

ILLES BALEARS

Mayor caída de matrículas de coches en Baleares

Palma

Las ventas de coches subieron en todas las comunidades autónomas en 2013, salvo en Baleares, donde cayeron un 13,4%, hasta las 20.766 unidades, según datos de las asociaciones de fabricantes (Anfac), concesionarios (Faconauto) y vendedores (Ganvam). De este modo, las Islas se convierten en la comunidad autónoma con mayor caída de matriculaciones de vehículos a lo largo del pasado año.

Durante el pasado diciembre, las ventas de turismos y todoterrenos en Baleares se elevaron a 1.485 unidades, lo que representa una progresión del 11,9% en comparación con el mismo mes del ejercicio precedente. Así, a nivel estatal, las ventas de coches ascendieron a 722.703 unidades el pasado año, lo que supone un aumento del 3,3% respecto a 2012 y la primera subida en los últimos tres ejercicios.

Durante el pasado mes de diciembre, las ventas de turismos y todoterrenos se elevaron a 60.513 unidades, lo que representa una progresión del 18,2% en comparación con el mismo mes del ejercicio precedente. Anfac, Faconauto y Ganvam destacaron que los planes PIVE y PIMA Aire de incentivos a la compra de automóviles han sido fundamentales para incrementar la cifra de matriculaciones durante 2013, si bien precisan que el mercado sigue en un nivel «anormalmente bajo» para lo que le correspondería por renta per cápita y desarrollo económico de España.

Las ventas de Navidad suben un 8% respecto al año pasado

Positividad entre los comerciantes ante las rebajas de invierno

Palma

Los comerciantes afrontan con optimismo las rebajas de invierno, con una facturación estimada de 3.900 millones de euros, tras una campaña de Navidad positiva, en la que se han elevado las ventas entre un 3% y un 8% como media como es el caso de Baleares, aunque dependiendo del territorio, según informó ayer la Confederación Española de Comercio (CEC).

En concreto, la CEC estima que el gasto medio por persona en las rebajas, que la mayor parte del comercio iniciará el 7 de enero, se situará en 60 euros, que se destinarán fundamentalmente a textil y equipamiento.

Pese a que la mayor parte de los comercios comenzarán la campaña de rebajas después del Día de Reyes, algunos ya han realizado promociones puntuales con descuentos en sus productos de entre el 10% y el 20%, principalmente en Madrid o Murcia.

Durante las rebajas, los comercios ofrecerán descuentos iniciales aproximados que oscilarán entre el 30% y el 50%, coincidiendo el mayor volumen de ventas en las dos primeras semanas.

A punto de concluir, los primeros sondeos y datos recabados de los comerciantes apuntan a resultados positivos de la campaña de Navidad, con incrementos en las ventas que podrían incluso superar las previsiones iniciales, pudiendo alcanzar en algunos territorios hasta el 8 por ciento de media respecto a la anterior campaña de 2012, como es el caso de Zaragoza, Canarias o Baleares, aunque también hay regiones en las que



Algunos comercios esperan al día 7 para empezar sus rebajas. / ALBERTO VERA

den darse porcentajes inferiores al 3% de media.

«Esta campaña de Navidad, la primera en años en la que se incrementan las ventas, ha logrado infundir en el comercio ese pequeño ápice de ilusión y esperanza necesario para afrontar 2014, tras muchos datos negativos e incertidumbre. Debemos seguir siendo prudentes, pero sí somos optimistas ante las rebajas y esperamos que ese leve punto del consumo termine por

consolidarse en los próximos meses», subrayó el presidente de la CEC, Manuel García-Izquierdo.

Según explicó, los comerciantes son conscientes del efecto psicológico que producía en los consumidores el 7 de enero como fecha oficial de inicio de campaña de rebajas antes de su liberalización y probablemente por ello la mayoría del comercio prefiere esperar a partir de este día para ofrecer sus productos rebajados.

Los hoteleros presentan a la UIB su plan de becas

Palma

La Federación de Empresarios Hoteleros de Mallorca (FEHM) trasladó ayer a la Universitat de les Illes Balears (UIB) «las necesidades y posibles áreas de colaboración» que podrían establecerse entre ambas entidades, entre las que destaca el proyecto de becas *in company* y sus proyectos para la reconversión de la planta hotelera.

En una reunión, en la que participaron el presidente de la FEHM, Aurelio Vázquez y el rector de la UIB, Llorenç Huguet, también se trató el acercamiento de la investigación de la UIB a las empresas mediante «la definición de unas áreas de trabajo que pueden ir creciendo durante su ejecución y que permita la transferencia de conocimiento».

Desde la FEHM, también destacaron la formación como «eje clave» de la competitividad de las empresas, área en la que los miembros de la FEHM también podrían trasladar su conocimiento a las aulas.

Dentro de sus propuestas, la entidad también resaltó la programación de eventos conjuntos, la colaboración de la FEHM en el desarrollo de planes de estudios y sobre todo en los diseños curriculares de las prácticas formativas. Según aseguraron, su propuesta «ha sido muy bien recibida» por los representantes de la UIB, que quieren «profundizar en la misma» para «concretar» su agenda de ejecución con el objetivo de poder firmar un convenio de colaboración.

DESCUENTO ESPECIAL PARA SUSCRIPTORES

Gran espectáculo de

MÁGIA

“A kind of magic”

MIGUEL GAVILÁN

Sábado 4 de enero
a las 20:00 horas

Con una experiencia de 19 años en el mundo de la magia, Miguel Gavilán ha sido galardonado con el “1er premio de magia de escena de España” en 2007, Mandrake d’or 2011 (el oscar a la magia), Un número de magia en el que se fusiona la hilaridad y la elegancia.

El Mundo del suscriptor (C)

Precio especial suscriptores y (1) acompañante: 6 € p.p. (presentando su tarjeta de suscriptor o recibo de pago)

Precio: 10 €.

Telf. de contacto 656632834
www.saladante.com · info@saladante.com



Camino de Jesús nº 54
(carretera de Puigpunyent)