BUSINESS CLUB

Información GEBC

Plataforma de encuentro de empresarios con el objetivo de:

aumentar la cartera de clientes,

intercambiar experiencias,

gestar nuevos proyectos,

generar negocio

300 empresas

3.000 trabajadores

30.000 personas

La revista Gran Empresa conforma un potente grupo empresarial

Parte de los miembros de **GE Business Club** con Álvaro Middelmann. Nombrado directivo del año 2012.

La actual coyuntura económica dificulta el desarrollo de la actividad empresarial en su total normalidad y para superar estos momentos de incertidumbre es imprescindible generar nuevas fórmulas de cooperación entre empresas que conlleven a generar negocio. El **networking activo** es un fórmula de trabajo en grupo que posibilita nuevas vías comerciales.

El **Gran Empresa Business Club** es la herramienta idónea para activar el negocio ya que ofrece una nueva propuesta comercial que implica a un numeroso grupo de empresarios. Gracias a este club de negocios sus miembros aprovechan las sinergias de grupo con el objetivo de generar actividad y obtener así beneficios directos.

José Ramón Bauzá, Gabriel Escarrer y Rafael Company en la entrega del premio como empresario del año organizado por el **GEBC**

> ***"No se trata solo de un Club, si no de una nueva fuente de ingresos, contactos y relaciones.***

No se trata solo de un Club si no de una nueva fuente de ingresos, contactos y relaciones. Y es que los empresarios miembros del **GEBC** obtienen ganancias a través de diferentes vías. Por una parte, se ven beneficiados de forma directa gracias a las relaciones de networking con otros miembros y por otra mediante una marcada promoción a través de distintos medios

de comunicación con los que logran la captación de nuevos clientes. Además cada uno de los miembros de **GEBC** adquiere desde el primer día una conciencia de grupo, es decir, recomendarán los productos y servicios de sus compañeros, ya que los beneficios de unos, serán también ganancias para los otros.

Otro de los beneficios directos que se irán adquiriendo serán descuentos de grupo, como por ejemplo: descuentos en viajes, hostelería, restauración, sanidad, servicios, campos de golf, telefonía o en la compra de productos de cualquier índole. Todos los miembros consiguen con ello un plus de facturación anual que tiene como objetivo superar con creces el que genera el grupo de forma interna.

mallorcasoluciones.com La marca para clientes del **GE Business Club**

Generar negocio entre los miembros del club es importante, pero sobre todo buscamos captar clientes por recomendación o promoción, por ello hemos creado la marca comercial **mallorcasoluciones.com** paralela al club, la cual nos da la proyección necesaria para llegar a nuevos clientes. Esta marca es promocionada en diferentes medios de comunicación: redes sociales, Internet, TV, radio y prensa.

Organización de actividades deportivas y ocio

El **GEBC** además de los encuentros empresariales, también organizamos actividades deportivas y de ocio con el objeto de potenciar las relaciones personales de los miembros: senderismo, torneos de padel, golf, paintball, esquí, entre otros. Todo ello con el ambiente idóneo para congeniar con los miembros del club.

Más que un club

No se trata solo de un Club si no de una fuente de ingresos. Y es que los empresarios miembros del **GEBC** obtienen ganancias a través de diferentes vías. Por una parte, se ven beneficiados de forma directa gracias a las relaciones personales con otros miembros y por otra, de una marcada promoción a través de distintos medios de comunicación con los que logran la captación de nuevos clientes. Además cada uno de los miembros del **GEBC** adquiere desde el primer día una conciencia de grupo es decir, podrán recomendar los productos y servicios de sus compañeros, ya que los beneficios de unos, serán también ganancias para los otros miembros.

Otro de los beneficios directos que se irán adquiriendo serán descuentos de grupo, como por ejemplo: descuentos en viajes, hostelería, restauración, sanidad, servicios, campos de golf, telefonía o en la compra de productos de cualquier índole. Todos los miembros consiguen con ello un plus de facturación anual que tiene como objetivo superar el 150% del que genera el grupo de forma interna.

Miembros de **GE Business Club** en una sesión de networking

También se realizarán reportajes en la revista **Gran Empresa** de aquellas actividades que se desarrollen para fomentar así su promoción y estarán presentes también en el listado que se publicará en la guía de empresas que se publicará tanto en formato impreso como digital. Además se realizan programas de radio sobre las actividades de club y se defenderán los intereses lícitos de los adheridos, así como que las empresas inscritas en el **GE Business Club** dispondrán de una placa identificativa en su establecimiento.

Además este Club colabora con las empresas extranjeras que quieran instalarse en Baleares, facilitando los medios necesarios para ello. Se ofrecerán nuevas vías de negocio tanto locales como internacionales y se fomentará la colaboración con otros clubs, asociaciones, foros, cámaras de comercio u organismos oficiales para el desarrollo de los diferentes negocios.

La participación

Para pertenecer a él es necesaria la recomendación de alguno de sus miembros, ser aceptado por el **Comité Asesor** y ocupar un epígrafe disponible. Tan solo se debe pagar una cuota de alta dedicada a cubrir los gastos de gestión, e incluye la placa identificativa para la empresa y el carné. La cuota mensual es reducida y cubre los diferentes servicios tales como los gastos de gestión para la organización del club, los gastos de organización de los eventos mensuales, la creación y mantenimiento de la página web, la presencia en la revista **Gran Empresa** y el derecho a participar en las actividades empresariales y lúdicas (conferencias, work shops, meeting works, almuerzos de negocios, viajes, excursiones, golf, comidas, pádel, tenis, etc.). El diseño, maquetación, impresión y distribución de la guía de empresas corre a cargo de los patrocinadores.

> ***"Tan solo hay una empresa o profesional que cubre la demanda de un mismo producto o servicio especializado***

La plataforma del proyecto se estructurará en un futuro en una serie de Grupos o Clusters especializados en diferentes áreas de negocios que contendrán herramientas específicas de participación, diálogo y contacto para los miembros del club. Los Grupos o Clusters cubren áreas en respuesta a las necesidades, sugerencias o aportaciones de sus miembros y donde los miembros serán informados mensualmente de las ofertas, proyectos y propuestas que vayan surgiendo.

Por tanto, es esta una iniciativa pionera en la región para los empresarios mallorquines, basada en una forma de trabajo habitual fuera de nuestro país. Mallorcasoluciones.com es la marca que promociona los productos y servicios de las empresas del **GEBC**. Una propuesta original que se vuelca en los diferentes medios de comunicación como radio, prensa, publicidad impresa e internet, tanto en su web **www.mallorcasoluciones.com** como también en las principales redes sociales como Facebook o Twitter.

La directiva

Rafael Company es el director y creador de esta nueva agrupación de empresarios que cuenta con la colaboración de un **Comité Asesor** formado por **Caterin Villalonga** de Maxim Confort, **Alberto Santolaria** de Trebol y **Javier Colomar** de SAGE, **Carlos Enseñat** de Value-X y **Cristobal Rueda** de Perfil Asesor.

> ***"El club de negocios es una solución efectiva para superar la actual situación económica***

Con el objetivo de favorecer las relaciones comerciales entre sus miembros, el **GEBC** organiza encuentros de trabajo mensuales para abordar nuevas estrategias comerciales y donde se compartirán proyectos, toda una nueva fórmula de promoción y negocio. Estos eventos se realizan en recintos de primera categoría, como el Hotel **Nixe Palace**, Hotel **Barceló Pueblo Park, Meliá Palas Atenea, Hotel Valparaiso** e incluso en el **Palma Aquarium**.

Encuentros que no interrumpen el horario laboral de sus socios. Se ofrecen de 12:30 a 17:30 de la tarde, iniciándose con una charla donde se analizan las acciones a tomar y los resultados obtenidos. Son estos eventos el camino perfecto para producir el acercamiento entre sus miembros con el objetivo de incrementar las relaciones personales dentro del ámbito profesional.

El **GEBC** ofrece muy poca competencia dentro del grupo, en éste tan solo hay una empresa por epígrafe, es decir hay un profesional o empresa que cubre la demanda de un producto o servicio concreto. Exceptuando la restauración, hostelería, centros deportivos y otros sectores o servicios en el que puedan ser de interés general una mayor representación. Una fórmula que ha suscitado un elevado interés y donde las perspectivas de negocio están aseguradas.

Presencia e influencia en el entorno empresarial y social de Mallorca

En breve más de 300 empresas, 3.000 trabajadores y 300 millones de euros anuales serán las cifras que manejará el **Gran Empresa Business Club.**

> *"el objetivo es favorecer las relaciones comerciales entre sus miembros y promocionar el GEBC para mejorar la cifra de negocio*

El **GEBC** es ya todo un éxito. El número de empresarios inscritos ya supera el centenar y medio y en breve esta previsto superar las trescientas. Este proyecto ya se ha consolidado en poco más de un año y donde acuden prácticamente la totalidad de sus miembros a los diferentes eventos. Demostrándose así el grado de implicación de los integrantes que han vislumbrado en el **Gran Empresa Business Club** una herramienta vital de futuro.

Empresas que aglutinan a más de 3.000 trabajadores y con una facturación que podría superar los trescientos millones de euros brutos al año. Un Club que se ha convertido en una de las revelaciones del año y de presencia obligatoria para todo aquel empresario que se tercie ya que, a diferencia de otras asociaciones, el club de negocios **GEBC** despunta en la creación de un mayor vínculo de trabajo y colaboración entre sus miembros.

Álvaro Middelmann satisfecho por el premio, valora positivamente el trabajo realizado por el **GEBC**

El club de negocios es una de las soluciones más destacadas para sobrellevar la actual situación económica de la mejor forma. Por ejemplo, en Alemania, EEUU y Australia es frecuente la cada vez más numerosa proliferación de este tipo de "hermanamiento" entre empresas. Mallorca no podía ser menos y es que la cifra de negocio que se genera en esta región es importante y es por ello la importancia de crear un grupo empresarial para adquirir una presencia e influencia destacable dentro del entorno empresarial y social. En Mallorca existen algunos clubes de negocios extranjeros, los cuales además de realizar actividades lúdicas y empresariales consiguen unos pluses de facturación nada despreciables.

La implicación de todos sus miembros, sus recomendaciones, sus colaboraciones, su buen hacer y su promoción convierten a este grupo empresarial en el motor de la economía de muchas empresas. Sin duda, una apuesta para el presente y el futuro de las empresas de la isla.

Difusión en los medios de comunicación y galería fotográfica

GEBC Escarrer

GEBC Canal 4

JUEVES, 23 DE MAYO DE 2013 — LOCAL

Bauzá considera «imprescindible» cambiar el sistema de financiación autonómico

Defiende, en un foro de empresarios, que en Balears «no podemos seguir así»

GERMÁ VENTAYOL

El presidente del Govern, José Ramón Bauzá, aprovechó ayer su intervención en un encuentro empresarial, organizado por Gran Empresa Business Club que concedió el galardón de 'Empresario 2012' al vicepresidente de la cadena Sol-Meliá Gabriel Escarrer, para criticar con dureza el actual sistema de financiación autonómico del que consideró «imprescindible» su reforma en profundidad.

Bauzá dijo ante los empresarios que «el verdadero problema de Baleares no es el déficit, es el sistema de financiación», del que dijo que «no podemos seguir así».

El presidente se refirió a la reforma fiscal que ha puesto en marcha el Govern con la creación de nuevas figuras tributarias, del que explicó «hemos paralizado la tramitación parlamentaria para retomar el diálogo con los sectores afectados». La situación financiera de la Comunitat es muy complicada, pero no dudo que habrá mejoras».

▶ GALARDÓN
Gabriel Escarrer recibió el premio 'Empresario 2012' por su proyecto de Magaluf

Mejoría económica

Durante su intervención ante los empresarios, Bauzá mostró su convencimiento de que «hay un cambio en la tendencia de la economía balear que está consolidada». El descenso sostenido del paro, la creación de nuevas empresas y el aumento de la filiación a la Seguridad Social son datos que confirman la percepción de la las Islas están ofreciendo síntomas de recuperación.

En opinión de Bauzá, la combinación de la iniciativa privada y la Administración son la fórmula idónea para la recuperación económica, cuestión sobre la que defendió las declaraciones de interés autonómico de los grandes proyectos de inversión «que han generado miles de puestos de trabajo y decenas de millones de euros de inversión».

Mientras el director del Gran Empresa Business Club, Rafael Company, se mostraba muy crítico con la política económica del Gobierno «en un país que se disuelve como un azucarillo y en el que mantiene una recaudación desmesurada mientras los beneficios empresariales no dejan de caer», el vicepresidente de la cadena Sol-Meliá, Gabriel Escarrer, explicó el proyecto de inversión que está realizando en Magaluf.

Sobre esta temporada Escarrer comentó que «será mejor que el año pasado, la duda es si es por motivos propios o desgracias ajenas».

Gabriel Escarrer recibe el premio de manos del president Bauzá.

PRISA RADIO (80) Radio Mallorca
HEMOS CUMPLIDO 80 AÑOS

Bauzá desempolva la crítica a la financiación autonómica

▶ En un encuentro con empresarios afirma que el sistema impuesto por Madrid es "opaco" y los baleares no pueden seguir sufriendo su impacto

M. MANSO. PALMA

■ El presidente del Govern, José Ramón Bauzá, desempolvó ayer la cara más reivindicativa frente a Madrid. En una reunión con directivos y empresarios mallorquines, el jefe del Ejecutivo modificó su discurso para sentenciar que el "problema" de Balears no radica en el déficit, como hasta ahora había manifestado todo su equipo, sino en el "sistema de financiación autonómica".

Esta eterna exigencia de los sucesivos gobiernos baleares apenas ha conocido avances. Unas veces porque los colores políticos de Madrid y Balears discordaban, y otras, cuando sintonizaban, porque desde las islas se optaba por una postura acomodaticia, bien por falta de peso político o por querencia genuflexa.

Bauzá recoge el testigo de sus antecesores e insta al Gobierno de Mariano Rajoy a una "rápida e inexcusable" modificación del sistema de financiación autonómica mediante el cual se reparten los fondos recaudados por el Estado. "Lo defenderé ante cualquier institución de cualquier color político", prometió el jefe del ejecutivo durante su intervención en un acto convocado en Palma por la asociación Gran Empresa Business Club para entregar un premio al vicepresidente de Meliá Hotels International, Gabriel Escarrer Jaume.

En su exposición de los principales ejes de la política económica del Govern del PP, Bauzá subrayó que aunque superar el déficit heredado ha requerido de un gran esfuerzo, el auténtico lastre para las arcas públicas es un modelo de financiación "opaco, interpretable y nada transparente" que los ciudadanos de las islas "no pueden seguir" sufriendo.

El presidente también se refirió a su voluntad de atenuar los perjuicios que los nuevos impuestos sobre los envases, los coches de alquiler y los grandes comercios ocasionarán a la actividad económica, aunque ha pedido comprensión a los empresarios porque la situación es "muy complicada".

"La reforma fiscal se redactó en un momento muy delicado", incidió Bauzá, quien confía en que la negociación abierta entre los nuevos consellers de Hacienda, José Vicente Marí, y Economía, Joaquín García, y los representantes de empresas afectadas permita alcanzar algún acuerdo. El vicepresidente de Meliá Hotels International, Gabriel Escarrer, quien se sentaba a su lado, aseguró que una bajada de los impuestos "ayudaría a mejorar la competitividad", pero matizó que la situación de las arcas públicas dificulta la reducción de la presión fiscal.

Escarrer, 'empresario del año'

Escarrer, reconocido por Gran Empresa Business Club con el premio 'Empresario 2012' por su labor en la renovación hotelera y urbana del entorno turístico de Magaluf, detalló los buenos resultados de la experiencia en su primer año de aplicación, con una mejora global de la rentabilidad de sus hoteles en Magaluf del 17 %.

Asimismo, el vicepresidente y consejero delegado incidió en que la inversión en el Beach House ascendió a 9 millones el primer año y diez en el actual ejercicio.

Escarrer, Bauzá y Rafael Company. GUILLEM BOSCH

«Sólo los mejores proyectos tendrán acceso al crédito»

Cerca de 100 empresarios se reúnen en Palma para abordar los problemas actuales de financiación en las empresas isleñas

HUGO SÁNZ / Palma

Que los pequeños y medianas empresas tienen cerrado el grifo al crédito bancario y cada vez les resulta más difícil financiarse no es ningún secreto. La incógnita es saber cómo evolucionará el mercado y si la situación mejorará en el futuro. Para tratar de solventar esta y otras cuestiones, ayer se reunieron en Palma unos 100 empresarios mallorquines con un objetivo doble: buscar oportunidades de negocio y aprender los cambios que se han producido en la financiación bancaria.

Organizado por el grupo Gran Empresa Business Club, el encuentro congregó para la jornada has el hotel Barceló Pueblo Park y contó con cinco ponencias destacadas. Entre ellas la de Carlos López Estrada, experto en dirección financiera y bancaria, y copropietario del grupo Value.

López fue el encargado de hablar sobre la financiación bancaria actual para las empresas y durante su alocución hizo un breve repaso a la historia financiera reciente para concluir con su advertencia a todos los empresarios presentes en la sala: «A partir de ahora sólo tendrán acceso a la financiación los mejores proyectos». En su opinión, las empresas que «tengan mejor no imagen financiera de cara a los bancos y aquellas que aprovechándose no departamentos financieros, estarán mucho mejor posicionadas que el resto para acceder al crédito bancario».

Un crédito mucho más atractivo que hace años, antes de la crisis económica. Es en la época de vacas gordas hubo más de 30 entidades financieras en España dispuestas a dar crédito a las empresas, ahora la cifra se ha reducido a «diez o ocho como máximo, que son las que tienen capacidad ahora mismo para prestar dinero», aseguró López. Pero eso no es lo peor. Lo más negativo «es duda, tal y como opinó el director de Value, es la reputación que los empresarios tienen actualmente entre los directores bancarios, «[illegible] que los son solventes y que no ofrecen garantías, por eso siguen sin dar fluidez al crédito», sentenció López.

Para López, otra de las claves de la crisis es la «falta de confianza que se detecta en la actualidad respecto de a la concentración de entidades financieras que se ha producido en los últimos años en nuestro país «A menor número de entidades, menos crédito y menos puntos», chuyó en Carlos López expresando en el futuro y que «[illegible] mercadillos de capital que tienen las pymes para crecer antes de conclar su intervención.

Tras las ponencias, todos los asistentes se sentaron a mantelón donde pudieron comentar de primera mano la exposición durante la mesana por los conferenciantes. Y tras la comida, más trabajo, ya que como dijo el director de GE Business Club, Rafael Company, «tenemos aquí para trabajar, no para comer».

Después de reponer fuerzas, los empresarios se dedicaron a realizar encuentros de un minuto entre ellos para dar a conocer sus perfiles y sus necesidades. De esta forma, la organización estableció una red profesional de contactos para «[illegible] cada empresario pueda [illegible] colaboradores, socios o amigos». Las empresas que participaron en las jornadas pertenecen a muy diversos ámbitos de la economía mallorquina, y de todos los tamaños. Las más destacadas, el Grupo Barceló o Sanitas.

El grupo se reunió mensualmente con el objetivo de captar nuevas ideas, participar en proyectos y descubrir nichos de mercado.

Las ponencias

Creatividad y cambios
• Javier Macías, presidente del Centro Empresarial Palmaria, habló sobre las estrategias creativas adecuadas.

Fiscalidad y negocios
• El director de Perfil Asesor, Cristóbal Rueda, expuso las particularidades de la fiscalidad en clubes de negocio.

Financiación bancaria
• Carlos López pidió a los empresarios diferenciarse para tener más facilidades a la hora de acceder al crédito.

Promoción en línea
• Gabriel Bonnett, especialista en Social Media, habló de la promoción de las empresas en internet.

GASÓLEO A DOMICILIO
971 717 575
Fax 971 848 933
CC Blanquerna

De izq. a dcha., Cristóbal Rueda, Rafael Company, Carlos López y Javier Macías, ponentes de la jornada.

▲ **Business Club.** Un centenar de empresarios pertenecientes al Business Club de Palma se reunió ayer para analizar la situación de la financiación bancaria en las ponencias presentadas por Cristóbal Rueda, Rafael Company, Carlos López y Javier Macías. ■ Foto: JAUME MOREY

Afectados por las Hipotecas informa sobre la suspensión de procesos

EP-PALMA

La Plataforma de Afectados por las Hipotecas de Mallorca (PAH) informó de que hoy estará en Plaza España para informar sobre un escrito, que se ha elaborado a nivel estatal, de suspensión de los procesos de ejecución hipotecaria y que será presentado el lunes en los juzgados de toda España.

Ayer, día en que dio a conocer la iniciativa, ya recibieron 36 llamadas de interesados por lo que este tema.

IB3 Gabriel Escarrer

IB3 Álvaro Middelmann

Mallorquina de Comunicación y Servicios, S.L.

Camino Viejo de Bunyola, 37 1ª Plta. Desp. 2
07009 - Palma de Mallorca
Tlf. 971 607 196 - Mail. info@geclubdenegocios.es