euros. Yo no veía la rentabilidad, ya que me parecían precios inviables. Para mis los precio de mercado son entre 600 y 450 euros el metro cuadrado... Son rentables porque son sus precios reales.

¿Cuál es la calle más cara de los Polígonos de Mallorca?

La calle más cara es la Gran Vía Asima, situada en el Polígono de Son Castelló. El m² de venta ha estado entre 5.000 y 6.000 euros. Ahora, el cliente tiene la posibilidad comprar el m² por 2.000 euros en esta zona.

Con los tiempos que corren, ¿cuál sería el perfil del comprador?

Suelen ser inversores conocedores del sector y que buscan el "chollo", aun con esto se tratan de un grupo muy reducido.

Por otro lado, está el cliente final que tiene su industria y que quiere comprar, pero cuando llega el tema financiero se bloquea la operación: o piden unas garantías muy elevadas a las que el cliente no puede responder o no se les concede la parte del préstamo que necesitan.

La normativa contraincendios sigue siendo uno de los "puntos calientes" en la negociación de alquiler. ¿Cómo se está resolviendo este asunto?

La normativa contra incendios exige que para cualquier actividad hay que

infugar las naves. El problema está en que el Polígono de Son Castelló es muy antiguo e incumple la normativa. Es entonces cuando surge la pregunta: ¿Tú nave no cumple la normativa. ¿Quién la infuga?

Como no hay liquidez en el mercado se esta estableciendo un sistema de carencia de 4 ó 5 meses para que el cliente infugue la nave. En este punto, querría hacer un llamamiento a los propietarios. "Tener en cuenta que si vuestras naves no están adaptadas a la normativa las vais a tener vacías. Hay clientes que dicen: "buscaré una nave, pero que cumplan la normativa contraincendios".

agement garantizado y als Ziel ein Führungsanspruch in allen angebotenen Bereichen angestrebt.

Welcher Marktbereich ist derzeit am dynamischsten?

Bei den Mietobjekten herrscht eine große Nachfrage. Zwischen Mitte Mai und Mitte Juni wurden insgesamt 50 Gebäude aus unserem Portfolio vermietet.

Welches war der durchschnittliche Preisnachlass bei den Vermietungen?

Um die 30% Ermäßigung bei der Miete.

Können Sie die Angebotsentwicklung bei Fabrikgebäuden im Vergleich zu 2009 analysieren?

Das Angebot ist im Vergleich zum Vorjahr größer. Das ist durch eine Kettenreaktion bedingt. Beispielsweise zahlte ein Unternehmen zuvor für eine 1.000 Quadratmeter große Halle 6.000 Euro monatlich, nun stehen derzeit aber gleich große Hallen für 3.000 Euro zur Verfügung. Folglich wird eine Halle vermietet, während die nächste dann wieder frei steht.

Werden weniger Geschäfte getätigt, verringern die Unternehmen ihre Strukturen und ziehen in eine kleinere Halle um, was ihnen Raum beim Mieten oder Kaufen lässt. In den Industriegebieten waren große Hallen zuvor nur schwer zu finden. Jetzt stehen Hallen mit 4.000, 3.000, 2.000 oder 1.500 Quadratmetern zur Verfügung.

"DAS GROßE PROBLEM BEI DEN VERKAUFEN IST DAS THEMA DER FINANZIERUNG"

Chechu Osinalde, Geschäftsführer von Gesmorent, trifft sich mit Gran Empresa in seinem Büro um über die Situation des Immobilienmarktes auf Mallorca zu sprechen. Für Osinalde verleihen die Vermietungen dem Segment eine gewisse Dynamik: da die Geschäftssumsätze zurückgegangen sind, haben viele Unternehmen ihre Infrastruktur reduziert und sich für einen Umzug in eine kleinere Halle entschieden.

Dabei betont er, dass sich besonders chinesische Unternehmen für die Anmietung großflächiger Hallen entschließen. Käufer von Hallen in Industriegebieten haben in der Regel das Profil großer Investoren und Brancheninsidern, die auf der Suche nach einem „Schnäppchen“ sind.

Was ist Gesmorent?

Gesmorent ist ein junges Unternehmen mit Erfahrung im Immobilienbereich und zukunftsweisenden Dienstleistungen. Mittlerweile weist der Name Gesmorent Referenzen im Panorama der Immobilienvermarktung vor.

Welche Aufgaben hat das Unternehmen?

Wir möchten die Immobilienbedürfnisse unsere Kunden zufriedenstellen und bieten dafür einen persönlichen Service, der auf Professionalität, dem Erhalt der Integrität und der Qualität aller unserer Vermittlungen beruht. Gleichzeitig wird ein einwandfreies Ma-

Ist es nach wie vor rentabel mit Industrieböden zu spekulieren?

Ja. Zuvor zahlte man für den Quadratmeter 1.200 Euro. Ich habe da keine Rentabilität gesehen, denn das sind undurchführbare Preise. Für mich liegt der Marktpreis zwischen 600 und 450 Euro pro Quadratmeter. Diese Preise sind rentabel, denn sie sind real.

Welches ist die teuerste Straße in den Industriegebieten Mallorcas?

Die teuerste Straße ist die Gran Vía Asima, die im Industriegebiet von Son Castelló liegt. Der Quadratmeterpreis lag hier zwischen 5.000 und 6.000 Euro. Mittlerweile hat der Kunde in dieser Gegend die Möglichkeit, pro Quadratmeter 2.000 Euro zu zahlen.

Bei den momentanen Zeiten, wie sieht das Profil des potentiellen Käufers aus?

Es sind meistens Investoren, die sich im Sektor auskennen und auf der Jagd nach einem „Schnäppchen“ sind, auch wenn es sich hier um eine sehr kleine Gruppe handelt.

Auf der anderen Seite steht der Endkunde, der seine Firma hat und kaufen möchte, aber wenn es um die Finanzierung geht, gerät die ganze Angelegenheit ins Stoppen: entweder werden völlig übertriebene Garantien gefordert, die der Kunde nicht bieten kann oder es wird ihm schlichtweg nicht das Darlehen bewilligt, das er benötigt.

Sind die Brandschutzbestimmungen immer noch einer der Knackpunkte in den Mietverhandlungen? Wie wird dieses Problem gehandhabt?

Die Brandschutzbestimmungen sehen vor, sämtliche Hallen - für welche Aktivität auch immer -, feuerfest zu machen. Das Problem liegt darin, dass das Industriegebiet von Son Castelló schon recht alt ist und diese Vorschrift nicht immer einhält. Nun stellt sich folgende Frage: Ihre Halle erfüllt die Vorschriften nicht. Wer macht sie feuerfest?

Da es auf dem Markt derzeit kaum Liquidität gibt, ist derzeit eine Art Karenzzeit von 4 bis 5 Monaten üblich, bis der Kunde die Halle feuerfest gemacht hat. Zu diesem Punkt möchte ich einen Appell an die Besitzer richten: „Wenn Ihr in Kauf nehmt, dass eure Hallen nicht den Vorschriften entsprechen, werden sie schlichtweg leer stehen, denn die potentiellen Kunden werden sich sagen: "ich suche lieber eine Halle, die den Brandschutzbestimmungen entspricht".

"Der Markt verfügt über die Möglichkeit, große Hallen zu vermieten oder zu verkaufen"

Wer nutzt diese großen Hallen am ehesten?

Die ersten, die sich für die großflächigen Hallen interessierten, waren chinesische Firmen. Diese Unternehmer sind bereits installiert, sie vergrößern sich und richten sich auf mehr Quadratmetern ein. Normalerweise kaufen sie nicht, sondern mieten.



Joana M. Borrás Bosch

“En 2020 habrá en el mundo 100 millones de turistas chinos”

La regidora de Relaciones Institucionales, Turismo, Comercio y Consumo del Ajuntament de Palma, Joana María Borrás, recibe a Gran Empresa en su despacho y nos habla de los distintos proyectos que están desarrollando para dinamizar el comercio en Palma, así como las últimas iniciativas en materia turística, comercio y consumo.

Uno de los principales proyectos del IMTUR en esta legislatura ha sido “Palma comercial”, ¿podría hablarme de este proyecto?

El Instituto Municipal de Turismo (IMTUR) del Ajuntament de Palma creó en 2008 el proyecto Palma Comercial, con los siguientes objetivos:

- Reforzar y promover la imagen de la ciudad de Palma como centro comercial, destino de compras y de ocio; buscando su revitalización mediante la dinamización de la ciudad y el comercio.
- Dar un tratamiento global y unitario a toda la zona comercial que refuerce su imagen y aumente su atractivo.
- Fomentar nuevas formas de movilidad y accesibilidad al centro de la ciudad, proponiendo el uso de infraestructuras públicas de transporte y el uso

de la bicicleta.

- Dinamizar la ciudad a través de la práctica de actividades en plazas y paseos.
- Desarrollar una oferta diferenciada, desestacionalizada y de calidad.

“Para promocionar Palma disponemos solamente un millón y medio de euros”

Palma Comercial es mucho más...

Nosotros pensamos que no basta con desestacionalizar el turismo, también es necesario organizar actividades diferenciadoras para el disfrute del turista. Con esta filosofía y desde el 2008 hemos ido organizando actividades musicales, deportivas y de entretenimiento los sábados por la tarde para invitar al residente a salir a la calle.

Dentro de estas actividades quisiera destacar como ha ido evolucionando el certamen de Jazz. En estos momentos, el Tercer Certamen Jazz Palma Comercial se ha consolidado como un evento internacional que cuenta con el soporte de prestigiosos festivales como el Jazz Rally de Düsseldorf o el Festival de la Cerdanya

¿En qué países debería- mos promocionarnos?

En estos momentos, estamos centrados en la promoción exterior. Creemos que Palma no puede estar hipotecada sólo a los dos mercados tradicionales: alemán y británico. Hay que cuidar estos mercados, pero hay que abrirse a otros.

¿Cuáles son los nuevos mercados emergentes?

En 2009, comenzamos a hacer promoción en China. El año pasado, mantuvimos contacto con 38 touroperadores chinos y conseguimos que por primera vez vinieran a Palma 15

agentes de viajes chinos. En este mes de septiembre, volvemos a China para tener reuniones con touroperadores chinos.

Actualmente, hay en el mundo, según datos de la Organización Mundial del Turismo, unos 50 millones de turistas internacionales chinos. Según la misma organización, en 2020 habrá en el mundo 100 millones de turistas chinos. Es un mercado que se dobla y Palma lo tiene que trabajar.

En este proyecto de futuro sector público y privado tendrían que trabajar conjuntamente...

Lo más importante en materia de Turismo (y que no voy a poder llevar a cabo en esta legislatura) es la creación de un consorcio público-privado entre el Ajuntament y la Cámara de Comercio de esta ciudad para poder gestionar el turismo de la misma forma cómo se hace en otras ciudades, como por ejemplo Barcelona.

Barcelona, a través de ese consorcio público-privado, en promoción turística genera unos recursos propios que se aproximan a los 30 millones de euros anuales que reinvierten en promoción turística de la ciudad. Por ejemplo y sólo en Barcelona, vendiendo productos de merchandising en cualquier oficina de Turismo gana 8 millones de euros.

Nosotros para promocionar Palma tenemos solamente un millón y medio de euros. Y de ese millón y medio tenemos que quitar toda la parte que destinamos a personal, con lo cual nos queda para promocionar Palma 500.000 mil euros.

¿Cuál ha sido la actuación más importante en materia de comercio que habéis logrado?

En Palma, existía y existe un importante número de comercios pequeños y medianos que se dedican a la renta de productos de importación sin cumplir la legalidad vigente desde hace varios años. Esta situación ha perjudicado al pequeño y mediano comercio y a grandes empresas que cumplían la normativa vigente.

El Ajuntament disponía de nueve inspectores en plantilla que hasta hace poco y debido a la normativa vigente sólo podrían trabajar en mercados municipales. Recientemente, se ha aprobado una ordenanza con el apoyo de todos los grupos políticos (PP, UM, PSOE...) y desde finales de julio, los inspectores están en las calles de Palma.

Aber Palma Comercial ist noch viel mehr...

Wir meinen, dass es nicht ausreicht, den Tourismus saisonunabhängig zu gestalten, sondern das es genauso wichtig ist, differenziertere Aktivitäten zum Vergnügen des Touristen zu entwickeln. Mit dieser Philosophie organisieren wir seit 2008 musikalische, sportliche sowie Schnupper- und Übungsangebote jeweils am Samstagmittag, um den Residenten einzuladen, raus auf die Straße zu gehen.

Innerhalb dieser Aktivitäten möchte ich besonders betonen, wie sich das Jazzfestival “Certamen de Jazz” entwickelt hat: Gerade hat das dritte “Certamen Jazz Palma Comercial” stattgefunden und sich als ein international bedeutender Event etabliert, der von renommierten Festivals wie der Jazz Rally von Düsseldorf und dem Cerdanya Festival unterstützt wird.

In welchen Ländern sollte noch mehr geworben werden?

Derzeit sind wir in der Auslandspro-mo-tion sehr zentriert. Wir meinen, dass Palma nicht nur in den traditionellen – in den deutschen und britischen – Märkten präsent sein sollte. Natürlich sollten diese Märkte weiterhin gepflegt werden, aber wir sollten uns auch anderen Märkten öffnen

„IM JAHR 2020 WIRD ES AUF DER WELT 100 MILLIONEN CHINESISCHE TOURISTEN GEBEN“

Die Gemeinderätin für institutionelle Beziehungen, Tourismus, Handel und Konsum Joana María Borrás empfängt Gran Empresa in ihrem Büro im Rathaus von Palma und spricht über verschiedene Projekte, die entwickelt werden, um den Handel in Palma zu stärken und über neue touristische, kommerzielle und konsumorientierte Initiativen.

Eines der wichtigsten Projekte des Städtischen Tourismusinstitutes (IMTUR) in dieser Legislaturperiode ist die Initiative „Palma comercial“. Was können Sie mir über dieses Projekt berichten?

Das Städtische Tourismusinstitut (IMTUR) von Palma hat im Jahr 2008 das Projekt “Palma Comercial” mit den folgenden Zielen ins Leben gerufen:

- Das Image der Stadt Palma wird als kommerzielles Zentrum gestärkt und entsprechend beworben werden. Es soll ein Shopping- und Freizeitziel sein, dessen Revitalisierung durch eine verstärkte Dynamik in Stadt und Handel angestrebt wird.
- Dem gesamten Geschäftsbe-reich kommt eine allumfassende und einheitliche Behandlung zugute.
- Neue Formen der Mobilität und ein erleichterter Zugang ins Zentrum der Stadt werden gefördert, d.h. insbesondere die Infrastrukturen des öffentlichen Verkehrssystems wie auch das Fahrrad sollen stärker genutzt werden.
- Die Innenstadt zu beleben, indem Aktivitäten auf den Plätzen sowie Stadtpaziergänge stattfinden.
- Ein differenziertes und qualitativ hohes Angebot zu entwickeln, das saisonunabhängig ist.

“Palma sollte sich nicht ausschließlich auf die traditionellen deutschen und britischen Märkte beschränken”

Welche neuen Märkte sind denn vielversprechend?

Im Jahr 2009 haben wir begonnen, in China zu werben. Im vergangenen Jahr waren wir mit 38 chinesischen Touroperatoren in Kontakt und es ist uns gelungen, dass erstmals 15 chinesische Reiseagenten zu uns nach Palma gekommen sind. Jetzt im September werden wir wieder nach China reisen, um uns mit chinesischen Reiseveranstaltern zu treffen.

Derzeit gibt es laut Zahlen der Welttourismusorganisation an die 50

Millionen chinesischer Touristen weltweit. Das heißt – so die Welttourismusorganisation – dass es 2020 weltweit 100 Millionen chinesischer Touristen geben soll. Das ist ein Markt, der sich verdoppelt und Palma sollte sich anstrengen.

In diesem Projekt für die Zukunft sollten der öffentliche und private Sektor verstärkt zusammenarbeiten...

Das wichtigste, was den Tourismus betrifft (und ich kann das nicht mehr in dieser Legislaturperiode verwirklichen) ist die Einrichtung eines öffentlich-privaten Konsortiums zwischen der Regierung Palmas und der Handelskammer der Stadt, um den Tourismus so zu managen wie man es auch in anderen Städten, zum Beispiel in Barcelona, macht.

Barcelona erzeugt durch einen öffentlich-privaten Trust und entsprechender touristischer Förderung eigene Mittel, die sich 30 Millionen Euro jährlich nähern und in die touristische Förderung der Stadt rückinvestiert werden. Zum Beispiel verkauft alleine Barcelona Merchandisingartikel in allen Tourismusbüros mit einem Umsatz von 8 Millionen Euro.

Wir hingegen haben, um Palma zu bewerben lediglich anderthalb Millionen Euro zur Verfügung. Von diesen anderthalb Millionen müssen wir noch den gesamten Anteil für das Personal abziehen, so dass uns für die eigentliche Werbung nur noch 500.000 Euro bleiben.

Welches war die bedeutendste Initiative, den Handel anzutreiben, die Ihr durchgesetzt habt?

In Palma existierte und existiert eine bedeutende Anzahl an kleinen und mittelständigen Unternehmen, die sich dem Verkauf von importierten Artikeln widmen, ohne sich an die seit Jahren geltenden Gesetze zu halten. Diese Lage schädigt den kleinen und mittelständigen Handel als auch die großen Unternehmen, welche diese Gesetze einhalten.

Die Stadtregierung verfügt über neun Inspektoren, die bis vor kurzem und aufgrund der bestehenden Gesetzeslage nur auf den städtischen Märkten eingesetzt werden konnten. Kürzlich wurde nun eine Verordnung mit Unterstützung aller politischer Parteien (PP, UM, PSOE...) verabschiedet und seit Ende Juli kontrollieren die Inspektoren auch auf den Straßen von Palma.



Andrés Bordoy Seguí

Zendu, investigación al servicio de la salud.

Andrés Bordoy Seguí, gerente de la empresa mallorquina Zendu y especialista en Nutrición, habla de la necesidad de tener una alimentación sana y equilibrada. Factores externos como el estrés, el ejercicio físico intenso, las dietas deficitarias, el tabaco y la contaminación pueden alterar nuestro equilibrio vitamínico y mineral. Por estos motivos, Bordoy Seguí aconseja incorporar a nuestro cuidado diario los productos Zendu, siendo conscientes que: "Los complementos alimenticios en ningún caso pueden sustituir a una dieta equilibrada", asegura a esta revista. La empresa mallorquina, que en pocos años ha conseguido tener una posición de privilegio en su sector gracias a la calidad de sus productos y su buen hacer profesional, comercializa actualmente una gama de 67 productos exclusivos, diseñados y optimizados por su departamento I+D+i.

¿Qué es Zendu?

La compañía Zendu Alimentos y Complementos Nutricionales inició su andadura en julio de 2007. Zendu diseña, fabrica y comercializa productos de alta calidad, destinados a satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes en materia de complementación nutricional especializada; para ayudarles en la consecución de sus objetivos relativos al cuidado de su cuerpo y optimización de la forma física en tres líneas fundamentales: actividades deportivas, estética, control de peso y cosmética nutricional avanzada.

Los productos que fabricáis están avalados por años de experiencia...

Los productos de la marca Zendu son el resultado de más de 15 años de experiencia en la formulación magistral exclusiva y en su comercialización dentro del mercado de la Unión Euro-

pea (UE). Su composición, formulación y etiquetado están aprobados por las autoridades sanitarias y cumplen con la legislación vigente. Nuestros productos están homologados y disponen de código nacional (CN) otorgado por el Consejo General de Colegios de Farmacéuticos de España.

"Los complementos alimenticios en ningún caso pueden sustituir a una dieta equilibrada"

¿Cuáles son los controles de calidad de sus productos?

En sus procesos de fabricación, nuestros productos se someten a estrictos controles de calidad a nivel de laboratorio farmacéutico acreditado con la homologación a las normas: ISO_EN_UNE 9001.

Nuestra organización está compuesta por un equipo multidisciplinar y experimentado integrado por profesionales farmacéuticos, biólogos, bioquímicos, nutricionistas, deportistas de elite y otros colaboradores.

Zendu se ha convertido en poco tiempo en un referente en su sector. ¿Cómo lo habéis conseguido?

Hemos adaptado, progresivamente y mediante la investigación, nuestros productos a las exigencias del mercado. Para ello, en los procesos de fabricación se utiliza la tecnología más avanzada con un objetivo claro: Ofrecer a nuestros clientes la excelencia en productos naturales con base científica propios de la nutrición deportiva y el cuidado de la salud.

Permanentemente, estamos trabajando en la investigación y el desarrollo de nuevos productos alternativos naturales; basados en las materias primas de origen marino y de las explotaciones agrícolas.

Su productos requieren una importante apuesta en I+D+i

En efecto. Zendu es posible gracias a una continua labor de nuestro departamento de Investigación Desarrollo e Innovación (I+D+i) y a la política de formación permanente de todos los que integramos esta empresa. Una labor de formación continua y exigente para poder ofrecerte a los clientes una gama completa de productos de la más alta calidad, que satisfagan plenamente las expectativas del consumidor más exigente en cuatro puntos fundamentales: calidad, garantía, seguridad y efectividad.

Nahrungsmittel und Nahrungsergänzungsmittel) wurde im Jahr 2007 gegründet. Zendu konzipiert, produziert und vertreibt qualitativ hochwertige Produkte unter der Prämisse, die Bedürfnisse unserer Kundschaft im Bereich der spezialisierten Nahrungsergänzung vollständig zu erfüllen. Dabei unterstützt das Unternehmen die Umsetzung von Gesundheitszielen und die Optimierung körperlicher Kondition in

re nach der Norm ISO_EN_UNE 9001 amtlich anerkannt werden.

Unsere Organisation besteht aus einem multidisziplinären Team von erfahrenen Pharmazeuten, Biologen, Biochemikern, Ernährungswissenschaftlern, Spitzensportlern und weiteren Experten.

Zendu hat sich in kurzer Zeit zu einem Referenznamen in der Branche ent-

"Ernährungsergänzungsmittel können auf keinen Fall eine ausgewogene Ernährung ersetzen"

ZENDU, FORSCHUNG FÜR'S GESUNDHEITSWESEN

Der Ernährungswissenschaftler und Geschäftsführer des mallorquinischen Unternehmens Zendu Andrés Bordoy Seguí setzt sich für die Notwendigkeit einer gesunden und ausgeglichenen Ernährungsweise ein. Externe Faktoren wie Stress, extreme körperliche Anstrengung, unausgewogene Diäten, Zigarettenkonsum oder Luftverschmutzung können das Gleichgewicht unseres Vitamin- und Mineralienhaushaltes durcheinanderbringen. Daher empfiehlt Bordoy Seguí, in unsere tägliche Ernährung die Zendu-Produkte zu integrieren, mit dem Bewusstsein, dass „Nahrungsergänzungsmittel kein Ersatz für eine ausgewogene Ernährung sein können“, so versichert er unserer Zeitschrift. In nur wenigen Jahren ist es der mallorquinischen Firma gelungen, eine Spitzenposition in der Branche einzunehmen: dank der Qualität ihrer Produkte und der bemerkenswerten Professionalität in der Vermarktung der derzeit 67 Produkte, die von der hauseigenen Abteilung für Forschung, Entwicklung und Innovation konzipiert und fortlaufend optimiert werden.

Was ist Zendu?

Das Unternehmen Zendu Alimentos y Complementos Nutricionales (Zendu

den grundlegenden Bereichen: Sport, Beauty, Gewichtskontrolle und optimaler Ernährungsergänzung.

Ihre Produkte basieren auf einer jahrelangen Erfahrung...

Die Produkte mit exklusiven Wirkstoffformeln aus dem Hause Zendu basieren auf einer 15-jährigen Erfahrung und einer erfolgreichen Vermarktung in der EU. Ihre Zusammensetzung, Zubereitung und Kennzeichnung sind von den Gesundheitsbehörden zugelassen und entsprechen den geltenden Rechtsvorschriften. Unsere Produkte sind zertifiziert und verfügen über ein nationales Kennzeichen (CN), das von dem Generalausschuss der Pharmazeutenkammer vergeben wurde.

Wie sehen die Qualitätskontrollen Ihrer Produkte aus?

Während des Herstellungsprozesses durchlaufen unsere Produkte strenge Qualitätskontrollen, die durch die Zertifizierung der pharmazeutischen Labo-

wickelt. Wie haben Sie das erreicht?

Wir haben unsere Produkte auf progressive Art und Weise sowie durch innovative Forschung an die Anforderungen des Marktes angepasst. Dafür wird in den Herstellungsprozessen mit der neuesten Technik und einem klaren Ziel gearbeitet: Mit unseren natürlichen Produkten auf wissenschaftlicher Basis speziell für Sporternährung und Gesundheitsversorgung bieten wir unseren Kunden eine Spitzenleistung.

Aus diesem Grund arbeiten wir unermüdlich an der Erforschung und Entwicklung neuer alternativer Produkte auf natürlicher Basis aus Rohstoffen aus dem Meer und der Landwirtschaft.

Ihre Produkte erfordern ein bemerkenswertes Engagement in Forschung, Entwicklung und Innovation.

In der Tat. Zendu wird durch die kontinuierliche Arbeit unserer Abteilung für Forschung, Entwicklung und Innovation möglich gemacht, aber genauso durch unsere Politik der beständigen Weiterbildung für alle Unternehmensmitarbeiter. Dank dieser ehrgeizigen und unermüdlichen Weiterbildung steht unserer Kundschaft eine komplette Produktpalette von höchster Qualität zur Verfügung, die vollständig die Erwartungen unserer anspruchsvollen Konsumenten in den vier wichtigen Bereichen erfüllt: Qualität, Zuverlässigkeit, Sicherheit und Effizienz.



Tomeu Fiol y Jesús Cortés ¿Estás en Internet?

Tomeu Fiol y Jesús Cortés, gerentes de Artifices.net, empresa que lleva ocho años en Palma de Mallorca orientando a las Pymes –medianas y pequeñas empresas– a que aprovechen todo el potencial que actualmente pone a su disposición las nuevas tecnologías, Internet y las redes sociales.

Éstos artesanos de la Red llevan años ofreciendo un servicio integral de servicios webs personalizados que se basan en el compromiso e implicación de Artifices para que cada cliente pueda alcanzar los mejores resultados y beneficios de su inversión.

¿Cómo empezó la andadura de Artifices?

Artifices nace de una pasión. Además de ser nuestro medio de vida, se podría decir también que es nuestro hobby, tenemos la suerte de trabajar en lo que nos gusta. Estamos muy comprometidos con el resultado final de cada proyecto y nos implicamos personalmente. Realizamos seguimiento a nuestros clientes una vez se ha finalizado el proyecto y le asesoramos si pensamos que no está aprovechando todos los servicios que tienen a su alcance.

¿Qué servicios ofrece vuestra empresa?

Los servicios que ofrecemos han ido evolucionando con el tiempo y con las

nuevas tecnologías. Entre ellos, se encuentran: desarrollo web, diseño, marketing en internet, presencia en redes sociales, posicionamiento en buscadores, campañas de pago por clic, e-mail marketing, etc, así como los servicios adicionales vinculados con el desarrollo, como sería el alojamiento de la página o registro de dominios.

Además también ofrecemos formación en todos los ámbitos que afectan a las empresas en su presencia y desarrollo en Internet: manejo de herramientas web, marketing online, redes sociales, etc.

“Ponemos a su disposición las nuevas tecnologías, Internet y las redes sociales”

¿En qué estáis especializados?

Estamos especializados en las PIMES, pequeñas y medianas empresas, e incluso microempresa. Ofrecemos atención personalizada, implicándonos al máximo en todo el proceso de creación, evitando la intermediación de comerciales o terceras personas que pue-

dan dificultar la comunicación entre la empresa y Artifices.

¿Qué valores definen a su empresa?

Además de ser especialistas en el sector tecnológico, quizá lo que más nos define es nuestra cercanía con el cliente. Esto nos permite orientar muy bien al empresario sobre lo que realmente necesita y lo que le va ayudar.

¿Por qué las empresas tienen que estar en Internet? ¿Qué les diría a todas las que no están?

Hoy en día es vital estar en Internet. Es un factor de competencia. Internet es un medio muy democrático, con lo que aunque una empresa sea muy pequeña, puede tener un lugar muy destacado en buscadores como Google.

Es un canal muy rentable que le puede generar numerosos beneficios tanto en imagen de marca como en ventas.

¿Considera que las empresas están concienciadas? ¿Le dan a Internet la importancia que tiene?

Pensamos que la gente todavía no es consciente de que tiene que utilizar Internet. Todavía hay muchas empresas que te dicen: “Yo no uso el ordenador”. Y ponen esa excusa para no estar presente en Internet, pero no tienen en cuenta que el 80% de su clientela si lo emplea.

En Mallorca, todavía hay hoteles que no tienen una página web y muchos que la tienen no disponen de un simple formulario para realizar una reserva.

¿Los soportes han cambiado?

Sí. Ya no sirve de nada la típica página web de hace cinco años que dice quiénes somos, qué hacemos y el teléfono de contacto.

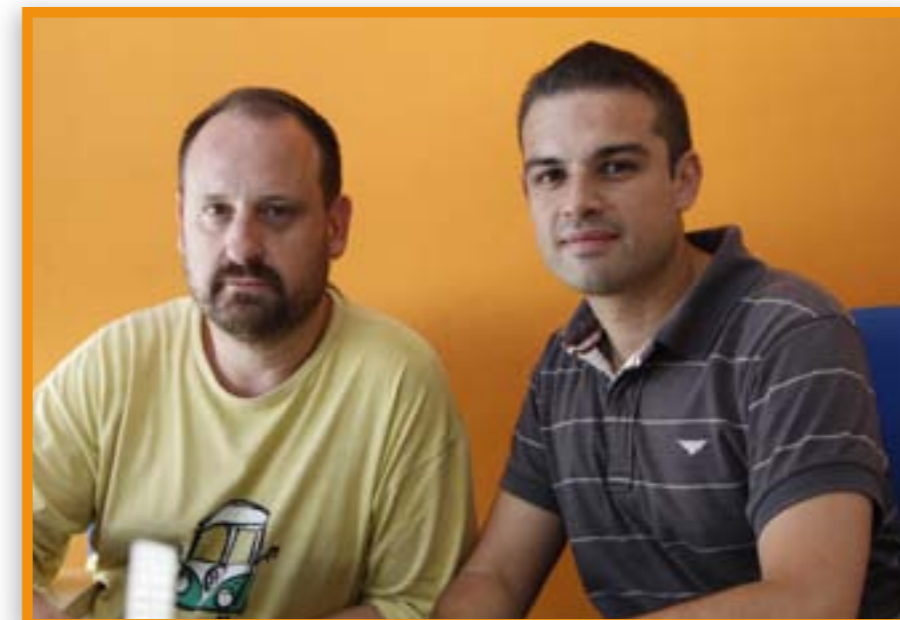
Ahora el reto se encuentra en adaptar tus servicios en tiempo real al que se demanda. O te diferencias por aquí o estás acabado. Lo bueno que tiene Internet es que se trata de un proceso... Uno empieza haciendo la página web y puede ir ampliando servicios.

¿Se puede medir la rentabilidad de esa inversión?

Por supuesto. Lo primero que recomendamos es determinar muy bien cuál es el objetivo de la página (¿Qué voy hacer con la página?/¿Qué quiero conseguir?). Mediante las estadísticas webs se puede medir muy bien si se han alcanzado los resultados previstos.

¿Cuáles son los retos de Artifices?

Nuestro trabajo es un reto constante. Cada día cambia algo distinto de Internet. Nuestro reto es conseguir orientar bien a nuestros clientes y conseguir que en Mallorca se entienda la necesidad de que hay que estar en Internet y ayudar a que eso se haga de una forma correcta.



Artifices.net (Tomeu Fiol y Jesús Cortés) ¿Escuchas a tus clientes?

Antes de la “era Internet”, saber lo que querían nuestros clientes era mucho más difícil. Con un negocio a pié de calle, podías deducir el éxito de un producto o campaña dependiendo del interés que suscitaba tú escaparate, por el número de personas que entraban a la tienda o por el número de ventas. Pero claro, esto podía variar sustancialmente dependiendo de la ubicación de tu negocio, de la fecha del año o del mes i o de multitud de factores!

Ahora, escuchar está a nuestro alcance, tan solo hay que tener la voluntad de querer hacerlo, y mucho más importante, querer reaccionar según lo que escuchemos.

REDES SOCIALES

Para comenzar a escuchar, las redes sociales son el lugar idóneo donde el empresario puede tomar el pulso de sus clientes. Lo que para muchos era una moda pasajera, se han convertido en un lugar de referencia para cotejar opiniones, realizar recomendaciones, quejarse, conversar, quedar...

Esto las convierte en una oportunidad única de conocer de primera mano lo que piensan sus clientes. Por ello, es importante tener una presencia correcta e implicarse en la comunicación con los usuarios. Es decir, no es suficiente con darme de alta y, de vez en cuando,

dejar alguna opinión o comentario, sino que el ideal es plantear una estrategia para dinamizar a los usuarios, hacer seguimiento y estar atento a las respuestas para reaccionar después en función de lo que ahí se habla.

Existen múltiples ejemplos de redes sociales: LinkedIn (www.linkedin.com/), Twitter (www.twitter.com/), Tuenti (www.tuenti.com/), Xing (www.xing.com/)... pero quizás la más conocida y mayoritaria sería Facebook (www.facebook.com/), que aglutina miles de usuarios que a diario se conectan y que muestran interés por miles de contenidos.

RECOMENDACIONES

Dejamos una serien de recomendaciones que son importantes para tener una adecuada presencia en estos medios:

1. Lo más importante es aportar contenido útil, que el usuario considere que la empresa le aporta valor, información de su interés.
2. No limitarme a vender o realizar ofertas ya que el usuario poco a poco perderá el interés.
3. Contestar en la medida de lo posible a los usuarios, ya que así se sentirán escuchados. Una crítica o queja bien contestada se puede convertir en algo positivo.
4. Proponer iniciativas, ideas, sor-

teos... que animen a participar a los usuarios.

5. No estar por estar en todas las redes sociales posibles. Detectar donde se encuentran nuestros potenciales clientes y personalizar la comunicación hacia ellos.

BÚSQUEDA DEL BENEFICIO

Pero no perdamos el objetivo principal, lo que queremos es obtener beneficios, todas estas acciones lo que pretenden es fidelizar a los clientes para que sigan adquiriendo tus productos y los recomiendan a sus amigos y conocidos. Por ello, es recomendable contar con la ayuda de profesionales que al principio puedan orientar tus primeros pasos e incluso te formen para un uso correcto de estos medios. Un profesional te ayudará a crear una estrategia adecuada para obtener el máximo rendimiento. Cuanto mayor sea tú implicación, más posibilidades tienes de obtener beneficios.

CONTACTO

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



ETL – Mallorca, asesoría internacional a todos los niveles

La empresa ofrece sus servicios en alemán, español, inglés y francés.

ETL-Mallorca ofrece un amplio asesoramiento jurídico y fiscal en sus oficinas de Palma y de Felanitx. Junto con sus colaboradores trabajan para buscar las mejores soluciones a sus necesidades. Gracias a su equipo de abogados especializados en todas las disciplinas jurídicas -españoles, alemanes e ingleses- pueden garantizarle una solución eficaz ante cualquier problema jurídico que pueda surgirle.

Con el objetivo de ofrecer a sus clientes la mejor información y asesoramiento jurídico del mercado, ETL-Mallorca se encuentra asociada, junto con más de 500 Bufetes y asesorías fiscales de toda Europa, a European Tax & Law (Asociación de Interés Económico Europeo), todas ellas de alto prestigio en su rama.

SERVICIOS

Su bufete de abogados y asesores fiscales con varios años de experiencia se encuentran a su disposición en cualquier momento para ofrecerle el servicio que necesita.

Asesoría jurídica

- Tramitación completa de compra-venta de inmuebles e inscripción en el Registro de la Propiedad.
- Asesoramiento en el momento de compra y venta de participaciones inmobiliarias.
- Planificación y seguimiento de planes de inversión.
- Obtención de permisos de construcción (licencia de obras).
- Asesoramiento en el momento de redacción y otorgamiento de contratos de construcción.
- Representación judicial y extrajudicial (Mediación).

“Ofrece un amplio asesoramiento jurídico y fiscal en Palma y Felanitx”

Asesoría fiscal

- Asesoramiento en asuntos fiscales como IVA, I.A.E., Impuesto sobre sociedades e Impuesto sobre la renta.
- Formalización fiscal de contratos de sociedades y contratos de administradores.
- Asesoría fiscal especial para residentes y no residentes Pago de impuestos para propietarios de casas y pisos.
- Contabilidad completa de sociedades.

Servicios

- Obtención de permiso de trabajo y residencia.

- Representación ante administraciones públicas.
- Celebración y organización de seminarios y conferencias.

Nuestros abogados y asesores fiscales hablan español, alemán e inglés. Los socios fundadores son Miguel Cespedes Capo (abogado), Elena German (abogada y asesora fiscal), Catalina Rigo Sastre (abogada) y Christian Gerboth (abogado).

BESTE INTERNATIONALE DEUTSCH-SPANISCHE RECHTS- UND STEUERBERATUNGSKANZLEI

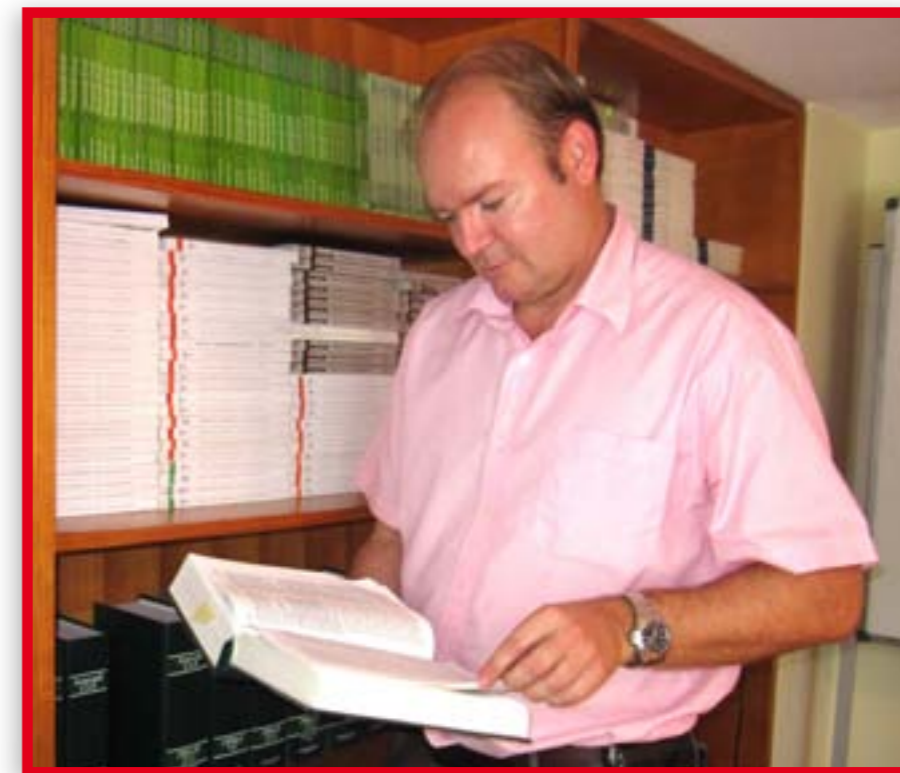
DAS UNTERNEHMEN STELLT SEINE DIENSTLEISTUNGEN AUF DEUTSCH, SPANISCH, ENGLISCH UND FRANZÖSISCH ZUR VERFÜGUNG.

ETL-Mallorca bietet in seinen Büros in Palma und Felanitx ein weitgefächertes rechtliches und steuerliches Beratungsangebot. Gemeinsam mit seinen Partnern arbeitet das Unternehmen an den bestmöglichen Lösungen für Ihre Bedürfnisse. Dank seines Rechtsanwalteams, das auf sämtliche juristische Disziplinen – und zwar spanische, deutsche und englische – spezialisiert ist, kann eine effektive Lösung für jede Art von rechtlichen Problemen garantiert werden.

Unter der Prämisse, den Kunden die bestmögliche rechtliche Beratung und Information zu bieten, hat sich ETL-Mallorca gemeinsam mit über 500 Kanzleien und Steuerberatungsgesellschaften in ganz Europa, die alle ein hohes Ansehen in ihrem Bereich genießen, mit der European Tax & Law (Vereinigung Europäischer Wirtschaftsinteressen) zusammengeschlossen.

DIENSTLEISTUNGEN

Die Anwaltskanzlei und ihre Steuerberater bieten eine langjährige Erfahrung und stehen Ihnen jederzeit



zur Verfügung für den Service, den Sie benötigen.

Rechtsberatung

- Komplette Abwicklung beim Kauf oder Verkauf von Immobilien und Eintragungen ins Grundbuch
- Beratung beim Kauf und Verkauf von Immobilien
- Planung und Durchführungskontrolle von Investitionsvorhaben
- Beschaffung von Konstruktionsgenehmigungen (Baugenehmigung)
- Beratung über die Ausschreibungszeit und Vergabe von Bauaufträgen
- Gerichtliche und außergerichtliche Vertretung (Mediation)

“In Palma und Felanitx wird eine umfassende Steuer- und Rechtsberatung angeboten”

Steuerberatung

- Beratung in steuerlichen Angelegenheiten wie die Mehrwert- Unterne-

hmens-, Körperschafts- und Einkommenssteuer.

- Formalisierung von Körperschaftssteuer- und Administratoren-Verträgen.
- Spezielle steuerliche Beratung für Residenten und Nicht-Residenten.
- Zahlungsregelung der Eigentumssteuer für Haus- und Wohnungsbesitzer.
- Komplette Rechnungsführung für Gesellschaften.

Dienstleistung

- Einholung von Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigungen.
- Vertretung gegenüber öffentlichen Verwaltungsstellen.
- Durchführung und Organisation von Seminaren und Konferenzen.

Unsere Anwälte sprechen Deutsch, Englisch, Spanisch und Französisch. Gründungspartner sind der Anwalt Miguel Cespedes Capo, die Steuerberaterin Elena German Foz, und die Rechtsanwältin Catalina Rigo Sastre Abogado und Christian Gerboth.



CONTACTO / KONTAKT
ETL Mallorca S.L.
Paseo Mallorca 18, entlo. 07012.
Tel: 971 21 47 00
e-mail: palma@etl-mallorca.com



Rechtsanwalt & Abogado. Christian Gerboth Gesellschafter / socio.

Ecorecycling construirá una planta de biodiesel en Marratxí



La nueva planta estará adecuada a la producción de aceite en Mallorca con estación de servicio propia para el suministro de combustible tanto para empresas como para particulares.

La planta de biodiésel que se construirá en Marratxí está previsto que inicie su actividad productiva en febrero de 2011.

La planta producirá 12.000 litros diarios de biodiesel, el cual se podrá utilizarse puro o mezclado con gasóleo. Están previstos tres puntos de venta para comercializar directamente este biocombustible al usuario. "De esta forma, el suministro de biodiesel a estos puntos de suministro y venta directa al usuario estará garantizado", afirma el gerente de Ecorecycling, Antonio Reta.

La planta de producción permitirá a esta empresa producir su propio biodiésel, controlando estrechamente su buena calidad, y apostando por una energía renovable y económicamente rentable, permitiendo una mejora del precio final de venta al público en comparación a otros combustibles.

"Mi principal objetivo es adecuar la recogida a las necesidades que tenemos en la Isla y realizar una venta directa", asegura Reta.

Que es el biodiesel

Es un combustible líquido obtenido a partir de productos renovables como son los aceites vegetales. En la actualidad se elabora en más de 25 países a partir de aceites obtenidos de semillas, plantas o algas oleaginosas. Los más utilizados proceden de la soja, la colza, la palma y el girasol. No obstante se puede obtener a partir de más de 300

especies vegetales, dependiendo de cual sea la más abundante en la zona de origen.

Las propiedades del biodiesel son parecidas a las del gasóleo de automoción, en cuanto a la densidad y al número de octanos. Además, presenta un punto de inflamación superior al gasóleo fósil.

Ecorecycling

Ecorecycling S.L., es una entidad autorizada por el Govern Balear para la gestión de residuos tóxicos y peligrosos que degradan y contaminan el medioambiente. El enorme riesgo ecológico y sanitario provocado por los vertidos incontrolados de estos residuos son un problema medioambiental que afecta a todos por igual.

ECORECYCLING BAUT EINE NEUE BIODIESELANLAGE IN MARRATXÍ

Die neue Anlage auf Mallorca wird nicht nur Biodiesel produzieren, sondern durch entsprechende Tankstellen sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen mit dem Treibstoff versorgen.

Die Biodieselanlage wird in Marratxí errichtet werden und bereits im Februar 2011 ihren Betrieb aufnehmen.

Diese Anlage wird täglich 12.000 Liter Biodiesel produzieren, die pur oder mit Diesel vermischt verwendet werden können. Vorgesehen sind drei Verkaufsstellen, um den Biodiesel direkt an den Verbraucher weiterzugeben. „Auf diese Weise ist die Versorgung mit Biodiesel an drei Punkten und der direkte Verkauf sowie die Lieferung an

den Verbraucher garantiert“, bestätigt der Geschäftsführer von Ecorecycling, Antonio Reta.

Mit der neuen Produktionsstätte kann das Unternehmen seinen eigenen Biodiesel herstellen, aufmerksam dessen Qualität kontrollieren, auf eine erneuerbare und wirtschaftlich rentable Energie zurückgreifen und so den Kunden mit einer Verbesserung im Endpreis im Vergleich zu anderen Kraftstoffen gewinnen.

„Mein wichtigstes Ziel ist es, mich den Bedürfnissen, die wir hier auf der Insel haben, anzupassen und einen Direktverkauf anzubieten“, versichert Reta.

Was ist Biodiesel?

Dabei handelt es sich um einen flüssigen Kraftstoff aus nachwachsenden Produkten wie pflanzlichen Ölen. Zurzeit wird Biodiesel in über 25 Ländern auf Ölbasis aus Samen, Pflanzen oder ölhaltigen Algen hergestellt. Am häufigsten werden hierfür Soja-, Raps-, Palm- oder Sonnenblumenöle verwendet. Insgesamt kann der Kraftstoff aus über 300 Pflanzenarten gewonnen werden, meistens ist die Pflanze, die in dem jeweiligen Gebiet am reichhaltigsten vorkommt, entscheidend.

Der Biodiesel ähnelt in seinen Eigenschaften von Dichte und Oktanzahl dem Dieselmotorkraftstoff. Davon abgesehen liegt sein Brennpunkt aber höher als bei fossilem Diesel.

Ecorecycling

Ecorecycling S.L. ist ein von der Balearenregierung genehmigtes Unternehmen zur Entsorgung von giftigen und gefährlichen Abfällen, die eine Belastung für die Umwelt darstellen. Das enorme ökologische und gesundheitsschädliche Risiko durch eine unkontrollierte Entsorgung solcher Abfälle stellt ein großes Umweltproblem dar, von denen alle Bürger gleichermaßen betroffen sind.

CONTACTO / KONTAKT
ECORECYCLING S.L.
Gremio Celleters, nº121
Polígono Industrial Marratxí
Tel.: 971 604 090
Web: ecorecycling.es
Email: mail@ecorecycling.es

El nuevo concesionario Volvo en Baleares (Gran Vía Asima, 17. Polígono Son Castelló, donde tiene la exposición de vehículos nuevos y Gremi Ferrers, 37 donde tiene ubicado el Servicio Postventa) 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 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.

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.

Cinturones de Seguridad

Durante la década de los cincuenta, Volvo inventó el cinturón de seguridad de tres puntos y, posteriormente, fue pionero en las deformaciones programadas, los airbags laterales y las sillas seguras para bebé. En la década de los noventa, el Volvo era por excelencia el coche elegido por las mujeres. Actualmente, los consumidores siguen

Nuevo concesionario Volvo en Baleares

reconociendo a Volvo como la marca de coches que aporta una mayor seguridad, tanto activa como pasiva.

Una de sus últimas novedades en seguridad es una primicia mundial: el city safety (2.008): Esta tecnología basada en láser monitoriza continuamente el área frente a su XC60 y puede frenar el automóvil automáticamente para ayudarle a evitar o mitigar el impacto. City Safety se incluye de serie y se activa al arrancar el vehículo.

Hay bellezas suecas que esquivan a las personas: sistema de detección de peatones (2.010), Una cámara digital y un radar que exploran constantemente la carretera, activan una advertencia al detectar formas identificables como personas en peligro. Aún más: el sistema activará la máxima potencia de frenado para detener el vehículo si usted no lo hace.

NEUER VOLVO-VERTRAGS-HÄNDLER AUF DEN BALEAREN

Der neue Volvo Vertragshändler auf den Balearen (Verkauf: Gran Via Asima, 17. Polígono 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 Marke, ihr besonderes Augenmerk auf die Sicherheit und die Umwelt und andere Eigenschaften, die aus einem Volvo ein Kultauto gemacht haben.

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

Eine der jüngsten Neuerungen in Sachen Sicherheit ist eine Weltneuheit: City Safety (2008). Diese Sicherheitstechnologie basiert auf einem Lasersystem, welches ständig den Bereich vor dem Fahrzeug abtastet und automatisch abbremst, so dass Sie so vor einem Auffahrunfall geschützt werden. City Safety ist serienmäßig eingebaut und aktiviert sich, sobald das Fahrzeug gestartet wird.

Es gibt sogar schwedische Erfindungen, die Fußgänger schützen können: Das System zur Fußgängererkennung (2010).

Dabei liefern eine Digitalkamera und ein Radarsystem, welche ständig die Straße abtasten, die Daten für ein Mustererkennungssystem, das Fußgänger in Gefahr erkennen kann. Und das ist noch nicht alles: jetzt löst das System eine Notbremsung aus, falls Sie das.



Salvador Tejada y José Rosselló.

Andy Tille, un apasionado del Gyrocopter

El autogiro es perfecto para vuelos de placer, visitar monumentos y fotografiar a baja altitud.

Andy Tille es un experto en autogiro e imparte cursos en Mallorca para todos los que desean aprender a pilotar este tipo de avión. Recibe a Gran Empresa en el campo de vuelo de Manacor y nos muestra cómo se pilota un autogiro sobrevolando el municipio de Manacor y la ermita de Bonnin. "El autogiro es la forma de volar más segura que existe", asegura a esta revista. Por último, anima a todos los que tienen pasión por volar a pilotar un gyrocopter: una aventura que merece la pena.

¿Por qué se especializó en pilotar un gyrocopter?

Aunque yo siempre he sido capitán de yate, siempre me han gustado mucho estos aviones. Ya en 1990 quise comprarme un autogiro pero todavía no eran lo suficientemente seguros. Fue en el 2005, concretamente cuando llegué a Mallorca, cuando me compre un

gyrocopter. Ahora tengo pensado impartir cursos para que la gente pueda aprender a pilotar este tipo de avión. La duración del curso dependerá de las habilidades del alumno y tiene un coste de 2.000 euros para los que saben volar y de 5.000 euros para los que no saben.

"El autogiro es la forma de volar más segura que existe"

¿Podrías explicar a los lectores de Gran Empresa qué es el autogiro?

El autogiro es un avión cuyas alas han sido reemplazadas por un par de

palas que rotan libremente con la única fuerza del viento relativo, al contrario que los helicópteros, cuya fuerza proviene de un motor. Los autogiros no pueden permanecer inmóviles en el mismo sitio en el aire, pero necesitan muy poco espacio para despegar y aterrizar. Sus mejores ventajas son su maniobrabilidad, superior a la de cualquier otro ultraligero, su excepcional visibilidad en todas las direcciones, su fácil aterrizaje y su buena seguridad, su aterrizaje auto rotando superfacil... y en solo unos pocos metros.

¿Se puede considerar seguro?

El autogiro es la forma de volar más segura que existe. Las palas rotatorias son el tipo de alas más tolerantes a las turbulencias, vientos laterales y a velocidades de viento que avionetas ultraligeras no pueden volar. Se puede parar el motor en vuelo a cualquier altura sin correr peligro siempre y cuando haya un lugar adecuado para aterrizar. Los autogiros precisan muy poco espacio para aterrizar. Todos los accidentes de autogiros se deben a errores humanos, y no a fallos del autogiro (salvo que el autogiro no estuviera en correctas condiciones de vuelo). El autogiro está en constante sustentación, lo que impide su desplome ante una parada de motor.

¿Es fácil pilotar un autogiro?

Si. De hecho, una persona que no ha volado nunca antes logra volar sólo a las veinte horas de haber iniciado el cursillo.

¿Qué ventajas tiene el autogiro?

- No puede entrar en pérdida de sustentación, por ende, muy seguro.
- Capaz de volar muy despacio y llegan a alcanzar los 180km/h
- Capaz de despegar/aterrizar en lugares inadecuados para aeroplanos.
- Casi inmunes a las turbulencias, y a las ascensiones de aire caliente.
- Muy maniobrable. Muy ágil. Muy divertido. (No es una nave acrobática).
- Costo de mantenimiento bajo (comparado con otras naves ULM).



Gyrocopter.

ANDY TILLE, EIN LEIDENSCHAFTLICHER GYROCOPTERFLIEGER

DER GYROCOPTER IST PERFEKT FÜR VERGNÜGUNGSGREISEN, UM DENKMÄLER AUS DER LUFT ZU BESICHTIGEN UND AUS EINER GERINGEN HÖHE ZU FOTOGRAFIEREN.

Andy Tille ist ein Gyrocopter-Experte und gibt Kurse auf Mallorca für alle, die diese Flugzeugart fliegen lernen möchten. Er empfängt Gran Empresa auf dem Flugfeld von Manacor und zeigt uns, wie man einen Gyrocopter steuert. Dabei überfliegen wir Manacor und die Einsiedelei von Bonnin. „Der Gyrocopter ist die sicherste Art zu fliegen“, versichert er unserer Zeitschrift. Und er ermutigt alle Flugbegeisterten, solch einen Tragschrauber fliegen zu lernen, denn es ist ein Abenteuer, das sich wirklich lohnt.

Warum haben Sie sich auf das Fliegen mit einem Gyrocopter spezialisiert?

Obwohl ich eigentlich Yachtkapitän bin, haben mir diese Flugzeugtypen schon immer sehr gefallen. Bereits 1990 wollte ich einen Gyrocopter kaufen, doch damals waren sie noch nicht sicher genug. Es war dann im Jahr 2005, genauer gesagt, als ich nach Mallorca kam, dass ich mir einen Gyrocopter zugelegt habe. Mittlerweile gebe ich Kurse, damit auch andere diese Art des Fliegens erlernen können. Die Dauer des Kurses hängt vom Talent des

Schülers ab und kostet 2.000 Euro für die, die bereits Flugerfahrung haben, und 5.000 Euro für die, die noch nicht fliegen können.

"Der Leicht-Tragschrauber ist die sicherste Art zu fliegen"

Können Sie unseren Lesern erklären, was genau ein Gyrocopter ist?

Der Gyrocopter ist ein Flugzeug, dessen Flügel von einem Paar Flügel ersetzt wurden, die sich frei bewegen und lediglich von der relativen Windkraft angetrieben werden, im Gegensatz zum Hubschrauber, dessen Kraft aus dem Motor kommt. Diese Leicht-Tragschrauber können nicht unbeweglich in der Luft stehen bleiben, benötigen aber nur sehr wenig Platz, um zu starten und zu landen. Die größten Vorteile sind die leichte Bedienung, die jedem anderen Ultraleichtflugzeug überlegen ist, die außergewöhnliche Sicht in alle Richtungen, das einfache Landen und die große Sicherheit, vor allem bei der selbstdrehenden ganz leichten Landung für die nur wenige Meter gebraucht werden.

Ist er wirklich so sicher?

Der Gyrocopter ist die sicherste Art zu fliegen, die es gibt. Seine Drehflügel sind am tolerantesten gegenüber Turbulenzen, Seitenwinden und Windgeschwindigkeiten, bei denen Ultraleicht-

flugzeuge bereits gar nicht mehr fliegen können. Der Motor kann beim Fliegen jederzeit und egal auf welcher Höhe ausgeschaltet werden und es kann gefahrlos gelandet werden, wo immer sich hierfür ein geeigneter Platz bietet. Der Gyrocopter benötigt nur sehr wenig Platz zum Landen. Eventuelle Unfälle werden ausschließlich durch menschliches Versagen verursacht, niemals aber durch ein Versagen des Gyrocopters (außer wenn der Gyrocopter nicht in einem fluggeeigneten Zustand ist). Der Tragschrauber ist in beständigem Auftrieb, was einen Absturz angesichts des Motorabschaltens verhindert.

Ist es einfach einen Gyrocopter zu steuern?

Ja: eine Person, die zuvor noch nie selbst geflogen ist, kann mit ca. 20 Stunden Flugunterricht bereits das Fliegen erlernen.

Welche Vorteile bietet der Gyrocopter?

- Er kann nicht an Auftrieb verlieren und ist folglich sehr sicher.
- Er fliegt sehr langsam und kann höchstens 180km/h erreichen.
- Er hat die Fähigkeit, an Orten zu starten und zu landen, die für andere Flugzeuge ungeeignet sind.
- Er ist beinahe immun gegenüber Turbulenzen und gegenüber einem Anstieg von heißer Luft.
- Er ist sehr leicht zu steuern, sehr wendig und macht großen Spaß (es ist aber kein Flugzeug für Luftakrobatik).
- Die Unterhaltskosten sind niedrig (im Vergleich zu anderen Ultraleichtflugzeugen).



Las dos caras del botellón

Gran Empresa ha querido analizar las dos caras que tiene la realidad del conocido "botellón". Para ello, ha realizado entrevistas a empresarios, hoteleros y comerciantes que sufren las consecuencias de esta nueva forma de diversión juvenil; así como a los jóvenes que sí están de acuerdo con él.



EN CONTRA

Los empresarios coinciden en que con el fenómeno del botellón, cada fin de semana miles de jóvenes (más de 15.000) ocupan el Paseo Marítimo "con los problemas que ello conlleva" y entre los que se encuentran la lacra social del fomento del alcoholismo en edades tempranas, el coste económico que implica la limpieza o el refuerzo de la seguridad en la zona.

En este sentido, cada fin de semana se calculan unas pérdidas importantes entre los comercios y empresas de la zona; cifra a la que habría que sumar la que se destina a las labores de recogida de la basura.

Asimismo, coincidieron en asegurar que ya no pueden más tras años de quejas sin ningún resultado y que la situación es "insostenible" debido tanto a la suciedad como al deterioro del mobiliario urbano (muchas veces incluso rompiéndolo) y el continuo ruido que no deja descansar ni a los residentes del Paseo Marítimo ni a los turistas.



Alejandro Diara, Restaurante La Villa

tas que pernoctan en los hoteles de la zona. Y, lo que es peor, esta situación ofrece una mala imagen de nuestra Isla a los turistas. Entre otras cosas porque, en ocasiones, rompen las lunas de los coches, las ruedas, los cristales de las terrazas... Además, muchos de los jóvenes, al no disponer de servicios públicos, realizan sus necesidades en los jardines y alrededores. Por otro lado, se presencian actos vandálicos con peleas e insultos.

La mayoría de los encuestados considera que la solución no se encuentra en erradicar el botellón en el Paseo Marítimo sino que se debe prohibir en cualquier vía pública. Por último, lamentan la actitud pasiva que muestran los policías ante este tipo de actos.

"El botellón deja la zona como un "estercolero" y molesta a residentes y turistas"

A FAVOR

Por su parte, los jóvenes encuestados por esta publicación y que están a favor de esta forma de diversión afirman que no molestan a nadie y que hacen el botellón porque las bebidas en los bares y discotecas son muy caras y no tienen dinero. Por este motivo, considerarían desafortunada la prohibición del botellón en Ciutat. Aunque hay muchos jóvenes que están en contra del botellón, sí reconocen que la ubicación del botellón en el Paseo Marítimo es privilegiada tanto para los usuarios como para los vecinos de la zona, ya que según ellos no provocan molestias por ruido.

ORDENANZA REGULADORA

Ante esta situación, el pasado 31 de julio el Ajuntament de Palma acordó por unanimidad la aprobación inicial de la ordenanza reguladora del uso cívico de los espacios públicos, conocida como "ordenanza del botellón", que prohíbe a los menores beber en la vía pública y las concentraciones en la misma que alteren la convivencia ciudadana.

La ordenanza prohíbe las concentraciones callejeras espontáneas y no autorizadas que puedan resultar molestas y prevé que puedan ser disueltas cuando sean ruidosas, generen suciedad, sean "denigrantes" para los viandantes y dificulten el uso normal o la circulación en el espacio público.

También prohíbe de forma expresa que los menores beban alcohol en la vía pública, algo que no contemplaba hasta ahora ninguna normativa vigente en Baleares; y establece que cuando un área de la ciudad sufra reiteradamente aglomeraciones molestas será declarada "zona de intervención especial" y se impedirá cualquier concentración en ella de las 22.00 h. a las 8.00 h.

ANTECEDENTES

El texto aprobado parte del acuerdo del pasado 14 de julio por la junta de Gobierno del Ajuntament e incluye propuestas del grupo popular como la prohibición expresa de las concentraciones "asociadas a la práctica del bo-



Pepe Cáceres, El Divino.



Toni Mari, Restaurante Bahía Mediterraneo

tellón". Antes, la ordenanza no incluía la palabra "botellón".

Otra novedad incorporada a la propuesta del PP es que, sin perjuicio de la responsabilidad subsidiaria de los padres en las acciones que puedan cometer los menores, también éstos serán considerados "responsables directos y/o solidarios de las infracciones".

DIE ZWEI SEITEN DES BOTELLÓN

Gran Empresa wollte die zwei Seiten einer Realität analysieren, die als "botellón" - gemeinschaftliches Trinken auf der Straße - bekannt ist. Dafür haben wir Unternehmer, Hoteliers und Verkäufer interviewt, die an den Folgen dieses jugendlichen Vergnügens leiden, aber auch mit Jugendlichen gesprochen, die damit einverstanden sind.

DAGEGEN

Die Unternehmer sich darin einig, dass das Phänomen des botellón, bei dem jedes Wochenende Tausende von Jugendliche (und zwar über 15.000) den Paseo Marítimo besetzen „große Probleme mit sich bringt“ wie unter anderem eine Alkoholismusförderung unter Minderjährigen oder wirtschaftliche Mehrkosten durch die anschließende Straßenreinigung und Aufstockung des Sicherheitspersonals in dieser Gegend.

In diesem Sinne lassen sich jedes Wochenende erhebliche Verluste bei den Geschäften und Unternehmen der anliegenden Umgebung kalkulieren; eine Summe, zu der noch die Kosten für die Mülleinsammlung addiert werden muss.

So sind sich alle einig zu versichern, dass sie nicht mehr weiterwissen: nach jahrelangen Beschwerden ohne Konsequenzen und dass die Situation einfach "unerträglich" sei - aufgrund des Schmutzes und der Verschlechterung von

öffentlichen Straßeneinrichtungen (die teilweise sogar zerstört werden) und dem ständigen Krach, der weder die Anwohner des Paseo Marítimos noch die Touristen, die in den anliegenden Hotels übernachten, schlafen lässt. Und das schlimmste sei, dass diese Situation bei den Touristen ein schlechtes Bild von unserer Insel hinterlässt.

Unter anderem werden hin und wieder Autos oder Fensterscheiben beschädigt und die Jugendlichen entledigen sich ihrer Bedürfnisse in Vorgärten und Umgebung, da es keine öffentlichen Toiletten gibt. Parallel zum Vandalismus kommt es zudem noch zu Streitigkeiten und Beschimpfungen.

Die Mehrheit der Befragten ist überzeugt, dass die Lösung des Problems nicht darin liegt, den botellón vom Paseo Marítimo zu verbannen, sondern dass er grundsätzlich auf öffentlichem Gelände verboten werden sollte. Letztlich wird auch noch die passive Haltung der Polizei beklagt.

"Der botellón hinterlässt die Zone wie einen "Misthaufen" und verärgert Anwohner und Touristen"

DAFÜR

Ihrerseits sagen die Jugendlichen, die wir für diese Reportage interviewt haben und die sich für diese Art der Unterhaltung aussprechen, dass sie niemanden stören und einen botellón veranstalten, weil Getränke in Bars und Discoteken viel zu teuer sind und sie kein Geld haben. Aus diesem Grund sehen sie ein Verbot des botellón in der Stadt als unglücklich an. Doch auch viele Jugendliche, die gegen den botellón sind, sind der Meinung, dass der Ort für einen botellón am Paseo Marítimo noch am ehesten geeignet ist - und zwar genauso für seine Besucher als auch für die Nachbarn aus der Umgebung, weil der Krach hier niemanden störe.

EINE ÖRTLICHEN VERORDNUNG

Angesichts dieser Lage hat die Stad-



Lidia Botia, Hotel Palas Atenea.

regierung von Palma am vergangenen 31. Juli einstimmig eine regulierende Verordnung zum bürgerlichen Umgang mit öffentlichen Räumen beschlossen, die als „botellón-Verordnung“ bekannt ist und Minderjährigen das Trinken in der Öffentlichkeit sowie Versammlungen, die das bürgerliche Zusammenleben beeinträchtigen, untersagt.

Die Verordnung verbietet spontane und nicht autorisierte Kundgebungen auf der Straße, die Ärger hervorrufen können und sieht vor diese aufzulösen, wenn sie zu laut sind, Dreck machen, „erniedrigend“ für die Fußgänger sind und die normale Nutzung oder den Verkehr des öffentlichen Raums beeinträchtigen.

Weiterhin wird ausdrücklich verboten, dass Minderjährige in der Öffentlichkeit Alkohol trinken, etwas, das bis jetzt noch keine Rechtsvorschrift auf den Balearen vorsah. Und es ist vorgesehen, dass ein Stadtteil, der wiederholt an Ärgernis erregenden Versammlungen leidet, als „Zone mit dem Recht zum speziellen Eingreifen“ deklariert werden kann, in der jegliche Versammlungen zwischen 22.00 und 8.00 Uhr verboten sind.

HINTERGRÜNDE

Die verabschiedete Verordnung ist Teil einer Vereinbarung der Stadtregierung vom vergangenen 14. Juli, die Vorschläge der Partido Popular aufgreift, wie das ausdrückliche Verbot von Versammlungen, die „mit der Praxis des botellón in Verbindung gebracht werden“. Zuvor war in den Verordnungen das Wort „botellón“ noch nicht enthalten.

Eine weitere Erneuerung ist ein aufgegriffener Vorschlag der PP, dass vorbehaltlich der subsidiären Verantwortung der Eltern an den Aktionen ihrer Kinder diese ebenfalls „direkte Verantwortung tragen und für Ordnungswidrigkeiten haftbar gemacht werden können“.

La formación, la mejor inversión para un futuro mejor

Los jóvenes baleares tienen un alto déficit educativo.

¿Cuál es el camino que conduce al éxito profesional? ¿Existe alguna fórmula magistral para llegar a ser un buen líder? El liderazgo, cómo alcanzarlo y cómo ejercerlo correctamente es una de las preocupaciones más relevantes que hoy en día atañe a los altos cargos. Además, de la calidad y buen (o mal) hacer de los líderes actuales dependerá la formación de los líderes futuros.

“El coste medio por hijo en edad escolar se fija en 847 euros”

“Aquí queremos formar a líderes”, asegura a Gran Empresa Ana Alomar, directora de los colegios mallorquines Aixa y Aladern, centro educativo que depende de la Fundació Educació i Família de las Islas Baleares y que “fueron impulsados por un grupo de padres conscientes de la necesidad de que sus hijos recibieran una formación de calidad junto a unos valores humanos y un proyecto educativo de vanguardia”.

Asimismo, explica a esta revista que el objetivo de este centro educativo es formar excelentes profesionales y excelentes personas que puedan influir en la realidad social económica de Baleares gracias a su profesionalidad, integridad y espíritu de servicio.

Un objetivo que para Ana Alomar

pasa por la alta motivación de sus alumnos. “Médicos, abogados, arquitectos, maestros que sean conscientes que con su trabajo bien hecho pueden prestar un buen servicio a la sociedad”, destaca la directora.

Claves del éxito

Para conseguir este desafío, estos colegios cuentan con un Proyecto Educativo, un buen equipo de profesores y una atención personalizada del alumno. El programa educativo de estos colegios (Aixa, Aladern y Llaút) está centrado en todas las dimensiones de la persona en estrecha colaboración con los padres que son los verdaderos protagonistas de la educación de sus hijos.

Respecto a la formación personalizada que imparten en estos centros, Ana explica que consiste en formar a los alumnos de un modo integral, es decir, abarcando los distintos ámbitos que puedan necesitar para poder desarrollarse plenamente como personas.

La vuelta al cole en Baleares costará 847 euros por alumno

La vuelta al colegio será más costosa para las familias que residan en Madrid y Cataluña, donde el coste medio por hijo superará los mil euros, Baleares es la sexta comunidad más cara con 847 euros de media, y volver a clase será

más económico en Canarias, con un desembolso por alumno de 688 euros.

Estos datos se desprenden de un estudio sobre la “vuelta al cole” realizado por la Federación de Usuarios Consumidores Independientes (FUCI), que toma como referencia doscientos colegios públicos, concertados y privados de todo el territorio nacional, con la intención de conocer el impacto económico del inicio del curso

escolar en las familias. Según esta radiografía, el coste medio por hijo en edad escolar se fija en 820 euros, un 6,2 por ciento más que el año pasado, un aumento que, para FUCI, “se debe al incremento del IVA en dos puntos y al aumento constante del precio de los carburantes”.

Las cifras finales de gastos del estudio incluye el coste de los libros de texto, el material escolar, la matrícula (en el caso de los colegios privados), el uniforme o gasto en ropa, el comedor escolar y el transporte.

Además de Madrid, con un coste medio de 1.072 euros, y Cataluña (1.057 euros), la vuelta será más cara en la Comunidad Valenciana (972), País Vasco (928), Navarra (880) y Baleares (847). Por el contrario, a Canarias y Galicia, autonomías con los costes más bajos, se suman Aragón (740), Andalucía (742), Extremadura (743), Castilla-La Mancha (748) y La Rioja (750).

En el caso de Baleares, la cifra promedio de este año supone un encarecimiento del 5,47% respecto al año pasado, cuando el coste medio por alumno fue de 803 euros.

BILDUNG: DIE BESTE INVESTITION FÜR EINE BESSERE ZUKUNFT

JUNGE MENSCHEN AUF DEN BALEAREN HABEN EIN HOHES BILDUNGSDEFIZIT.

Welcher Weg führt zum Erfolg? Gibt es eine magische Formel, um eine gute Führungskraft zu werden? Wie wird gutes Leadership erreicht und richtig ausgebildet? Fragen, die sich bis in die



obersten Etagen ziehen. Abgesehen von der Qualität und den guten (oder schlechten) Führungsstilen in den Chefetagen, hängt alles von der Ausbildung zukünftiger Führungskräfte ab.

„Hier werden zukünftige Führungskräfte ausgebildet“, versichert Ana Alomar unserem Magazin Gran Empresa. Sie ist die Direktorin der mallorquinischen Schulen Aixa und Aladern, eine Bildungseinrichtung der „Stiftung Bildung und Familie auf den Balearen“ (Fundació Educació i Família de las Islas Baleares). Diese Schulen wurden auf Anregung von Eltern eingerichtet, die sich der Notwendigkeit einer qualitativ hochwertigen Bildung mit menschlichen Werten und einer fortschrittlichen Erziehung bewusst waren.

Wie unserem Magazin erklärt wird, zielen die Schulen darauf ab, hervorragende Fachleute und große Denker auszubilden, die dank ihrer Professionalität, Integrität und ihrem Dienstleistungsdenken Einfluss auf die soziale und wirtschaftliche Realität der Balearen nehmen können.

Ein Ziel, das laut Ana Alomar durch eine hohe Motivation der Schüler erreicht wird. „Sie werden Ärzte, Anwälte, Architekten oder Lehrer, die wissen, dass sie ihre Arbeit gut machen und einen ausgezeichneten Dienst an der Gesellschaft leisten“, hebt die Schulleiterin hervor.

Schlüssel zum Erfolg

Um dieser Herausforderung gerecht zu werden, haben diese Schulen ein besonderes pädagogisches Konzept,

ein hervorragendes Lehrerkollegium, das den Schülern eine besondere individuelle Aufmerksamkeit widmet. Der Lehrplan dieser Schulen (Aixa, Aladern und Llaút) konzentriert sich dabei auf alle Dimensionen des Kindes und arbeitet eng mit den Eltern zusammen, da diese die eigentlichen Protagonisten in der Erziehung ihrer Kinder sind.

“Die durchschnittlichen Schulkosten für ein Kind betragen 847 Euro”

In Bezug auf die individuelle Bildung in den Schulen erklärt Ana Alomar, dass die Schüler auf eine integrierte Art ausgebildet werden, die verschiedene Bereiche abdeckt, damit sich die Persönlichkeit der Schüler vollständig und ganz entwickeln kann.

Das neue Schuljahr kostet auf den Balearen 847 Euro pro Schüler

In Madrid und Katalonien ist das Schuljahr mit Durchschnittskosten von über 1.000 Euro für die Familien noch teurer als auf den Balearen, die mit durchschnittlichen Kosten von 847 Euro landesweit an sechster Stelle stehen.

Am günstigsten ist der Schulbesuch auf den Kanaren, hier liegen die Kosten bei

688 Euro.

Diese Daten entsprechen den Zahlen einer Untersuchung zum neuen Schuljahr der Unabhängigen Verbrauchervereinigung FUCI (Federación de Usuarios Consumidores Independientes), die zweihundert landesweite öffentliche, halböffentliche und private Schulen untersucht hat, um die finanziellen Herausforderungen für die Familien zu Schulbeginn zu ermitteln. Laut dieser Erhebung belaufen sich die durchschnittlichen Kosten landesweit für ein schulpflichtiges Kind auf 820 Euro, das sind 6,2 Prozent mehr als im Vorjahr. Dieser Anstieg, so die FUCI, „bedingt sich durch die Erhöhung der Mehrwertsteuer um zwei Prozent und den beständigen Anstieg der Benzinpreise“.

Dieser Endpreis enthält die Kosten für Schulmaterial und Bücher, die Einschreibungsgebühr (im Falle von privaten Schulen), die Schuluniform oder Ausgaben für Kleidung, die Schulverpflegung und den Transport.

Madrid steht dabei an erster Stelle mit Durchschnittskosten von 1.072 Euro, gefolgt von Katalonien mit 1.057 Euro, doch auch der Schulbeginn in Valencia (972), dem Baskenland (928), Navarra (880) und den Balearen (847) ist teurer geworden. Die Kanaren und Galizien hingegen haben die geringsten Kosten, in gefolgt von Aragón (740), Andalusien (742), Extremadura (743), Castilla-La Mancha (748) und La Rioja (750).

Im Fall der Balearen haben sich die Durchschnittskosten um 5,47 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erhöht, in dem die Kosten noch bei 803 Euro lagen.





Pimpinela en el Auditorio

Pimpinela se reinventa, presentando un espectáculo que convalida sus veinte millones de discos vendidos y una trayectoria de más de 25 años de permanente vigencia. El dueto compuesto por los hermanos argentinos Lucía y Joaquín Galán vuelve de gira por Europa y estará en Palma de Mallorca el próximo 29 de septiembre.

Pimpinela im Auditorio.

Pimpinela erfindet sich stets neu und präsentiert eine Show, die ihre ungebrochene Kreativität mit zwanzig Millionen verkaufter Alben und einer 25jährigen Karriere widerspiegelt. Das Duo um die argentinischen Geschwister Lucía und Joaquín Galán begibt sich erneut auf Europa-Tournee und tritt am 29. September in Palma auf.



Farruquito 'Esencial', actuación estrella del VI Festival de Flamenco

Juan Manuel Fernández Montoya, 'Farruquito', será la estrella de la sexta edición del Festival de Flamenco de Mallorca, que tendrá lugar el día 9 de septiembre en el Auditorium a las 21.30 horas. Con su espectáculo 'Esencial', el artista llenará el escenario durante hora y media, acompañado de los guitarristas y del cante flamenco.

Farruquito 'Esencial', Starauftritt beim VI. Flamenco Festival.

Juan Manuel Fernández Montoya, genannt 'Farruquito', ist der Star der sechs-

ten Ausgabe des „Festival de Flamenco de Mallorca“, das am 9. September um 21.30 Uhr im Auditorium ausgetragen wird. Mit seiner Show 'Esencial' wird der Künstler das Publikum anderthalb Stunden lang - begleitet von Gitarristen und Flamenco Gesang – begeistern.



Hermen Anglada-Camarasa desde el dibujo: CaixaForum

La exposición Anglada-Camarasa, desde el dibujo quiere dar a conocer la ingente obra en papel que se conserva en la Colección Anglada-Camarasa de la Fundación "la Caixa" y mostrar al público la extraordinaria capacidad artística del pintor desde una de sus vertientes menos conocidas. La exposición se podrá ver hasta el 17 de octubre.

Hermen Anglada-Camarasa, desde el dibujo: CaixaForum.

Die Ausstellung Anglada-Camarasa, desde el dibujo möchte den großartigen Skizzenbestand der Sammlung Anglada-Camarasa der "La Caixa" Stiftung bekannt machen und zeigt der Öffentlichkeit die außergewöhnliche Kunstfertigkeit des Künstlers aus dieser eher unbekanntem Perspektive. Die Ausstellung läuft noch bis zum 17. Oktober.



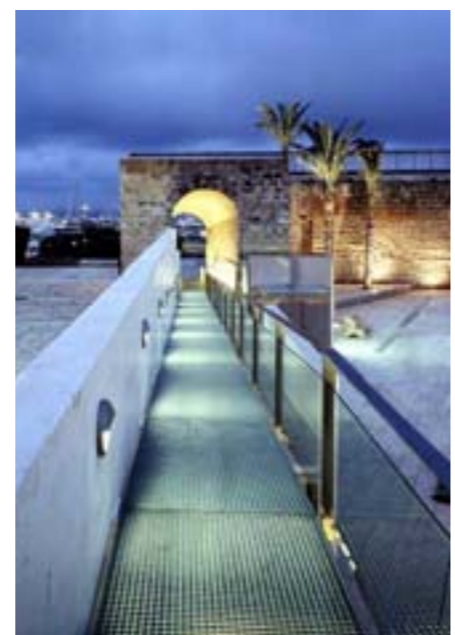
Un documental balear es premiado en Nueva York

"Els monstres de ca meva", una producció balear sobre los malos tratos infantiles en el hogar, ha recibido el premio al mejor documental internacional de derechos humanos del New

York International Independent Film Festival, uno de los más importantes festivales de cine independiente.

Balearischer Dokumentarfilm in New York ausgezeichnet.

"Els monstres de ca meva" ist eine balearische Produktion über Kindesmisshandlung in der Familie, die auf dem International Independent Film Festival in New York als bester internationalen Dokumentarfilm zum Thema Menschenrechte ausgezeichnet wurde. Das Festival gilt als eines der wichtigsten unabhängigen Kinofestivals.



Es Baluard abre el IV Festival NeoTokyo

La cuarta edición del Festival NeoTokyo de Música Electrónica y Videarte ya está aquí. Entre los días 22 y 25 de septiembre, el museo acogerá unas jornadas en las que la música electrónica será la protagonista en las terrazas del museo. De los artistas que acudirán a la cita, destaca el británico Zan Lyons.

Es Baluard eröffnet das IV. Festival NeoTokyo.

Die vierte Ausgabe des NeoTokyo Festival für Elektromusik und Videokunst beginnt: Zwischen dem 22. und 25. September wird die Museumsterrasse Gastgeber für ein Festival sein, in dem die elektronische Musik die Hauptrolle spielt. Unter den teilnehmenden Künstlern ist besonders der Brite Zan Lyons hervorzuheben.

illes
CENTRES DE WELLNESS

¡ Illes puede cambiar tu vida!

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

El soci d'ILLES tenen accés a totes les instal·lacions de la cadena

Consulta els horaris a la web www.ILLESCW.com
Horari d'obertura: 10h - 20h (*This validas geróna!)

Atención al cliente
902 076 655

Cursos de FOTOGRAFÍA

Nuestros Cursos:

- FOTOGRAFIA INICIACIÓN:** Aprende a manejar una cámara reflex completamente en manual. Prácticas de estudio, Salidas en Grupo, Exteriores y Laboratorio Digital.
- INTERMEDIO:** Para aquellos que ya tienen nociones de manejo o han realizado el curso inicial.
- AVANZADO:** Desarrolla conocimientos y trucos a nivel profesional!!!
- PHOTOSHOP INICIACIÓN Y AVANZADO (Laboratorio digital)**

INFORMES: 971 718942 - 660 259266 info@curso-fotografia-mallorca.com



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 CULTU- RAL). Se puede ir y disfrutar de su maravilloso y tranquilo patio, relajarse y disfrutar de una buena comida en un entorno inigualable. La casa también dispone de tres grandes salas, y dos reservados además del patio. En el restaurante se puede degustar todo tipo de pasta artesana. También se puede disfrutar de sus pizzas especiales hechas en el horno de leña y de las exquisitas carnes que hacen.

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



come d'or como en casa

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

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 Via 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



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.

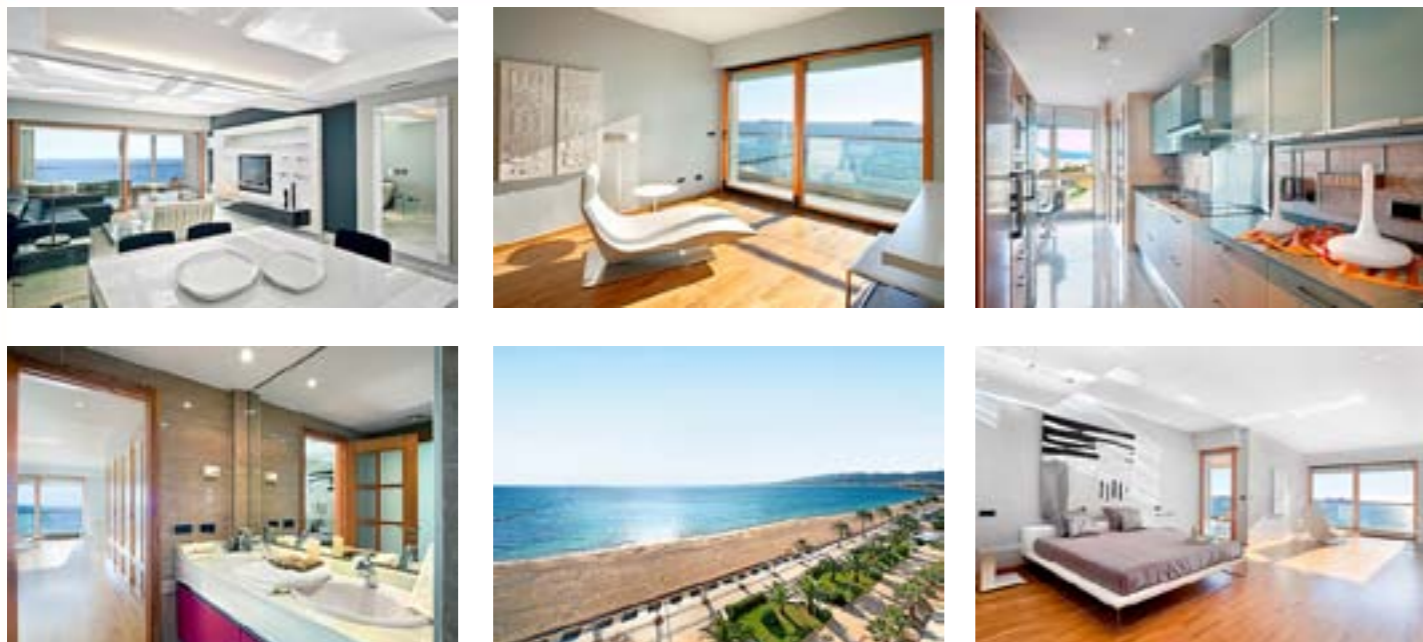
Antes 3.250.000 ahora 2.995.000



Vivienda Unifamiliar Nueva en Urbanización de Puntiró

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

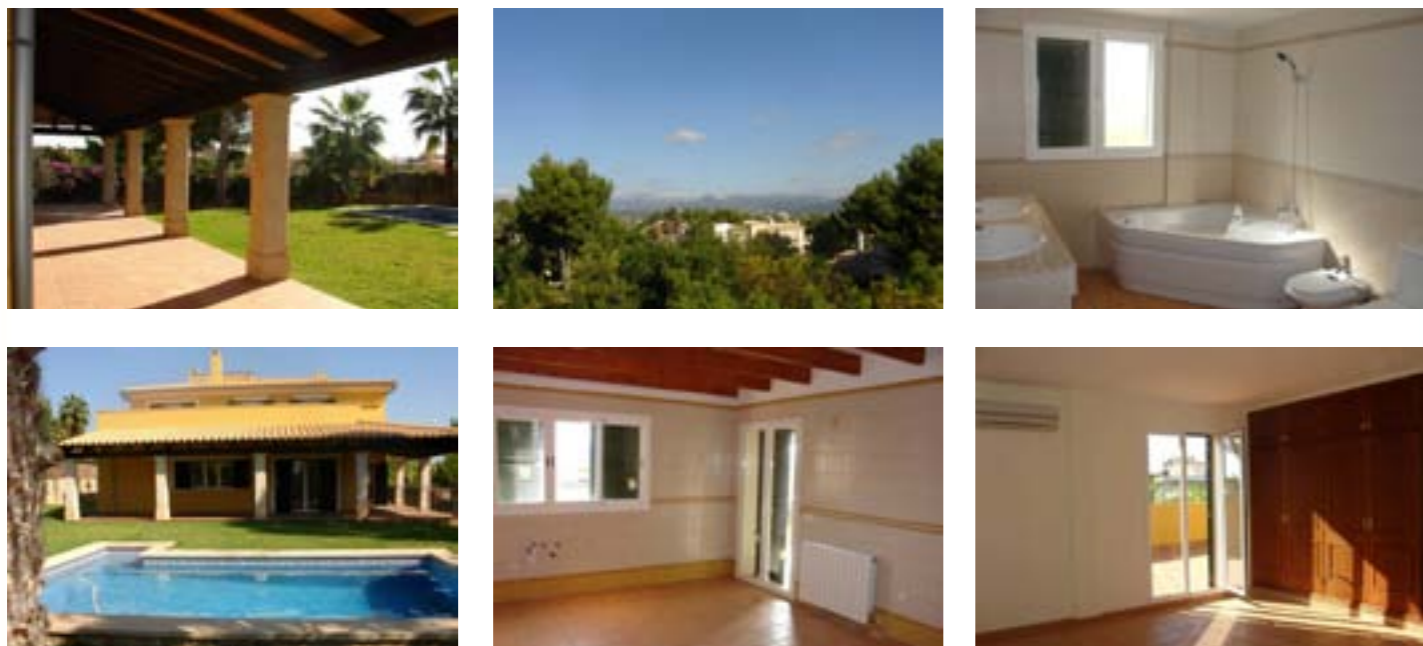
Precio: 1.935.000€



Piso de Lujo en Portitxol

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

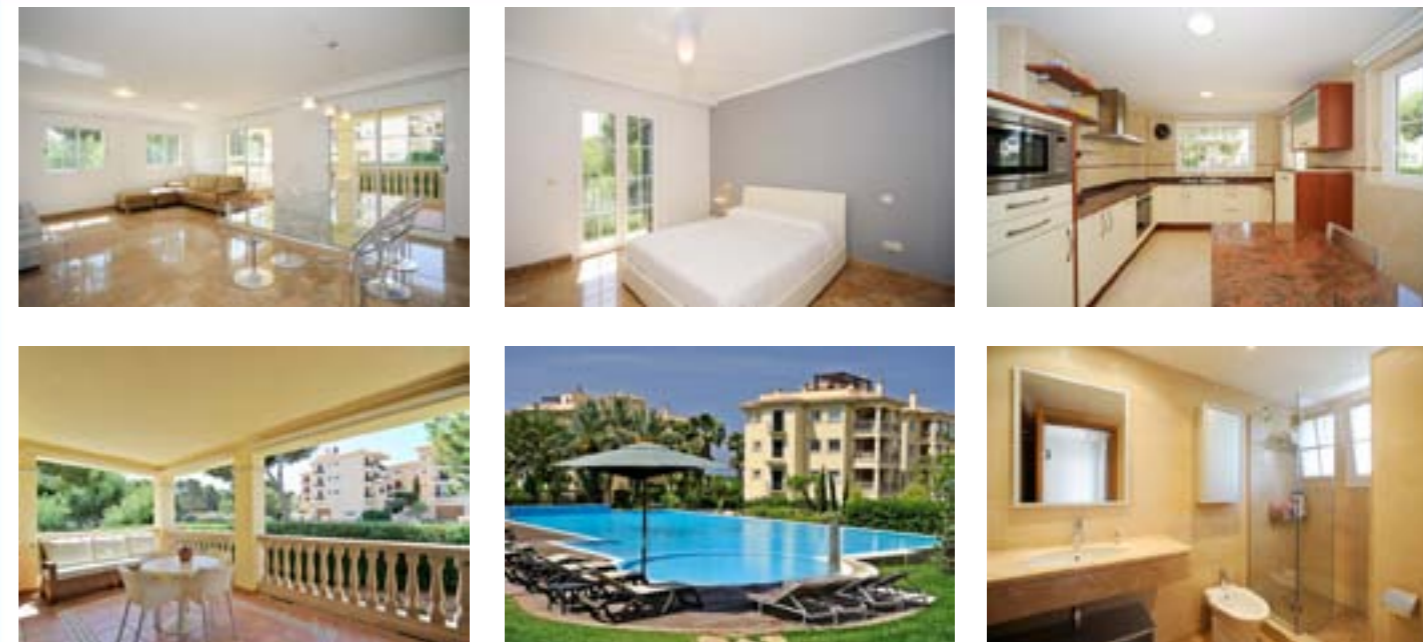
Precio: antes 1.950.000€ ahora 1.790.000€



Villa nueva a estrenar en Santa Ponsa

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

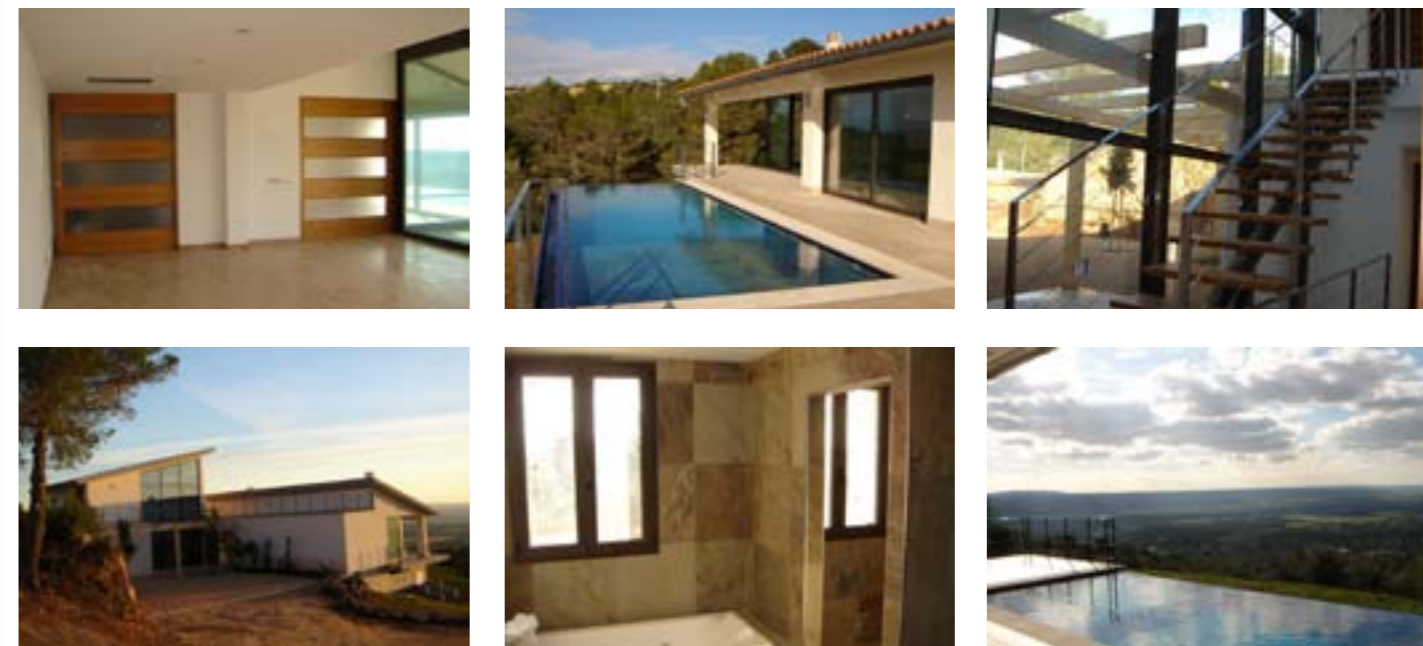
Precio: 1.350.000€



Piso de Lujo en complejo de alto standing

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

Precio: 700.000 €



Vivienda Unifamiliar Nueva en Urbanización de Puntiró

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

Precio: 1.935.000€

EXPERT·BALLE

NAVES INDUSTRIALES EN VENTA Y ALQUILER

NAVES INDUSTRIALES EN ALQUILER

BINISALEM

400m2 2º año 1.800€ 1.500,00€

C'AN VALERO

nave 1.500m2 5.000,00€

MANACOR

Solar 4.000m2 3.000,00€

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 Via 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 Poligonos 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