

Empresa

Toni Moll
CEO de Dynasoft

"Tan importante es saber hacia dónde vas como no olvidar de donde vienes"

Economía

Preocupación generalizada por la subida de precios del combustible

Vivienda

Baleares lidera la subida del precio del alquiler y la compra en España

Turismo

María José Aguiló (FEHM)

"El turista no pide nada que no esté demandando el residente"

Hostelería

El sector hotelero advierte que la escalada de precios podría afectar al resultado de la temporada

Viajes

10 destinos europeos de moda para viajar este año



homeart

ARCHITECTURE STUDIO &
TOURISM PROJECTS

ARQUITECTURA Y URBANISMO
INTERIORISMO
CONSULTORÍA DE TURISMO
CONSULTORÍA LEGAL Y TÉCNICA
CONSTRUCCIÓN
GESTIÓN DE ACTIVOS

C/Tomàs Forteza, 55 bajos Local 1 07006,
Palma de Mallorca
info@homeart.es | +34 971418201
www.homeart.es



La espada de Damocles pende sobre el comercio tradicional

Por Rafael Company

Los tiempos cambian, las modas cambian, los gobernantes cambian y el estado del bienestar también cambiará en un sentido u otro. Hoy por hoy, el peor enemigo del pequeño comercio es una política económica que castiga la productividad a base de impuestos. Los autónomos, propietarios de los comercios tradicionales, sufren en sus carnes la fiscalidad confiscatoria que no para de aumentar, impidiendo el crecimiento o mantenimiento de muchas de sus empresas. Crear puestos de trabajo cada vez se hace menos viable, no por lo que cobra el empleado sino por lo que cuesta y por todas las prebendas que el gobernante populista inventa para satisfacción de sus intereses electorales. La consecuencia de todo ello es la disminución de la rentabilidad empresarial del pequeño comercio, lo que hace inviable a muchos empresarios aumentar o mantener a su plantilla.

Sobreviven aquellos que en tiempos pasados pudieron ser propietarios de su local y hoy no tienen la necesidad de pagar un alquiler y solo pueden atender en primera persona a su clientela. Muchas de estas pymes no pueden abrir fuera del horario habitual, ya que los costes laborales son superiores a sus ingresos. Además, hemos de sumar otros factores que se añaden al cierre de los establecimientos tradicionales: el coste y la dificultad de aparcamiento, un transporte público deficiente, la venta online, las grandes superficies que ofrecen fácil acceso y parking gratuito y el desorbitado precio de la energía.

Debemos recordar que la mayor parte de los puestos de trabajo y recaudación de la Administración es gracias a las pequeñas y medianas empresas regentadas por los sufridos autónomos. Si se asfixia a este sector, recortando sus beneficios o, incluso, provocando su cierre, nos encontraremos ante una ruina empresarial semejante a la de Argentina o Venezuela.

Si no queremos convertir a las ciudades en barrios dormitorio y sin vida, será necesario:

- Reducir la carga fiscal.
- Establecer precios de la ORA más económicos.
- Crear parkings en el entorno de la capital y ofrecer el acceso a un transporte público ágil, económico y rápido para desplazarse a las zonas comerciales.
- Desarrollar campañas de promoción del transporte público e individual.
- Facilitar el transporte individual en bicicleta, monopatín o segway para contrarrestar el tráfico saturado de vehículos.

- Disponer de energía eléctrica a precios razonables.
- Priorizar el interés general (economía y desarrollo empresarial) por encima del individual.
- Ofrecer un entorno seguro en el que prevalezca la ley y el orden.
- Mantener un entorno limpio, acogedor y sin grafitis.
- Incidir en la educación, la vigilancia y la sanción para los infractores de las ordenanzas municipales.

No solo se trata de mantener las ciudades en "perfecto estado de revista". Palma, siendo una de las capitales turísticas del Mediterráneo por excelencia, tiene la obligación de cuidar escrupulosamente su imagen. Recordemos que el turismo es la principal fuente de ingresos y riqueza de nuestra comunidad.

El reparto de dinero público para compras por parte de las administraciones me recuerda más a políticas bolivarianas con escasa rentabilidad de futuro. Donde debería invertirse el dinero es en algunas de las acciones indicadas anteriormente. Este reparto es pan para hoy y hambre para mañana. Estas ayudas, descuentos y gratuidades no salen del bolsillo de los gobernantes, salen del trabajo y el esfuerzo de los autónomos y ciudadanos. Es mucho más rentable y tiene más proyección de futuro invertir en acciones que conviertan a Palma en una ciudad modélica, atractiva y generadora de negocio y trabajo. Sin economía no hay bienestar social, sin beneficio no hay empresas y sin empresas no hay trabajo ni bienestar social, sólo miseria.

Si duda, si los empresarios ven mermados sus beneficios debido a una excesiva carga fiscal, se desmotiva la productividad, el crecimiento y la reinversión para generar nuevos puestos de trabajo, riqueza y bienestar social. El modelo de Venezuela no es un ejemplo a seguir, aunque algunos saquen provecho de ello. Me gustaría ser optimista pero cada día son más los comercios con la barrera bajada y con el letrero de "Se vende", "Se traspasa" o "Se alquila".



Rafael Company Ribas
Gerente de MICS, S.L.

Director/Editor: Rafael Company Ribas **Redactora:** Cristina Juan **Diseño Gráfico:** Marta Juan

Representante comercial: Bárbara Company **Colaboradores:** Toni Moll, Antonio Maymó, Francisco Martorell, María Felip, Bernardo Febrer, María José Aguiló, Toni Fuster, Xisco Mulet, Gabriel Llobera, Isabel Vidal, María Inés Batle, Jaume Horrach, Juan Manuel Ordinas, Juan Carlos Jorquera, Gabriel Torrens, Javier Torres, Óscar Remiro, Guillem Nicolau **Distribuye:** Distribuidora Rotger

Imprime: Gráficas Piquer **Redacción/Contacto:** Teléfono 971 607 196 C/Rafael Ginard 11,

07141 Marratxí **Deposit legal:** PM-2173 - 2001

Sumario



EMPRESA

- 06 Toni Moll: "Dynasoft es tecnología y cercanía al servicio de las personas"
- 11 Francisco Martorell (ASIMA): "Hemos estado muchos años reclamando una mejora de los alcorques"
- 12 10 ferias y congresos profesionales para este 2022

ECONOMÍA

- 14 Preocupación generalizada por la subida de precios del combustible

VIVIENDA

- 16 Baleares lidera la subida del precio del alquiler y la compra en España

TURISMO

- 18 María José Aguiló (FEHM): "El turista no pide nada que no esté demandando el residente"
- 22 Toni Fuster (Pimeco): "A la recuperación lenta del pequeño comercio se le suman ahora los costes de las nuevas medidas de ahorro energético"
- 24 Éxito rotundo de la nueva ruta aérea Nueva York-Palma

HOSTELERÍA

- 26 El sector hotelero advierte que la escalada de precios podría afectar al resultado de la temporada

RESTAURACIÓN

- 30 Últimas tendencias de decoración de interiores en restauración

NOTICIAS BREVES

- 32 La actualidad empresarial

TECNOLOGÍA

- 36 NFT, la tecnología que está revolucionando el arte digital
- 38 8 novedades de Windows 11 que llegarán pronto a tu ordenador
- 40 7 funciones útiles para sacarle el máximo partido a Google Maps
- 42 Las mejores apps para trabajar desde el móvil

SOCIEDAD

- 45 186 millones de euros para fines sociales si las empresas marcan la Casilla Empresa Solidaria en el Impuesto de Sociedades
- 47 Gabriel Torrens (esRadio): "Radio es proximidad"

SALUD

- 49 Síndrome de la cara vacía, la consecuencia del fin de las mascarillas
- 51 Ergonomía: consejos para mantener una postura correcta en el puesto de trabajo

MOTOR

- 52 ITV de un coche eléctrico o híbrido, ¿pasa por las mismas pruebas que un diésel o gasolina?

VIAJES

- 54 Los 10 destinos europeos de moda para viajar este año
- 56 Maletas para viajar de forma inteligente

GOLF

- 58 Qué es el hándicap en el golf y cómo mejorarlo

GALERÍA EVENTOS GE BUSINESS CLUB

- 61 Los miembros del GE Business Club

GUÍA MALLORCA SOLUCIONES

- 64 Empresas, productos y servicios del GEBC

café & company

www.cafeandcompany.es



Vicente Ferrer

Juntos
creamos
hogar

Toni Moll: “Dynasoft es tecnología y cercanía al servicio de las personas”

Con sede en Palma y realizando proyectos en más de 15 países, Grupo Dynasoft cubre las necesidades tecnológicas y de gestión de las empresas, de la mano de Microsoft como principal partner de confianza.



Nacieron en un garaje de Son Ferriol. Hoy, cuentan con clientes en 15 países. Grupo Dynasoft se ha posicionado como el proveedor de tecnología de grandes empresas del sector turístico, cubriendo sus necesidades tecnológicas y de gestión. Hablamos con Toni Moll, fundador y CEO de Dynasoft, y con Antonio Maymó, Director Adjunto del grupo, para conocer los servicios, la trayectoria y la expansión de esta empresa de origen mallorquín y carácter internacional.

“Con Microsoft Dynamics 365 no necesitas una plantilla de 200 personas para gestionar una empresa que factura millones de euros”

¿Qué es Grupo Dynasoft y qué servicios ofrecéis?

En Grupo Dynasoft cubrimos las necesidades tecnológicas y de gestión de medianas y grandes empresas, y lo hacemos de la mano del fabricante

Microsoft, nuestro principal partner y colaborador. Estamos especializados en la implementación y personalización de la suite de Microsoft Dynamics 365 Business Central (antes conocida como Navision), una solución global de planificación de recursos empresariales (ERP) con la que nuestros clientes obtienen un mayor control sobre sus finanzas, simplificando

su cadena de suministros, fabricación y operaciones.

Este software, creado para la administración económico-financiera, permite gestionar todos y cada uno de los departamentos de una empresa con costes muy reducidos en cuanto a recursos humanos. Y es que con Microsoft Dynamics 365 no necesitas





por este continente, instalando complejos turísticos en las zonas del Caribe, en México y República Dominicana. Por ello, y en nuestra intención de estar siempre cerca de nuestros clientes, desde Dynasoft hemos querido seguir esta misma senda de crecimiento.

Una empresa internacionalizada como la vuestra requiere disponer de partners de confianza. En este sentido, ¿qué respaldo os aporta contar con colaboradores como Microsoft?

una plantilla de 200 personas para gestionar una empresa que factura millones de euros.

Aparte de ERP, también implementamos herramientas para la gestión de la relación con el cliente (CRM) y soluciones en la nube como Microsoft Azure; además de realizar montajes de infraestructura de servidores.

En definitiva, nuestro expertise se basa en realizar implementaciones rápidas de productos que extienden la funcionalidad del producto base de Microsoft para empresas del sector turístico, especialmente para el hotelero. Un sector que se caracteriza por tener una gestión interna compleja que no se puede cubrir con un producto base. Y ahí es cuando nos llaman para que les ayudemos.

en el 2004. Y hoy, 18 años después, contamos con clientes en 15 países, de 3 continentes, donde más de 500 usuarios se benefician de nuestros servicios de tecnología.

Nuestra sede central está ubicada en Palma y contamos además con otros dos enclaves estratégicos, México y República Dominicana, donde tenemos oficinas presenciales. También disponemos de recursos propios en Argentina, Paraguay y Uruguay.

En este sentido, el proceso de internacionalización que venimos desarrollando por América Latina no es fruto de la casualidad. Nuestros principales clientes son empresas mallorquinas del sector hotelero, quienes, en su momento, realizaron una importante expansión

Nuestro partner y colaborador por excelencia es Microsoft, con quien tenemos trato directo gracias a nuestros años de expertise de su producto. Nuestro valor diferencial respecto a otras empresas es que contamos con una comunicación directa con todo su equipo.

Además, a lo largo de nuestra trayectoria hemos ido conformando un gran entramado de colaboradores para poder abordar, de igual manera, los proyectos de internacionalización, fiscalización e implementación de Business Central de los clientes que se encuentran en países en los que nosotros no tenemos oficina presencial; haciéndolo a través de un único interlocutor y con las mismas garantías de éxito.

“Hemos seguido la misma senda de crecimiento por América Latina que las empresas hoteleras mallorquinas, nuestros principales clientes, para estar siempre cerca de ellos”

¿Cómo fueron los inicios de Grupo Dynasoft y dónde estáis presentes hoy?

Como muchas empresas de informática, nacimos en un garaje, donde empezamos a dar rienda suelta a nuestra gran inquietud por la tecnología. Esto ocurrió en Son Ferriol,





“Nuestra mejor garantía es la satisfacción de nuestros clientes y los casos de éxito que nos avalan”

¿Con qué certificaciones contáis?

Hemos alcanzado las competencias Gold de Microsoft tanto en el ámbito Cloud como ERP, lo que nos convierte en Partner de referencia de este fabricante. Una certificación obtenida gracias a nuestra experiencia demostrable a través de exámenes rigurosos, implementaciones comprobadas, calificaciones de satisfacción del cliente, referencias y acreditaciones obtenidas por cada uno de nuestros técnicos.

Además, como empresa joven y emprendedora, contamos con el sello de AENOR, que certifica nuestra labor de desarrollo de I+D que nos permite acometer una serie de proyectos bonificados gracias a nuestra capacidad para poder investigar y desarrollar nuevas tecnologías y aplicaciones sobre las tecnologías ya existentes.

Pero, sin duda, nuestra mejor garantía es la satisfacción de nuestros clientes y los casos de éxito que nos avalan. En este sentido, tenemos la suerte de que Microsoft, nuestro fabricante de producto, contacta con nosotros directamente para proporcionarnos clientes que están interesados en implementar su herramienta

y cumplimentarla con nuestra suite de productos funcionales.

“Como Microsoft Gold Partner, contamos con licencia para adaptar y personalizar el producto de este fabricante a las necesidades funcionales de cada cliente”

Las necesidades tecnológicas de cada empresa son muy dispares. ¿Cómo adaptáis vuestro producto a la realidad de cada cliente?

Algo que valoran mucho nuestros clientes es, precisamente, nuestra capacidad para personalizar y adaptar nuestro producto a las necesidades de cada uno. En este sentido, como Microsoft Gold Partner que somos, contamos con licencia para adaptar y personalizar el ERP a las necesidades funcionales de cada cliente.

En el caso de las empresas hoteleras, por ejemplo, su gestión y estructura interna es muy similar y desde Dynasoft llevamos más de 20 años creando y desarrollando un producto que resuelva sus necesidades funcionales y fiscales, por lo que nuestros clientes pueden contar con la garantía de que el producto va a encajar y cubrir sus necesidades.

De todas formas, todos nuestros proyectos pasan siempre primero por un comité de producto, donde determinamos y establecemos

el nivel de personalización que requiere cada uno.

¿Quiénes son algunos de vuestros clientes más destacados?

Nos gustaría mencionar primero a Blue Sea Hotels & Resorts, a quien guardamos un cariño especial por ser la primera empresa hotelera que confió en nosotros para optimizar sus procesos de negocio con la implementación del ERP de Microsoft. Hoy es uno de nuestros clientes top.

También trabajamos para otras grandes compañías que nos confían su tecnología como World2meet (de Grupo Iberostar), Zafiro Hotels o Distribuciones Túnel. Sin olvidar los proyectos que realizamos para la Administración, como el Gobierno de Paraguay. Cualquier empresa es susceptible de aprovechar los beneficios de nuestra tecnología.

¿Qué nos podéis contar de vuestro equipo de trabajo?

Actualmente, en nuestra sede de Palma contamos con un equipo de 38 empleados, distribuidos en departamentos de administración, desarrollo y programación sobre suite de productos Dynamcis 365 de Microsoft, de consultoría, de Project Management, etc.

En el caso del departamento de sistemas, capitaneado por Nicolás Martínez y compuesto por un equipo de 5 recursos, tiene tanta demanda actualmente que hemos puesto a disposición de los clientes un servicio 24/7. Las empresas turísticas, especialmente las hoteleras, no pueden perder ni un minuto en plena temporada alta con algún fallo en sus sistemas. Por eso, nuestros técnicos están a su disposición en cualquier momento para resolver cualquier tipo de incidencia.

Durante este año hemos incrementado la plantilla en un 25%, tanto en perfiles senior como en jóvenes talentos, a quienes valoramos mucho. Nuestro

ambiente de trabajo es excelente y no podríamos estar más contentos sabiendo que hemos acertado con todos los empleados que forman parte de Dynasoft.

“Nuestra expansión por América Latina va a seguir en Colombia”

¿Cuáles son vuestros objetivos a medio y largo plazo?

En estos momentos nos encontramos en pleno proceso de expansión, tanto a nivel de recursos humanos, como ya hemos comentado, como a nivel geográfico. En este sentido, estamos acometiendo toda una serie de proyectos como agentes digitalizadores, tanto de aprovechamiento de fondos europeos para nosotros mismos como para nuestros clientes.

También estamos entrando de lleno en la internacionalización de algunos de nuestros servicios, porque tenemos clientes que nos demandan presencia en países en los que hasta ahora no estábamos. En Dynasoft nos gusta estar cómodos, pero no acomodados. Por ello, y para seguir dando respuesta a las necesidades tecnológicas de nuestros clientes, empezamos a tener trato con países de fuera de nuestro ámbito de confort, continuando nuestra expansión por América Latina, siendo Colombia el próximo país en el que tendremos oficina corporativa.



¿Algo de lo que os sintáis especialmente orgullosos?

Principalmente, son dos motivos los que nos evidencian que en Dynasoft estamos remando en la dirección correcta y que nos hacen sentir especialmente orgullosos. El primero de ellos es repasar nuestra cartera de clientes y comprobar que entre ellos hay empresas locales que se han expandido por el mundo entero, ratificando que nadie sabe más de hoteles vacacionales que nosotros, los mallorquines.

El segundo motivo, y para nosotros los pilares de Dynasoft, es la excelente calidad de nuestro equipo de seniors, lo que nos permite tomar decisiones ambiciosas de expansión y abordar proyectos complejos que, con ellos, sabemos que son un éxito asegurado:

- Ponç Llaneras - CTO y Responsable de producto
- Javier Correa - Responsable de Consultoría e implantaciones ERP Dynamics
- Nicolás Martínez - CIO
- Carlos Alonso - Desarrollador Senior de Dynamics
- Nacho Rossich - Director Comercial
- Pepe Ponseti - Desarrollador Senior de Dynamics
- Juan Antonio Mora - Desarrollador Senior de Dynamics
- Fran Muñoz - Responsable de Proyectos
- Nuria Pacheco - CFO



Creamos imágenes para tu empresa

industria 26
By Guiem Ginard



Fotografía publicitaria, corporativa y de eventos.

C/Industria 26a, Palma - 971 288 051 · 607 860 731 -  industria26

GE BUSINESS CLUB

El Club de negocios de Mallorca

El Gran Empresa Business Club es la herramienta idónea para activar su negocio, ofrece una nueva vía comercial que implica a un numeroso grupo de empresarios. Cada empresa cuenta con exclusividad en una de sus especialidades. Gracias a ello sus miembros aprovechan las sinergias de grupo con el objetivo de generar contactos, actividad, colaboraciones profesionales y a la vez formar parte de un gran Club de amigos.

www.gebusinessclub.es - www.eventos.gebusinessclub.es - www.mallorcasoluciones.com
Tel 971 60 71 96

Francisco Martorell (ASIMA): “Hemos estado muchos años reclamando una mejora de los alcorques”

ASIMA y el Ayuntamiento de Palma firmaron un convenio que pone el broche a una reivindicación histórica, el mantenimiento de los polígonos Son Castelló y Can Valero.



“La electrolinera de ASIMA es la única estación de Baleares con 10 puntos de carga”

En cuanto a movilidad eléctrica, en julio se presentó la nueva etapa de la electrolinera de ASIMA en el polígono Son Castelló.

El presidente de ASIMA, Francisco Martorell, y el alcalde de Palma, José Hila, firmaron el pasado mes de julio un convenio de colaboración que permitirá mejorar el mantenimiento de las infraestructuras urbanas de los polígonos Son Castelló y Can Valero. Hablamos con Francisco Martorell Esteban, presidente de ASIMA.

“Se van a arreglar aquellos alcorques que nuestros asociados quieran y soliciten”

¿Qué supone para los polígonos Son Castelló y Can Valero la firma de este convenio?

Hemos estado muchos años reclamando una mejora de los alcorques de estos dos polígonos empresariales que representamos porque las aceras están intransitables. En el año 2014 elaboramos un informe cuyos datos reflejan que casi la mitad de los alcorques necesitan ser arreglados. En total, en estos dos polígonos hay 1.138 alcorques. La suma de los que están en deterioro grave y moderado es de 536.

Desde que elaboramos este estudio, estamos pidiendo un plan de actuación para ambos polígonos y en enero de 2021 llegamos al acuerdo, que este mes de julio firmamos con el

Ayuntamiento de Palma. Un convenio de colaboración que permitirá mejorar el mantenimiento de las infraestructuras urbanas de los polígonos Son Castelló y Can Valero. Hemos tardado 18 meses en materializar este convenio. Fue, por tanto, un día importante, ya que recoge una reivindicación histórica.

Desde ASIMA, actuaremos junto a la alcaldía de manera que el ayuntamiento se encargará de ofrecer los materiales y la recogida de escombros, mientras que nosotros aportamos la mano de obra. Para ello, y para que entre todos sea posible, el asociado que quiera que se actúe sobre el alcorque que tiene delante de sus instalaciones ha de solicitarlo a través de un formulario que se habilitará a tal efecto. Se van a arreglar aquellos alcorques que nuestros asociados quieran y soliciten. Confiamos en hacer un buen trabajo entre todos.

Exacto. como parte de la apuesta decidida de ASIMA por la movilidad eléctrica, la electrolinera de ASIMA que está situada en el camí Vell de Bunyola, en el polígono Son Castelló de Palma, ha pasado a ser abanderada por la empresa Iberdrola. Con ellos, hemos alcanzado un acuerdo para la puesta en marcha de la estación que ha consistido en el montaje y la aportación de los equipos por parte de la empresa eléctrica y en la cesión del suelo por parte de nuestra asociación.

La estación cuenta con cinco cargadores super rápidos de 120 kW, que permitirán la carga de la batería en 30 minutos y que tienen capacidad para diez automóviles de forma simultánea. Quiero destacar que se trata de la única electrolinera en Baleares con 10 puntos de carga y que, además, está situada en un punto neurálgico de Mallorca con gran afluencia de tráfico.



10 ferias y congresos profesionales para este 2022

Innovación y networking: las ferias y los congresos se han consolidado como un punto de encuentro entre profesionales de un mismo sector.



Presentar nuevos productos, conocer las últimas tendencias o establecer nuevas relaciones con otras empresas y profesionales son algunas de las oportunidades que ofrecen las ferias y los congresos. Hoy en día, toda actividad empresarial con presencia en el mercado cuenta con su propio evento y en España se celebran anualmente multitud de ellos en las principales ciudades del país.

“Las ferias y los congresos ofrecen la oportunidad de presentar nuevos productos, conocer las últimas tendencias o establecer nuevas relaciones”

Las 10 ferias a las que acudir este 2022



Mercedes-Benz Fashion Week Madrid (14-18 septiembre, IFEMA Madrid)

La gran pasarela de la Moda española celebra su 76ª edición. Un lugar de referencia para la industria de la moda, donde diseñadores, compradores profesionales y clientes se dan cita para presentar y conocer

las últimas tendencias en moda a nivel mundial. Sus desfiles incluyen la presentación de las colecciones de los diseñadores más consagrados.



Bisutex (15-18 septiembre, IFEMA Madrid)

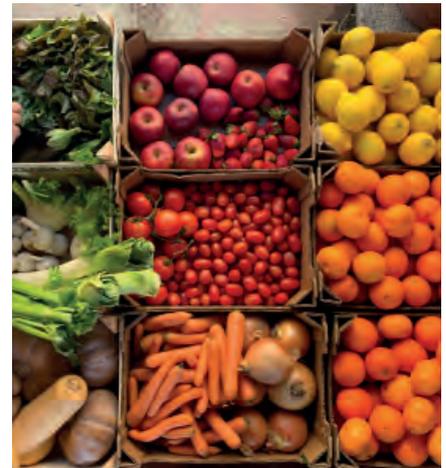
Esta feria reúne a centenares de empresas y marcas de todo el mundo, dándoles a conocer las últimas tendencias del sector de la bisutería y los complementos. Colecciones de diseño y alta calidad en una extensa oferta de productos que van desde las últimas colecciones de bisutería hasta líneas de relojería, gafas, bolsos, sombreros, cinturones, pañuelos y mucho más.



Espacio Cocina SICI (20-23 septiembre, Feria Valencia)

Espacio Cocina SICI se ha convertido en una potente oferta comercial

en torno a la cocina. Las principales firmas y marcas nacionales e internacionales de mobiliario, complementos y equipamiento para la cocina se reúnen en esta feria, en la que también hay demostraciones de cocina, celebraciones sectoriales, ponencias y networking.



Fruit Attraction (4-6 octubre, IFEMA Madrid)

Fruit Attraction es una de las herramientas comerciales de referencia para la comercialización de frutas y hortalizas a nivel mundial. Esta feria convoca cada año a profesionales de 140 países, quienes tienen la oportunidad de generar nuevas oportunidades de negocio y actualizar sus conocimientos a través de las conferencias y formaciones que se imparten; además de conocer las últimas novedades en materiales, equipos y maquinaria.



Iberflora (4-6 octubre, Feria Valencia)

Iberflora es un gran evento profesional del sector verde en Europa, referente entre las ferias de jardinería. Dentro del sector, cuenta con la mayor oferta comercial y formativa en cuanto al negocio de la planta, flor, paisajismo, jardinería y bricojardín. Los profesionales que visitan esta feria encuentran jornadas técnicas profesionales, demostraciones y exhibiciones de productos, charlas formativas y mucho más.



Salón Náutico Internacional de Barcelona (12-16 octubre, Port Vell)

Una feria náutica en la que participan más de 250 marcas nacionales e internacionales y donde más de 57.000 amantes del mar tienen acceso a las últimas tendencias y novedades del mundo de la náutica y la navegación. En este salón, referente en España y el sur de Europa, se presenta una gran oferta comercial en náutica deportiva y de recreo. Veleros, yates, catamaranes, lanchas neumáticas, barcos de crucero y mucho más.



BizBarcelona (9-10 noviembre, Fira de Montjuïc Barcelona)

BizBarcelona es el evento dedicado a emprendedores, startups, autónomos y pymes. Las personalidades y organizaciones más influyentes del ecosistema emprendedor y del tejido empresarial se dan cita en este lugar, ideal para conectar con el talento y la innovación, encontrar financiación para nuevos proyectos, aprender de figuras referentes o incrementar la red de contactos.



Smart City Expo Expo World Congress (15-17 noviembre, Fira de Barcelona)

Smart City Expo World Congress es ya un referente a nivel mundial en el ámbito de las Smart Cities, o ciudades inteligentes, que reúne a expertos internacionales para compartir y exponer ideas sobre la construcción de un mundo urbano más sostenible. Debates sobre transformación digital, movilidad, medio ambiente urbano o ciudades inclusivas y compartidas.



Construtec (15-18 noviembre, IFEMA Madrid)

El Salón Internacional de Materiales, Técnicas y Sistemas Constructivos se ha convertido en el evento de referencia del sur de Europa para la industria de la edificación. Un evento que pretende contribuir en la aceleración y dinamización del mercado de la edificación, tanto en el doméstico como para la exportación. Los profesionales del sector encontrarán toda una oferta exclusiva en cuanto a materiales y sistemas constructivos, así como electrónica y electricidad.



IBTM World (29 noviembre-1 diciembre, Fira de Barcelona)

Se trata de una feria de referencia en el sector de los eventos, las conferencias y los congresos. Más de 15.000 profesionales, de más de 100 países distintos, se reúnen durante tres días en este espacio para establecer contactos, inspirarse de las charlas motivadoras y conocer las últimas tendencias clave para la industria de eventos.



cocinas.com

PALMA

RONDA OCIMAX

TEL 871 94 80 65

INCA

GRAN VÍA COLÓN 75

TEL. 971 50 04 81



Preocupación generalizada por la subida de precios del combustible

Habiendo superado ya la barrera de los dos euros por litro, el precio del combustible sigue batiendo récords históricos.



A pesar de que continúa en vigor el descuento de 20 céntimos por litro exigido por el Gobierno, la preocupación por el impacto a gran escala que la subida de precios del combustible puede provocar en la economía es generalizada. Hablamos con María Felip, responsable de comunicación y relaciones externas de la empresa de carburantes Care of People, y con Bernardo Febrer, propietario de Gasolineras Febrer, para conocer los motivos, las posibles medidas de contención y los efectos de esta situación.

María Felip, Care of People

“El encarecimiento del barril de petróleo, el aumento de la demanda y los impuestos han motivado la subida de precios del combustible”



MARÍA FELIP

En España el litro de combustible ha superado por primera vez la barrera de los dos euros, por encima de la media europea. ¿A qué se debe esta subida histórica?

Existen tres razones principales que han motivado la subida de precios del combustible: el encarecimiento del barril de petróleo, el aumento de la demanda -motivada tras superar la pandemia- y los impuestos. En este sentido, hay que tener en cuenta que lo que afecta considerablemente al precio final es el IVA, que es del 21%. Este IVA se aplica sobre el coste total del carburante, por lo que, si el precio del barril se incrementa, el precio del combustible asciende en proporción.

“Los impuestos incrementan el valor del producto en aproximadamente un 50%”

¿Existe alguna manera de contenerla?

La cotización del producto depende de la demanda mundial y de la cotización del dólar, puesto que estos productos cotizan en esta moneda. Donde sí se puede actuar es en los impuestos, que incrementan el valor del producto en aproximadamente un 50%.

“El descuento de 20 céntimos por litro no ha aliviado los bolsillos de los conductores”

Han pasado más de dos meses desde que entró en vigor la rebaja de 20 céntimos por litro de combustible. ¿Está siendo eficaz esta medida del Gobierno?

El descuento de 20 céntimos por litro que se instauró en el mes de abril, y que se prolongará hasta finales de año, no ha aliviado especialmente los bolsillos de los conductores, cuyas economías continúan comprometidas. Esta medida forma parte de las acciones llevadas a cabo para hacer frente a las situaciones de vulnerabilidad social y económica por las que nuestro país atraviesa actualmente. No obstante, somos conscientes de que no es



suficiente para paliar la subida de los combustibles.

Este descuento debería estar regulado, puesto que no es lo mismo un repostaje de un vehículo de rent a car, de un ciudadano de un país vecino o de un transportista cuyo vehículo es su herramienta de trabajo. En estos casos hay que tener en cuenta que este descuento se sustenta con las cuentas del Estado.

¿Qué sensaciones y preocupaciones os están trasladando los conductores?

Es un tema que nos preocupa a todos. Nuestros clientes así nos lo comunican entre enfado y resignación. Esta situación está perjudicando tanto a las empresas que tienen que asumir el impacto en sus cuentas de resultados como a los ciudadanos, a quienes, sin duda, les está afectando de forma considerable.

“Para las empresas y los autónomos del sector de la movilidad el combustible representa ya un tercio de sus gastos”

¿El incremento del combustible solo afecta a las personas que tienen vehículo?

El incremento del precio del combustible no solo afecta a las personas de a pie, también al sistema de transporte público, a los transportistas, a los talleres de reparación, a los concesionarios e, incluso, a las aseguradoras.



BERNARDO FEBRER

En definitiva, a todo tipo de empresas que tengan un coste repercutido en el área del combustible e, indiscutiblemente, a todo lo que engloba el sector de autónomos, como pueden ser agentes comerciales, repartidores, camioneros, taxistas, etc. Algunos prevén elevar sus tarifas para paliar este incremento de costes, puesto que, a causa de esta subida histórica, el combustible representa ya un tercio de sus gastos.

Bernardo Febrer, Gasolineras Febrer

“El problema de las ayudas estatales es que muchas veces no llegan a tiempo al destinatario”

Y a las gasolineras, ¿cómo les está afectando? ¿Están recibiendo las bonificaciones por parte del Gobierno?

Hay gasolineras a las que les está afectando muy negativamente, ya que no disponen de la capacidad económica suficiente para poder sustentar el negocio. El problema de las ayudas estatales es que muchas veces no llegan a tiempo al destinatario.

¿Cuándo dejará de subir el precio del combustible?

Esperemos que la situación conflictiva a nivel mundial se regularice lo antes posible y esto pueda suponer un descenso de los precios.

“La exención del impuesto sobre hidrocarburos produciría un descenso notable del precio del combustible”

Si se eliminase el impuesto del combustible, ¿este bajaría de precio?

Sin entrar en detalle de la composición de factores que conforman el precio del combustible, la exención del impuesto sobre hidrocarburos produciría un descenso notable del precio de este.



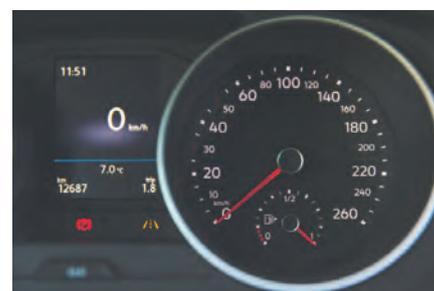
¿Cuáles pueden ser las consecuencias a largo plazo que hoy todavía no vemos?

La subida general de precios, incluido el del combustible, supondría graves consecuencias para el país. Si la elevada inflación actual se prolonga, esta hará que los precios no minoren, cuyo desenlace sería que España entrase nuevamente en una recesión.

“Es un buen momento para utilizar el transporte público de manera más frecuente, sobre todo si los trayectos son cortos”

¿Esta situación podría suponer una oportunidad para, por ejemplo, incentivar el uso del transporte público? De ser así, ¿están las carreteras de las Islas preparadas para ello?

Como digo siempre, de una situación desfavorable puede extraerse algo positivo. Es un buen momento para utilizar el transporte público de manera más frecuente, sobre todo si los trayectos son cortos. Sin embargo, aunque en las Islas tengamos buenas carreteras, la infraestructura que hay es insuficiente. Esta tendría que aumentar considerablemente para poder cubrir los desplazamientos por todo el territorio.



Baleares lidera la subida del precio del alquiler y la compra en España

Desde el portal inmobiliario Idealista aseguran que “mientras no se trabaje desde las administraciones por aflorar nuevas viviendas en el mercado, seguiremos viendo ascensos de precio en los sectores de la compra y el alquiler”.



Actualmente, acceder a una vivienda en Baleares, ya sea para alquiler o para compra, se ha convertido en una misión imposible tanto para los residentes como para los trabajadores peninsulares que se desplazan a las islas durante la temporada turística.

Hablamos con Beñat del Coso, portavoz del portal inmobiliario Idealista, para conocer los últimos datos y las previsiones de evolución del mercado.

“Baleares es la región española en la que más han aumentado las rentas, con un crecimiento del 10,7% en tres meses”

¿Cuáles son las Comunidades Autónomas con los alquileres más caros?

Al cierre de junio de 2022, Madrid y Cataluña, con 14,5 euros por metro cuadrado al mes, comparten el primer puesto como las regiones con las rentas más caras. Les siguen Baleares, con 13,9 euros el metro cuadrado, Euskadi con 12,4 euros/m² y Canarias con 11,1 euros/m².

En el último trimestre, ¿cuáles son las comunidades que han experimentado una mayor subida de las rentas?

Durante el segundo trimestre del 2022, el precio de la vivienda en alquiler ha subido en todas las Comunidades Autónomas. Sin embargo, Baleares se ha convertido en la región española en la que más han aumentado las rentas, con un crecimiento del 10,7% en tres meses. Le siguen los incrementos de la Región de Murcia, un 8,6%, y Canarias, un 5,8%.

¿En qué precio se sitúa actualmente el metro cuadrado en Baleares?

En estos momentos, aquellas personas interesadas en alquilar una vivienda en Baleares se encontrarán con un



BEÑAT DEL COSO

precio medio de 13,9 euros por metro cuadrado al mes.

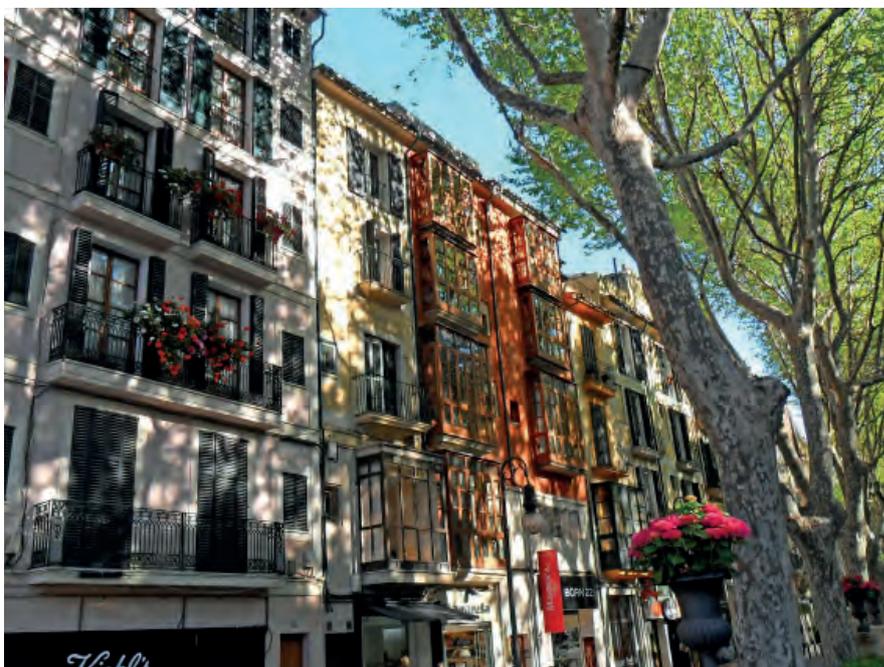
¿Cuánto ha subido el precio del alquiler en el último trimestre? ¿Y en el último año?

Durante el último trimestre, el precio de la vivienda de alquiler en las Islas Baleares ha subido un 10,7%. La subida es aún más pronunciada (+18,4%) si se compara con el mes de junio del año pasado. El precio actual de las rentas en las islas que, como comentábamos, se sitúa en 13,9 euros por metro cuadrado al mes, se encuentra muy cerca de alcanzar el precio máximo del alquiler, de 14 euros por metro cuadrado, que se produjo en junio de 2018.

“Comprar una vivienda hoy en Baleares cuesta de media 3.459 euros por metro cuadrado, el precio más alto de todas las Comunidades Autónomas”

Y los precios de la compra en Baleares, ¿en qué baremos se sitúan?

Comprar una vivienda a día de hoy en Baleares cuesta de media 3.459 euros por metro cuadrado, lo que supone el precio máximo desde que en Idealista tenemos registros y el precio más alto de todas las Comunidades Autónomas.



¿En qué municipios de las islas ha subido más el precio del alquiler y la compra de vivienda?

Durante la primavera, Ibiza ha visto cómo el precio de la vivienda de alquiler se disparaba y en junio era un 38% superior al mes de marzo. En el caso de la compra, Sant Joan de Labritja es el municipio ibicenco en el que más ha crecido el precio durante los últimos tres meses, un 24%.

“Las políticas de viviendas han espantado a inversores y ahorradores y reducido súbitamente el stock de vivienda en alquiler”

¿Cuáles son las previsiones de ascenso de precios para los próximos meses? ¿Se espera una bajada de precios de cara al final de la temporada?

Durante el último año hemos podido presenciar, tanto en Baleares como en el resto de España, una reactivación de la movilidad. Las clases online han vuelto a dar paso a las clases presenciales en las aulas; el teletrabajo se combina mediante una fórmula híbrida con la presencialidad en la oficina; el fin de los ERTE y el despertar de un dinamismo laboral están trayendo una progresiva reducción del paro; y en las zonas turísticas la reactivación del turismo ha provocado que, después de dos años, muchos trabajadores de esta industria hayan regresado a sus empleos.

A este crecimiento de la demanda se han unido unas políticas de viviendas que, lejos de hacer aflorar nuevo producto en el mercado que pudiera satisfacer esa demanda, han espantado a inversores y ahorradores y reducido súbitamente el stock de vivienda en alquiler. En este sentido, mientras no se trabaje desde las administraciones por aflorar nuevas viviendas en el mercado, seguiremos viendo ascensos de precio en los sectores de la compra y el alquiler.



María José Aguiló (FEHM): “El turista no pide nada que no esté demandando el residente”

Con unos niveles de ocupación que superan el 90%, el sector hotelero vive una temporada marcada por la reactivación de la demanda, lo que se espera que se traduzca también en una reactivación de la economía.



Hablamos con María José Aguiló, vicepresidenta de la Federación Empresarial Hotelera de Mallorca (FEHM) para analizar la situación de la temporada así como sus factores condicionantes y las perspectivas de cierre.

“La activación de esta temporada se ha producido de una forma más temprana que otros años. A finales de mayo toda nuestra planta ya estaba operativa”

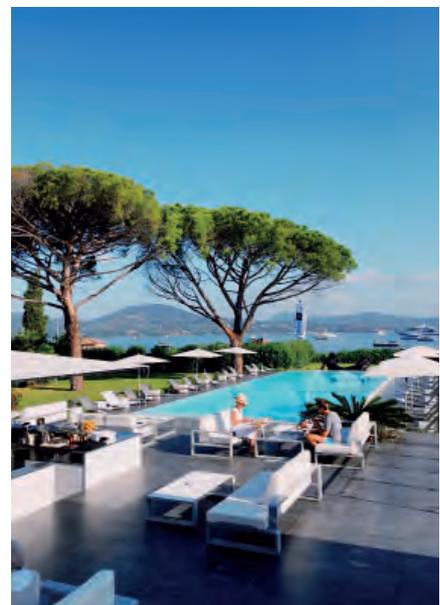
¿Cómo está afrontando el sector hotelero una temporada turística en la que las previsiones hablaban de unos niveles por encima de los de 2019?

La temporada del 2021 empezó tarde pero fue in crescendo a lo largo de los siguientes meses. Esa situación positiva motivó que por parte de algunos

colectivos se forjaran unas grandes expectativas de cara al 2022. En este sentido, desde la FEHM somos prudentes y conscientes de que hay que contener esta euforia, porque hemos aprendido, y de una forma casi obligada a causa de la pandemia, que primero hay que pararse a analizar y valorar y, sobre todo, adaptarse a los nuevos cambios que ha traído la pandemia. Precisamente, esa flexibilidad ha sido nuestra mejor herramienta a la hora de afrontar esta temporada.

Desde la Federación, que ya aglutina alrededor de 830 empresas asociadas y 200.000 plazas turísticas en Mallorca, hemos visto que la activación de esta temporada se ha producido de una forma más temprana que otros años. En febrero, el 25% de nuestros asociados ya estaban en funcionamiento. En marzo esta cuota alcanzó el 45%, en abril el 85% y a finales de mayo toda nuestra planta

ya estaba operativa. Esta progresión ha sido un claro reflejo de cómo los empresarios hoteleros estaban muy proclives a retomar la actividad. No solo por la necesidad de hacerlo, sino también por responsabilidad, teniendo en cuenta que somos el primer eslabón de la cadena de valor turístico



y que detrás de nosotros se activan otros muchos sectores económicos.

De cara a esta temporada especialmente, hemos trabajado mucho el producto hotelero y extrahotelero, tanto para dar respuesta a la demanda de los diferentes nichos de mercado como para que los clientes no perciban la complejidad en la operativa que ha marcado la temporada, a causa de factores como la escasez de mano de obra cualificada, el incremento de los costes energéticos, la subida de la inflación, las dificultades para acceder a determinados productos o las recientes cancelaciones de vuelos por parte de las compañías aéreas.

Todavía estamos en el ecuador de la temporada y es pronto para extraer conclusiones pero sí creemos que vamos a tener una temporada similar a la de 2019. De todas formas, solo por esta apertura temprana de la temporada, la valoración que hacemos ya es positiva.

“La flexibilidad que hemos conseguido incorporar a nuestro ritmo de trabajo también la hemos adoptado a nivel comercial”

¿En qué niveles de ocupación se sitúa actualmente el sector hotelero?

A nivel de ocupación, la demanda está respondiendo bien y la tendencia

es positiva, puesto que tanto el mes de junio como el de julio se ha cerrado con una ocupación del 94%. Hay que tener en cuenta que esta temporada estamos conjugando reservas nuevas, reservas de último minuto y reservas que se habían anulado a causa de la pandemia y que no se pudieron realizar en las temporadas de 2020 y de 2021. En este sentido, estamos viendo que la flexibilidad que hemos conseguido incorporar a nuestro ritmo de trabajo también la hemos adoptado a nivel comercial.

¿Qué zonas de Mallorca están siendo más demandadas por los turistas para hospedarse?

El conjunto de la demanda es positivo y no notamos grandes variables entre una zona u otra de la isla. Los niveles de ocupación están siendo muy equilibrados en todo el territorio.

“Esta temporada, el gasto medio por turista se sitúa en los 1.100 euros, 185 euros más que en 2019”

¿Cuál es el perfil del turista esta temporada? ¿Se está notando un incremento del gasto medio?

El perfil del turista cambia según la época del año. Por ejemplo, al inicio y al final de la temporada solemos atraer al turismo deportivo y de



negocios; y en plena temporada a un turismo más familiar. Lo que sí hemos detectado este año es el aumento de un turismo más joven. Respecto al gasto medio, este se ha incrementado. Esta temporada, el gasto medio por turista se sitúa en los 1.100 euros, 185 euros más que en 2019.

La reactivación de la demanda ha llegado esta temporada, pero ¿para cuándo se prevé una reactivación económica?

En materia de recuperación de la demanda las cifras van a ser positivas, pero no hay que olvidar que el negocio turístico se compone de otra variable: la rentabilidad. Es decir, una vez que se ha recuperado la actividad, tendremos que cerrar ejercicio y hacer balance para ver en qué medida los costes operativos han repercutido en la cuenta de resultados.

¿Esta temporada se alargará más de lo habitual para compensar las pérdidas provocadas por la pandemia?

La temporada podría llegar a alargarse hasta el mes de octubre. Pero hay que tener en cuenta que el alargamiento de la temporada pasa inevitablemente por la conectividad. Desde el sector hotelero podemos tener la voluntad de abrir durante más tiempo, pero para ello necesitamos conectividad, es decir, que la oferta complementaria



TURISMO

en el destino esté activada para que la experiencia del cliente sea global. En ciertas zonas turísticas este alargamiento de la temporada todavía es difícil que ocurra, porque, aunque el turista dispusiera de alojamiento, habría algunas actividades de ocio que estarían cerradas fuera de temporada y que, por lo tanto, no podría realizar.

“Los viajeros buscan, cada vez más, sumar diferentes factores a su experiencia y en Mallorca tenemos la suerte de contar con una oferta amplia y diversificada”

¿Cuál es el principal cambio de paradigma que está viviendo el sector?

Si algo ha aprendido el sector turístico en este tiempo es la importancia



de reforzar la marca Baleares. Desde el sector hotelero, la promoción del destino entre los mercados de origen es algo que siempre hemos tenido muy interiorizado y que desarrollamos constantemente.

Los clientes no son consumidores de un solo producto. Los viajeros buscan, cada vez más, sumar diferentes factores a su experiencia y en Mallorca tenemos la suerte de contar con una oferta amplia y diversificada que nos da la posibilidad de explotar el gran potencial de la isla durante todo el año.

Por ejemplo, a nivel de territorio, el entorno natural nos permite desarrollar muchas actividades de ocio vinculadas al deporte al aire libre: náutica, golf, senderismo, ciclismo, etc.; a nivel de edificación, la adecuación de espacios públicos y hoteles para la celebración de eventos de empresa fomenta el aumento de los viajes

de negocios; y a nivel gastronómico, los grandes cocineros de prestigio asentados en nuestra isla ofrecen propuestas que combinan tanto cocina tradicional como de vanguardia o fusión; muchos de ellos ubicados además dentro de los propios hoteles.

Todos estos ejemplos son la muestra perfecta del compromiso y el trabajo que hemos ido realizando para poder diversificar toda esta gama de productos y para que cualquier persona que viaje a nuestro destino pueda ver satisfechas todas sus expectativas. En este sentido, para nosotros es una gran recompensa ver que los turistas confían en nuestra solvencia y profesionalidad y que, por ello, vuelven a elegirnos como destino preferente.

“La calidad del destino Mallorca es gracias al trabajo de transformación y reposicionamiento del producto”

MANTENIMIENTO INTEGRAL

*Limpieza de edificios y locales.
Mantenimiento privado e industrial.*

 **971 434 326**

C/. Fertilizants nº 1 - 1º. despacho 4 | www.trebolglobal.com
07011 (Pol. Son Valentí) - Palma | info@trebolglobal.com



¿Los clientes priorizan cada vez más calidad que cantidad?

Sin duda. Uno de los grandes atractivos de nuestro destino es la variedad y calidad de la oferta hotelera que tenemos en toda la isla. Prueba de ello es que el 68% de la planta hotelera asociada a la FEHM es de 4 y 5 estrellas; y esto es gracias al trabajo de transformación y reposicionamiento del producto, en nuestra clara apuesta por la calidad.

Lo que no puede ser es que algunas zonas turísticas no den ese salto cualitativo que nosotros sí hemos dado. Por ello, es necesario un trabajo intenso y mucha dedicación para equilibrar la calidad global del destino y pensar en él de una manera mucho más integrada con los valores que está demandando la sociedad, aplicando un urbanismo coherente y utilizando mecanismos sostenibles. Pero no solo para el turismo, sino también, y principalmente, para los residentes. De hecho, el turista no pide nada que no esté demandando el residente. Y quién no esté al día creará



un perjuicio a residentes, turistas y a todo el tejido empresarial, porque el destino irá perdiendo atractivo y competitividad.

“Reivindicamos que los fondos europeos se destinen también a las empresas para que puedan invertir en proyectos de futuro”

¿Cuáles son vuestras perspectivas de cara al invierno?

Todavía hay mucha incertidumbre y volatilidad. En estos momentos estamos centrados en gestionar esta temporada y vamos a ver cómo el balance final nos sitúa de cara a la temporada de 2023.



Respecto a los retos que nos depara el futuro, es importante también analizar la capacidad de inversión de las empresas hoteleras. Nosotros creemos en la voluntad europea de abogar por una transformación del turismo, pero los fondos europeos que se están concediendo se están moviendo únicamente dentro del sector público. Desde la patronal, reivindicamos que estos fondos europeos se destinen también a las empresas para que puedan invertir en proyectos de futuro.

EuroReciclaje

Balear

GESTOR

RESIDUOS PELIGROSOS

Y NO PELIGROSOS

Reciclar es Vida.



COMPRA DE CHATARRA Y METALES

GREMI SABATERS, 17

Tels. 971 45 93 81

650 18 18 52

Toni Fuster (Pimeco): “A la recuperación lenta del pequeño comercio se le suman ahora los costes de las nuevas medidas de ahorro energético”

Las nuevas medidas de ahorro energético, el aumento de la carga fiscal, el adelanto de las Rebajas o la problemática del aparcamiento marcan una temporada de lenta recuperación para el pequeño comercio.



A diferencia de otros sectores que también dependen directamente del sector turístico y que esta temporada han visto la luz en lo que se refiere a la recuperación de la demanda, el pequeño comercio ve minadas sus expectativas y se recupera más lentamente. Hablamos con Toni Fuster, presidente de la Patronal del Pequeño y Mediano Comercio (Pimeco) para analizar la situación del pequeño comercio esta temporada, así como los efectos que las nuevas medidas de ahorro energético aprobadas por el Gobierno tienen para la recuperación de este sector.

“Este julio solo ha ido un 10% mejor respecto al del año pasado”

Como representantes del pequeño comercio, ¿qué valoración hacéis de esta temporada?

Para este 2022 había depositadas muchas ilusiones en cuanto a la recuperación del pequeño comercio, teniendo en cuenta que venimos de una situación dramática por la pandemia. De enero a junio, el balance ha sido positivo. Hemos ido a mejor pero poco a poco, porque el pequeño comercio es un sector que se recupera más lentamente que otros como el de la hostelería o la restauración.

Encambio, el mes de julio no ha ido como esperábamos. Es cierto que el turista ha vuelto, pero la situación económica actual, que ya está afectando considerablemente al bolsillo de los europeos, sumado a que el consumo que realiza el turista en el pequeño comercio es bajo, ha provocado que este julio solo haya sido un 10% mejor respecto al del año pasado;

cuando esperábamos que fuera un 50% mejor.

¿La carga fiscal frena la tan necesaria recuperación del pequeño comercio?

Desde luego. La carga fiscal es un factor importante, pero actualmente tenemos otros como el consumo eléctrico o la inflación, que en julio escaló hasta el 10%. Lógicamente, todas estas cuestiones, junto con las cargas impositivas, hacen que el pequeño comercio sufra mucho y se recupere más lentamente.



TONI FUSTER

“Obligar a que se instalen puertas automáticas puede suponer para los comercios inversiones de entre 5 y 7 mil euros”

A la subida del coste de la energía se suma ahora la obligación de los comercios de instalar puertas automáticas y ajustar la temperatura de los aires acondicionados. ¿Cómo recibe el sector estas medidas?

Entiendo que haya que tomar medidas energéticas ante una situación económica difícil como la que tenemos, condicionada sobre todo por la guerra entre Rusia y Ucrania; factor clave para la desestabilización económica de toda Europa. Pero lo que no podemos hacer es pedir que nos quitemos una corbata. El Gobierno de España tiene que pensar en soluciones para la ciudadanía que no consistan únicamente en fomentar el ahorro.

Obligar a que se instalen puertas automáticas puede suponer para los comercios inversiones de entre 5 y 7 mil euros; costes que para muchas tiendas son inasumibles. Por otra parte, no es lo mismo mantener una temperatura de 27 grados en Baleares que en Madrid, por ejemplo. En este sentido, el “café para todos” no funciona. Es una medida demagógica que no está estudiada ni para su aplicación en las diferentes Comunidades Autónomas ni para los diferentes tipos de establecimientos, donde la realidad

y necesidades de cada uno difiere mucho de unos y otros.

¿La Administración contempla conceder algún tipo de ayudas para cubrir los costes que supone a los comercios realizar esta inversión?

Si se llegan a conceder ayudas para poder paliar los gastos que suponen todas estas medidas, las vamos a reclamar porque el sector las necesita. El pequeño comercio no se encuentra en condiciones de afrontar inversiones por cuestiones de temperatura.

“Hoy, vivimos permanentemente en Rebajas. Las grandes superficies y el comercio digital se han encargado de ello”

¿El pequeño comercio sufre las Rebajas?

Este es otro de los temas que se han diluido en el tiempo. Si echamos la vista atrás unos quince años, recordamos las Rebajas como una época con avalanchas de gente en la que se liquidaban los stocks del invierno y del verano; y se hacían a final de temporada. Hoy, vivimos permanentemente en Rebajas. Las grandes superficies y el comercio digital se han encargado de ello. El pequeño comercio no puede sostener este ritmo. Las Rebajas han quedado como algo residual y encima nos las adelantan al 24 de junio.



En este sentido, la Comunidad Autónoma debería recuperar las competencias que tenía sobre el comercio en Rebajas. Es algo que hemos reclamado tanto al Govern como al resto de partidos políticos.

“Queremos una Palma sostenible y accesible al mismo tiempo”

Los accesos y el aparcamiento, ¿continúan siendo un problema para el pequeño comercio?

Sin duda. Tanto en el Plan General de Ordenación Urbana (P.G.O.U.) como en el Plan de Movilidad Urbana Sostenible (PMUS) es donde nos hemos encontrado con una Administración poco empática con el pequeño comercio. Todos queremos un mundo menos contaminado, eso es indiscutible. Pero también queremos una Palma sostenible y accesible al mismo tiempo. La accesibilidad no tiene por qué obstruir a la sostenibilidad, ni al revés.

Necesitamos una Palma abierta, que no cree conflictos a la hora de entrar en ella. Una Palma en la que sea fácil aparcar y en la que se rebajen las tarifas de los parkings. Para ello, urge un plan de movilidad serio, estudiado, y que cuente con la colaboración del pequeño comercio. Porque lo que han hecho es totalmente de espaldas a ellos; con los ejes cívicos, las peatonalizaciones, la reducción de proyectos de aparcamientos bajo tierra, etc. Todo esto cierra Palma y mata al pequeño comercio.



Éxito rotundo de la nueva ruta aérea Nueva York-Palma

Las agencias de viajes de Baleares afirman que la demanda ha superado todas las expectativas y que la continuidad de esta ruta directa podría ampliarse de cara a 2023.



Desde el pasado mes de junio, Mallorca cuenta con una conexión directa a Nueva York, a través de la compañía United Airlines. El sector asegura que su acogida entre turistas baleares y estadounidenses ha sido todo un éxito y pone en valor la importancia de este tipo de iniciativas como promoción turística de las Islas. Hablamos con Xisco Mulet, presidente de la Agrupación Empresarial de Agencias de Viajes de Baleares (AVIBA).

“En los meses de junio, julio y agosto se ha registrado entre un 80% y un 90% de ocupación de plazas, todo un éxito”

¿Con qué frecuencia está operando la nueva ruta aérea directa entre Nueva York y Palma y cómo está funcionando?

Actualmente, el vuelo directo de Palma-Nueva York / Nueva York-Palma está operando tres días a la semana, ida y vuelta, con un avión Boeing 767-300, cuya capacidad es de 218 plazas, divididas en tres

clases: la clase business, la economy plus o clase premium, y la economy o clase turista. Este vuelo empezó a operar la primera semana de junio y finaliza el próximo 23 de septiembre.

¿Cómo ha sido su acogida entre los viajeros y cuántos pasajeros por vuelo tiene de media?

La acogida por parte del cliente balear ha sido muy buena. De hecho, este junio y julio han comprado más billetes los baleares que los estadounidenses. Hay que pensar que aquí es más fácil promocionar este tipo de ruta, ya que Nueva York es uno de los destinos más solicitados del mundo. En cambio, al revés es diferente, puesto que Nueva York tiene vuelos directos a medio mundo.

En estos meses de junio, julio y agosto se ha registrado entre un 80% y un 90% de ocupación de plazas, todo un éxito. Respecto a la venta de plazas para septiembre, van a buen ritmo y seguramente alcanzarán el mismo nivel de ocupación de estos anteriores meses.

¿Qué tipo de turista estadounidense está utilizando este vuelo directo hasta Mallorca? ¿Es un turismo de calidad?

El perfil de turista que llega es de un nivel medio-alto. Se aloja, principalmente, en hoteles de 4 y 5 estrellas dedicados al turismo de lujo. En cuanto a preferencias de ocio, a este tipo de turistas les atraen los campos de golf de la isla y el alquiler de barcos.



XISCO MULET



“El hecho de que haya un vuelo directo hasta Nueva York sin tener que realizar escala en Madrid o Barcelona supone adelantar cuatro o cinco horas la llegada a este destino”

Y, por otro lado, ¿fomentará que los residentes de Mallorca viajen a EEUU?

Por supuesto que sí. El hecho de que haya un vuelo directo hasta Nueva York sin tener que realizar escala en Madrid o Barcelona supone adelantar cuatro o cinco horas la llegada a este destino, y no cabe duda de que esta motivación existe para el turista balear.

¿La nueva ruta cuenta con el apoyo del gobierno balear?

El Govern ha apostado por esta línea y, especialmente, la Conselleria de promoción turística del Consell

Insular de Mallorca se ha implicado mucho en su promoción. Además, se va a participar en algunas de las ferias más importantes de la costa este de EEUU, donde promocionarán las Islas con el valor añadido con el que contamos ahora, que es esta conexión directa con Nueva York.

“La promoción de las Islas debe ir encaminada al sector medio-alto del turista estadounidense”

¿Actúa también como mecanismo de promoción? De ser así, ¿con qué imagen de Baleares debería quedarse este nuevo nicho de turismo para que al volver a su país natal hagan promoción de las Islas?

La promoción de las Islas debe ir encaminada al sector medio-alto del turista estadounidense. Tenemos

la gran suerte de poder ofrecer a los turistas una imagen y unos productos de gran calidad, ya que en Baleares contamos con opciones de primerísimo nivel en cuanto a oferta de hostelería, náutica, golf, gastronomía, naturaleza, etc.. Quizás lo mejor del mediterráneo.

“Viendo cómo está funcionando la nueva ruta directa este año, seguramente se propondrá su continuidad de cara al 2023”

De momento, esta ruta directa estará disponible hasta septiembre de 2022. Si uno de sus objetivos es desestacionalizar el turismo, ¿podría llegar a quedarse un mayor periodo de tiempo?

Los responsables de la compañía United Airlines en España han mantenido varias reuniones con el Govern y con las patronales de agencias de viajes y de hostelería, donde han expresado su sorpresa ante la buena acogida que ha tenido a nivel de ventas esta nueva ruta directa.

Desde AVIBA hemos comentado con estos responsables que en Baleares también se viaja mucho al final de la temporada turística, es decir, en octubre, noviembre y diciembre. Por lo que para nosotros sería todo un acierto alargar la operativa de esta ruta hasta final de año. Sabemos que para este año es complicado, porque las líneas aéreas se programan con bastante antelación, pero viendo cómo ha funcionado este 2022 se propondrá de cara al 2023.



El sector hotelero advierte que la escalada de precios podría afectar al resultado de la temporada

En un nuevo encuentro del GE Business Club, los hoteleros apuntaron la necesidad de incrementar los precios hasta un 10% para hacer frente a la subida de sus costes.



Algunos de los máximos representantes del sector hotelero en Mallorca se dieron cita en un nuevo encuentro del Gran Empresa Business Club "Hoteleros 2022". La jornada se celebró el pasado mes de marzo en el Hotel Occidental Playa de Palma y contó con la participación de un centenar de empresarios y miembros del GE Business Club.

El encuentro tuvo una gran acogida y se convirtió en un interesante punto de encuentro entre profesionales del sector, quienes analizaron cuestiones como la regulación turística, la sostenibilidad, la economía circular

y los Fondos Europeos; moderados por Marcial Rodríguez, gerente de la Asociación Hotelera de Cala Millor.

“Urge crear un plan balear regional para asegurar la llegada de los Fondos Europeos”

Economía circular, sostenibilidad y Fondos Europeos

La primera mesa redonda estuvo protagonizada por Gabriel Llobera, presidente de la Agrupación Cadenas Hoteleras y CEO de Garden Hotels;

Isabel Vidal, presidenta de la Asociación de Hoteleros (ASH) de la Playa Palma y CEO de Houm Hotels; y María Inés Batle, presidenta de la ASH Cala Millor y Sa Coma y CEO de Hotel/Apartamentos Morito.

Llobera afirmó que “la sostenibilidad no es una moda. No hacemos nada que no hayan hecho nuestros abuelos”. Por su parte, Vidal apuntó la importancia de “poner en valor a los proveedores locales; así como la empatía y la conciencia social, que tienen mucho valor y poco coste”. Batle, aseguró que “necesitamos la colaboración público-privada más que nunca”.

Respecto al reparto de los Fondos Europeos, todos los ponentes coincidieron en la necesidad de “plantear una estrategia realista y acorde a la idiosincrasia de nuestra isla, puesto que las previsiones son complicadas y pesimistas”. También apuntaron, de mutuo acuerdo, la necesidad de “crear un plan balear regional para conseguir una llegada realista de estos Fondos Europeos”.





“Queremos a nuestra isla más que nadie. No sigamos demonizando al hotelero”

Regulación europea, estatal, autonómica, insular y municipal

La segunda mesa estuvo formada por Jaume Horrach, presidente de la ASH Alcudia y Can Picafort y CEO de Eix Hotels; Juan Manuel Ordinas, CEO de Hotelesorme; y Juan Carlos Jorquera, vicepresidente de la Asociación Española de Directores de Hoteles (AEDH) de Baleares y CEO de Hotel Minister, quienes abordaron la regulación europea, estatal, autonómica, insular y municipal.

Horrach destacó “la importancia de que exista una ley que regule la colaboración pública entre administraciones, para que, de esta manera, no se nos fiscalice tanto al sector privado”. Por su parte, Ordinas manifestó que “la pequeña y mediana empresa nos sentimos desamparados y no podemos

asumir el ritmo que la Administración nos impone, con cada vez más impuestos y burocracia administrativa. El exceso de regulación es evidente”. Sobre la nueva ley balear para el sector, añadió que “cuando se saca una ley, no debería primar el oportunismo. El turismo no debe tener un color político”.

Jorquera quiso destacar la importancia de “no seguir demonizando al hotelero. Queremos a nuestra isla más que nadie y la opinión pública transmite una imagen diferente”.

“Debemos incrementar los precios de las habitaciones porque no podemos asumir otro año más de pérdidas”

Incremento de los precios para cubrir los costes

En el encuentro también estuvo marcado por la preocupación generalizada de los hoteleros por cuestiones como las consecuencias derivadas de la invasión de Rusia a Ucrania o el constante incremento de precios en los sectores de la energía y de las materias



canjuanitoclients@canjuanito.com

971 42 83 20

Professionals en Agrigultura i Jardineria

www.canjuanito.com



primas; lo que, aseguraron, “repercutirá negativamente en el cómputo general de la temporada”.

Horrach afirmó que “existe más preocupación por los precios que por llenar los hoteles”. “El motivo, que no sabemos hasta dónde pueden escalar estos precios”. En este sentido, Ordinas reveló que “debemos incrementar los precios de las habitaciones entre un cinco y un diez por ciento porque no podemos asumir otro año más de pérdidas”.

Por su parte, Llobera recordó que “este aumento de los precios para paliar la subida de los costes pueden aplicarlo los pequeños hoteleros, pero las grandes cadenas ya tienen fijados los precios en los catálogos de ofertas desde el año pasado”.

Networking en los encuentros del GE Business Club

El evento del GE Business Club está pensado también para servir como punto de encuentro entre todo tipo

de profesionales. Durante la jornada, los asistentes tuvieron la oportunidad de realizar nuevos contactos y colaboraciones, así como detectar potenciales proyectos y negocios. En este sentido, se recordaron los productos y servicios de las empresas asistentes que forman parte del Club y los miembros de reciente incorporación realizaron una presentación más extensa de sus empresas. Por su parte, Rafael Company, director del GEBC, presentó la estrategia comercial del Club.



cobi balear
 QUÍMICOS DE LA CONSTRUCCIÓN
 Impermeabilización
 Ignifugación
 Fibra de carbono
 Poliurea



Síguenos en Instagram: <https://www.instagram.com/Cobibalear> Tel. 971 295 058 - comercial@cobibalear.es



DESDE 1966,
SIEMPRE
a tu *servicio*



ESTACIONES A TU SERVICIO

Aragón

C/ Aragó 217

Eusebio Estada

C/ Eusebi Estada 64

Avenidas

Avda. de Gabriel Alomar 2

Progreso

Plaza Progreso s/n

Son Rapinya

Camí de Son Vida
rotonda esquina Camí dels Reis

Asima

Camí Vell de Bunyola s/n

Polígono

C/ Gremi Sucrens i Candelers 5

Camí Salad

Camí Salad 93

Es Secar

C/ Joan Mascaró i Fornes 49

Son Ferriol

C/ Bartomeu Oliver de Can Tunis, 2

Son Serra

Ctra. Ma-12 Artá-Pto. Alcudia km11

Playa Alcudia

Avenida Juan Carlos I, 109

Escorca

Ctra. Ma-2130 Inca-Lluc km 15 Lluc/Escorca

Villafranca

Ctra. Ma-15 Palma-Manacor km 36'5

Manacor

Avda. Joan Miró s/n

Pinaró

Ronda de l'Oest 123 Porto Cristo

Manacor

Via Palma 87 - Hospital Manacor

El Bosque

Ctra. Felanitx Porto Colom km 7,2

Santanyi (Disgasoil)

Ctra. Palma - Porto Petro km 53

AHORA
también en tu casa

971 75 76 77



Síguenos en nuestras redes sociales
para estar al corriente de novedades,
sorteos, promociones, etc.

Últimas tendencias de decoración de interiores en restauración

Garantizar una buena experiencia de cliente pasa por ofrecer un menú gastronómico de calidad, dar un buen servicio y crear un ambiente agradable.



Cuidar los detalles es clave para que cualquier negocio que se dedique a la restauración tenga éxito; y eso se aplica también a la decoración y adecuación de los espacios. Dentro de un sector tan competitivo, garantizar una buena experiencia de cliente se ha convertido en todo un reto y, ahora más que nunca, restaurantes, bares y cafeterías deben poner todos sus medios y recursos para ofrecer un menú gastronómico de calidad, dar un buen servicio y crear un ambiente agradable. En este sentido, las tendencias de decoración de interiores en este sector cambian y evolucionan continuamente para adaptarse a los gustos y preferencias de los clientes.

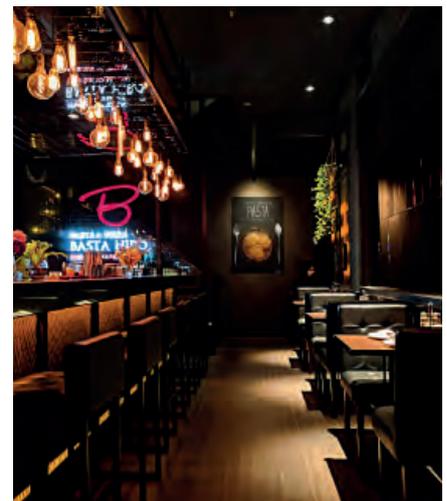
“La decoración de interiores en restaurantes, bares y cafeterías es tan importante como la comida o el servicio que se ofrece”



Introducir elementos decorativos naturales

Los elementos vegetales han pasado a ser un complemento indispensable en la decoración de interiores. La presencia de flores, plantas y árboles consiguen transmitir una gran sensación de bienestar a los clientes y hacen que el espacio sea más

acogedor. Además, se puede optar tanto por plantas naturales como artificiales, las cuales cada vez están más logradas.



Jugar con la intensidad de las luces

Jugar con las luces permite crear distintos ambientes dentro de un mismo espacio.

En este sentido, se pueden combinar diferentes tipos de luces, así como regular su intensidad, dependiendo del espacio que se quiera crear. La luz ha de ser sutil, suave y cálida para fomentar una experiencia agradable, pero la intensidad tiene que variar según el espacio que se quiere iluminar. No es lo mismo iluminar un local nocturno que uno que recibe clientes durante el día.



Combinar diferentes texturas

Las tendencias de diseño de interiores de los restaurantes se inclinan, cada vez más, a combinar y mezclar diferentes texturas y acabados. Las texturas son aplicables a cualquier superficie: paredes con murales, suelos hidráulicos, sillones estampados, etc. Lo importante es que casen con la personalidad que se le quiere dar al espacio. También es recomendable elegir texturas que sean duraderas y fáciles de limpiar y desinfectar.



Apostar por el carácter local

A la hora de decorar un restaurante, bar o cafetería es fundamental tener en cuenta el contexto en el que se encuentra, es decir, su lugar de ubicación. Cada región tiene su propia identidad y saber reflejar ese carácter local dentro del propio establecimiento ayuda a que los clientes lo recuerden y lo asocien al lugar donde se encuentra. Para ello, resulta muy útil tomar como referencia los elementos y productos típicos de la zona, que servirán de inspiración para decorar el local con elementos que sigan ese mismo estilo.



Cuidar los espacios al aire libre

La pandemia ha llevado a evitar los espacios cerrados y son muchos los negocios que se decidieron a ampliar y acondicionar sus zonas al aire libre. Esto, unido al buen clima de la época estival, hace que muchos clientes opten por locales con terraza o jardín. Por ello, la decoración de estos espacios es igual de importante que la del interior. Las últimas tendencias en decoración destacan el uso de muebles de madera, plantas, sombrillas, ventiladores nebulizadores o césped artificial.

Destrucción confidencial de documentos. Recogida, seguridad y garantía a tu alcance
Ahora también tratamiento digital

¡ Contáctanos !
 971 25 30 53
 www.elimina.info

elimina

4 de Noviembre, 13. Polígono Can Valero - Palma

ISO 9001 BUREAU VERITAS
 ISO 14001 BUREAU VERITAS
 ISO 27001 BUREAU VERITAS



Endesa trabaja en un nuevo sistema de recogida de agua y limpieza de la planta solar de Sa Caseta, en Lluçmajor

Endesa, a través de su filial de renovables, Enel Green Power España, ha puesto en marcha este innovador proyecto para mejorar la eficiencia de la planta limpiando de forma automática los paneles fotovoltaicos a través de un sistema de almacenamiento de agua de lluvia; obteniendo un importante ahorro de agua. Se trata de una prueba piloto con la que se quiere recuperar el 12% de producción de energía que se pierde en los periodos en los que hay mucha lluvia de barro o polvo en suspensión, al adherirse este a los paneles solares.



SEAT entra a formar parte de la dirección de Umivale Activa

Umivale Activa, mutua colaboradora con la Seguridad Social nº3, celebró el pasado mes de mayo su Junta Directiva en la que se nombró a la doctora Patricia Such, directora de Salud, Seguridad y Emergencias de las marcas SEAT, CUPRA y de las empresas del Grupo Volkswagen en España, como nueva vicepresidenta de la Junta Directiva en representación de la firma automovilística. De esta manera, SEAT S.A. entra a formar parte del órgano encargado de dirigir la gestión y administración de la Mutua.



Rosa Carabel, primera mujer que asume la presidencia de Eroski

La asamblea general de Eroski celebrada el pasado mes de mayo ratificó el nombramiento de Rosa Carabel como nueva directora general de la cooperativa, sustituyendo al presidente Agustín Markaide. Se trata de la primera mujer al frente de la cooperativa en sus 53 años de historia. Durante la asamblea, los 500 socios cooperativistas presentes acordaron distribuir los 59 millones de euros de beneficios obtenidos en 2021, destinando 2,8 millones al pago de intereses de las AFSE (Aportaciones Financieras Subordinadas) que son fondos propios de la cooperativa y a reservas los 55,9 millones de beneficios netos restantes.



Hotelería, alimentación y tecnología, los sectores que registraron más operaciones de compraventa de empresas en Baleares

Si en 2019 se registraron más de 60 operaciones de compraventa de empresas, en 2020 y 2021 tan solo se produjeron 21 y 25 operaciones respectivamente, siendo la hotelería, la alimentación, la tecnología y la biotecnología los sectores que despertaron mayor interés. El año 2022 se presenta como el año de la recuperación en la

actividad transaccional en Baleares. En este sentido, la patronal Pimem y la empresa OnetoOne han firmado un acuerdo para asesorar a los socios de la patronal que quieran vender o comprar empresas.



Eat Inn, el primer portal gastronómico para restaurantes de hoteles en Mallorca

Eat Inn, una de las empresas participantes en Emprenbit, el programa de emprendimiento de la Fundació Bit, ha creado una web de reservas para que residentes y turistas puedan disfrutar de una gran oferta culinaria y nuevos espacios de restauración, en su intención de reactivar la gastronomía hotelera. La plataforma permite a cada hotel tener conocimiento en tiempo real sobre el número de plazas ofertadas y su precio, facilitando a cualquier persona reservar un desayuno, un brunch, una comida o una cena, de forma sencilla y en cualquier momento.



OK Mobility incorpora vehículos industriales a su oferta de movilidad

La empresa de movilidad global continúa sumando nuevas alternativas de vehículos a su oferta de movilidad, cubriendo ahora también las necesidades de transporte de mercancías de particulares, autónomos y pymes. Se trata de varios modelos de vehículos industriales

que ofrecen soluciones de transporte espaciosas y que van desde furgonetas de carga, con 3,5 metros cúbicos de capacidad, hasta furgonetas con 16 m³ de capacidad. Modelos que destacan por su tecnología actual y por incluir los más avanzados sistemas de seguridad y confort.



Las firmas World Family Ibiza y Toni Pons presentan su colección cápsula de calzado artesanal

La firma ibicenca World Family Ibiza y la catalana Toni Pons han presentado una colección cápsula de calzado artesanal "made in Spain" para este verano. Una selección de cinco modelos de espadenyes, menorquinas y sandalias con "caràcter mediterrani" en las que destacan los bordados de colores, las flores y las geometrías nativas. Con esta colección, las dos firmas se han unido para ofrecer un calzado cómodo, artesanal y único.



Nace el programa de UNICEF 'Empresas por el cambio'

UNICEF España ha puesto en marcha esta nueva forma de colaboración que permite a las pequeñas y medianas empresas ser parte activa de los cambios de la infancia y alzar la voz a favor de los derechos de los niños más vulnerables. Las compañías que se adhieren al programa entran a formar parte de una red de empresas comprometidas, generando un punto de encuentro que maximice

su contribución social a favor de la infancia y la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Las empresas interesadas en sumarse al programa pueden hacerlo a través de la página web de UNICEF España, en el apartado Colabora.



Se celebra el primer AfterWork by ASIMA con un éxito rotundo

La Fundación ASIMA, junto a otros colaboradores, celebró el pasado mes de mayo en los bajos de la Torre ASIMA un encuentro de networking entre empresarios, ejecutivos y miembros de las empresas de los polígonos de Son Castelló y Can Valero. El primer AfterWork by ASIMA contó con intervenciones de varios profesionales de Mallorca que compartieron su experiencia en sus respectivos sectores. Un evento que entra dentro de una de las jornadas networking que la Fundación se ha propuesto realizar en aras de una mejor comunicación entre empresarios.



Los 3 pueblos más bonitos de Baleares estrenan Web y App

La Asociación que engloba a los Pueblos más Bonitos de España ha presentado su nueva página web y aplicación para móviles para promocionar la "gran riqueza natural y el patrimonio" de sus 105 pueblos. Alcúdia, Fornalutx y Pollença son los representantes de las Islas Baleares

de estos pueblos de la Red Nacional. Entre las novedades del portal están una nueva área privada y la "village Card" (pasaporte digital) que permite conseguir "medallas" según el número de pueblos visitados, y que en una nueva actualización premiará a los visitantes con regalos directos.



Grupo SAMPOL alcanza los 207 millones de euros, la mejor cifra de negocio de su historia

La cifra de negocio consolidada de SAMPOL en 2021 ha crecido un 60% respecto a la cifra de 2020 (129,6 M€). A esto se suma, con una cifra de 21,3 millones de euros, un crecimiento anual en 2021 del 63% en el EBITDA del Grupo (13,1M€ en 2020), con un margen sobre ventas del 10,3%. A cierre de 2021, el sector de la energía representa un 48% del volumen de negocio del grupo y la ejecución de proyectos el 52% del negocio. En el plano geográfico, un 61% de los ingresos procede del mercado nacional, respecto al 39% de los ingresos que proceden de mercados internacionales.

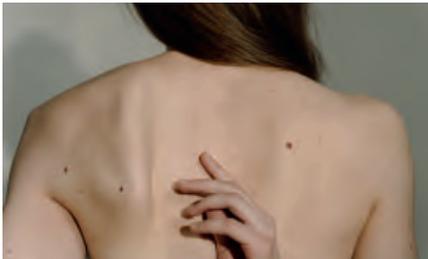


Las reservas de viviendas turísticas en Baleares para este verano superan a las del año pasado

El portal inmobiliario Idealista ha revelado en uno de sus últimos informes que las reservas de viviendas turísticas en zonas de costa en España para agosto alcanzan el 80%

NOTICIAS BREVES

y superan las de 2021. A estas alturas del año pasado, el nivel de ocupación provisional era de un 66,9%. Por otra parte, Lanzarote, Barcelona y Castellón son los destinos donde más han crecido las reservas y Mallorca, Menorca y Málaga los destinos con mayor ocupación para este verano. En el caso de Mallorca, el 97% de las viviendas turísticas situadas a menos de 15 kilómetros de una playa ya están reservadas para el mes de agosto.



Uno de cada tres diagnósticos de cáncer en el mundo es de piel

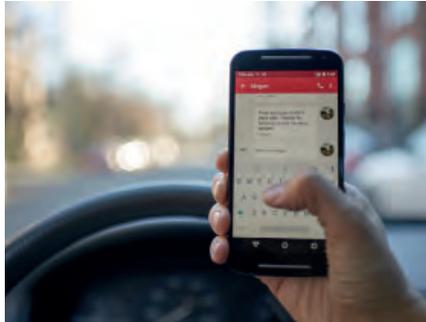
El cáncer de piel es el más frecuente de todos los tipos de cáncer a nivel mundial, según la Asociación Española contra el Cáncer (AECC). De hecho, uno de cada tres diagnósticos de cáncer es de piel. El exceso de radiación ultravioleta está detrás del crecimiento anormal y descontrolado de las células cutáneas que provocan este cáncer. Un diagnóstico precoz puede mejorar el pronóstico de la enfermedad. Por todo ello, la AECC de Valencia y la mutua Umivale Activa se han unido para lanzar una nueva campaña de información en esta época estival.



El sector del hormigón preocupado por la incertidumbre económica y su impacto en el crecimiento

La Asociación Nacional Española de Fabricantes de Hormigón Preparado (ANEFHOP) mantuvo durante su Asamblea General

celebrada el pasado mes de mayo unas estimaciones positivas para el sector a pesar de la incertidumbre económica actual. Aseguró, además, que las novedades del nuevo código estructural y el compromiso del sector por ser más sostenible serán claves en los próximos años para su desarrollo.



El 82% de los conductores reconocen perder de vista la carretera durante más de 2 segundos

La Fundación VINCI Autoroutes ha publicado los resultados del 12º barómetro de la conducción responsable. Este gran estudio anual sobre las conductas y mentalidades actuales de los europeos al volante ha revelado que el 82% de los conductores europeos admiten que a veces pierden de vista la carretera durante más de 2 segundos, lo que, a 130 km/h, equivale a recorrer al menos 72 metros "a ciegas". Además, el 53% reconocen que a veces prestan menos atención a la conducción y se distraen.



Mavi García, Doble Campeona de España 2022, apunta alto al Giro y al Tour de Francia

La ciclista mallorquina y Embajadora de Stellantis & you Palma Mavi García ofreció el pasado mes de junio una rueda de prensa donde relató su victoria, por tercer año consecutivo, en el campeonato de España y habló

sobre su preparación de cara al Giro de Italia y el Tour de Francia. El año pasado consiguió una quinta plaza en el Giro, por lo que este 2022 se marca como uno de sus objetivos estar en el podium en Italia. El Giro será una buena piedra de toque para ver su nivel para competir en el Tour de Francia, el cual afrontará con un estado físico inmejorable a sus 38 años de edad.



Los pueblos de Mallorca que interesan más a extranjeros que a españoles para comprar casa

El portal Idealista ha publicado un informe sobre los pueblos de menos de 5.000 habitantes en los que el peso del interés por comprar una casa es más alto desde el extranjero que dentro de España. Las provincias con un mayor peso en la compra de vivienda por parte de extranjeros son Alicante, Baleares, Málaga, Santa Cruz de Tenerife y Girona. Y en el caso de Mallorca, los municipios que despiertan mayor interés son Cala Ratjada, Cala Millor, Cala Bona, Deya, Cala d'Or y Sa Coma.



La DGT creará un nuevo carnet B1 a partir de 16 años

Se trata de un nuevo permiso de conducir a partir de los 16 años para vehículos eléctricos con velocidad máxima de 90 km/h y un peso máximo de 400 kg. El carnet B1 se implementará dentro del Plan Estratégico de Seguridad Vial 2030, con el objetivo de favorecer la movilidad de los jóvenes,

especialmente en zonas rurales en las que el transporte público no llega en las mismas condiciones que en los medios urbanos.



¿Cuánto debe ingresar una familia balear para comprar un piso medio?

El portal Idealista ha lanzado un estudio sobre los ingresos familiares anuales necesarios para comprar una vivienda, calculados a partir de una hipoteca fija al 1,19% a 30 años, aportando el 20% del precio como entrada. En el caso de Palma, el estudio revela que los actuales ingresos medios por hogar (45.000 euros/año) no son suficientes para costear con soltura la hipoteca que supone costear un piso comprado por 345.000 euros de media. El salario por hogar teórico ascendería a 49.463 euros/año.



El delivery con drones arranca en Menorca

Los drones de la compañía Drone To Yacht ya están preparados para revolucionar el sector delivery este verano. Ya han arrancado por primera vez en Menorca los vuelos de reparto de alimentos con drones. La compañía tiene previsto operar durante el verano en esta localización realizando vuelos logísticos de restaurantes a embarcaciones. Los usuarios solo tienen que seleccionar desde su yate qué es lo que quieren comer y realizar el pedido a través de la aplicación

de Drone To Yacht. Una vez solicitado, solo tienen que esperar a que la comida llegue volando.



La Asociación de Ferias Españolas hace un balance positivo del primer semestre de 2022

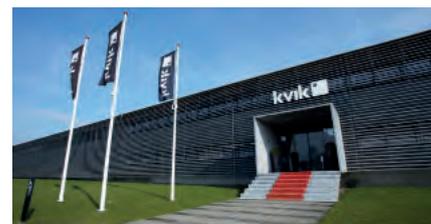
La Asociación de Ferias Españolas (AFE) ha celebrado el pasado mes de junio una reunión de Junta Directiva en la que han realizado un balance positivo de las cifras aportadas en lo que va de año. De esta manera, desde la AFE aseguran que en el primer semestre de 2022 se ha contemplado de nuevo pabellones repletos de expositores y visitantes de forma generalizada, así como la vuelta de grandes citas feriales. El número de ferias previstas para todo el ejercicio se aproxima al de los años pre pandemia, que, para el conjunto de los miembros de la asociación, gira en torno a las 400 ferias anualmente.



El stock de vivienda usada en venta en España acelera su caída

La oferta de viviendas en venta se ha reducido un 8% durante el segundo trimestre de 2022, en comparación con el mismo trimestre del año pasado, según un estudio publicado por el portal Idealista. El descenso en el primer trimestre fue de solo el 1%. La mayoría de capitales de provincia españolas tiene ahora menos viviendas en venta de las que había hace un año.

En Palma, la reducción es del 20%. A nivel provincial, la situación ha sido similar en el último año y Baleares ha registrado una caída del 19%



La firma danesa Kvik busca franquiciados en Mallorca para iniciar su expansión en Baleares

La firma Kvik, especializada en cocinas, baños y armarios de diseño danés, se encuentra en pleno proceso de expansión en España, donde ya cuenta con 10 tiendas: cuatro en Madrid, tres en Barcelona, una en Valencia, una en Bilbao y una en Marbella. Ahora, la marca ha puesto la mirada en Madrid, Sevilla, Zaragoza, Alicante, Vigo, La Coruña, Palma de Mallorca y Murcia, donde se encuentra en búsqueda activa de nuevos franquiciados; y se ha fijado como objetivo tener, al menos, 25 'showrooms' para finales de 2025.

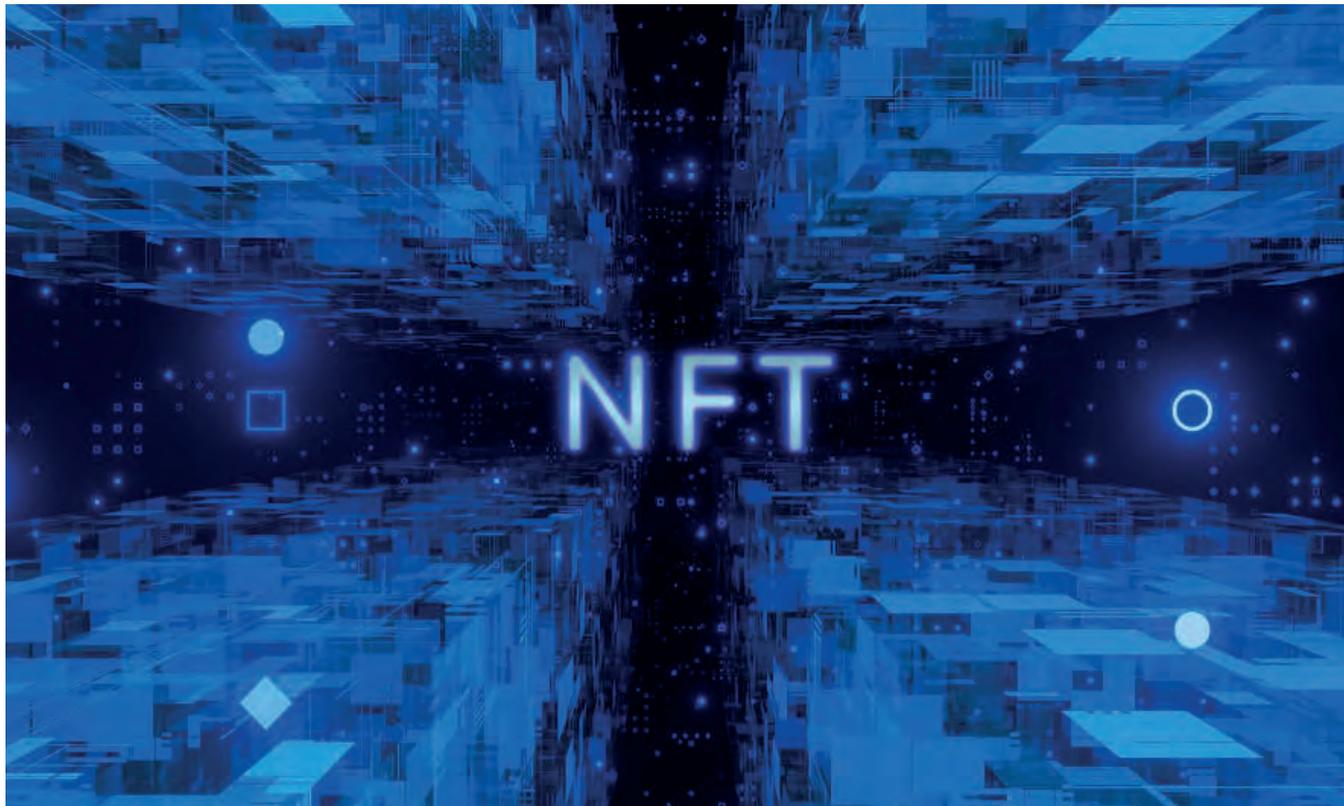


65 personas fallecen al año por caídas en el trabajo

En España se produjeron 614.392 accidentes de trabajo con baja por caídas en el periodo de 2016 al 2021. De estos, 8.518 fueron graves o muy graves y 390 mortales. De media, han fallecido por caídas 65 personas al año en accidente laboral en España en los últimos años. Estas son algunas de las conclusiones del estudio realizado desde el Servicio de Actividades Preventivas de Riesgos Laborales de la mutua Univale Activa con datos de AMAT, la Asociación de Mutuas de Accidentes de Trabajo.

NFT, la tecnología que está revolucionando el arte digital

Desde una imagen, un vídeo o un audio, hasta una obra de arte. Todo lo que puede representarse digitalmente es susceptible de convertirse en un NFT.



Desde su nacimiento en 2017, los NFT son la nueva revolución del arte. Estos certificados digitales, que utilizan la misma tecnología que las criptomonedas, han disparado el mercado del arte y están promoviendo la creación de nuevos modelos de negocio nunca vistos hasta la fecha. Esta nueva forma de comercialización de obras artísticas se encuentra en pleno auge y su popularidad ya se traduce en cifras millonarias.

“Aunque existen desde 2017, los NFT se encuentran ahora en pleno auge de popularidad”

El universo cripto consolidará su expansión en 2022

El 2021 fue el año de la consagración de las criptomonedas a nivel mundial y las grandes monedas virtuales, como Bitcoin y Ethereum, siguen siendo las más populares entre los inversores. Este 2022, la tendencia de expansión

para el mundo cripto es todavía mayor y cada vez son más las personas que quieren entrar a formar parte de este gran ecosistema digital.

Un ecosistema que, bajo la tecnología blockchain -aquella que permite la transferencia de un valor o activo digital de un lugar a otro sin ayuda de terceros- continúa extendiéndose y desarrollándose, impulsando nuevas variables con grandes expectativas de crecimiento, como son los NFT que, aunque existen desde 2017, se encuentran ahora en pleno auge de popularidad.

“Mediante un NFT se acredita la autoría de cualquier contenido o archivo digital, convirtiéndolo en una pieza única”

Qué son los NFT y cómo funcionan

El término NFT proviene de las siglas Non Fungible Token, es decir,

un token no fungible. Un token es una unidad de valor a la que se le asigna un modelo de negocio, como puede ser el de las criptomonedas. De ahí la relación de los NFT con las criptomonedas, con la diferencia de que, por ejemplo, una criptomoneda es un bien fungible y un NFT es un bien no fungible. Pero en el caso de los NFT, estos no se pueden cambiar entre sí, porque no hay dos iguales.





Mediante un NFT se acredita la autoría de cualquier contenido o archivo digital, convirtiéndolo en una pieza única. Desde una imagen, un vídeo o un audio, hasta una obra de arte. Todo aquello que puede representarse digitalmente es susceptible de convertirse en un NFT. Al transformar ese archivo en un NFT, la persona obtiene los derechos de autor sobre ese contenido, pudiendo venderlo e intercambiarlo.

Los NFT funcionan a través de la tecnología blockchain, la misma que utiliza las criptomonedas. A través de una serie de metadatos, a cada NFT se le asigna un autor y un certificado digital de autenticidad, además de quedar registrado su valor inicial así como todas las adquisiciones o transacciones posteriores que se realicen sobre él. De esta manera, siempre se sabe cuál era el valor inicial de ese NFT cuando se creó y qué valor ha llegado a alcanzar con el tiempo.

“A través de los Smart Contracts, los procesos de creación de los NFT se realizan de forma descentralizada, inmutable y transparente”

Creación de NFT mediante Smart Contracts

Los procesos de creación de los NFT se realizan a través de Smart Contracts, es decir, contratos inteligentes

que contienen toda la información sobre el archivo digital que se quiere convertir en NFT, así como las reglas sobre cómo se va a llevar a cabo el proceso de compra y venta; todo ello realizado de forma descentralizada, inmutable y transparente.

“La obra de arte NFT más cara hasta la fecha se vendió por 69,3 millones de dólares”

Los NFT mueven cifras millonarias

Según las cifras del rastreador de mercado DappRadar, en 2021 se registraron ventas de NFT por valor de 25 billones de dólares. Actualmente, el récord de la obra de arte NFT más cara lo ostenta “Everydays: The First 5.000 Days”, del artista digital Mike Winkelmann, que se vendió por 69,3 millones de dólares.

El segundo, tercer y cuarto puesto pertenecen a una misma serie de obras, conocida como los “Crypto-Punks”, desarrolladas por la compañía de videojuegos Larva Labs. El más caro fue vendido por 11,8 millones, el segundo por 7,56 millones y el tercero por 7,51 millones.



8 novedades de Windows 11 que llegarán pronto a tu ordenador

Agilizar el acceso a carpetas y archivos, reforzar la seguridad o mejorar la integración con Windows 365 son algunas de las nuevas actualizaciones que van a llegar a Windows 11.



Microsoft está preparando muchos cambios para Windows 11. Desde su lanzamiento a finales de 2021, la compañía trabaja para incorporar nuevas funcionalidades con el objetivo de seguir optimizando la experiencia del usuario. Aplicaciones y herramientas que, tal y como ellos afirman, se enfocan en adaptar este sistema operativo al "trabajo híbrido".

Con cada actualización, Microsoft irá agregando todas estas novedades, por lo que es importante actualizar el equipo de forma regular para poder disfrutar de todas ellas.

“Es importante actualizar el equipo de forma regular para poder disfrutar de todas las novedades de Windows 11”

1. Pestañas en el Explorador de Archivos

Este es uno de los cambios más sencillos pero a la vez más importantes en Windows 11. La compañía explica que el sistema operativo contará con un Explorador de Archivos mejorado, que incluirá sugerencias automáticas a carpetas y documentos, posibilidad de agregar carpetas y archivos a Favoritos para acceder rápidamente a ellos y, como ya se hace en los navegadores, opción de abrir pestañas en el Explorador de Windows usando el icono más (+).

2. Carpetas en el menú de Inicio

Ahora, el sistema operativo permitirá organizar los programas

y las aplicaciones dentro de carpetas en el menú de Inicio, al igual que si fuera una tablet Android o un iPad, y agruparlas según las necesidades para poder acceder rápidamente a ellas. Esta opción ya estaba disponible en móviles y tablets y ahora llegará a la versión de escritorio.

3. Snap Layouts para pantallas táctiles

Esta nueva función está pensada para las pantallas táctiles. Una mejora a nivel de interfaz que permite al usuario reorganizar lo que está viendo en distintas ventanas, pudiendo elegir la visualización en dos, tres o cuatro ventanas, en tres columnas o en columnas a 80:20. Y será tan sencillo como pasar el dedo por encima de la opción a escoger.

4. Windows 365 offline

Windows 365, el Windows en la nube, también funcionará de forma offline. De esta manera, el usuario podrá trabajar directamente en esta versión aunque se encuentre sin conexión y los cambios se guardarán de forma automática y se sincronizarán con la nube al conectarse de nuevo a Internet.

5. Protección contra el phishing

Windows 11 va a ser el primer sistema operativo que cuente con una capa de protección contra el phishing. Así, Microsoft Defender alertará al usuario cuando quiera acceder a una web que pueda suponer una amenaza o ataque potencial de phishing y que, por lo tanto, sea potencialmente susceptible de robar información privada, realizar un cargo económico o infectar el dispositivo.



6. Modo Focus

Esta función está pensada para ayudar al usuario a concentrarse y evitar distracciones. Para ello, con el nuevo Modo Focus el dispositivo entra en modo no molestar para evitar que salten notificaciones que puedan

distraer. Además, también se podrá utilizar un temporizador para controlar el tiempo de trabajo.

7. Subtítulos en vivo

Otra de las novedades de Windows 11 es que integrará subtítulos en directo, también llamados Live Captions, a través de todas las aplicaciones de sonido. De esta manera, el usuario ya no tendrá que depender de los subtítulos de cada una de las webs (como los que inserta Youtube de forma automática), ya que Windows 11 contará con un motor propio que transcribirá casi todo lo que pase en la pantalla.

8. Videollamadas al estilo de macOS

Microsoft incorporará funciones para mejorar las videollamadas, como Voice Focus, que eliminará los sonidos de fondo y dejará únicamente la voz de la persona; o Eye Contact, que permitirá difuminar el fondo detectando automáticamente el rostro y el cuerpo del usuario para centrar la atención en la persona que habla.



AGENCIA DE MARKETING, ESPECIALISTA EN WEBS DE ALTO RENDIMIENTO

SUBVENCIONES 2022, PLAN KIT DIGITAL
HASTA 12.000€ DE SUBVENCIÓN DIRECTA
PARA EMPRESAS DE MENOS DE 50 EMPLEADOS.

W34MARKETING

#NATIVOSDIGITALES

C/ SIMÓ BALLESTER, 9, 1º 1ª | 07011 PALMA DE MALLORCA INFO@W34MARKETING.COM | +34 871 515 256

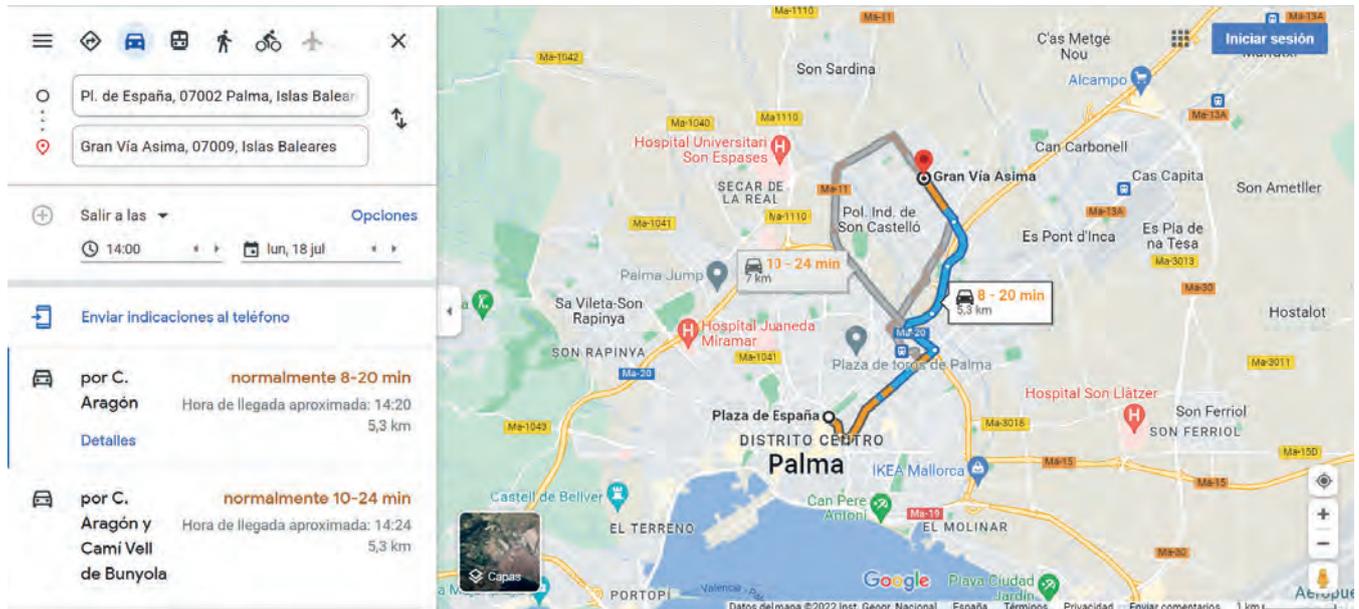
W34MARKETING.COM



CONTÁCTANOS

7 funciones útiles para sacarle el máximo partido a Google Maps

Añadir paradas en los viajes, guardar la ubicación de aparcamiento o conocer el precio de los peajes, son algunas de las muchas funciones que ofrece Google Maps.



Google Maps ha logrado posicionarse como la aplicación de navegación por excelencia en todo el mundo. Tanto que, según el propio Google, suma más de mil millones de usuarios, recibe más de 20 millones de contribuciones al día y cuenta con mapas en 220 países. Un completo sistema de navegación gratuito que destaca por la inmensa cantidad y calidad de información que ofrece en tiempo real, así como las múltiples funciones que incluye para facilitar la navegación de los usuarios.

“Google Maps incluye muchas funciones poco conocidas para los usuarios pero que son de gran utilidad”

Las 7 funciones de Google Maps que todo usuario debería conocer

1. Señalizar semáforos y stops

A partir de este 2022, Google Maps va a introducir una nueva función que señalará a los usuarios la situación exacta de los semáforos

antes de que lleguen a ellos, indicando si están en verde o en rojo; así como las señales de stop. Una función muy útil, sobre todo cuando se circula por calles desconocidas.

2. Añadir paradas dentro de la ruta

Google Maps permite crear rutas con puntos intermedios, es decir, añadir paradas entre el punto de origen y de llegada de la ruta seleccionada. Para hacerlo, basta con desplegar el menú ubicado junto al cuadro de búsqueda y seleccionar la opción “Añadir parada”, pudiendo añadir más de un nuevo punto, cambiarlos de orden y guardar la ruta creada.

3. Guardar la ubicación de aparcamiento

El sistema de navegación permite guardar la ubicación exacta del lugar en el que los conductores han aparcado su coche. Para ello, una vez aparcado el vehículo hay que abrir la aplicación, presionar el círculo azul y en la parte inferior seleccionar “Guardar ubicación de aparcamiento”. Posteriormente,

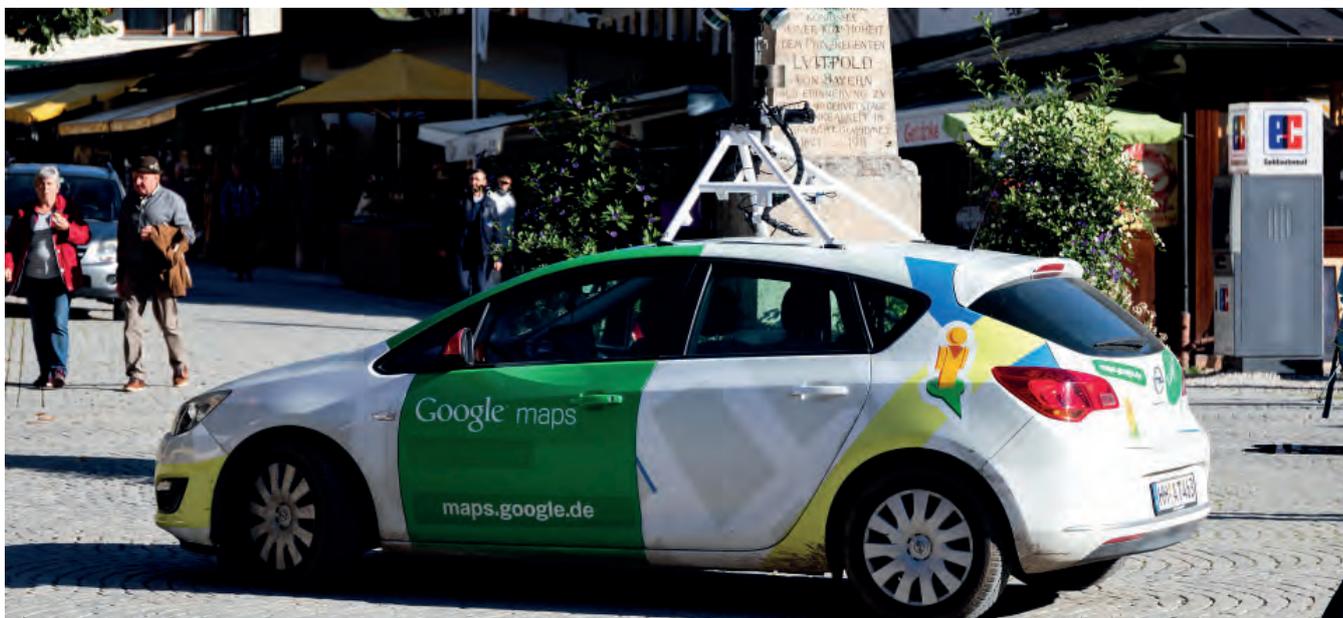
aparecerá la advertencia en rojo “Aparcaste aquí”.

4. Informar del precio de los peajes

Otra de las novedades que ha incorporado Google Maps recientemente es la posibilidad de conocer el precio de los peajes de las autopistas. De esta manera, una vez creada la ruta, en el apartado de la información del viaje aparece el número de peajes que incluye dicha ruta, así como el precio de cada uno de ellos.

5. Seleccionar la hora de salida o llegada

Google Maps guarda un histórico del estado del tráfico en las diferentes horas del día, lo que permite al usuario tener una estimación del tiempo que durará su recorrido en una determinada franja horaria. Una vez elegido el destino, en el menú desplegable aparece la opción de indicar una hora de salida concreta, donde además se puede fijar un recordatorio para que la aplicación envíe una notificación



cuando se acerque el momento de la salida.

6. Guardar destinos favoritos

Otra de las funciones que ofrece Google Maps es el menú "Guardado", donde se pueden registrar los lugares visitados. Para ello, basta con pulsar durante un segundo la ubicación del lugar en el mapa, pulsar el botón "Guardar" y elegir entre una de las listas predeterminadas, o crear una lista personalizada.

7. Encontrar la gasolinera más barata

Google Maps permite localizar las gasolineras más baratas. La herramienta ofrece información actualizada sobre los precios de la gasolinera que el usuario haya seleccionado en el buscador, pudiendo compararlos para, de esta manera, acudir directamente a la más económica.



TIJERETAZO

-50%

Óptica Florida Son Ferriol
Av. del Cid 64, Son Ferriol, Palma
Tel. 971 10 73 51
sonferriol@opticaflorida.es

Las mejores apps para trabajar desde el móvil

Los smartphones se han convertido en una herramienta de trabajo más y, con las apps adecuadas, permiten administrar un negocio en cualquier momento y lugar.



Hoy en día, todas las herramientas necesarias para administrar un negocio se pueden concentrar en la palma de la mano. El avance de la tecnología móvil ha permitido desarrollar infinitas herramientas digitales que simplifican procesos y tareas para facilitar la vida de las personas, como las aplicaciones móviles. Sus funciones permiten a los profesionales no tener que estar atados a una oficina física para trabajar y, instalando las apps adecuadas, el smartphone se convierte en la oficina ideal: aquella que está disponible en cualquier momento y lugar.

Las aplicaciones no solo se limitan a los teléfonos móviles. También se pueden instalar en las tabletas, las cuales se han convertido en el sustituto ideal de los ordenadores para trabajar fuera de la oficina. Las tabletas pueden utilizarse en cualquier parte y, si en

algún momento se necesita trabajar en una mesa, se les pueden acoplar accesorios inalámbricos, como el teclado o el ratón.

“Todas las herramientas necesarias para administrar un negocio se pueden concentrar en la palma de la mano”

Apps útiles para trabajar desde el móvil

Editar documentos: Microsoft Office

La aplicación móvil de Microsoft Office es una de las apps más prácticas a la hora de visualizar y editar documentos de texto, hojas de cálculo o presentaciones creadas en otros equipos. Existen otras alternativas

similares, como Google Docs, pero resultan menos útiles a la hora de intercambiar documentos con otras personas porque no siempre respetan los formatos.





Proyectos Reformas **NADAL**



✓ Reformas

Reformas integrales de viviendas
Rehabilitaciones de edificios



✓ Instalaciones

Instalaciones eléctrica, fontanería, calefacción
y climatización



✓ Proyectos

Proyectos de nueva construcción
Construcción unifamiliares



En Proyectos y Reformas Nadal, nos preocupamos
por nuestros clientes, para que usted no se preocupe.



📍 Calle Fertilizadora, 1 Bajos

✉ info@reformasnadal.es

☎ 617 007 788



Llámenos al

617 007 788

TECNOLOGÍA

Escanear documentos: CamScanner

Ya es posible aprovechar la buena calidad que hoy en día prestan las cámaras de los smartphones en aplicaciones para el escaneo de documentos. Sin necesidad de utilizar otros dispositivos, CamScanner transforma una imagen de un documento en un archivo PDF, mejorando la captura del texto. Además, dispone de un espacio en la nube con el que poder compartir los documentos escaneados, a los que se puede acceder desde la propia app o desde la web.



Planificar tareas: Evernote

Cuando llega el momento de planificar tareas se suele recurrir al bolígrafo y papel, pero es más recomendable utilizar apps para hacer listas. Evernote es una aplicación muy dinámica y versátil, disponible para cualquier tipo de smartphone, pensada para gestionar tareas o guardar notas, documentos y archivos. Además, dispone de una versión para empresas que permite trabajar en grupo y compartir libretas con otros empleados o clientes.

Gestionar proyectos: Slack

Esta aplicación móvil está pensada para ahorrar tiempo en desplazamientos. Se trata de un híbrido entre Whatsapp y el correo electrónico y permite compartir archivos y organizar el trabajo de equipo por proyectos. Además, funciona como un gestor central, pudiendo integrar todas las apps y correos en una sola aplicación.

Enviar presupuestos: Factura Directa

Otra posibilidad que ofrecen las apps es poder gestionar la facturación de un negocio. La aplicación Factura Directa es una de las más completas. Permite facturar, introducir gastos o enviar presupuestos y albaranes desde el smartphone. Además, también ofrece la posibilidad de consultar los datos sin necesidad de conexión

y, una vez recuperada, la aplicación se sincroniza y actualiza los cambios realizados.

Gestionar clientes: Nimble

Aunque pasen desapercibidas para la mayoría de personas, existen apps que funcionan como un CRM y sirven para gestionar los clientes de una empresa o negocio. Nimble es una aplicación que ayuda a aprovechar y organizar las diferentes maneras de contactar con los clientes, pudiendo añadir también las redes sociales.

Revisar horarios: When I Work

Esta aplicación es una herramienta excelente tanto para el personal de recursos humanos como para el resto de empleados. Está pensada

para registrar los horarios de los trabajadores, pudiendo ver quién está disponible y cuándo, así como organizar calendarios o aprobar días libres, entre otras funciones. Además, los empleados pueden consultar sus horarios y, en caso necesario, encontrar otro compañero al que solicitar un cambio de turno.

Consultar redes sociales: Perch

Esta aplicación agrupa en la misma pantalla todo el contenido procedente de las redes sociales. Es muy útil para consultar promociones, reseñas o comentarios de clientes. Integra las plataformas sociales más populares como Facebook, Twitter o Instagram, entre otras.



186 millones de euros para fines sociales si las empresas marcan la Casilla Empresa Solidaria en el Impuesto de Sociedades

Con este sencillo gesto de coste cero, el sector empresarial tiene la oportunidad de generar un impacto positivo en la sociedad destinando el 0,7% de su impuesto a proyectos de interés social.



186 millones de euros es la cifra estimada de recaudación total que se podría alcanzar en este ejercicio si todas las empresas que presentan el Impuesto de Sociedades, cuyo plazo es del 1 al 25 de julio de 2022, marcaran la Casilla Empresa Solidaria, destinada a financiar proyectos de interés social gestionados por el Tercer Sector. Esta cantidad representa el 0,7% de la cuota íntegra del Impuesto de Sociedades, según la estimación de recaudación avanzada por el Ministerio de Hacienda para este año.

Qué es la Casilla Empresa Solidaria

Se trata de una medida presente desde el periodo impositivo de 2018 que nació impulsada por la Plataforma del Tercer Sector y que, desde entonces, ha supuesto una inyección de fondos para atender a los 12,5 millones de personas víctimas de la pobreza o exclusión social, un 26,4% de la población española.

En el ejercicio de 2018 la cantidad recaudada superó los 24 millones

de euros. Un importe que ha ido en aumento en los años posteriores, logrando alcanzar los 33 y 36,6 millones de euros en 2019 y 2020, respectivamente.

En 2022, la Casilla Empresa Solidaria se encuentra disponible en dos modelos del Impuesto de Sociedades, el 200 y el 220. Aparece incluida en el apartado 'otros caracteres - fines sociales'; concretamente, en la casilla 00073 (dentro del modelo 200) o bien, en la casilla 069 (en el modelo 220).

"Con esta decisión libre, altruista y de coste cero, el sector empresarial tiene la oportunidad de generar un impacto positivo en la sociedad"

Empresa e impacto positivo

Tal y como detalla la Plataforma del Tercer Sector, a través de la campaña "¿Quieres que tu empresa tenga impacto positivo?", marcar la Casilla Empresa Solidaria supone una decisión libre y altruista, con coste

cero para las empresas y con la que tienen la oportunidad de contribuir a una transformación social más justa, igualitaria y sostenible, impulsando la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030 de Naciones Unidas (ODS).

"Tener impacto significa apostar por un nuevo modelo de relación entre las empresas y la sociedad"

Una decisión con la que, además, las empresas se implican directamente en la reconstrucción social igualitaria e inclusiva, que beneficia tanto al tejido empresarial como a la sociedad en sí misma.



SOCIEDAD

En este sentido, el presidente de la Plataforma del Tercer Sector, Luciano Poyato, afirma que "tener impacto significa apostar por un nuevo modelo de relación entre las empresas y la sociedad. Significa ir más allá del compromiso y entender que no vamos a acometer los desafíos sociales si no nos involucramos en la acción de manera conjunta. En términos empresariales, la Casilla Empresa Solidaria es una acción pragmática, eficiente y eficaz y, además, las empresas que optan por marcarla se legitiman socialmente. Es un acto de coherencia por las personas que conforman la propia empresa. Elegir marcar la Casilla Empresa Solidaria, como no cuesta nada, se convierte en algo que transforma. Es un salto enorme en cuanto al objetivo empresarial que no solamente genera empleo, sino que apuesta por otro modelo social que genera igualdad. Decide activamente que la gente de nuestro país esté mejor".

"Los fondos recaudados van dirigidos a financiar proyectos sociales y medioambientales considerados de interés general"



Valor social como palanca de cambio

Los fondos recaudados a través de la Casilla Empresa Solidaria del Impuesto de Sociedades van dirigidos a financiar proyectos sociales y medioambientales, desarrollados por entidades del Tercer Sector y considerados de interés general. Una gran diversidad de proyectos dirigidos a garantizar los derechos de la ciudadanía, a la lucha contra la pobreza, la exclusión social y la desigualdad.

Como explica la Plataforma del Tercer Sector, se financian, por ejemplo, proyectos de atención sociosanitaria e impacto ecosocial, promoción

de la salud y la vida independiente, y de inclusión en la comunidad, lucha contra la discriminación, cobertura de necesidades educativas, de formación y fomento de la inserción laboral, fomento de la seguridad ciudadana y prevención de la delincuencia, promoción de la igualdad de trato, prevención de la violencia, protección de víctimas, promoción y defensa de derechos.

Sobre la Plataforma del Tercer Sector

La Plataforma del Tercer Sector es una organización de ámbito estatal constituida para unir y ampliar la voz del Tercer Sector en España. Defiende, a través de una voz unitaria, los derechos e intereses sociales de la ciudadanía, especialmente de las personas en situación de pobreza o riesgo de exclusión. Actualmente, representa a cerca de 28.000 entidades del ámbito social.

La aportación del Tercer Sector a la economía española supone el 1,41% del PIB nacional y el 3,3% del empleo. Cuenta con más de 2,7 millones de voluntarios y realizó 46,2 millones de atenciones directas en 2021.



ITEI
Instalaciones Eléctricas - Iluminación - Domótica
Innovaciones
Tecnológicas en
Electricidad e
Iluminación

**Instalaciones Eléctricas
Iluminación - Domótica
Cableado Estructurado - Climatización
Asesoramiento Energético**

fenienergía
EMPRESA DELEGADA

C/ D'Alexandre de Laborde, 26
Pol. Ind. Can Valero
07011 Palma de Mallorca
Tel. 971 76 46 46
971 75 10 46
d.tecnica@itei.es
www.itei.es

Gabriel Torrens (esRadio): “Radio es proximidad”

Esta temporada, esRadio ha salido de la emisora para hacer radio más cerca de los oyentes, participando en los eventos y lugares más destacados del verano mallorquín.



La radio sigue considerándose el medio de comunicación más próximo, capaz de establecer un vínculo cercano con los oyentes a la que vez que potencia día a día su capacidad de informar y entretener. Hablamos con Gabriel Torrens, propietario de esRadio Mallorca, sobre los eventos y lugares más destacados del verano

mallorquín en los que la emisora ha estado presente esta temporada.

“La radio mantiene sus esencias y entre ellas destaca su capacidad de establecer una complicidad muy especial con los oyentes”

La radio, el medio que nos acompaña día a día

La radio es un medio tradicional y moderno. Los transistores quedan atrás, mientras que actualmente cualquier dispositivo móvil ofrece la posibilidad de conectarse a una emisora; a la vez que disponemos de ‘podcast’ y muchas otras formas de estar sintonizados.

La radio acompaña y las voces de los locutores entran en casa, hasta la cocina, a la vez que acompañan en los trayectos en coche, en el trabajo y en otros muchos lugares. Las emisoras ofrecen noticias, opinión, programas de entretenimiento, música y deportes.

La radio mantiene sus esencias y entre ellas destaca su capacidad de establecer una complicidad muy especial con los oyentes. Federico, Cristina, Juan Pablo, Tomeu... nos acompañan desde primera hora y no solo sus voces nos resultan familiares, sino que les queremos escuchar; forman parte de nuestro día a día.





“Este verano, esRadio ha salido de la emisora para acercarse a eventos y lugares de interés y encontrarse con los oyentes”

esRadio, presente en el verano mallorquín y cerca de los oyentes

En esRadio entendemos que debemos potenciar esta cercanía, sobre todo ahora que hemos recuperado la “normalidad” y podemos reunirnos con la familia y los amigos sin restricciones. Podemos salir de la emisora al encuentro con los oyentes y acercarnos a lugares de interés.

Por eso, cuando el Gran Empresa Business Club (GEBEC) organizó su encuentro de networking quisimos participar con un programa especial, junto a los empresarios, tomando el pulso a la economía real y las perspectivas de quiénes la mueven.

También habíamos estado unas semanas antes, al inicio de la temporada de verano, en plena Playa de Palma, junto con los que trabajan allí; con Palma Beach, quienes se esfuerzan en imprimir un sello de calidad al producto; y con los responsables municipales de Turismo e Infraestructuras.

esRadio97.1 también se desplazó al Rafa Nadal International School para despedir el curso, destacando los valores del deporte y del mallorquín

más internacional. Buenos ejemplos para los niños en la Educación, un pilar de la sociedad.

Por otro lado, potenciando la proximidad de la emisora con la economía y con los sectores estratégicos, estuvimos en el Salón Náutico Internacional. De igual forma, volvimos a mirar al mar, asistiendo, con toda una semana de programas especiales, a la Copa del Rey de Vela, el evento del verano mallorquín celebrado en el Real Club Náutico de Palma.

Y en esta nueva temporada queremos seguir saliendo, sacar la radio a la calle, para mantener siempre vivo ese vínculo directo de un medio mágico con sus oyentes y potenciar la proximidad de una emisora abierta, libre y plural, esRadio97.1.



Síndrome de la cara vacía, la consecuencia del fin de las mascarillas

Con la retirada de las mascarillas, los psicólogos advierten ahora el aumento de casos del llamado síndrome de la cara vacía, provocado por un sentimiento de inseguridad y desprotección.



Tras más de dos años utilizando la mascarilla, el Gobierno aprobó, el pasado mes de febrero, el decreto de su retirada en exteriores y, en abril, en la mayoría de espacios interiores. Una medida que fue recibida como la entrada a una nueva normalidad y que muchas personas sintieron como un alivio y liberación. Sin embargo, algunos psicólogos han empezado a advertir ahora el aumento de casos del llamado síndrome de la cara vacía, provocado por un sentimiento de inseguridad en personas que ya se habían acostumbrado a llevar la mascarilla.

“La pandemia ha vuelto a poner de manifiesto la indisoluble interdependencia entre salud física y mental”

Qué es el síndrome de la cara vacía

Óscar Remiro, psicólogo general sanitario de Baleares Psicología, explica que se trata de un conjunto de síntomas producido, en este caso, por la desaparición de la obligatoriedad del uso de las mascarillas. “La pandemia ha vuelto a poner de manifiesto

la indisoluble interdependencia entre salud física y mental. En algunos casos, el origen de este síndrome puede deberse a un miedo a mostrar la cara a los demás y, en otros, a un temor al contagio”.

Por su parte, Javier Torres, decano del Col·legi Oficial de Psicologia de les Illes Balears (COPIB), asegura que “no hablaría de síndrome como tal, ya que no es una enfermedad. En todo caso, estamos hablando de unos síntomas de carácter ansioso que se han producido en determinadas personas ante la situación de tener que quitarse la mascarilla”.

Principales síntomas

Respecto a los síntomas que pueden manifestar las personas que sufren este síndrome, Guillem Nicolau, psicólogo del Instituto Psicología-Sexología Mallorca, afirma que “los síntomas pueden ser los propios de la ansiedad, tanto a nivel cognitivo (preocupación por el juicio de los demás, distorsiones cognitivas acerca del aspecto físico, etc.), como a nivel fisiológico (palpitaciones, temblor, sudoración,



JAVIER TORRES

etc.) y conductual (seguir llevando la mascarilla como señal de seguridad, evitar ciertas situaciones sociales, argumentar que se padece algún otro síntoma como justificación para seguir llevando la mascarilla, etc.)”.

Torres añade que “vendría a ser como un estado de alerta constante que genera malestar en la persona y le impide continuar su vida con normalidad”.

“La inseguridad generada al exponerse sin mascarilla está más relacionada con el miedo a mostrar ciertos rasgos físicos o actitudes que con la preocupación a infectarse”



GUILLEM NICOLAU

Personas más susceptibles de padecerlo

Los expertos coinciden en que, en muchos casos, la inseguridad generada al exponerse en sociedad sin mascarilla no se debe tanto a la preocupación a infectarse, sino más bien al miedo a mostrar ciertos rasgos físicos o actitudes que antes podían esconderse tras la mascarilla.

En este sentido, destacan que las personas que sufren ansiedad son, principalmente, las más susceptibles de padecer el síndrome de la cara vacía. Según Remiro, "personas con problemas de ansiedad previos, como aquellas que sufren de fobia social o de agorafobia, pueden ser más vulnerables ante este fenómeno. También son susceptibles de padecerlo personas con un perfil tímido o que experimentan temor a ser evaluadas en público y que, por tanto, tienden a evitar situaciones sociales".

Los especialistas señalan también a la población joven, especialmente los adolescentes, como grupo de edad más vulnerable. En este sentido, Nicolau explica que "el hecho de que sean un colectivo en proceso de desarrollo, tanto de su propio cuerpo como de su personalidad, hace que sean más propensos a tener inseguridades consigo mismos. Entonces, la mascarilla puede haber sido usada como una señal de seguridad para evitar mostrarse como son, no solo en cuanto a facciones de su rostro, también en cuanto a su expresión emocional".

Llama la atención también los efectos que la retirada de las mascarillas puede provocar en los niños

y niñas de entre 0 y 6 años. Nicolau recuerda que "los más pequeños han iniciado su socialización fuera del entorno familiar en tiempos de Covid, por lo que han normalizado tanto el uso de la mascarilla que ahora puede resultarles confuso, incómodo o angustiante el relacionarse una vez sus interlocutores ya no las utilizan".

"El síndrome de la cara vacía podría derivar, a largo plazo, en trastorno de ansiedad social, agorafobia o trastorno dismórfico corporal"

Efectos psicológicos a largo plazo

Si no se tratan a tiempo, los efectos relacionados con el síndrome de la cara vacía podrían llegar, en muchos casos, a alargarse en el tiempo; incluso a cronificarse. Torres explica que "si detrás de ese temor a quitarse la mascarilla existe algún otro problema psicológico previo, pueden desarrollarse efectos psicológicos a largo plazo".

Por su parte, Nicolau afirma que "si se sigue llevando durante mucho tiempo la mascarilla como una estrategia de evitación sutil, a largo plazo se podrían desarrollar trastornos de ansiedad propiamente dichos, como el trastorno de ansiedad social, la agorafobia o el trastorno dismórfico corporal".

En este sentido, los expertos recomiendan solicitar ayuda lo antes posible a un profesional de la Psicología.

"A las personas que sufren este síndrome se recomienda, primero, identificar de dónde parte esa inseguridad al quitarse la mascarilla"

Recomendaciones para las personas que lo sufren

Los psicólogos aconsejan, sobre todo, "respetar los tiempos de cada persona" y lanzan algunas recomendaciones a la hora de hacer frente a este síndrome.



Remiro argumenta que "en primer lugar, la persona debe entender el origen particular de su problema. En este sentido, es importante que modifique las creencias erróneas que le están llevando a seguir utilizando la mascarilla". Comenta, además, que "puede ser bueno recurrir a familiares o a personas de confianza para que le acompañen en el proceso inicial y, si esto no es suficiente, entonces recibir atención psicológica profesional".

Por su parte, Torres apunta también la importancia de "una vez identificado de dónde parte esa inseguridad al quitarse la mascarilla, empezar a quitársela de manera progresiva, tanto en tiempo como en espacios; y hacerlo con personas del entorno de tal manera que la persona se sienta acompañada, cómoda y segura". Hace hincapié además en la importancia de centrarse en los beneficios que tiene la retirada de la mascarilla, como "la posibilidad de respirar mejor, volver a interpretar los gestos en la cara de las personas, mejorar la comunicación o recuperar la sonrisa".



ÓSCAR REMIRO

Ergonomía: consejos para mantener una postura correcta en el puesto de trabajo

Demasiadas horas frente al ordenador pueden llegar a pasar factura a la salud, siendo uno de los problemas más comunes el dolor de espalda.



Pasar largas jornadas de trabajo delante del ordenador conlleva la aparición de dolencias a medio y largo plazo como tendinitis, problemas en las articulares, dolores de cabeza y problemas de columna. Por ello, los expertos de la salud recomiendan llevar un estilo de vida activo y practicar ejercicio de forma habitual. También apuntan la importancia de seguir, de manera diaria y consciente, una serie de recomendaciones a la hora de sentarse en el puesto de trabajo.

“Los expertos de la salud recomiendan seguir una serie de recomendaciones a la hora de sentarse en el puesto de trabajo”

5 consejos para adoptar una buena postura ergonómica

1. Cambiar de postura cada cierto tiempo

Mantener la misma postura durante toda la jornada laboral puede llegar a recargar la musculatura y provocar dolor. Ir cambiando de postura de vez en cuando aumenta la circulación y ayuda a que la sangre y el oxígeno circulen mejor por todo el cuerpo. Por ello, se recomienda levantarse

cada cierto tiempo para andar y estirar las piernas; además de descansar la vista.

2. Mantener la cabeza y el cuello en posición recta

Al trabajar frente a un ordenador es muy importante mantener la cabeza y el cuello en posición recta. Para ello, se debe ajustar la silla en función de la altura de cada persona y, si fuera necesario, colocar un objeto debajo de la pantalla del ordenador para elevarla a la altura de los ojos. En este sentido, se recomienda que la pantalla esté situada a unos 45 centímetros de la cara.

3. Sentarse de forma erguida

Al pasar largas jornadas en la silla, es común acabar adoptando una postura encorvada; muchas veces de forma inconsciente. Por ello, es importante tomar conciencia de la importancia de apoyar siempre la espalda contra el respaldo de la silla para mantener la columna recta y erguida. Además, es recomendable no levantar los hombros a la hora de utilizar el teclado.

4. Apoyar los pies en el suelo

La posición de los pies es fundamental para garantizar una postura

correcta y evitar así los dolores de espalda. Los pies siempre deben estar en contacto con el suelo. En caso de que aún habiendo ajustado la silla los pies no queden firmemente apoyados, es recomendable utilizar un reposapiés. Además, las piernas deben estar siempre en ángulo recto con respecto a la espalda y nunca se deben cruzar.

5. Optimizar el espacio de trabajo

La superficie de trabajo es otro punto importante a tener en cuenta. Para evitar molestias musculares, es recomendable mantener cerca los objetos que más se utilicen. Por el contrario, aquellos que se utilicen con menos frecuencia es bueno dejarlos fuera del alcance para así obligarse a levantarse, cambiar de postura y estimular la circulación.



ITV de un coche eléctrico o híbrido, ¿pasa por las mismas pruebas que un diésel o gasolina?

La periodicidad, la documentación o el tipo de pruebas son algunos de los aspectos a tener en cuenta antes de ir a pasar la inspección técnica de cualquier tipo de vehículo.



A la hora de pasar la Inspección Técnica de Vehículos (ITV), muchos conductores se preguntan si las pruebas a las que se somete un coche eléctrico o híbrido son diferentes que las de un diésel o gasolina. También genera dudas la periodicidad con la que estos vehículos deben pasar por este proceso de inspección es la misma o la documentación que se debe aportar. La compañía TÜV SÜD, especializada en certificación, auditorías, ensayos, inspecciones, consultoría y formación, ha dado respuesta a estas dudas, las más frecuentes entre los conductores.

“Si el coche es de uso particular, ya sea de combustión, eléctrico o híbrido, la ITV conserva la misma periodicidad”

¿Cada cuánto hay que pasar la ITV?

Tal y como afirma TÜV SÜD, hay que tener en cuenta que el tipo de motor del vehículo no es relevante a la hora de establecer la periodicidad con la que debe pasar la ITV. En este sentido, la compañía explica que si el coche es de uso particular, ya sea de combustión, eléctrico o híbrido, la ITV conserva la misma periodicidad, siendo obligatoria la primera una vez hayan transcurrido cuatro años desde la matriculación. A partir de entonces, y hasta los diez años, la inspección debe realizarse cada dos años. Una vez el vehículo supera los diez años de antigüedad, la ITV se debe pasar anualmente.

“La documentación a presentar para pasar la ITV de un coche eléctrico o híbrido es la misma que la de un vehículo de combustión”

¿Qué documentación se debe aportar?

TÜV SÜD asegura que en cuanto a la documentación que se debe aportar a la hora de pasar la ITV de un coche eléctrico o híbrido, se requiere la misma que la de un vehículo de combustión. Dicha documentación se basa en: la ficha técnica de la ITV, el justificante de la cita previa y del pago online (si se ha realizado a través de la web) y el permiso de circulación o fotocopia compulsada del mismo. La compañía aclara, además, que el resguardo



del seguro de responsabilidad civil no es obligatorio.

“A diferencia de los coches eléctricos, los híbridos sí deben pasar la prueba de emisiones y de ruidos”

¿Cómo es el proceso de la ITV para coches eléctricos o híbridos?

En cuanto a las pruebas por las que pasa un vehículo eléctrico o híbrido, pasan prácticamente las mismas pruebas que las de un coche de combustión, pero existen ligeros matices entre un coche eléctrico y uno híbrido. En este sentido, TÜV SÜD apunta que conviene diferenciar entre uno u otro:

• ITV en coches eléctricos

Los vehículos eléctricos, al no emitir gases y al ser completamente silenciosos, no tienen que pasar por las pruebas de emisiones

ni de ruido. Además, TÜV-SÜD aclara que los componentes de estos coches ya están contemplados en el Manual de Procedimiento de Inspección de las Estaciones ITV.

• ITV en vehículos híbridos

Como este tipo de coches combinan el motor de combustión con el eléctrico, sí deben pasar la prueba de emisiones

y de ruidos, al contrario que los coches eléctricos.

Finalmente, TÜV-SÜD recuerda que, una vez que el coche ha pasado la ITV, este recibe la correspondiente pegatina que acredita que es apto para circular en condiciones de seguridad; y, en caso de no llevarla, la infracción puede conllevar una multa de 100€.



ROIG
Transport & Service Mallorca

RENT A CAR
PREMIUM
BUS & TAXI

WWW.ROIG.COM



Los 10 destinos europeos de moda para viajar este año

Liubliana encabeza el ranking de los mejores destinos europeos para viajar este 2022, seguido de Marbella, el único destino español representado en la lista.



El portal European Best Destinations ha publicado los mejores destinos de Europa para viajar este 2022. Un ranking elaborado a través de la votación Best in Europe que, en esta decimotercera edición, ha recogido más de medio millón de votos de viajeros procedentes de 182 países.

“El portal European Best Destinations ha recogido más de medio millón de votos de viajeros de 182 países”

EL TOP 10

1. Liubliana, Eslovenia

La capital eslovena se sitúa en la primera posición del ranking como Mejor Destino Europeo para viajar este año. Por sus amplias zonas verdes, esta pequeña localidad es un destino ideal para recorrer a pie o en bicicleta y cuenta con una gran oferta cultural, como el casco histórico, el castillo, la catedral o el famoso puente de los

Dragones. También son característicos los animados cafés ubicados junto al río.



2. Marbella, España

Siendo el único destino español representado en la lista, Marbella ya es elegida por muchos viajeros que buscan hoteles y restaurantes de primer nivel, tiendas artesanas y actividades al aire libre. Esta ciudad andaluza atrae tanto a los amantes del sol y playa como a deportistas, empresarios e inversores. Marbella combina historia, como puede verse en su centro histórico, pero también modernidad gracias a sus numerosos club nocturnos y recintos náuticos de Puerto Banús.



3. Amiens, Francia

Conocida por ser la localidad que eligió Julio Verne para instalarse en 1871 y que le sirvió de gran inspiración, Amiens es una ciudad situada al norte de Francia con gran encanto que se puede recorrer a pie o en barca a través de sus canales. Es conocido el pintoresco barrio de Saint-Leu, que cuenta con numerosos cafés y terrazas con vistas a la increíble catedral. Son famosos también los llamados Hortillonnages, unos bonitos jardines flotantes.

SERVICIOS DE GESTIÓN DE INMUEBLES EN ALQUILER HABITUAL

J **¿QUÉ GESTIONAMOS? QUÉ HACEMOS POR TI.**

- * ASSESSORIA IMMOBILIÀRIA
- * CORREDOR D'ASSEGURANCES
- * ALTRES SERVEIS

Jaume Alorda

C/. Església, 23 - 07140 - Sencelles - Mallorca.

- * **Gestión de cuentas.**
- * **Gestión de impagos.**
- * **Compra y ventas del inmueble.**
- * **Mantenimiento durante el alquiler.**
- * **Nuevos inquilinos.**

696 961 012



4. Plovdiv, Bulgaria

Construida alrededor de siete colinas en pleno corazón de Bulgaria, Plovdiv es una de las localidades con más encanto de la región y la segunda más grande después de la capital, Sofía. Cuenta con más de seis mil años de historia y en ella han habitado tracios, romanos, bizantinos y otomanos, quienes dejaron un gran patrimonio histórico. Recorrer sus calles es como viajar al pasado: ruinas milenarias, mosaicos romanos o complejos arquitectónicos, combinado con las pintorescas casas medievales de colores.



5. Lovaina, Bélgica

El quinto puesto en el ranking lo ocupa Lovaina, la ciudad belga situada en la confluencia de los ríos Dijle y Voer. Esta localidad ofrece una gran oferta cultural, artística, gastronómica y comercial, ideal para disfrutar con amigos, en pareja o en familia. Dar un paseo en barco o visitar el castillo de Arenberg, el Jardín Botánico y las fábricas de cerveza de Stella Artois y la Domus son algunas de las opciones de ocio más destacadas.



6. Oradea, Rumanía

El quinto puesto en el ranking lo ocupa Lovaina, la ciudad belga situada en la confluencia de los ríos Dijle y Voer. Esta localidad ofrece una gran oferta cultural, artística, gastronómica y comercial, ideal para disfrutar con amigos, en pareja o en familia. Dar un paseo en barco o visitar el castillo de Arenberg, el Jardín Botánico y las fábricas de cerveza de Stella Artois y la Domus son algunas de las opciones de ocio más destacadas.



7. Londres, Reino Unido

La capital británica es uno de los clásicos destinos europeos que no pueden faltar. Ocio, moda, compras, cultura, gastronomía... Esta ciudad, considerada una de las más cosmopolitas del mundo, reúne algunos de los atractivos turísticos más emblemáticos del mundo como el Big Ben, el London Eye, Piccadilly Circus, Hyde Park o Candem Town. Sin olvidar populares barrios como Notting Hill, Shoreditch, South Bank o Kensington.



8. Nimega, Países Bajos

Considerada como la ciudad más antigua de Holanda, Nimega fue proclamada Capital Verde Europea en 2018 y alberga una rica historia que se refleja en cada antigua calle y monumento. Cultura pero también numerosas opciones de ocio y eventos

la convierten en un destino ideal para una escapada de fin de semana. La animada Plaza del Mercado, la iglesia gótica de Stevenskerk, el Museo Valkhof o los edificios del Waag son algunos de los principales atractivos.



9. Lahti, Finlandia

Lahti es una de las ciudades más importantes de Finlandia, famosa por sus espectaculares parajes naturales y sus obras arquitectónicas. Galardonada como Capital Verde Europea 2021, esta localidad destaca por su lucha contra el cambio climático y es pionera en soluciones sostenibles. Por ejemplo, ha reconvertido muchos de sus antiguos edificios industriales en museos, hoteles y restaurantes. Además, se encuentra tan solo a 50 minutos en tren de Helsinki.



10. Estambul, Turquía

Estambul es una ciudad de contrastes. Situada entre Europa y Asia, las mezquitas, las iglesias y las sinagogas conviven en un mismo lugar con lujosas tiendas y clubs nocturnos. La torre Gálata, Haggia Sophia, la mezquita azul, el Palacio Topkapi o el barrio de Kadikoy son algunos de los imprescindibles que visitar en Estambul. Sin olvidar el Gran Bazar, uno de los mercados más antiguos del mundo que cuenta con más de 3.500 tiendas.

Maletas para viajar de forma inteligente

Las maletas inteligentes son tendencia y permiten viajar de forma cómoda, segura y conectada.



El equipaje del futuro ha llegado. Las maletas inteligentes forman parte, cada vez más, del día a día de los viajeros y ya se han convertido en la opción preferida para quienes quieren desplazarse de forma cómoda, segura y, sobre todo, conectada. Su irrupción en el mercado ha sido revolucionaria y ya se puede encontrar una gran variedad de maletas inteligentes, las cuales aprovechan las últimas tecnologías para que el viajero esté siempre conectado.

“Las maletas inteligentes combinan confort y tecnología”

Una forma inteligente de viajar

Algunas de las mayores preocupaciones a la hora de viajar es quedarse sin batería antes de llegar al destino o no localizar la maleta. Las maletas inteligentes combinan confort y tecnología, con funciones como la carga de dispositivos, la localización en tiempo real, el control de peso o el bloqueo automático. Pero antes de elegir una maleta inteligente, es importante conocer algunas cuestiones como qué hay que tener en cuenta a la hora de elegir este tipo de maleta o en qué medios de transporte puede utilizarse.

Funciones que incorporan las maletas inteligentes

Las maletas inteligentes destacan por su tecnología y conectividad.

Algunas de las principales funciones que incluyen son:

- Batería para cargar dispositivos electrónicos.
- GPS para localizar su ubicación en tiempo real.
- Sensor de peso para asegurarse de que se encuentra dentro de los rangos establecidos por las aerolíneas.
- Cerradura inteligente que utiliza sistemas biométricos, como la apertura con huella dactilar.

Factores a tener en cuenta a la hora de elegir una maleta inteligente

Primero, existen unos factores a tener en cuenta que son comunes a cualquier maleta de viaje, como el peso y las dimensiones, especialmente si se quiere utilizar como equipaje de mano; la dureza, para evitar golpes innecesarios; ruedas eficientes, que se deslicen de forma silenciosa y sobre cualquier tipo de terreno; asa ergonómica, que sea de fácil sujeción y cómoda para manos, brazos y espalda; o el tipo de maleta, siendo una rígida más recomendable si se van a guardar dispositivos electrónicos y una semirígida o blanda si solo es para llevar ropa.

En el caso de una maleta inteligente, al llevar incorporada una batería interna, es fundamental asegurarse de que esta batería es extraíble si se quiere utilizar esta maleta como equipaje de mano.

En qué medios de transporte puede utilizarse

La legislación dictamina que las baterías de ion litio que integran este tipo de maletas deben ser extraíbles para poder utilizarse como equipaje de mano, ya que, de lo contrario, deben facturarse. Pero hay algunas aerolíneas que directamente prohíben su uso, ya sea como equipaje de mano o facturado. Por lo tanto, a la hora de viajar, es importante consultar las normas de cada aerolínea, puesto que cada una tiene su propia política al respecto.

En otros medios de transporte como autobuses, trenes o barcos, sí está permitido el uso de maletas inteligentes, tanto si la batería es extraíble como si no lo es.



PANTALLAS

LED

www.rcrpantallasled.com



VENTA - INSTALACIÓN Y MANTENIMIENTO

PARA INTERIOR Y EXTERIOR
FABRICACIÓN A MEDIDA
TODOS LOS TAMAÑOS
ALTO BRILLO
GARANTÍA
CALIDAD



Con la garantía:

mallorcasoluciones
com

RCR Pantallas LED
Tel 651 86 40 04
Tel 971 60 71 96
info@comunicacionsyservicios.com

Qué es el hándicap en el golf y cómo mejorarlo

Incluso los golfistas profesionales practican a diario para mejorar su hándicap, el indicador que mide el nivel de juego de cada jugador.



En el golf, todo jugador cuenta con su propio hándicap. Se trata de un indicador que mide su nivel de juego y, con práctica, siempre es posible mejorarlo. Incluso los golfistas profesionales practican a diario para seguir mejorando su técnica. Existen algunos factores clave a tener en cuenta que, si se aplican correctamente sobre la hierba, ayudan al golfista a mejorar considerablemente su hándicap.

“El hándicap en el golf establece el promedio de golpes por torneo de cada golfista”

Qué es el hándicap y cómo se mide

El hándicap en el golf representa la capacidad y potencial de cada jugador. Se trata de una medida

numérica que establece el promedio de golpes por torneo de cada golfista. Es decir, cuanto menor hándicap, mejor es la habilidad del jugador. Esta valoración se utiliza también para que golfistas de diferentes niveles puedan competir en un mismo torneo.

El hándicap máximo es de 48 y el mínimo es 0, lo que equivaldría a un jugador profesional. Por ejemplo, un golfista de hándicap 12 significa que ese jugador completa, de media, un recorrido de golf de par 72 (72 golpes) en 84 golpes (72+12).

“Contar con el equipo adecuado, asistir a clases de golf o marcarse un objetivo claro son algunos de los factores clave para mejorar el hándicap”

5 consejos para mejorar el hándicap

1. Contar con el equipo adecuado

Disponer del equipamiento adecuado permite realizar golpes más precisos y en la dirección adecuada. Es aquí donde entran en juego los palos de golf. Se pueden utilizar hasta un total de 14 palos para componer un equipo que se adapte a las condiciones de cada partido y de cada golfista. A la hora de elegir los palos, es importante tener en cuenta factores como el material, el peso, la longitud o el fabricante.

2. Calentar antes de la salida

Es importante realizar calentamientos antes de empezar a jugar. Un buen



ejercicio para calentar los músculos de la espalda es agarrar el palo con las dos manos y balancearlo hacia adelante y hacia atrás lentamente. Y a la hora de empezar a jugar, es importante destensar el cuerpo y relajar los músculos. Con esto, los golpes son más certeros y se gana distancia.

3. Asistir a clases de golf

Acudir a clases de golf con un profesor especializado permite aprender las técnicas necesarias para poder ejecutar un buen golpe. Además, el profesor o el club donde se realicen las clases pueden tramitar al alumno la licencia federativa de golf para, de esta manera, obtener el hándicap propio. Para ello, se necesita hacer un examen sobre las reglas básicas de este deporte.

4. Marcarse un objetivo claro

Es importante marcarse un objetivo de acuerdo a una meta. Por ejemplo, si se quiere mejorar el hándicap bajando 10 golpes de media en un año, hay que trabajar algunas tácticas básicas como son el putt, el chip, el pitch o el swing. Mejorando la técnica en los diferentes tipos de golpes se conseguirá reducir el promedio de golpes en cada hoyo y, por lo tanto, mejorar el hándicap.

5. Tener constancia y paciencia

El golf es un deporte que requiere de mucha constancia y perseverancia. Existen muchos factores externos que pueden condicionar el resultado de un día de golf, como el clima, las condiciones del campo o el nivel de concentración del golfista. Por ello, es importante mantener una rutina de juego constante y medir y evaluar el progreso a corto y medio plazo.



Des de 1910
Can Juanito

canjuanitoclients@canjuanito.com

☎ **971 42 83 20**

Professionals en Agrigultura i Jardineria

www.canjuanito.com



EUROBALEAR

DE TRANSPORTES

Especialistas en transporte de paquetería y palettería industrial entre islas, la península e internacional



Gremi Boters, 20 (P.I. Son Castelló)
E-mail: palma@eurobaleares.es

07009 - Palma de Mallorca

Teléfono: 971 60 48 64











Abogado laboralista-civilista
Bufete Juan Segura
San Juan de La Salle, 2, 1º, E
07003 Palma
971 75 89 91 www.bufetejuansegura.com
jsa@bufetejuansegura.com



Abogados de Derecho Inmobiliario y Herencias
European Lawyers & Partner S.L.
Avda Jaime III, nº 3 4º 2º
07012 Palma
971 722 494 www.Gerboth-Partner.com
info@gerboth-partner.com



Acondicionamiento del hogar. Suministros y productos
Leroy Merlin
En centro comercial Alcampo y Ocimax
Marratxi Palma
971 22 61 38 - 971 21 25 00 www.leroymerlin.es
profesionales.palma-marratxi@leroymerlin.es



Agencia marketing digital
Origin Digital Marketing SL
Gremi des Sabaters 21, 2ª Planta B24
07009 Palma
722295944 www.originads.es
hola@originads.es



Alimentación - Tienda gastronómica
Vera Gastronomía
Poima, 28 Pol Can Valero
07011 Palma de Mallorca
971 756 816 www.comercialvera.eu
monica@comercialvera.net



Alquiler de turismos
Sixt Rent a Car
Carrer Canal de Sant Jordi 29 L2
07610 Palma
971 266 659 www.Sixt.es
rosa-maria.martinez-munoz@sixt.com



Alquiler furgonetas y autos industriales
Multiauto Palma
Gremi Sabaters, 12
07009 Palma
971 459 091 www.multiautopalma.com
multiauto@multiautopalma.com



Asesor inmobiliario
Jaume Alorda
C/Església, 23
07140 Sencelles
696 961 012
jaumealorda@jalorda.com



Asesoría - Consultoría fiscal y contable
Perfil Asesor
C/ Gremi fusters, local 6 (Vipasima)
07009 Pol. Son Castelló - Palma
971 795 059 www.perfilasesor.com
info@perfilasesor.com



Autoescuela, especializada para profesionales
Autoescuela Vivero
Aragón 310
07008 Palma
610 206 585 www.autoescuelavivero.com
autoescuelavivero@hotmail.com



Azafatas para todo tipo de eventos
Pinup Azafatas y Eventos
C/Andorra 22 Bajos A
07198 Palma
653 233 836 www.pinupazafatas.com
pedro@pinupazafatas.com



Bodega, crianza de vinos
Bodegues Macià Batle
Camí de Coanegre s/n
07320 Sta María
971 14 00 14 www.maciabatle.com
info@maciabatle.com



Cafetería - Crepería - Restaurante francés
ar Bigouden
Carrer dels Palangres, 1
07610 Can Pastilla (Palma)
871044885 http://www.arbigouden.es/
contact@arbigouden.es



Carnes y productos cárnicos
Discagrán, S.L.
C/Cardenal Rossell, 182
07007 Palma
971 26 27 37 www.discagrán.com
carlosvelasco@discagrán.com



Carpintería en aluminio
Alues Balear
Teixidors, 34
07009 Palma
629 576 413
aluesbalear@gmail.com



Centro de negocios, coworking
Moasis Cowork
Plaça Espanya, 1, planta 2
07002 Palma
971 10 08 16 https://moasis.es/
julia@moasis.es



Centro de ocio. Paintball, humor amarillo, Mallorca Warric
Mallorca Paintball
Camí Son Tugores 34
07360 Lloseta
697 499 678 www.mallorcacpaintball.com
info@mallorcacpaintball.com



Chimeneas, venta e instalación
Fumideco
Mont Lueri, 45
07011 Palma
971 755 826 www.fumideco.com
info@fumideco.com



Climatización/ Desinfección aires acondicionados
AC Cleaner Baleares
Carrer Can Valero, 31, local 4
07011 Palma
971 571 426 accleanerbaleares.es
accleaner.baleares@accleanerbaleares.com



Club de padel
Pins Padel Club
C/ Falguera 41 baixs. Pta F
07011 Palma
971 45 05 74 www.pinspadelclub.com
carlos.cabot@pinspadelclub.es



Cocina - Muebles de cocina
Cocinas.com
Bisbe Bernat Nadal 3
07010 Palma
871 94 80 65 www.cocinas.com
palma@cocinas.com



Compra venta de oro y plata
Compro Oro Plaza Progreso
Plaza Progreso, 19 Bj
07013 Palma
871 964 002 www.comprooroplazaprogreso.com
norapal14@gmail.com



Comunicación - Radiodifusión
Onda Cero
C/. Forners nº 7 4ª Pta.
07006 Palma
971 777 000 www.ondacero.es
angel.latorre@atresmedia.com



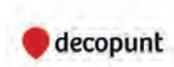
Comunicación unificada, centralitas IP
VoIPstudio
Gremi de Sabaters, 21, 2ª planta, oficina B24
07009 Palma
871 18 70 10
info@voipstudio.es



Concesionario DS - Citroën - Peugeot
DS - Citroën - Peugeot- PSA Retail
Aragon , 191-193
07008 Palma
971 474 700 www.stellantisandyou.com/es
pedro.linas@stellantis.com



Construcción - Construcción en pladur
Placa Balear
Pare Serra, 13
07250 Villafrañca
693 805 220 www.placabalea.com
info@placabalea.com



Construcción - Productos construcción y decoración
Decopunt Balear, S.L.
16 de Julio, 78
07009 Palma
971 497 833 www.Decopunt.es
isaac@decopunt.es



Construcción - Reformas integrales
Proyectos y Reformas Integrales Nadal
Calle Fertilizadora, 1 Bajos
07005 Palma
617 007 788 reformasnadal.es
info@reformasnadal.es



Construcción unifamiliares
Construcción Femenia
Via França, 3
07458 Can Picafort
971 853 137 www.cfemenia.com
construccions@cfemenia.com



Construcción. Gestión de proyectos de edificios
Domus Vivendi
Murillo, 1, complejo Green Park
07180 Calviá
971 69 57 10 www.dv-group.de
p.germann@dv-group.de



Consultoría y proyectos de I+D+i
Innóvalis Soluciones Estratégicas, S.L.
 Gutiérrez Mellado nº48
 46250 L'Alcúdia (Valencia)
 962540115 www.innovalis.es
 admin@innovalis.es



Contenedores alquiler
Aujub Contenedores
 Gremio Zapateros, 15 - pasaje, part. nave 3
 07009 Palma
 971 43 18 11 www.aujub.com
 aujubcontenedores@gmail.com



Corredor de Seguros
Bartolomé Company Sansó
 C/ Alfons el Magnanim, 41 Bajos
 07004 Palma
 971 20 30 40 www.companybroker.es
 bcs@bcs.company



Deporte - Fitness y Tenis
Sporting Club Bendinat
 Ctra. Andratx Km11, junto Marineland
 07181 Calviá
 971 675 887 www.sportingtenispadel.com
 sportingtenis@gruposh.eu



Desatascos y limpiezas
Neta Palma
 Licorers 33D
 07141 Marratxí
 653 628 743 netapalma.com
 netapalma2019@gmail.com



Descalcificadores, osmosis inversa, filtración, desalador:
Aquateam Baleares
 Avda. Picasso 56, local 1
 07014 Palma de Mallorca
 971 73 31 06 www.aquateambaleares.com



Destrucción certificada de información y gestión de resid
Elimina, S.L.
 Quatre de Novembre, 13
 07011 Palma de Mallorca
 971 25 30 53 www.elimina.info
 toni@elimina.info



Detergentes y equipos para piscinas
Jabones Puig
 Gremio Tintoreros, 35
 07009 Palma
 971432737
 justinogarcia60@gmail.com



Economistas
LGS ASESORES & BROKERS
 Gran Via Asima nº 20 2º Despacho 10
 07009 Palma
 971 099 431 www.lgsasesores.es
 lgarcia@lgsasesores.es



Emisión local y nacional
Esradio
 Francesc de Borja Moll 18, entlo.izq
 07003 Palma
 971291087 esradio971.com
 mmoreno@esradio971.com



Empresa Métodos de pago y Adquirencia Bancaria
universal pay
 Condesa de Venadito 1, planta 10
 28027 Madrid
 650 351 864 universalphayments.es
 msanfeli@evopayments.com



Energía - Estudios energéticos
EFIWATT
 Camí Cabana 67 Local 1
 07141 Marratxí
 871 77 56 63 www.efiwatt.com
 acalafat@efiwatt.com



Estanterías, vitrinas, mostradores, todo para el comercio
Mallorquina de Estanterías
 Miguel de los Santos Oliver,13
 07011 Palma
 971 456 856 www.mallorquinadeestanterias.com
 info@mallorquinadeestanterias.com



Estudio de arquitectura y urbanismo
Homeart
 C/Tomás Forteza, 55 Bajos. Local 1
 07006 Palma
 971 418 201 www.homeart.es
 jmartinez@homeart.es



Estudios topográficos y filmaciones con dron
SCANDRONE S.L
 Paseo Alfonso XIII, 47
 07609 Son Verí Nou, Lluçmajor
 682630709 <http://www.scandrone.es/>
 mariodejuan@scandrone.es



Eventos y actividades deportivas
Real Club Deportivo Mallorca SAD
 Camí dels Reis s/n
 07011 Palma
 971 221 221 www.rcdmallorca.es
 jserra@rcdmallorca.es



Expertos en páginas web y CRM
W34 Marketing
 SIMO BALLESTER 9 1º 1ª
 07011 PALMA
 871515256 w34marketing.com
 lluis@w34marketing.com



Fachadas y pintura en general
Pintura Gustavo Bohoyo
 Plaza Miguel Dolç, 5
 07008 Palma
 610 400 440 rpbohoyo.com
 gustavo@rpbohoyo.com



Formación de inversores en bolsa y Bitcoin
Michael Luke
 Miquel Forteza 14
 07007 Palma
 677852111 www.soymichaelluque.com
 hola@soymichaelluque.com



Fotografía y producciones audiovisuales
Industria 26
 Industria, 26
 07013 Palma
 971 288 051 www.fotomolins.com
 industria26producciones@gmail.com



Gasoleo y lubricantes
Balea Oil
 Ctra. Palma - Lluçmajor, Km.23
 07620 Lluçmajor
 971 660 806 www.balearoil.com
 fany@balearoil.com



Gasolineras
Gasolineras Febrer
 Avda. Gaspar Bennazar (Arquitecte), 12
 07004 Palma
 971 292 806 <http://www.febrergasolineras.com>
 febrer@gasolinerasfebrer.com



Grúas móviles y torre, plataformas elevadoras
JFS Balear Rent
 Batlle Josep Piza Moya, 6 Polígono de Consell
 07330 Consell
 971 141 301 www.jfsbalearrent.es
 balearrent@gmail.com



Hotel, salas y eventos
OD Port Portals
 Av. Tomas Blanes Tolosa, 4
 07181 Calviá
 971 675 956 www.od-hotels.com
 odportportals@od-hotels.com



Imagen - Rotulación y cartelería
Bits Serveis-Richard Sempere
 C/ de Son Brull, 5 Bajos
 07004 Palma
 971 919 175 www.bitsserveis.com
 info@bitsserveis.com



Imprenta
Imprenta Bahía
 Gremi boters, 40 Pol. Ind. Son Castelló
 07009 Palma
 971 432 000 www.bahigrafica.com
 bahia@bahigrafica.com



Informática - Venta material informático
Label Informática & Comunicaciones
 Celleters, 33
 07141 Marratxí
 971 226 746 www.labelinf.com
 info@labelinf.com



Inmobiliaria
Mundo Pisos
 Avda Argentina, 32 Bjos
 07011 Palma
 971 910 801 www.mundopisos.com
 info2@mundopisos.com



Instalaciones electricidad e iluminación
ITEI SL
 Alexandre Laborde, 26
 07011 Palma
 971 764 646 www.itei.es
 d.tecnica@itei.es



Interiorismo - Sofás y complementos
Maxim Confort
 Alimentación, 2 Pol. Son Valentí
 07011 Palma
 971 254 014 www.maximconfort.es
 sofas@maximconfort.es



Jardinería en general
Jardins Balears TSL
Avda Gaspar de Bennazar 67
07004 Palma
687570303 www.jardinsbalears.com
info@jardinsbalears.com



Limpieza-Mantenimiento integral
Trébol Servicios Globales
Fertilizants, 11 1º, desp. 4 Polígono Son Valentí
07011 Palma
971 434 326 www.trebolglobal.com
trebolglobal@gmail.com



Metalúrgica en general, inox y maquinaria hostelería.
Tecninox Proyectos SLU
Gremi Teixidors, 34
07009 Palma
620 816 650
tecninoxproyectos@hotmail.com



Moda
C & A
Plaza del Rei Joan Carles I,4
07012 Palma
971 716 737 www.c-and-a.com
antoniovaquezdelatorre@gmail.com



Motocicletas Honda, venta y reparación
MALLORCA MOTOS, S.A
Gremi des Fusters, 29
07009 Palma
971 46 04 59 www.mallorcamotos.es
gerencia@mallorcamotos.es



Muebles y decoración de la Polinesia
Madera de Palo
Adrià, s/n
07320 Sta. María
971 140 250
mallorca@maderadepalo.net



Náutica - Efectos náuticos y ferretería
Ferretería La Central
Son Magin, 37
07013 Palma
971 731 838 www.ferreteriaiacentral.com
lacentral@ferreteriaiacentral.com



Neumáticos - Venta y reparación neumáticos
Neumatics Can Toni
Gremi Fornes, 26
07009 Palma
971 436 191 www.neumaticscantoni.com
toni@neumaticscantoni.com



Notario
Notaria Marratxi
Avda. Príncipes de España, 1 1º
07141 Es figueral - Marratxi
971 664 853
carlosacero@notariado.org



Óptica
Optica Florida Son Ferriol
Av. del Cid 64
07198 Son Ferriol (Palma)
971 10 73 51 opticasflorida.es/sonferriol
sonferriol@opticaflorida.es



Ortopedista y Traumatólogo
Arthroprax
De la Pau, 8
07300 Inca
004-1751540654 www.arthro-prax.es
info@arthro-prax.de



Personal Fitness
SIMPLIFYT
General Riera 10
07003 Palma
971 59 12 11 simplifyt.es
hoia@simplifyt.es



Productos químicos para la construcción
Cobi Balear, S.L
Vial III, núm 26
07320 Santa María del Camí
971 295 058 www.cobibalear.es
comercial@cobibalear.es



Promoción empresarial, electrónica y prensa
RCR Promoción Empresarial y Tecnología SLU
Rafel Ginard 11
07141 Marratxi
971 607 196 www.gebusinessclub.es
info@comunicacionservicios.com



Puntos de recarga y energía fotovoltaica
Solarbyzen
Can Xado, 16
07006 Palma
600483444 www.solarbyzen.com
carlos@solarbyzen.com



Reciclaje de metales
Euroreciclaje Balear
Gremi Sabater, 17
07009 Palma
971 459 381 www.euroreciclabaleares.com
m.munar.mourelo@hotmail.com



Reciclaje y autireciclaje
Autoreciclaje Pérez
Carrer Gremi de Sabaters, 60
07009 Palma
971 43 10 78 www.metalesperez.com
tiendapalma@autodesguaceperez.com



Refrigeración, climatización, SAT
Climamut
Local Son Massanet, 3
07230 Montuiri
647769300 climamut.com
climamut@hotmail.com



Restauración. Eventos a domicilio
Exclusive Catering
Polígono Son Llaüd, 67
07320 Santa María del Camí
971 42 64 25 www.exclusivecatering.es
info@exclusivecatering.es



Restaurante VIPS
VIPS Fan Mallorca
GREMÍ DE FUSTERS, 33, PUERTA 319
07009 Palma
871 03 49 86 https://www.vips.es/restaurants/vips-fan-mallorca
fbuch@foodzillamallorca.es



Revestimiento de suelos
Parquet Fácil
Setze de Juliol, 60
07009 Palma
971 570 313 parquetfacil.com
info@parquetfacil.com



Sanitarios portátiles - Alquiler
Boxi Balears
Ctra. Vieja de Inca, km 8,8
07141 Marratxi
971 605 400 www.boxi.es
info@boxi.es



Seguridad - Control de accesos
CAITBA
Carrer d'Eusebi Estada, 70
07004 Palma
971 736 463 www.caitba.com
l.osuna@caitba.com



Tapicería del automóvil
Tapicería Lumar
16 de Julio, 80
07009 Palma
619 971 034
lucas_lumar@hotmail.com



Transporte y logística, convencional y urgente
Eurobalear de Transportes, S.A
Gremi Boters, 20
07009 Palma de Mallorca
971 604 864 www.eurobalear.es
palma@eurobalear.es



Vehículos - Autocares - Transporte de viajeros
Roig Bus
Avda. Benvinguts, 64
07660 Cala d'Or
971 857 173 www.roig.com



Vehículos ocasión todas las marcas
Spoticar
Setze de Juliol, 5,
07009 Palma
971 91 01 25 www.spoticar.es
pedro.linias@stellantis.com



Vending - Distribución y Explotación
Café & Company
C/ Gremi Boters, 36 Nave 6 H
07009 Palma
971 490 434 www.cafeandcompany.es
andres.fernandez@cafeandcompany.es



Venta de motos 100% eléctricas
Moteco
Gremi Corredors 10
07009 Palma
871 02 70 18 www.motecoelctric.com
info@motecoelctric.com



Vinilación Integral, rotulación
WrappingMallorca
865 484 545 wrappingmallorca.com
info@wrappingmallorca.es



Viveros de plantas y complementos
Can Juanito Vivers
Ctra. Palma-Manacor Km 6,5
07198 Palma de Mallorca
971 428 320 www.canjuanito.com
silbert@canjuanito.com

LGS

ECONOMISTAS & ABOGADOS



ASESORÍA
FISCAL



ASESORÍA
LABORAL



ASESORÍA
LEGAL



PROTECCIÓN
DE DATOS

ESPECIALISTAS EN
REDUCCIÓN DE COSTES

Primera
consulta
GRATUITA

971 099 431
www.lgsasesores.es

Gran Via Asima, 20, 2ª Oficina 13. 07009 Palma



BOXI!
MOBIL-WC

Sanitarios portátiles para cualquier ocasión

- Playas
- Construcción
- Áreas de recreo
- Eventos

Teléfono: 971 605 400

Email: info@boxi.es

Web: boxi.es



**Venta, alquiler y mantenimiento de sanitarios portátiles.
Transporte e instalación**