

Gente

AÑO 10, NÚMERO 381
18 - 25 SEPTIEMBRE 2015

madrid

NORTE: Fuencarral · Hortaleza · Chamartín · Tetuán · Barajas

Carmena abre la gestión municipal a la participación vecinal

El Ayuntamiento ha recabado ya las ideas de más de un millar de madrileños a través del portal Decide.madrid.es en sólo tres días **PÁG. 6**



CHEMA MARTINEZ/GENTE

Lomba: "No me paro ni por las críticas ni por los aplausos"

El diseñador aterriza este viernes en la Mercedes-Benz Fashion Week Madrid con una colección donde el color y el volumen son las claves. Como cierre a la primera jornada de esta cita, Devota & Lomba presentará innovación sin perder la esencia que ha mantenido a la marca casi treinta años sobre la pasarela. "Yo no puedo ni pretendo gustar a todo el mundo", ha asegurado el diseñador en una entrevista a GENTE. **PÁG. 18**

CHAMARTÍN // PÁG. 7

Prosperidad rinde homenaje a Benedetti

Unos jardines llevan ya el nombre del célebre escritor uruguayo

CASA DE EMPEÑOS · COMPRO ORO · PRÉSTAMOS PERSONALES

SUPER EFECTIVO

SOLICITA **TU** PRÉSTAMO PERSONAL **HASTA 600€**

C/ Hernani, 45 **91 534 11 27**

C/ Francos Rodríguez, 13 **91 311 88 32**

Villas
DE TRES CANTOS

91 831 92 34
www.villasdetrescantos.com

TETUÁN

PÁG. 8

Los vecinos denuncian problemas de movilidad en el Paseo de la Dirección

La Asociación Cuatro Caminos-Tetuán asegura que los trabajos de rehabilitación han convertido una de las principales arterias de su distrito en una auténtica trampa. Hablan de falta de plazas de aparcamiento, de inseguridad en los espacios habilitados para el estacionamiento y de problemas de movilidad para los peatones.

ESPECIAL

PÁGS. 9-16

Emprender de la mano de la experiencia y del éxito

Cada vez más personas deciden crear una empresa bajo el modelo de colaboración empresarial. Las ferias son un primer punto de encuentro para lanzar las franquicias.



iGente TIEMPO LIBRE Pág. 22

Seis remedios para poner fin a la depresión post vacacional del pelo

GOTERAS

TERRAZAS
TEJADOS
CUBIERTAS
LIMAS
JARDINERAS
PISCINAS
CÁMARA FRÍO

RESINAS CONTINUAS
IMPERMEABILIZACIÓN PLÁSTICA
REFORZADA CON FIBRA DE VIDRIO
Fabricación "in situ"
Sin empalmes ni juntas
Sin obras de albañilería

GARANTÍA 10 AÑOS

TRONER, S.L. www.tronersl.com

LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE TEJADOS

C/ Gonzalo de Berceo, 33
troner@tronersl.com **91 320 38 96**

Cifuentes busca el compromiso de la eléctricas con las personas sin recursos

La Comunidad pretende reproducir el modelo del Canal de Isabel II, que cuenta con una tarifa social para personas con escasos recursos

GENTE
@gentedigital

La Comunidad de Madrid instará a las empresas suministradoras de energía a que mantengan los servicios de agua, luz y gas a las personas con alto grado de exclusión social. Fue la presidenta regional, Cristina Cifuentes, quien anunció este acuerdo "de alto contenido social" aprobado por el Consejo de Gobierno celebrado el pasado martes, con el que cumple el compromiso 139 de su programa electoral.

El objetivo es que "las familias no tengan que elegir entre utilizar el gas para cocinar o para calentar su casa en invierno" y garantizar que se puedan dar algunas condiciones mínimas sanitarias en las viviendas con pocos recursos, explicó Cifuentes.

EL CANAL COMO MODELO

El modelo que plantea la Comunidad es similar al existente en el Canal de Isabel II. La jefa del Ejecutivo regional recordó que el Canal estableció hace años una tarifa social en la que se pueden acoger toda las personas que pasan por una situación de dificultad económica y que no pueden hacer frente del pago de la factura y evitar el corte del suministro.

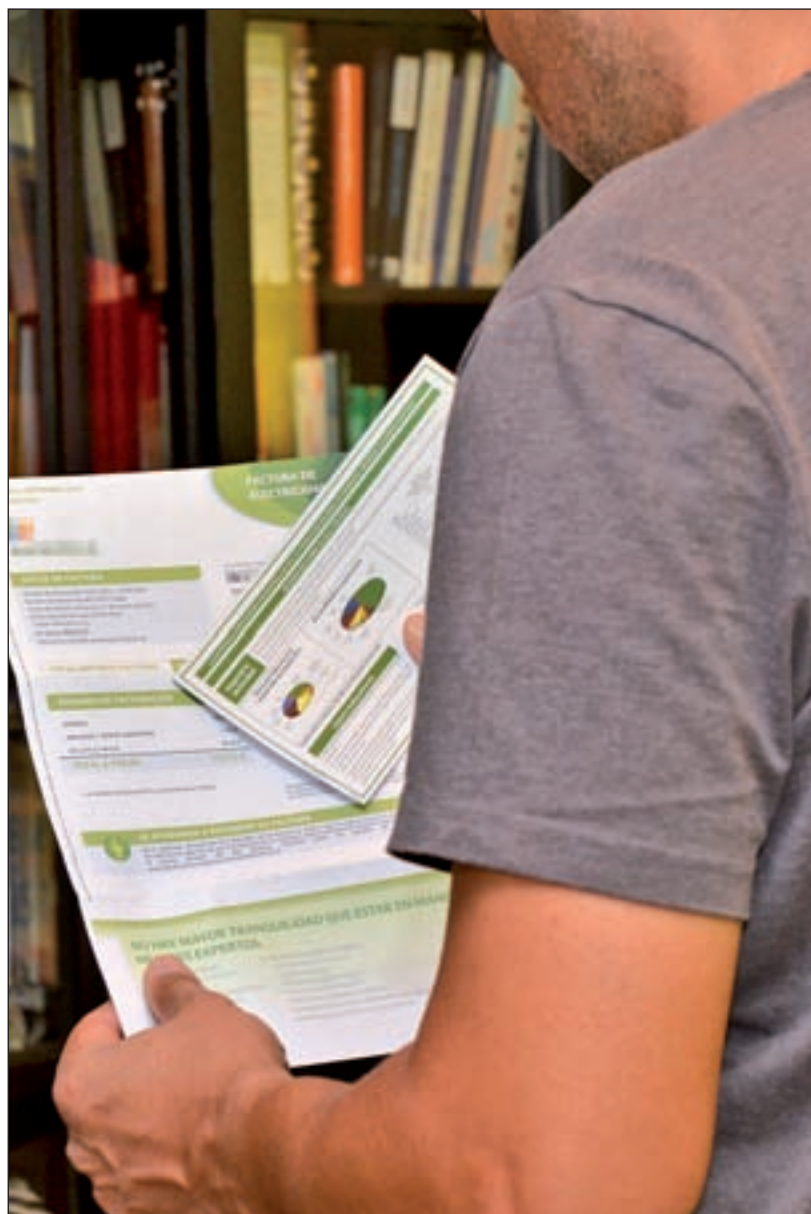
Tras este primer paso en el Consejo de Gobierno, la semana que viene se ha concertado una reunión entre los consejeros de Economía y Presidencia con Unión Fenosa e Iberdrola para hablar de si es posible la implantación de una tarifa social o reducir en parte o en su totalidad la tarifa para las familias sin dinero.

El PSOE-M reclama una postura más firme frente a las suministradoras

La semana que viene la Comunidad se reunirá con Iberdrola y Unión Fenosa

Cifuentes confía en que las suministradoras se adhieran y recordó que la Comunidad "no puede obligar a una empresa privada a llevar a cabo una determinada política que influya en su cuenta de resultados". No obstante, apostó por su "capacidad de persuasión y posibilidad de influir y llegar a acuerdos".

La presidenta autonómica indicó que el acuerdo firmado se



El acuerdo responde a un compromiso del programa electoral

llenará de contenido tras dicha reunión. Está por definir cómo se desarrollará, los puntos en los que consistirá, "o si se va a ir a un modelo en el que se asuma un contrato social con unas características, y qué contraprestación tendrá para la Administración", aseguró.

OTROS PARTIDOS

La dirigente madrileña recordó que estas empresas ya han llegado acuerdos parecidos con otras administraciones. "No se trata de casualidades, sino de coincidencias. Esto no es una competición", indicó sobre las iniciativas parecidas presentadas por la formación morada y Ahora Madrid. "Si Podemos se siente identificado con esta medida me parecerá muy positivo. Lo importante es buscar lo que nos une", añadió, al tiempo que anunció que votarán a favor de una propuesta de dicho Grupo Parlamentario en ese sentido.

Lo cierto es que este compromiso no ha sido suficiente para la oposición. La secretaria general del PSOE-M, Sara Hernández, reclamó una postura más firme frente a las empresas suministradoras. "Cifuentes en vez de hacerse tantas fotos podría convocar a las suministradoras y exigirles que no corten la luz y sobre todo, garantizar protocolos de atención social a estas familias. No vale con instar. Hay que trabajar y tener hechos claros", sostuvo la dirigente socialista.

Las nuevas tecnologías nos han hecho la vida mucho más fácil, no seré yo quien lo niegue, pero también nos han convertido en sus esclavos. A mí, como a tantas personas, me pasa con el móvil. Soy incapaz de despegarme de él, y eso que todas las semanas me marco como propósito aparcarlo aunque solo sea a la hora de comer. Pero no hay manera, y tampoco es cuestión de luchar contra imposibles. Sin embargo, no es esta dependencia, más o menos pronunciada según los casos, lo que me preocupa, sino el hecho de que muchas cosas se hayan perdido por culpa (sí, estoy di-

OPINIÓN

Por favor, ¿la calle...?

MAMEN CRESPO REDACTORA JEFE

ciendo por culpa) de las nuevas tecnologías. Hace unos días me sorprendí enormemente cuando un coche se paró delante de mí en un semáforo para preguntarme por una calle. Su conductor quería que le indicara cómo llegar a una vía determinada porque se había perdido. No me lo podía creer. Es algo

que no me ocurría desde hace años, seguramente desde que se pusieron de moda los GPS. Ahora vamos a todos los sitios (he de reconocer que yo no) con estos dispositivos y esto nos aleja de los demás. A mí me encanta preguntar a la gente y ver como te respondes orgullosa porque se conoce su municipio.



Reconozco que también me gusta lucirme cuando es a mí a la que preguntan, como me ocurrió el otro día. Es estupendo, de vez en cuando, examinarse de las calles de tu localidad, y debo decir que me puse un diez porque le indiqué perfectamente. Bromas aparte, con esto no quiero decir que no aprovechemos las ventajas que nos dan todos estos instrumentos, pero tampoco dejemos que nos separen del mundo. Sin el GPS hemos llegado a nuestro destino siempre. O sea, que si algún día se nos olvida, una voz real puede sustituirlo sin problema.

GENTEDIGITAL.ES/COMUNIDAD/MAMEN/

EDITA: GENTE EN MADRID, S.L.

REDACCIÓN: CONDE DE PEÑALVER, 17 • 1A PLANTA • 28006, MADRID TEL.: 91 369 77 88 E-MAIL: INFO@GENTEENMADRID.COM • COMERCIAL@GENTEENMADRID.COM

Gente
madrid

GERENTE: FERNANDO IBÁÑEZ

REDACTORA JEFE: MAMEN CRESPO

EDICIONES SUR: JAIME DOMÍNGUEZ

DIRECTORA DE GRANDES CUENTAS: AMPARO LLUCH

JEFE DE FOTOGRAFÍA: CHEMA MARTÍNEZ

EDICIONES MADRID: PATRICIA COSTA

JEFE DE MARKETING: RAFAEL VARA

JEFE DE MAQUETACIÓN: CARLOS ZUGASTI

DEPORTES: FRANCISCO QUIRÓS

COORDINADORA DE PUBLICIDAD: ANA SÁNCHEZ

EL PERIÓDICO GENTE NO SE RESPONSABILIZA NI SE IDENTIFICA CON LAS OPINIONES QUE SUS LECTORES Y COLABORADORES EXPONGAN EN SUS CARTAS Y ARTÍCULOS.

ppd **pp**



La oportunidad que esperaba en la mejor parcela de Nuevo Tres Cantos



¡LE INVITAMOS A LAS JORNADAS DE PUERTAS ABIERTAS LOS PRÓXIMOS 18, 19 Y 20 DE SEPTIEMBRE!

AMPLIOS CHALETS DE 5 DORMITORIOS ¡A PRECIO DE COSTE!

Ser Cooperativista en Villas de Tres Cantos Sociedad Cooperativa Madrileña le ofrece el acceso a una vivienda unifamiliar en régimen de cooperativa y con las ventajas de la promoción directa a precio de coste.

- + Amplias viviendas de 5 dormitorios.
- + Precio cerrado.
- + 3 plazas de garaje.
- + Cantidades avaladas.
- + Solarium.
- + Cercano a colegio bilingüe y otros servicios.
- + Urbanización privada con piscina y zonas ajardinadas.
- + Financiación gestionada.
- + Acceso rápido a la M- 607.
- + Disponibles distintas opciones de personalización.
- + Parcela RU3B ya segregada inscrita en el Registro de la propiedad.
- + Equipo técnico integrado en la gestora.

VILLAS DE TRES CANTOS
SOCIEDAD COOPERATIVA MADRILEÑA
 SOLAR Y OFICINA DE VENTAS
 Avda. 21 de Marzo esq. Calle Finlandia
 Nuevo Tres Cantos - 28760 Tres Cantos.

91 831 92 34
www.villasdetrescantos.com

Vivertis
 GESTIÓN

* Imágenes de proyecto meramente informativas, sin carácter contractual. Toda la información requerida por el Real Decreto 515/1989 se encuentra a su disposición en nuestra oficina central de ventas. Se aseguran todas las cantidades entregadas a cuenta por el cliente mediante avales de garantía otorgados por nuestra entidad financiera o de seguros de reconocida solvencia.



Si tienes más de 50 años disfruta de una estancia de 6 días en un balneario de Ourense. RENFE te lleva a la provincia termal desde más de 40 estaciones (A Coruña, Barcelona, Bilbao, Cáceres, León, Madrid, Málaga, Murcia, Pontevedra, Valencia, Santiago de Compostela, Sevilla, Vigo, Zaragoza...). Reserva tu plaza ya en www.trenbalnearios.com



Osama Abdul Mohsen fue conocido internacionalmente por la agresión sufrida

“Esto es como andar por el cielo”

El refugiado sirio agredido por una periodista llega a Getafe gracias a la colaboración del Ayuntamiento y de la Escuela Oficial de Entrenadores

GENTE
@gentedigital

El refugiado sirio Osama Abdul Mohsen y dos de sus hijos llegaron el pasado miércoles a la Estación de Atocha de Madrid después de completar un periplo de más de dos semanas desde Turquía y de un año desde que decidieron abandonar su país natal. “Estoy feliz, muy feliz”, dijo, “esto es como andar por el cielo”.

En la frontera entre Serbia y Hungría, Abdul Mohsen y su hijo de siete años sufrieron un incidente que dio la vuelta al mundo. Varias cámaras captaron cómo la periodista húngara Petra Laszlo los zancadilleaba cuando conseguían pasar el control policial antes de proseguir su camino hacia Alemania.

En el país germano, se reencontró con su hijo de 18 años, que había salido de Siria previamente

Abre la Oficina del Refugiado

La Comunidad de Madrid cuenta ya con una Oficina de Atención al Refugiado, según ha anunciado la presidenta de la Comunidad, Cristina Cifuentes. Desde esta oficina, instalada en pleno centro de la capital, se van a coordinar las actuaciones de ayuda a los refugiados que lleguen a la región para facilitar su integración social y garantizar sus derechos fundamentales, según comentaron fuentes oficiales.

y había llegado a Europa a través de Italia. Ahora, tras completar en tren el viaje desde Munich a Madrid, a los tres se les abre una oportunidad de instalarse en Es-

paña gracias a la mediación de organismos como la Escuela Oficial de Entrenadores de Fútbol y Fútbol Sala (Cenafe) y del Ayuntamiento de Getafe.

Abdul Mohsen, que cursó estudios superiores, fue entrenador de Al-Fotuwa, de la primera división en Siria. Su intención es poder iniciar una nueva vida en Getafe y para ello sueña con reunir en España al resto de su familia, ya que su mujer y otros dos de sus hijos continúan en Turquía. “Empieza una nueva vida para mí y espero entrenar pronto”, explicó.

En su integración en la localidad de Getafe se seguirá volcando Cenafe, cuyo presidente, Miguel Ángel Galán, se encontraba exultante de felicidad en el recibimiento de esta familia siria. También esperaban a los refugiados una delegación del Ayuntamiento de Getafe encabeza por su alcaldesa, Sara Hernández.

FINANCIACIÓN DE PROCEDIMIENTOS
91.547.25.25 - 665.50.84.41
CIVIL - PENAL - MERCANTIL
LABORAL - ADMINISTRATIVO
ARE2ABOGADOS
EN TU DEFENSA
Plaza de España, C/Princesa
1ª Consulta GRATIS
<http://www.are2abogados.com>
<https://www.facebook.com/are2abogados>

TEMPORADA DE OTOÑO

Vuelven las carreras al hipódromo

El 20 de septiembre volverán los caballos al Hipódromo de La Zarzuela de Madrid con la disputa de la primera jornada de la temporada de otoño, que incluye un programa de 72 carreras en 11 jornadas los domingos desde las 11:30 hasta las 15 horas.

JUAN BAUTISTA PRESIDENTE DEL CONSEJO REGULADOR D.O. VINOS DE MADRID

La vendimia en la región se ha generalizado en los últimos días • Las previsiones de los técnicos estiman una producción de 16 millones de kilos, aunque todo apunta a que será algo menor

“El 60% del vino se queda en Madrid”

MAMEN CRESPO
@mamencrespo

Madrid tiene vinos y unos vinos de calidad. Ha costado mucho tiempo pero, por fin, se han posicionado en la sociedad española y fuera de nuestros fronteras. En la actualidad, el 60% del vino de calidad se queda en Madrid. El Consejo Regulador sigue trabajando para colocarlo en lo más alto cuando cumple 25 años desde su constitución. Pronto, habrá elecciones de nuevo y su presidente, Juan Bautista, está buscando el consenso para presentar una única candidatura.

¿Ha comenzado la vendimia?

Sí, y esta semana se ha ido generalizando. Quiero destacar que antes, la recogida de la uva se hacía en unos 20 días rápidamente. Ahora, con la incorporación de variedades nuevas y con el cambio climático, está cambiando el ciclo de la viña. Hace 30, 40, 50 ó 60 años se empezaba a vendimiar los últimos días de septiembre e incluso los primeros de octubre. Este año se han batido récords. La garnacha está entrando muy madura y con 14-15 grados. La recogida empezó el día 31 de agosto y eso nunca había ocurrido.

¿Cómo ha influido el calor de este año?

Al final, se ha adelantado solo una semana. La vendimia siempre se ha movido en un periodo de 10

días de adelantarse o retrasarse. Hace ya algunos años que empezamos alrededor del día 12 de septiembre.

¿Qué previsiones se barajan en cuanto a cantidad y a calidad de la uva?

Creo que la producción va a ser algo menor. Los técnicos apuntan a 16 millones de kilos, pero pienso que será más pequeña, a no ser que llueva de forma importante. En cuanto a la calidad, no se sabe. Este año tenemos un ligero problema, que es que en ciertas variedades, como la tempranillo,

“Hemos avanzado, porque antes se decía que el vino de Madrid era malo”

la acidez está bajando demasiado. Tiene que haber una relación grado-acidez. En algunos casos habrá que corregirla. Está ocurriendo lo mismo en otras denominaciones. La garnacha también tiene la acidez más baja, pero se salva.

¿Qué incidencia va a tener la nueva Ley de la Cadena Alimentaria que obliga a incluir el precio de la uva en un contrato?

Mucha. Va a ser un problema y gordo para las bodegas, que están atravesando una crisis importante y que son pequeñas. Nos salva-



CHEMA MARTÍNEZ/GENTE

mos porque la ley no entra en partidas inferiores a 2.500 euros.

¿Dónde van los vinos de la Comunidad de Madrid?

Estamos embotellando casi 4 millones de kilos y se producen 16, con lo cual sobra mucho vino. El resto se descalifica y se vende como vino de mesa. Con respecto al

vino de calidad, se nos ha dado muy bien el tema de la exportación porque llevan el nombre de Madrid, y porque se ha creado Promomadrid, que nos apoyó de una forma importante para iniciar el proceso exportador de nuestros vinos con presentaciones en Estados Unidos, Reino Unido o Ale-

mania. También ha influido la mejora de la calidad, que los ha hecho muy competitivos. Más del 30% de la producción de vinos se vende en el exterior. Otro gran porcentaje se consume en la Comunidad de Madrid.

¿El madrileño compra vino de Madrid?

Sí. Calculamos que el 60% de las ventas se quedan en la región. En restauración, por lo que palpamos, se vende en los restaurantes medios y altos, porque en los medios-bajos no entra por precio. En Madrid hay vinos con buen precio y son de calidad. Lo que ocurre es que, frente a un caldo riojano o de Ribera, al mismo precio, se lo compran a ellos.

¿Esto es injusto?

Absolutamente. Deberían comprar por calidad y no por precio. Se dice que el vino de Madrid, para ser de Madrid, es caro.

Lo he escuchado e intento convencer de lo contrario a todo el que lo dice. Hace tiempo se comentaba: “El vino de Madrid es malísimo”, pero ya no. Hemos avanzado. El vino de Madrid ahora está de moda, pero no estamos sabiendo aprovechar el momento y, por ello, insisto a las bodegas a que salgan a ofrecer el vino. El problema es que las bodegas son pequeñas y no pueden invertir en ello.

¿En qué líneas se trabaja para posicionar el vino madrileño?

En actuaciones que no son muy costosas pero sí rentables, como la semana de los vinos de Madrid en algunos barrios de la capital o actuaciones en colaboración con los ayuntamientos. Son más directas y calan más en el consumidor.

¿Los políticos están implicados?

No notamos respaldo de la Asamblea o de los políticos. Solo nos apoya el Gobierno regional.

San Mateo
59ª Fiesta de la Vendimia Riojana
Logroño
20-26 de Septiembre de 2015

¡FELICES FIESTAS!
Ayuntamiento de Logroño

Una herramienta para las iniciativas de origen vecinal

El Consistorio ha recabado ya más de un millar de propuestas a través de Decide.madrid.es

AYUNTAMIENTO

FRANCISCO QUIRÓS SORIANO
@franciscoquiros

El 15 de septiembre se celebró el Día Internacional de la Democracia, una fecha ideal para que el Ayuntamiento de Madrid presentara una de sus medidas estrella en lo que a la participación ciudadana se refiere, junto al incremento de la importancia de la figura del vocal vecino en las Juntas Municipales, una figura cuyo futuro ya se está gestando con la recogida de candidaturas. Bajo el lema 'La ciudad que quieres será la ciudad que quieras', la alcaldesa

de la capital, Manuela Carmena, y el delegado del Área de Gobierno de Participación Ciudadana, Transparencia y Gobierno Abierto, Pablo Soto, abrieron el pasado martes el mecanismo de presentación de propuestas, que al cierre de esta edición ya ha recogido un total de 1.138 ideas.

RESPUESTAS Y CRÍTICAS

"Creo que estamos haciendo algo muy grande. No hay mejor sistema de Gobierno que la democracia, pero conviene mejorarla", valoró Carmena. Por su parte, Pablo Soto fue el encargado de explicar con detalles cómo se articula esta iniciativa. La idea es que cualquier ciudadano pueda presentar



La alcaldesa, Manuela Carmena, junto a Pablo Soto

sus propuestas, que posteriormente serán valoradas por el resto de la ciudadanía, una criba previa al paso por el Pleno municipal. Resumido, el proyecto se basa en cuatro puntos: 'propones', 'apoyas', 'decides' y 'se hace'. En el primer paso se crea una propuesta a través de un formulario en papel o en la web Decide.madrid.es. Después se necesitará el apoyo del 2% de los ciudadanos

empadronados mayores de 16 años, lo que equivale a unas 53.000 firmas. El tercer escalón tiene una duración temporal, 45 días, en los que la ciudadanía puede debatir sobre la propuesta. Por último, el Ayuntamiento se compromete a llevar esa iniciativa al Pleno municipal, en el caso de que haya pasado todos los filtros anteriores. Sobre este último punto, Soto matizó que "este mecanismo no cambia el marco jurídico en el que se maneja el Consistorio. Cambia quien toma las decisiones, pero hay ciertos límites". En este sentido, Carmena adelantó que "toda propuesta exige un estudio de visibilidad".

El Consistorio se compromete a llevar las iniciativas a las sesiones plenarias

TERRAZA - RESTAURANTE LA PALOMA

C/ Francos Rodríguez, 79
Parque Dehesa de la Villa
☎ 91 450 30 18

Menús para Grupos
Celebraciones familiares y de empresa

www.terraza-lapaloma.com

- Jamón de Bellota "Juan Manuel"
- Callos a la Madrileña
- Pescados de Pincho del Norte
- Carne de Buey Gallego
- Lechazo de Gumiel de Izán
- Pucheros de Legumbres
- Rabo de Toro
- Gran variedad de raciones en terraza

ONDA CERO
Madrid Norte
100.1 FM

Madrid Norte en la Onda
lunes a viernes 12:30-14:00

Higueras tiende la mano al resto de fuerzas políticas

EMPLEO

GENTE

Según el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE), la tasa de paro en Madrid capital asciende al 18%, con 213.287 personas desempleadas en la actualidad. Reducir esas cifras se ha convertido en uno de los grandes caballos de batalla en la política madrileña y, por ello, la primera teniente de alcalde y delegada del Área de Equidad, Derechos Sociales y Empleo, Marta Higueras, quiere involucrar al resto de partidos con representación en el Consistorio para trabajar en común por el plan de empleo.

Dentro de las primeras medidas destaca la posibilidad de crear en Mercamadrid una escuela de carnes y otra de pescados para generar profesionales que puedan atender a dichos sectores. Además, se quiere promocionar a los mercados municipales como sector comercial de referencia para la ciudad y el turismo mediante inversiones de mejora.

Una declaración apoya el asilo de los refugiados

SOLIDARIDAD

REDACCIÓN

Los cuatro grupos políticos con representación en el Ayuntamiento de Madrid: PP, Ahora Madrid, PSOE y Ciudadanos, han formulado una declaración institucional de apoyo y asilo a los refugiados, que se ha presentado como Moción de Urgencia en el pleno celebrado el pasado miércoles.

En ella, los grupos políticos expresan que "las vecinas y los vecinos de Madrid no podemos quedarnos impasibles ante el sufrimiento de las personas que huyen de la violencia, persecución y vulneración de los derechos humanos. Vivimos en un contexto global de desplazamiento forzado sin precedentes y ante una situación de emergencia humanitaria en las fronteras europeas."

"Hemos de dar respuesta coordinada de dignidad, solidaridad y justicia desde el compromiso y la responsabilidad, con las personas refugiadas", aseguran.

Mario Benedetti ya da nombre a unos jardines de Prosperidad

La Asociación Valle-Inclán promovió este homenaje al escritor

CHAMARTÍN

F. Q. SORIANO
@franciscoquiros

Fue uno de los vecinos más ilustres del barrio de Prosperidad y, desde el pasado lunes 14, da nombre a un emplazamiento del distrito de Chamartín. El escritor uruguayo Mario Benedetti estará muy presente en esta zona de Madrid tras inaugurarse unos jardines presentes en la plaza situada en la confluencia de las calles Santa Rita, Ramos Carrión y Clara del Rey.

Benedetti, que falleció en Montevideo en 2009, residió en la calle Ramos Carrión, por lo que veía desde su ventana un espacio



Momento de la presentación del espacio

que hoy lleva su nombre. Esa vinculación con Chamartín en general y Prosperidad en particular llevó a la Asociación Vecinal Valle-Inclán de Prosperidad a presentar una iniciativa por la cual se rindiera homenaje a Benedetti.

PERSONALIDADES

La propuesta se llevó a Pleno en el mes de julio de 2010, siendo

aprobada. En representación del Consistorio estuvo presente en el acto el concejal de Chamartín, Mauricio Valiente, junto a la presidenta de la Asociación Vecinal Valle-Inclán de Prosperidad, Ana Sanz y el agregado cultural de la Embajada de Uruguay en Madrid, Gerardo Ruiz. El acto se cerró con la lectura de unos versos del autor charrúa.

DESTACAN LAS ESTACIONES DE EL PARDO Y BARAJAS

Ecologistas denuncia los niveles de ozono 'malo' de este verano

MEDIO AMBIENTE

AGENCIAS

Los valores de ozono troposférico u ozono 'malo' han registrado los valores más negativos desde que se tienen registros tanto en el Ayuntamiento como en la Comunidad de Madrid. Eso al menos es lo que denuncia la asociación

Ecologistas en Acción, que recuerda que la normativa europea no permite que se supere el valor medio de 120 microgramos por metro cúbico de ozono durante períodos de ocho horas, más de 25 días al año. Respecto a las estaciones del Ayuntamiento que más jornadas han superado los valores están las de El Pardo (61 días), Barajas (42) y Tres Olivos (37).

La Carrera Popular de Tetuán alcanza su octava edición

DEPORTES

GENTE

La Carrera Popular de Tetuán vuelve el domingo en su octava edición con el patrocinio del Distrito Municipal de Tetuán y la organización técnica de la Agrupa-

ción Deportiva Marathon. La salida para todas las carreras estará situada en la calle Bravo Murillo frente a la Junta del Distrito y la meta, tras recorrer 10 kilómetros exactos, en la emblemática plaza peatonal de la Remonta. La prueba absoluta dará comienzo a las 9 de la mañana.



Imagina la última tecnología,
en toda la gama Kia.
Ahora es posible.

www.kia.com



GAMA KIA CEE'D desde 10.990€ | KIA SPORTAGE desde 15.200€ | KIA CARENS desde 13.990€



IBERICAR MÓVIL, S.L.
Tel.: 91 533 85 01

- Calle Príncipe de Vergara, 207 | Nuevas instalaciones
- Avda. Ciudad de Barcelona, 220 | Nuevas instalaciones
- Avda. de la Albufera, 321 | Nuevas instalaciones
- Avenida Andalucía, Km 6
- Paseo de la Castellana, 141. Plaza de Cuzco
- Calle Carretilla, 2. Rivas Vaciamadrid. Madrid

Consumo Combinado (l/100 km): 4,1-7,4. Emisiones de CO₂ (g/km): 108-189.
 PVEE: Kia pro. con 1.4 CVT Concept / PVEE Kia Carens, 1.6 GDI Base, SGL / PVEE Kia Sportage 1.6 GDI Base 4x2 incluido impuestos, transporte, acciones promocionales y aportación del gobierno al Plan PVEE. No incluye gastos de gestión y matriculación. Consultar condiciones y requisitos del Plan PVEE. Oferta aplicable por clientes particulares que financien con Santander Consumer EFC S.A. un importe máximo de 20.000€ para la gama CEE'D o 10.000€ para Sportage a través de la compañía Flexible Range Finanza, y 10.000€ para Carens a través de la compañía KRS o KRS2, a un plazo máximo de 80 meses. Oferta incompatible con otras ofertas financieras, válida hasta el 30/09/2015 en concesionarios de Península y Baleares. Financiación sujeta a estudio y aprobación por parte de la entidad de crédito. Consultar condiciones y equipamiento tecnológico opcional disponible en www.kia.com. Modelo y equipamiento visualizados se corresponden con el ofertado. *Consultar manual de garantía Kia.

EL PROYECTO CONSTA DE 17 CASAS UNIFAMILIARES

Jornadas de puertas abiertas para presentar Villa Tres Cantos

VIVIENDA

GENTE

Un proyecto de 17 viviendas unifamiliares adosadas y pareadas, a pocos minutos de los distritos de la zona Norte de Madrid. Así podría definirse Villa Tres Cantos, una propuesta inmobiliaria que cuenta con la garantía de Vivertis Gestión, empresa especialista en gestión de cooperativas e impul-

sora del proyecto de Villas de Tres Cantos.

Durante los días 18, 19 y 20 de septiembre se celebrarán unas jornadas de puertas abiertas en las que se explicarán todos los detalles del proyecto, al margen de iniciarse la adjudicación de las viviendas. Los interesados pueden ir a la oficina situada en la avenida 21 de Marzo, en Tres Cantos; en el teléfono 91 831 92 34; y en la web Villasdetrescantos.com.

Colegio "El Valle"
CES "El Valle"
 Centro de Estudios Superiores - F.P.

ESTUDIOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

- Abierto Plazo de Matriculación
- Bolsa de trabajo propia
- Aplicaciones multiplataforma
- Técnico Deportivo en fútbol Nivel I y II
- Conducción en el Medio Natural
- TAFAD
- Gestión Administrativa

Técnico Deportivo, especialidad de Fútbol. Niveles I y II

Formación Profesional Grado Medio
 Acceso desde E.S.O.

¡Infórmate!
676 311 973
ces@colegioelvalle.com
www.colegioselvalle.es

El Paseo de la Dirección se llena de trampas a causa de las obras

Los vecinos se quejan de problemas en materia de movilidad

TETUÁN

FRANCISCO QUIRÓS

norte@genteenmadrid.com

Una de las arterias principales del distrito de Tetuán, el Paseo de la Dirección, está siendo objeto de unas obras cuyo objetivo es renovar un área que ha sufrido un importante deterioro. A falta de saber cómo lucirá la zona, los vecinos han dado la voz de alerta ante los problemas que les están generando estos trabajos.

Este fue uno de los puntos centrales de la primera asamblea de este curso convocada por la Asociación de Vecinos Cuatro Caminos-Tetuán. Los inquilinos de los edificios cercanos informaron en este encuentro de la falta de plazas para residentes en la denominada Zona 64, así como de la inseguridad existente en las parcelas habilitadas provisionalmente para suplir tal carencia. En relación a esto, se quejan de pagar por un servicio, la tarjeta verde que acredita los vehículos de los residentes, que no pueden usar.

POSIBLES SALIDAS

Al margen de estas denuncias, de la asamblea también salieron varias propuestas para resolver este problema, entre las que destacan



Imagen del estado de las obras AV CUATRO CAMINOS-TETUÁN

"No hemos recibido ninguna respuesta del Ayuntamiento sobre esta cuestión"

un posible permiso temporal a los residentes para aparcar en la Zona 65, o el estudio de la situación en la que se encuentra el parking del edificio de realojo en Paseo de la Dirección.

Por otro lado, los problemas en materia de movilidad también afectan a los peatones, tal y como

aseguran desde la asociación vecinal. Según este colectivo, las obras en el Paseo de la Dirección están perjudicando a "los accesos al parque, llenando las aceras de trampas, generando más suciedad, deteriorando las zonas verdes y el arbolado de la zona, así pérdidas irreparables en el patrimonio, como el Canal Bajo". Además, recuerdan que "a punto de cumplirse los 100 días de cortésia, está por ver la respuesta del Ayuntamiento a las demandas ciudadanas sobre las alegaciones a la segunda modificación".

XII EDICIÓN DE LA CONCENTRACIÓN DE MOTOS CLÁSICAS

Una pasión atemporal sobre ruedas

BARAJAS

F. Q. SORIANO

Con un poco de retraso respecto a la fecha propuesta inicialmente, pero con el sabor de siempre, la Concentración de Motos Clásicas regresará este fin de semana a Barajas con motivo de su duodécima edición.

La celebración de la última etapa de la Vuelta a España obligó al Club Sanglas Madrid, organizador del evento, a postergar su celebración. Una vez más, el plato



Imagen de ediciones anteriores

fuerte será la ruta de carretera a celebrar este sábado día 19. En ella podrán tomar parte todas las motos que, habiendo sido fabricadas hasta 1982, acrediten la tenencia del seguro obligatorio de circulación y haber pasado la ITV.

OTRA CITA

Por otro lado, el domingo por la mañana tendrá lugar el tradicional circuito urbano por las calles del distrito de Barajas con el apoyo de la Policía Municipal de Madrid y la colaboración de asociaciones de vecinos.

DOS INTERESES, **UN MISMO PROYECTO**

Cada vez más personas optan por **la franquicia** como medio de entrar en el mundo empresarial de la mano **de la experiencia de una fórmula de éxito** • El desarrollo de este modelo de negocio depende de la **colaboración mutua** del franquiciado y del franquiciador, cuyos **objetivos confluyen** aunque partan de diferentes intereses



10 *Las ferias, la primera toma de contacto*

Tanto el empresario como el aspirante a franquiciado tienen que tener claros sus objetivos cuando participan en una feria del sector. Franquishop y Frankinorte son las próximas citas en el calendario.

12 *Dudas en el camino de la expansión*

No todos los negocios son franquiciables. Tener un éxito probado con una idea que sea posible reproducir es indispensable para optar por esta fórmula de expansión empresarial.

15 *Un buen momento para la vivienda*

El sector inmobiliario en franquicia regresó a la senda de crecimiento en 2014, tanto en facturación, como en creación de empleo y en apertura de redes y establecimientos.

16 *¿Quién es el franquiciado español?*

Los hombres de 35 años con un poder adquisitivo medio alto son aquellos que más apuestan por franquiciar un negocio, según un estudio de Quefranquicia.com, de la consultora Barbadillo y Asociados.

PARADAS EN EL CAMINO DEL ÉXITO

Encuentros estudiados: Las ferias son el primer contacto entre franquiciado y franquiciador • Es importante planificar para conseguir rentabilizar al máximo las visitas a estos eventos

LILIANA PELLICER
@lilianapellicer

De cenas de ferias salpican el calendario empresarial. De una participación estudiada depende el éxito de los planes de expansión de los franquiciadores y de la inmersión en este modelo de negocio del franquiciado.

“Las ferias son el primer punto de encuentro”, explica Xavier Vallhonrat, presidente de la Asociación Española de Franquiciadores (AEF), que destaca la im-

portancia de la planificación para rentabilizar al máximo la participación en este tipo de eventos. “Hay que preparar la feria y acudir con objetivos concretos”, añade Vallhonrat.

Como dos caras de la misma moneda con intereses que confluyen, tanto el empresario como el emprendedor deben aprovechar al máximo los contactos realizados en las ferias, para ello el presidente de la AEF propone cinco pasos imprescindibles basados en la selección, la estrategia, la información, los contactos y la valoración de los resultados.



1: **Elegir según la zona geográfica**
La mayoría tiene un componente local, por lo que hay que elegir la de la zona que más interese. Hay que tener en cuenta que todas las empresas participantes están en periodo de expansión.

2: **Una idea previa y la mente abierta**
Debe tener una idea del negocio que le interesa, aunque debe acudir con la mente abierta para poder aprovechar otras oportunidades.

4: **Aprovechar el primer encuentro**
Hay que lograr la mayor información sobre el producto, las condiciones y los planes de expansión. Es importante definir si hay empatía.

3: **No centrarse en un sólo negocio**
Es una oportunidad para conocer lo que me interesa, pero también para lo que me llama la atención. Hay que hacer varios contactos.

5: **Concretar los contactos**
Organizar encuentros con los empresarios lo más pronto posible. Cuanto menos tiempo pase, más posibilidades de concretar el negocio.

1: **Selección en función de la estrategia**
La elección de la feria a la que se acude debe responder a los planes de expansión de la empresa. Estos eventos tienen un impacto local y se orientan a sectores específicos.

2: **Planificar la participación**
Hay que preparar la participación y definir unos objetivos. Es indispensable tener claro que información interesa proporcionar en este encuentro.

4: **Seguimiento de los contactos**
Es imprescindible concertar citas rápidamente y de manera consecutiva. El proceso tardará en culminar entre 6 y 7 meses.

3: **Conseguir información**
En este primer contacto se pueden descartar candidatos preguntando el presupuesto con el que se cuenta o la disponibilidad del emprendedor.

5: **Valoración de la feria**
Cierta tiempo después de participar en una feria, hay que hacer un balance y definir el grado de cumplimiento de los objetivos iniciales.

PRÓXIMAS CITAS

Bilbao y Madrid, nuevos encuentros

Personas interesadas en abrir un negocio pueden aprovechar las dos próximas citas del calendario de las franquicias: Franquishop, con su original formato de encuentros cortos, y Frankinorte, con una amplia oferta empresarial en el País Vasco.



FRANQUISHOP MADRID: Un centenar de empresas se reunirán en Madrid el 23 de septiembre en una feria diseñada para facilitar el contacto directo entre los asistentes y cadenas con reuniones de treinta minutos fijadas previamente.



FRANKINORTE BILBAO: La capital vasca acogerá el 25 y 26 de septiembre Frankinorte, que incluye un amplio abanico de ofertas comerciales de firmas nacionales e internacionales, y de diferentes sectores.

Dale la vuelta a tu futuro

Y abre la puerta a una oportunidad
inmejorable de emprender
tu propio negocio

Una **inversión segura** con todas las garantías
de entrar a formar parte del **grupo Carrefour**.
Una ocasión única de dirigir tu propio
supermercado cerca de tus clientes,
con una amplia gama de servicios
bajo el respaldo de una marca consolidada
y reconocida en el mercado.

Si dispones o buscas un local de 100 a 600 m²
(Express) o de 800 a 2000 m² (Market)
ya puedes entrar a formar parte de este gran
proyecto para emprendedores.

**Empieza a vivir el éxito
haciéndote franquiciado
de Express o Market**

Abierto



express

Para más información, dirígete a:

Departamento de Franquicias.
C/Campezo, 16. Madrid. 902 103 285

www.carrefour.es/franquicias
franquicia_supermercado@carrefour.com





CARRERA DE OBSTÁCULOS

El camino a la expansión: Tener un éxito probado fruto de una experiencia propia al frente de un negocio con una idea que sea posible reproducir es indispensable para franquiciar un negocio

LILIANA PELLICER
@lilianapellicer

Decenas de personas se lanzan cada año a la expansión de sus negocios usando el modelo de la franquicia, en el que encuentran crecimiento con una menor inversión

y una mayor presencia, pero manteniendo cierto control sobre los establecimientos. En concreto, más de cien marcas abrieron locales el pasado año en España, la mayoría nacionales, según el informe anual de la Asociación Española de Franquicias, que detalla que de las 1.087 redes existentes en 2013, se pasó a 1.199.

Hay que descartar a los aspirantes sin espíritu empresarial y sin recursos

Sin embargo, no todas las empresas pueden franquiciarse y, aquellas que lo hacen, deben tener en cuenta ciertas paradas en una carrera, en ocasiones, llena de obstáculos. “La franquicia es la reproducción de un éxito empresarial”, explica Miguel Ángel Oroquieta, socio director de la consultora T4 Franquicias, que añade que el modelo debe ser reproducible y poder desarrollarse en diversos entornos.

Definir el modelo

Una vez hecho autoexamen, Santiago Barbadillo, de Barbadillo y Asociados, aconseja determinar el tipo de franquicia que se desea, sus características jurídicas, estratégicas, económicas... Para definir esta línea de trabajo, el empresario debe tener en cuenta el alto nivel de competencia. “Lo primero que hacen los franquiciados es buscar opciones rentables, luego miran el presupuesto y, por último, la actividad”, asegura Oroquieta.

Por ello, afirma, el franquiciador se disputa su cliente, es decir, su franquiciado, con el resto de empresas del sector. Es aconsejable tener en cuenta el nicho de mercado en el que se compite y el tamaño de la empresa.

Además, para hacer una buena expansión, es esencial una buena selección del franquiciado. Carecer de espíritu empresarial, no contar con los recursos económicos necesarios, no tener los conocimientos necesarios así como disponibilidad completa, deben ser las alertas que descarten a los candidatos.

Si el emprendedor reúne estas características y está preparado para comenzar esta carrera sólo tiene que tener en cuenta un último consejo: no tener prisa. Franquiciar es una carrera de obstáculos, pero no de velocidad.



Santiago Barbadillo

BARBADILLO Y ASOCIADOS

“Duplicar un negocio que no funciona es duplicar un fracaso”

Tras décadas asesorando a empresas sobre su expansión a través de la franquicia, Santiago Barbadillo, socio de la consultora Barbadillo y Asociados, avisa de que el primer obstáculo a la franquicia es el espíritu y la rentabilidad del negocio.

¿Cualquier empresa vale para ser franquiciada?

Lo esencial es que tenga un éxito probado. Duplicar un modelo que no funciona es duplicar un fracaso. Además, dicho éxito debe ser fruto de la experiencia propia del empresario, de sus conocimientos, y el modelo de negocio debe ser fácilmente reproducible.

¿Qué es lo que no se puede reproducir?

No todo es franquiciable. No puede hacerse cuando el negocio tiene componentes artísticos o depende de una personalidad concreta. Podría ser el caso de un pintor que quiere franquiciar su obra, no su distribución o venta; o de un gabinete psicológico cuyo éxito esté ligado a la empatía del profesional con los pacientes. Esas fórmulas son muy complicadas de reproducir.

JUGUETILANDIA JÚNIOR LOCALES DE MÁS DE 100-150 METROS CUADRADOS

El autoempleo más rentable

GENTE Juguetería, que cuenta con más de 50 tiendas en su red entre franquicias y tiendas propias, ofrece desde hace dos años la posibilidad de adquirir una franquicia Juguetería Júnior como modelo de autoempleo o una tienda en locales de 500 m².

La empresa, que lleva más de 30 años en el sector del juguete, pone a disposición de sus franquiciados, además de toda su experiencia, mercancía en depósito para su venta con rotación periódica, un programa de gestión personalizado, catálogos gratuitos para campañas especiales, y ase-

soramiento para el montaje de la tienda y la formación a los trabajadores. Para poder abrir una franquicia es necesario un local de más de 100-150 m² en una buena zona comercial y que la ciudad disponga de al menos 25.000 habitantes. Más información en Juguetería.com.



Juguetería tiene 30 años de experiencia en el sector



Mejor precio garantizado



Pago 6 meses sin intereses

Cruceiros Otoño | Invierno

Brisas del Mediterráneo | Pullmantur 8 días | 7 noches



Barcelona - Olibia - Nápoles - Civitavecchia, Roma - Livorno, Florencia / Pisa - Villefranche (Mónaco / Montecarlo) - Barcelona

Todo incluido gratis
Sábados de septiembre a octubre

339€ TI

Tasas de embarque (190€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos

Leyendas del Mediterráneo | Pullmantur 8 días | 7 noches



Valencia - Málaga - Porto Torres, Cerdeña - Civitavecchia, Roma - Ajaccio, Córcega - Palma de Mallorca - Valencia

Todo incluido gratis
Posibilidad de embarque en Málaga y Palma de Mallorca. Septiembre a noviembre

299€ TI

Tasas de embarque (190€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos

Mediterráneo | Costa Cruceiros 8 días | 7 noches



Barcelona - Palma de Mallorca - Nápoles - La Spezia, Florencia / Pisa - Savona - Marsella - Barcelona

5% de regalo + tasas de embarque incluidas + Todo incluido
De octubre a marzo. Posibilidad de embarque en Palma de Mallorca.

399€ PC

Todo incluido gratis en categoría premium y 5% para salidas de diciembre. Consulta condiciones. Cuota de servicio (9€ por persona y día) no incluidos.

Emiratos Árabes y Omán | Royal Caribbean 8 días | 7 noches



Dubai - Khasab (Omán) - Muscat (Omán) - Abu Dhabi - Dubai

Vuelos y traslados incluidos + Tasas de embarque incluidas

1.032€ PC

De diciembre a marzo
Cuota de servicio (12 USD por persona y día) no incluidos

Islas Griegas | Costa Cruceiros 8 días | 7 noches



Venecia - Split (Croacia) - Corfu - Santorini - Heraklion, Creta - Atenas

Vuelos (desde Madrid y Barcelona) y traslados incluidos + Tasas de embarque incluidas

699€ PC

Septiembre a noviembre
Cuota de servicio (8,5€ por persona y día) no incluidos.

Antillas y Caribe Sur | Pullmantur 9 días | 7 noches



Colón (Panamá) - Cartagena de Indias (Colombia) - Willemstad (Curaçao) - La Guaira, Venezuela - Oranjestad (Aruba) - Colón

Vuelo (desde Madrid) y traslados incluidos + Todo incluido

890€ TI

Viernes desde el 4 diciembre hasta el 18 de marzo
Tasas de embarque (204€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos. Tasas gubernamentales del país no incluidas.

Mediterráneo Occidental | Norwegian Cruise Line 8 días | 7 noches



Barcelona - Nápoles - Civitavecchia, Roma - Livorno, Florencia / Pisa - Cannes - Palma de Mallorca - Barcelona

Paquete de bebidas incluidas + Tasas de embarque incluidas

529€ PC

De septiembre a noviembre
Cuota de servicio (USD12 dólares aproximadamente por persona y día) no incluidos.

Especial Navidad y Fin de Año

Caribe Tropical | Pullmantur 8 días | 7 noches



Santo Domingo - La Romana (República Dominicana) - Philipsburg (St. Maarten) - Guadalupe (Pointe-a-Pitre) - Fort de France - Isla Margarita (Venezuela) - Santo Domingo

Vuelo (desde Madrid) y traslados incluidos + Todo incluido

999€ TI

Salida Navidad 19 y 26 de Diciembre
Tasas de embarque (204€ por persona) y cuota de servicio (72€ por persona) no incluidos. Resto de salidas de diciembre a marzo desde 859€ TI

Dubai | Costa Cruceiros 10 días | 9 noches



Dubai - Al Fujairah - Muscat - Abu Dhabi - Khasab - Dubai

Vuelos (desde Madrid y Barcelona) y traslados incluidos + Tasas de embarque incluidas + 5% de regalo + Todo incluido

1.799€ PC

Fin de Año 30 de diciembre
Todo incluido gratis en categoría premium. Consulta condiciones. Cuota de servicio (9€ por persona y día) no incluidos

Mercadillo navideño por el Rin, Puente de la Constitución | Catai Tours 4 días | 3 noches



España - Frankfurt - Colonia - Coblenza - Cochem - Rin Romántico - Rudesheim - Maguncia - Heidelberg - Frankfurt - España

Vuelos y traslados incluidos + Visitas en español + Guía acompañante

desde Madrid **945€ PC** desde Barcelona **805€ PC**

Salida 5 de diciembre
Tasas de aeropuerto y carburante (149€ por persona) orientativas.

Precios desde por persona y crucero en cabina doble interior en régimen Pensión Completa (salvo indicado) válido para determinadas salidas de los períodos indicados. Tasas de embarque, cuota de servicio y gastos de gestión (9€ por reserva) no incluidos (salvo indicado). 6 meses sin intereses: no aplicable sobre importes de tasas de embarque ni cuota de servicio / propinas. Financiación sin intereses hasta 6 meses. Gastos de gestión financiados por Viajes El Corte Inglés, S.A. Financiación sujeta a la aprobación de Financiara El Corte Inglés E.F.C., S.A. Recibo mínimo 30€. Ejemplos de financiación a 6 meses sin intereses: Importe: 300€, TAE: 10,71%, gastos de gestión: 9€, importe total del crédito/financiación 309€. Redondeo de decimales en la última cuota. C.I.C.M.A 59, HERMOSILLA 112 - MADRID. Bebidas incluidas consulta navieras y salidas. Consulta condiciones. Plazas limitadas.

El horario más amplio y cómodo
Consúltalo en viajeselcorteingles.es

902 400 454
viajeselcorteingles.es

VIAJES El Corte Inglés
Una sonrisa de ida y vuelta



El franquiciado cuenta con un equipo dedicado a él durante la vigencia del contrato

La franquicia Carrefour Express, una oportunidad para emprender

Red consolidada: La compañía cuenta con 209 centros Express, de los que el 90 por ciento son franquicias • El empresario recibe 'know how' comercial, apoyo económico y logístico

GENTE
@gentedigital

Carrefour apuesta por la franquicia como fórmula de expansión y creación de empleo. La compañía, a través de su formato Carrefour Express, ofrece una oportunidad de franquiciar un formato ya consolidado, a todo emprendedor o gestor que desee invertir y dirigir un comercio de proximidad con éxito. Las franquicias de Carrefour permiten al emprendedor explotar una marca reconocida en el mercado y entrar a formar parte de una red consolidada de establecimientos. Actualmente, la compañía cuenta con 209 Carrefour Express en el territorio nacional, de las que un 90% son franquicias.

Apoyo constante al emprendedor

La fórmula de franquicia que propone Carrefour no se limita únicamente a la puesta en marcha del negocio, sino que el emprendedor recibe el 'know how' comercial y el apoyo económico, y logístico de la compañía durante su gestión diaria. Esta gestión conlleva un minucioso proceso que se inicia cuando los técnicos de Carrefour presentan un proyecto detallado al candidato, ana-

lizan el entorno y presentan un informe económico estimado. Una vez firmado el contrato entre la compañía y el emprendedor, Carrefour corre a cargo de la formación del equipo y supervisa el proceso hasta la apertura.

El personal de Carrefour acompaña al emprendedor durante los primeros días de manera presencial y durante la vigencia del contrato el franquiciado cuenta con un equipo dedicado a él. "El personal de seguimiento da apoyo constante y aporta al franquiciado un plus de conocimiento", explica Jesús Bermejo, director de Supermercados de Proximidad de Carrefour España, que añade que "de este modo, los propietarios cuentan con las ventajas que tiene el ser su propio jefe pero contando con el soporte de los profesionales de Carrefour".

Un supermercado de proximidad bajo la esencia de una marca consolidada

La franquicia también se presenta como una opción para aquellos que buscan sacar mayor rentabilidad a su negocio. En este aspecto, Carrefour ofrece a los propietarios



Carrefour supervisa el proceso

de un establecimiento reconvertir su tienda en un Carrefour Express. "Ofrecemos mejorar el servicio, ampliar la gama de productos, una renovación completa de la tienda y un asesoramiento profesional", explica Bermejo. "Enseñamos a los propietarios a optimizar los lineales, expositores y ajustar los artículos a lo que necesita la gente del barrio, gestionando el negocio a nivel local y apostando por los productos locales", añade. Pues aunque el ne-

gocio forme parte de una gran cadena de distribución, las franquicias Carrefour Express son tiendas de proximidad, para la compra cotidiana, que mantienen todos los valores y la esencia de Carrefour pero con el conocimiento del entorno propio de un establecimiento de barrio: atención y servicio, cercanía y una ambientación cálida que invita a repetir.

Amplia gama de servicios cerca de casa

La franquicia Carrefour Express cuenta con una superficie de 100 a 600 m2 diseñada para ofrecer al cliente una compra cómoda, agradable, rápida y completa. El consumidor puede encontrar más de 4.000 referencias, de las cuales el 90% son de alimentación. Un surtido adaptado al tamaño de la tienda y a los diferentes entornos (urbanos, rurales o mixtos), así como su política de precios estables. Asimismo, el formato ofrece: amplitud de horarios, con apertura incluida en festivos de acuerdo a la ley; servicio a domicilio; venta de prensa y revistas; recarga telefónica; reciclado de baterías; cajas sin barreras y, en alguna de ellas, servicio de tintorería. Todo ello cerca de casa y bajo el trato personalizado que ofrece un supermercado de proximidad.

Principales ventajas para el franquiciado

- Explotación del prestigio del que goza la marca franquiciadora.
- Formar parte de una red consolidada de establecimientos.
- Reacciones del mercado ya experimentadas.
- Se beneficia de la experiencia y 'know how' del franquiciador.
- Se beneficia de la economía de escala en cadena de la compañía.
- Mayor notoriedad de marca e imagen.
- Se beneficia de campañas y estrategias de marketing a nivel nacional.
- Formación inicial y asesoramiento profesional constante.
- Poder ser jefe de su propio negocio.



Servicios que ofrece Carrefour Express

- 4.000 referencias, de las cuales el 90% son de alimentación.
- Proximidad.
- Trato personalizado.
- Amplitud de horarios, con apertura incluida en festivos de acuerdo a la ley.
- Servicio a domicilio.
- Venta de prensa y revistas.
- Recarga telefónica.
- Reciclado de baterías.
- Cajas sin barreras.





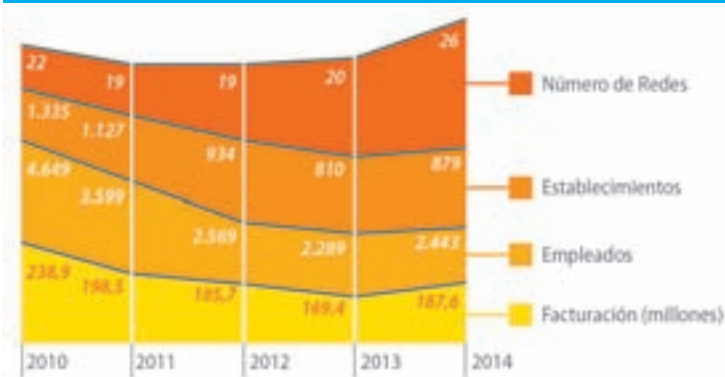
ADIÓS A LA CRISIS

Vivienda: El sector inmobiliario en franquicia volvió a la senda del crecimiento en 2014 tanto en facturación, como en cantidad de empleos generados, número de redes y de establecimientos abiertos

LILIANA PELLICER
@lilianapellicer

Tras un constante descenso, el vapuleado sector inmobiliario en franquicia empieza a ver la luz al final del túnel. Nuevos empresarios apuestan por un mercado en alza, que sufrió duramente los efectos de la crisis económica y que ahora parece resurgir, quizá impulsado por la opción del alquiler y por la subida moderada de los precios de la vi-

EVOLUCIÓN DEL SECTOR



RH PROPERTIES Un nuevo modelo inmobiliario

El 'low cost' entra en juego

Esta empresa ofrece a sus franquiciados metodología y tecnología por 250 euros al mes

Una cuota mensual en lugar de cánones y fuertes inversiones. Una metodología más que un escenario. RH Properties cuela el modelo 'low cost' en el sector inmobiliario, garantizando la venta. Su expansión parece avalarles: 60 franquicias en dos años y previsión de alcanzar las 300 a finales de 2016.

"Somos de bajo coste. Las otras empresas ofrecen servicios, nosotros no. Nosotros ofrecemos una

metodología. Nos centramos en la venta, con unos objetivos concretos, y en un 'training', explica Rodrigo Herrero, CEO de RH Properties.

Nacida en 2011, en pleno frenazo inmobiliario, esta empresa crea una red de agentes independientes que desarrollan su actividad en su zona de influencia sin necesidad de contar con grandes inversiones en oficinas o personal. Para convertirse en franquiciado no es necesario un local ni el pago de cánones, tan sólo una cuota mensual de 250 euros.

ciado no es necesario un local ni el pago de cánones, tan sólo una cuota mensual de 250 euros.

El secreto: la tecnología

A cambio, ofrecen una metodología que, según ellos, funciona. "Les decimos donde está el secreto del mercado, donde está la venta", indica Herrero, que añade que el sistema incluye una formación continuada semanal con el cumplimiento de unos objetivos de venta, basándose en una tecnología específica, un software, sin el que no tiene sentido su método.

Este programa permite gestionar el negocio totalmente, desde la oferta de inmuebles, demandas, propietarios y calendario de eventos, así como la impresión de listados y carteles para el escape-rate del local.

vienda registrados en los últimos meses.

"El sector inmobiliario está dejando atrás la crisis definitivamente, y nada mejor para refrendar esta afirmación que el crecimiento que está experimentando la actividad en todas sus variables, así como el interés que vuelve a existir entre los emprendedores por montar franquicias inmobiliarias", apunta Miguel Ángel Oroquieta, socio director de T4 Franquicias.

Cambio en 2014

Tras años soportando el cierre de muchos establecimientos franquiciados e incluso de centrales franquiciadoras, la situación comenzó a cambiar en 2014, según los datos ofrecidos por la Asociación Española de Franquiciadores (AEF) y el equipo de expertos del Departamento Inmobiliario de T4 Franquicias.

El pasado año hubo seis nuevas enseñanzas que empezaron a operar en el mercado, rozando la treinta-

na de marcas que se establecen en la actualidad. Asimismo, estas redes aumentaron su facturación en 18,2 millones de euros, abrieron 69 establecimientos más y dieron trabajo a 154 personas más.

A su vez, el Departamento Inmobiliario de la consultora también está constatando que este sector es uno de los que mayor demanda de autoempleo tiene en estos momentos, junto con los de Moda, Estética/Belleza y Comercio especializado. Además, es también uno de los que mayor número de marcas ofrece para poner en marcha negocios como fórmula de autoempleo, por debajo del umbral de los 90.000 euros de inversión.

Arrentum, Best House, Comprarcasa, Donpiso, Engel&Völkers... Las opciones en este ámbito son variadas, al igual que las inversiones totales necesarias, que oscilan entre los 30.000 y los 150.000 euros con o sin cánones de apertura



Una de las jornadas de formación de RH Properties

El hombre se decide más a montar una franquicia que la mujer

La implicación con este modelo de cooperación empresarial es notablemente superior entre los hombres, acaparando el 65% del total de franquiciados, frente al 35% correspondiente a las mujeres. Sin embargo, la participación femenina aumenta con la edad.

La franja de edad oscila entre 29 y 45 años

La edad media del franquiciado español es de alrededor de 35 años, aunque es habitual la participación de personas de entre 29 y 45 años. Las mujeres aumentan su implicación cuando entran en el segmento de los 45 a los 50 años (47%). Tras ver mermadas sus posibilidades laborales, optan por este modelo como método de autoempleo.

La mayoría de los empresarios se pone al frente del negocio

La implicación empresarial de este segmento poblacional es alta. Hasta el 73% de los franquiciados toman las riendas de su negocio, implicándose en su labor diaria y asumiendo la responsabilidad de dirigir el establecimiento. Tan sólo el 27% restante opta por este modelo con un objetivo meramente inversor.

EL ROSTRO DEL FRANQUICIADO

Retrato robot: Los hombres de nacionalidad española de 35 años con un poder adquisitivo medio alto son los emprendedores que más apuestan por este modelo de negocio

La Alimentación es el sector preferido para abrir un establecimiento

El sector preferido por los franquiciados es la Alimentación, ya que es el que aglutina el mayor número de establecimientos abiertos, con 4.844 en todo el país. A estas redes les siguen en importancia la Belleza y Estética, con 3.835 locales; Informática, con 3.766; y Hostelería, con 2.575.

El emprendedor suele contar con 45.000 euros

El potencial económico medio de un emprendedor para poner en marcha una franquicia se sitúa actualmente en 45.000 euros. Sin embargo, la inversión asciende a 85.000 euros, lo que, sumado a los problemas para acceder a un crédito, dificulta que muchos puedan lanzar sus iniciativas. Por su parte, los jóvenes de entre 23 y 27 años cuentan con el apoyo de sus padres, por lo que su poder adquisitivo se eleva.

La mayoría de los aspirantes no cuentan con un local comercial

En el 75% de los casos, los franquiciados no cuentan con local en propiedad cuando se deciden a entrar en el mundo de la colaboración empresarial, por lo que el alquiler de un inmueble se vuelve uno de los factores económicos más importantes a tener en cuenta. Cuando disponen de un establecimiento físico, suele situarse en zonas comerciales con alto tránsito peatonal (69%).

L. P.
@gentedigital

Cada vez más personas se animan a invertir su potencial personal y económico en abrir una franquicia, un modelo de negocio que repunta en los últimos tiempos. El número medio de aperturas de este tipo de empresa ha crecido un 8% en el primer semestre del año, en relación al mismo periodo de 2014, según datos de Quefranquicia.com. Unas cifras que confirman la tendencia que ya marcaba el Informe anual de la Asociación Española de Fran-

FACTOR GEOGRÁFICO

Madrid, la región con más redes

Madrid es la comunidad autónoma donde operaban un mayor número de redes al cierre del pasado año. Con sus 308 superaba a Cataluña (288), Valencia (145), Andalucía (19) y Galicia (7), según datos de la AEF. Entre estas cinco comunidades acaparan el 76,6% del total de las enseñas que integran este modelo de negocio en España.

quiciados (AEF). Según el texto, todas las variables de esta modalidad de colaboración empresarial se incrementaron respecto al año anterior: número de redes (+10,3%), número de establecimientos (+8%), empleos generados (+2,8%) y facturación global (+0,5%).

Estos datos avalan que la franquicia crece, pero ¿quién hay detrás de esta expansión?, ¿cuál es el verdadero rostro del franquiciado en España?

Características generales

Mayoritariamente son los hombres de nacionalidad española de

Desde 2008 ha habido un aumento de emprendedores de entre 50 y 60 años

entre 29 y 45 años y con un poder adquisitivo medio alto los que deciden lanzarse a este modelo de colaboración, según datos del portal Quefranquicia.com, perteneciente a la consultora Barbadiello y Asociados. Además, el sector preferido suele ser la Alimentación, seguido por la Belleza y la Informática.

“Desde 2008 hemos notado un deslizamiento hacia edades comprendidas entre los 50 y los 60, lo cierto es que el mayor potencial emprendedor se registra a edades tempranas”, argumenta Susana Ortega, directora de Expansión de esta consultora.



Aproveche el verano para eliminar las humedades



Promoción de pago hasta 48 meses sin intereses.
Fecha límite 30 de septiembre



60
ANIVERSARIO
1954 - 2014



MURPROTEC®
Tratamientos definitivos contra la humedad

900 30 11 30
www.murprotec.es

LIDER EUROPEO EN TRATAMIENTOS ANTIHUMEDAD DESDE 1954



CHEMA MARTÍNEZ/GENTE

Modesto Lomba

El **diseñador presenta este viernes una colección** donde el **color y el volumen son las claves** • Ahora se ha volcado en que los ciudadanos **identifiquen lo diseñado y pensado en España**

“Los políticos de nuestro país visten con miedo”

MAMEN CRESPO COLLADA
@mamenrespo

Este viernes empieza en la capital una nueva edición de la Mercedes-Benz Fashion Week Madrid, donde se presentarán las colecciones para la primavera-verano del 2016. La primera jornada la cerrará Devota & Lomba con una colección que innova sin perder la esencia que ha mantenido a Modesto Lomba, el presidente de la Asociación Creadores de Moda de España, casi treinta años sin bajarse de la pasarela. ¿Crisis? Claro, como todos, pero ha logrado sortearla con trabajo, ganas y optimismo.

¿Qué vamos a ver en la colección?

Esta es una colección más, como las anteriores, que viene de un proceso de muchos años de trabajo, también de investigación y

de evolución en nuestro propio estilo, donde el color, las materias y la visión de la moda a través del volumen son muy importantes.

¿Cómo ha sido el proceso de creación?

De muchos meses de trabajo, de búsquedas y pérdidas, porque uno también va encontrando ideas que luego abandona. Hay

“No me paro ante las críticas, al igual que no lo hago cuando se me aplaude”

un proceso inicial muy despistado, más desorientado, porque buscaba algo de peso, importante, que no sólo te dé la solidez de la que ya partimos tras llevar casi 30 años haciendo colecciones, sino de buscar una propia identidad para cada colección sin perder la

esencia y el núcleo de nuestro trabajo y el espíritu de la marca.

¿Estás contento con el resultado?

Yo creo que todos los artistas tenemos ese grado de inseguridad que nos crea insatisfacción.

Seguramente, si no tuvieses esa cita el viernes a las ocho, la colección no estaría acabada.

Y si esa fecha no se nos hubiera puesto al principio todavía no habríamos presentado la colección después de 30 años, pero estoy seguro de que eso le pasa a cualquier artista. Si un pintor no tuviera una galería, seguiría pintando y descartando.

Antes, las críticas venían solo de periodistas, pero ahora también parten de bloggers, de las redes sociales... ¿te preocupa que todo el mundo opine?

Me debería preocupar. En mi contestación voy a retirar a esos que no son suficientemente serios en su trabajo, con lo cual los ignora-

mos. Pasaríamos a hablar de gente que, aunque no esté de acuerdo con mi trabajo ni yo con el suyo, está haciendo un trabajo serio, pero uno no se puede parar, no lo he hecho nunca, ni cuando se me aplaude. Yo estoy seguro de lo que hago, y lo hago con toda la profesionalidad, el criterio y la severidad que me aportan mi formación y mi hacer, y eso me da una tranquilidad absoluta. Yo no puedo ni pretendo gustar a todo el mundo.

La crisis ha hecho bajarse de la pasarela y cerrar sus tiendas a muchos de los grandes diseñadores.

Nosotros también hemos participado de la crisis y de nuestras debacles como empresa, pero como marca hemos seguido ahí, no nos hemos bajado en ni una sola edición de Cibeles, hemos continuado, y ahora estamos en un proceso bastante grato, donde estamos recuperando negocios que hemos

“Lo peor ha pasado. Quizá no volvamos a lo de antes, pero habrá buenas ventas”

perdido en la crisis y poniendo en marcha nuevos proyectos. Yo creo que en unos años volveremos a estar en una situación, no sé si como en el pasado, pero sí con buenas ventas.

¿Esa es la percepción de la Asociación Creadores?

Sí. Yo creo que hemos pasado lo peor.

Siempre has defendido que el primer código de comunicación que tenemos hacia los demás es la indumentaria.

Es lo principal. Estamos comunicando sobre nosotros y sobre lo que queremos que se sepa de nosotros, consciente o inconscientemente. Es lo primero que vemos. Antes de escuchar la voz de una persona, vemos cómo está vestida, y eso nos está dando información sobre su clase social, su trabajo, su moral... Es importante. Y también lo es cómo nos maquillamos, cómo nos peinamos... La estética es una de las principales herramientas que el ser humano utiliza para comunicarse.

Ahora estamos en un momento en el que se critica muchísimo que los políticos no comunican.

¿Crees que lo hacen a través de la ropa?

Los políticos de nuestro país visten con miedo, como todos los españoles. Las grandes empresas del sector de la moda a nivel internacional hacen que España esté a la cabeza, y eso no se refleja a nivel nacional. Es cierto que se vende mucha moda aquí, pero ya basta con la camisa blanca. Se pueden utilizar muchas cosas. Hemos tenido muy pocas políticas, y menos hombres, que no tuvieran tanto miedo. Yo le recomendaría a más de uno que se le hiciera ver por un sociólogo de moda, porque le puede ayudar a comunicar lo que verbalmente y con hechos no es capaz de transmitir, y es algo que se descuida mucho en nuestra sociedad. Y los políticos son el ejemplo perfecto.

¿Cómo ves el futuro de la moda española y cómo sueñas tú que sea ese futuro?

Tampoco pienso en un futuro de la moda española idílico y maravilloso. El momento en el que estamos es muy positivo. Como sector es sólido y fuerte, nuestros creadores han encontrado su hueco y su clientela, y aunque todavía nos queda mucho por recorrer en el terreno internacional y también en el mercado nacional, que por eso la semana pasada presentábamos la etiqueta de 'Hecho en España', creemos que es importante que el consumidor más cercano identifique lo hecho en España y lo consuma con el orgullo que debe consumirlo. No pretendemos más mérito que eso. Así protegemos lo cercano y el consumidor puede aplaudir lo hecho y lo pensado en España.



“Las Clínicas del Centro Social del Audífono Ayudan a las Personas con Pérdida de Audición a Mejorar su Salud Auditiva”

El Centro Social del Audífono dispone de siete clínicas en Madrid, Toledo y Barcelona donde las personas podrán beneficiarse de ayudas sociales, subvenciones, garantías y formas de pago.



D. Enrique López. Director de las Clínicas
Las Clínicas del Centro Social del Audífono nacen con una clara voluntad de apoyo a los más desfavorecidos. Conozca cuál es su principal razón de ser.

Han nacido con la intención de acercar la última tecnología en materia auditiva a aquellos sectores de la población que tienen más dificultades para acceder a ella. Principalmente orientan su oferta hacia los pensionistas, pero aquellas personas que acrediten escasos recursos económicos también pueden beneficiarse de las ventajas que ofrecen.

Precios subvencionados que se ajustan a las posibilidades económicas de todas las personas.

Como se ha comentado anteriormente, el Centro Social del Audífono siempre piensa en las necesidades de todas las personas, para ello han dispuesto la tecnología más avanzada a Precios Subvencionados. De esta manera se adaptan a las posibilidades económicas del consumidor sin rebajar la calidad del producto. A estos Precios Subvencionados le han añadido una garantía de 5 años totalmente gratuita que proporciona la tranquilidad necesaria al paciente.

Además de la excelente garantía de 5 años, completan la oferta con un seguro Gratuito de 5 años. Descubra todo lo que cubre este seguro (rotura, pérdida o robo)

La intención básica de este seguro es que las personas no tengan imprevistos económicos con su salud, y por ello, el seguro que acompaña la compra subvencionada protege contra pérdida, rotura y robo, disfrutando de la Salud Auditiva de calidad tranquilamente.



5 GRANDES VENTAJAS

- Precios subvencionados.
- 5 años de Garantía.
- Seguro Gratuito contra robo, pérdida y rotura.
- Facilidades de pago a su medida.
- 1 año de Pilas Gratis.

OÍR ES UN DERECHO

Las Ayudas Sociales se traducen en beneficios sensitivos para que las personas puedan volver a sentir los sonidos de la vida.

Con esta iniciativa social, se pretende mejorar la salud auditiva de miles de personas. Este gran presupuesto destinado a las Ayudas Sociales, es una iniciativa nueva y supone un gran avance en la atención a las personas con discapacidad auditiva, por cual, se espera ampliar las zonas de actuación así como la partida presupuestaria para años sucesivos. Por otro lado, en este Gran Proyecto de Ayuda Social, se ha puesto a disposición de los pacientes un gran volumen de audífonos de última generación, con el fin de hacer sentir de nuevo los sonidos de la vida a las personas que quieren volver a oír y entender bien.

Beneficios de poder probar su audífono

Las personas con discapacidad auditiva podrán probar gratuitamente un audífono a la medida adecuado a su pérdida de audición, permitiéndoles volver a tener las mejores sensaciones en sus conversaciones de familia y amigos, al escuchar la radio o TV.

En Televisión se habló del Estudio Auditivo que los pensionistas pueden realizar Gratis en el Nuevo Centro Social del Audífono.

En el Centro Social del Audífono buscan que el pensionista no tenga ningún freno a la hora de comprobar su calidad auditiva. Para ello ponen todos sus medios disponibles para comprobar la salud auditiva del paciente sin que ello genere ningún coste, es un estudio totalmente Gratuito, por lo que pueden acercarse al Centro Social del Audífono y beneficiarse de este estudio.



ATENCIÓN AL CLIENTE
www.centrosocialdelaudifono.es
info@centrosocialdelaudifono.es
TELÉFONO ATENCIÓN AL CLIENTE
902 35 35 50

Subvencionado por:
CENTRO SOCIAL DEL AUDÍFONO
Centro Auditivo para Pensionistas

> Avda. Felipe II, 6. Bajo Izqda. 28009. Madrid. Telf: 91 426 35 35
> Paseo de las Acacias, 4. Local. 28005. Madrid. Telf: 91 506 18 79
> C/ Doctor Calero 38. 28932. Majadahonda - Madrid. Telf: 91 639 71 55
> Avda. Barber, 5. Local. 45005. Toledo. Telf: 925 25 87 28
> C/ Mallorca, 171. Entlo 2º. 08036. Barcelona. Telf: 93 452 09 28
> Vía Augusta 166. 1º - 2º. 08006. Barcelona. Telf.: 93 240 53 18
> C/ Numancia 45. Local. 08029. Barcelona. Telf.: 93 171 63 97

MANTÉN VIVA TU AUDICIÓN



Sensualidad y comedia sobre los escenarios madrileños

En GENTE hemos seleccionado **cuatro obras** que te dejarán pegado a la butaca • Entre ellas, los textos clásicos de Mihura o de Tirso de Molina en versiones que prometen **sorprender**



'Vooyeur (Sólo puedes mirar)'

Los espectadores vivirán los encuentros sexuales que propone el texto sin moverse de su butaca en una experiencia erótica guiada por Lilith, la maestra de ceremonias.

Dónde: Teatro Infanta Isabel · Cuándo: En cartelera



'Espinete no existe'

El espectáculo celebra su décima temporada con diez únicas funciones en las que Eduardo Aldán vuelve a repasar el lado nostálgico y canalla de nuestra infancia.

Dónde: Teatro Compac · Cuándo: Hasta el 5 de diciembre



'Milagro en casa de los López'

Después del éxito de este verano en el Teatro Galileo, la obra de Miguel Mihura continúa con su versión más cómica y con enredos imposibles en el Teatro Infanta Isabel.

Dónde: Teatro Infanta Isabel · Cuándo: En cartelera



'El Burlador de Sevilla'

Llega al escenario el texto de Tirso de Molina con un montaje lleno de sensualidad, música y literatura en el que Darío Facal dirige a Álex García y Manuela Vellés.

Dónde: Teatro Español · Cuándo: Del 1 de octubre al 29 de noviembre



JORGE BLASS Mago

"El público hará un truco de magia desde su butaca"

Jorge Blass ha vuelto al Teatro Compac de Gran Vía para sorprender al público con 'Palabra de Mago', su nuevo 'show', que se podrá ver hasta el 27 de septiembre.

¿Qué vamos a ver en este espectáculo?

Es mi 'show' más personal, voy a contar la vida de un mago desde los doce años, todas las cosas que le han ido pasando. Y voy a recopilar algunos clásicos de la magia pero con versiones inéditas adaptadas al siglo XXI. También voy a utilizar las nuevas tecnologías y haré magia interactiva con el público. Los espectadores también harán un truco de magia desde su butaca, se convertirán en magos.

Cuesta creer que nos puedas sorprender más todavía.

Queda mucho por hacer, y en este 'show' hay muchas sorpresas

que el público no espera, pero es lo que buscamos los magos, que la gente se asombre.

¿Y qué es lo más asombroso que le puede pasar a un mago que se dedica a sorprender?

Lo más sorprendente a mí me pasó en la India. Al terminar la actuación, se quedó el público en silencio, y pensé que no les había gustado. Y resulta que allí el silencio es signo de admiración. También hace unas semanas me llamó David Copperfield, que le admiro mucho, para comprarme el truco de redes sociales que hice el año pasado.

Tirando del nombre de este espectáculo, ¿nos podemos fiar de la palabra de un mago?

Desde luego. Somos gente muy honesta, porque engañamos, pero avisamos siempre de que vamos a engañar. Y eso no todo el mundo lo hace.

fiesta 2015

PARTIDO COMUNISTA DE ESPAÑA

18, 19 y 20 de Septiembre

Parque Dolores Ibárruri San Fernando de Henares (Madrid)

Línea 7, Estación Jarama

+info: www.fiesta.pce.es • www.mundoobrero.es • www.pce.es

TRUCOS ANANCOS mundo obrero **ENTRADA LIBRE**

viernes 18 sábado 19 domingo 20

SURCONSCIENTE
REPERCUSIÓN
SANGRE DE MONO
LOS TABERNÍCULAS
RAZA GUAYA

SINIESTRO★TOTAL
JUAN PINILLA
mitin central 20:30

EL COMUNERO
LUCIA SOCAM

¿HUMEDADES EN SU VIVIENDA?



en Acuasec **tenemos la solución**

Garantía
hasta
30 años



✓ **Tratamientos DEFINITIVOS** contra la humedad

Desde 1996, a la vanguardia de la tecnología

**PIDA SU DIAGNÓSTICO
COMPLETO
Y GRATUITO**

900 809 939
www.acuasec.com





Adiós a los daños del verano

El cabello también sufre **depresión post vacacional** después de largas horas de exposición a **la sal, el sol, el viento y la humedad** • Soluciona los problemas con **seis tratamientos**

A. B.
@gentedigital

El salitre, el cloro, el sol y la humedad han hecho de las suyas en verano dejando como resultado una melena encrespada, falta de brillo y con las puntas abiertas. En GENTE tenemos una solución para cada problema. ¡Toma nota!

1: PUNTAS ABIERTAS: En Aquarela Peluqueros proponen el Detox Capilar para eliminar la sobrecarga de impurezas, recuperar la belleza de la hebra capilar y favorecer el crecimiento sano del cabello sin tener que cortarlo.

2: ENCRESPAMIENTO: Su causa principal es la falta de hidratación. Combátelo con el Botox Capilar, también en Black &

White by Alma Luzón (calle General Pardiñas, 47, esquina con José Ortega y Gasset, 42).

3: DESHIDRATACIÓN: Repara el cabello con la Cauterización, un tratamiento que aporta una carga de queratina pura para que se vea más sano y con más fuerza. En Aquarela Peluqueros (calle Antonio Toledano, 25, esquina con Jorge Juan).

4: FALTA DE BRILLO: Sea pelo natural, con mechas o teñido, el Ácido Hialurónico, combinado con ácido glicoxílico y un conjunto de aminoácidos, aporta brillo, suavidad y efecto alisado con componentes naturales, libres de formol y de amoníaco. En el salón de peluquería Black & White de Alma Luzón.

5: COLOR: La melanina, responsable del color, se deteriora en verano originando una leve decoloración. La solución es un baño de brillo para cabellos no teñidos o un baño de color para las melenas que han sido tratadas con tintes. Repetir el tratamiento cuando crezca la raíz.

6: HAZLO EN CASA: Si prefieres un tratamiento que puedas realizar sin salir de casa, escoge la gama de cuidados 'Repair Inside' de Biolage. Con arginina y soja, reconstruye desde el interior la fuerza del cabello severamente dañado, con resultados visibles desde la primera aplicación. A la venta en el salón David Künzle (calle Ponzano, 42).



El 21 de septiembre llega...

Gentesana

Deporte Salud Nutrición

Moda Bienestar Belleza

La nueva publicación del Grupo Gente
¡Búscala en tu ciudad!



A. B./GENTE

PABLO LÓPEZ MÚSICO

El artista malagueño acaba de presentar su segundo disco, 'El mundo y los amantes inocentes', con el que pretende reafirmar su carrera

"En un trabajo como este se corre un riesgo muy grande de distorsión sentimental"

ANA B. PRIEGO
@anaballesterosp

Empezó a escribir canciones para ligar, y le funcionó. Y puede que gracias a eso, aunque pueda parecer frívolo y demasiado tonto, haya seguido escribiendo. Porque Pablo López confiesa que nunca ha sido el guaperas de la clase, y que siempre ha preferido mandar mensajes a través de un lenguaje más provocador. Amante fiel de la música, ha dedicado toda su vida "a tocar en hoteles, en garitos, a in-

Música más allá de las fronteras

En mayo empezó a sonar 'El mundo', el primer single de este segundo disco, que incluye temas tan sugerentes como 'Debería'; otros con los que el artista siente una conexión especial, como 'Lo saben mis zapatos' o 'El invierno nos guarda'; y una colaboración con Juanes en un tema que rompe fronteras, 'Tu enemigo'.

tentar sobrevivir de manera digna de este negocio y de este arte", y siempre lo ha conseguido, "de mejor o peor manera", con la felicidad y el orgullo de no haber trabajado en otra cosa desde que tiene uso de razón.

Y de ese camino nació 'Once historias y un piano', álbum que logró un Disco de Oro e hizo que su voz sonara en todo el panorama musical. Ahora, el artista malagueño llega con un nuevo trabajo para confirmar que esa senda que tomó es la certera. 'El mundo y los amantes inocentes' (Universal Music) es "la reválida

de su madurez, de que un artista siempre está ávido de historias que contar", explica Pablo. El que pierde la vergüenza delante del piano presenta diez temas que hablan del amor en todas sus formas, pero también de comportamientos del ser humano que le quitan el sueño y que intenta salvar a través de "lo más primario e inocente que nos queda, que es amar". Y de ahí el título de un trabajo que ha tardado dos años en llegar.

Su principal objetivo ahora es que la gente le reconozca en cuanto escuche tres acordes del piano, que se emocione con cualquier canción, no solo con una balada, y que se encuentre en sus historias de la misma manera que él abraza las letras de Sabina, Serrat o Jorge Drexler.

DOSIS DE REALIDAD

Pablo López se define cauto, cuidadoso, y admite que intenta evitar sentimientos como la euforia o el exceso de confianza a pesar de todo lo bonito que le está pasando, porque "tengo miedo de que esto que me ha costado tanto conseguir se escabulla por una falta de objetividad o por una pérdida del norte". Una dosis de realidad que se inyecta alguien que,

de no haberse dedicado a la música (algo, hoy por hoy, impensable), habría sido periodista.

De hecho, se preguntaría a sí mismo (o a un tipo como él), si una persona que trabaja con el amor y que recibe amor a mansalva es capaz y sabe amar. Y él cree que es capaz, pero también entiende que se corre un riesgo

"Siempre he conseguido vivir de la música, de mejor o de peor manera"

"Tengo miedo de perder lo que he conseguido por una falta de objetividad"

muy grande de distorsión sentimental con un trabajo como el suyo: "Cuando uno es multimillonario, pierde la percepción de lo que vale un café; y cuando el amor para ti es una pieza de intercambio, es algo masivo, a lo mejor también pierdes la perspectiva", reflexiona. "Y es la primera vez en dos años que respondo a esta pregunta", concluye.

