



**Aeropuertos Argentina 2000**  
cumplimos con todos.

**diario**

**EN ESTA EDICION**  
Suplementos  
• AMBITO DEL PLACER  
• INFOCAMPO

Viernes 29 de agosto de 2008  
República Argentina - Año XXXII - Nº 8116  
Edición de 60 páginas en 4 secciones

**Ámbito Financiero**



Precio del ejemplar: \$ 2,50 - Recargo interior: \$ 0,40 - Exterior: Chile \$ 1.700 (IVA incluido) - Paraguay G 5.000 - Uruguay \$ 35 - Brasil R\$ 8

ESTA EDICION SE IMPRIME EN BUENOS AIRES Y VIA SATELITE EN EL ALTO VALLE, CHACO, CORDOBA Y MENDOZA

**REGALO ESTATAL DEL AÑO PARA LOS ARGENTINOS**

**AEROLINEAS, EN SOLO UN MES, YA GASTO 100 MILLONES DE DOLARES**

- Además, oprobioso estado de la flota: sólo 5 aviones propios de 85 que estaban registrados.
- La deuda, por ahora, en 900 millones de dólares (se sospecha de graves pasivos ocultos; hay diferencias en los balances que comprometen a las auditorías). No es lo único oculto.
- Por ahora, pierde un millón de dólares por día por déficit operativo.
- Hugo Moyano dijo que esto es lo que desea pagar 98% de los argentinos. ¿Habrá hecho una encuesta? (Ver pág. 2.)

**SUMA MOYANO: LOGRO SUBA DEL MINIMO DE GANANCIAS EN 20%**

(Obvio, ese porcentaje reconoce el alza de la inflación)

Se anunció ayer la suba del mínimo no imponible, valor a partir del cual empleados comienzan a pagar el gravamen a las Ganancias. Un objetivo que Hugo Moyano había impuesto. Ahora, comenzarán a tributar los solteros que ganan más de 4.015 pesos y los casados con dos hijos que cobran más de 5.554 pesos. Son incrementos en torno a 20%.

La medida beneficiará a medio millón de trabajadores. Hugo Moyano se mostró insatisfecho y exigió la eliminación de la denominada tablita de Machinea que limitaba las deducciones al impuesto. El gran problema de fondo es

la inflación que apunta a 30% al año y, luego, los aumentos salariales que, Moyano mediante, se acercan a 40% en sectores afines al titular de la CGT. Con semejantes incrementos porcentuales, pasan a estar alcanzados por Ganancias más trabajadores. Por ello la corrección anunciada.

Deja al descubierto la medida el impuesto que deben afrontar empresas año tras año: no se les permiten ajustes por inflación y pagan Ganancias por utilidades ficticias, sólo fruto del alza de precios. Un impuestazo silencioso. (Ver más información pág. 3.)

**ALTA EN EL CIELO**



Sorprende ver colas frente al Museo Nacional de Bellas Artes, en la avenida Del Libertador, de gente ansiosa por deleitarse con una muestra del cubismo. Pero si uno eleva la mirada del bello edificio, nada



**INMENSO MORENO: SU POLITICA LLEGO A LOS ESTADOS UNIDOS**

Mientras en la Argentina el INDEC sumó ayer las embestidas de la Bolsa de Comercio y de Cristiano Rattazzi, el secretario de Comercio, Guillermo Moreno, pareciera haber exportado sus metodologías a los Estados Unidos. Ayer, el gobierno de George W. Bush corrigió hacia arriba el alza que había tenido el PBI norteamericano en el segundo trimestre,

radicalmente las expectativas de Wall Street. Las acciones pasaron rápidamente a ganar en promedio casi 2% y contagió de optimismo a todas las Bolsas del mundo. No era para menos: con o sin ribetes del morenismo argentino, se aleja la probabilidad de que entre en

recesión la principal economía del planeta. La gran diferencia, con el arte estadístico, es que en EE.UU. se beneficiaron los inversores, contra lo que les aconteció a los tenedores de bonos indexados por el CER. (Ver más información en págs. 6, 7 y Contratapa.)

**EL DILEMA DEL GAS**

## WILLIE CARBALLO DESCRIBE COMO LOS SPA CAMBIARON EL CRITERIO DE CUIDADO PERSONAL

# "Hoy hay múltiples modos de pasarse a la vida sana"

Darse cuenta de que era valioso ir a estudiar idiomas al extranjero lo llevó a Willie Carballo a crear una empresa que pronto cumple 40 años de asesorar a viajeros. Una propuesta casual en una cancha de tenis en Suiza lo hizo representante en América latina de la famosa clínica La Prairie y, luego, de muchos otros spa. Willie Carballo, que se entusiasma hablando de cómo se viaja y qué se logra en lugares de revitalización, rejuvenecimiento y recuperación de la salud del mundo, recuerda que el hombre cazador y recolector no necesitaba del spa, que su despliegue internacional es consecuencia inevitable del estrés urbano. Pero sostiene que uno puede tener su propio spa pensándolo y sin gastar dinero. Dialogamos con él.

**Periodista:** ¿Cuál ha sido el viaje que considera que de algún modo le cambió la vida?

**Willie Carballo:** Viniendo de una familia de agentes de viajes, de gente involucrada en el turismo, hice muchos viajes desde muy chico, pero el más significativo fue el que me llevó en 1969 a Londres a estudiar, al terminar la secundaria del Florida Day School. Ahí se me abrió un mundo totalmente diferente al de los viajes turísticos: viví con una familia inglesa junto a un tailandés y un árabe, fui a un colegio donde encontraba más de 30 nacionalidades. Ahí descubrí que la viveza criolla era tontera criolla, que los que estudiaban eran los vivos, que el respeto al prójimo es una de las cosas más importantes. Aprendí mucho en muy poco tiempo. El impacto fue tan tremendo que a raíz de ese viaje empecé a planear el proyecto de «Estudie inglés en Inglaterra».

**P.:** ¿Fue el primero con esa propuesta?

**W.C.:** Pionero en la Argentina y en Latinoamérica. El entorno familiar ligado a los viajes me ayudó. Si bien no tenía visos de turismo sino de estudios, era viajar. Era un tema nuevo. Se lo propuse a todas las compañías aéreas, ninguna me apoyó; 39 años atrás nadie permitía sacar a un chico o una chica de su familia para mandarlo a estudiar en Inglaterra en casa de una gente desconocida. Y para llegar a Londres había 6 escalas en avión. Telefonar al exterior, si se tenía teléfono, era algo insólito. Era otro mundo, y la mía una idea loca; pero yo tenía 23 años y le tenía fe. No fue fácil, como suele suceder con las nuevas ideas, pero anduvo. El primer programa, curiosamente, fue apoyado por Alitalia, se hacía Buenos Aires-Roma, Roma-Londres. El buen resultado hizo que ese programa lo pasáramos a Brasil, Chile, Ecuador, Perú; casi en conjunto, de Venezuela para abajo, toda Latinoamérica. A los 2 años comencé un nuevo programa: «Idiomas y esquí en Suiza», que hoy es un clásico y todos los veranos se llena. Hicimos cursos de francés en París, de marketing en Inglaterra, de hotelería en Suiza.

**P.:** A esa altura usted ya tenía una empresa...

**W.C.:** Que el año que viene cumple 40 años. Se llama ESC, European School Consultants, y es la empresa madre de todo el desarrollo posterior y mi conocimiento del mundo spa. Todo partió de que, para no sentirme chanta, dije no a una propuesta, y cuando eso se supo en una cena en Francia hubo gente que contenía la risa y otra que me quería matar.

**P.:** ¿Qué le pasó?

**W.C.:** Un día en Ginebra, en uno de los colegios privados para señoritas que representaba, el director después de un partido de tenis me dijo que el director de una clínica me quería conocer para ver si podía hacer algo en la Argentina. Me mostraron la clínica y me propusieron representarla. Pensé: no soy médico, no tengo nada que ver. Me parecía chanta agarrar algo que no era lo mío, me fui a ver a mi hermano en París. Mi hermano estaba casado con la hija del alcalde de Burdeos, que era íntimo amigo del padre de Philippe Junot (el que estuvo casado con Carolina de Mónaco), que era alcalde de uno de los precintos de París. En medio de un almuerzo con esa gente y 20 personas más, mi hermano cuenta que me habían propuesto representar a La Prairie, y que yo no quería agarrar. Silencio total. La forma de mirarme bastó para sentir que me faltaba la pluma para ser un indio. Monsieur Junot, cortando el silencio, me dijo: «Me



Willie Carballo se apasiona relatando cómo, empresarialmente, difundir educación lo hizo manejar modos actuales de la salud.

parece que lo tiene que reconsiderar». Me sentí un ignorante. Apenas llegué a Buenos Aires hablé con un amigo médico, que era como mi segundo padre. Empezó con un «no te la podés perder» y me contó que era La Prairie: una pequeña clínica -eso hace 29 años- de Montreux dedicada a realizar el tratamiento de rejuvenecimiento «celuloterapia», que descubrió el médico suizo Paul Niehans, que le salvó la vida al papa Pío XII con ese procedimiento de revitalización y se hizo famoso a nivel internacional. Su clínica estuvo limitada a un mercado de personas pudientes de edad avanzada, hasta que compró la clínica un banquero suizo, amplió su centro médico y abrió un spa de «beauty med». Fue

un modelo precursor, hoy la mayoría de los spa relevantes siguen la tendencia del spa médico.

**P.:** ¿La fama es porque a esa clínica suiza van famosos?

**W.C.:** Famosos son 3 por ciento. Va gente que tiene plata, que tiene menos plata y que ahorra para poder ir. El año pasado fue récord en 10 años de viajeros argentinos a Montreux, algo que no ocurría desde fines de los 80. Un boom inexplicable, salvo porque cuando aquí se habla de una clínica suiza aparece La Prairie. Maradona estuvo 11 días esperando para entrar. En las revistas salió que fueron Ronald Reagan, Margaret Thatcher, Frank Sinatra, Robert Redford, Brad Pitt y Angelina Jolie, y, entre los nuestros, Mirtha Legrand, Susana Giménez, Teté Coustarot. Pero hay otro modelo de spa por el mundo, alguno que ha surgido hasta de una confrontación sobre dietas médicas.

**P.:** ¿Dónde ocurrió eso?

**W.C.:** En Estados Unidos, a fines de los 70, fue el combate Atkins versus Pritikin. Se enfrentó el método nutricional del cardiólogo Robert Atkins, conocido como Dieta Atkins, con el del doctor Nathan Pritikin. Atkins sostenía que para sentirse bien y adelgazar había que comer muchas proteínas, mucha carne, y pocos hidratos de carbono. Pri-

### EL PARRAFO APARTE

«La calidad de vida es la clave para verse mejor, sentirse mejor y llegar mejor, y para eso no es necesario desembolsar dinero», sostiene Willie Carballo, y agrega: «Si uno se ocupa de sí mismo sin duda va a estar mucho mejor. Si uno, por lo menos dos veces por semana, se pega un baño de inmersión con agua de la canilla calentita y sales aromáticas o simple sal gruesa, y cada quince días uno se hace un masaje, va a dormir mucho mejor, y si se duerme mucho mejor, va a estar mejor al otro día. Y si se alimenta un poquito menos mal, y sale a caminar durante una hora todos los días, el organismo va a andar mejor. No es ningún milagro. No hay más costo que decidirse a estar mejor».

**tkin**, por el contrario, imponía una dieta pobre en materias grasas y rica en carbohidratos y en fibras. Pocas proteínas, nada de grasas saturadas, muchos hidratos de carbono, verduras y frutas. Lo que hoy la **Food and Drug Administration** pone como pirámide nutricional es síntesis de lo que planteaba **Pritikin** en los 70 basado en su propia experiencia. Tuvo un problema cardíaco, y en ese tiempo lo que quedaba era tomar medicamentos y quedarse quieto. Él, observando que había países donde se alimentaban de otro modo y no tenían problemas cardíacos, comienza a hacer todo lo que no le habían recomendado. Se organiza un programa de creciente actividad física, comienza a consumir pescado y verduras, y mucha fruta. Lo que ha experimentado en sí mismo, y le ha ayudado a recobrar la salud, decide ofrecerlo a otros. **Pritikin** lanza su teoría alimenticia en **Santa Mónica, California**, y luego se traslada a La Florida, donde pone el spa **Pritikin Longevity Center and Spa**. En esos años comienza la ola de cuidado de la salud, del aspecto, de la revitalización, del ejercicio físico, de la «vida sana», y el impulsor de eso fue **Nathan Pritikin**.

**P.:** ¿Qué cree que llevó a la expansión mundial de los spa?

**W.C.:** Siempre recuerdo que el hombre cazador-recolector no necesitaba de spa. ¿Cuándo terminará el boom actual del spa? Cuando se termine el estrés. El gran estrés que produce el mundo moderno urbano acelera el despliegue de lugares de tratamiento. Se vuelven a valorar las termas. Antes, en la **belle époque**, y en la **Roma de los césares**, las vacaciones eran termales. En la medida que las vacaciones se acortaron, las termas tienen que reconvertirse y ofrecer tratamientos de diverso tipo, ser un lugar donde la gente pueda simplemente sentirse mejor. ¿Boom de spa o moda de spa? Necesidad.

**P.:** ¿Algo necesario pero de alto costo?

**W.C.:** Hay precios muy diferenciados. La **Prairie** tiene un costo por lo menos 3 veces más alto que el resto; sale 20 mil dólares por una semana de revitalización, chequeo médico y spa. Pero las personas tienen que asesorarse para saber si realmente necesitan ir allí. Hoy los spa están por todas partes. Los hoteles de nivel tienen spa, es un servicio más que están casi obligados a ofrecer a sus huéspedes. Y uno puede armarse su propio spa y sin costo. Hoy hay muchos modos de pasarse a la vida sana, el que me gusta es el más elemental, el que tenemos más cerca y no nos damos cuenta, del spa que tenemos en casa y por la calle. Pero eso merecería un párrafo aparte.

Entrevista de **Máximo Soto**