



# AFEDECO

Federació d'Empresaris de Comerç de Balears

Encuentros de  
Afedeco con los  
partidos políticos  
antes de las  
elecciones.

## ENTREVISTAS:

- PRESIDENTE CES,  
Llorenç Huguet
- PRESIDENTE ISBA,  
Fernando Marqués

- Análisis en  
profundidad de  
la directiva  
Bolkestein.





# CALIDAD TOTAL

## *Qualitat total*

**Comprometidos con la Calidad  
y el Medio Ambiente**



Boneteros 28, Polígono Son Castelló • 07009 Palma de Mallorca

**Tel.: 971 20 71 61 - Fax: 971 20 74 52**

E-mail: [info@graficasplanisi.com](mailto:info@graficasplanisi.com)

[www.graficasplanisi.com](http://www.graficasplanisi.com)





# Editorial

---



## Año de elecciones y de compromiso

Todo el mundo sabe que el 27-M es una fecha importante en Baleares, no en vano se celebran elecciones autonómicas, insulares y municipales. Con el nuevo Estatut sobre la mesa, los distintos partidos no dejan de acudir a actos de toda índole para dejar en los ciudadanos la mejor de sus caras, la mejor de sus sonrisas.

Como es habitual en AFEDECO (ya se hizo en los últimos comicios, en 2003), cuando se acercan elecciones autonómicas la patronal convoca a los candidatos de las distintas formaciones para conocer de primera mano qué piensan acerca de nuestro sector, de su actualidad, de sus reivindicaciones, de sus ambiciones y de sus ilusiones, que de todo hay. En torno a una mesa y a un buen ágape, la patronal y las formaciones políticas intercambian opiniones, discuten o no, pero –por encima de todo- se escuchan, lo cual siempre es fundamental, se esté o no en precampaña electoral. Porque de la escucha, sale la información, y de esta siempre puede salir una buena respuesta ante una situación más o menos conflictiva.

En cualquier caso, el principal caballo de batalla al que se enfrenta el comercio en Baleares en los últimos tiempos (y lo que queda aún) es la controvertida Directiva Bolkestein. En ese punto, todos los partidos políticos con los que la patronal ha intercambiado puntos de vista (es decir, Bloc, UM, PSIB-PSOE y PP) han mostrado su total predisposición para ayudar a que esa normativa de rango europeo no se aplique en los términos en los que está planteada actualmente. De lo contrario, el panorama para nuestros establecimientos se complicaría enormemente.

Planteado el posicionamiento de todos los grupos, no cabe sino solicitarles que conviertan sus palabras en actos, sus promesas en realidades, a fin de que entre todos logremos salir de ese complicado atolladero.

Extrañamente, por lo inhabitual, también hubo consenso por parte de todos los grupos en relación a la construcción de las torres de Son Moix. La respuesta ha sido contundente: “NO”. Dicen que el sentido común es el menos común de los sentidos. Desde esta patronal, felicitamos a los líderes políticos porque, cuando menos en esta cuestión, han mostrado una coherencia y una serenidad que les reclamaríamos en muchos otros capítulos.

La cuenta atrás ya ha comenzado para todos, porque –se quiera o no- la política nos incumbe a todos, en tanto que ciudadanos de este mundo.

#### Edita:

Afedeco  
Vallldargent, 35  
070013 Palma de Mallorca  
Tel. 971 45 76 66  
fax 971 28 97 30  
E-mail: [afedeco@afedeco.com](mailto:afedeco@afedeco.com)  
[www.afedeco.com](http://www.afedeco.com)

#### Dirección y coordinación:

Afedeco

#### Redacción:

Joan Travé, Antonio Vilella,  
Toni Traveria, Josep Mallol  
y Vicente Matas

#### Fotografía:

Archivo Afedeco,  
Fundació IBIC, INFOF,  
Joaquín Bernacer y IDI

#### Diseño y impresión:

Impremta Leo  
Tel. 971 55 14 76  
07500 Manacor  
e-mail: [leoweb@leoweb.net](mailto:leoweb@leoweb.net)  
[www.leoweb.net](http://www.leoweb.net)

#### Depósito Legal:

PM-27-98

Saló Nàutic de  
**Palma**  
 XXIV INTERNATIONAL BOAT SHOW

**28 ABRIL  
 6 MAIG'07**

MOLL VELL  
 PORT DE PALMA



**FIRES DE BALEARS**  
 TEL: 971 77 13 02  
 FAX: 971 77 01 60  
[www.firesicongressos.com](http://www.firesicongressos.com)



TRANSPORTISTES OFICIALS



**Ports de Balears**

Autoritat Portuària de Balears



Govern  
 de les Illes Balears

[www.caib.es](http://www.caib.es) 971 77 13 02



## Llorenç Huguet

El nuevo presidente del CES, Llorenç Huguet, habla para AFEDECO de los objetivos de este órgano

## “Debe potenciarse el comercio de proximidad”

Habituado a liderar equipos de trabajo y a asumir grandes retos, Llorenç Huguet es, desde inicios de 2007, el nuevo presidente del Consejo Económico y Social (CES) de las Islas Baleares. Tras haber sido rector de la Universitat de les Illes Balears (UIB) y presidente de la entidad financiera “Sa Nostra”, Huguet afronta la nueva etapa profesional con la máxima ilusión y con la idea de desarrollar las funciones del CES hasta hacerle un referente a la hora de saber cómo respira la sociedad balear en determinadas cuestiones de interés general. AFEDECO ha entablado una conversación con él para hablar de su nueva responsabilidad y del papel del comercio en el entramado económico de nuestra Comunidad.

En primer término, Llorenç Huguet habla de lo que para él supone asumir la presidencia del CES. “Es un nuevo reto; de hecho, cuando uno inicia una nueva etapa en una nueva situación siempre se asoma a un nuevo mundo ante el que uno no puede presentarse más que con la máxima ilusión. Y gran ilusión es lo que tengo para intentar desde el CES vehicular la opinión de la sociedad civil organizada dentro de nuestra democracia participativa. Por otra parte, el hecho de haber sido elegido a través del consenso de Govern, sindicatos y patronales supone para mí una gran satisfacción en el plano personal y una

buena base para empezar a trabajar con vistas a crear una opinión única que salga del CES”.

Un órgano del que no todo el mundo conoce sus funciones concretas y específicas. Su nuevo presidente las resume de la siguiente forma: “El Consejo Económico y Social es un órgano constituido al amparo del artículo 42 del Estatut de les Illes Balears; se constituyó en noviembre del año 2000 para empezar a funcionar de hecho a partir de julio de 2001. Por lo tanto, es un organismo reciente, pero a pesar de esta circunstancia es un ente ya consolidado, con lo cual tengo que agradecer

y subrayar el trabajo llevado a cabo por los anteriores miembros del Consejo. Un trabajo importante que hacemos, según ordenación estatutaria, es la elaboración de una memoria socio-económica-laboral con carácter anual; por otro lado, también elaboramos los dictámenes (preceptivos, aunque no vinculantes) antes de que el Govern legisle en temas que correspondan al ámbito económico, social y laboral; es decir, lo que es la propia Ley de Presupuestos. También se elabora desde el CES una encuesta de servicios, con la colaboración del Instituto Nacional de Estadística y de la conselleria de Economía y Hacienda”.

Por lo que se refiere a la composición del CES, Huguet comenta que “podríamos definir al Consejo Económico y Social como un órgano constituido para la representación de la sociedad civil a través de tres grupos. Por un lado, representación económica y empresarial (9 miembros de CAEB y 3 de PIME); por otro, representación sindical (7 miembros de UGT y 5 de CC.OO.); y un tercer grupo, integrado por otros tipos de instituciones y por parte de representantes del Govern y de los tres consells insulares. Son 36 miembros, y el presidente, que es elegido por, como mínimo, dos tercios de esos 36 representantes. Los trabajos se comienzan en las comisiones permanentes, de manera que cuando llegan al plenario ya lo hacen con el necesario y amplio consenso. Por ello mismo, las opiniones que pueda emitir el Consejo Económico y Social, ya sean en forma de dictamen o en forma de estudio, deben ser entendidas por el Govern como un elemento útil porque acaba siendo una primera aproximación a la reacción social que se haya podido producir ante una u otra actividad administrativa. Es decir, tenemos un poco el pulso del pensamiento de nuestra sociedad civil organizada, gracias a las asociaciones integradas en el CES. Si es necesario, además de todo ello, podemos contar con la opinión de algunos expertos en distintas materias”.

Según Huguet, el Govern toma como un elemento a tener en cuenta los dictámenes y los estudios elaborados desde el CES. “Fue importante, por ejemplo y en ese sentido, el estudio elaborado sobre I+D+i en las Islas Baleares. En el día a día iremos trabajando para que el Govern disponga de distintos elementos de utilidad antes de legislar, y estoy convencido de que lo conseguiremos, porque tenemos la capacidad de estar al lado de la sociedad que será la destinataria de esas leyes”.

Como el propio presidente refería, el CES en Baleares fue de los últimos en constituirse, pero ello no supone ningún problema importante. “En contrapartida a esa circunstancia, debemos subrayar que el CES está enmarcado dentro de un artículo del Estatut de Autonomia. Ahora, con la reforma de otros estatutos, se ha tomado el CES de Baleares como un referente desde ese punto de vista”.

Como buen analista de la realidad que siempre ha sido (máxime en el plano económico), Llorenç Huguet es una persona plenamente autorizada para hablar del peso específico del sector comercio en nuestra economía. En esta línea, apunta: “Los datos objetivos nos permiten evaluar la gran importancia del sector en la economía de las Baleares. Creo recordar que en la Memoria del 2005 del CES, se apuntaba que de cada cuatro empresas de las Baleares, una pertenece al sector comercio y esa proporción se incrementaba en el sector terciario, en el cual, de cada tres empresas de servicios, una se dedica a la actividad comercial. Es más, su importancia primordial se destaca cuando es la primera rama en facturación de las Islas Baleares, con sus significativas derivaciones desde el punto de vista financiero”.

Un comercio, en todo caso, que como toda actividad económica, debe apostar por la mejora de su competitividad. “Resulta muy difícil hacer un diagnóstico certero que pueda calibrar cuáles son todos los

retos que convienen al sector y que, particularmente, ayuden al mediano y pequeño comercio. No obstante, parece necesario contar con unos buenos equipamientos comerciales en los que se contemple la realidad y las circunstancias del pequeño y mediano comercio. También considero que debe potenciarse el comercio de proximidad, lo que implica hacer grandes esfuerzos para integrar el comercio en las ciudades y, por ello, facilitar el acceso al comercio y tener zonas de aparcamiento próximas al mismo”.

A pesar de que siempre hay campo para la mejora, según el presidente del CES, a día de hoy Baleares cuenta con un comercio competitivo. “Creo que sí lo es. Ello no obstante, a través de las nuevas tecnologías se puede garantizar el mantenimiento del comercio tradicional. El incremento del uso de Internet por los comerciantes y consumidores puede ser una vía a través de la cual el comercio tradicional pueda hacer llegar su oferta a los clientes e incorporar a nuevos clientes más jóvenes. El relevo generacional auspiciado por las nuevas tecnologías es esencial para el comercio tradicional. También debe apoyarse el

**Los datos objetivos nos permiten evaluar la gran importancia del comercio en nuestra economía**

desarrollo de las plataformas B2C (comercio electrónico entre empresas y consumidores). Por otra parte, y naturalmente, la formación es un aspecto capital de ese futuro. Debe fomentarse la profesionalización del sector y deben apoyarse las acciones de formación continua, que permitan llevar a cabo políticas de reciclaje del personal del sector”.



"Aspecto general del público en la jornada realizada el día 13 de abril en el Hotel Valparaíso. (Foto: D. Prohens /CAIB)

## LA NUEVA REALIDAD COMERCIAL A PARTIR DE LA DIRECTIVA BOLKESTEIN

**BARTOLOME SERVERA JAUME**  
PRESIDENTE DE AFEDECO

Independientemente que con el esfuerzo y la labor de las distintas patronales de comercio y del conjunto de agentes sociales del sector así como con el necesario consenso político de todos los grupos parlamentarios hemos de conseguir que sus efectos sean los menores posibles, lo evidente y cierto a fecha de día de hoy es que la Directiva Europea de Servicios conocida por el nombre de su precursor, Directiva

Bolkestein, en sus términos actuales puede suponer la destrucción del tejido comercial tradicional, la destrucción del pequeño y mediano empresario del comercio balear que con su actividad garantiza el modelo urbano de la oferta comercial, sobre el que giran nuestras ciudades y pueblos y que puede suponer el aumento indiscriminado de los grandes formatos comerciales y conllevar la desertización de los núcleos urbanos y ciudades. Algunos datos por sí significativos: el sector participa en el 26% del Producto

Interior Bruto, es el que tiene mayor volumen de empleo estable, el de mayor número de autónomos y genera más de 75.000 contrataciones, entre otros datos. Ésta y no otra es la única realidad que subyace de una lectura en profundidad y sin acaloramientos de esa normativa europea que deberá regir plenamente no más tarde del 27 de diciembre de 2009. Decir como se ha llegado a decir por parte de P. Ferrer, Presidente de Pimeco, que la Directiva es una oportunidad y que a partir de ella vamos a salir reforza-

dos, con todos los respetos es tanto como decir que con la legislación actual existían problemas y que la Bolkestein sería la solución. Nada más lejano de la realidad.

Lo que sorprende es que este planteamiento, sobre el que existía consenso entre todas las patronales de comercio-no sólo las de aquí sino las de todo el país-, ahora únicamente no se sabe que y quizá por supuestos protagonismos interesados, se vea en cierta forma cuestionado, cuando no hemos de olvidar que los artículos 10 al 14 de dicha Directiva - los que específicamente se refieren al comercio- no han sufrido muchos cambios significativos sobre los recogidos en la primigenia redacción del primero de los borradores de la directiva europea. ¿Qué ha pasado para que se produzca este cambio de opiniones? Nos resistimos a pensar que ese cambio de postura se funde exclusivamente en razones de protagonismo. No hace siquiera dos meses existía acuerdo unánime en dichas afirmaciones. Se decía que *“el sector estaba en grave peligro y que peligraba todo el tejido comercial de la pequeña y mediana empresa”* y ahora se afirma sin rubor que *“es una oportunidad”*. El sector necesita más que nunca de unidad y de falta de protagonismos y por eso desde aquí mismo invitamos a retomar la unidad de actuación en beneficio de un colectivo que no entiende de otras estrategias que no sean las de defensa legítima de sus intereses comunes por encima de otros intereses, por muy legítimos que estos puedan ser.

Queremos también hacer un llamamiento a la máxima responsabilidad y lealtad de todas las organizaciones del sector-no sobra nadie y todos somos imprescindibles, patronos, sindicatos y consumidores-, de los grupos políticos y sobre todo de los comercios individualmente considerados, que a través de su unión y de aunar esfuerzos en la misma dirección, nos va a permitir crear los instrumentos jurídicos necesarios para evitar que los efectos de esta directiva se vean neutralizados



Foto: D. Prohens /CAIB

y/o paliados por la idiosincrasia y peculiaridad de nuestro sector.

Desde Afedeco entendemos que mediante la elaboración de un Plan General de Equipamientos Comerciales y mediante el sometimiento al mismo de los Planes Territoriales Insulares y de los Planes Generales de Ordenación Urbana de cada uno de los municipios se podría evitar que la directiva tenga los efectos liberalizadores pretendidos por quien da nombre a la misma. Evidentemente en Afedeco sabemos que esta Directiva nos obliga a ordenar la actividad comercial bajo principios que garanticen la sostenibilidad territorial, medioambiental y de seguridad en los productos y el tráfico comercial, y por ello los comerciantes deben estar seguros que con el esfuerzo y el consenso de todos y con un ejercicio de responsabilidad colectivo, a través de la territorialidad y de criterios medioambientales intentaremos ordenar la actividad comercial en lo que se refiere al establecimiento de grandes superficies comerciales. Debemos renunciar todos a nuestro propio protagonismo en beneficio del verdadero protagonista que no es otro que el sector comercial de las Baleares.

Pero dicho todo lo anterior, no es menos cierto que hoy por hoy existen grandes nubarrones sobre el sector y por ello nos tenemos que agenciar de un paraguas en el que confluyan las voluntades de todos los agentes e interesados del sector y de la sociedad que permitan mantener el tejido comercial de nuestra Comunidad Autónoma de acuerdo con nuestra propia realidad.



Foto: D. Prohens /CAIB



Foto: IDI



Foto: D. Prohens /CAIB



## Si hay elecciones a la vista, hay cenas-coloquio de Afedeco

**Los candidatos de Bloc, UM, PSIB-PSOE y PP a la presidencia del Govern y del Consell de Mallorca y a la alcaldía de Palma hablaron de sus puntos de vista sobre el comercio**

Al igual que con anterioridad a las elecciones del año 2003, han vuelto las cenas-coloquio de Afedeco ante la inminencia de los próximos comicios autonómicos, insulares y municipales, a celebrar el 27 de mayo. Bajo el título "El futuro del Comercio, a debate", la patronal convocó a los distintos grupos políticos que obtuvieron votos en los pasados comicios para conocer de mano de sus candidatos a la presidencia de la Comunidad, al Consell y al Ayuntamiento de Palma sus pensamientos acerca del sector.

En orden inverso a los resultados alcanzados por las diferentes formaciones en los últimos comicios auto-

nómicos, el calendario quedó fijado del siguiente modo:

**6 de marzo:** Bloc, con Gabriel Barceló y Eberhard Grosske

**(\*)13 de marzo:** Unió Mallorquina, con Maria Antònia Munar y Miquel Nadal

**21 de marzo:** PSIB-PSOE, con Francesc Antich, Francina Armengol y Aina Calvo

**2 de abril:** PP, con Jaume Matas y Catalina Cirer

Después de la presentación de los candidatos a los asistentes a las distintas cenas-coloquio (un máximo de dos representantes por cada una de las 52 asociaciones integradas en la patronal), cada uno ellos habló por espacio de un cuarto de hora en base a las líneas maestras de actuación en el ámbito del comercio.

Después de las exposiciones iniciales tiene lugar la cena de rigor, que se completa con el coloquio propiamente dicho, con preguntas sobre temas cruciales de nuestro sector, tanto en el conjunto de la Comunidad como para Palma en concreto, y que los distintos candidatos van respondiendo. Entre otras, se les plantean las siguientes cuestiones:

- Directiva Bolkestein
- Moratorias comerciales
- Planes de Equipamiento comercial
- Horarios de apertura de los comercios
- Palacio de Congresos
- Intrusismo y competencia desleal
- Piratería
- Campañas de animación comercial
- Las rebajas
- Zonas VAP
- Fachada Marítima
- Torres de Son Moix
- Transporte público y parking
- Remodelación de la Playa de Palma
- Peatonización de Palma
- La seguridad ciudadana
- Ley de Capitalidad

\* por cuestiones de agenda, ni Munar ni Nadal pudieron asistir a la cena-coloquio en la fecha prevista. Así las cosas, la candidata al Govern i a reeditar la presidencia del Consell de Mallorca por UM hizo llegar a AFEDECO sus ideas y su programa en temas comerciales por escrito.

# Tranquil, el que és petit és la quota

Amb el Crediauto quota mini et beneficiaràs d'una quota mensual reduïda perquè pots ajornar una part del capital a la darrera quota. Informa-te'n a les nostres oficines o a [www.sanostra.es](http://www.sanostra.es)

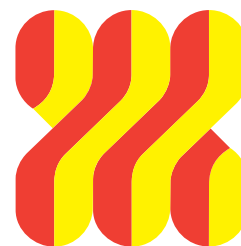


Amb el coneixement de la Conselleria d'Economia, Hisenda i Innovació, Govern de les Illes Balears. 20/11/06



# "SA NOSTRA"

## CAIXA DE BALEARS



**La candidata de UM a la presidencia del Govern y del Consell de Mallorca, Maria Antònia Munar, expone sus ideas sobre las claves del comercio actual**

## “Para liberalizar cualquier sector es necesario partir de situaciones de igualdad”

Por problemas de agenda, la candidata por UM a la presidencia del Govern y del Consell de Mallorca, Maria Antònia Munar, así como el candidato de esa formación a la Alcaldía de Palma, Miquel Nadal, no pudieron asistir a la cena-coloquio programada en su día por AFE-DECO. Así las cosas, y para plasmar las opiniones que sobre el comercio tiene el partido nacionalista, Munar contestó para esta revista las pre-

guntas clave en relación con nuestro sector.

Respecto de la polémica Directiva Bolkestein, la presidenta de Unió Mallorca afirma: **“Entiendo perfectamente la preocupación que ha generado, si bien el texto definitivo aprobado en febrero de 2006 modifica sustancialmente los planteamientos originales de 2004. Aún así, pienso que para liberalizar absolutamente cualquier sector es**

preciso partir de situaciones de igualdad y, lógicamente, aspectos como insularidad, población, estructura económica... deben ser tenidos en cuenta, ya que, de entrada, añaden riesgos a una actividad económica como pueda ser el comercio, principalmente el mediano y pequeño. Sólo cabe añadir que nuestros representantes en el Parlamento Europeo votaron en contra del nuevo texto, aunque el Grupo Popular y el Grupo Socialista fueron suficientes para sacarlo adelante. También la Confederación de Sindicatos ha manifestado su plá-cet”.

Por otra parte, para responder al posicionamiento de Unió Mallorca en relación con la moratoria comercial y la necesidad o no de un Plan Director de Equipamientos Comerciales, comenta Munar que “Mallorca es una isla en la que viven alrededor de un millón de personas y que depende en un 80% de su PIB de que nos visiten muchos millones más. Ante estas obviedades, sólo cabe afrontar la situación desde un posicionamiento naciona-



lista. Mallorca –sus gentes, su territorio, su cultura- sólo tendrá futuro si tiene en sus manos la capacidad de gestionar y controlar sus recursos económicos y naturales. Y, por consiguiente, todo aquello que permita que aquí se instalen libremente grandes empresas foráneas -sean del sector que sean, también inmobiliarias y constructoras- debe ser matizado convenientemente para no dañar nuestro tejido socioeconómico”.

Otro de las cuestiones recurrentes en los encuentros de los representantes de AFEDECO con los distintos partidos políticos fueron las Torres de Son Moix. Para Munar, las cosas en este sentido deben plantearse con mucha claridad. “Sobre los grandes proyectos siempre me he preguntado lo mismo: ¿se pueden realizar con la ley en la mano? Si es así, creo que no existe motivo de discusión, más que intentar modificar la ley sin crear inseguridad. Ahora bien, cuando un proyecto necesita de consenso, de modificaciones urbanísticas, de compensaciones... creo que, por el bien de la sociedad y de la clase política, no deberían ni de plantearse. Tampoco soy muy partidaria de los grandes centros que concentran mucha actividad comercial y, por tanto, mucha afluencia de personas, vehículos... con una problemática a resolver y provocan, además, la desertización de los centros urbanos. No obstante, creo también que debo alertar que la actividad comercial es cuestión de dos: del comerciante y del consumidor, con lo cual cambios en los hábitos de los consumidores tienen que forzar lógicamente cambios en los comerciantes si se quiere mantener la actividad, con la ayuda de la administración que sea factible”.

Planteada la cuestión urbanística en Mallorca, Maria Antònia Munar ofrece el siguiente razonamiento. “Hacía falta conseguir frenar ese capítulo. Llevábamos más de veinte años discutiendo para tener un Pla Territorial de Mallorca, ¿ ha sido en esta legislatura que se ha aprobado. Ahora bien, es cierto que el Pla

Territorial es una norma que debe de ser cumplida por los ayuntamientos. Ellos son los que dan licencias y deben de hacer su seguimiento. Ellos son los que redactan las normas urbanísticas y deben adaptarse a toda la legislación. Quien diga que es el Consell de Mallorca el responsable de urbanismo miente y lo sabe. Además, Unió Mallorca ha propuesto, sin éxito por ahora, la creación del Defensor o Síndic del Territori como órgano independiente de los partidos para realizar funciones de vigilancia y sanción. Veremos si, al final, lo conseguimos.

En su momento, Munar fue objeto de muchas críticas por sus palabras sobre la inmigración. En este momento, sobre este fenómeno social del siglo XXI, opina lo siguiente: “Pensemos que vivimos del turismo. Que necesitamos tranquilidad, paisaje, profesionalidad, limpieza, silencio... Pensemos también que somos un pueblo con una historia, una lengua, una manera de ver y hacer, la mallorquinidad tantas veces reclamada. Y creo que hemos llegado a límite. La inmigración, en sí misma, ni es buena ni es mala. Es un fenómeno que tiene sus causas. Ahora bien, mi postura es la misma que expresó el Rey recientemente: solidaridad sí, pero rigor también. La inmigración legal no me preocupa. La ilegal sí y mucho. Es por ello que reclamamos más competencias en inmigración, que podamos intervenir en los contingentes que necesitamos, que podamos revisar visados y permisos, que podamos expulsar a quién no debería residir aquí...”.



## El BLOC tilda de “liberalismo salvaje” la aplicación de la Directiva Bolkestein

**Gabriel Barceló y Eberhard Grosske se sentaron junto a los representantes de Afedeco**

El martes 6 de marzo fue la fecha del estreno de las cenas-coloquio de Afedeco con los candidatos de los distintos partidos a la presidencia del Govern de les Illes Balears y a la alcaldía de Palma. El Bloc, con Gabriel Barceló y Eberhard Grosske, fueron los primeros protagonistas.

En la fase inicial, de exposición de las líneas maestras de sus ideas res-

pecto del comercio, ambos líderes se expresaron en los siguientes términos. **“No queremos un modelo expansionista de grandes superficies en el extrarradio de Palma. En todo caso, tenemos que hallar el equilibrio entre el comercio tradicional y esa realidad (grandes superficies) que está ahí”**, indicó Gabriel Barceló, que también subrayó el papel del sector comercial en cuanto al volumen de ocupación en el conjunto de la Comunidad.

El candidato a la presidencia del Govern por el Bloc afirmó que el comercio de Baleares tiene que avanzar en términos de calidad, para lo cual habría que seguir puntos tales como: contención a las

grandes superficies comerciales; mantenimiento de la limitación de apertura en días festivos; evitar los abusos a través de la Llei de Comerç; apuesta por los planes de dinamización comercial; supresión de las barreras arquitectónicas; y garantía del reconocimiento de los derechos lingüísticos de los consumidores. También abogó por la diversificación económica en las Islas, para no basarlo todo en el turismo, y destacó la importancia del asociacionismo comercial.

Por su parte, Eberhard Grosske señaló como el gran reto del comercio Palma y de Mallorca en la actualidad **“la nueva situación derivada de las políticas de Europa, con una**

liberalización radical, y el impacto que pueda tener sobre el comercio tradicional”. El candidato a la alcaldía de Palma prometió “diálogo y concertación” con las patronales de comercio, y abogó por “propiciar un ecosistema favorable al comercio, lo cual pasa por una mayor seguridad, una mayor limpieza y una mayor movilidad en nuestra ciudad”.

## DIRECTIVA BOLKESTEIN

Barceló apuntó sobre la Directiva Bolkenstein. “La vemos con preocupación. Plantea un liberalismo salvaje o casi, que afectaría tanto a los horarios comerciales como a la apertura de grandes establecimientos comerciales. Está aprobada en Europa, y ello implica que en el plazo de dos años es de obligado cumplimiento en todos los estados miembros. Se puede dar la circunstancia de que entre en contradicción con normativas de nuestra Comunidad, pero siempre prevalecerá la de rango europeo. Por lo tanto, tenemos que trabajar mucho en este sentido, para intentar modificarla, aun sabiendo que será un trabajo difícil”.

Respecto de la moratoria comercial, Barceló dijo que, en este terreno, la piedra de toque será “el Plan de Equipamientos Comerciales, que tendrán que desarrollar los consells insulares, y que, entre otras muchas cosas, nos tendrá que indicar qué es aquello que le hace falta al comercio de las Islas, tanto en términos de oferta como de demanda”. En ese mismo marco de referencia, situó la posible apertura de comercios los sábados y los mediodías. Por otra parte, Barceló se manifestó totalmente de acuerdo con el hecho de que “el Comercio esté integrado en la Mesa de Turismo, puesto que el turismo debe entenderse de manera integral”.

Grosske fue inquirido, entre otros temas, sobre los problemas de aparcamiento en el centro de Palma. Su respuesta fue la siguiente: “Ni ZAR,



ni ACIRE ni pilones. Nada de esto nos gusta. Tenemos un centro de Ciutat un tanto torturante. Estamos ya en 400.000 habitantes y no nos podemos mover con un transporte público que es de tercera división, y que hace que hoy en día sólo coja el bus para desplazarse por la ciudad aquel o aquella a quien no le queda otra opción. Según un estudio que hemos hecho, la persona que se desplaza en autobús por Ciutat invierte cuatro veces más tiempo que con el coche. Si no damos a esta cuestión un giro copernicano, cada vez lo tendremos más complicado. Ya lo advertimos hace cuatro años, y la situación no ha hecho sino empeorar”.

El candidato del Bloc al Ayuntamiento de Palma también fue bastante crítico respecto de la política cultural y turística llevada a

cabo en los últimos tiempos en Ciutat. “Palma tiene grandes potencialidades turísticas, algo que redundaría positivamente en el comercio. Pero lo cierto es que culturalmente, Palma está de pena. Desde este punto de vista, no es referente de nada, cuando de lo que se trata es de conseguir que los turistas no sólo visiten Ciutat los días de lluvia”.

En relación con la degradación de ciertas zonas de Palma (prostitución, aparcacoches, suciedad), Grosske indicó que “lo que no puede ser en cualquier caso es que funcione un régimen en el que todo valga. En este punto, cabe impulsar políticas sociales de fondo. Tiene que haber una normativa que se cumpla, para lo cual cabe mayor vigilancia y mayor control”.



## El 47 por ciento de los comercios valoraron como “bueno” el año 2006

Así se desprende del estudio llevado a cabo por AFEDECO, que destaca que las ventas aumentaron entre un 4% y un 6%

El 47% de los comerciantes valoraron como “bueno” el año 2006 desde el punto de vista del sector, si bien a poca distancia (un 39%) figuraba el calificativo “regular”; sólo el 9% lo calificaba de “regular”. Son las principales conclusiones que se pueden extraer del estudio del año 2006 elaborado, en base a encuestas personalizadas, por la patronal AFEDECO, que informó que en el pasado año las ventas aumentaron entre un 4% y un 6%.

Por otra parte, el 57% de los encuestados aseguró haber mantenido los precios, en tanto que el 35% admitió haberlos aumentado. Asimismo, la mayoría de los comerciantes consultados (59%) consideró que los costes de explotación de los comercios subieron en 2006, frente al 39% que opinaba que siguieron igual. En lo referido a los márgenes comerciales, el 74% fue de la opinión que siguieron en los mismos parámetros que en 2005, mientras que un 16% afirmó que habían experimentado una subida.

En cuanto a las formas de pago, se confirmaba la tarjeta de crédito como la más usada, en un 73% de los casos. En este mismo terreno, el presidente de AFEDECO, Bartolomé Servera, mostró su “satisfacción” porque la Tarjeta Compra Fácil está siendo bien aceptada por los clientes, como lo

prueba el hecho de que a lo largo de 2006 con la referida tarjeta se realizaron operaciones por valor de 42 millones de euros.

### Las peores rebajas de los últimos 15 años

Ante una nutrida presencia de periodistas, Servera dio a conocer todos esos datos, amén de otros de igual interés. Así, por ejemplo, afirmó que “la actual campaña de rebajas de invierno es la peor de los últimos 10 o 15 años”, un hecho en el que las altas temperaturas de los meses invernales tuvo mucho que ver.

Según las encuestas de Afedeco, el 40% de los empresarios de comercio el primer día de rebajas fue “bueno”, mientras que el 35% lo calificó de “regular”. En cuanto a la primera semana, la calificación “buena” la suscribía el 36% de los comerciantes consultados, un 35% la calificaba de “regular”, y un 22% optaba por calificarla de “mala”.

En cuanto al descuento aplicado, un 63% consideró que se habían recortado los precios entre un 31% y un 50%; mientras que un 10% de los encuestados dijo que las rebajas habían sido de entre un 10% y un 30%.





## EL PSIB-PSOE apuesta por un comercio integrado en la Mesa de Turismo y que no sea considerado oferta complementaria sino principal

**Francesc Antich, Francina Armengol y Aina Calvo participaron el 21 de marzo en el ciclo de cenas-coloquio**

“En muchas ocasiones se habla del comercio como integrante de la oferta complementaria, cuando está claro que para nosotros no es una oferta complementaria sino que

constituye una oferta principal. Cuando planificamos el futuro, también debemos pensar en nuestro comercio. Por lo tanto, apostamos porque el comercio forme parte de la Mesa de Turismo, que no debe estar vacío de contenido como en la última legislatura, sino todo lo contrario”. Son palabras que el candidato a la presidencia del Govern por el PSIB-PSOE, Francesc Antich, pronunció en la cena-coloquio que mantuvo con representantes de la patronal AFEDECO. Antich estuvo acompañado por la candidata del partido a la presidencia del Consell

de Mallorca, Francina Armengol, y por la candidata a la Alcaldía de Palma, Aina Calvo.

Armengol sostuvo que hay que dar un aire de mayor modernidad al Consell, “tanto internamente como de cara a los ciudadanos”, para añadir al respecto que “tiene que ser una institución que sepa escuchar a la gente y fomentar la participación. Este es mi mayor compromiso si llego a presidirlo, puesto que no es posible resolver sin antes escuchar”.

Por su parte, Aina Calvo afirmó que



“el comercio no sólo es un sector importante en la vida de Palma, sino que además es un sector estratégico para definir el modelo de ciudad de futuro, para proyectar una ciudad de vanguardia”. Asimismo, defendió que la “administración local tiene que volver a tener el carácter de servicio público que nunca debió perder”, y apuntó la apuesta “firme y valiente” por la potenciación de los barrios y el transporte público.

“Sin ninguna duda, es necesario –apuntó en la misma línea, Calvo– mejorar y dignificar la vida de nuestros barrios, por un lado para poder vivir los ciudadanos de Palma con mayor comodidad y, por otra parte, también para que esos barrios puedan ser mostrados a nuestros visitantes. Sin embargo, no es ningún secreto que Palma, a día de hoy, es una ciudad sucia. Y en una ciudad sucia, la persona tiene menos dificultades en ensuciarla”.

## DIRECTIVA BOLKESTEIN

Entre otros muchas cuestiones de interés para los representantes de AFEDECO, los candidatos socialistas se mostraron tajantes en su postura negativa respecto de la construcción de las Torres en Son Moix (“siempre hemos dicho que no y lo

hemos dicho públicamente”), del mismo modo que aseguraron, a través del candidato a la presidencia del Govern, que “cabe no dormirse para estudiar y evaluar los efectos que pueda tener la aplicación de la Directiva Bolkestein, que podría afectar a muchas cuestiones gestionadas con anterioridad”.

En este sentido, Armengol anticipó que “nos gustará más o nos gustará menos, pero lo cierto es que esa directiva será de obligado cumplimiento. Así las cosas, lo que procede es preparar a nuestros comercios para afrontar las situaciones que se deriven de las nuevas normativas europeas”.

Respecto de las cuestiones urbanísticas, que aparecieron a menudo a lo largo de la velada, Armengol apuntó que “el crecimiento económico se tiene que conjugar con la preservación del territorio. El turismo es nuestra principal actividad económica, y podemos ofrecer un paisaje magnífico y espectacular, distinto. Si recibimos tantos turistas es por ello, básicamente. Y ahora lo que se está haciendo es crecer de forma desmedida y caótica”, para añadir a continuación que “no podemos convertir Mallorca en una gran urbanización, en una gran área metropolitana. Uno de los sectores afectados por ello sería el comercio, al que le hace falta un Plan Director de Equipamientos Comerciales”.

“El comercio –recordó Antich– crea muchos lugares de trabajo, un trabajo que es de calidad”. Para que siga siendo así, Antich abogó por “desarrollando la Ley de Comercio, en términos de modernidad y de dinamización del sector. Cabe implantar iniciativas de I+D+I, fomentando la formación y la especialización del comercio”. Por otra parte, se manifestó favorable al mantenimiento de la moratoria, a la par que afirmó que “la política urbanística determinará el tipo de equipamientos comerciales de nuestra Comunidad”.

En este mismo terreno, Aina Calvo, a propósito del nuevo Palacio de

Congresos, destacó que “contempla un complejo comercial del que no se hablaba en primer término”.

Antich, en la recta final de la cena-coloquio, contestó una pregunta referida a la proliferación de bazares, especialmente de origen asiático y a su posible actuación al margen de la ley. “Es cierto que nos hallamos ante un mundo globalizado, pero no lo es menos que tenemos que ser estrictos y escrupulosos en el cumplimiento de las normativas. Un problema parecido al de los bazares podría ser el de la piratería. En ambos terrenos, así como en otros, quizás lo que falta es más inspección”.



A propósito de la desestacionalización, el candidato del PSIB-PSOE a la presidencia del Govern manifestó que “entre todos conseguiremos que se vaya convirtiendo en una realidad, pero, insisto, es trabajo de todos. El Palacio de Congresos nos ayudará en este sentido, pero nos cabe potenciar el turismo cultural”



## “La Directiva Bolkestein es una amenaza para el comercio, y tenemos que evitar que perjudique a nuestros medianos y pequeños establecimientos”

Los candidatos del PP a la Presidencia del Govern y a la Alcaldía de Palma, Jaume Matas y Catalina Cirer, cerraron el 2 de abril el ciclo de encuentros de AFEDECO con los distintos partidos políticos

“El pequeño y mediano comercio en las Islas Baleares tiene en la Directiva Bolkestein una amenaza, ante la que debemos defendernos

utilizando nuestras armas, para que su aplicación no perjudique a nuestros establecimientos comerciales. En el plazo de transposición de esa Directiva (tres años), que finaliza el 27 de diciembre del 2009, debemos aportar nuestros puntos de vista. Si se aplica sin más la Directiva de Servicios Europea, sin tener en cuenta las peculiaridades propias del comercio de Baleares, significaría que todo lo que hemos aprobado en los últimos años sería para el comercio papel mojado”. Son palabras del candidato del Partido Popular a la Presidencia del Govern, Jaume Matas, que asistió junto a la candidata a Cort, Catalina Cirer, al director general de Comercio, Francesc Tutzó, y al con-

cejal de Comercio de Palma, Sebastià Sansó, a un encuentro con un centenar de comerciantes integrados en AFEDECO.

El presidente de la patronal, Bartolomé Servera, afirmó que “si la Directiva Bolkestein se aplica en los términos actuales sin tener en cuenta la sostenibilidad territorial y la medioambiental, el 50% de nuestros comercios podría desaparecer”.

Jaume Matas significó la importancia del sector comercial en las Islas, pues –dijo– “tiene 70.000 trabajadores y supone el 23% del Producto Interior Bruto, cuando la media española es del 16%”. Asimismo, comentó con rotundidad: “Pero no



nos engañemos: para que el comercio pueda ir bien, tiene que ir bien la economía y el turismo. Y en este sentido, el resultado de los últimos cuatro años es positivo. Sólo hay que analizar cómo estábamos y cómo estamos hoy”.

Matas informó de que se han quintuplicado los resultados económicos con relación a 2003, del mismo modo que, según dijo, **“hemos recuperado el millón de turistas que perdimos y hemos duplicado el turismo de invierno”**. Subrayó asimismo que el Govern había **“duplicado las ayudas al comercio en los últimos cuatro años”**, y que se habían **“triplicado”** en lo relativo a la artesanía.

El candidato del PP a reeditar la presidencia del Govern confirmó su decisión de mantener la moratoria comercial vigente desde 2005, en el caso de seguir en la presidencia, en tanto en cuanto no se consiga adecuar la situación provocada por la Directiva Bolkestein y para evitar de ese modo los perjuicios que de una mala aplicación e interpretación se derivarían para el pequeño y mediano comercio de Baleares. **“La moratoria ha sido un éxito y tenemos que hacer que perviva”**, aseveró.



## DESESTACIONALIZACIÓN

Con vistas a la desestacionalización, Matas confirmó que (si sale elegido) el Govern aportará cinco millones de euros a la Fundación IBIComerç para que se vaya extendiendo en Palma y en toda Mallorca la apertura de los comercios los sábados por la tarde, a través del programa *Dissabte Horabaixa Obert*. **“El gran reto para los próximos cuatro años es la desestacionalización, que pasa por la diversificación de nuestra oferta”**. Una diversificación que implicará un esfuerzo de todos y una flexibilización en los horarios comerciales. Según Matas, también ayudarán a conseguir la ansiada desestacionalización elementos tales como el Palacio de Congresos, los campos de golf o unas buenas infraestructuras.

Por su parte, Catalina Cirer, habló de diversas cuestiones, entre ellas, destacó la referida a la zona ZAR en las calles Rossellón y Velázquez así como la referida a las torres de Son Moix. **“A veces se toman decisiones no pensadas para los comerciantes, pero que acaban teniendo incidencia sobre el tejido comercial de una zona. Eso es lo que ha pasado con el ZAR en Rossellón y Velázquez. Me comprometo a estudiar de nuevo la cuestión y a analizar la viabilidad de establecer la zona ZAR en horarios no comerciales (de 20 a 10 horas), y el sistema ORA en horario comer-**

**cial (de 10 a 20 horas)”**. En cualquier caso recordó que esta situación excepcional del ZAR en las zonas Rossellón y Velázquez no se ha extendido durante esta legislatura a ninguna otra zona de Palma.

Respecto de las torres de Son Moix, Cirer tranquilizó a los comerciantes de AFEDECO, al asegurar que **“es un tema bien aparcado. El Mallorca es probablemente la principal entidad deportiva de esta Comunidad, y debemos ayudarlo, pero nunca a costa de perjudicar a terceros”**.

Cirer se refirió a las múltiples e importantes obras que se han acometido en Palma en la última legislatura, **“obras que, en ocasiones, han podido perjudicar a los comerciantes”**. En este sentido, abogó por la creación de una comisión de seguimiento ante determinadas obras, para lo cual –dijo– **“espero contar con la participación de AFEDECO”**.

También la candidata al Ayuntamiento por el PP destacó las importantes campañas de animación y dinamización comercial que se han venido realizando y con las que se ha conseguido que el binomio ciudad-comercio se haya consolidado y no se pueda entender una ciudad viva sin un tejido comercial importante.



## La II Fira d'Oficis Artesans permite el reencuentro con nuestras tradiciones

Se celebró con gran participación popular del 23 al 25 de marzo y contó con la inauguración de la presidenta del Consell de Mallorca, Maria Antònia Munar

Adquirir artículos y productos de papel, vidrio, cerámica, barro y recobrar el sabor de nuestras tradiciones. Eso fue lo que hicieron una multitud de ciudadanos entre el 23 y el 25 de marzo, al visitar la segunda edición de la Fira d'Oficis Artesans, una cita organizada por la Direcció Insular d'Economia del Consell de Mallorca y la colaboración de la Federació d'Empresaris Artesans de Balears. Fue precisamente la presidenta del Consell, Maria Antònia Munar, la encargada

de inaugurar oficialmente la Fira, que tuvo como escenario los jardines de La Misericòrdia, en Palma.

Munar estuvo acompañada por el conseller de Economia del Consell, Miquel Àngel Flaquer, la directora Insular del mismo departamento, Cristina Cerdó, el presidente de la Federació d'Artesans, Joan Oliver, y el vicepresidente de Afedeco, Pere Pau Mesquida.

La II Fira d'Oficis Artesans contó

para la ocasión con distintos talleres de temáticas variadas como hornos de pan, de vidrio, de neules, de siurells, de chocolate, etc. Los *mestres artesans* no ahorraron esfuerzos para mostrar los secretos de los respectivos oficios a los más pequeños, que también tuvieron animación musical y actividades específicas para ellos. De hecho, desde la organización de la Fira, ésta se había planteado para ser visitado en familia.



## El primer Festival de Moda Urbana y Estilismo (MUST) nace con grandes expectativas de futuro

Se celebró entre el 19 y el 21 de abril en Palma

Con el objetivo de dinamizar la ciudad y potenciar y promocionar los comercios del sector, entre el 19 y el 21 de abril se celebró en Palma el primer Festival de Moda Urbana y Estilismo (MUST), una iniciativa del IMFOF y de AFEDECO, vehiculada a través del PLIC (Pacte Local per a l'Impuls del Comerç) con la colaboración de la Fundació Ars Nova. Este acontecimiento incluye una sucesión de desfiles y talleres en zonas céntricas de Palma, tales como Paseo del Borne, Plaza Mayor y calle San Miguel.

Para esta edición del Festival, se contó con la participación de más de cien comercios, lo cual da una idea del


grado de penetración que este acontecimiento tiene entre los profesionales del comercio. También la tiene entre el público, que en buen número asistió, de forma gratuita, a los distintos desfiles organizados y también a los talleres programados: diseño de joyas, maquillaje corporal, maquillaje de calle, maquillaje de fantasía, recogidos, extensiones, diseño de ropa...

Las entidades organizadoras no han ahorrado esfuerzos ni dedicación para dar fuerza desde el primer momento a esta iniciativa. Así, se insertaron anuncios de la misma en distintas revistas de moda de toda España y de otros países.



# GRÀCIES!

AMB EL COMERÇ URBÀ, APARCAR A PALMA ÉS GRATIS

20 APARCAMENTS SUBTERRANIS + TOTES LES ZONES O.R.A.  971 910 937

Promoció vàlida als comerços i professionals



Ho promou



Ho comercialitza



Hi col·laboren



Una iniciativa del Pacte Local d'Impuls del Comerç



Ajuntament de Palma



## La Setmana del Llibre en Català ya es mayor de edad

Entre el 23 de febrero y el 4 de marzo se celebró la edición número 18 en La Misericordia de Palma

La Setmana del Llibre en Català, organizada por el Gremi de Llibreters de Mallorca, ya es mayor de edad, puesto que entre el 23 de febrero y el 4 de marzo celebró, en el Pati de la Misericordia de Palma, la edición número 18. En esta ocasión, el pregón corrió a cargo de la escritora Antònia Vicens, que sucedió en estos menesteres a la cantautora Maria del Mar Bonet. A pesar

del cambio de ubicación respecto de ediciones precedentes, la afluencia de público a lo largo de toda la semana fue más que aceptable.

Vicens, que además de escritora es presidenta de *l'Associació d'Escriptors en Llengua Catalana* en Baleares, afirmó que la **"literatura catalana está convaleciente"**, y dedicó una crítica a las instituciones.

Vicens estuvo acompañada por la presidenta del Gremi del Llibreters de Mallorca, Marian Colom, y una nutrida representación de autoridades: el conseller de Educación y Cultura del Govern, Francesc Fiol, el conseller de Patrimoni i Identitat Cultural del Consell de Mallorca, Joan Cerdà, y el delegado del Gobierno en Baleares, Ramón Socías.

## ABERAN organiza cursos para adaptar a los profesionales de la mecánica a la nueva legislación

Los alumnos se examinarán a finales de junio para obtener el Carné de Responsable Técnico de Taller

Al objeto de adaptarse a la nueva legislación para los profesionales de talleres de reparación de automóviles, ABERAN (Asociación Balear de Especialistas Reparadores de Automoción y Náutica) ha organizado varios cursos en las distintas ramas de la profesión, todos ellos para facilitar la obtención del Carné de Responsable Técnico de Taller.

Ésta es una condición que la nueva ley exige para poder desarrollar la actividad. Los cursos en cuestión se iniciaron a mediados de abril y su finalización esta prevista para finales de junio, fechas en las que los alumnos deberán someterse al preceptivo examen, a cargo de la Dirección General de Industria. Los cursillos se han estructurado en

cuatro áreas: mecánica, electricidad, chapistas carroceros y pintura.

La que salga de ese cursillo será, por tanto, la primera promoción de profesionales homologados para ejercer la actividad según la normativa vigente.

## Censo de empresas de materiales de construcción por parte de ABEMAC

Se pretende que la información resultante constituya un referente para el sector

L'Associació Balear d'Empresaris de Materials de Construcció (ABEMAC) está llevando a cabo la realización de un censo de materiales de construcción, con la finalidad última de convertir la información resultante en un referente para el sector. Este censo se enmarca en la dinámica de desarrollar una política sectorial que

aporte a las empresas apoyo y herramientas para que puedan competir ante el nuevo escenario empresarial y para garantizar su continuidad en el mercado.

En este mismo sentido, ABEMAC pretende, entre otras cuestiones, conocer en profundidad las empre-

sas del sector, las problemáticas a las que se enfrentan, ofrecerles servicios adaptados a sus necesidades, conseguir ventajas para el colectivo, establecer alianzas estratégicas, solicitar ayudas específicas a la Administración.

# ens **distingeix** la **qualitat**

COMERÇ **excel.lent**

Carme

*I ens distingeix el servei, la gestió, la formació, la imatge...*

*Cercau el distintiu Comerç Excel.lent.*

*Un model de referència per al **petit comerç**.*



Govern  
de les Illes Balears

[www.caib.es](http://www.caib.es)

012 €





## “Creemos más en las personas y en sus proyectos que en sus garantías”

Entrevista a Fernando Marqués, presidente de ISBA, Societat de Garantia Recíproca

**-¿Qué es ISBA, Societat de Garantia Recíproca?**

-Isba es una entidad que se erige en el apoyo de la pequeña y mediana empresa, a través de ayuda financiera; es asimismo una referencia por sus productos específicos, y con su constante contacto en forma de asesoramiento con quien se disponga a llevar adelante cualquier proyecto empresarial viable. No competimos con bancos y cajas, en cambio, sí podemos prestar un siempre necesario asesoramiento financiero.

**-¿Qué supone para Fernando Marqués ostentar la presidencia de la entidad?**

-Supone una gran ilusión, siempre lo he dicho; sobre todo porque he contado con el apoyo de sectores que siempre han estado a mi lado en mi anterior trayectoria profesional. Por otra parte, me ilusiona porque vuelvo a estar en contacto, desde el punto de vista empresarial y social, con la sociedad balear, a la que ayudamos a crear puestos de trabajo, y también desde el punto de vista financiero, que es el marco en el que estuve trabajando muchos años en mi anterior etapa laboral. Además de todo ello, en ISBA me he encontrado con un equipo de profesionales de alto nivel, y con una Comisión Ejecutiva en la que está representada toda la sociedad empresarial balear, lo cual es de gran importancia.

**-¿Cuál es el producto más ventajoso que pone hoy a disposición de sus clientes ISBA?**

-Yo diría que son dos, a día de hoy. Uno es el ICO, un préstamo preferencial para incentivar las inversio-

nes de las pymes de Baleares, a las que ofrece unas condiciones muy ventajosas. En un entorno en el que los tipos de interés están al alza, esta es una medida encaminada a evitar que las empresas se ahoguen, a que se mantengan y, si es posible, incrementen la inversión. Se trata de un producto promovido por el Govern, y que ampliará el límite de la cantidad (hasta dejarla en 750.000 euros), que incluye todos los sectores económicos. Este producto puede salir con un diferencial de euríbor negativo, lo cual tiene un impacto indudable y muy importante. Otro producto de mucho éxito es la financiación para la adquisición de locales y naves, lo cual implica, entre otras cosas, que el empresario está haciendo inversiones a más largo plazo. Estamos hablando, a fin de cuentas, de que se ha ampliado el nivel de confianza del empresario en Baleares (sobre todo, en Mallorca), y eso es algo siempre positivo.

**-¿Cuál es el perfil tipo del cliente de Isba?**

-Se está ampliando muchísimo ese perfil, porque uno de los objetivos prioritarios de ISBA en la actualidad es dar a conocer nuestros productos. Al conocerse más, ampliamos los sectores a los que llegamos. Estamos convencidos que tenemos estructura y productos para prestar ayuda a todas las pequeñas y medianas empresas, al emprendedor y a las personas que quieren llevar adelante un proyecto. Se trata de crear en los proyectos y en las personas, más que en sus garantías.

**-Dentro de las pymes que demandan los servicios y productos de ISBA, ¿qué porcentaje corresponde a empresas de pequeño y mediano comercio?**


-Alrededor del 20%, lo cual habla de la importancia del tejido empresarial del comercio en Baleares. Además, hay que tener en cuenta que es el sector que mayor número de puestos de trabajo ofrece en nuestra Comunidad, con la ventaja añadida de que es un trabajo estable.

**-En un mundo cada vez más globalizado, también en el terreno económico, ¿qué consejo daría a las pequeñas y medianas empresas de comercio para salir adelante?**

-Es difícil dar consejo a esas empresas, por cuanto ya han sabido superar situaciones adversas y complicadas. Pero siempre diría que la adaptación a la demanda del cliente es la clave, se trata de conocer las peticiones y las necesidades de ese cliente. Si además de ello, existe una atención personalizada, agradable y profesional, el éxito estará más cercano. Son parámetros que hay que potenciar en la medida de lo posible.

**-Usted siempre ha tenido una relación muy fluida con Afedeco. ¿Cómo valora el papel de la patronal en la actualidad?**

-Siempre he creído en la labor de las patronales, como es el caso de Afedeco. Las patronales se han reconvertido y han sabido adaptarse a los nuevos tiempos, amén de su labor representativa también prestan un buen servicio de asesoramiento y de información que las empresas agradecen, sin lugar a dudas.



LÍNIA ICO PIMES ILLES BALEARS 07

FINS AL 90% · FINS A 7 ANYS · FINS A 750.000 €

**EURIBOR  
+0,275%  
PREU FINAL**



ISBA dóna suport a les PIMES de les Illes Balears oferint el finançament més favorable per al creixement dels seus negocis i per millorar així la seva competitivitat.

**No deixi passar aquest tren!**

ISBA, SGR

Palma: C/Aragó, 29, baixos. Palma 07005  
Tel. 971 461 250 · e-mail: [isba@isbasgr.es](mailto:isba@isbasgr.es)

Inca: C/Sant Bartomeu, 1 - Inca 07300  
Tel. 971 505 102 · [inca@isbasgr.es](mailto:inca@isbasgr.es)

Manacor: C/Rector Rubí, 11 - Manacor 07500

Tel. 971 843 390 · [manacor@isbasgr.es](mailto:manacor@isbasgr.es)

Menorca: Plaça Abu Umar, 2 Local 6 - 07701 Maó  
Tel. 971 364 580 · [menorca@isbasgr.es](mailto:menorca@isbasgr.es)

Eivissa: C/Murcia, 21 - Eivissa 07800

Tel. 971 398 930 · [eivissa-formentera@isbasgr.es](mailto:eivissa-formentera@isbasgr.es)

[www.isbasgr.es](http://www.isbasgr.es)

## Los Socios de Afedeco valoran...



KPC-KAPOC

Catalina Planells, que regenta la tienda de textil para el hogar **KPC-KAPOC** (Calle Torcuato Luca de Tena, 16, Palma) cuenta con poca experiencia en el ámbito del comercio. Sin embargo, sí tiene una petición para quien sea el presidente del Govern en la próxima legislatura. **“Hace pocos meses que abrí este establecimiento comercial en la zona de Pedro Garau, y lo cierto es que no he tenido ningún problema de ningún tipo. En todo caso, lo que sí le plantearía al que sea nuevo presidente del Govern es que se dotara de mayores ayudas a las mujeres empresarias de cierta edad que deciden entrar en la aventura de montar una empresa, porque yo no he tenido ninguna y lo he echado en falta”.**

La colombiana Noemí Martínez, propietaria del establecimiento **Sergio Engel** de bisutería (Jaime II, 24, Palma) tiene una petición muy concreta para el máximo responsable de Consolat de Mar. **“En zonas como Jaime II, las tiendas son básicamente turísticas, con lo cual en temporada alta no tenemos problemas de ventas, pero sí hay un cambio muy drástico en temporada baja. Entonces, le pediría al presidente del Govern que intentara solucionar esta realidad, aunque no se si es posible en realidad. Asimismo, le pediría que potenciara la mejora de la imagen de los comercios del casco antiguo de Palma”.**



Sergio Engel

Pilar Galindo, que regenta el establecimiento dedicado a la venta de jabones naturales **Jabonoso** (Barón Santa María del Sepulcro, 6), le pediría al presidente del Govern de les Illes Balears que **“solucionara la seguridad y el parking en el centro de Ciutat, dos cuestiones que nos conllevan muchísimos problemas en el día a día. Cada vez, hay muchos robos o intenciones y, por otra, parte, aparcar en el centro es algo complicadísimo, cuando no imposible. Además, para los trabajadores de los comercios la ORA nos complica muy mucho la existencia, puesto que no podemos estar cada hora y media saliendo del comercio para cambiar el coche de lugar; eso sin hablar del gasto que te conlleva a diario”.**



Jabonoso

Finalmente, es Jerónima Pericàs, que regenta el establecimiento de ropa infantil **Mon Petit** (calle Libertad, 31, Palma), quien plantea sus reivindicaciones a través de estas páginas al presidente de Balears hasta 2011. **“Yo llevo poco tiempo en esto, pero en cualquier caso lo que le pediría serían más ayudas al pequeño comercio, porque realmente nos hacen falta. Me refiero a ayudas en muchos ámbitos, pero sobre todo en lo referido a subvenciones. Haberlas, háylas, pero cuando uno lee la letra pequeña se da cuenta de que no es tan fácil obtenerlas. Tampoco para las mujeres empresarias, como es el caso”.**



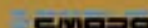
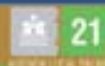
Mon Petit

## CAMPANYA MUNICIPAL DE REDUCCIÓ DE RESIDUS



COMERC COL-LABORADOR  
EN LA RECOLLIDA SELECTIVA  
DE PAPER I CARTRO

reciclar es tot  
un detall



No perdis de vista aquest cor. Regalar serà tot un detall

Demana als teus clients si realment necessiten l'embolcall per al regal i entrega els adhesius que conviden a reciclar el paper i el cartó dels embalatges.

No deixis fora del joc del regal els embolcalls, perquè Reciclar, és tot un detall.

amb el suport



Ajuntament de Palma



Foto: D. Prohens /CAIB

## Un centenar de comercios de Mallorca, reconocidos como ‘Excel·lents’ por su apuesta por la calidad y el buen servicio

**El acto se celebró, con presencia del presidente Jaume Matas, en el Hotel Valparaíso el 13 de abril**

Coincidiendo con la celebración de la mesa redonda sobre la Directiva Bolkenstein, AFEDECO participó el viernes 13 de abril en el acto de entrega de diplomas a los comercios que han obtenido el sello UNE 15001 de Calidad y Servicio en el Pequeño Comercio. Unos cien establecimientos comerciales de Mallorca, la mayor de ellos integrados en esta patronal, fueron reconocidos con sendas placas. Los encargados de entregarlas fueron el presidente del Govern, Jaume Matas, el conseller de Comercio, Industria y Energía, Josep Juan Cardona, y el

director de AENOR, Avel·lí Brito.

La campaña Comerç Excel·lent fue impulsada en su día (y de ello hace dos años), por el Institut de Desenvolupament i Innovació (IDI), cuyo gerente, Xavier Aguiló, no se perdió detalle del acto. El trabajo de Aguiló, junto a su equipo del IDI, ha sido determinante para que la campaña en cuestión se saldara con éxito, del que también AFEDECO se siente partícipe, puesto que desde el primer día apoyo la referida iniciativa.

Prueba de ese éxito es que el 15% de los certificados AENOR de 2006 expedidos en el conjunto de España corresponden a establecimientos comerciales de Baleares, cuando sobre el total de comercios del país, en Baleares están sólo el 5% de los mismos.

Del mismo modo que se hizo en Mallorca, también Menorca e Ibiza celebraron las respectivas jornadas de reconocimiento a los *Comerç Excel·lent*.

## Cursos de Estética en Mallorca, Menorca e Ibiza

**La masiva participación, denominador común en las tres islas**

En la actualidad y hasta el 30 de junio, tanto en Mallorca como en Menorca e Ibiza, la Federación tiene en marcha un sinfín de cursos, que están teniendo gran aceptación de público, como lo prueba el hecho de que en muchos de ellos se han llegado a formar listas de espera. Así como en Mallorca e Ibiza, ya hay experiencia de años anteriores en

este campo, en Menorca es la primera vez que se imparten esos cursos, y la respuesta es, igualmente, muy satisfactoria.

La relación es la siguiente:

Mallorca: Reflexología, Técnicas Ayurvédicas, Reiki, Masaje Californiano, Nuevas Tendencias de Maquillaje, Masaje Thai, Drenaje Linfático, Técnica

Sacrocraneal, Técnicas de Spa, Cosmética Termal, Masaje Facial, Técnicas de Masaje Corporal y Flores de Bach.

Menorca: Quiromasaje (aplicación específica espalda) y Flores de Bach.

Ibiza: Reflexología, Flores de Bach, Ayurveda (Masaje Abyangham Simple y Garsham).



**Govern de les Illes Balears**

Conselleria d'Educació i Cultura



Unió Europea  
Fons Social Europeu

# **CURSOS GRATUITOS DE FORMACIÓN CONTINUA DIRIGIDOS A TRABAJADORES Y AUTÓNOMOS DEL SECTOR COMERCIO**

## **↑ INFORMATICA**

PROCESADOR DE TEXTOS WORD ( 35 hrs)  
HOJA DE CÁLCULO EXCEL(40 hrs)  
BASE DE DATOS ACCESS (40 hrs)  
INTERNET Y COMERCIO ELECTRÓNICO(20 hrs)

## **↑ IDIOMAS**

ATENCIÓN AL CLIENTE EN ALEMÁN (50 hrs)  
CATALAN NIVEL C (50 hrs)

## **↑ COMERCIALES**

CÓMO DIRIGIR EQUIPOS COMERCIALES (35 hrs)  
HABILIDADES DIRECTIVAS Y TÉCNICAS DE LIDERAZGO (40 hrs)  
CONTABILIDAD APLICADA A LAS PYMES COMERCIALES (40 hrs)  
ESCAPARATES CREATIVOS (40 hrs)

**INICIO EN MAYO**

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

**AFEDECO**

Tel: 971.73.38.69 / 971.45.76.66  
C/ Valldargent, 35,bajos. PALMA



**Fundación Tripartita**  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



**AFEDECO**  
Federació d'Empresaris de Comerç de Balears

**HORARIOS:**

MEDIODÍAS: DE 14.30 A 16.30  
NOCHES: DE 20.30 A 22.30  
DIAS ALTERNOS SEGÚN CURSO

**formación@afedeco.com**



## Presentada la Guía Municipal del Comercio Minorista de Palma 2007

Se editaron 2.000 ejemplares en formato papel y otros 2.000 en CD

El pasado 26 de enero fue la fecha elegida para la presentación de la Guía Municipal del Comercio Minorista de Palma, un instrumento para el comerciante de Ciutat y para aquel que desee serlo, pues aporta información muy valiosa para la actividad diaria de los comercios (indica los trámites o gestiones más habituales, facilita contactos, proporciona modelos de documentos) y para constituirlos (información sobre el Plan de Empresa, subven-

ciones y ayudas, inversiones y micro-créditos...). La Sala de Actos del Ayuntamiento fue el escenario para la puesta de largo de la guía.

Al acto de presentación, asistieron el concejal de Urbanismo de Cort, Javier Rodrigo de Santos, el concejal de Comercio y presidente del IMFOF (Institut Municipal de Formació, Ocupació i Foment), Sebastià Sansó, y el vicepresidente de Afedeco, Pere Pau Mesquida.

Nuestra patronal participó activamente en la creación de esta Guía, junto a IBI Comerç, la Cámara de Comercio de Mallorca, Pimeco y los sindicatos UGT CC.OO. y USO.

El IMFOF editó 4.000 ejemplares, 2.000 en formato papel (mil en catalán y mil en castellano) y otros 2.000 en formato CD (la mitad en catalán y la otra mitad, en castellano).

## 78 comercios y 4 mercados se suman a la campaña 'Pàrquing gratuït' impulsada por el IMFOF en Palma

Vive su tercera edición, con la particularidad de que en 2007 cuenta con la colaboración de todos los aparcamientos subterráneos de Ciutat

La campaña de Pàrquing Gratuït impulsada por el IMFOF (Institut Municipal de Formació Ocupacional i Feina) está gozando de amplio y explícito apoyo por parte de los establecimientos comerciales de Palma. Así se desprende del estudio elaborado al efecto por parte del propio Ayuntamiento palmesano, según el cual son ya 78 los comercios adscritos a la campaña, en la que también colaboran 4 mercados municipales.

En esta tercera edición de la campaña Pàrquing Gratuït, la principal novedad estriba en el hecho de que la totalidad de los aparcamientos subterráneos de Ciutat se han sumado a la causa (en 2006 eran

15, y este año son 20, con la incorporación de cuatro), y que con las monedas hábiles para los pàrkings se puede pagar la zona ORA, lo cual sin duda es una gran noticia para los consumidores.

Por un lado, tienen facilidad para conseguir aparcar sus vehículos y, por otra parte, según el volumen de sus compras reciben del comerciante un vale para que le salga gratis ese aparcamiento en alguno de los pàrkings de Palma.

También los comerciantes se han ido sumando con entusiasmo a la campaña, y lo han hecho en todas las áreas de Palma, bien a través de

la compra de vales de aparcamiento gratuito, bien a través de monedas para el mismo fin. Sin embargo, es de justicia destacar que es el barrio de Santa Pageda aquel en el cual la implicación de los comercios en la referida campaña ha sido mayor, puesto que un total de nueve establecimientos comerciales participan de la misma.

La campaña Pàrquing Gratuït se inició este año el 29 de enero, y tiene vigencia hasta el 31 de diciembre, con lo cual no sólo se ha incrementado el número de aparcamientos y comercios colaboradores sino también ha tenido ampliación temporal.

# PALMA



## Les millors compres del Mediterrani Best Mediterranean Shopping

DESCOBRIRI ELS COMERÇOS MÉS EMBLEMÀTICS DE PALMA / ENJOY THE MOST CHARACTERISTIC SHOPS IN PALMA

### LLOCS D'INTERÈS PLACES OF INTEREST

- CASAL SOLLERIC**  
Passeig des Born, 27  
Tel. 971 722 092  
971 722 093
- MERCAT DE L'OLIVAR**  
Plaça Olivar, 4  
Tel. 971 720 314
- MUSEU D'ART ESPANYOL CONTEMPORANI**  
c. Sant Miquel, 11  
Tel. 971 713 515  
971 712 601
- AJUNTAMENT DE PALMA**  
Plaça de Cort, 1  
Tel. 971 225 900
- CATEDRAL**  
c. Palau Reial, 29  
Tel. 971 723 130
- PALAU DE L'ALMUDAINA**  
c. Palau Reial, 20  
Tel. 971 214 134
- ES BALIARD**  
Plaça Porta Santa Catalina, s/n  
Tel. 971 908 200
- LA LLOTJA**  
Plaça de la Llotja, 5  
Tel. 971 711 705

Dispositiu de caixers automàtics en els principals carrers comercials de la ciutat.  
There are ATM machines in all main shopping streets.

### COMERÇOS EMBLEMÀTICS MOST CHARACTERISTIC SHOPS

- Bar Central (1900) / Pl. Major, 10
- Farm Forns (1742) / c/ S'Alga, 15
- Bodega Bellver (1830) / c/ Can Sanyal, 2
- Bar Bosch (1830) / Pl. Joan Carles I, 8
- Farm de la Concepció (1900) / c/ Concepció, 16
- Bar Oriol (1930) / c/ Espanya, 4
- Bar Tula (1930) / Pl. Conde de Roselló, 26
- Cañi Oliver (1917) / Pl. de l'Oliver, 3
- Merceria La Nevoleta (1930) / c/ Anglo de la Mercè, 27
- La Floridura (1910) / c/ Sant Miquel, 31
- La Florida (1940) / c/ Sant Miquel, 30
- Industria Española (1900) / Pl. de Cort, 14
- Joyeria La Perla (1900) / c/ Argemón, 210
- Vuela de Sangre Pila (1900) / c/ Palerm, 21
- Antigua Casa del (1900) / c/ Espanya, 6
- Cañi Malera (1914) / Pl. de Santa Eulària, 8
- Certera Pionera (1700) / c/ del Cat, 7
- Farm de Palerm (1800) / c/ Palerm, 21
- C'ho Juan de Mayo (1900) / c/ Cort, 10
- Ca La Seu (s.XVII) / c/ Cort, 17
- Farm Ca Canel (1910) / c/ Cort, 18
- Bar Pileta (1940) / c/ Llangües, 12
- Almudaina Casa Ros (1900) / c/ Llangües, 4
- Sandwich Casa Joli (1900) / c/ Cort, 27
- Espeseria Dregal (1900) / Via S'indolat, 64
- Hansa San Antonio (1900) / Pl. Sant Antons, 6
- Joyeria Perla (1900) / c/ Cort, 2
- Relojeria Aleman (1870) / c/ Cort, 11
- La Perla (1900) / c/ Joan de la Pau, 124 - Cort, 11
- Paragona (1900) / c/ Joan de la Pau, 22-A
- La Pajarella (1870) / c/ Sant Miquel, 4
- Joyeria (1900) / c/ Sant Miquel, 12
- Cofreteria Praxapat (1700) / c/ Orfila, 4 - Brosses, 18
- Farm Sant Cristó (1900) / c/ Peranes, 2
- Quesada (1900) / Passeig des Born, 12
- La Palma (1800) / c/ N'Arbúf, 16
- Valeria Sordilla (1710) / c/ Valls, 2



- i** Informació
- F** Farmàcies
- P** Aparcaments
- €** Canvi de moneda
- M** Monuments / Museus - Galeries d'art
- H** Hospitals / Centres de salut
- H** Hotels
- T** Autobusos / Taxis
- P** Policia Nacional
- G** Galeries comercials / Centres comercials
- F** Venda de flors

4 RUTES DIFERENTS. 4 PROPOSTES PER CONÈIXER LA CIUTAT A TRAVÉS DELS COMERÇOS / 4 DIFFERENT ROUTES. 4 WAYS TO KNOW THE CITY THROUGH ITS SHOPS

- 1** ÀREA COMERCIAL / SHOPPING AREA  
Les botigues més exclusives de la ciutat.  
The city's most exclusive shops.  
(Durada aproximada / Approximate length = 1:30h.)
- 2** ÀREA COMERCIAL / SHOPPING AREA  
La zona més tradicional i acollidora.  
The most traditional and picturesque area.  
(Durada aproximada / Approximate length = 2:00h.)
- 3** ÀREA COMERCIAL / SHOPPING AREA  
Itinerari històric pels fonaments de la ciutat i del comerç.  
Historic journey through the foundations of the city and trade.  
(Durada aproximada / Approximate length = 1:30h.)
- 4** ÀREA COMERCIAL / SHOPPING AREA  
Ambient equipat per a comprar plenes d'història.  
Outfitted atmosphere in streets full of history.  
(Durada aproximada / Approximate length = 2:30h.)



**i** Plaça d'Espanya Edifici Parc de Ses Estacions · Casal Solleric Passeig des Born, 27  
Platja de Palma Plaça Meravelles, s/n · palmainfo@a-palma.es · www.palmavirtual.es

**☎** De 9 a 20h. / From 9 to 20h.  
**902 102 365**

**imfof** **IMTUR TURISME PALMA DE MALLORCA** **Programa Interreg IIIA MEDOCC**

**Ajuntament de Palma**

ES UNA INICIATIVA DEL PACTE LOCAL D'IMPULS DEL COMERÇ.  
THIS IS AN INITIATIVE OF THE PACTE LOCAL D'IMPULS DEL COMERÇ.

# Constituida la Federación de Esteticistas de les Illes Balears

**Afedeco, con Gabriel Nicolau, tuvo un papel determinante en su nacimiento**

Desde el 15 de marzo, la Federación de Esteticistas de les Illes Balears es una realidad, después de su puesta de largo en la Cámara de Comercio de Mallorca, en un acto al cual asistieron el director general de Relaciones Institucionales del Govern, Antoni Contestí, el director general de Comercio, Francesc Tutzó, el presidente de la Cámara, Joan Gual de Torrella, y el presidente de Afedeco, Bartolomé Servera. Esta patronal, sobre todo a través de la figura de

Gabriel Nicolau, tuvo un papel determinante para la constitución de la nueva federación, en la que están integradas tres asociaciones: Asociación de Esteticistas de Baleares (ASINEBA), Asociación de Esteticistas de Menorca y Agrupación de Estética y Terapias Alternativas. La presidenta de la Federación es Emilia Pascual.

Entre sus objetivos, está el de proteger a la profesión, así como conseguir la unión del sector en casos como el de la obtención del carné profesional, necesario para abrir un centro de estética en nuestra Comunidad, o las denuncias que en un momento dado se puedan presentar ante situaciones de intrusismo. La Federación de Esteticistas viene a colmar un viejo sueño de no pocas personas vinculadas a ese

mundo, que lucharon desde bastante tiempo atrás para conseguirlo. La Junta Directiva de la Federación de Esteticistas de les Illes Balears está integrada por Emilia Pascual (en calidad de presidenta), Gabriel Nicolau y Catalina Triay (vicepresidentes), Mari Carmen Muñoz (secretaria y tesorera), Dolores García, Pepi Doñate (vocales) y Carmen Morales (secretaria técnica).

Aprovechando el acto de presentación de la Federación, se entregaron los diplomas acreditativos a los profesionales que acreditan poseer los requisitos demandados según el Decreto 128/2005 para la obtención del carné profesional, un requisito ineludible en nuestra Comunidad para poder ejercer la profesión adecuada y profesionalmente.



**BALEAR DE REPARTO**  
S.L. SOC. UNIPER.  
Rgto. Actividad Postal Nº 0023

Delegación de Palma  
C/ Cala Blanca, local 16  
Polígono (San Fuster)  
07009 Palma de Mra.  
Telf.: 971 47 00 69 / 70  
Fax 971 47 04 53  
E-Mail:  
[general@baleardereparto.net](mailto:general@baleardereparto.net)

Delegación de Inca  
Pl. Sta. Mena la Mayor, Nº 9 - 1º  
07300 - Inca  
Telf. 971 50 55 73



## GESTIONAMOS TODOS SUS ENVÍOS

**SERVICIOS**

<b>Manipulado</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plegado (todo tipo)</li> <li>• Ensobrado</li> <li>• Direccionar sobres</li> <li>• Etiquetado</li> <li>• General etiquetas</li> <li>• Cerrar sobres</li> <li>• Plastificado</li> <li>• Retractilado</li> <li>• Soporte informático</li> </ul>	<b>Reparto</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Correspondencia</li> <li>• Impresos direccionados</li> <li>• Impresos sin dirección</li> <li>• Notificaciones</li> <li>• Revistas-Libros</li> <li>• Periódicos</li> <li>• Recogida de apartados</li> <li>• Envíos urgentes</li> <li>• Pequeña paquetería</li> </ul>
---	---



**REPARTO URBANO**  
S.L. SOC. UNIPER.  
Rgto. Actividad Postal Nº 0038

Delegación de Palma  
C/ Canonge Antoni Sancho, 44  
Polígono (San Fuster)  
07009 Palma de Mra.  
Telf.: 971 47 00 69 / 70  
Fax 971 47 04 53  
E-Mail:  
[general@reursa.net](mailto:general@reursa.net)

Delegación de Menorca  
C/ Magdal de Ven, Nº 59 Bajos  
07700 - Mahón  
Telf./Fax: 971 35 10 80

Delegación de Ibiza  
C/ Arcabuzero Reina Cardona, Nº 10  
07800 - Ibiza  
Telf./Fax: 971 31 17 77

**RECOGEMOS TODOS SUS ENVÍOS**  
**SEGUIMIENTO DE TODOS LOS ENVÍOS**  
**CONTROL DE INCIDENCIAS**  
**CONTROL DE DEVOLUCIONES**

Los envíos con destino fuera de nuestra zona de cobertura, los franquicaremos según tarifa oficial de Correos.

\*\* La prestación del servicio de CARTAS O TARJETAS POSTALES INTERURBANAS de 0 a 100 gramos de peso, se realizarán con carácter URGENTE.  
Plazos de entrega: Palma Capital entre 24 y 48 horas  
Resto zona de cobertura máximo 72 horas

**Reparto Urgente: Tarifas a concertar. Manipulado: Presupuesto sobre trabajo a realizar**

Visite Nuestra Web: [www.baleardereparto.net](http://www.baleardereparto.net)



*imprimim el teu color*



*papereria **impremta** moblesd'oficina*

Via Portugal, 21-A • Tel. 971 55 14 76 • Manacor • leoweb@leoweb.net • www.leoweb.net

# A CIERTA EDAD, YA NO QUIERO MÁS PROBLEMAS

## Viviendas tuteladas para mayores Palma Playa Park

¿Se ha preguntado cuanto tiempo y dinero invierte en el mantenimiento de su casa? ¿No prefiere invertirlo en las cosas verdaderamente importantes de la vida?

**Palma Playa Park** le ofrece una solución a toda aquellas personas mayores que no quieren depender de sus hijos o familiares, quieren llevar una vida activa y que han decidido que ya ha llegado la hora de disfrutar de la jubilación y alejarse de las preocupaciones.

**Palma Playa Park** consta de preciosos apartamentos tutelados de entre 75 y 120m<sup>2</sup> rodeado de hermosos pinares, a pocos metros de la playa de Palma y a sólo unos minutos del centro. Y con la tranquilidad y el confort de saber que cuentan con todos los servicios en su propio domicilio: servicio de habitaciones, piscina, centro de Spa, fisioterapia, tres restaurantes con servicio a domicilio, supermercado, peluquería, biblioteca... y la posibilidad de beneficiarse de su Centro Médico con personal sanitario las 24 horas siempre que lo necesiten.

**Palma Playa Park** es el lugar perfecto para vivir la jubilación de manera activa e independiente, alejado del estrés y con todo el tiempo del mundo para invertirlo en lo que de verdad importa.



**Palma Playa Park**

Si quiere saber más sobre **Palma Playa Park**,  
visite [www.palmaplayapark.com](http://www.palmaplayapark.com)  
o llámenos sin compromiso al **971 909 886**

