economía balear

1ª REVISTA BALEAR DE ECONOMIA-MARKETING-TURISMO Y HOSTELERIA

E. B. con la voz del Sindicato de Hostelería

eb /núm. 22

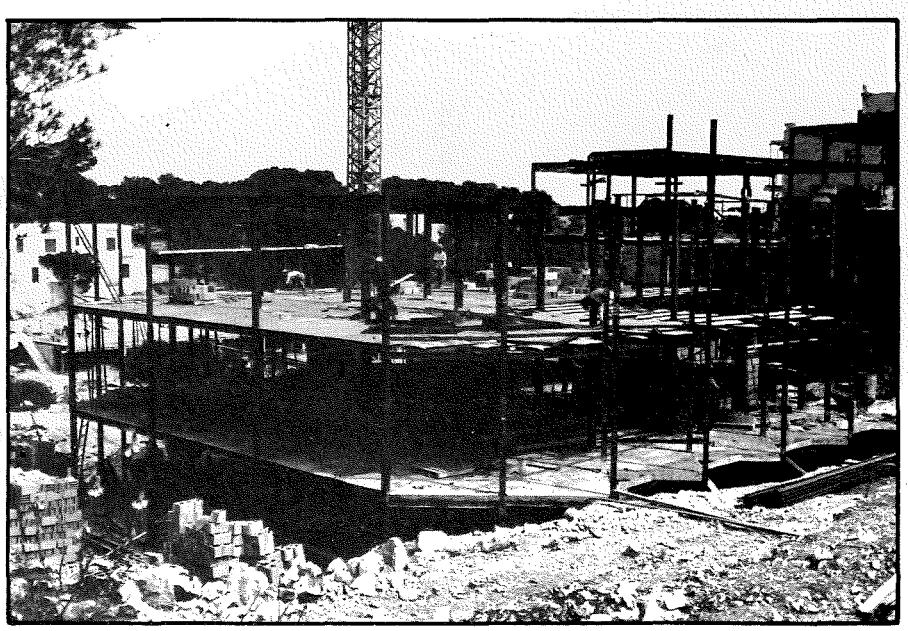
Julio 1.971 - II Año

Precio: 20 ptas.

Estructuras metálicas

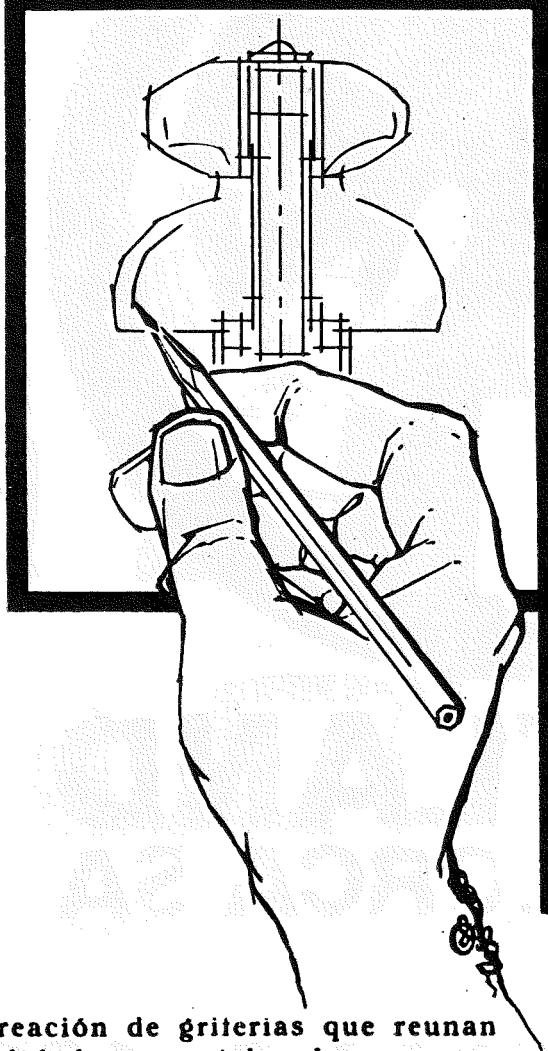
ADROVER, S. A.

EN LA VANGUARDIA DE LA CONSTRUCCION



HOTEL MARIA DEL CARMEN
CALA D'OR

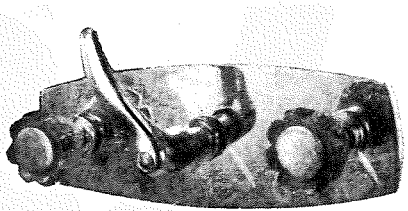
nuestros técnicos solo proyectan griferia...



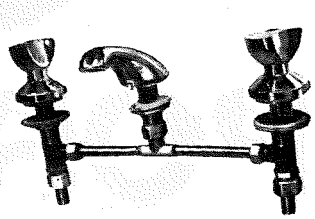
DUCAL

BUADES
Griferia

DIAMANTE



CRISTALUX



EUROLUX

La creación de grifierias que reunan
las cualidades esenciales de
belleza, duración,
perfección mecánica y precio internacional,
exige un esfuerzo continuo
tanto intelectual como económico.
CASA BUADES jamás regatea dicho esfuerzo,
porque sabe que este es el único medio
de conservar el primer puesto.

CASA BUADES, S.A.

EUSEBIO ESTADA, 266 • TELEFONO 25 18 40 PALMA DE MALLORCA

PORTLAND
DE MALLORCA SA

SUPERCEMENTO P. 450

FABRICA

EN LLOSETA - TELFS. 110 - 119

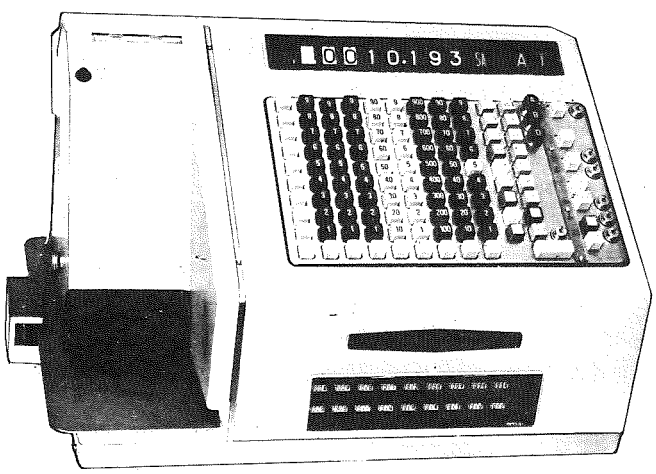
OFICINAS CENTRALES

EN PALMA
AVDA. JAIME III, 162
TELFS. 22 77 43 - 22 30 50

AL SERVICIO EXCLUSIVO DE LA CONSTRUCCION BALEAR

FACTURADORA HOTEL MOTEL SWEDA

MECANIZA
MANO CORRIENTE
FACTURACION
CUENTAS PROVEEDORES
CUENTAS ECONOMATO
CUENTAS AGENCIAS



GILET

Vía Alemania, 5, 7, 9 y 11
Jesús, 8 y 16
TELEFS. 226540-1-2
PALMA DE MALLORCA

SUCURSALES:
Mahón: Gral. Sanjurjo, 70
Ciudadela: Avda. Calvo Sotelo, 7
Ibiza: "Edificio Ses Canyes"

SISTEMAS Y SUMINISTROS DE OFICINAS

Máquinas de escribir, sumar, calcular, facturar, contabilidad y estadística • Máquinas de franquear, de direcciones y multicopistas • Máquinas registradoras • Muebles metálicos para oficinas • Cajas de caudales • Perfiles ranurados • Material de clasificación y archivo • Armarios para llaves • Intercomunicadores • Reproducción de planos y tableros dibujo • Fotocopiadoras

sumario

EDITORIAL
La responsabilidad regional del empresario . . . 7
CARTAS AL DIRECTOR 8
FINANZAS
El crédito oficial en Baleares, por D. Miguel Aleñar Fuster 9
Reinversión regional, por D. José de Fortuny Oños . 10
22.ª CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO
El «hereu» 11
¿Quiere Vd. exportar? 12
El «cash-flow» y sus consideraciones 13
MARKETING
La figura del hombre «ideal», por D. Juan Bestard Comas 15
Para aumentar el rendimiento del trabajo, descansad 16
Importancia del diseño en la industria 17
CLAUSURA DEL CURSO EN LA O.D.E.M. 18
GANADERIA
Necesidad de nuevas instalaciones para el ganado ovino, D. José Morell García-Ruíz 21
FERIA NACIONAL DE ARTESANIA Y TURISMO 23
TURISMO Y HOSTELERIA
Salutación, por D. Pedro Cabrer Rodríguez 25
Cooperativa Balear de Hostelería, por D. Antonio Juan Pastor 26
Tribuna libre: La «cruz» para la Hostelería y la «cara» para el «desarrollo nacional», por D. J. Luis Pérez de Rozas 27
La opinión profesional: Al habla con D. Antonio Pomar Gual 28
Vida sindical 30
La legislación en la Hostelería 31
ESPECIAL CONSTRUCCION
La industria de la construcción en Baleares, por D. Antonio Borrás Sabater 33
Ojeada al mundillo de la construcción, por D. Baltasar Montaner Gual 35
El auge de la construcción, por D. Manuel Santolaria 36
Turismo y construcción, nuestros «siameses», por D. Antonio Colom 37
La construcción en bicicleta, por D. Rafael Alcover . 38
La ordenanza laboral de la construcción, por D. Jaime J. Florit Quetglas 39
Problemática coyuntural de las estructuras metálicas, por D. José L. Adrover Forteza-Rey 41
El cemento en las Baleares, por D. Juan Pont Biosca 43
El aislamiento térmico en la construcción, por D. José L. Ruíz Feliu 45
La instalación eléctrica en la construcción, por D. Luis Coll Huguet 46
La grifería sanitaria española ante el M.C.E. por A.B.F 47
Aparatos elevadores, por D. Juan Ribas Cantero . 49
El cuarto de baño 51
Nomenclatura y vocabulario de las alfombras, por D. Juan Canal Autonell 52
Decoración: ¿diseño?, ¿arquitectura?, por D. Antonio Morell 54

El próximo número de economía balear contendrá el monográfico de ANTE, CUERO Y PIEL

Reserve su ejemplar

REPRESENTACIONES
Y EXCLUSIVAS

CASASNOVAS & ROCA, S. A.

CULLIGAN ESPAÑOLA, S. A.	TRATAMIENTO DE AGUAS
HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S. A.	
SADECA, S. A.	CALDERAS AGUA Y VAPOR
CARBONELL CIA. AMA.	LAVANDERIAS INDUSTRIALES
C. & G. CARANDINI, S. A.	OFICINAS TECNICAS DE ILUMINACION
KLIMAT, S. A.	ACONDICIONADORES AIRE
MOTRIX, S. A.	CALDERAS DE GAS
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S. A.	REVESTIMIENTOS PARA EXTERIORES
INDUSTRIAS COPRECI, S. A.	ROBINETES
APLICACIONES HIDRAULICAS, S. A.	GRUPOS HIDROCOMPRESORES PLANTAS OXIDACION TOTAL RESIDUALES
RUNTAL ESPAÑOLA, S. A.	RADIADORES

★

Protectora, 19 Telfs. 21 02 47 – 21 35 33 PALMA DE MALLORCA

HIERROS Y ACEROS DE MENORCA

Hierros para Construcción
tubos negros y galvanizados
Accesorios, pletinas angulares
planchas negras y finas etc.

Rdo. P. Huguet s/n. MAHON (MENORCA) Telef. 352619

EDITORIAL

LA RESPONSABILIDAD REGIONAL DEL EMPRESARIO

Delegar como descentralizar obliga a mucho. En una época en que las actuaciones políticas repercuten de una manera tan directa en las empresariales, lo hemos visto en la bolsa, apertura de créditos, nuevos mercados, etc..., el empresario si quiere conseguir unos organismos descentralizados debe poseer una respetable dosis de mentalidad política, es decir se debe acostumbrar a servir a los demás.

Este deseo plenamente justificado de la descentralización debe ir acompañada de una posición mental que clarifique si realmente estamos preparados para esa descentralización, pues no es menos cierto que los «barbarismos» urbanísticos, unido a las consabidas fugas económicas del turismo, pueden empezar a pararse a nivel provincial.

Y al hablar de responsabilidades, y a fuerza de ser realmente sinceros meditemos, el número de quehaceres que sin la traba de la centralización podemos llegar a realizar, porque un hombre es responsable allí donde llegue la sombra de su imagen, el respeto de su marca, o el producto de su empresa, por ello no se debe limitar tan sólo a sus aspectos crematísticos ya que por los acontecimientos que provoca es directamente responsable, del entorno, educativo, social y político que le rodea.

No basta tan sólo producir y vender, existen aspectos tanto o más interesantes como son el formativo, el comunicativo y el social, de los cuales no se puede escapar. Si se da una pequeña vuelta por su fábrica, taller o comercio con otros ojos que no sean los de perspicacia empresarial, observará que delante, al lado o al fondo de un torno, una fresadora, o un mostrador, existe un hombre o una mujer, que cada día debe valer más, que su peso específico de formación profesional, cultural y social, deben inexorablemente subir de grado, aquí está toda su responsabilidad al objeto de poder precisar con meridiana claridad donde empieza y termina el torno, la fresadora, y el mostrador.

economia balear

EDITA: EDICIONES Y PUBLICACIONES A.S.I.M.A.
TIRADA: 7.000 EJEMPLARES.
PERIODICIDAD: MENSUAL.
SUSCRIPCION SEMESTRAL: 120 PTAS.
IMPRESO EN OFFSET: TRAMA PRINTING.
COMPOSICION MECANICA: LINOTIPIAS ANDRES FERRER.
DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969.

Primera publicación balear de Economía, Marketing, Turismo y Hostelería.
C/. MORA, 9, 2.°-2.ª
APARTADO DE CORREOS: 945.
TELF. 22 38 23. PALMA DE MALLORCA.
NUMERO 22
JULIO 1971
DIRECTOR: D. JAVIER MACIAS RODRIGUEZ.
REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PALOU.
JEFE DE PUBLICIDAD: D. FRANCISCO IGLESIAS GOMEZ.
DIBUJANTE: MANOLO GARCIA.

«ECONOMIA BALEAR» permite la reproducción total o parcial de cualquier artículo o documento gráfico, siempre que se mencione la procedencia y el nombre del autor. Se ruega el envío de un ejemplar a fin de acusar recibo, agradecidos, por tal deferencia.

PUESTOS DE VENTA
Librería de J. Tous-Plaza Cort y principales Kioscos.

Mare Nostrum
SOCIEDAD ANONIMA
Seguros y Reaseguros

SEGUROS QUE PRACTICA

Vida - Robo - Ganado - Incendios - Cristales
Individual - Cosechas - Pedrisco
Transportes (aéreos, terrestres y marítimos)
Cinematografía - R. C. Gral. - Automóviles
Pérdida de Beneficios - Enfermedades
y Combinado de Incendio y Robo.

SUCURSALES. DELEGACIONES O AGENCIAS
EN TODAS LAS POBLACIONES DE ESPAÑA

DIRECCION GENERAL
VIA ROMA. 45 TELF. 212803 (DOCE LINEAS)
PALMA DE MALLORCA

SEDE SOCIAL

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE «CARTAS AL DIRECTOR» DEBERA ESTAR DIRIGIDA A SR DIRECTOR DE «ECONOMIA BALEAR» C MORA, N.º 9 PALMA DE MALLORCA
EN TODAS LAS CARTAS FIGURARA EL NOMBRE Y DOMICILIO DE SU AUTOR ASI COMO SU FIRMA
APARTE DE ESTOS REQUISITOS PODRA LLEVAR UN SEUDONIMO PARA SU PUBLICACION

cartas al director

TIMOS

Señor mío:

No puedo menos de sorprenderme al leer noticias de timos de estampita, tocomocho y demás. Me parece increíble que los timados se atrevan a denunciar a los timadores, pues casi siempre el timado es un timador frustrado.

En efecto, el timado es un listo que quiere aprovecharse de la aparente ingenuidad del timador. Lo que pasa es que la codicia rompe el saco y traiciona al avaro y al codicioso.

Por todo ello, me gustaría que la Prensa, echara el correspondiente repapolvo a esos frescos que se han encontrado con la horma de su zapato. Es decir, con otros más frescos que ellos. Y mucho más listos.

Severino Villalón

LUMINOSOS

Muy señor mío:

Si un establecimiento importante no se coloca en la cocorota de su edificio un buen anuncio luminoso no parece que sea establecimiento y mucho menos importante. Uno apenas tendría nada que objetar a este sistema publicitario tan propio de esta era de plásticos y luces de neón.

Por lo visto, cuando alguien quiere anunciarse luminosamente, ha de solicitar permiso del Ayuntamiento y éste exige que se aporte el beneplácito previo de los vecinos por si tienen alguna objeción contra el cartel luminario. Hasta ahí todo bien. Pero, ¿y cuándo ese anuncio no molesta al vecino cercano y sí a los habitantes de casas cercanas a las que llega la luz en caudal tal como para iluminar sus habitaciones molestando sus noches, impidiendo la tranquilidad y la intimidad? ¿Quién puede protestar por ello?

Angel García

TRAFICO

Señor director:

Usted habrá notado, como los demás habitantes de Palma, que, de un tiempo a esta parte, tenemos motos y más motos, y que —lo peor— se están poniendo de moda entre la gente joven, lo cual significa que estas máquinas estarán en manos de chicos simpáticos, pero, en ocasiones, un poco gamberros.

Dado el estado de la circulación en nuestra Ciudad, la presencia masiva de estos vehículos, que, por su gran movilidad, permiten verdaderas filigranas de conductor, es un peligro.

Ya sabe usted que para conducir moto no se exige el mismo carnet que para coche. Es decir, que debe ser más fácil de conseguir. Y, si en circunstancias normales todo va bien, en una capital como la nuestra, una invasión de motos va a ser la guerra...

Porque la moto es más barata, más accesible. Y puede ser más peligrosa. Pero, ¿cómo evitar el mal? No puede prohibirse el uso de motos. Ni restringirse. El problema es el de siempre: educación ciudadana. Pero esta asignatura no entró en la debatida nueva ley de Educación. Y estamos por ello muy desamparados.

Josefina Santandreu

Al terminar de escribir esta carta me dicen que añada el peligro que representa para los coches, la cantidad de bicicletas alquiladas que invaden la autopista de Ca'n Pastilla en grupos de dos y tres bicis en lugar de circular en fila india.

Gustosamente lo añado, dándole las gracias por la atención.

Atentamente

J. S.

FINANZAS

EL CREDITO OFICIAL EN BALEARES

por
Miguel ALEÑAR

La reciente discusión en las Cortes del Proyecto de Ley sobre la Reforma del Crédito Oficial, convierte para la provincia en tema de obligada actualidad el estudio de la evolución y dimensiones del crédito público en Baleares.

Los datos que tomamos de la última Memoria anual publicada por el Instituto de Crédito a Medio y Largo Plazo y que recogemos en el cuadro adjunto, con elocuencia ponen de relieve varios puntos que merecen ser destacados:

—La parte que recibe Baleares del total de crédito oficial facilitado al conjunto del país, es mínima. Nuestra participación se sitúa por debajo del uno por ciento.

—El importe global de crédito público debido por Baleares equivale a sólo 4.700 ptas. por habitante.

—Es notorio que algunas empresas hayan obtenido de la Banca Oficial en crédito un volumen de recursos varias veces superior al que viene mereciendo el conjunto de toda nuestra provincia.

—La participación de Baleares en la distribución del crédito oficial parece poco correcta, dada la desproporción existente entre la misma, nuestras necesidades de financiación, la rentabilidad de nuestra inversión y nuestra participación en la renta nacional, en los ingresos públicos y en la aportación de recursos a las propias entidades oficiales de crédito.

—Algunos Bancos oficiales no tienen ningún crédito en Baleares. Otros tienen cedido un volumen global de crédito que no supera los cinco millones de ptas. Por otro lado, los saldos de crédito del Banco de C. Agrícola y del Banco de C. Industrial a 31.12.69 (últimos datos disponibles) sumaban tan sólo 155 y 383 millones de pesetas respectivamente. En dicha fecha casi las tres cuartas partes del crédito oficial de Baleares se debía a una sola entidad, el Banco Hipotecario de España.

Sería sumamente conveniente que, aprovechando la presente oportunidad, autoridades y empresarios locales se decidieran a:

a) Apoyar el conjunto de iniciativas nacionales que aspiran a que la reforma en curso del crédito oficial no sea meramente técnica y se dé acompañada del fortalecimiento de las entidades oficiales de crédito, de la ampliación de sus recursos y de la adopción de una política coherente y realista de crédito público.

b) Reclamar para Baleares la adopción por parte del crédito oficial de una estrategia general que tienda a reducir los desequilibrios y a compensar los puntos débiles de nuestro desarrollo económico provincial.

c) Procurar que Baleares merezca más del 0,9 por 100 del total nacional de crédito público.

TOTAL CREDITO OFICIAL

En millones de pesetas, a 31 Diciembre cada año.

AÑOS	BALEARES (1)	ESPAÑA (2)	(1)/(2) %
1967	1.489	193.583	0,76
1968	1.664	226.923	0,73
1969	2.393	259.888	0,92

Fuente: INSTITUTO DE CREDITO A MEDIO Y LARGO PLAZO. Memoria del Crédito Oficial.

TALLERES
B. PIQUER
Teléfonos
*25 32 19
25 67 61
25 45 72
CARPINTERIA METALICA
Y CERRAJERIA DE
LA CONSTRUCCION
Calle Gremio de Carpinteros
Polígono "La Victoria"
PALMA DE MALLORCA
(Baleares)
SERIE ORIENTALE
PERFILES ALUMINIO
TALLERES PIQUER

REINVERSION REGIONAL

por José de Fortuny Oños
Delegado Provincial del Ministerio de Industria.

Si algo no merece excesivas dudas actualmente es la consideración como región del archipiélago Balear, no sólo porque su propia característica así lo aconseja y determina, sino también porque nuestros planes económicos de desarrollo están entrando en la fase por la que han pasado los de otros países europeos cuyo denominador común es poder evolucionar de una Europa de las patrias a una Europa de las grandes regiones, siguiendo siempre, al menos por ahora, en un concepto netamente y exclusivamente económico.

Quizás el hecho de pretender rebautizar nuestras islas con el nombre de región dejando el de provincia, pueda parecer a muchos pura cuestión lingüística o incluso política, pero ello será sin duda porque olvidan lo que de verdad significa el concepto de región en el marco de la economía territorial.

El regionalismo y la región están planteadas hoy en el mundo, tal como se planteó en la I Asamblea Sindical Nacional de Desarrollo Regional, como unas áreas funcionales, como unos espacios socio-económicos, como una regionalización de servicios. Lo cual no quiere decir que ello no tenga consecuencias políticas que ciertamente tiene, lo cual tampoco quiere decir que no se reconozcan las variedades lingüísticas, culturales, etc., de las diferentes regiones. Pero el planteamiento actual del regionalismo, repito, es fundamentalmente el de un planteamiento económico-funcional y no directamente político ni historicista.

Sobre esta base es evidente que la región como espacio socio-económico funcional debe tender a un proceso de autofinanciación dentro de la lógica interdependencia con las demás regiones y el propio país o países de que forma parte, si es que pensamos en un futuro ideal.

En consecuencia para lograr la cristalización de una región dejando aparte, como ya he indicado, motivos históricos o políticos, se hace necesaria una reinversión mayoritaria en el propio proceso económico generador, sea directamente, sea en procesos complementarios pero potenciadores del bien total, o sea el desarrollo de la misma región.

En un concepto tradicional no regionalista, es indudable que las zonas más desarrolladas o las actividades más rentables, son las que atraen la mayor inversión nacional, lo cual produce como lógico resultado su mayor y continuado crecimiento, creando subsidiariamente una continuada regresión de aquellas otras zonas o actividades, origen de muchos de aquellos bienes invertidos. Por esta razón todas las economías mundiales han tenido necesidad de ir corrigiendo estas tendencias descompensadoras y empobrecedoras de muchas zonas territoriales o regiones, por medio de medidas correctoras de inversión estatal, sea directa o indirectamente, incluídas en sus planes de desarrollo, que bien pudieran denominarse de equilibrio interzonal o interregional, pero que, aunque corrigen no eliminan el proceso de tendencias de inversión.

Parece pues lógico creer que la tendencia regionalista adaptada en muchos países tiene como finalidad principal el lograr una reinversión regional, logrando con ello su propio desarrollo y cortando así el crecimiento de descompensación de economías vecinas.

Si consideramos nuestra provincia, podremos darnos cuenta del proceso que ha seguido nuestro desarrollo económico, que indudablemente ha tenido una evolución extraordinaria, observando que la expansión del sector servicios, resultado lógico del auge turístico, ha atraído durante varios años, la corriente inversora local proveniente tanto del sector agrícola como industrial, por la razón obvia de su mayor rentabilidad y corto plazo de recuperación. No obstante, hace ya algún tiempo que esta tendencia ha disminuído notablemente desviándose hacia otras actividades más rentables y lo que es más inquietante hacia otras regiones, e incluso quizás hacia otros países.

Si no se corrige este proceso de no reinversión regional, no sólo aumentaremos nuestro desequilibrio económico sectorial, sino que además su dinámica quedará profundamente afectada en los sectores más rentables, por las exigencias de la corriente inversora extralocal.

AGYO S. A.

ASCENSORES
MONTACARGAS
EQUIPOS ELEVADORES ESPECIALES

Héroes de Manacor, 104
Teléfono 27 11 83
Palma de Mallorca

22.ª CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO

EL " HEREU "

Distinguido señor:

El muchacho era alto y delgado, realmente se parecía más a su madre que a su padre. Vivía bastante distanciado de la marcha del negocio. Estudiaba en Barcelona teniendo épocas de un reluciente tremendo y otras en que las ojeras hablaban de largas veladas de estudio y de atractivas noches de juventud. Veía a sus padres de tanto en tanto y realmente pedía poco dinero.

El padre trabajaba y trabajaba pensando en el «hereu», sus proyectos eran ampliar la base de los negocios de forma que cuando «el niño» terminara Económicas pudiera dirigir los negocios y él dedicarse a recoger almendras que era uno de sus «hobbys». Siempre le resultaba milagroso el que algo tan duro como es la cáscara saliera de una materia, tan moldeable, manejable y visiblemente agradecida como es la tierra.

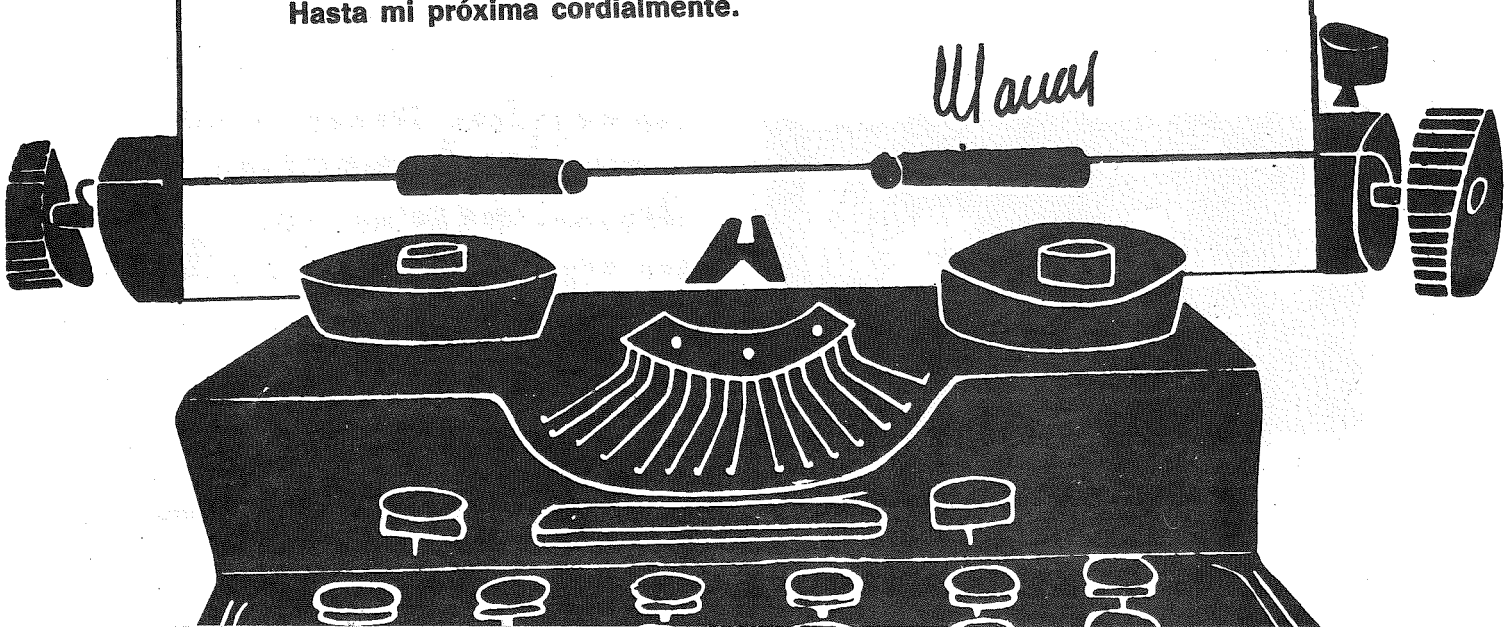
Pasaron bastantes primaveras y «el hereu» volvió.

Miró respetuosamente a sus padres, sonrió al ver que seguía, en el mismo sitio la foto amarilleada de un tatarabuelo vestido de militar, y cuya mirada siempre le había sorprendido y con la firmeza del que ha pensado largo tiempo una idea aclaró.

«Ahora he acabado "tú" carrera, mañana empiezo la mía. Me hago sacerdote».

Hasta mi próxima cordialmente.

Manel



¿ Quiere Ud exportar ?

A INGLATERRA

La CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA con dirección 3 Hans Crescent. LONDON. S. W. I., ha publicado relación de firmas inglesas que desean importar de España los artículos que se detallan a continuación:

32.—Géneros de Punto para Bebés y Niños; Colchitas y Mantillas para Cunas.
34.—Grandes Cantidades de Botas de Fútbol y Palas de Cuero para las mismas.
35.—Objetos Decorativos de Plata y Plateados, tales como Figuras de Caballos, Perritos, etc.
40.—Adornos de Loza o Piedra para Jardines; Fuentes, Figuras, Placas, etc., Objetos de Artesanía en Madera Labrada.
44.—Artículos de Regalo; Decorativos de Hierro Forjado; Joyería y Bisutería, Ropa para Niños.
49.—Botones, Hebillas y Cinturones de Cuero; Hilados y Tejidos de Algodón, Lana y Fibras Sintéticas.
50.—Sillas de Madera de Pino, con Respaldo de Escalera y Asiento de Mimbre.
51.—Prendas de Vestir para Caballero en Ante y Cuero.
54.—Joyería para Africa del Sur.
55.—Lámparas Eléctricas de Alta Calidad en Hierro Forjado, Latón, Bronce, Alabastro y Mármol.
58.—Todo Tipo de Artículos Adecuados a la Venta por Correo.
59.—Mantas.
60.—Artículos de Cuero; Bolsas, Carteras de Bolsillo, Carteras de Documentos, etc. etc.
88.—Calzado.
89.—Artículos de Cuero; Carteras de Bolsillo, Billeteros, Pitilleras, etc. Artículos de Estilo Toledano; Abrecartas, Espadas Ornamentales, etc.
91.—Esteras y Alfombras de Sisal.
92.—Floreros y Jarrones Decorativos para Jardín.
93.—Juguetes.
99.—Muebles (para Kenia).
122.—Sábanas, Mantas, Cubrecamas, Toallas, etc.

En consecuencia todo exportador español interesado en cualquier artículo mencionado puede dirigirse a la citada CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA, debiendo señalar claramente el número que antecede a cada producto, al objeto de que reciba, oportunamente, las direcciones que interesan.

A ESTADOS UNIDOS

La Oficina Comercial de España en Nueva-York remite a la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

Sacos y Chaquetas de Cuero; Art. Tejidos; Partes para Muebles (Madera) Cuero y Piel (Cinturones); Cortinas; Cueros; Juguetes; Zapatos; Alhajas; Cerámica (en general); Tomates en Conserva; Salsas; Abrigos y Tela Napa c/. Forro de Algodón; Cierres de Cremallera; Muebles Oficina y para el Hogar; Miniaturas de Barcos, Vagones; Cortinados; turas de Bargos, Vagones; Cortinados; Cubre Camas; Productos de Tomate; Alhajas Finas.

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, sita en C/. General Goded, 75-Entlo. (Apartado de Correos, 105) PALMA DE MALLORCA, o bien remitidas a petición.

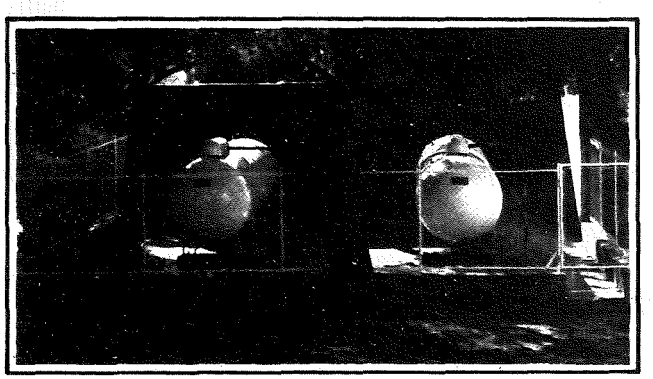
A ALEMANIA

La CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA con domicilio en 6 FRANKFURT AM MAIN 70 SCHAUMAINKAI 83, ha publicado nueva relación de firmas alemanas que desean importar de España los artículos y mercancías que se detallan a continuación:

619. Alfombras; 620. Colchas; 625. Art. Artesanía; 650. Art. de Hierro Forjado; 660. Art. Alabastro; 661. Art. Hierro Forjado; 670. Fusiles para Deportes; 674. Sombreros para Caballero de Piel y Género; 675. Cepillos de Raíces para Suelo; 680. Azulejos; 686. Barcas de Plástico para Deportes; 688. Muebles Rústicos; 693. Joyas; 715. Calzado; 717. Alpargatas; 720. Perlas de Madera; 721. Azulejos. 722. Baldosas; 731. Azulejos; 740. Lámparas; 742. Muebles Rústicos; 744. Alfombras de Esparto; 746. Alfombras de Alpujarra; 748. Art. de Cerámica para Jardines; 766. Acido Cítrico; 789. Cerámica Jardinería; 800. Zapatillas; 827. Art. Piel; 831. Azulejos; 835. Cinturones y Bolsos; 843. Azulejos; 856. Azulejos; 858. Baldosas Revestimientos de Paredes; 859. Baldosas; 862. Cerámica; 897. Azulejos; 903. Confección Piel Caballeros; 913. Muebles Rústicos.

En consecuencia todo exportador español interesado en cualquier artículo mencionado puede dirigirse a la citada CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN ALEMANIA, debiendo señalar claramente el NUMERO que antecede a cada producto, al objeto de que reciba, oportunamente, las direcciones que interesa.

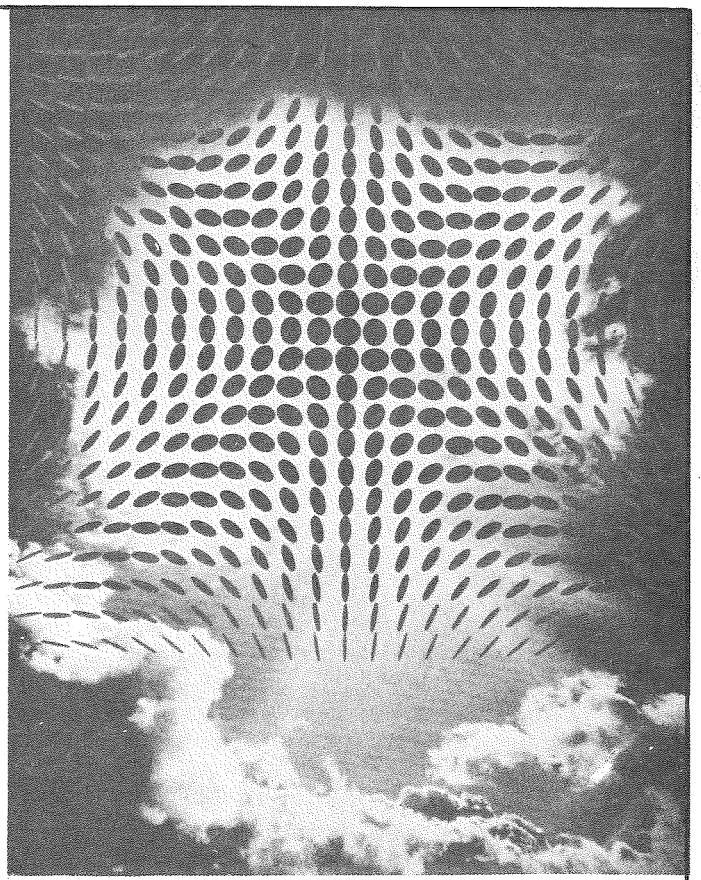
TRAMA PRINTING
IMPRESION 'OFFSET'
CREACION GRAFICA
FOTOCOLOR
CATALOGOS
FOLLETOS
POSTALES
BOLSAS
CAJAS
templo,14 (entresuelo) telf. 222954 palma de mallorca BALEARES



instalaciones de uso industrial y doméstico de gas propano y butano
- VAPORIZADORES – COCINAS HOSTELERIA CALENTADORES AGUA
- INCINERADORES BASURAS
- HORNOS PARA SECADOS – CERAMICAS
- OXICORTE

¡consultenos!
INDUSTRIAS MIRO Merced,9 Tel. 273559 - 211618

EL "CASH-FLOW" Y SUS CONSIDERACIONES



El «cash-flow» es un nuevo término económico Su traducción literal es: flujo de tesorería, y es una expresión importada de los Estados Unidos hacia los años 1960, figurando en la actualidad en una posición privilegiada entre el conjunto de medios de investigación que permiten juzgar a una empresa.

En este comentario se entendará por «cash-flow» los beneficios netos incrementados con las amortizaciones, que es la acepción más corrientemente admitida.

Límites del «cash - flow».

Se distingue entre «cash-flow» bruto y «cash-flow» neto. El primero corresponde a los beneficios antes de los impuestos, a los que se añaden las amortizaciones y las provisiones de una cierta duración o de carácter renovable. El «cash-flow» neto es la suma de los beneficios netos incrementados con las amortizaciones, siendo comúnmente esta definición la que configura en todos los países el concepto. Según la misma, puede comprobarse que el «cash-flow» está muy próximo a la autofinanciación tomada en su sentido más amplio. Efectivamente, la autofinanciación se define como el financiamiento que la empresa lleva a cabo creado y generado por su propia actividad, tanto por los excedentes de explotación como por las realizaciones de activo. De un modo global, la autofinanciación comprende:

— Las amortizaciones, reservas para renovación de stocks y provisiones para pérdidas.
— Las dotaciones del ejercicio a otras reservas y la parte de beneficios incorporados directamente al capital social.

Así, pues, si consideramos la definición de «cash-flow» neto, se comprueba que es un concepto muy próximo al de autofinanciación, puesto que incluye de un lado la autofinanciación global, ya definida, y de otro los dividendos distribuidos a los accionistas y a las partes de fundador y las cuotas distribuidas a los administradores para el ejercicio. Desde este momento podemos determinar la aportación que supone el estudio de la noción de «cash-flow»:

1) En relación con el beneficio neto, el «cash-flow» incluye las amortizaciones, lo que indica de una manera más clara y completa la tesorería que ha producido la empresa a lo largo del ejercicio.

2) Respecto a la autofinanciación global, el «cash-flow» incluye los beneficios distribuibles y proporciona así una representación instantánea más completa del potencial de autofinanciación global de la empresa.

Por estas dos razones, el «cash-flow» ha sido utilizado progresivamente en Estados Unidos y ahora en Europa por los responsables financieros de las empresas, aunque conviene precisar que como éstas no representan todas de igual manera su balance, se introducen a veces falsos conceptos que obligan a completar el «cash-flow» con otros elementos de aquél.

El análisis de los fondos de rotación.

La base de todo estudio financiero profundo es el fondo de rotación de una empresa, que permite estudiar tanto las formas de financiación pasadas como las que podrían ser utilizadas en el futuro.

Desde un punto de vista estático, el fondo de rotación es el excedente de los capitales propios y exigibles a largo plazo sobre las inmovilizaciones netas.

Más interesante, ahora, es la definición dinámica que describe el fondo de rotación (en inglés «funds flow») como el conjunto de valores transformados, o en vías de transformación, en productos allí donde puedan serlo, sin modificar la capacidad de producción de la empresa. Comprende entonces: el disponible, más el realizable a corto plazo, más las mercancías en stock,

menos el exigible a corto.

Según esta definición dinámica, el fondo de rotación se alimenta con las aportaciones (capital propio), los beneficios y amortizaciones (autofinanciación), los préstamos (capitales externos) y las inversiones. En otras palabras: todas las operaciones de gestión a largo plazo o que modifican la estructura financiera de la empresa transitan, pues, por el fondo de rotación.

El estudio de sus variaciones desde el comienzo del ejercicio al final permite, pues, determinar si la empresa dispone de medios de financiación suficientes para asegurar, de una parte, su equilibrio financiero y, de otra, su expansión en condiciones rentables. Para saber si esto es suficiente hace falta reconstituir el flujo de los recursos financieros nacidos de la explotación y compararlos con las salidas.

Este análisis constituye la base de la gestión de la empresa. Sus conclusiones permiten determinar las medidas que hay que tomar para mejorar la rentabilidad (eliminación de gastos inútiles, mejora de la productividad, investigación de la rotación óptima de los stocks, etc.). Paralelamente se estudia la evolución de los recursos, y es así como se reintroduce uno en el estudio del «cash-flow» neto.

Los recursos, efectivamente, comprenden el «cash-flow» neto, las cesiones de inmovilización, los préstamos a largo plazo y los aumentos de capital. La comparación del fondo de rotación y de estos recursos permite entonces definir cuáles son de ellos los que conviene aumentar para paliar la insuficiencia del fondo de rotación, bien sea realizando inmovilizaciones, bien recortando los plazos de pago concedidos a los clientes, o incluso contratando nuevos empréstitos, o procediendo a un aumento de capital.

El flujo de tesorería o flujo financiero.

El análisis general del fondo de rotación, como el del «cash-flow» neto, no es suficiente para reflejar la exacta fisonomía de la política financiera de la empresa. El fondo de rotación no escapa a la arbitrariedad que lleva consigo todo «recorte» artificial, como subrayan los dos ejemplos siguientes. Primero: si se quiere detraer el pasivo a corto plazo de una empresa, se toman en consideración únicamente las deudas contraídas en el año, cuyo vencimiento ha tenido lugar a lo largo del año. Las deudas contraídas a un año más un día no serán estimadas, pues, y lo mismo sucede para los créditos a corto plazo.

Un segundo ejemplo ilustra sobre los límites del estudio del fondo de rotación. Supongamos una empresa cuyo índice *fondo de rotación* se presenta de la siguiente forma:

1 millón (stocks) + 1 millón (créditos) + 1 millón tesorería/1 millón (deudas).

La relación o ratio es igual a 3/1. Supongamos ahora que la misma empresa ha decidido aumentar sensiblemente sus compras de fin de año para beneficiarse de una bonificación de precios, por ejemplo.

El valor de los stocks pasaría así de uno a dos millones; igualmente, las deudas. El índice anterior quedaría entonces así:

2 millones (stocks) + 1 millón (créditos) + 1 millón (tesorería)/2 millones (deudas).

Y la relación quedaría modificada radicalmente pasando de 3/1 a 4/2. Por tanto, el índice o ratio fondo de rotación/deudas del ejercicio considerado sería el que hemos indicado en primer lugar 3/1, pues siguiendo las reglas de la contabilidad corriente, el empresario puede legítimamente llevar al año siguiente el crecimiento de los stocks y de las deudas.

Es, pues, necesario completar el análisis del fondo de rotación anual con un análisis de su evolución a lo largo de varios años. Por la misma razón, hasta en el marco de un mismo ejercicio, el jefe de empresa que desea seguir verdaderamente la evolución de su tesorería debe proceder a controlar permanentemente las entradas y salidas de fondos. A una noción estática de la contabilidad y del análisis financiero le sustituye un concepto evolutivo y dinámico: el de los flujos de tesorería. En otros términos, se trata de determinar el flujo de los fondos de rotación que se desarrolla procedente de créditos netos, de las deudas que pasan por tesorería o más simplemente de recoger las disponibilidades entradas en caja o desembolsadas durante el ejercicio.

Este análisis debe efectuarse siguiendo métodos diferentes, teniendo en cuenta la naturaleza de la empresa (sociedades de servicios, industria pesada, fabricantes de artículos de gran serie, etcétera). Por interesante que sea, el análisis del flujo financiero o de tesorería plantea algunas dificultades, tales como:

a) Unicamente las empresas dotadas de un equipo perfeccionado y de expertos financieros competentes pueden proceder a estos estudios, que sería demasiado largo analizar aquí.

b) La importancia del flujo de tesorería no es un criterio indiscutible de mala o de buena salud financiera. Lo mismo que una empresa puede conseguir resultados beneficiosos sin tener una tesorería abundante, igualmente una baja de tesorería no significa forzosamente un empobrecimiento, puesto que ella ha podido aumentar el valor de sus inmovilizaciones y acrecer al mismo tiempo su potencial de desarrollo.

Añadamos que para algunos especialistas este flujo financiero o de tesorería no sería otro que el verdadero «cash-flow».

MARKETING

LA FIGURA DEL EMPRESARIO "IDEAL"

Reflexiones para un diálogo

ACCION SOCIAL EMPRESARIAL

por Juan BESTARD COMAS

Resumen de la Conferencia, que con motivo de la Reunión de Trabajo celebrada en Ca'n Tápara el pasado día 17 por la Acción Social Empresarial, pronunció D. Juan Bestard Comas.

I.—**Introducción:**

El empresario ideal, «químicamente puro», no existe, porque al conseguir la meta deseada ya han surgido nuevas metas por alcanzar. Por tanto sólo en un sentido relativo podemos hablar del empresario ideal que sería aquel que trabajara incansablemente para llegar a la máxima perfección técnica y humana posible dentro de su profesión.

Hoy ser empresario resulta una tarea difícil porque las exigencias de esta profesión se han visto triplicadas. Actualmente, tener dinero, buena voluntad y suerte ya no basta para ser un buen empresario. Hoy, al dirigente empresarial, que por norma general ya no es el propietario de la empresa, se le exige una gran **competencia técnica y cualidades de líder.**

Ahora bien, ser líder no significa hacerlo todo, sino saber **estructurar, coordinar** y **dirigir** el trabajo de grupo. Un buen líder no es más que un buen coordinador de responsabilidades y competencias ajenas, que a su vez es responsable y competente. Un líder debe saber delegar y hacer que su delegación sea eficaz.

En nuestra moderna sociedad compleja y técnica, anónima y móvil, los éxitos económicos de tipo empresarial no son fruto de individualidades, sino resultado de grupos estrechamente coordinados que caminan hacia objetivos comunes en íntima colaboración.

La época de las individualidades ha pasado a la historia. Hoy día un «fuera de serie» sin su grupo de trabajo no rinde ni es rentable.

Para que la actuación en grupo o en equipo dentro del campo empresarial sea eficaz, se requiere:

1.º) Un alto grado de **sensibilidad** y **apertura** hacia las propuestas de los otros:

2.º) Una constante adaptación a la más moderna organización y

3.º) Una íntima y cotidiana colaboración con los otros colegas del grupo de dirección.

II.—¿Cuál es la tarea de un auténtico dirigente empresarial? El dirigente o líder empresarial es un hombre-puente que ejerce su profesionalidad entre el capital y el trabajo. **Su misión principal es la de saber tomar oportunamente decisiones adecuadas.** Para ello, debe **promover** constantemente.

— INICIATIVAS
— HOMBRES y
— NUEVOS PLANES de acción en el campo socio-económico y humano.

El buen dirigente empresarial no puede olvidar nunca que la empresa es la célula básica de la vida económica de una nación. Si esta célula no funciona bien, toda la sociedad se resiente de este mal funcionamiento. El empresario como tal debe ser ante todo un creador de riqueza y de constante y adecuado desarrollo económico. Pero no podemos olvidar nunca que la empresa además de ser una unidad de producción de bienes o servicios es una comunidad humana, es una comunidad de hombres esencialmente iguales y con funciones diversas.

Por tanto, todos los que participan en la producción deberían participar también de alguna manera en los beneficios de la misma. Los primeros beneficiados de la empresa deben ser los que de alguna manera están integrados en ella, y de un modo especial los que aportan el trabajo (y en una moderna empresa aportan su trabajo salarial desde el primer dirigente hasta el último obrero no cualificado).

El hombre debe ser el valor supremo dentro de la empresa. La recta concepción de ésta debe basarse en la dignidad humana de cuantos trabajan en ella, sin olvidar jamás que la economía debe estar al servicio del hombre. Al rápido desarrollo económico que ha experimentado Mallorca en estos últimos años, debe acompañarle un igual progreso humano-social de los ciudadanos que lo han hecho posible. Sin promoción humano-social el avance de nuestra economía carecerà de sentido. Con el solo desarrollo económico no conseguiremos una sociedad màs justa y humana.

III.—**Exigencias de nuestra fe cristiana:** Una fe auténtica debe derivar siempre en testimonio, en un testimonio auténtico que sea sinónimo de compromiso temporal. El Papa en el último documento que acaba de publicar con motivo del ochenta aniversario de la encíclica «Rerum Novarum» ha dicho textualmente: «Es necesario que el cristiano asuma un compromiso social y político».

Los cristianos en nombre de nuestra fe podemos y debemos hacer opciones muy serias en el terreno socio-económico y político. Podemos y debemos empeñarnos de lleno en la avanzadilla de las justas reformas sociales. Nuestra fe cristiana, por tanto, no es una evasión, sino un serio compromiso con el mundo que nos ha tocado vivir.

El verdadero cristianismo no es sólo una respuesta al problema de Dios. sino también al problema del hombre. El auténtico cristiano sabe que su vocación eterna, de transcendencia, se ha de realizar en el tiempo y que la vida temporal no se agota en su dimensión religiosa, sino que impone una serie de valores humanos.

El cristiano auténtico no puede desentenderse de los problemas económico-sociales que le rodean, no puede quedar insensible ante la urgencia de construir una sociedad más justa y humana.

economía balear le felicita

En el número 5 de ECONOMIA BALEAR publicamos una entrevista con D. Juan M. Gimeno Reverter, conocido profesional del Management y el Márketing, de quien insertamos una colaboración en el número 21 relacionada con la reducción de la jornada laboral y el aumento del ocio.

La noticia que queremos destacar es la de haber obtenido el Sr. Gimeno, últimamente, un puesto finalista en el Premio Ensayo MUNDO, en su primera edición, con su trabajo "Los enfoques teóricos del Comercio Internacional. Una aproximación a la problemática actual", convocado por la Editorial Dopesa de Barcelona el pasado año.

Es colaborador de prestigiosas publicaciones profesionales sobre temas de empresas. Cursó estudios de Economía y Relaciones Humanas en la Empresa, en las Facultades de Ciencias Económicas de Madrid y Barcelona. Como miembro de la Joven Cámara Económica de Valencia es director de los programas "Capacitación Directiva: un método de superación personal y profesional para ejecutivos de empresa". Actualmente presta sus servicios profesionales en una importante Organización Comercial con sede en Valencia.

Nuestra más cordial felicitación para nuestro estimado colaborador, a quien le deseamos muchos aciertos en su actual trayectoria.

Para aumentar la capacidad de trabajo,

DES-CAN-SAD.

DOS motivos suele tener nuestro complejo psico-físico para resentirse ante el trabajo: la fatiga y la preocupación. Ambas causas se pueden combatir con un racional régimen de descanso, cuya aplicación depende principalmente de nosotros mismos. Hay que descansar a menudo: descansar antes de cansarse, pues la fatiga se acumula con asombrosa rapidez.

El ejército de los Estados Unidos ha descubierto, por medio de repetidas pruebas, que hasta los jóvenes—hombres endurecidos por años de adiestramiento militar—pueden marchar mejor y resistir más tiempo si se desprenden de su equipo y descansan diez minutos cada hora. Tal es la razón de que las fuerzas del ejército hagan precisamente esto. En cada español hay una víscera cardíaca tan trabajadora y sensata como la que se alberga en el tórax de un estadounidense. Ella envía diariamente a través del cuerpo la sangre con una labor suficiente para llenar de líquido de análogas características un vagón cisterna del ferrocarril. Desarrolla el corazón, al cabo de veinticuatro horas, una energía tal que puede equipararse a la necesaria para trasladar desde el suelo a un soporte, colocado a un metro de altura, un peso de veinte toneladas. Y todos los días realiza esfuerzo tan considerable. Pero no trabaja constantemente: después de cada contracción hay un definido período de descanso, de manera que, al ritmo de setenta pulsaciones por minuto, trabaja en realidad nueve horas de cada veinticuatro.

Durante la segunda guerra mundial, Winston Churchill, que vivió entonces los últimos años de su sexta década y los primeros de la séptima, pudo trabajar dieciséis horas diarias, año tras año, dirigiendo los esfuerzos de guerra del Imperio Británico. Es una marca fenomenal. ¿Su secreto? Trabajaba en la cama cada mañana hasta las once, leyendo informes, dictando órdenes, llamando por teléfono y celebrando importantes conferencias. Después de almorzar volvía a la cama y echaba una siesta de una hora. Al anochecer volvía a la cama una vez más y dormía dos horas antes de cenar a las ocho. No se curaba de la fatiga. No tenía motivos para curarse. La prevenía. Como descansaba frecuentemente, podía trabajar todos los días en muy buenas condiciones hasta pasada la medianoche.

Otro ejemplo: El primer John D. Rockefeller consiguió dos marcas extraordinarias. Acumuló la mayor fortuna que el mundo había conocido hasta entonces y vivió hasta los noventa y ocho años. ¿Cómo hizo esto? Desde luego, la principal razón estriba en que había recibido una herencia de longevidad. Otra razón consiste en que había adquirido la costumbre de echar una siesta de media hora en su despacho a mediodía. Se tendía en un canapé y no había persona que consiguiera que John D. Rockefeller se pusiera al teléfono durante esa media hora.

Conviene a cada persona estudiar las características de sus actividades y con arreglo a éstas prevenir el cansancio y procurar evitarlo antes de que se produzca. En unos casos será factible una siesta, en otros el simple reposo después de la comida o tal vez la mera interrupción del trabajo, durante un breve plazo que se empleará en pensar en distinta cosa, para reanudar después la labor como si nada hubiera pasado. Depende el sistema aplicable de muchos factores que han de estudiarse mejor en casos concretos. Ya lo sabéis, amigos; muchas experiencias os aconsejan: «Si queréis aumentar vuestra capacidad de trabajo, ¡descansad!»

SONRIA Y PIENSE

SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS PRESENTADOS EN NUESTRO NUMERO ANTERIOR.

1) Habrá perdido 92,50 ptas. No importa cuantas veces pierda o gane, con tal que sea un mismo número de veces.

2) Si un hombre y medio puede comer un pastel y medio en un minuto y medio, el doble de hombres podrán comer la doble cantidad de pasteles en el mismo tiempo. Si tres hombres pueden comer tres pasteles en un minuto y medio, entonces un hombre puede comer un pastel en un minuto y medio. O sea en treinta minutos un hombre puede comer treinta pasteles dividido por uno y medio, o veinte pasteles, y harán falta tres hombres para comer sesenta pasteles en treinta minutos.

3) Uno, dos y tres.

4) BOBY. Esta prueba desarrolla la capacidad de comparar, inducir y deducir. Las tres exposiciones llevan a inducir que los negros comen más que los blancos. Y dado que el cuadrado blanco come más que el círculo blanco, Boby es el que menos come.

5) ¿Cuál es el nombre de Vd., amigo lector? Pues éste es el nombre del piloto.

6) Muévase la moneda siete a la izquierda de la dos; la diez a la derecha de la tres y, por último, la número uno bajo la ocho y la nueve.

7) 1.— Poclefilia. 2.— Filatelia. 3.— Bibliofilia. 4.— Numismática. 5.— Filumenia. 6.— Vitofilia.

* INFORMES MALLORCA *

(INFORMA)

(Agencia autorizada según Orden Ministerial de 17-1-51)

Avda. Conde Sallent, 27-2.º - Tel. 22 13 24 - Palma de Mallorca

INFORMES COMERCIALES - INVESTIGACIONES

Sobre cualquier población de España y Extranjero

LA IMPORTANCIA DEL DISEÑO EN LA INDUSTRIA

En un mundo constantemente formado y conformado por la técnica y su progreso creciente, el diseñador industrial es en cierto modo el último de los artesanos que trata de penetrar en la realidad de los objetos visibles que le rodea, para encontrar la idea que dé impulso a su creación, moldearla y transformarla en un nuevo producto, o en el perfeccionamiento de los existentes, anticipándose a las exigencias de los consumidores.

Diseñar un producto no es más que establecer mediante el dibujo, planos y datos correspondientes un artículo adecuado en forma y características al destino final al que irá encaminado de manera que resulte tecnológicamente factible, funcional, de calidad y coste adecuados y atrayentes para que se posibilite al máximo su venta. Y partiendo de ese destino final, es preciso distinguir en el diseño los aspectos de producción o fabricación de los referentes a ventas que comportan toda una serie distinta de problemas y que suponen también por ello diversas acepciones del mismo concepto, percibiéndose una tendencia cada vez más acentuada, en cuya virtud el diseño pensando en las ventas o para las ventas adquiere tanta importancia como el referente a la fabricación.

Cuando separamos anteriormente esos dos aspectos del diseño con problemas distintos no queremos decir con ello que puedan ser resueltos con independencia los unos de los otros; muy al contrario, ambas clases presuponen una íntima compenetración, pues, en definitiva, cuando se diseña un producto o una parte de ese producto para su fabricación se influye de alguna manera en su venta posterior. Aquí tenemos, pues, justamente la primera exigencia de una política de diseño: la coordinación de acciones y de mentalidades, que suele resulta bastante más difícil, sobre todo en la gran empresa, que por su mayor complejidad organizativa tiende a la creación de compartimientos estancos, dentro de cada departamento. Esta coordinación requiere por parte de la dirección un esfuerzo continuo que nunca deberá ser olvidado.

Dicho lo anterior, ¿qué condiciones debe reunir un buen diseño? Desde el punto de vista de la fabricación, un diseño debe ser de costes tolerables; es decir, es preciso tratar de adaptar el diseño de una pieza o de un producto a los métodos de fabricación más racionales y más económicos, manteniéndose la empresa en una actitud de continua búsqueda de los procesos de producción más perfectos cada vez que posibiliten una reducción gradual de la estructura de los costes.

En cuanto a los materiales hay que tratar de obtener las piezas o materiales más baratos, pero que, naturalmente, reúnan las características básicas de calidad requeridas. Y tendremos que tener muy presente que conviene restringir al máximo el número de clases o tipos de material del que tenemos que abastecernos, tratando de especializarse hasta donde sea posible y considerando todas las posibilidades de un mejor uso.

En línea con los razonamientos anteriores, la empresa debe examinar si se utilizan la mayor cantidad permitida por la cadena de fabricación de piezas *standard*, estudiando cada etapa de montaje desde la perspectiva concreta del diseño, que tal vez posibilite simplificaciones importantes. Y, por último, es preciso intentar producir no demasiados modelos de productos porque ello complica extraordinariamente la administración y control de la empresa y, en no pocos casos, es el origen de muchos despilfarros inútiles.

Por lo que respecta al diseño en cuanto a la venta de los productos, queremos decir solamente que aunque la apariencia es importante, no lo es todo y que un diseño debe tratar de abarcar las necesidades que el producto quiere satisfacer en los consumidores.

En este sentido, consideramos importante tener en cuenta los siguientes aspectos:

— La sencillez hace más apetecibles los productos.
— Las cosas deben aparentar ser lo que realmente son.
— Pequeñas mejoras en los diseños pueden suponer sensibles incrementos en la cifra de ventas.
— Los productos diseñados deben ser fácilmente reconocibles, para que lleguen a tener en el mercado «personalidad».
— El color juega un papel importante, a menudo el más influyente en la apariencia y presentación de los productos.

Terminamos reiterando la necesidad de que la empresa española preste especial atención al diseño industrial. Algunas reacciones positivas en este aspecto se perciben ya en nuestro mundo empresarial.

FINAL DE CURSO 1970 - 1971
Lectura de la Memoria y de un PREMIO ESPECIAL publicados en

El pasado día 7 de Junio en la Organización de Escuelas del Mediterráneo (O.D.E.M.), C/. Montesión, 58, se celebró el acto de clausura del Curso, la entrega de títulos a los nuevos técnicos graduados en Turismo y la donación oficial del Premio Periodístico, en su primera convocatoria, al mejor artículo sobre Turismo, creado por esa

entidad docente.

El acto estuvo presidido por una representación del Capitán General de Baleares, el Delegado Provincial del Ministerio de Información y Turismo, el Delegado Adjunto del citado Ministerio, el Presidente del Sindicato Provincial de Hostelería, don Norberto Alcover, en representación del Delegado del Trabajo y don Manuel Alvarez de Sotomayor. Formaba asimismo parte de la Presidencia, el Director de la ODEM, P. Federico Serra Mauri, S.J.

El acto se inició con la lectura de la Memoria del Curso por el Director de la O.D.E.M., de cuyas cuartillas entresacamos los siguientes párrafos:

La Escuela de Turismo ha procurado ampliar la formación de sus alumnos por medio de conferencias-coloquio dadas por personalidades del mundo turístico, como don Matías Mut, don Jaime Enseñat, don Luis Terrasa, don Bartolomé Esteva, don Ernesto Valdivieso, don Miguel Joy, don Antonio Pomar y otros no menos prestigiosos conferenciantes. En no pocas ocasiones se ha servido de medios audiovisuales como Películas y proyección de filminas para ilustrar las clases de cultura y arte. No han faltado visitas de prácticas, experiencias realizadas con máquinas computadoras, y ejercicios de relaciones públicas.

La Escuela de Secretariado ha continuado intensamente la preparación de las alumnas en el manejo de las 20 máquinas de Escribir y otras tantas de Estenotipia y recalcóse el privilegio de la Escuela de tener como Profesora de estas materias a doña Pilar Mora Cerdá de Rullán, Examinadora Oficial en Mallorca de velocidad en Estenotipia y que ya espera poder ofrecer algunas alumnas para que colaboren como Estenotipistas cualificadas en próximos congresos que se celebren en Palma.

La Escuela de IDIOMAS, inauguró en nuestras islas y casi en España el sistema de cursos intensivos, compensando con la intensidad la reducción del tiempo lectivo de un curso de los cuales ofrece actualmente tres tipos: los trimestrales con 10 horas por semana; los mensuales de 24 horas por semana; y los de mes y medio con 15 horas semanales. No obstante el punto fuerte ha de ser la adecuada selección y renovación de métodos servidos por equipos de profesores compenetrados y con la ayuda técnica necesaria. Esta ayuda la tiene en los laboratorios electrónicos de lenguas, los dos último modelo y con número suficiente de cabinas individuales, uno de los cuales ha sido completamente remozado y el otro puesto totalmente nuevo. Dispone también la Escuela de un laboratorio técnico de grabación y experimentación propio y de numerosos medios auxiliares, como proyectores, cámaras cinematográficas, filminas, Vu-graph, magnetófonos de conexión audiovisual, etc., que permiten completar una amplia gama de aplicaciones audio-orales y audio-visuales, pero siempre como poderoso complemento de unos métodos adecuados.

La SECCION DE ESTUDIOS EMPRESARIALES de O.D.E.M., pretende prestar un servicio a la empresa mallorquina en todos los niveles por medio de la formación técnica, humana y social. Durante el presente curso se han desarrollado 5 SEMINARIOS PARA DIRECTIVOS DE EMPRESA, con una participación de 110 empresarios o altos cargos directivos de empresas mallorquinas. Tales Seminarios se organizan en colaboración con la Escuela de Alta Dirección de Empresas de Barcelona, E.S.A.D.E.

La ESCUELA DE MANDOS INTERMEDIOS de Palma de Mallorca, asociada a la Federación de Escuelas de Mandos Intermedios de España y reconocida por el Ministerio del Trabajo, ha desarrollado sus actividades académicas durante 225 horas y ha beneficiado a 60 mandos intermedios: 20 de modalidad industrial y 40 administrativos. Una vez finalizado el curso, han desarrollado con pleno éxito y dedicación, bajo la dirección del profesorado de la Escuela, el trabajo práctico de fin de curso, comúnmente llamado PROYECTO. Esta Escuela está consiguiendo resultados muy positivos gracias a la colaboración de la gerencia Provincial del P.P.O. en Baleares y de diversas empresas mallorquinas.

Destacó la generosa aportación económica de la Cámara Oficial de Industria, Comercio y Navegación de nuestra ciudad que facilita el normal desarrollo de sus actividades.

Para el próximo curso, 1971-72, se proyecta ampliar las actividades de la Escuela de Mandos Intermedios de Palma de Mallorca, dadas las peticiones que les llegan de la Industria y Servicios de Palma y pueblos de la Isla.

Se hizo mención de un curso de Dirección intermedia organizado para el personal directivo de Ultramar Expres, que tuvo una duración de 75 horas y se impartió a 19 directivos de dicha Empresa. Igualmente se colaboró con la Cooperativa Agropecuaria de Mallorca en la organización de un curso de gestión empresarial agrícola con profesorado de E.T.E.A. de Córdoba.

Se colaboró con el P.P.O. en la formación de un curso de seis meses para capacitación de fontaneros.

Finalmente la Memoria expresaba el deseo de la Escuela de Turismo del Mediterráneo que ve salir de sus aulas la 4a. promoción que ha formado, de que sus miembros sigan a la par que sus predecesores siempre vinculados a la Escuela como a su ALMA MATER.

Termina la memoria afirmando que la Compañía de Jesús con este conjunto de Escuelas Técnicas (O.D.E.M.) pretende aportar su colaboración a la promoción humana, social y religiosa de Mallorca con la formación de una conciencia profesional en sus alumnos, con la seriedad académica y competencia de su Profesorado, con su experiencia en la organización de centros de enseñanza y la garantía de su continuidad. Queremos formar, así lo esperamos con la ayuda de Dios —dijo—, hombres de empresa, bien persuadidos de que quien FORMA HOMBRES —cabezas directivas o

EN LA O. D. E. M.
Entrega de Títulos de Turismo
para el autor de dos artículos
economía balear

D. PEDRO COSTA

economía balear
felicita, muy cordialmente, a su colaborador D. Pedro COSTA, por la distinción obtenida.

técnicos competentes— crea la FUENTE DE RIQUEZA fundamental de un país.

Terminada la lectura de la Memoria del Curso, se procedió a la entrega de títulos de Técnico de Empresas Turísticas a los graduados en la Promoción de 1970-71, siendo éstos los siguientes alumnos, a quienes felicitamos:

D. Santiago Covas Muntaner
D. Antonio Arbona Colom
D. Pascual Ballester Romá
Srta. Catalina Barceló Rigo
D. Lázaro Casellas Díaz
Sra. doña Ma. de las Nieves Fernández Ribas
D. Guillermo Marqués Oliver
D. Miguel Morell Villalonga
D. Bartolomé Oliver Guasp
Srta. María Angeles Roca Majen
D. Rafael Rosselló Ordinas
Srta. Catalina Alomar Ribas
Srta. María Ferragut Canals
D. Jerónimo Cánaves Crespí
D. Mario Castaño Delgado
Srta. Marta Jaume Cerdá
D. Antonio Riera Balle
Srta. Ma. Victoria Rullán Llinás
D. Pedro Morey Servera

Todos ellos fueron muy aplaudidos mientras recibían sus correspondientes títulos que hicieron entrega las autoridades que presidían el Acto.

Después tomaron la palabra D. Pedro Cabrer, Presidente del Sindicato Provincial de Hostelería y D. José L. González Sobral, Delegado en Baleares del Ministerio de Información y Turismo, quienes destacaron las innumerables vinculaciones que existe entre lo turístico y lo informativo quedando éstas bien de manifiesto cuando después de la lectura del Acta correspondiente, se concedía el Premio periodístico al mejor artículo sobre Turismo, a nuestro estimado amigo y colaborador de ECONOMIA BALEAR D. Pedro Costa Porto, por dos de sus varios artículos publicados en esta revista durante el año pasado.

El Sr. González Sobral entregó dicho premio dotado con 20.000 pesetas, mientras el numeroso público asistente prorrumpía en una estruendosa salva de aplausos.

Efectuada esta entrega, el representante del Sr. Capitán General de Baleares, en nombre del Sr. Ministro de Información y Turismo, clausuró oficialmente el curso 1970-71, sirviéndose seguidamente, en las terrazas de esa escuela, un exquisito lunch.

ACTA

PREMIO PERIODISTICO AL MEJOR ARTICULO SOBRE TURISMO INSTITUIDO POR LA ESCUELA DE TURISMO DEL MEDITERRANEO DE O.D.E.M.

1.— De acuerdo con las bases de dicho premio se han presentado a esta 1a. Convocatoria 91 ARTICULOS de diversas publicaciones de nuestras islas.

2.— El Tribunal calificador de esta 1a. Convocatoria ha estado constituído:

Presidente: Don Matías Mut, Delegado-Adjunto del Ministerio de Información y Turismo.

Vocales: Don Manuel Alvarez de Sotomayor, novelista y profesor de esta Escuela de Turismo.

Don Alberto Saoner Barberis, Director de la Escuela de Idiomas del Mediterráneo.

Don Juan Marqués Le-Senne, Licenciado en Fil. y Let. y profesor de O.D.E.M.

Secretario: Don Antonio Tarabini-Castellani, Director Sección Empresarial O.D.E.M.

3.— Una vez leídos atentamente los trabajos presentados y reunido el Tribunal calificador se ha considerado que en el trabajo premiado existe una notable claridad de expresión sin menoscabo de una verdadera profundidad, basada en una actitud crítica y profesional sin triunfalismos, que permite calificarlo como una buena muestra de un trabajo de divulgación sobre el Turismo como realidad económica y social.

4.— Por tales razones se acuerda, por unanimidad, conceder el 1 Premio Periodístico al mejor artículo sobre Turismo, dotado con 20.000 pesetas, a DON PEDRO COSTA PORTO, por sus artículos "Problemas que nos plantea el Turismo en nuestra economía" y "El valor de las previsiones turísticas", publicados en ECONOMIA BALEAR en sus números 6 y 11 correspondientes a los meses de Marzo y Agosto de 1970.

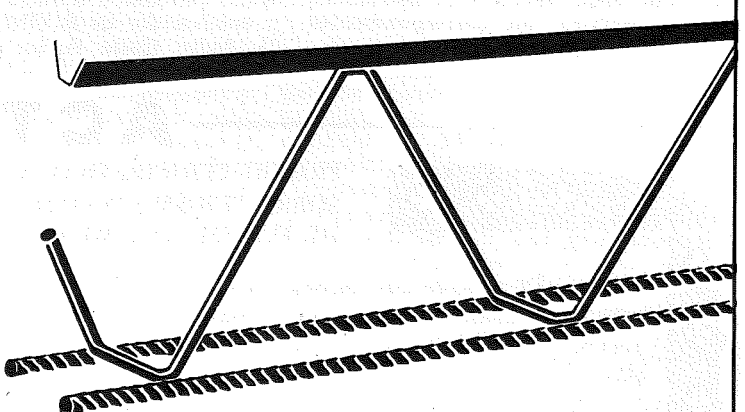
Fdo.: Antonio Tarabini,
Secretario.

AUMACO, S. A.

FORJADOS DIC

(LICENCIA DAVUM - FRANCIA)

FABRICA DE TERRAZO VIBRADO

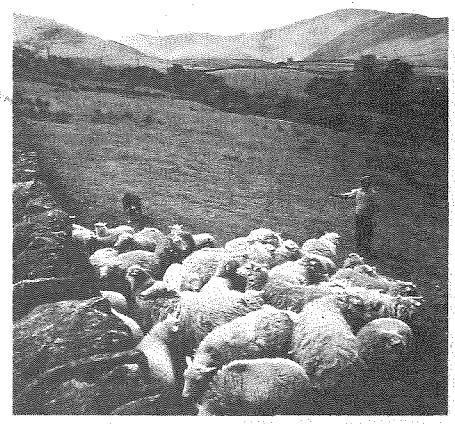


FÁBRICA Y OFICINAS:
CALLE GÓMEZ ULLA, 13
TELÉF. 52 **PONT D'INCA**

LOCAL EXPOSICIÓN:
AV. ALEJANDRO ROSSELLÓ, 44
TELÉF. 21 16 14 **PALMA**

GANADERIA

Necesidad de nuevas instalaciones para el ganado ovino



por José MORELL GARCIA - RUIZ

La explotación del ganado ovino en Mallorca, es sin lugar a duda, uno de los recursos agrícolas más importantes y de más interés para nuestro clima y para nuestros campos, pues es la oveja, la que podrá aprovechar con mayor rendimiento la producción de algunos campos, que por su aridez, resulta de escaso valor alimenticio.

Sin embargo, no nos debemos llevar a engaño y creer que el ganado ovino, debido a su rusticidad, no agradecerá los cuidados y suplementos alimenticios que le demos, pues si bien es cierto, que no es nada fácil, buscar el equilibrio que nos dé unos rendimientos satisfactorios, no es menos cierto, que los rendimientos obtenidos por suplementos alimenticios ó condiciones ambientales se aprecian a simple vista.

A pesar de todo, al hablar de manejo de ganado, no podemos generalizar, ya que en su mayoría las fincas, en la que existen explotaciones ovinas, presentan grandes diferencias agrológicas y ecológicas, por lo que el grado de intensificación del rebaño, obligará a una planificación distinta para cada caso, ya que en la mayoría de las veces, la orografía y la calidad de los campos, serán un factor limitante a la intensificación de la producción ovina, pues el aprovechamiento de los pastos en ciertos terrenos, harán difícil cualquier otro tipo de utilidad, debido a la falta de medios mecánicos para realizar las labores que permitan otros cultivos, sin embargo un rebaño de ovejas hará posible la utilización de estos terrenos marginales, que de otro modo se perderían.

La actual coyuntura del mercado de carne de ovino los precios observados en las distintas épocas del año, nos obligan a una organización y programación tanto de nacimientos, como de alimentación, que nos permitan tener venta de carne escalonadamente, con la consecuente opción a los diferentes precios de las distintas épocas, a la vez que podemos obtener una mayor aceptación en el mercado si mediante una alimentación adecuada se consigue el prototipo de cordero que pese treinta kgs. a los tres meses.

Lo anteriormente expuesto exige unos ciertos cuidados, que estribarán mayormente en los diferentes tipos de alimentación a la que ha de someterse la oveja en los distintos estados de gestación y lactación por los que pasa durante el año. Asimismo habrá que prestar una atención especial, a lo que es la base de las explotaciones de ganado ovino, es decir, a los corderos, que deberán tener una alimentación a base de pienso y henos, principalmente de alfalfa, si es posible. Estos en la mayoría de los casos estarán en estabulación completa.

Con estas premisas, vemos que son necesarias unas instalaciones, de las cuales carecemos hoy en día y resulta evidente y problemático, la consecución de los fines anteriormente mencionados con los medios que hoy tenemos. Ello nos obliga a pensar en una renovación y completa adaptación a las necesidades actuales de las instalaciones hoy en día anacrónicas y sin posibilidad alguna de mecanización.

Por todo ello, creemos que será de gran utilidad, dar unas normas sobre instalaciones ovinas, que sin cubrir en nada superfluo y dentro de su carácter más o menos rústico, sean capaces, limpios, desinfectables y que supongan una protección del sol, lluvia y viento. resultando moderadamente abrigados.

La superficie de los apriscos, estará supeditada a la envergadura de las distintas razas, oscilando, por lo tanto, la superficie por cabeza entre 0,90 y 1,20 m/2., incluimos también, en esta superficie el espacio necesitado por la cría. La oveja sola puede ocupar para moverse dentro de un recinto de 0,70 a 0,80 m/2. y un cordero necesita 0,50 m/2., siendo aproximadamente de 1,75 m/2 la superficie necesitada por los morruecos. Estos límites señalados se deben aceptar, los mínimos en caso de explotación de carne y los máximos, cuando se pretenda la cría sola obtención de leche. En algunos casos la longitud de los apriscos, quedará supeditada a la longitud de los comederos, que se calcula a razón de metro por oveja.

La orientación será siempre de NE o NO, evitando la penetración de vientos sobre todo los húmedos. La temperatura deberá ser la más aproximada a los 13-15 grados en los animales de cebo y de 12 a 13 grados en los adultos, por lo que la altura oscilará de 2,5 a 4 mts. siempre y cuando se puedan controlar estas temperaturas. En todo caso se pueden colocar extractores de aire, que ayudarán a la obtención de estos objetivos.

El suelo no es conveniente hacerlo de pavimento, sino que de terrizo, siempre y cuando no sea húmedo, en algunos casos se hace de arena apisonada, para echar en todo caso, la cama del ganado, a la que se añadirán diariamente pequeñas cantidades de superfosfato, a razón de 100 grs. por metro cuadrado. La reacción ligeramente ácida, actúa como bactericida y controla los huevos de la mosca común, que tantos perjuicios ocasiona en los apriscos; también actúa contra los gérmenes responsables de la mastitis y demás enfermedades infectocontagiosas, que pululan en el suelo y entre las camas y estiércoles.

Las puertas y ventanas se aplicarán de acuerdo con la situación de la finca y de los apriscos, teniendo siempre en cuenta, las condiciones de sanidad, ventilación, mecanización, etc., de acuerdo con las exigencias del ganado. La colocación de rejillas, será siempre necesaria, para evitar la propagación de insectos en el interior del edificio. Si eso no fuera suficiente, se hará uso, de cualquiera de los ingenios existentes en el mercado, para la eliminación de cualquier tipo de parásito.

Las paredes y techumbres, tenderán siempre a una fácil limpieza y desinfectación, evitando excesos de ensambladuras, que perjudiquen la higiene del edificio. En el caso de que la nave se levante a dos vertientes, se dejará una carrera central, que facilite el manejo del rebaño.

La colocación de comederos tenderá siempre a facilitar la distribución de henos y concentrados, por lo que a ser posible,

Belt Inmobiliaria

ALQUILERES - ADMINISTRACIONES
COMPRAS - VENTAS - TRASPASOS

Velázquez, 38-2°-2.° PALMA DE MALLORCA Tels 22 22 11 / 22 72 19 / 22 36 27

se procurará que ésta, pueda realizarse directamente desde el tractor y sin perjuicio de que todo o parte del rebaño, se encuentre en los apriscos. En algunos casos se ha resuelto el problema de una forma afortunada, que consiste en la colocación de una doble tolva, que permite la administración desde el exterior. Los bebederos se situarán de tal forma que el agua afluya constantemente.

Para terminar diremos que en los rebaños de cierta importancia, es necesaria la colocación de un bañadero estrecho, cercado y de poco fondo, por lo que a modo de pasillo, obligue al ganado a pasar y de esta manera proteger el estado sanitario de las reses.

CONSULTORIO

CONSULTA DE DON MIGUEL SERRA.

Respecto a las ventajas del cultivo de henos o para grano, no podemos generalizar, sin embargo hay un elevado porcentaje de campos, que no consigue un número rentable de Semillas y es necesario adoptar la modalidad de henos. También existe la posibilidad, de que el tipo de explotación, requiera una modalidad u otra independientemente de las características agronómicas de la finca. Sin embargo, para aclararle este punto, voy a permitirme la libertad de mandarle un extracto de unos estudios que tengo realizados, para que pueda ver las distintas producciones y rendimientos de una forma práctica.

CONSULTA DE DON RAMON RIERA, DE MANACOR

Respecto a las plantaciones de almendros injertados, realizadas con resultados muy desiguales, no hay por qué alarmarse, ya que no hay ninguna razón que induzca a pensar que exista ninguna contraindicación para utilizar este tipo de plantones. Ahora bien, antes de efectuar una plantación es conveniente conocer la planta, cosa que no se puede hacer cuando ésta viene de la Península.

CONSULTA DE DON PEDRO MIR.

El abonado de los árboles frutales y de las plantas en general es un tema que requiere más espacio del que dispongo en esta sección, por lo que en próximos números procuraré complacerle en mis artículos.

Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

Matías Montero, 3 - 3°. - B Telf. 214971 Palma de Mallorca

LEA

economía balear

siempre hay algo interesante para Ud.

LLOMPART-TOMAS

SOCIEDAD ANONIMA

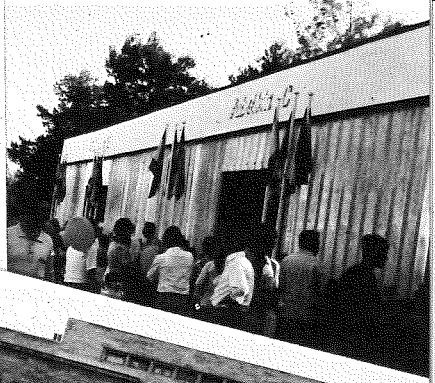
Avenida Gral. Primo de Rivera, 1 - Telefs. 226940 y 211145 (5 líneas) - PALMA

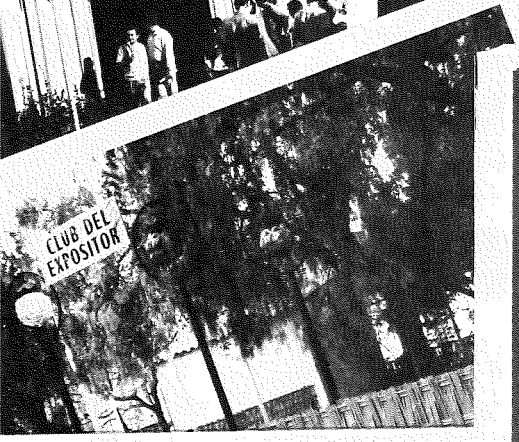
MAQUINARIA AGRICOLA E INDUSTRIAL

RIEGO POR ASPERSION
ELEVACION DE AGUAS
MOTOCULTORES
TRACTORES
COSECHADORAS, APEROS
SILOS
TRITURADORES

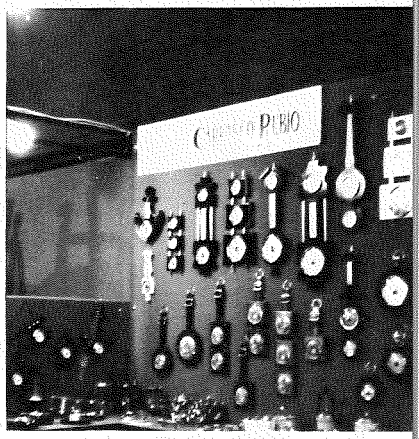
MAQUINAS E INST. MANUTENCION
CARRETILLAS ELEVADORAS FENWICK
MAQUINARIA OBRAS PUBLICAS
COMPRESORES
MOTORES MARINOS
ORDEÑADORAS
DEPURACION AGUAS

DEPARTAMENTO TECNICO DE ASESORAMIENTO Y SERVICIO ATENCION POST-VENTA





1ª feria nacional de artesanía y turismo



La 1ª Feria Nacional de Artesanía y Turismo fué inaugurada el 19 de Junio por el Ministro de Informaciòn y Turismo Sr. Sánchez Bella.

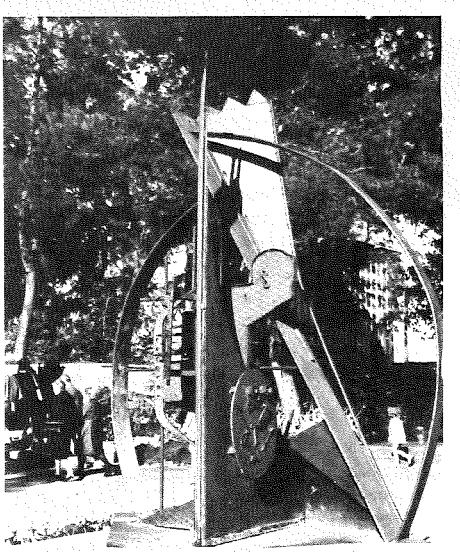
Ocupaba 18.000 m2 de recinto ferial en el glacís de Santa Catalina en el que figura el monumento a los héroes del "Baleares".

Contaba con 100 stands en 7 pabellones cubiertos, 2 bares, una sala de proyecciones y conferencias, y un pequeño pabellón, en cuyo interior se exponía la maqueta de lo que se pretende que sea la futura Feria.

El pabellón de la Empresa Nacional de Artesanía, resumía la producción de unas 70.000 empresas.

El pabellón de la Expotur ocupaba 1.700 m2 y, supuso un desplazamiento de material, con un peso aproximado de 70 Tm.

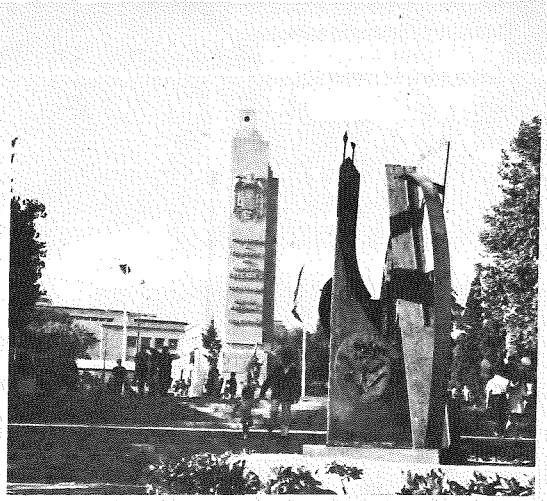
Se celebraron "Días" de Menorca, Hostelería, Expotur, Valencia. E.N.A., Andalucía, Agente Comercial, Castilla, Expositores, Cataluña, Ibiza y Mallorca, entre otros.

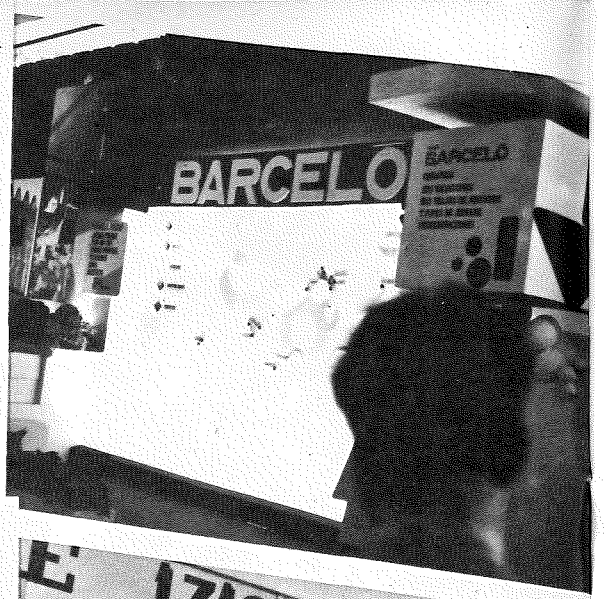


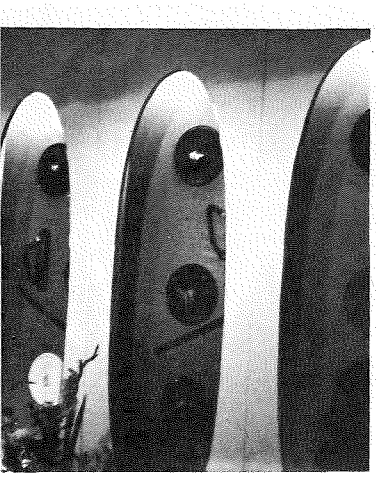
Pronunciaron conferencias D. Bartolomé Sagrera, D. Pedro Cabrer, D. José L. González Sobral, D. José de Fortuny, D. Pedro Ballester, D. José L. Perez de Rozas, D. Antonio Juan Pastor; D. Federico Brincas y D. Félix Rodríguez de la Fuente.

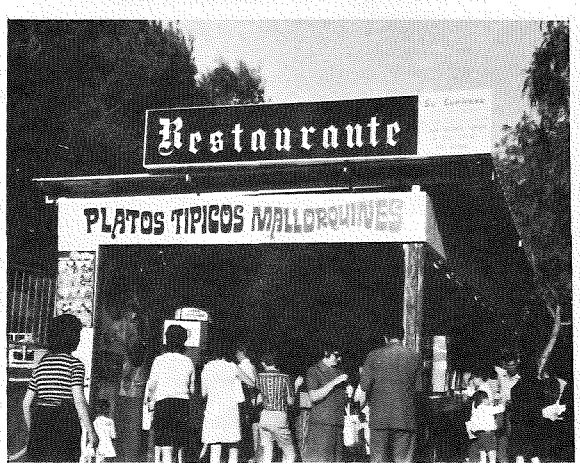
Se proyectaron interesantísimas películas y se contó con espléndidas actuaciones de agrupaciones regionales de la localidad y de la península.

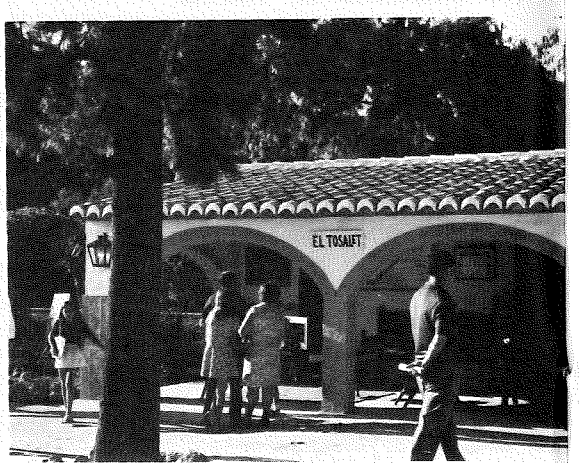
ECONOMIA BALEAR expresa su mas sincera felicitación, a cuantos -autoridades, Consorcio y colaboradores- han hecho posible la realización de esta Feria Nacional, orgullo de las Baleares y digno exponente de la Artesanía y Turismo en España.











RAMÓN DARDER BAUZÁ

C. San Miguel, 170 - 1°. (Frente Hospital Militar) Telfs. 22 26 89 - 21 72 51

- **Departamento Técnico Empresarial de Hostelería y Turismo - Aperturas - Traspasos - Nóminas y Porcentajes - Representación ante Organismos Oficiales.**
- **Asesoría Laboral. - Gestión y Liquidación de Seguros Sociales - Contratos de Trabajo - Tramitación de Cartas de Trabajo extranjero - Recursos y escritos laborales.**
- **Asesoría Fiscal. - Organización Fiscal de la Empresa - Declaraciones de Renta, Tráfico, Lujo, Balances etc.**

economia balear

a partir de este número, se honra en publicar su habitual sección « Turismo y Hostelería » con la colaboración y asesoramiento del Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas, como portavoz de sus opiniones, inquietudes y realizaciones.

HOSTELERIA Y TURISMO

Salutación

Por fin, amigos, ha llegado el día en el que el SINDICATO PROVINCIAL DE HOSTELERIA Y ACTIVIDADES TURISTICAS DE BALEARES dispone de un vehículo de comunicación periódica con todos sus encuadrados. Un medio que permitirá estar en contacto a todos con todos, ya que este boletín ha de ser una tribuna libre desde la que cada uno pueda exponer sus opiniones o pedir las de los demás, siempre en el terreno específico de la industria.

Los mandos del Sindicato Provincial utilizarán este Boletín para tener informados a sus encuadrados de cuantas disposiciones y normas sean de interés para los mismos. Tanto la Sección Social como la Económica tendrán en este Boletín el mejor libro de consulta. Todos los Grupos: Hospedaje, Cafés Bares y Cafeterías, Salas de Fiestas, Agencias de Viajes, Guías Intérpretes, todos, tendrán su oportunidad de exponer sus problemas con toda claridad, ya que este Boletín ha de ser una tribuna abierta a todas las opiniones.

Hoy es un día importante para mí, ya que desde hace mucho tiempo era deseo ferviente mío el disponer de este Boletín. Empezamos utilizando un espacio de la Revista ECONOMIA BALEAR, que amablemente nos ha ofrecido sus páginas, pero estad seguros, que una vez percatados de la importancia de este Boletín, tendremos una mayor audiencia y un número de Secciones a tono con nuestras necesidades.

Quiero aprovechar esta ocasión para saludaros a todos y, una vez más, hacer pública declaración de mi lealtad y deseo de acertar en mis gestiones en nombre y representación de nuestro Sindicato. Los momentos son difíciles y no podemos perder un sólo día en la lucha para hacer llegar a todos los estamentos de la Administración la verdad de nuestra situación. Tenemos que hacer saber a los mandos de la Nación, qué aportamos al conjunto de la economía del País, y qué esperamos se nos conceda como ayuda para poder seguir siendo la primer industria de España.

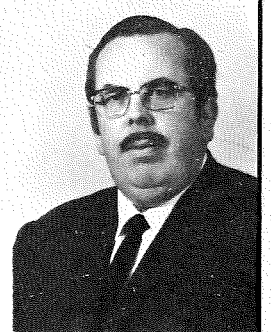
Estamos en período electoral. Es el momento de escoger a los que han de representarnos. Que nadie escurra el bulto. No queremos "políticos"; son buenos profesionales, cargados de buena fé, lo que necesitamos. Para ganar una causa hacen falta tres cosas: Tener razón; saberla pedir y que te la quieran dar. Tenemos razón. Elijamos hombres que la sepan pedir y después esperemos que nos la quieran dar.

Pedro Cabrer Rodriguez

PRESIDENTE SINDICATO PROVINCIAL DE HOSTELERIA Y ACTIVIDADES TURISTICAS.

COOPERATIVA BALEAR HOSTELERIA

LA ACCION COOPERATIVA DEBE SER EFICAZ PARA TODOS



Queridos compañeros,

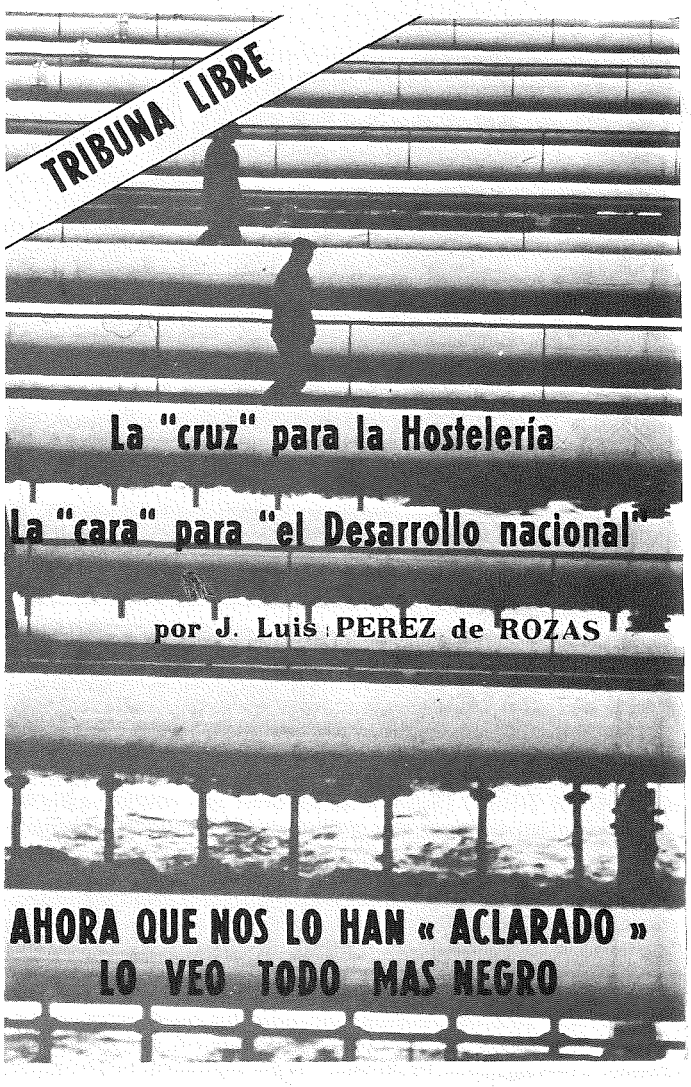
Permitidme que os felicite y me felicite por la inclusión de un Boletín que como nexo de unión e información permanente nos representa a la Hostelería y al Turismo, y que el vehículo para ello sea esta prestigiada y joven revista "ECONOMIA BALEAR".

Estamos en 1971 y por lo tanto muy lejos de la época en que la hostelería constituía una actividad en la economía de la nación, una más entre muchas otras y sin mayor incidencia ni gloria. Los tiempos han cambiado notablemente, y de una actividad más hemos pasado a ser, gracias a Dios, uno de los más eficaces medios para la promoción económica y social de nuestra Provincia y de España. Hemos venido a posibilitar unos ingresos de divisas que compensasen nuestra endémicamente enferma balanza de pagos. Pero no nos engañemos ni nos dejemos deslumbrar por triunfalismos fáciles ni por torpes demagogias, ambas posturas son necesariamente falsas. Hemos experimentado un desarrollo tal, que si bien el de la totalidad de España no ha cubierto las etapas correspondientes a los 1 y 2 Planes de Desarrollo la proporción en nuestra Provincia ha sido tan extraordinaria, que de haberse seguido en la totalidad de la Nación, no sólo se hubiesen cumplido, sino que se hubiesen doblado y aún triplicado. Y si es cierto que los planes han sido planteados por gentes muy preparadas que calculan las cifras óptimas por debajo de las cuales nos quedamos cortos y por encima se pueden crear tensiones, no va a ser menos cierto —y lo estamos tocando ya en la práctica— que estas tensiones en nuestra Provincia están llegando a ser dificilmente sostenibles.

Mucho se ha escrito acerca de medidas a tomar tanto por la iniciativa privada como por la Administración. Algunas han sido ya tomadas, aceptémoslas y alegrémonos por ello, pero en este orden de cosas, lo que nos compete a nosotros incluía la creación de una COOPERATIVA. Ya la tenemos. No cantemos victoria todavía por ello y vayamos decididamente a apoyarla para que ella misma pueda llegar a apoyarnos a todos. Por de pronto ya nos ha servido de cauce para obtener el del Ministerio de Comercio y de la C.A.T., obtenido a través de gestiones Sindicales y de nuestro Gobernador Civil, con la decidida ayuda del Ministro de Información y Turismo. La primera piedra está ya puesta. Nos queda mucho camino por recorrer. Todos necesitamos de todos y tenemos que apelar a aquellos que todavía no creen que nuestro mejor camino es el cooperar los unos con los otros; en definitiva, el COOPERATIVISMO. Nuestro mundo está muy tecnificado y cada día va avanzando en esta línea, siendo cada vez más difícil el que cada individuo, cada Empresa, pueda seguir en línea totalmente independiente. Hemos preconizado uniones empresariales y acciones y gestiones llevadas en común. Nuestro primer paso eficaz ha sido la constitución de la "COOPERATIVA BALEAR DE HOSTELERIA" que, de momento está empezando a atenderos lo mejor que puede, y con la ayuda de todos irá a más, lo más rápidamente que la prudencia y vuestra respuesta aconsejen. Hasta ahora podemos afirmar que más de la mitad del censo de nuestros compañeros se ha inscrito ya. El resto va haciéndolo. Pero no se trata de inscribirse, se trata de estar convencidos de la eficacia que una acción cooperativa permanente puede rendir para todos. La COOPERATIVA no es la Junta Rectora o el Comité Ejecutivo formado por quienes habéis querido vosotros y que me honro profundamente en presidir. Todos trabajamos para un mismo fín. La Junta gestionando para todos. A todos compete el ayudarla. La resultante no se hará esperar. Al hacer votos porque nuestra Hostelería se vea regida a todos los niveles desde premisas económicas y teniendo en cuenta su auténtica importancia para la economía nacional, aprovecho para saludaros a todos con toda cordialidad, y reiterarme a vuestra disposición para cuanto redunde en bien de nuestra Unión, de nuestra Cooperativa y engrandecimiento de Baleares y España.

Antonio Juan Pastor

PRESIDENTE DE LA UNION DE EMPRESARIOS DEL SINDICATO PROVINCIAL DE HOSTELERIA Y ACTIVIDADES TURISTICAS.— PRESIDENTE DE LA COOPERATIVA BALEAR DE HOSTELERIA



... "Hoy por hoy son los inversionistas extranjeros quienes sienten interés por traer aquí su dinero. Eso supone garantía para llenar los hoteles y constituye para nosotros, una póliza de seguro que firman con su participación económica. Entiendo que todo tiene sus pros y sus contras. Y entiendo, también, que en el presente lo interesante para la nación es la cara de esa moneda: las inversiones extranjeras". –dijo López Rodó. (Xim Rada, en DIARIO DE MALLORCA).

... "–Todo tiene su cara y su cruz, –reconoce el Sr. López Rodó–, pero en este caso nos parece que pesa más la cara, o sea, su aspecto favorable...

Y añade: El presupuesto de nuestras inversiones programadas para los próximos cinco años, cuenta con una cuota razonable de ahorro exterior. España es un país con gran potencial humano, bien dotado de bellezas naturales. Este es nuestro patrimonio que necesita ser compensado con la participación financiera extranjera, repito en un porcentaje razonable. Y esta presencia de capital extranjero, necesaria, es todavía más conveniente que en otros campos en la hostelería. Como dije antes, todo tiene su cara y su cruz... Sabemos cuál es la cruz en este caso, pero insisto en que la "cara" pesa más". (Pablo Llull, en BALEARES).

Bien, ahora ya no podemos engañarnos.

Me dá un poco la sensación de ser como un combatiente de la guerra del Vietnam para los EE.UU.

¿Han pensado ustedes alguna vez el caos que se produciría en Norteamérica, el día que no tengan "una guerra que llevarse a la boca"? ¿A dónde iría a parar la Bolsa; cuántos millones de parados, el día que no tengan que fabricar bombas, tanques, cañones, aviones, municiones, etc.?

¿No será asimismo, que nuestras ingentes y continuadas construcciones hoteleras, aún a riesgo de la crisis de muchas empresas privadas, están sirviendo para inflar un globo del que se sustentan, las fábricas de cemento, de ladrillos, de sanitarios, material eléctrico, muebles, etc., y sobre todo, jornales de trabajo? Jornales de trabajo que luego, repercuten en neveras, televisores, utilitarios, viviendas, etc., etc., etc.?

¿Y cuando hayamos construído un Hotel para cada 10 visitantes, qué ocurrirá?

¿Y si además, esos visitantes vienen a los hoteles de las propias Agencias de Viajes extranjeras...?

¿No son demasiadas incógnitas las que se plantean cuando se escuchan las "razones de Gobierno", sobre Hostelería y Turismo?

Daría cualquier cosa por estar equivocado, pero vivimos en una Provincia que ya sabe mucho del "desarrollo masivo en hostelería", y temo que cuanto más grande sea el "globo" y el "peso" de su lastre, cualquier circunstancia, aunque sea transitoria, –estamos en un Mediterráneo cada vez más peligroso–, nos haría zozobrar, aún más rápidamente, de lo que así y todo y sin la "ayuda de esas circunstancias", estamos, –según mi criterio–, abocados.

Antes de conocer esas declaraciones, nos cabía la duda de que no entendieran o comprendieran "nuestras razones"; ahora parece claro que sí las conocen, pero que las "marginan" conscientemente, en pro de un desarrollo nacional.

Si es así, y no hay otra fórmula... ¡Adelante por España!, pero pienso que, "moriremos con los hoteles puestos".

EN EL AMBITO DE LAS
RELACIONES HUMANAS
Y PUBLICAS

MUSICA FUNCIONAL
MUZAK®

OCUPA UN LUGAR
DE PRIVILEGIO
TESTIMONIADO
POR LAS MAYORES
EMPRESAS DEL MUNDO

MUZAK BALEARES
C/. BERENGUER DE SANT JOHAN, 19 - 3
TELS: 21 45 44 - 45

UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR

LA OPINION PROFESIONAL ...

Iniciamos esta Sección con una entrevista a don Antonio Pomar Gual. Creemos que es innecesaria la presentación del Sr. Pomar, hotelero muy conocido en el ámbito profesional y del turismo en la Provincia. Presidente de la Comisión de Relaciones Públicas del Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas de Baleares, Vocal del Fomento de Turismo de Mallorca. Socio de Honor de la ABE. Vocal y Socio de Honor del Skal Club. Jefe de Relaciones Públicas y Publicidad de la Asociación de la Playa de Palma. Socio Fundador y Vocal de Relaciones Públicas del Festival de la Canción de Mallorca. Vice-Senechal en el Bailiaje de Baleares de la Chaine des Rotisseurs, entre otros cargos, unido a su dilatada vida profesional, iniciada en el año 1932 como Botones en Viajes Iberia S.A., pasando por la etapa de Director-Gerente de los Hoteles Tanit, Cala Gracio y Tagomago, hasta llegar a Director del Hotel Oasis desde el año 1959 hasta la fecha, le convierten en un valioso profesional, cuyas opiniones en materia tan importante como la PROMOCION TURISTICA son dignas de tener en cuenta.

—*Sr. Pomar, como Jefe de Promoción del Fomento del Turismo, y habiendo asistido a todo el ciclo de promociones por Europa y América, que organizó la citada Entidad el pasado invierno. ¿Qué puede Vd. decirme de las mismas?*

—Creo sinceramente que la promoción es un punto importantísimo, que no debe olvidar ninguna industria, sea la nuestra de hostelería y viajes, sea cualquiera que quiera vender. Aquello de que "el buen paño en el arca se vende" es una teoría trasnochada, completamente fuera de lugar del tiempo en que vivimos. Una buena prueba de ello, es la actualización propagandística que usan todas las empresas norteamericanas, verdaderas maestras en el arte de vender. Tenemos casos curiosos de empresas de bebidas popularísimas, que se venden en cantidades extraordinarias y que sus empresas, no dejan ni por un momento de anunciar.

En lo que a Baleares se refiere, dentro de nuestras posibilidades hemos hecho promoción, siempre que hemos tenido ocasión o que hemos podido. Yo recuerdo aquellas campañas de propaganda de los años 30, folletos con portadas a todo color, con páginas todas ellas ya en "offset" y que como caso curioso de lo que ha cambiado la clientela que nos visita, se hacía hincapié en que se visitase Mallorca EN VERANO, que era cuando teníamos menos clientes. Pero. . . no solamente se hacía promoción aquí. Un adelantado de "ir a buscar el cliente donde lo hubiere fue Adán Diehl, el fundador de Formentor, que anunció este hotel, recién inaugurado, con una publicidad luminosa en la misma Torre Eiffel.

En la post guerra, la promoción nos la hicieron los mismos agentes de viajes. Ellos como ahora, editaban sus folletos y empezaron a enviarnos grupos de agentes vendedores a conocer Mallorca. Ni que decir tiene que estos grupos fueron y son (todavía ahora naturalmente), magníficamente atendidos. La mejor propaganda, creemos es la que hace el "vendedor" convencido de la calidad de lo que vende.

Una promoción que abrió las ventanas del mundo hacia Mallorca, fue sin duda el Congreso Internacional de los Skal Clubs, que inesperadamente tuvimos en Mallorca en 1953. Este congreso tenía que tener lugar en Holanda, pero debido a un desastre que tuvieron los holandeses, por un desbordamiento de las aguas en el Zuidersee, renunciaron al mismo, y uno de los miembros que formaban el Comité Directeur, a su paso accidental por Mallorca, me refiero al fallecido amigo Mr. Camille Mathez, nos propuso si seríamos capaces de organizarlo. No teníamos medios en aquella época, no sabíamos como saldría, pero la "improvisación española" hizo sus milagros y. . . tuvimos el congreso, ¡con tanto éxito! que fue denominado mundialmente el Congreso de la Cordialidad. Muchos años después, al efectuarse anualmente el Congreso Internacional, al nombrarse el Congreso del "famoso" Club de Mallorca, las ovaciones eran atronadoras. Este Congreso enseñó Mallorca a los agentes de viajes, este Congreso fue una verdadera PROMOCION.

Han pasado los años y no podemos contar ya en milagros. Aunque Mallorca sea muy conocida y muy popular en el mundo entero, tenemos que ir a recordarles lo que podemos ofrecerles. Les tenemos que recordar que disponemos de un complejo hotelero verdaderamente ejemplar, con unos servicios extraordinarios y con unos precios para ellos irrisorios.

Estos últimos años, ya sea por mediación de la ASOCIACION DE LA PLAYA DE PALMA que empezó a hacer sus promociones, en las cuales naturalmente anunciaba su zona dentro del marco de Mallorca, que en su totalidad era la "vedette" que se anunciaba, y más tarde, el citado Fomento del Turismo, con la colaboración de Iberia Líneas Aéreas y nuestro Ministerio de Información y Turismo, empezaba un nuevo ciclo de promociones: AMERICA!

Esta primera promoción no pareció ser muy interesante por muchos hoteleros mallorquines. Solamente los hoteles de lujo, que en aquellos momentos pasaban momentos muy difíciles, debido a las restricciones, especialmente, que se habían impuesto a los ingleses, se decidieron acompañarnos. ¡Ni ellos soñaban los resultados que obtuvieron!

A este MALLORCA SHOWCASE núm. 1, siguió el núm. 2 y este año hemos hecho el núm. 3. Aprovecho la ocasión para repetir unas frases que nos dijo el Sr. McGrath, Delegado de Iberia Líneas Aéreas de Toronto, relativo a estas promociones:

"El interés creado en Ontario por el Mallorca Showcase en octubre de 1969, facilitó a la oficina de Iberia en Toronto la colaboración de varios tour-operators organizando grupos importantes para este destino maravilloso. Por primera vez y en el período de Noviembre de 1970 a Marzo de 1971, conseguimos enviar a Mallorca unas dos mil personas para una estancia mínima de quince días.

El éxito de estos programas de invierno ha animado a los touroperators para que continúen vendiendo este destino para el período de verano sobre la base de una salida semanal continuando también con esta frecuencia de salidas a través del período invernal de 1971-72. Confiamos en conseguir unos diez mil pasajeros para Mallorca en el próximo invierno.

No cabe duda que la presentación del Mallorca Showcase en Toronto han hecho mucho más fácil la venta de este "forfait" al familiarizar a las principales Agencias de Viajes con las facilidades que ofrece Mallorca y por preparar los contactos entre los representantes del turismo mallorquín en una atmósfera agradable.

Nosotros desde Toronto queremos dar las gracias a todos los participantes del Tercer Mallorca Showcase que se molestó en traernos esta excelente presentación en nuestra ciudad, tratando de conseguir un mercado, lo más amplio posible para este destino maravilloso".

Como iba diciendo, al Mallorca Showcase núm. 1, vino el núm. 2, al cual asistieron ya hoteleros de todas las categorías. Empezaron a ver los agentes americanos que además de los folletos y diapositivas de todas las categorías, había el elemento humano, que les propagaba sus hoteles, que les informaba más detalladamente de lo que podían ofrecer.

En el Mallorca Showcase núm. 3, ya hemos visto que los agentes americanos, sorprendidos, ya conocían por las favorables opiniones de sus clientes, como habían sido tratados en todas las categorías de hoteles.

Y... el pasado invierno, además de la consabida promoción a Estados Unidos y Canadá, el Fomento del Turismo de Mallorca, haciendo un verdadero esfuerzo, solicitando colaboraciones de todo el mundo, con el trabajo de un reducido equipo, que hizo lo que debieron haber hecho multitudes, se hizo una promoción a Alemania (Munich, Frankfurt, Hamburgo y Hannover), Francia (París, Burdeos, Lyon y Marsella), así como Inglaterra (Londres, Glasgow y Manchester).

¿Resultados? En publicidad nunca llegan los resultados inmediatamente, pero algo habrán visto de estas promociones, siempre formidables para Mallorca, cuando tenemos proposiciones de colaboración para efectuar sesiones en Dijon, en Amberes, Bruselas, Lieja, Dusseldorf, Berlín, Dinamarca, Noruega, Suecia, Finlandia, etc.

El buen paño YA NO SE VENDE EN EL ARCA. Tenemos que ir a vender, donde haya clientes. Tenemos que ir recordando al mundo lo hermosa que es nuestra Isla. Tenemos que irles diciendo que estamos mejorando los servicios y claro... ¡debe ser verdad!

Y naturalmente, aparte de nuestras clientelas habituales tenemos que ir a buscar las nuevas: "NUEVOS MERCADOS".

—*¿Y cómo hacen estas promociones?*

—Hemos ido aprendiendo. Los primeros años repartíamos solamente folletos, durante un cocktail, en el cual servíamos vinos y champañas españoles, por cierto ofrecidas gentilmente por firmas españolas. Después ya se pasaron diapositivas con voces y música de fondo. De América aprendimos a combinar las diapositivas con películas... pero insisto, lo que más agradecen los agentes de viajes del mundo entero... es la participación de los que nos acompañan. Sigue siendo el hombre, la pieza clave, que explica, que trata de vender y aunque haya un refrán chino que diga que vale más una imagen que 100 palabras, cuando esta imagen va unida a una sincera explicación, se producen resultados verdaderamente espectaculares.

—*¿Se harán nuevas promociones?*

—El mismo día que regresábamos de América, se empezaba ya a organizar lo que será la base para las promociones del invierno próximo. Este mes o quizá el próximo empezará a rodarse un film de propaganda, pues el que nos hemos llevado aunque sea magnífico, está ya, como se dice en el argot publicitario: QUEMADO. Con la colaboración de Ed. Hartmans, Agency e Interune Manager de Iberia Líneas Aéreas de Estados Unidos, un verdadero "monstruo" de la publicidad, pronto pondremos en marcha el "script", el cual, con las variaciones correspondientes a cada nación va a ser la base de todas... todo ello si podemos hacerlo. Es mucho lo que unos pocos hacemos para unos muchos. No se trata solamente del esfuerzo humano, sino que para ganar esta batalla, necesitamos al igual que lo necesitaba Napoleón, tres cosas: DINERO, DINERO y DINERO. Sin esta prosaica colaboración el Fomento del Turismo de Mallorca se verá imposibilitada de proseguir su labor de casi 60 años. Ayudémosle y nos ayudaremos.

hormigones mallorca s.a.

HORMIGON

POLIGONO INDUSTRIAL
DE "LA VICTORIA"
CARRETERA BUÑOLA
PALMA DE MALLORCA
TELS. 256249-256776-8-9

Una persona sin información es una persona sin opinión

S I V D .

ha elegido

economia balear

le agradecemos su deferencia

TODAVIA MAS APERTURAS HOTELERAS, ESTE AÑO, EN MALLORCA

El total de plazas de las mismas asciende a 14.500

Palma de Mallorca (EDITUR). — En la Delegación Provincial de Información y Turismo se han facilitado amablemente a EDITUR, los datos y cifras actualizados sobre el programa de nuevas aperturas hoteleras previsto para este año en la Isla de Mallorca.

A pesar de los extraordinarios incrementos de capacidad debidos a las inauguraciones de los últimos ejercicios para el presente todavía resulta un aumento notable cifrado en unas 14.500 plazas.

He aquí el detalle de los nuevos establecimientos hoteleros mallorquines en cuestión:

Hotel «Terranova», Alta, s/n. (Palma Nova), 2 Estrellas y 110 plazas.

Hotel «Jumbo Park», C'an Tapara (San Agustín), 2 Estrellas y 800 plazas.

Hotel «María Isabel», calle Villagarcía de Arosa (P. Mallorca), 2 Estrellas y 228 plazas.

Hotel «Cala Ferrera», Cala Ferrera (Felanitx), 3 Estrellas y 360 plazas.

Hotel «Bel-Air», Magaluf (Magaluf), 3 Estrellas y 522 plazas.

Hotel «Rey Don Jaime», Santa Ponsa (Santa Ponsa), 3 Estrellas y 798 plazas.

Hotel «Samos», Magaluf (Magaluf), 3 Estrellas y 796 plazas.

Hotel «Los Cactus», Acapulco, 42 (Playa de Palma), 2 Estrellas y 208 plazas.

Hotel «Punta Galera», Urbanización Es Forti (Cala D'Or), 3 Estrellas y 228 plazas.

Hotel en calle Bosque, s/n (Palma de Mallorca), 2 Estrellas y 86 plazas.

Hotel «Geminis», Carretera Militar (El Arenal), 2 Estrellas y 368 plazas.

Hotel «Argentina», Avda. Argentina (Palma de Mallorca), 4 Estrellas y 229 plazas.

Hotel «Cristina», Cala Millor (Son Servera), 1 Estrella y 72 plazas.

Hotel «Doña Jimena», Carretera Arenal (El Arenal), 3 Estrellas y 612 plazas.

Hotel «Odin», Urbanización Son Rigo (Playa de Palma), 2 Estrellas y 224 plazas.

Hotel «Costa Esmeralda», Font de Sa Cala (Cala Ratjada), 3 Estrellas.

Hotel «Bonaire KuKu», C'an Pastilla (Playa de Palma), 1 Estrella y 164 plazas.

Hotel «Vikingo», Camino Calamayor (Calamayor), sin restantes datos.

Hotel «Sofía», Ramón Nonato (Playa de Palma), 2 Estrellas y 600 plazas.

Hotel «Paradino», Perla, 44 (Playa de Palma), 3 Estrellas y 118 plazas.

Hotel «Gran Fiesta», Avda. del Mar (Playa de Palma), 3 Estrellas y 459 plazas.

Hotel «Don Paco», Urbanización Torrenova (Magaluf), 2 Estrellas y 160 plazas.

Hotel «Don Marcos», La Ribera (C'an Pastilla), 1 Estrella y 160 plazas.

Hotel «Linda», C'an Pastilla (Playa de Palma), 1 Estrella y 200 plazas.

Hotel «Timor», C'an Pastilla (Playa de Palma), 2 Estrellas y 465 plazas.

Hotel «Cristóbal Colón», C'an Pastilla (Playa de Palma), 2 Estrellas y 300 plazas.

Hotel «Negresco», C'an Pastilla (Playa de Palma), 2 Estrellas y 300 plazas.

Hotel «Don Miguel», C'an Pastilla (Playa de Palma), 2 Estrellas y 168 plazas.

Hotel «Los Pinos», C'an Picafort, 1 Estrella y 160 plazas.

Hotel «Sultán», C'an Picafort, 1 Estrella y 154 plazas.

Hotel «Tonga», C'an Picafort, 1 Estrella y 600 plazas.

De otro lado en las demás zonas isleñas fuera de la capital y de su zona de influencia directa, están previstas las siguientes aperturas:

Zona Palma Nova-Santa Ponsa: Hotel «Dulcinea», 295 plazas; Hotel «Bolero», 624 plazas; Hotel «Carrusel», 602 plazas.

Zona Cañamel: Hotel A. «Caballito Blanco», 400 plazas.

Zona Palma-Illetas: Hotel «Borenco», 160 plazas; Hotel «Playa Marina», 340 plazas; Hotel «Vikingo», 250 plazas.

Zona Santanyi: Hotel «Cala Santanyi», 144 plazas.

Zona Cala D'Or: Hotel «María del Carmen», 105 plazas; Hotel «Tamarix», 82 plazas; Hotel «Punta Galera», 228 plazas.

Zona Calas de Mallorca: Hotel «Samoa», 300 plazas; Hotel «Ravenna», 600 plazas.

Zona Puerto Pollensa: Hotel «Don Pedro», 340 plazas.

Zona Cala Millor: Hotel «Samba», 400 plazas.

VIDA SINDICAL

En el pasado mes de Junio, nuestro Sindicato Provincial de Hostelería ha desarrollado una intensa actividad, mereciendo destacarse, por vía de resumen, las siguientes gestiones y actividades:

Se han celebrado las Elecciones Sindicales para cubrir los puestos de VOCALES LOCALES de las distintas Juntas de Agrupaciones que componen las Uniones de Empresarios (antes de Sección Económica) y de Técnicos y Trabajadores (antes Sección Social). En próximos números iremos dando cuenta detallada de la composición de las diversas Juntas que componen el Sindicato.

El día 7 de Junio se procedió por la Comisión de Deliberaciones que ha intervenido en la revisión del Convenio Colectivo Sindical Provincial para Hostelería, a la firma y aprobación del nuevo texto articulado del citado Convenio, el cual sustituye al hasta ahora vigente. Dicho Convenio, del cual asimismo daremos cuenta en sucesivos números, se halla pendiente de aprobación definitiva por la correspondiente Autoridad Laboral.

Asimismo se han remitido a la Delegación Provincial de Hacienda las correspondientes solicitudes y expedientes para Convenios Provinciales sobre el Impuesto General de Tráfico de Empresas, correspondientes al próximo ejercicio de 1972, y que afectan a los Grupos de: Hoteles en todas sus categorías. Hostales y Pensiones de Tres y Dos Estrellas. Restaurantes y Cafeterías.

Dentro del ppdo. mes se ha efectuado la distribución y asignación de cuotas individuales de la total concertada, correspondiente a los Convenios que para el pago del Impuesto sobre el Tráfico de las Empresas se tienen concertados para este año de 1971. Este trabajo —ímprobo y delicado— concluirá con la notificación por parte de Hacienda a cada contribuyente de la cuota asignada y que por el concepto expresado le corresponda satisfacer.

También se han llevado a cabo los trabajos de revisión y clasificación de las FICHAS DECLARATORIAS DE PRECIOS PARA EL AÑO 1972 que obligatoriamente y con carácter anual deben presentar todas las empresas de hospedaje.

Por otra parte, y por las Ponencias que componen la Comisión de Turismo del CONSEJO ECONOMICO SINDICAL REGIONAL DE BALEARES, se han redactado las Conclusiones correspondientes, las cuales se incorporarán al III PLAN DE DESARROLLO con carácter específico y concreto para Baleares. Dichas Conclusiones, fruto de numerosas e intensas sesiones de trabajo, afectan a las siguientes Ponencias:

Recursos Turísticos.— Mercado Turístico.— Servicios Turísticos.— y Orientación del Desarrollo Turístico.

En estos momentos todavía no han concluído los trabajos de redacción de la parte expositiva de cada Ponencia, estudios que por su profundidad y por el conocimiento técnico que cada uno de los Ponentes posee constituirán un "dossier" inapreciable de la realidad y necesidades futuras para este sector de la Hostelería y el Turismo.

El Presidente de este Sindicato Provincial y el Presidente de la Unión de Empresarios, Sres. Cabrer y A. Juan, respectivamente, asistieron a la reunión que la Comisión Permanente de la Sección Económica Central de nuestro Sindicato Nácional, celebró en Madrid en la primera quincena de Junio. En dicha reunión se trataron asuntos de suma importancia para la Hostelería.

El Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas de Baleares, envía con estas líneas a don José Meliá Sinisterra, su más cordial felicitación, por la extraordinaria intervención llevada a efecto en el Simposio sobre "Exportación Española" organizado por la Universidad de Deusto, y celebrada recientemente.

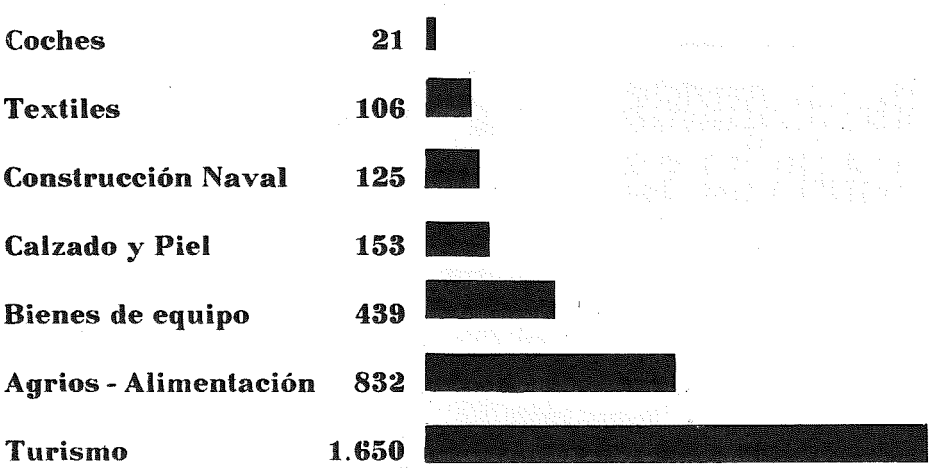
El Presidente de la Organización Meliá, fue un excelente portavoz del sector turístico al diagnosticar certeramente la coyuntura que atraviesa el mismo y apuntar algunos remedios fundamentales.

Entendemos que todo cuanto se haga o se diga, para acusar la importancia que el "Turismo" ha tenido y tiene de positivo, en el desarrollo nacional merece el aplauso que desde aquí, le consignamos.

Del documentado texto de su conferencia, hemos extraído algunas cifras y datos, para ver si ya de una vez, con la claridad que imprime la expresión gráfica de un problema, todos aquellos "sordos o ciegos a cualquier nivel", comprenden que hay que apoyar "algo más" a una industria que tanto representa.

El TURISMO significa en importancia de aportación de divisas, aproximadamente: El doble que los agrios y productos alimenticios.

4 Veces superior a la de los bienes de equipo.
10 » » calzado y piel.
10 - 12 » » construcción naval.
16 » » textiles.
79 » » coches.



LA LEGISLACION EN LA HOSTELERIA

CIRCULAR 29/71 DEL SINDICATO NACIONAL

Nuestro Sindicato Nacional, mediante escrito circular, comunica que, oído el parecer de los Presidentes de los Grupos de Hospedaje, insta vivamente a todos los empresarios hoteleros españoles, y en cuanto igualmente proceda a los de Agencias de Viaje, para que el pago de los servicios que sean facilitados a Grupos de clientes extranjeros, se efectúe mediante CHEQUE CERTIFICADO, única forma que sin causar perjuicio alguno al cliente, queden garantizados y defendidos los intereses de los hoteleros.

Asimismo se ruega que en cuanto a las entidades que opongan alguna negativa al pago mediante CHEQUE GARANTIZADO, se comunique su nombre comercial al Grupo Nacional que corresponda, o al Sindicato Provincial, para ser incluído entre los de aquellas entidades turísticas con las cuales deban observarse comercialmente las mayores cautelas.

Igualmente se insta a Hoteleros y Restaurantes, para que sólo se admitan SIN RECELO, aquellos vales o bonos de comidas o de bebidas que lleven el sello o la garantía de una Agencia Nacional de Viajes, la cual cubra o respalde las actuaciones de la entidad extranjera que haya emitido tales bonos para sus clientes.

DISPOSICIONES LEGALES DE INTERES

Recordamos a todos los industriales que en el Boletín Oficial del Estado número 112 de fecha 11 de Mayo aparece publicada la Orden de la Presidencia del Gobierno, por la que se modifica el REGIMEN DE PRECIOS APLICABLES A LA CERVEZA.

A continuación transcribimos la Tabla de Precios Máximos aplicables para la venta de dicho artículo.

Asimismo debemos hacer mención del DECRETO 964/71 de fecha 30 de Abril, de la Organización Sindical, publicado en el Boletín Oficial del Estado número 109 de 7 de Mayo, por el que se regula el ejercicio del derecho de reunión de los Sindicatos. Debido a su extensión, nos abstenemos de reproducir en su integridad el articulado completo de la mencionada Disposición.

Primer grupo	Segundo grupo	Tercer grupo	Cuarto grupo	Quinto grupo
— Hoteles 5 estrellas.	— Hoteles 4 estrellas.	— Hoteles 3 estrellas.	— Hoteles 2 y 1 estrellas.	— Hostales 1 estrella.
— Restaurantes Lujo.	— Restaurantes de 1.ª	— Restaurantes de 2.ª	— Restaurantes de 3.ª	— Fondas y Casas de Huéspedes.
— Cafés, Bares, Cervecerías y Wiskerías Especial A y B.	— Cafeterías especiales.	— Hostales 3 estrellas.	— Cafés, Bares, Cervecerías y Wiskerías de 3.ª	— Restaurantes de 4.ª
— Salas de Fiesta y de Té; Salas de Baile; Discotecas y similares de Lujo.	— Cafés, Bares, Cervecerías y Wiskerías de 1.ª	— Cafeterías de 1.ª	— Cafeterías de 2.ª	— Tabernas.
	— Casinos y Clubs privados de 1.ª	— Cafés, Bares, Cervecerías y Wiskerías de 2.ª	— Casinos y Clubs privados de 3.ª	— Casinos y Clubs privados de 4.ª
	— Salas de Fiesta y de Té; Salas de Baile; Discotecas y similares de 1.ª	— Casinos y Clubs privados de 2.ª	— Salas de Fiesta y de Té; Salas de Baile; Discotecas y similares de 3.ª	— Cafés, Bares, Cervecerías y Wiskerías de 4.ª
		— Salas de Fiesta y de Té; Salas de Baile; Discotecas y similares de 2.ª	— Hostales 2 estrellas.	

P R E C I O S

Grupos	Cervezas corrientes									Cervezas especiales					
	Caña barril 20 cl.			Botella 33 cl.			Botella 20 cl.			Especial 33 cl.			Especial 20 cl.		
	En barra — Ptas.	En mesa — Ptas.	En terraza — Ptas.	En barra — Ptas.	En mesa — Ptas.	En terraza — Ptas.	En barra — Ptas.	En mesa — Ptas.	En terraza — Ptas.	En barra — Ptas.	En mesa — Ptas.	En terraza — Ptas.	En barra — Ptas.	En mesa — Ptas.	En terraza — Ptas.
1.º	8	10	11	15	18	20	9	11	12	25	29	33	15	18	20
2.º	7	9	10	12	14	16	8	10	11	18	21	24	10	12	14
3.º	6	7	8	10	12	14	7	9	10	15	18	20	9	11	12
4.º	5	6	7	8	10	11	6	7	8	12	14	16	8	10	11
5.º	5	6	7	7	9	10	5	6	7	10	12	14	7	9	10

Reproducimos a continuación, para recordatorio y conocimiento de todos los empresarios, la Circular que ha remitido a todas las empresas hoteleras de la Provincia, la Delegación Provincial del Ministerio de Información y Turismo, en relación con la Campaña que para erradicación de la Tuberculosis va a emprender la Jefatura Provincial de Sanidad. Dada la importancia de la misma, este Sindicato hace un llamamiento especial a todos los empresarios para que presten la mayor colaboración a dicha Campaña.

Por orden del Ministerio de la Gobernación, la Jefatura Provincial de Sanidad de Baleares va a iniciar en esta provincia la Campaña de Radio-Fotografía del Plan Nacional de Erradicación de la Tuberculosis.

Esta Delegación Provincial de Información y Turismo desea colaborar, por los medios a su alcance, en la citada Campaña, por lo que ha considerado oportuno dictar la presente Circular que contiene las normas a que deberán ajustarse las empresas.

PRIMERA.— Es obligación de esa Empresa facilitar a sus trabajadores el permiso correspondiente para que puedan ser reconocidos, debiendo significar que el proceso es de una gran rapidez, a razón de 120 fotoseriaciones por hora, y que para practicar la misma no es necesario que se despojen de la ropa.

SEGUNDA.— Deberán dar a las personas encargadas de la realización de la Campaña toda clase de facilidades a efectos de que la misma pueda realizarse con la mayor rapidez posible.

TERCERA.— La organización de los reconocimientos se hará de acuerdo con las instrucciones que tengan los encargados de realizar la Campaña, procurando coordinar los mismos para ocasionar el menor número posible de molestias a los trabajadores.

CUARTA.— Se recuerda el carácter obligatorio del reconocimiento de referencia.

Espera esta Delegación que, como siempre, por parte de esa Empresa se dará cumplimiento a las Normas de la presente Circular, significándole que si como consecuencia de la misma, surgieran dificultades de alguna clase deberán ponerla en conocimiento de esta Delegación de Información y Turismo.

Palma de Mallorca, 28 de Mayo de 1971.— El Delegado Provincial.— José Luis González Sobral.

Por último, y por la importancia que para los trabajadores de Hostelería denominados de "temporada" puede significar lo dispuesto en la Orden de 23 de Marzo de 1971 del Ministerio de Trabajo, publicada en el Boletín Oficial del Estado número 79 de 2 de Abril, recordamos que la citada Disposición, declara situación asimilable a la de alta en el Régimen General de la Seguridad Social la constituída por los períodos de inactividad (el período que medie entre cada dos temporadas consecutivas) a efectos de las contingencias y situaciones de vejez e invalidez y muerte, así como para los beneficios de asistencia social, servicios sociales y créditos laborales, siempre que cumplan los requisitos previstos en la mencionada Orden Ministerial.

NOTICIARIO TURISTICO

800 habitaciones, 30 empleados

Ello parece imposible, pero resulta que va a ser realidad... en el Japón, naturalmente.

Este paradigma de la reducción de personal va a consumarse en el Hotel «Hankyu» que se está acabando de instalar en el distrito Oimachi, de Tokio.

Bien entendido que se trata de un caso-límite, pero de todos modos es curioso y útil conocer el dato de hasta qué punto se impone la tendencia.

NUESTRA ENHORABUENA

* Nuestro estimado amigo, don Francisco Soriano Frade —que desempeñó durante varios años el cargo de delegado de Información y Turismo de Baleares— ha sido nombrado vicesecretario general del Instituto de Estudios Turísticos, lo que supone un nuevo reconocimiento de su especialización sobre asuntos turísticos.

VUELOS CHARTERS

*** El presidente del Fomento de Turismo de Mallorca, don Jaime Enseñat, en unas manifestaciones hechas a la prensa, dijo que "suprimir los vuelos charter, tal como se había dicho, habría sido una catástrofe para España". Añadió el señor Enseñat que "queramos o no, es preciso limitar la construcción de nuevos hoteles o reduciéndolos a una cifra prudencial".**

JUMBO JET

*** Llegó por primera vez a Son San Juan el gigantesco avión, "Jumbo Jet", capaz de dar cabida a 470 personas. Para celebrar el acontecimiento tuvo lugar una recepción ofrecida a numerosos invitados, así como dos vuelos de prueba sobre la isla.**

Este nuevo aparato, un "Boeing 747", hará nueve vuelos semanales entre Alemania y Palma.

¿EN SERIO... O EN BROMA?

Leído en el libro "Autopista" de Perich: "Para trabajar en el extranjero pronto ya no será necesario que los obreros españoles salgan de España".

Se dice que por destacados técnicos de la Administración se está investigando por qué al célebre LIBRO BLANCO DE LA HOSTELERIA BALEAR, editado por el Sindicato Provincial de Hostelería, se le ha denominado precisamente "LIBRO BLANCO"... cuando su contenido, en su mayor parte es un "NEGRO" panorama de futuro... sopena de adoptarse por quien corresponda, urgentes y concretas medidas político-económicas.

Plagiando a Perich, damos varios refranes para los hoteleros

NUEVO REFRANERO PARA EL HOTELERO

"Al "tour-operator rogando y a la Administración llorando"

"Más vale un cliente en casa que un "cupo" te llenaré".

Oído en los pasillos del Sindicato: "Yo he dado órdenes a proveedores para que me giren a 60 y 90 NOCHES... porque los días ya los tengo completos..."

A todos los industriales que se quejan de "crisis", "Desfases entre Oferta y demanda", "bajo nivel de ocupación", etc., etc., les brindamos en terminología "actual", una justificación de todo ello, que podría suscribir el mejor economista:

"La fase empresarial turístico-hotelera de hoy, es una contingencia coyuntural transitoria en función de la renta generada... (La renta se refiere, claro está, a la de los otros sectores que no son la hostelería). Lo malo es que la justificación puede ser razonada al revés, diciendo: "La renta generada por la fase empresarial turístico-hotelera es una contingencia coyuntural transitoria... "O séase, que en ambos casos la economía de una región se puede ir al garete cuando la coyuntura y la contingencia quieran...

LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES

por Antonio BORRAS SABATER
Presidente del Sindicato Provincial de la Construcción, Vidrio y Cerámica.

Para el análisis de la situación de la Industria de la Construcción en esta Provincia, se hace forzoso el examen por separado de los distintos problemas o situaciones de hecho que la afectan y que según su incidencia, hacen variar la perspectiva futura de la misma.

Las más importantes son las siguientes, sin que el orden de su exposición prejuzgue el mayor o menor grado de afección de cada uno de ellos.

INTRUSISMO EN LA PROFESION.– El crecimiento espectacular de la riqueza Provincial en los dos últimos decenios ha impuesto un aumento de demanda en el sector de la Construcción, ya sea motivada por el fenómeno turístico, por el crecimiento demográfico o por la fuerte inmigración tenida dentro del período.

Las empresas de solera se vieron desbordadas por el momento económico y su oferta no pudo corresponder al gran aumento de demanda experimentado. A consecuencia de ello vino el crecimiento de una multitud de empresas pequeñas, cuyos titulares o directores carecían de la preparación y elementos necesarios que exige el arte de construir. Algunos de ellos superaron con acierto los difíciles momentos iniciales y se han convertido en empresas de una categoría indiscutible. Pero su mayor número continúan ejerciendo la Industria con las características que tenían en el momento de su nacimiento. Su eliminación no se ha producido por cuanto el mercado no era ni es exigente en la calidad de la obra por los motivos ya apuntados.

Ello implica una perturbación para las Empresas Constructoras auténticas, ya que aquellas en la mayoría de los casos obtienen sus resultados por la evasión de los cargos e impuestos de todo tipo que las otras tienen que pagar puntualmente a sus vencimientos. Esta competencia desleal va decreciendo en la actualidad merced a la valiosa labor de la Inspección de Trabajo, que al vigilar la afiliación de los productores a la Seguridad Social sienta los cimientos para el futuro cumplimiento de las obligaciones de tipo tributario, de cada día más importantes.

FALTA DE MANO DE OBRA ESPECIALIZADA.– La profesión de albañil exigía, como todas, un período más o menos largo, de aprendizaje para conocer y saber ejecutar los distintos trabajos del oficio. Hoy en día el albañil se ha convertido en obrero de construcción, que es concepto muy distinto, las causas de este cambio son concurrentes: no se asiste a Escuelas de aprendizaje, la división del trabajo operada dentro de la Industria y la exigencia de mano de Obra impuesta por la fuerte demanda existente. Donde más se acusa este cambio es en los acabados de obra. Periódicamente se convocan Concursos de Destreza en el oficio para paliar en lo posible los inconvenientes apuntados.

ATOMIZACION DE EMPRESAS.– Este mal que afecta a la casi totalidad de la economía española presiona con mayor potencia en el campo de la Construcción. La pequeña Empresa tiene un ambiente óptimo en él, ya sea por la desgregación de sus actividades en el campo geográfico, ya sea por los escasos medios de equipo que exigen los trabajos que realiza.

Sería muy de desear una tendencia a la concentración mediante integración o asociaciones de empresas, con la consiguiente disminución de costes que ello entrañaría. En la Legislación vigente hay estímulos Fiscales que hacen muy atrayente el hecho de la concentración de Empresas.

FINANCIACION DE LA CONSTRUCCION.– No se ha avanzado lo suficiente en este aspecto, debería operarse en dos vertientes: a) Corto y medio plazo para la adquisición de maquinaria y elementos de transporte, que permitiera el juego simultáneo con la auto-financiación de la Empresa. b) A largo plazo facilitando créditos al constructor con posibilidad de que fueran devueltos por los

compradores de las unidades construídas, mediante el sistema de hipoteca en combinación con la propiedad horizontal. Con ello se logra una doble finalidad: se agiliza la construcción y se populariza la propiedad por cuanto su acceso es factible mediante entregas repartidas en largos períodos. Es incomprensible que este procedimiento no haya tenido más aceptación por las Entidades de toda clase canalizadoras de Crédito, si bien hay que hacer constar la magnífica labor social que desarrolla en este campo las Cajas de Ahorros de esta Provincia.

PRESION FISCAL EN LA INDUSTRIA.– Es excesiva para fijar las bases de las evaluaciones Globales y Convenios se hace preciso partir de unos índices o datos con cuyo manejo se obtienen las cuantías de aquellos. El índice de personal es el más generalizado de todos, la gran movilidad de la mano de obra en Construcción, y los fuertes riesgos profesionales que en ella existen, obligando a períodos de baja por enfermedad o accidente mucho mayores que el resto de Industrias, trae ello como consecuencia que la producción por obrero sea mucho menor que en todas las demás ramas de la actividad económica.

Además, en las construcciones por cuenta propia para su posterior venta por pisos o locales se grava el impuesto beneficio que se obtiene en la venta, posteriormente al impuesto por el beneficio de la Construcción.

Es decir que se produce una cadena impositiva con los siguientes eslabones: gravamen sobre beneficios de la Construcción, impuesto de Tráfico por la Ejecución, gravamen sobre el beneficio por la venta, impuesto por la declaración de obra nueva y posteriormente por la terminación del piso o local adquirido. A estos efectos es indiferente el sujeto pasivo del impuesto, puesto que, en realidad y merced a la repercusión del mismo, siempre incide en el precio, aminorándolo.

Sería muy de desear que la Hacienda Pública reconsiderase su política en relación con la Construcción, cuando no sea más que por el gran efecto multiplicador que la caracteriza.

PERSPECTIVAS EN LA PROVINCIA.– En el Sector de obras Públicas muy buenas, si se cumplen las promesas en orden a la mejora de la infraestructura de las islas.

En cuanto a la vivienda es grande la demanda, pero para ser optimistas se tiene que mejorar la financiación tanto en el momento de su construcción como en el de su adquisición.

En el aspecto turístico se considera buena, a pesar de las frecuentes manifestaciones acerca de su saturación.

VIDRIOS Y CRISTALES PLANOS
LUNA PULIDA CRISTAÑOLA
PUERTAS "SECURIT" Y "CLARIT"
FABRICACION DE ESPEJOS
ACRISTALAMIENTOS OBRAS
GRABADOS AL ACIDO
VIDRIERAS EMPLOMADAS
MARCOS Y MOLDURAS
VENTANAS "ORMI"
CUBIERTAS "FILON"
CUBIERTAS ALUMINIO "ALCAN"
FALSOS TECHOS
AISLAMIENTOS VITROFIB "TEL" Y "SILLAN"

*

CRISTALMAR

CRISTALERIAS MALLORQUINAS REUNIDAS, S. A.

* * *

EXPOSICION Y OFICINAS:
Archiduque Luis Salvador, 11 – Telfs. 25 19 96 - 25 62 40 - 1
ALMACEN Y TALLERES:
Polígono de la Victoria – Telf. 25 43 40 - 1 - 2
Dirección Telegráfica: CRISTALMAR

FERRER PONS HNOS. S.A.

construcción y obras públicas

*

OFICINA:
Fausto Morell, 17 - Tel. 27 01 50 - Palma

*

TALLER: 16 de Julio, IV, 2 - Tel. 25 59 46
Polígono La Victoria

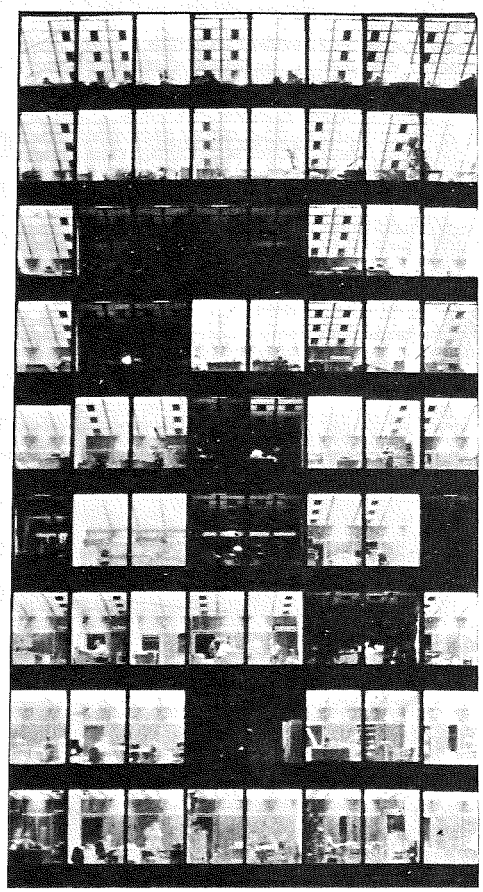
*

ALMACEN: 16 de Julio, IV, 2 - Tel. 25 67 68
Polígono La Victoria

*

DELEGACION:
Avicena, 2 - Puerta, 26 - Tel. 30 09 37 Ibiza

Ojeada al mundillo de la Construcción



Asuntos complejos en este complejo mundillo

por Baltasar MONTANER GUAL

Es difícil al hablar de cualquier tema de actualidad y principalmente del de la CONSTRUCCION, no decir algo sobre la estructura del sistema, de la coyuntura actual, de la expansión e incremento turístico, de los planes de ordenación, de la industria hotelera, o de iniciativa privada, etc., etc., cayendo al fin en el tema de las estadísticas o en la crítica tremendista del problema.

El sector de la construcción gira como todo en la isla a la sombra de la creciente expansión turística, y está compuesto por:

Empresarios. Constructores. Promotores. Intermediarios. Arquitectos. Aparejadores. Inmobiliarias. Etc., etc., todos ellos enmarcados en el mundo de los "negocios".

No hace falta una inteligencia superior para descubrir que este mundo de los negocios, es frio-calculador-egoísta, y que para la consecución de su fin, no para en mientes, creando desequilibrios, éticos-profesionales-morales-económicos y sociales.

Como consecuencia de ello observamos el montaje de un inmenso tinglado para la obtención de altos beneficios con la realización del mínimo esfuerzo que fomentan:

—La especulación del suelo.

—El desorden urbanístico.

—Una arquitectura pobre y anónima.

—Un elevado tamaño medio de las empresas del sector.

—Un elevado coste de las viviendas para renta que empujan a la especulación en las de venta.

—Un excesivo número de promotores.

—Una numerosa iniciativa privada que con escaso capital desea conseguir como su vecino elevados porcentajes de beneficio.

—Etc., etc., etc.

A remolque de todo este tinglado nace un grupo que también quiere participar que es el de los pequeños "empresarios", dedicados al destajo y prestamismo laboral, en general incompetente y faltos de responsabilidad, que viven a costa del falseamiento de la Seguridad Social, y de las empresas superiores que caen en sus manos, porque se quieren beneficiar, de una disminución de plantilla con el consiguiente falseo al fisco, del impuesto industrial, cuando este se hace por evaluación global que se toma como base de cotización el número de obreros, unido al consiguiente ahorro de la cotización de la Seguridad Social.

—Este pequeño artículo es insuficiente para tratar asuntos tan complejos como los expuestos y otros más que se podrían sacar a luz. Pero son suficientes para llegar a la conclusión de que es necesario: Una legislación realista y eficaz para la creación de un orden de convivencia social que haga desaparecer el desequilibrio y desorden originados por nuestra gran expansión turístico-industrial.

Mentalizar al profesional, que lo importante no es la consecución de bienes materiales para su único lucro, sino que fomentando la libertad de desarrollo de la persona, su espíritu de servicio, su capacidad de trabajo se cree riqueza, repartiéndola justamente y SOBRE TODO que hay unos principios éticos-morales y religiosos en la vida profesional que se tienen que respetar.

CM | CALIZAS MALLORCA

Antonio Cabrer Mas

MARMOLES
GRANITOS
CANTERIA
MAMPOSTERIA
ARENISCAS
SANTANY
PORRERAS
BROSENCH

GRAN VIA ASIMA, s/n. - MANZANA X - POLIGONO LA VICTORIA

TELS. | TALLERES 254759
OFICINA 278611

Palma de Mallorca

El auge de la Construcción: Campo abierto a los chapuceros y ventajistas.

por Manuel SANTOLARIA

Ya lo cuenta el refrán: "A río revuelto, ganancia de pescador". Hay mucha demanda. Por contra hay mucho arribista, mucho mangante, escasos "profesionales" del ramo que sea. Mallorca es vivero de "chapuceros". Y no porque el "chapucero" a veces quiera serlo, sino porque el "chapucero" nace de la enorme demanda. Usted pide un lampista y tarda seis meses en acudir. Y cuando acude a su casa ese lampista no es un lampista, sino un operario de tres al cuarto que no tiene idea de lo que es un tubo de plomo, ni un tornillo, ni un sifón. Usted solicita la presencia en su casa de un electricista y le pasan con promesas. Pero un buen día llega ese electricista anhelado por usted. Y al poco se lleva la enorme sorpresa de comprobar que es un demañado, torpe, que le ha puesto los tabiques hechos una lástima de desconchados y la "pega" de la electricidad que usted padecía ahora es mayor.

Y así en casi todos los campos. Es la gran demanda. No hay oficiales de primera. O son muy pocos los que hay y no dan abasto. Luego existe una teoría de operarios de "medio pelo" que cuando acuden a nuestra casa "se nos cae el pelo". Hay que pagar y callar. Son los tiempos.

Pues bien. Esto, que en el fondo, son problemas bastante peliagudos para nuestra casa y nuestro presupuesto, no tiene punto de comparación cuando nos tenemos que referir a la construcción de nuestro piso o a la construcción del piso del vecino. ¿Por qué? Pues por muchas razones.

El problema es mayor, en principio, porque un piso cuesta mucho más dinero que un frigorífico, un sistema de calefacción, una instalación eléctrica o un coche. El piso, si nos metemos a considerar el asunto un poco a fondo, es "todos los problemas reunidos... y uno más". ¿Cuál es ese "uno más"? Pues el mismo piso.

Todos los problemas los pasamos o los padecemos a veces con una sonrisa forzada y perfectamente oriental. Como los chinos adoptamos un aire humilde para no estallar. Sabemos que si estallamos y colocamos las cosas por la tremenda, será mucho peor. Ya dice el gitano: "Pleitos tengas y los ganes". Y es gran verdad. Un amigo nuestro, cada vez que le preguntamos por qué al que no paga sus letras con gastos y aceptadas no lo lleva al protesto. O si van al protesto, por qué no lo ejecuta. Y ese amigo nos responde que es mucho mejor dialogar, ver de cobrar por las buenas, porque lo del protesto y la ejecutoria es mucho peor. Ya lo ven. La historia del gitano.

Lo de la construcción, lo estamos viendo todos los días, es algo muy peliagudo, de largos pelos. Si obrase en nuestro poder una estadística —que no la tenemos— sobre los casos de pisos adquiridos por el procedimiento de "pago tanto de entrada y me lo van haciendo, mientras cada mes sigo abonando una cantidad y a los equis meses me darán las llaves", y que luego esos pisos carecen de lo que al adquirente se la había prometido, tendríamos el mejor estudio de la "chapucería" andante.

Se supone que un piso debe contener, por su precio y porque la seriedad de la compra así lo exige, un mínimo elemental de calidad en toda su composición. Y no olvidemos que al decir "toda su composición" tratamos de explicar "todo" su contexto, desde las vigas de cemento armado a las cubiertas y desde el cielo raso a las baldosas y el maderamen de las puertas. Ese mínimo de calidad debe nacer en razón directa de unas condiciones de compra honestas. El constructor desea cobrar por su trabajo. Y el adquirente o propietario de nuevo cuño, que llega a esta calificación después de enormes esfuerzos económicos que a veces le tienen hipotecado casi una década, también desea que su compra sea garantible, que su dinero tenga un valor real, no un valor ficticio y siempre sometido a discusión por un más o un menos.

Se nos viene a la memoria ahora una especie de "chapuza" constructora de cierto maestro de obras que no tenía un chavo para aprovechar un solar de 600 metros cuadrados. Es un caso histórico. Ahí estaba el solar muriéndose de risa o de pena. El maestro de obras —llamado a sí mismo, constructor— un buen día vió la posibilidad de rellenar ese solar con materiales dándoles la forma de casa. Buscó el concurso de varias familias, se pusieron de acuerdo y cada una de esas familias le daría una cantidad "para empezar" a subir paredes. Esos amigos industrializaron su dinero. No podían exigir mucho porque tampoco sabían demasiado de construcciones. Se dejaron llevar. Se les dijo que en la construcción pondrían tal y cual material. Y ellos... tan felices. Como si les hablasen en griego.

La finca se terminó mucho más allá del tiempo prometido. Fue el primer fallo. O la primera informalidad del contratista. Pero bueno... la casa estaba terminada y la ilusión era tan grande que casi no se notaba el retraso.

A poco tiempo —seis meses o poco más— muchas baldosas de los pisos comenzaron a bailar una danza extraña. Se iban despegando, se iban partiendo. Y el constructor, con gesto de pobre hombre, de víctima, dijo que le habían engañado con esas baldosas. Que la cosa no tenía remedio. Hubo sus más y sus menos. Pero la "chapuza" estaba fraguada.

Poco a poco se fue descubriendo que los postigos de puertas y ventanas eran de la peor calidad y que había necesidad de cambiarlos. Y que la madera de las puertas se deformaba o se agrietaba...

Estos amigos han dejado las discusiones. Se han puesto en el papel de ir "recomponiendo" lo que se va descomponiendo y viven felices, pero convencidos de que hay muy poca seriedad en el ramo de la construcción. Quizá exageran. Pero ya se sabe: el asesino de la buena fe es siempre ese sujeto llamado mentira.

¿Cuántos casos podríamos contar como el descrito? Infinidad seguramente. Es la historia nacida de un llamado "alto nivel". En virtud del "alto nivel" hemos caído en el bajo nivel de no poder contar con buenos profesionales de lo que sea, con gente responsable, con gente sincera que cuando nos vende algo sea de verdad, con calidad y garantías.

Un frigorífico, un televisor, tienen su plazo de garantía. Bien. Y un piso que vale más dinero, ¿qué garantía tiene?

Por lo que se nos cuenta, ninguna.

Y debe ser verdad.

ALMACENES ARAGON

DE ARBONA HERMANOS, S. A.

LONAS Y TOLDOS

Mobiliario BAR - TERRAZA - JARDIN - PISCINA

Aragón, 140

AAA S. A. PALMA MALLORCA

Telefono 27 01 00

TURISMO Y CONSTRUCCION, NUESTROS "SIAMESES" que han hecho de Mallorca una nueva Tierra de Promisión

por Antonio COLOM

Construcción es un vocablo que aquí, en nuestras islas —sobre todo en Mallorca— tiene un sentido de expansión, de volumen, fabulosos, de verdadera explosión. No creemos equivocarnos si decimos que, en proporción a habitantes y a territorio, Baleares es la primera provincia "constructora" de España. Construcción es hoy, entre nosotros, una palabra mágica, que deberíamos escribir siempre con mayúscula, para bien o para mal.

Hoteles; Urbanizaciones —con cientos y cientos de villas y chalets—; edificios para viviendas, sean pisos o apartamentos; centros o complejos comerciales e industriales, etc., en Palma, en los pueblos, en el litoral, en las playas, en la montaña, en el campo... Algo que sorprende, que asombra y avasalla.

Y esa Construcción, llevada a paso de gigante, a galope de caballo "far-westiano" ha ido creando industrias anexas o subsidiarias, de toda clase y de todo tipo; absorbiendo mano de obra peninsular, y hasta extranjera, con características tan enormes e insospechadas que ha hecho de Mallorca una auténtica nueva Tierra de Promisión.

Y para constructores y contratistas, o para promotores-constructores, Mallorca ha sido, y sigue siendo, una moderna Jauja.

Antes de seguir adelante, queremos traer aquí como detalles tremendamente significativos, como datos que calificaremos de históricos, unos párrafos y unas declaraciones sobre el desarrollo urbanístico y turístico de Palma y la isla. Porque huelga casi decir, que Construcción y Turismo son vocablos gemelos, como dos "hermanos siameses" íntimamente unidos y dependientes, desde hace muchos años en esta tierra nuestra.

Don Jaime Suau, ex-Alcalde de la capital isleña y prestigioso jurisconsulto, escribía en el año 1933, como Presidente de la Cámara Oficial de la Propiedad Urbana, lo siguiente:... "A principios del presente siglo empezó el derribo de las murallas e inmediatamente se iniciaron las construcciones en el Ensanche, con tal actividad que hoy a los treinta y pico de años, está ya construída la casi totalidad de la extensión del Ensanche y aún rebasada en varios sitios, de tal modo, que la extensión de la antigua Palma, en el período de esos treinta años se ha cuadruplicado. También los caseríos exteriores a la zona de Ensanche han aumentado notablemente su densidad, con nuevas construcciones, en la zona que podríamos llamar turística, que comprende las barriadas de El Terreno, Porto-Pí, San Agustín, Génova y Son Armadams, lugares preferidos por los extranjeros... Y la construcción, base de todo el comercio y desarrollo, sigue en progresión ascendente".

También por ese mismo año, y en las mismas fechas, don Bernardino Seguí, que como creador de la Urbanización de la Ciudad Jardín, fue uno de los pioneros de las urbanizaciones mallorquinas, e hizo de "Construcciones Seguí" la primera firma constructora de aquellos años treinta, declaraba, entre otras cosas, lo que sigue:... "Mallorca, en dos años, ha sufrido una transformación inconcebible. La propia ciudad de Palma, se ha ido extendiendo de tal manera, que hoy es ya poco menos que desconocida de los propios isleños. Estamos construyendo ya los primeros rascacielos de Mallorca. Me refiero a edificaciones de cierta elevación, como la finca de la Plaza de Santa Catalina Thomás, que tendrá 27,50 metros de altura y a la de la calle de Hornabeque, angular, de 32,50 m. de altura... Sería necesario un poco más de respeto, por parte de los constructores, a las casas antiguas. Se dan casos que se malogran verdaderas obras de arte... Hay otro lugar que, en breve, dará mucho juego: la playa de "S'Arenal", que puede ser un porvenir para Palma".

No es nuestra intención marear al lector con números y estadísticas sobre la Construcción en Mallorca. Ni vamos tampoco a señalar, los desaguisados, los daños, que la misma ha causado a las bellezas y riquezas naturales de nuestras islas.

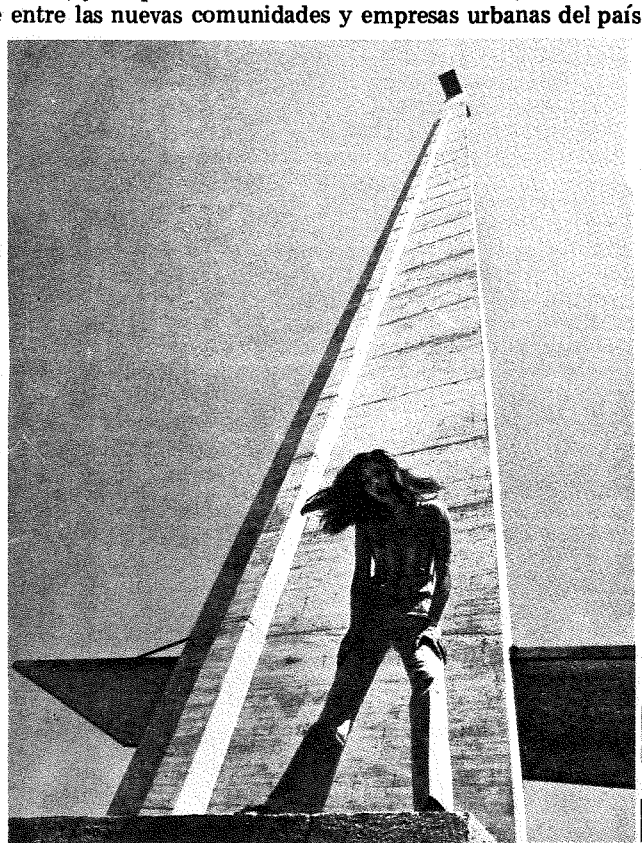
Por otra parte, la Construcción tiene sus problemas de orden técnico, sociológico y urbanístico. El suelo, la altura, la situación, han creado serios temas de discusión y de interés general. Existe también entre nosotros el problema de la vivienda, en particular de la vivienda social.

La Construcción necesita, en nuestras islas más turísticas, organización, control, planificación, actuación empresarial, y... amor al paisaje, respeto grande al pasado.

Recordemos una frase de aquel gran estadista Winston Churchill, europeo cien por cien: "Construímos nuestros edificios, les damos forma, y, luego nuestros edificios nos dan forma".

La Construcción es cosa delicada, ya que refleja las virtudes y los defectos de las gentes. No hagamos que nuestras ciudades o pueblos, nuestras urbanizaciones y nuestros hoteles, crezcan al azar, como un zarzal o como una mancha de moho en un pedazo de queso.

Y queremos poner punto final a estas breves líneas nuestras —mal hilvanadas también— con unos párrafos que leímos en un sustancioso trabajo de Wolf Von Eckardt, autor de "A Place to Live" ("Un lugar donde vivir") y Crítico de Arquitectura del "Washington Post", y que decían así: "... ¿Cómo, ciertamente, sabremos que somos nosotros sin nuestro pasado, sin nuestros edificios antiguos? Los necesitamos tanto como a las nuevas estructuras, ya que la construcción de un buen lugar para vivir es un proceso que conecta al hombre, la naturaleza y la sociedad; es contínuo. La Construcción es creación, y no puede ser cosa de un sólo hombre; ha de crecer de entre las nuevas comunidades y empresas urbanas del país".



LA CONSTRUCCION EN BICICLETA

por Rafael ALCOVER

Por razones de sustentación física, la construcción está en la base de todo conjunto económico, hasta el punto de ser el primer ramo que se resiente de una crisis, y también el primero en el que reverdecen los brotes de una reactivación.

Otra característica que aumenta la complejidad y la importancia económica de la construcción, es su fabricación in situ, en un sentido que incluso cuando se alcancen amplias metas de prefabricación, mantendrá esta característica.

Consecuencia de lo anterior es la necesidad de conjuntar diversas ramas industriales para conseguir el conjunto único construcción.

Finalmente, todas estas características, potenciadas por el extremo individualismo de los insulares, multiplica enormemente el número de empresas que a ello se dedican.

Desde otro punto de vista, el laboral, sus peculiaridades son tales, que no puede mantenerse de manera abierta el principio de permanencia en la empresa. Sus salarios, sobre todo en ámbitos rurales, son índice generalizado, ayudando a extender, con rapidez, crisis y reactivaciones.

De todo ello podemos deducir que la industria de la construcción es sumamente diferente al concepto normal de industria fabril; que su importancia es, bajo todos los conceptos, de primerísimo orden y que su estudio y tratamiento requiere una especialización sumamente calibrada.

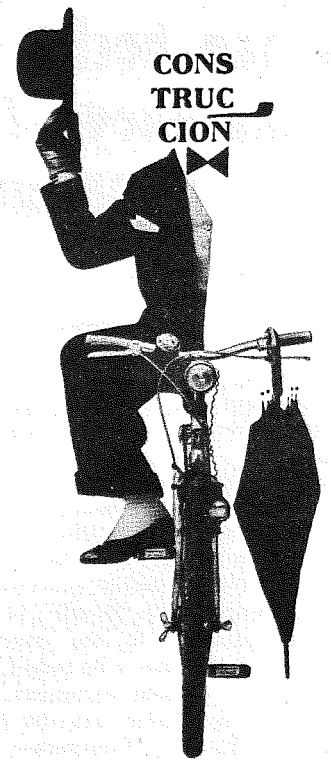
Pero de todo lo anterior, creemos que a los efectos de la Economía Balear en general, el aspecto que más nos interesa es el hecho de que detrás de la industria de la construcción hay un movimiento económico industrial y mercantil extraordinario, que se ve influido directísimamente por la misma. Desde la producción de cemento, canteras de piedra, acarreo de arenas, fabricación de materiales de construcción, ladrillos, tejas, bovedillas, etc., material sanitario y eléctrico, yesos, pinturas y acabados, carpintería de madera y de metal, ascensores y productos metálicos férricos y no férricos, etc., etc., con toda una corte de mayoristas, almacenes y transportes que se mueven alrededor de la demanda de los constructores.

Muebles, electrodomésticos, y toda la gama de productos industriales con que la sociedad de consumo invade las viviendas, los hoteles, y las oficinas, miran para sus estudios económicos, base de su producción y programas de venta, los índices de la construcción.

O sea, que realmente es todo un mundo económico, posiblemente el más amplio y complicado, el que se mueve alrededor de y se basa en, la construcción.

Pero, a su vez, la construcción tendrá un principio que la ponga en movimiento. Sabido es el sistema de promoción de Obras Públicas, seguido en todos los países para dar nuevo impulso a toda la economía, porque al iniciarse un fortalecimiento, aunque sea un tanto artificial, por esta base, se puede conseguir una reactivación en cadena.

El verdadero motor del auge de la construcción en Baleares, del movimiento que en todos los aspectos y sentidos tiene la misma y de la que derivan toda la corte antes insinuada de industrias, comercios y transportes, es la demanda que el turismo hace de plazas hoteleras, que los otros ramos económicos hacen de instalaciones



para su desarrollo y que una población que ve elevarse su nivel de vida hace de viviendas.

Por esto, en esta economía de bicicleta a que están lanzadas las Islas Baleares por obra y gracia del turismo, el fuerte pedaleo de la construcción, impulsado por los factores antes dichos, es indispensable para evitar un frenazo y una caída de consecuencias imprevisibles, pero seguro catastróficas.

Cuando con el paso de unos pocos meses, todo lo más un par de años, playas y zonas desiertas cuentan las plazas hoteleras por docenas de miles, no puede menos de pensarse en qué pasaría si se taponasen las fuentes de las actuales riadas turísticas y aquellas inmensas construcciones tuviesen que permanecer cerradas, sin posible utilización, y sin medios económicos para su costosísima conservación.

Por otra parte, las voces que claman por la prudencia en la multiplicación de plazas hoteleras, quizás deberían modificar un tanto el frente de su actuación, buscando el unificar y convencer a todos los que quieran dedicarse a este difícil arte de la hostelería, que en los tiempos actuales el franco tirador aislado sólo tiene como final la esclavitud o la muerte; y que la unión, la cadena, y el frente único son las garantías de porvenir, no ya de mera existencia, sino en el control y en el fortalecimiento contínuo de la voz y el voto de los baleares en su turismo y por tanto en su economía.

GESTORIA SERRA

San Miguel, 72 - 3.º - 4.ª

Edificio Banco Bilbao

SECCIONES:

- **Hostelería**
- **Seguros Sociales**
- **Escrituras**
- **Tarjetas Identidad Profesional Extranjeros**
- **Autorizaciones, Permisos y demás expedientes administrativos ante todos los organismos de la Administración Pública.**

LA ORDENANZA LABORAL DE LA CONSTRUCCION

por Jaime J. FLORIT QUETGLAS

Ante todo, una pequeña aclaración. E nuestro intento de realizar un cuadro esquemático, no pretendemos comprender todas las normas aplicables a los casos tratados, sino las estimadas como más relevantes. Además, no hay que olvidar que todas las condiciones preceptuadas en la Ordenanza tienen carácter mínimo y su obligatoriedad es de ámbito general. En consecuencia, los convenios colectivos y los reglamentos de régimen interior contienen en muchos casos cláusulas de mejora sobre lo preceptuado en la Ordenanza.

A.— PERIODO DE PRUEBA: Siempre se considera existente si no hay renuncia previa por parte de la empresa.

La duración es:

Técnicos titulados, seis meses.

Empleados, dos meses.

Obreros, veintiún días.

Aprendices, un mes.

Durante el período de prueba, la empresa y el trabajador podrán resolver libremente el contrato sin plazo de preaviso y sin lugar a reclamación alguna. Es decir, el período de prueba significa, en resumen, un plazo de incertidumbre para el trabajador. Evidente fallo de la Ordenanza es no indicar durante cuánto tiempo será necesario prolongar la incertidumbre.

B.— JORNADA LABORAL: Cuarenta y cinco horas semanales, finalizando los sábados antes de las catorce horas, no pudiéndose superar este día las cinco horas.

Se prevén excepciones para guardas, vigilantes, trabajos en fango, pozos, etc.

C.— VACACIONES: Veintiún días, retribuídos, de acuerdo con el salario promedio percibido en el trimestre anterior, computándose todos los conceptos, excepto horas extras, prestaciones familiares, plus de distancia y transporte y dietas.

Se iniciarán siempre en día laborable y se podrá reclamar a la Magistratura de Trabajo en caso de disconformidad.

D.— PERMISOS RETRIBUIDOS:

Tres días por muerte del cónyuge, padres o hijos.

Dos días por muerte de abuelo, nieto o hermano.

Tres días por muerte de padres, hijos o hermanos políticos.

Dos días por enfermedad grave del cónyuge, padres o hijos.

Dos días por alumbramiento de esposa, elevándose a cinco días si concurre enfermedad grave.

Diez días por matrimonio. Si tiene antigüedad inferior a un año y superior a seis meses, siete días, y los mismos días, pero no retribuídos si la antigüedad es inferior a seis meses.

Cabe señalar que los permisos retribuídos afectan a situaciones, en muchos casos, trascendentales en la vida de cualquier trabajador. En la Ley de Contrato de Trabajo se fijan unos plazos mínimos, por lo que es aconsejable conceder los permisos atendiendo a la gravedad de las situaciones contempladas.

E.— PAGAS EXTRAORDINARIAS: El 18 de Julio, veinte días de retribución y treinta días en Navidad, sin distinción de categorías.

Dentro del primer trimestre de cada año se percibirá una participación en beneficios equivalente al 6 por 100 del salario anual individualizado.

La Dirección General de Trabajo, en fecha de 25 de Marzo pasado interpretó —desfavorablemente— el artículo 123 de la Ordenanza.

La paga de beneficios se hará de la siguiente manera:

1.— Se pagará a razón de los sueldos base, con dos períodos diferentes, el sueldo base anterior a la publicación de la Ordenanza y el sueldo base de la propia Ordenanza, con el aumento de los premios de antigüedad.

2.— Los obreros que cesaren en la empresa antes del día 10 de Septiembre, no tienen derecho alguno a reclamar parte alguna de paga de beneficios.

3.— Los que entraren antes del 10 de Septiembre, pero después del 1 de Enero de 1971, tendrán derecho al cobro de la parte proporcional.

4.— Los que cesaren después del 10 de Septiembre tienen también derecho a su parte proporcional.

5.— Los que trabajen a destajo incrementarán estos sueldos base con el 25 por 100 sobre los mismos.

F.— PLUSES Y HORAS EXTRAORDINARIAS: La antigüedad afectará a los fijos de obra y fijos de plantilla. Consistirá en dos bienios equivalentes al 5 por 100 del salario mínimo de la Ordenanza y quinquenios equivalentes al 7 por 100.

Toxicidad, penosidad y peligrosidad: 20 por 100 sobre el salario, reducido al 10 por 100 cuando no se supere la mitad de la jornada.

Altura o montaña y nocturnidad: 20 por 100 sobre el salario base de categoría.

Horas extraordinarias: 30 por 100 todas las horas, excepto domingos y festivos, que se abonará el 40 por 100 de recargo.

No comprendemos las diferencias que se establecen entre empleados y obreros, a la hora de proporcionar una gratificación adicional para la celebración de acontecimientos como el 18 de Julio y la Navidad. Respecto a las horas extraordinarias, estimamos que el problema no consiste en lograr la nivelación de los recargos; la solución es mucho más simple: un salario suficiente para la jornada laboral.

G.— SANCIONES:

a) Faltas leves:

Prefiera:
« CERVEZA MALLORQUINA »
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

Amonestación verbal.
Amonestación por escrito.
Multa de un día de haber.
b) Faltas graves:
Suspensión de empleo y sueldo de uno a diez días.
Inhabilitación para ascenso en plazo no superior a un año.
Disminución del período de vacaciones.
Multa de uno a seis días de haber.
Reprensión pública.
c) Faltas muy graves:
Pérdida temporal o definitiva de categoría.
Suspensión de empleo y sueldo de once días a dos meses.
Inhabilitación durante dos años o definitivamente para ascender.
Despido.

El plazo para reclamar a la Magistratura contra sanción por faltas graves y muy graves es de diez días hábiles, excepto en casos de despido, que se aplicará la norma general para éstos.

La multa de haber, que desapareció —plausiblemente— en la Ordenanza siderometalúrgica, no ha corrido la misma suerte en la que es objeto de nuestro estudio. Por otra parte, estimamos que presenta serias dudas la legalidad de la disminución de las vacaciones.

Por último, si el trabajador de la construcción se decide resueltamente a prolongar su amistad con las sábanas y ésto lo repite durante seis días en un mes, el empresario puede elegir entre enviarle a casa sólo diez días o hacerle trabajar durante seis sin cobrar ni un mísero céntimo.

ENROFORT, S.A.

INDUSTRIA DE CARPINTERIA PARA OBRAS

Series especiales para grandes edificaciones, hoteles y apartamentos.

Secciones de decoración en madera, persianas arrollables y muebles de cocina.

C/. Homero, 23 - Tel. 27 06 63 *Palma de Mallorca*

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D. .....

desea suscribirse a ECONOMIA BALEAR

PRECIO: 120 PESETAS (SEMESTRE)

FIRMA

Domicilio .....

Ciudad .....

(No importa recorte este boletín. Puede copiarlo, a mano o a máquina y enviárnoslo a C/. Mora, 9 - 2.º)

Gracias por su atención

Polígono La Victoria
c/. Gremio de Herreros
Telfs. 25 46 43 - 25 57 48

Antonio Borrás Sabater
Gilabert de Centellas, 19 - 21 - 2 y 26
Telfs. 21 19 20 y 21 22 18

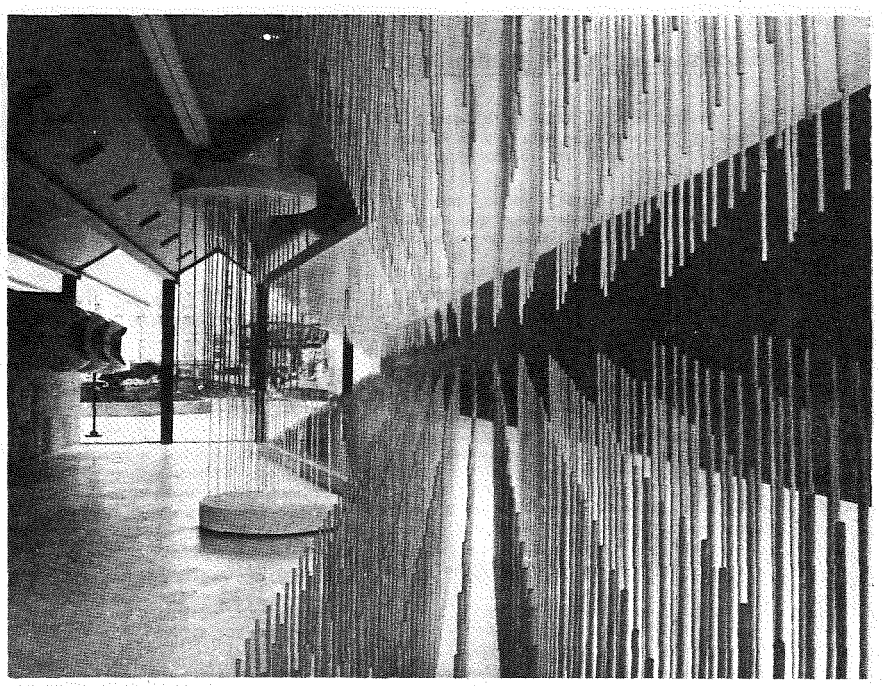
AISLAMIENTOS - AZULEJOS - CEMENTOS CERAMICAS - EQUIPOS METALICOS PARA OBRAS - FORJADOS - PAVIMENTOS - REFRACTARIOS - REVESTIMIENTOS - URALITA - YESOS

Y COMO ULTIMA NOVEDAD EN NUESTRAS GAMAS DE MATERIALES.

POLIURETANO

EN ESPUMA RIGIDA SIN SOPORTES
EN ESPUMA RIGIDA CON SOPORTE DE ALUMINIO GOFADO
COQUILLAS

PROBLEMATICA COYUNTURAL DE LA ESTRUCTURA METALICA



por
José Luis
ADROVER
FORTEZA - REY
Ingeniero Industrial

Hay dos factores que han acondicionado principalmente la evolución de este sector durante los últimos años: precios siderúrgicos y atomización.

La inestabilidad y tendencia alcista de los precios en el Mercado Siderúrgico Nacional han sido constantes durante los tres últimos años.

Los perfiles estructurales y chapas industriales han sufrido aumentos alrededor del 40 por 100 en detrimento del Sector Transformador.

La publicación de nuevas tarifas tecnificadas ha resuelto casi en su totalidad el problema del mercado, pero no el de precios y por tanto no se resuelve el problema a nivel Empresarial, pues la inseguridad en el mercado al figurar en dichas tarifas una amplia serie de recargos, cuya aplicación puede ser potestativa de las fábricas, si las circunstancias del mercado lo permitiesen continuarían y se echa por tierra toda labor realizada. Asimismo, al tratarse de empresas que trabajan bajo pedido a veces resulta muy difícil hacer repercutir dichos recargos, tanto en materiales como en mano de obra.

El próximo primero de Enero se pondrá en marcha el Tercer Plan de Desarrollo a cuya elaboración y puesta a punto se procede en estos días. Está previsto que antes del próximo mes de Junio queden todos los objetivos que deben fijarse la economía española.

Se conocen algunas de las Directrices de la Política del desarrollo, por lo que se refiere al Sector Industrial.

Estas Directrices se concretan en cuatro puntos:

1.— Reestructurarión y competividad.

2.— Investigación, desarrollo tecnológico y mejora de calidad.

3.— Selectividad.

4.— Labor de Instituto Nacional de Industria.

Uno de los puntos que más preocupa al Sector Industrial y a la propia Administración es EL MINIFUNDIO Y LA ATOMIZACION DE NUESTRA INDUSTRIA.

No hace muchos días en la Prensa Nacional se hizo eco de que reiteradamente el Ministerio de Industria ha presentado como uno de los puntos esenciales de la acción política industrial el de conseguir la adecuada estructura productiva de las empresas. El Ministerio de Industria está dispuesto a poner remedio a esta dispersión de industrias faltas de la debida dimensión. Con ocasión de la Bienal de Máquina-Herramienta de Bilbao, el Ministro de Industria declaró que además de LAS MEDIDAS DE ESTIMULO Y ALICIENTES A LA CONCENTRACION DE EMPRESAS, la Administración emplearía medidas INCLUSO DE COACCION PARA SOLUCIONAR EL PROBLEMA DE LA REESTRUCTURACION EMPRESARIAL.

El Sector V de Industrias de la Construcción ha realizado últimamente un censo al que han contestado 24 delegaciones provinciales, aportando datos sobre las empresas de estructura metálica en el que se demuestra claramente que la mayoría cuenta con menos de diez operarios. A la vista de esta información habría que conseguir de la Administración una calificación y clasificación de las mismas, pues, aunque la clasificación supone la calificación son dos facetas distintas, ya que la primera corresponde a la empresa y la segunda a los trabajos para los cuales se le autoriza.

Las Industrias de estructura metálica constituyen un Sector en el que se dan riesgos graves de pérdidas de vidas humanas, bienes, muebles e inmuebles. Dentro de la libertad de la instalación de industrias, la Administración debe tener constancia de los elementos precisos que ha de constar una industria, así como los trabajos que pueden realizar, antes de concederle la correspondiente autorización.

En los países del Mercado Común se respeta la libertad de instalación de empresas de estructura metálica sin trabas de ninguna clase. Sin embargo en los diversos países se exige de una manera directa datos, tales como el número de titulados y medios, el capital de la empresa, el inmovilizado técnico, (maquinaria e instalaciones, la calificación de los soldadores por los organismos correspondientes. De una manera indirecta, por

LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LOCALES - OFICINAS - CRISTALES - ETC.
SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.° - 1.ª
TELEF. 22 27 00

ejemplo en Francia, se exige una Póliza de Seguro Decenal con carácter obligatorio, que supedita la calificación y clasificación de las empresas para todos los trabajos relacionados con la edificación. Las primas son tan importantes que las empresas con poca solvencia técnica y económica tienen unos recargos que las convierte en no competitivas. Por otra parte la Administración de estos países tienen unos inspectores que vigilan las condiciones tecnológicas del proyecto, comprobando los materiales, su elaboración en taller, las uniones soldadas y los métodos de soldeo que se utilizan, y una inspección directa durante el montaje. A juicio del Inspector se radiografían las uniones, se hacen pruebas de carga, etc.

Se hace un informe, que en caso de no reunir las condiciones de calidad de las Normas, tienen que hacerse las rectificaciones a cargo de la empresa constructora.

Actualmente está en estudio la propuesta de la Norma UNE—14044 (instrucciones para la inspección de la construcción de metálicas de estructura de acero). Es de desear que los Ministerios de Industria, Vivienda y Obras Públicas, intervengan lo antes posible para resolver el problema.

La ausencia del control de calidad en toda la Industria Española es terrorífica y quizás en el Sector de la Construcción es donde se acuse con más fuerza.

En cuanto a los redondos para las armaduras de hormigón existe un gran número de fábricas dispersas en toda la Nación, que sus productos no tienen ninguna calidad y la apariencia como cualquier corrugado con garantía de origen. Son los Relaminados que comercialmente se les conoce materiales de segunda y tercera clase.

Durante los últimos meses subió el precio de la chatarra en el Sector Levantino ya que estos productos siderúrgicos clandestinos iban ganando más aceptación en el mercado, debido a su precio inferior. Actualmente hay un gran número de edificios en construcción, cuyas armaduras tienen una apariencia perfecta y mediante ensayos de tracción los límites de fluencia y límites de elasticidad, resultan completamente arbitrarios.

En resumen, podemos decir que es necesaria una normalización del Sector Siderúrgico, pues el Transformador va a remolque de su inestabilidad. Se hace precisa una calificación y clasificación de industrias, así como unos controles de calidad que garanticen aceros, proyectos y ejecución.

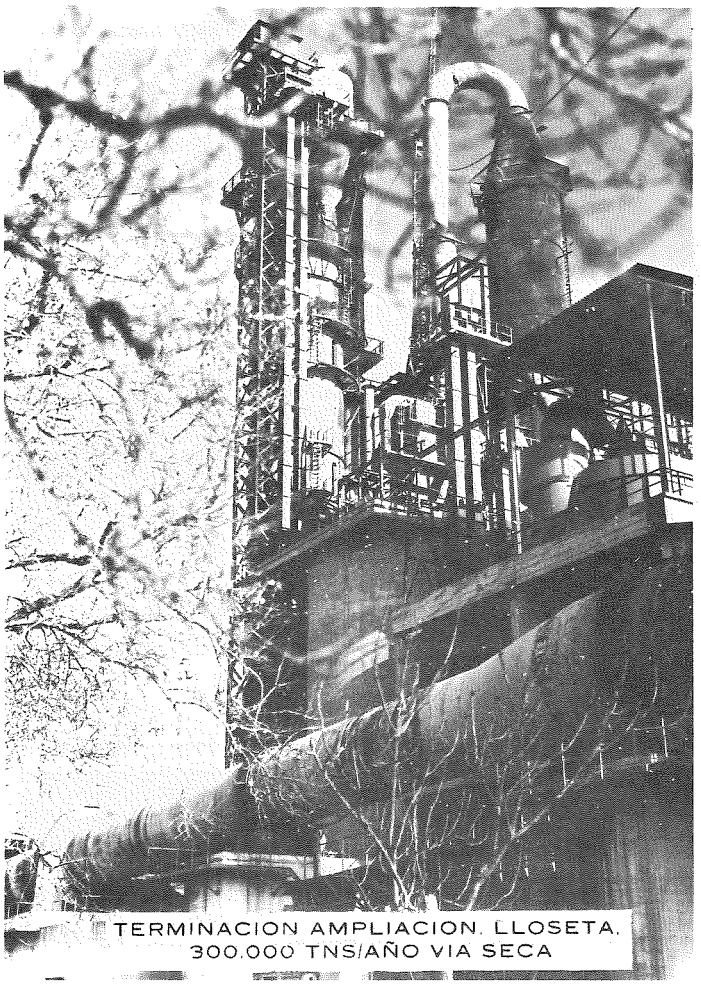
ALMACENES
S&C SANCHEZ & Cía.
«su almacén»
CADA SEMANA UNA
OFERTA ESPECIAL PARA UD.
VELAZQUEZ, 7-15 • J. ANSELMO CLAVE, 4-12

NUESTRA ENHORABUENA

Al cerrar esta edición nos llega la grata noticia de la inauguración del POLIGONO INDUSTRIAL DE MAHON.
ECONOMIA BALEAR se complace en felicitar a todos sus asociados y les desea muchos aciertos en esta nueva ubicación de sus empresas.

RAMON cachafeiro
CONSTRUCCIONES JAIME III, 153 · entlo. II · telef. 21 75 01
AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES
OBRAS Y PROYECTOS

EL CEMENTO EN LAS BALEARES



TERMINACION AMPLIACION. LLOSETA. 300.000 TNS/AÑO VIA SECA

por Juan PONT BIOSCA

No vamos a resaltar la importancia que el cemento Portland tiene en la construcción y desarrollo de un país o región, pero sí debemos hacer constar que en los dos primeros Planes de Desarrollo, la renovación, modernización y ampliación de la industria cementera española ha gozado del máximo interés y estímulo por parte de la Administración, por ser este producto una de las bases en las que se asienta el lanzamiento y desarrollo económico de un país. Con esta política de apoyo y el esfuerzo de la iniciativa privada, se ha pasado de 5.000.000 Tns. de producción en 1960 a 16.500.000 Tns. en 1970, y de ser un país deficitario, importando más de un millón de Tns. anuales, a vender actualmente sus excedentes, abriendo mercados en Africa, Oriente Medio e Hispano-América.

Si en España ha tenido enorme importancia económica el consumo de cemento y su desarrollo industrial, en las Baleares, por sus características especiales, el cemento ha sido el producto base e imprescindible para el contínuo aumento en el ritmo de la construcción.

Hemos de tener presente, que esta zona de un débil desarrollo en 1960, ha pasado al mayor consumo europeo de cemento per cápita, acercándonos a los 1.000 Kilos/habitante y año, que representa el doble de la media nacional; para ello se han tenido que superar auténticos problemas, tales como la irregularidad en la calidad y la escasez que obligaba a paralizar obras de verdadero interés para la sociedad.

Por fortuna estas dificultades han sido completamente resueltas. Inicialmente las fábricas peninsulares con sus contínuos aumentos de producción, aplicaban sus excedentes al abastecimiento de esta provincia, pero lo que realmente asentó este mercado fue la instalación de la única fábrica de cemento existente en Mallorca. En 1966 se puso en marcha una unidad de fabricación por el procedimiento de vía húmeda con una capacidad de 100.000 Tns/año. Estas toneladas, si bien no eran suficientes para el consumo de la provincia, estabilizaron de forma definitiva los precios, calidades y suministros en la isla de Mallorca que no podía permanecer inactiva ante el enorme desarrollo turístico y el consiguiente aumento en las necesidades de cemento. Era necesario aumentar su producción; para ello puso en marcha la construcción de una nueva planta, con los últimos adelantos de la técnica moderna, por el procedimiento de vía seca, horno corto con intercambiador de calor, capaz de producir las 300.000 Tns. anuales.

Para comparar el consumo de cemento nacional en la construcción, con el de Baleares, diremos que si el aumento del pasado año ha sido del 3,5 por 100 en España, en nuestras islas aumentó un 23 por 100.

No se le ha dado todavía la importancia que merece a la repercusión en la construcción de la llegada de más o menos turismo, para poder preveer qué futuro nos espera.

Es difícil tomar una determinación de este tipo por la cantidad de factores externos a la región, que de modo imprevisto pueden surgir: políticos, económicos, nacionales o

FABRICA DE CEMENTO. LLOSETA. 100.000 TNS/ANO. VIA HUMEDA

internacionales que pueden destruir en corto tiempo todas nuestras previsiones. Pero el valor obliga a buscar futuros lógicos, basándonos en lo que fue el pasado y estudiando situaciones comparativas. Si bien vemos que el número de viajeros ha evolucionado de 400.000 en 1960 a 1.900.000 en 1969, el número de hoteles se ha doblado en siete años, etc., el consumo del cemento ha aumentado 10 VECES EN LA ULTIMA DECADA alcanzando las 500.000 Tns. el pasado año.

En la última visita del Ministro, Don Laureano López Rodó, anunció que tenía previsto, para el Tercer Plan de Desarrollo, un desembolso para las Baleares de 4.000 millones de ptas. en obras de saneamiento, infraestructura, etc.

Lógicamente la inversión pública ha de dedicar una atención preferente a la infraestructura de Baleares. De sobras conocemos todos la enorme necesidad de la segunda pista del aeropuerto actualmente en construcción, proyectos tales como las autopistas de Cintura, Palma Nova, Inca y Manacor, de carreteras, casi todas las actuales insuficientes al gran tráfico que tiene que soportar, y obras urgentes de saneamiento en urbanizaciones y zonas turísticas que permitan mantener nuestras playas en la situación de pulcritud que merecen.

Mallorca, que en estos últimos años ha sentido una gran preocupación por la evolución del futuro en la construcción y como consecuencia de los esperados aumentos de consumo de cemento, observa cómo se está poniendo en marcha estos días la ampliación de cierta fábrica de cemento a 300.000 Tns. al año y preparándose ya actualmente para producir una escalada a 450.000 Tns./año en un futuro próximo.

Esperamos y deseamos que para conseguir un futuro brillante de nuestra provincia, la base de nuestra economía siga apoyada por la afluencia masiva del turismo.

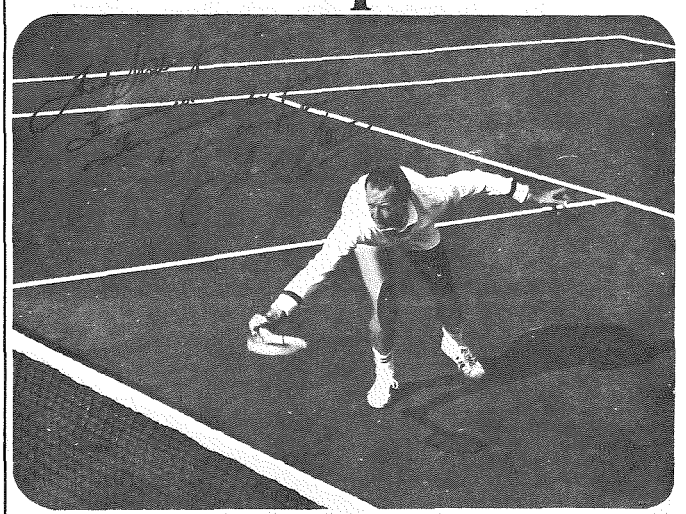
SPORT MUNA

Plaza Olivar, 5
Tel. 25 20 15
Palma de Mallorca

DELEGADO PARA BALEARES : JAIME LLIMOS NAVARRO

TENISSINCO ®

la pista de los campeones



— Pistas de Tenis, Baloncesto, Balon-Volea, Balonmano,, Frontones, etc.

CALDERERIA GRUESA Y CONSTRUCCIONES METALICAS

MIGUEL SEGUI FLORIT, S. A.

FABRICACION DE CALDERAS ACUOTUBULARES DE VAPORACION RAPIDA, SEGUN PATENTE Nº. 180.577 - ARMADURAS DE TODAS CLASES - AUTOCLAVES - TERMOS - TANQUES PARA LIQUIDOS - ESTRUCTURAS METALICAS - TOLVAS PARA INSTALACIONES DE ARIDOS Y TODA CLASE DE TRABAJOS EN ACERO INOXIDABLE.

Héroes de Manacor, 539 - 545 Telfs. 27 06 60 - 27 01 75
PALMA DE MALLORCA

El aislamiento térmico en la CONSTRUCCION

por
José Luis RUIZ FELIU
Ingeniero Industrial

El desarrollo de la técnica moderna de construcción, cuya tendencia es aprovechar de un modo óptimo las propiedades de resistencia de los materiales, junto con el empleo creciente del hormigón armado, es causa de que se hayan reducido notablemente en los edificios los espesores de paredes, tabiques y techos de los mismos.

Si en la actualidad puede considerarse como perfectamente resuelto el problema general de la edificación en su aspecto estático, por el contrario en el del "confort térmico", si bien es cierto que existen normas que pueden conducir a una solución del problema, no es menos evidente que hasta ahora las referidas normas se han aplicado relativamente en pocas ocasiones en razón de no haberse dado a dicho problema, hasta el momento actual, la importancia que realmente tiene.

A consecuencia de lo anterior, las variaciones de temperatura se propagan con facilidad a través de paredes y tejados, especialmente de estos últimos, y producen una disminución de la temperatura interior en invierno y una elevación de la misma durante el verano. La transmisión térmica a que nos referimos es la que tiene lugar a través de los mismos materiales, haciendo, desde luego, caso omiso de la que se produce por rendijas, aberturas, etc.

PENETRACION DEL CALOR Y DEL FRIO

Cálculos científicos y numerosos experimentos llevados a cabo en diversos países, demuestran que en los edificios las pérdidas caloríficas a través de paredes y techos representan de un 40 por 100 a un 60 por 100 del calor interior total; las restantes tienen lugar por puertas, ventanas, etc.

PAREDES

El procedimiento que consiste en dejar cámaras de aire en el interior de las paredes, así como el empleo de ladrillo hueco para contrarrestar los efectos de la propagación calorífica, tienen poca eficacia. Si bien es verdad que los recintos de aire constituyen excelentes medios aislantes, es indispensable para ello que no se produzcan corrientes de circulación en dichos espacios, lo cual sólo se consigue en cámaras minúsculas y sin comunicación unas con otras. Los espacios existentes en los ladrillos huecos tienen dimensiones suficientes para que el aire allí encerrado se ponga en movimiento, transmitiendo el calor por convección.

CUBIERTAS Y TECHOS

La transmisión del calor a través de éstos es aún mucho más intensa que a través de las paredes. En efecto: durante el invierno las zonas de aire en contacto inmediato con la cubierta se enfrían a causa de la baja temperatura del ambiente exterior; al aumentar su densidad, desciende el aire frío, siendo simultáneamente substituído por el aire de las capas inferiores que asciende a causa de su menor peso específico. En la época de verano se calienta la cubierta del edificio, comunicándose el correspondiente aumento de temperatura a las zonas superiores de aire, las cuales, a su vez, transmiten el calor a los locales inmediatos. Progresivamente dichas variaciones de temperatura se transmiten a las plantas inferiores del edificio.

Para obviar estos inconvenientes se adopta con frecuencia el procedimiento que consiste en dejar cámaras de aire entre techo y tejado; podríamos repetir a propósito de estos espacios lo dicho con respecto a las dobles paredes, pues los efectos de que adolecen ambos sistemas son idénticos.

FENOMENOS DE CONDENSACION

Estos son corrientes en las fábricas y edificios de tipo industrial, en los cuales los procesos de fabricación requieren temperaturas relativamente elevadas y se desarrollan en atmósfera húmeda.

El vapor de agua en suspensión en el aire se condensa en techos y cubiertas y se desprende en forma de gotas, pudiendo causar desperfectos en la maquinaria y productos manufacturados, cortocircuitos en las instalaciones eléctricas y producir molestias al personal empleado en la fabricación. Nos hemos referido en este apartado a los fenómenos de condensación en las fábricas y edificios de tipo industrial.

VENTAJAS QUE PROPORCIONA EL AISLAMIENTO TERMICO DE LOS EDIFICIOS

En la edificación, el aislamiento térmico consiste en emplear productos, que utilizados juntamente con los materiales corrientes de construcción, permiten eliminar los inconvenientes anteriormente señalados y obtener, entre otras, las siguientes ventajas.

A. ECONOMIA

La experiencia demuestra que en un edificio provisto de un buen aislamiento puede recuperarse un 60 por 100 de la pérdida de calor que se produciría a través de paredes y techos si no estuviera aislado.

CALEFACCION

El promedio de calor que pasa a través de paredes y cubiertas representa un 55 por 100 de la pérdida calorífica total. Por consiguiente, si el aislamiento permite recuperar el 60 por 100 del porcentaje anterior, se logra una economía de calorías aproximada de un 33 por 100 que se traduce a su vez, principalmente, en un ahorro del combustible empleado para la calefacción. Dicho ahorro permite amortizar muy rápidamente, el costo inicial del aislamiento.

Según lo demuestran recientes estadísticas, la economía realizada en cuanto a la calefacción oscila entre un 25 por 100 y un 40 por 100 según el tipo de instalación, procedimientos de construcción del edificio, espesor y eficacia del material aislante adoptado.

Es evidente además que los aparatos de calefacción deben suministrar a las distintas partes del edificio, en el estado de régimen, la misma cantidad de calor que pierde éste por sus superficies exteriores. La magnitud de estas pérdidas caloríficas tiene, desde luego, una repercusión sobre la importancia de la instalación de calefacción. De ello se deduce que, al precisarse una menor potencia calorífica para mantener determinada temperatura en los locales, incluso con las temperaturas exteriores más bajas, la economía puede obtenerse ya inicialmente, puesto que será suficiente un equipo de calefacción más reducido.

RENDIMIENTO DE TRABAJO

Es un hecho bien comprobado por la experiencia cotidiana, que el calor y el frío tienen enormes repercusiones sobre la calidad y rendimiento del trabajo realizado, tanto manual como intelectual el aislamiento permite mantener un equilibrio de temperatura el evitar la influencia del calor solar en la época de verano y hacer posible, en condiciones aceptables, el calentar los locales, por lo general de dimensiones relativamente grandes, durante el invierno.

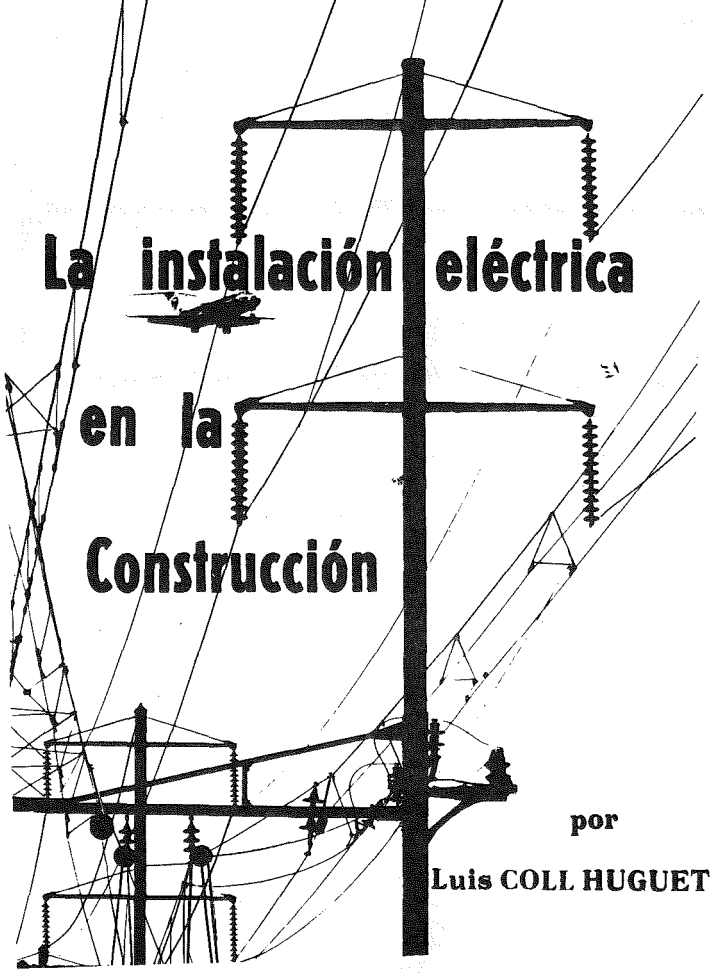
B. CONFORT.– TEMPERATURA

Sean cuales fueren las variaciones de la temperatura exterior, que constituye por sí sola un factor importantísimo en cuanto al confort de los locales, se puede conseguir en los edificios aislados una uniformidad de temperatura.

CONDENSACIONES

Según hemos visto anteriormente, en determinadas condiciones de clima la condensación del vapor acuoso en paredes y tejados fríos produce cierta humedad en las superficies de los mismos. El aislamiento permite salvar estos inconvenientes, cuya influencia es de tener en cuenta no solamente desde el punto de vista confort, sino también económicamente.

Para lograr el máximo rendimiento en el aislamiento térmico de un edificio es preciso determinar el tipo y espesor óptimo del material aislante a emplear, así como el sistema más adecuado de montaje y colocación del mismo. Para ello es indispensable conocer previamente los procesos generales de la propagación del calor y de la transmisión calorífica a través de los distintos elementos de los edificios, así como poder calcular las magnitudes de los correspondientes intercambios térmicos.



La instalación eléctrica en la Construcción

por

Luis COLL HUGUET

Los tipos más corrientes de instalaciones son las domésticas y las industriales.

La instalación eléctrica de una vivienda es técnicamente sencilla, sin embargo frecuentemente el usuario se encuentra con problemas en su utilización, como por ejemplo al ampliar con nuevos aparatos de consumo eléctrico la potencia instalada en su vivienda, las líneas resultan insuficientes, el diámetro de los tubos no permite el cambio de las líneas existentes, etc.; es por ello que es aconsejable preveer esta posible eventualidad instalando las líneas generales con una sección de cable sobredimensionada, al tiempo de utilizar tubos cuyo diámetro sea también sobrado.

Otra dificultad con la que se tropieza a menudo es la escasez de enchufes en las distintas habitaciones de la vivienda, y que para solventarla se utiliza el clásico cable engrapado, con el consiguiente peligro para el usuario. Como norma general, el exceso de enchufes no perjudica y el aumento de coste que representa es relativamente bajo, permitiendo mayor agilidad en la distribución de sus aparatos.

En cuanto a seguridad, los puntos más importantes son:

1) Utilizar cables de primera calidad empotrados en tubos aislantes, desechando los cables directamente engrapados a los muros, a menos que se protejan con tubos aislantes antichock.

2) No hacer nunca empalmes en el interior de los tubos, siempre en cajas de empalme, con bornes y no simplemente con cinta aislante.

3) Proteger las líneas y los aparatos mediante cortacircuitos con cartuchos calibrados o interruptores con protección magnetotérmica, evitando siempre como fusible un hilo de Cu. (Cobre).

4) Otra norma de importancia será el que la instalación lleve un circuito de tierras, para la protección contra masas o contactos fortuitos, y si cabe, instalar un interruptor de disparo automático por corriente de defecto. Las excelencias, en cuanto a seguridad de este aparato son extraordinarias por su gran sensibilidad, evitando con ello posibles accidentes.

5) Finalmente, no tener al alcance ni manejar nunca aparatos eléctricos en zonas húmedas (cuartos de baño, etc.), ni tampoco colocar enchufes cercanos a tomas de gases o líquidos inflamables.

INSTALACIONES INDUSTRIALES

En la mayoría, por no decir en la totalidad de las industrias, la instalación eléctrica es un elemento imprescindible para su producción, tanto que sin ella no es posible su funcionamiento.

Dada su importancia debería dedicarse una máxima atención a su estudio al proyectar o ampliar una fábrica, buscando con gran esmero la solución más idónea de instalación según el tipo de industria, aconsejándose con técnicos experimentados (Ingenieros, Peritos Industriales, oficinas técnicas, etc.).

En la instalación industrial podemos distinguir lo que es instalación de Fuerza Motriz y de Alumbrado.

La de Fuerza Motriz sirve para alimentar todas las máquinas de la industria. Básicamente existen 4 tipos o sistemas de instalación:

1) Sistema clásico a base de líneas en tuberías de plástico rígido y antichock engrapado a los muros.

2) En Tuberías de uralita o plástico enterrados.

3) En bandejas metálicas suspendidas del techo o pared. Este sistema tiene la ventaja de poder ampliar, disminuir o cambiar las líneas con gran facilidad, lo que permite una agilidad de modificaciones o ampliaciones en la industria.

4) Finalmente tenemos el sistema de Salvobarras o Blindosbarra, que consisten en unos módulos compuestos de unas pletinas de cobre aisladas entre sí y encerradas en plancha metálica, a lo largo del cual se encuentran unas aberturas cada 30 ó 40 cms. que sirven como puntos de derivación, la cual se realiza a través de una caja de empalme enchufable a presión. Este sistema da una facilidad y rapidez en el montaje al tiempo de permitir escoger el punto de alimentación de cualquier máquina sin necesidad de conocer con anterioridad la situación exacta de ella. En el mercado se encuentran Blindosbarras que cubren intensidades desde 50 Amp. a 5.000 Amp.

En lo que se refiere a la instalación de alumbrado es posiblemente el capítulo al que el industrial concede menor importancia, desconociendo la repercusión directa que un alumbrado deficiente produce sobre el rendimiento en el trabajo y con el consiguiente perjuicio para cuantos tienen que esforzar la vista de una forma continuada.

Para proyectar una buena iluminación debe tenerse en cuenta:

1) Nivel de iluminación medio.

2) Calidad de la iluminación.

El nivel medio de iluminación más adecuado viene en función de los distintos trabajos que han de realizarse. En publicaciones técnicas existen tablas de recomendaciones de niveles máximos y mínimos para cada uno de ellos. Es aconsejable utilizar tablas europeas, pues las americanas usan unos niveles de iluminación muy elevados que en Europa nos resultan exagerados.

La calidad de una iluminación viene dada por una buena reproducción de los colores, un elevado índice de uniformidad y un grado bajo de deslumbramiento.

Para obtener estas condiciones se elige la fuente de luz más indicada. Actualmente en interiores, las lámparas más utilizadas son las de descarga (fluorescentes y lámparas de vapor de mercurio color corregido).

En fluorescencia existe una gama muy amplia que permite elegir entre lámparas de elevada y baja temperatura de color (luz fría y luz cálida) así como lámparas de un elevado índice de reproducción cromática, ricas en radiaciones de todo el espectro visible.

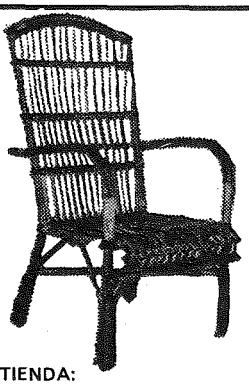
Finalmente se estudia la distribución y situación más apropiada de los puntos de luz para conseguir la máxima uniformidad de iluminación posible y el mínimo deslumbramiento.

Si importante es realizar una buena instalación tanto o más lo es el llevar un buen mantenimiento. Para ello hay que tener en cuenta la limpieza de los aparatos y lámparas y la reposición en bloque de las mismas.

En un foco luminoso el polvo y la suciedad llega a restar el 30 y 40 por 100 de la luz que emite, lo que significa una pérdida de la energía eléctrica que se consume, ya que en lugar de obtener un 100 por 100 de luz se utiliza solamente un 70 ó 60 por 100.

Es conveniente la reposición en bloque de lámparas por zonas uniformes de utilización, cuando estas alcanzan el final de su vida media, dada por el fabricante, que es cuando baja su rendimiento lumínico en un 30 por 100 de su flujo nominal, prescindiendo de que las lámparas sigan funcionando o no.

Una buena y estudiada instalación de Fuerza Motriz y Alumbrado, a lo largo de su mantenimiento, amortiza sobradamente el aumento de costo que pudo representar al realizarse.



Central Mimbrera

DE JUAN MORALES

* *

Fabricación propia

TIENDA:
Calle Ballester, 10
Teléfono 21 40 11

TALLER Y EXPOSICION:
Polígono Industrial La Victoria
Gremio de Jaboneros, 9 - Tel. 27 86 17

PALMA DE MALLORCA

LA GRIFERIA SANITARIA ESPAÑOLA ANTE EL MERCADO COMUN EUROPEO

SUMARIO:

Hacia mercados abiertos.

—Importancia de las instalaciones complementarias en la moderna construcción.

—Ejecución de instalaciones "planeadas" y "controladas".

—Avances técnicos internacionales.

—La producción española - Conclusiones.

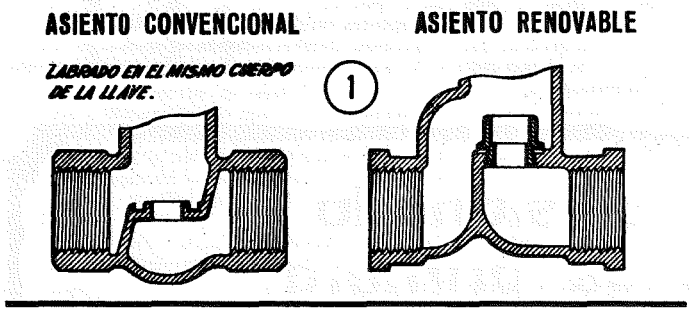
por A. B. F.

El concepto de "mercado interior" o "mercado nacional" sufre actualmente una profunda revisión, a compás de las modernas orientaciones político-económicas, dando un rango supra-nacional a los fenómenos que siempre habían sido considerados como propios y limitados a un país.

Paulatinamente desaparecen las barreras que impedían una rápida propagación de las novedades a la distribución masiva de nuevos artículos. Pronto contaremos con "lo mejor" y "lo más nuevo", pues si no lo hacemos aquí, alguien vendrá a vendérnoslo hecho.

La construcción, a quien proveen muchos y diversos ramos, y aún estos mismos, no pueden quedar al margen de esta evolución. En cuanto a las instalaciones complementarias, entre ellas la Grifería Sanitaria, sus problemas van ligados a la vivienda y afectan a todo el mundo, primordialmente a quienes las construyen, desde el promotor ó propietario, y el Arquitecto, al Contratista o Constructor y a los industriales ejecutores de cuantas instalaciones o elementos adicionales requiere el edificio.

A consecuencia de sus fallos se afean o destruyen elementos decorativos, fomentan las humedades malsanas y hasta puede ponerse en peligro la integridad de otras instalaciones vitales (eléctricas) o la del edificio mismo: incendios provocados por cortocircuitos debidos a la humedad.



No es difícil observar en construcciones relativamente modernas manchas de humedades, azulejos de distinto color y ranuras groseramente tapadas, secuela obligada de la sustitución de llaves de paso que se colocaron inicialmente sin tener en cuenta otra exigencia que la estética exterior del florón o cruceta.

La evolución, de la construcción, con la natural exigencia de que las tuberías de agua, gas, etc., estén empotradas, ha colocado a las válvulas de paso y grifos en un plano de importancia que desgraciadamente no todos han sabido valorar.

En líneas generales, en toda construcción se utilizan dos clases de grifería: las llaves de paso de las conducciones de distribución y los grifos y las llaves directamente afectos al uso personal de los inquilinos en baños, duchas, aseos, fregadero, etc. En la primera clase se requieren materiales más robustos y capaces que bonitos o lujosos. En la segunda, el problema es más árduo, pues hay que combinar la capacidad de trabajo, la robustez y funcionalismo con la elegancia y presentación. Una buena instalación sanitaria implica cálculo previo y conocimiento profundo de la materia por quien planee la obra; de lo contrario, todos conocemos las consecuencias: tremendos "golpes de ariete" al cerrar algún grifo, vibraciones y silbidos al tener abierto algún otro, quedarnos inesperadamente sin agua caliente en el baño porque la emplean en la cocina, etcétera.

La complejidad de servicios en una vivienda y la aglomeración de éstas en una misma construcción han hecho que la figura del fontanero o linternero quede relegada a la reparación o simple conservación, apareciendo el instalador propiamente dicho, o mejor la firma instaladora (dirigida por Técnicos, sistemas de trabajo a base de regla de cálculo, contrato escrito, labor garantizada, etc.).

Lógicamente, la actuación del instalador de la red sanitaria ha de estar planeada, dirigida y controlada por el Arquitecto. El "habitat" moderno es no sólo techo y defensa, sino la suma de muy diversos factores de seguridad, higiene y confort, armonizados según las condiciones impuestas por la geografía, clima y nivel de vida, adaptadas en lo posible a las peculiaridades individuales o familiares de los futuros usuarios.

El Director de la Construcción forzosamente debe tener en cuenta todos los detalles al proyectar la vivienda. Conseguir que ésta se construya óptimamente, especificar los materiales adecuados, exigiendo unas condiciones mínimas de calidad, tamaños, etc.

Las grifería, aparte de un aspecto externo agradable y de un cómodo manejo, deben reunir ciertas condiciones o cualidades básicas.

La PRIMERA CUALIDAD de la grifería es que esté fabricada con latón de alto contenido de cobre, por ser el único metal de precio moderado que tiene resistencia suficiente a la corrosión producida por el agua corriente. No obstante, aquélla no basta ante algunas aguas municipales que han sido aireadas, filtradas, clorificadas, etc., para convertirlas en potables, pues entonces sufren aumento de poder corrosivo y el latón no es adecuado, recomendándose el llamado LATON ROJO (aleación con mayor contenido de cobre y menos de cinc). Así lo preconizan la "ASTM" (American Standard Testing Material), la "Non Ferrous Founders Society", etc.

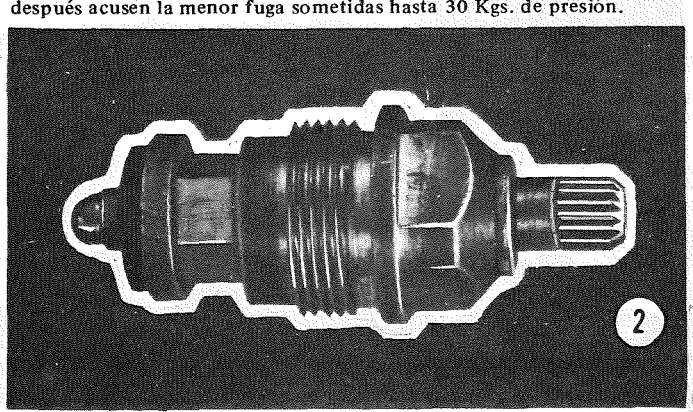
La SEGUNDA CUALIDAD, para que una llave de paso empotrada dure tanto como el edificio, es que su asiento de cierre sea postizo o renovable. (Véase gráfico adjunto núm. 1).

Este asiento de válvula es la parte de la llave expuesta a mayor corrosión y desgaste por sufrir el efecto erosivo del chorro o turbulencia del agua. Independientemente de la composición química del agua hay que contar con las suspensiones (óxidos de las tuberías, desprendimientos de incrustaciones calizas, barro, etc.) que ejercen una acción cortante del asiento.

Los años de servicio a la especial condición de ciertas aguas, hacen que cualquier asiento quede marcado, la llave gotee y sea preciso sustituirla. En vez de la sustitución de toda la llave, el remedio es más sencillo si se reduce el problema a renovar un asiento postizo. Afortunadamente en nuestro país ya se fabrican griferías sanitarias provistas de este adelanto.

La TERCERA CUALIDAD: el porta-soletas no giratorio; evita ruídos y vibraciones, lográndose, además, dos importantes consecuencias: la soleta aprieta, al cerrar, siempre en el mismo sitio y va ajustándose por sí sola, obteniéndose un cierre sin esfuerzo y mayor duración de aquélla.

Los vástagos de doble reglaje, aparte de abrir y cerrar sin que suba ni baje la cruceta o mando, al ser el husillo no desplazable arriba y abajo, sino simplemente giratorio, permiten el empleo de anillas o JUNTAS TORICAS (al rozar siempre en el mismo sitio, no existe abrasión entre la junta y el vástago). En los modelos primitivos la cal adherida al husillo constituye un abrasivo que va desgastando la estopada y exige contínuos ajustes de la misma para evitar la salida de agua por la parte superior del grifo o llave, causando marcas de suciedad y las consiguientes humedades. Las modernas "juntas tóricas" de "acrilo-nitrilo" resisten pruebas de 500.000 maniobras, bajo una presión de 15 Kgs., sin que después acusen la menor fuga sometidas hasta 30 Kgs. de presión.

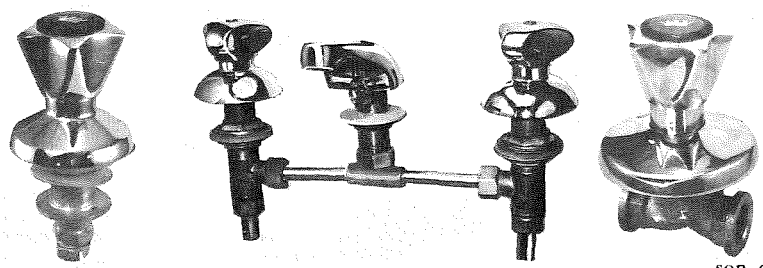


En España se está realizando la misma evolución de otros países más industrializados que ya han experimentado cuán costoso es, a la larga, lo barato, y lentamente se va exigiendo a la grifería condiciones que la experiencia ha señalado como fundamentales. No obstante, la ignorancia, por parte de muchos, de los requisitos esenciales en grifería para el hogar, permite todavía la instalación de modelos fabricados sin ninguna de aquellas tres cualidades fundamentales.

Por pura despreocupación del usuario o una falsa economía, en los grifos para el uso doméstico se prescinde de estas cualidades elementales, aún en apartamentos lujosos y otras residencias de coste elevado.

Naturalmente una buena grifería sanitaria debe reunir, además, otras características secundarias que, si bien no tan fundamentales como las anteriores, su carencia es causa de molestia para el usuario y de desprestigio para la construcción nacional.

En primer lugar las crucetas o mandos de los grifos han de estar libres de asperezas, bordes cortantes y aristas que convierten tales accesorios en armas peligrosas. En varios países europeos están ya prohibidas por la Ley las manivelas —o crucetas— de porcelana, pues su



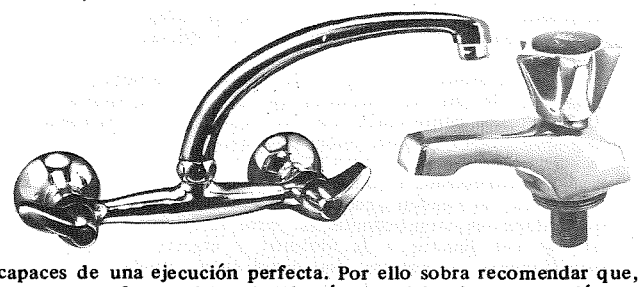
agrietamiento causó muchos accidentes, entre ellos el de un célebre violinista cuya historia es bastante conocida. Es fácil comprobar la abundancia de griferías cuyo manejo constituye una molestia cuando no un peligro.

En segundo lugar deben ser de un diseño que permita una limpieza fácil, evitando acumulaciones de restos de material de limpieza y jabón. Es frecuente ver, en hoteles de lujo, mandos de grifería de línea tan complicada que, aún cuando se invierta en su limpieza más tiempo del normal, causan una deplorable impresión a los turistas acostumbrados a los funcionales, estéticos e higiénicos grifos extranjeros.

Otra cualidad que permite una fácil y permanente limpieza es un perfecto acabado cromado. El latón estampado en caliente, libre de porosidades, es el metal que mantiene la capa de niquel-cromo mejor que cualquier otra aleación.

Por último, una grifería, como cualquier otro objeto de nuestra vida diaria, está expuesta a desgastes, roturas accidentales, robos, etc. Necesariamente debemos elegir modelos fabricados por empresas de solvencia que, en un momento dado, sean capaces de suministrarnos repuestos fabricados con elementos modernos y con un estrecho control de tolerancias que aseguren una perfecta intercambiabilidad. Es notable el esfuerzo que se nota en España de normalizar y simplificar el número de repuestos, llegando ciertas firmas a ofrecer un sólo tipo de montura, según figura núm. 2, que sirve para todos los modelos de grifería. Esto es especialmente importante en grandes residencias y hoteles, donde paralizar un servicio en espera de un repuesto, cuyo tipo no puede determinarse previamente, puede resultar muy costoso.

He aquí expuestas, en líneas generales, las tendencias modernas de la grifería sanitaria. No obstante, no olvidemos que sólo Empresas especializadas, haciendo uso intensivo de máquinas de gran producción,



son capaces de una ejecución perfecta. Por ello sobra recomendar que, tal como se va efectuando en los demás materiales de construcción, se exijan griferías de marcas de prestigio, como única garantía efectiva de calidad.

Con la divulgación de estos principios pretendemos contribuir a que se exija CALIDAD, lográndose la eliminación de chapucerías costosas, pese a su baratura inicial, que arruinan nuestros edificios y desprestigian al Técnico que los proyectó.

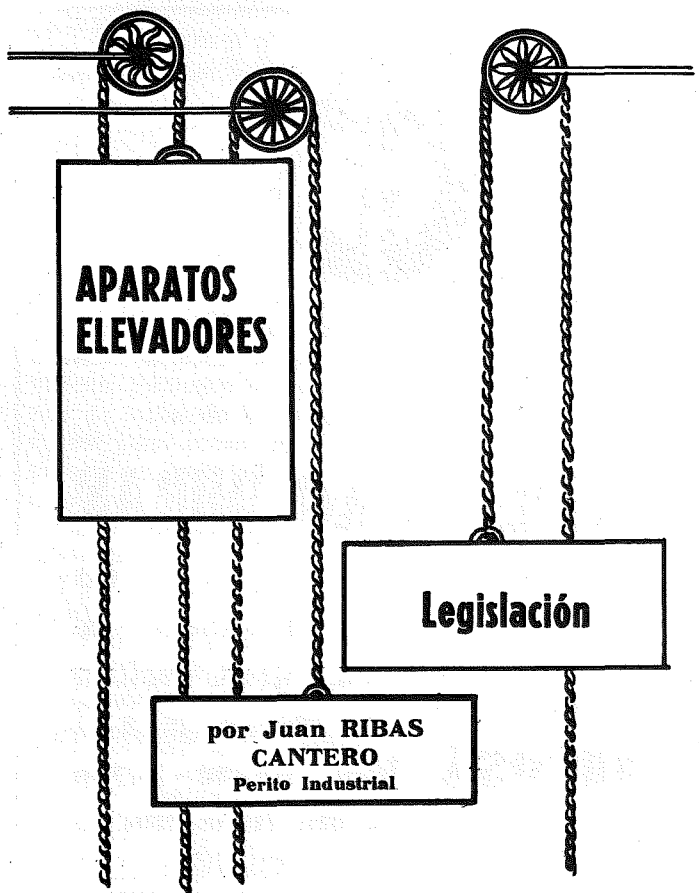
Debiéramos ser más exigentes respecto a "Marcas de Calidad" en todos los materiales que utilizamos. Desgraciadamente, apenas se nota su presencia en el mercado y, lo que es peor, hay escasísima preocupación por su necesidad.

Acero corrugado y torsionado tipo 42 y 46, sólo de primera laminación. Armado y colocado en obra sin mermas ni despuntes. Varillas a medida

FERRO

J. L. Iraola

Empresa Responsable, nº 3379
Sargento Cortés Piña, 60 - Tel. 27 07 81
PALMA de MALLORCA



La experiencia de estos últimos tiempos en la construcción, montaje y utilización de aparatos elevadores, ha llevado a estudiar unas ideas, unas experiencias y unas técnicas más avanzadas, simplificando en gran manera a la vez que perfeccionando la fabricación, instalación y funcionamiento de los elevadores.

Según el Reglamento de Aparatos Elevadores actual hay que considerar:

Ascensor.— Aparato elevador que s e desplaza entre guías verticales o débilmente inclinadas respecto a la vertical, sirven niveles definidos y están dotados de un camarín cuyas dimensiones y constitución permiten materialmente el acceso de las personas a él.

Montacamillas.— Ascensor cuyo camarín está dimensionado para introducir en él una camilla o una cama de clínica y, al menos, una persona que la acompañe.

Montacargas.— Aparato Elevador que se desplaza entre guías verticales, o débilmente inclinadas respecto a la vertical, sirven niveles definidos y están dotados de un camarín cuyas dimensiones y constitución impiden materialmente el acceso de las personas.

ELECCION DE LOS ELEVADORES.— Las condiciones que se imponen al tráfico vertical en los edificios tanto antiguos como modernos, exige un estudio, previo de los aparatos elevadores necesarios, tomando como base las características del edificio, y los campos de aplicación de cada tipo de elevadores que permitan obtener una calidad de servicio adecuada.

En edificios destinados a viviendas, tomamos como base un coeficiente de utilización de viviendas, quedando definido en función de la altura del edificio expresado en el número de pisos y de la superficie útil de cada uno expresada en metros cuadrados.

En edificios destinados a oficinas, hoteles y locales de pública concurrencia, la capacidad de tráfico es mucho mayor y el intervalo de espera debe ser mucho menor al de viviendas, teniendo en cuenta la población total del edificio y el número de plantas.

En cuanto a hoteles se refiere, el Artículo 54, Apart. 2 y 3 del B. O. del E. núm. 189 del 7 de Agosto de 1968, dice:

2.— La velocidad de los ascensores será la suficiente para evitar largas esperas a los clientes. En todo caso el tiempo de desplazamiento de las cabinas desde la planta baja a la última realizándose esta prueba con aquéllas vacías y sin paradas intermedias, no podrá exceder de cuarenta segundos en los establecimientos clasificados en las categorías de cinco, cuatro y tres estrellas y de sesenta segundos en los demás.

3.— No se admitirá la instalación de ascensores con cabinas de capacidad inferior a cuatro personas.

De todas maneras es conveniente que el proyectista se ponga en contacto con las casas constructoras de elevadores y le proporcionen un estudio del tráfico adecuado a sus fabricados, pues hay coeficientes que varían de un fabricante a otro en cuanto a características, pudiendo dar un resultado equivocado tanto técnica como económicamente.

DATOS REGLAMENTARIOS: Según el R.A.E. 1.966

Cuarto de máquinas.

Artículo 22.— I.— Los cuartos de máquinas, así como los de poleas, habrán de tener una altura no inferior a dos metros y 1,50 metros, respectivamente, y permitir en planta que quede un espacio mínimo de 0,70 metros (70 centímetros) de ancho alrededor del grupo tractor o de las poleas. Sin embargo, en uno de los lados o en dos adyacentes podrá reducirse dicha dimensión a 0,10 metros (10 centímetros), siempre que no entorpezca la facilidad de desmontaje y que se amplíen las distancias con el lado opuesto en la cantidad reducida.

II.— Las dimensiones de los cuartos de máquinas han de ser suficientes para permitir al personal de conservación el acceso a todos los órganos instalados sin tener que pasar por encima de los elementos animados de movimiento ni que circular cerca de los sometidos a rotación rápida, a menos que unos y otros estén dotados de dispositivos de protección.

Artículo 24.— I. Las puertas de acceso deben tener unas dimensiones mínimas de 1,80 metros de altura y 0,70 metros (70 centímetros) de ancho en los cuartos de máquinas, y de 1,50 metros de altura y de 0,70 metros (70 centímetros) de ancho en los cuartos de poleas.

II. Los registros de visita cuando estén cerrados deben ser capaces de soportar el peso de las personas susceptibles de encontrarse encima.

Cuando los registros se encuentren abiertos, deben adoptarse las medidas adecuadas para evitar los peligros de caída.

III. Las puertas o registros que sirven para la entrada del personal han de estar provistos de una cerradura con llave que permita cuando ésta esté cerrada abrir sin llave desde el interior. Los registros que sólo sirven para acceso del material han de cerrarse desde el interior.

Artículo 30.— En el cuarto de máquinas deben preverse uno o más soportes metálicos o ganchos, según las necesidades, en el techo del local para permitir las maniobras de montaje y, en su caso, la retirada del material deteriorado y su sustitución.

HUECO O RECINTO DEL ELEVADOR.

Artículo 18. El recinto o recintos dentro de los cuales circulan el camarín y su contrapeso no deben tener otra aplicación ni albergar tubos, conducciones eléctricas ni órganos, cualesquiera que sean, extraños al servicio del aparato elevador.

Artículo 19. I. Con la finalidad de poder realizar las revisiones e inspecciones necesarias, el recinto del camarín ha de poder iluminarse mediante alumbrado artificial, con una iluminación no inferior a 20 lux. Cuando el aparato elevador esté en servicio normal no deberá quedar iluminado dicho recinto.

II. No es necesario que los recintos del contrapeso estén iluminados.

CUIDADO Y CONSERVACION DE LAS INSTALACIONES.

Artículo 123. Los propietarios o arrendatarios de aparatos elevadores han de cuidar de que sus instalaciones se mantengan en perfecto estado de funcionamiento, así como impedir su uso cuando no ofrezcan las debidas garantías de seguridad para personas o cosas. A estos efectos han de cumplir las siguientes obligaciones:

a) Contratar el mantenimiento de la instalación con Empresa autorizada a estos efectos por la Delegación de Industria.

b) Tener debidamente atendido el servicio de las instalaciones, a cuyo efecto dispondrá, como mínimo, de una persona encargada del cuidado del aparato elevador.

c) Prohibir el funcionamiento de la instalación cuando por sí, por indicación del personal encargado del servicio ordinario de la instalación o por indicación de la Empresa encargada del mantenimiento tenga conocimiento de que la instalación no reúne las condiciones debidas de seguridad, o bien que haya ocurrido algún accidente que haya podido dar lugar a lesiones a personas o daños a cosas.

CONSTRUCCIONES
LLABRES & MONTANER, S.A.
C/. Bonaire, 55
Telf. 210941 (6 líneas)
Palma de Mallorca

En caso de accidente vendrán obligados a ponerlo en conocimiento de la Delegación de Industria y a no reanudar el servicio hasta que, previos los reconocimientos y pruebas pertinentes, lo autorice dicha Delegación.

d) Poner en conocimiento de la Delegación de Industria todas las incidencias que supongan incumplimiento, por parte de la Empresa encargada del mantenimiento de la instalación de las obligaciones adquiridas en virtud de su contrato.

MANIOBRAS.–

Hoy en día además de fabricarse y construirse todo tipo de clases de maniobras, se han simplificado y reducido extraordinariamente tanto en técnica como en espacio con los micro-relés y los semiconductores (transistores).

Desde maniobras tales como automáticas por pulsadores. Maniobra colectiva, descendente. M. Colectiva. M. Selectiva. M. Selectiva-colectiva descendente. Maniobra colectiva selectiva total. Maniobras especiales Hospitales, rascacielos, etc.)

Según las características, importancia y demás, estas maniobras se construyen con relés convencionales o con relés estáticos (transistorizados).

La velocidad de los elevadores puede ser muy diversa así como: hasta 0,80 m/seg. en 1 velocidad. En dos velocidades. En equipos Ward Leonard o sin reductor (gearless) hasta 6 y 7 m/seg.

Es evidente que no basta ofrecer al mercado un elevador que funcione regularmente y en silencio, empleando con más frecuencia en los camarines y puertas materiales nobles, tales como acero inoxidable, maderas exóticas revestidas con barnices poliester, para camarines de gran calidad, así como los pavimentos que sean de mosaico, granito, plástico, linolium, sintasol, goma o moqueta incombustible.

La iluminación y ventilación son estudiadas para que sean más eficaces y confortables, así como accesorios que aumentar el confort tales como señales luminosas y acústicas, pasamanos, ceniceros, teléfono, ambiente musical, etc.

Pero más importante que la buena calidad de los materiales y los sistemas (que no debemos menospreciar), para el buen funcionamiento del Ascensor es el perfecto montaje, ajuste y acabado, así como su adecuada conservación o mantenimiento.

GD

GUILLERMO DURAN

materiales de construccion s.a.
avd. gral. primo de rivera nº 2-4
DUCOSA tels. 212296 - 211740
palma de mallorca

HIERROS Y ACEROS DE MALLORCA, S. A.

Almacén Detall y Despacho - Telfs. 22 41 23 / 22 44 89 / 22 53 32 — c/. Luis Marti, 39 - 41

Oficinas Telf. 27 07 82
Almacén Polígono Telfs. 25 66 37 - 25 67 80
Almacén Manacor Telf. 264 - c/. Modesto Codina, 6

El cuarto de baño

Dicen que hasta cinco horas al día pasaba Napoleón en el baño, y que desde su plateada bañera se han resuelto muchas de sus gestas históricas. Famosos son los largos baños de leche de burra que tomaba Popea para preservar durante más tiempo su juventud. Cleopatra dedicaba una buena parte de su jornada diaria a la higiene y el embellecimiento.

Y es que, en todas las épocas la higiene personal ha sido un motivo justificado de preocupación, porque en ella va implícito nuestro deseo de agradar.

NO DEJE DE ADQUIRIR el próximo número de ECONOMIA BALEAR

tratará del CUERO, ANTE Y PIEL

PIEZA IMPORTANTE

En el momento actual, la tan trillada «sociedad de consumo» en que vivimos, nos exige a hombres y mujeres cuidar cada día más nuestro aseo personal. Por esta razón, en la arquitectura de la casa actual se presta una especial importancia al cuarto de baño. Esta habitación, relegada anteriomente del conjunto de la decoración, ha perdido su presencia aséptica e impersonal, incorporándose al resto de la ambientación y transformándose en una de las piezas más importantes del hogar...

El cuarto de baño debe destacarse principalmente por una limpieza perfecta. Para ello, hay que tener en cuenta en su instalación que sea realmente cómodo, mediante los muebles y utensilios más adecuados. Los materiales a emplear, deben permitir una limpieza fácil y rápida: plásticos, fibras sintéticas, cerámicas recubrimientos plastificados y papeles pintados lavables, se presentan entre los más aconsejables para los distintos usos.

COLOR

Todo esto, no obstante, no está reñido con la belleza y uno de los aspectos fundamentales a tener en cuenta es el color.

El tradicional blanco ha sido desterrado por los azules brillantes, dorados marrones, rosas fuertes o verdes esmeraldas. Las últimas tendencias se inclinan hacia los colores intensos en la decoración del cuarto de baño, permitiéndose audaces combinaciones, siempre y cuando no estorben la función principal de este lugar.

La gracia decorativa del cuarto de baño se completa con los accesorios: armarios, estanterías, alfombras, cortinas, toallas, un taburete... Todo en una armoniosa combinación de colores a juego o en contraste con los recubrimientos de paredes. Y otro preciso motivo de decoración: los frascos de productos cosméticos, algunos de ellos se presentan en envases que son una verdadera joya.

INDUSTRIAS CLASAL

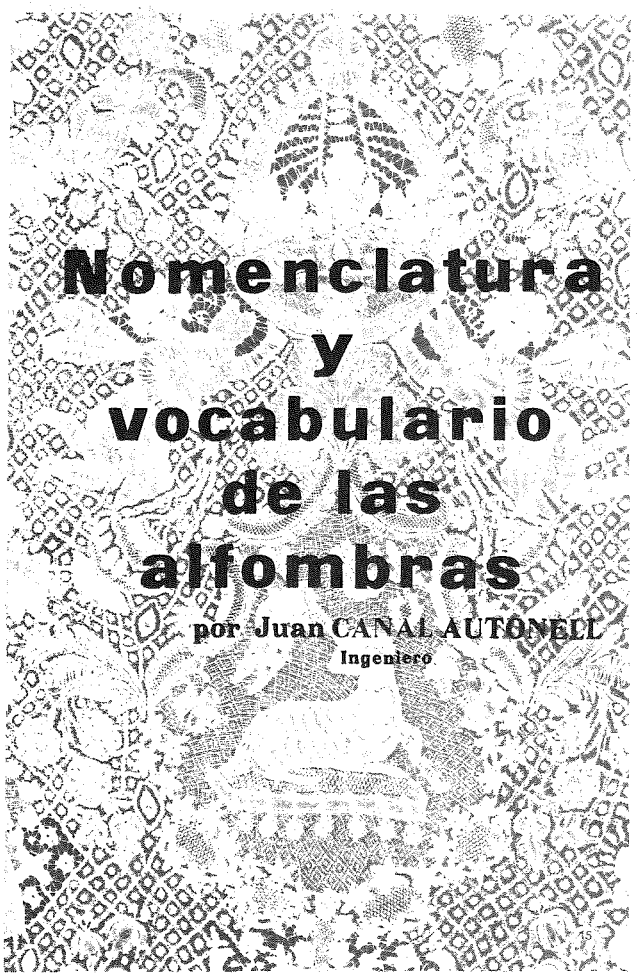
ARTICULOS DE NATACION, PESCA SUBMARINA, PLASTICOS HINCHABLES, PLASTICOS INYECTADOS, BALONES, ZAPATILLAS, JUGUETES PLAYA, ETC.

Fábrica y Oficinas: C/. Gremio de Tintoreros, s/n. Teléfonos: 256886-256887

Polígono Industrial «La Victoria» - PALMA DE MALLORCA (I. Baleares)

Suscripción a Economía balear

Seis meses ¡¡ 120 pesetas !!



Nomenclatura y vocabulario de las alfombras

por Juan CANAL AUTONELL
Ingeniero

La alfombra en su concepción más amplia, forma uno de aquellos tejidos más interesantes, tanto desde el punto de vista utilitario como de tradición.

Recordemos la importancia que tiene todavía, para millones de Asiáticos, Africanos o Americanos del Centro, que forman o han formado lo que podríamos llamar la civilización a ras del suelo.

Cuando se come, trabaja o duerme en el mismo suelo, cuando se nace, vive y muere sin haber utilizado prácticamente otros utensilios, considera que el mueble principal es la alfombra.

No nos debe extrañar, que cierta raza trence fibras de palmera, para convertirla en una ancha y multicolor estera, porque alguien de la familia va a casarse y necesita confeccionarle la alfombra, símbolo y objeto práctico a la vez, que será el mobiliario de la joven esposa.

Como debemos admirar principalmente a las alfombras orientales o Persas, orgullo de estas razas laboriosas, que han logrado piezas extraordinarias, de un equilibrio total entre forma y color, logrando en algunos casos calidades extraordinarias de más de un millón de nudos por metro cuadrado. El dibujo, lo mismo que el color, no obedece únicamente a reglas estéticas. En Extremo Oriente, la alfombra no es un objeto decorativo, expresa algo como tradiciones, creencias religiosas o filosóficas, etc. Un observador atento, puede indicar en una alfombra antigua a qué época, a qué clan, o a qué pueblo ha pertenecido; más modernamente las relaciones entre los pueblos, las guerras las necesidades del comercio han disminuido el valor simbólico del dibujo, pero no obstante siempre es posible, profundizando la cuestión, remontarse a los antiguos modelos y vislumbrar los caracteres de origen.

Pero es que actualmente, no sólo se fabrican mecánicamente alfombras individuales, de muy variados tipos y composición, a gran escala, sino que por los mismos sistemas, se logran rollos que permiten cubrir superficies grandes de pared a pared por irregulares que éstas sean, dando a estas superficies unas características completamente nuevas, tales como la insonorización, tan necesaria en escuelas, teatros, cines, salas de juntas, etc., reducen el problema de resbalones, son más económicas de mantenimiento, comparado con los suelos duros que tengan que fregarse, y muchas otras ventajas que alargarían excesivamente este trabajo.

Basta dar una ojeada a las últimas estadísticas, para hacerse cargo del enorme incremento que toman las alfombras, en su concepción más amplia. En los diez últimos años la producción se ha doblado en Europa y los especialistas prejuzgan, que dentro de diez años se habrá doblado otra vez la producción actual.

Este incremento tan espectacular, han colaborado nuevas técnicas de fabricación, que en parte han desplazado sistemas tradicionales que se venían usando casi exclusivamente hasta hace relativamente pocos años.

Estos nuevos sistemas generalmente de grandes producciones, se alimentan en su mayor parte de fibras sintéticas, colaborando éstas a este desarrollo y dando unas características nuevas muy a tener en cuenta para muchas aplicaciones.

Pero también es cierto que la técnica ha superado a la terminología y quizá nos encontremos hoy en día con algo de confusionismo.

Es normal encontrarse con las denominaciones de alfombra, moqueta, pasillo, estera, tapiz, carpet, revestimiento textil, revestimiento de suelos, cubre suelos, fieltros punzonados, etc., con sus múltiples combinaciones sea en idioma español o en adaptación de vocablos extranjeros que su falta de interpretación o nomenclatura adecuada provoca un evidente confusionismo.

Estos nuevos sistemas han invadido y ampliado el campo que tradicionalmente cubrían las alfombras.

Es lógico por lo tanto que intentemos darles su nomenclatura adecuada, sin menospreciar a ninguna de ellas, entresacando las características específicas de cada uno, paralelamente a su manera de obtención. Esto nos puede ayudar a la tarea que nos ocupa.

Según el Diccionario de la Lengua Española (Edición Espasa Calpe) define a la Alfombra a todo tejido de lana o de otras materias, y de varios dibujos y colores, con que se cubre el piso de las habitaciones y escaleras para abrigo y adorno. Como se puede apreciar en esta definición, para ser alfombra precisa la presencia de varios dibujos y colores. Es de todos conocido la preponderante importancia que han adquirido las alfombras lisas en la decoración moderna. Como podemos por lo tanto apreciar esta definición queda posiblemente desplazada.

Si consultamos el diccionario Ideológico de Julio Casares llegaríamos a igual conclusión de desplazamiento, toda vez que se lee:

Alfombra: Tejido grueso o tapiz con que se cubre el piso de las habitaciones. No podríamos menos que sonreir el pensar cuando se ha enmoquetado un espléndido comedor de un Hotel, Restaurante, etc., no le podemos dar el nombre de alfombra a tal revestimiento por el simple hecho de no tratarse de una habitación.

Como se podrá objetar que hemos consultado el Diccionario de la Lengua, que si bien tiene un carácter oficial puede aclarar quizá mejor la consulta a un Diccionario Técnico de Tejidos. Hemos elegido el Castany Saladrigas, en el que al buscar la palabra alfombra, también podemos hacer observaciones parecidas a las anteriores, toda vez que leemos: Alfombras, en francés Tapis, en inglés Carpet, del árabe Aljombra, esterilla "Tejido de lana u otras materias textiles, generalmente con mezcla de ellas con el que se cubre el suelo de las habitaciones, y sigue, corrientemente es de superficie aterciopelada y precisa de telar y ligamentos especiales para fabricarla. Vemos claramente que mantiene el recubrimiento del suelo de habitaciones, y al querer aclarar establece limitaciones que quedan notoriamente anticuadas cual es el detalle de señalar de superficie aterciopelada y el precisar de telar. Continúa: ésta es la denominación genérica que se dá a todos los tejidos que tienen este uso; con lo que intenta una apertura poco afortunada a lo que debería ser el concepto moderno de alfombra y tapiz, señalando como línea divisora la inferior calidad de las materias destinadas a su manufactura si bien reconoce, que muchas alfombras han tenido el empleo de tapiz y viceversa.

Si nos movemos por los caminos de la política Aduanera, al estar España dentro de la nomenclatura unificada de Bruselas, vislumbramos una inquietud en lograr una clasificación mucho más en consonancia con el actual fabuloso desarrollo de la técnica.

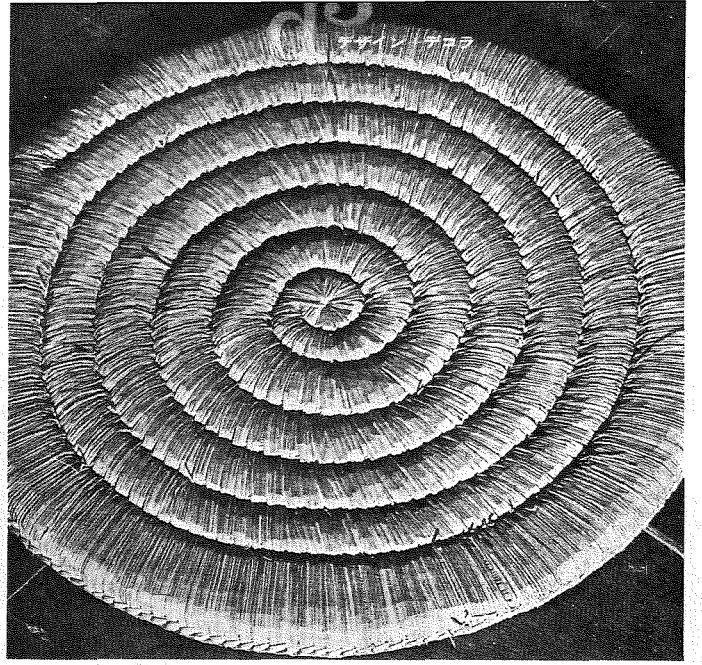
Así si leemos el capítulo 58 del vigente Arancel, encontramos en la nota segunda "Se consideran alfombras a los efectos de las partidas 58-01 y 58-02 las que habitualmente se colocan en el suelo, y tapices los que aún presentando las mismas características de alfombras estén destinadas a colocarse en otro lugar. Se excluyen de estas partidas, las alfombras de fieltro que estén clasificadas en el capítulo 59.

La partida 58-01 afora alfombras y Tapices de punto anudado o enrollado, incluso confeccionadas y define en su apartado 1-A las de seda, lana o pelos, y 1-B con derechos más reducidos las de otras fibras textiles; las partidas 58-02 contempla otras alfombras y tapices incluso confeccionados, tejidos llamados Kelin, Soumak, Karamani y análogos.

Podemos definir como alfombra, a aquel tejido destinado exclusivamente al recubrimiento parcial del suelo, sus dimensiones quedan perfectamente delimitadas o sea de forma cuadrada, rectangular o circular, no estando fijadas en el piso. En todas ellas pueden distinguirse dos partes fundamentales y bien definidas, la cara superior o superficie decorativa y la otra el enves o basamento que hace de soporte. La superficie decorativa está formada en general por un terciopelo o rizo, acostumbrando a estar formado por lana, Poliamida, Acrílica y Poliester al 100 por 100 o en mezclas entre sí, que dan un aspecto agradable y confortable. Colabora el envés o basamento que está formado por una tela basta, pero siempre con unas características de rigidez adecuadas.

Los diferentes tipos de alfombras surgen de los distintos sistemas de fabricación y saldrían tantas clasificaciones cuantos criterios siguiéramos. Nosotros aceptamos el técnico de fabricación.

Las dividiremos en dos grandes grupos a mano y mecánicamente,



considerando a las primeras a aquellas que la mano de obra juega prácticamente el único papel, siendo todas ellas de alta artesanía. Las mecánicas producen alfombras en serie y cobra la máquina el máximo valor.

En las manuales podemos englobar:

Nudo Esmirna o Ghiordes, empleado en Turquía, el Cáucaso y en sectores de Persia. Es el más generalizado. En Europa es también el más utilizado.

Nudo Persa o de Senneh, permite más densidades que el anterior. Su origen está en Persia, estando repartido en Afganistán, Turkestán y Asia Central.

Hay otros como el nudo español, el marroquí o Atlas, etc.

El español es utilizado únicamente en nuestras alfombras antiguas. Se verifica sobre un solo hilo de urdimbre, y para cada uno de estos se deja otro hilo sin nudo, alternándose estos nudos en las pasadas siguientes.

Nudo mecánico, distintos procedimientos ingeniosos, hacen mecánicamente el nudo, que generalmente es el esmirna.

Alfombras Alpujarras, eminentemente españolas. Es una alfombra que parece ser originaria de la provincia de Granada, y cuya técnica fue introducida con pocas variantes a otras regiones de España especialmente Castilla. Se basan en una selección manual de unas tramas, que van formando unos bucles, con inserción de una varilla.

Nudo hecho con aguja de género de punto, se inserta el pelo de saco o cañamazo con agujas de paleta o lengüeta.

Sistema que consta una urdimbre, la cual se va entrelazando una trama gruesa de distintas materias y grosores, y otros sistemas que a manera de trenzado y cosido se obtienen otros tipos de alfombras.

Tejidas mecánicamente.

Con varillas, se caracterizan por presentar su superficie formando rizo o pelo. En su tiseje alternan las pasadas de basamento, con unas varillas metálicas que se introducen como si fueran pasadas, siendo únicamente abrazadas por los hilos de pelo. Se le designa también con el nombre de Wiltón y son lisas o de un solo color o con dibujo Jacquard que por lo general no pasan de cinco colores. Este sistema es adecuado para producir moquetas, tanto cortadas como rizo.

Doble pieza, se fabrican en telares de doble calada, tejiendo simultáneamente dos telas o alfombras. Son apreciadas, produciendo por este sistema dibujos perfilados, pues admiten gran cantidad de nudos. Por unidad de superficie. No se acostumbra a pasar de seis colores. Este sistema es adecuado para producir alfombras individuales.

Axminster o de alta lana, son en principio alfombras de gran riqueza de colorido, pero poco mecanizada. Se necesitan dos telares para producir una unidad. Uno prepara las cintas llamadas chenilla, y el otro inserta esta chenilla al basamento formando un conjunto. Este sistema es adecuado para alfombras individuales. Por necesitar mucha mano de obra y no presentar gran calidad, esta modalidad va desapareciendo.

Spool y Gripper Axminster, imitan a los tipos de nudo a mano. Hay en el fondo dos sistemas, el de plegadores individuales y el de pinzas con Jacquard. El primero produce series más largas de lo contrario no sería rentable, el colorido es ilimitado. El segundo permite series más pequeñas y el colorido es limitado. Hay un tercer sistema que tiene plegadores y pinza, o sea, es la fusión de ambos.

Estos sistemas son adecuados para alfombras individuales así como moquetas para alfombrado de pared a pared.

Alfombras tricotadas, la pujante industria del Género de Punto ha creado varios tipos de alfombra. Los dos sistemas van con telares circulares, mediante un clásico dispositivo de platinas de retención y corte posterior, o bien en máquinas de doble fontura y corte simultáneo. En ambos se obtiene un efecto de felpa o terciopelo.

Debido a la elasticidad característica del género de punto, en general deben reforzarse por su envés, para que adquieran más consistencia.

Otro grupo que pueden considerarse como alfombras, pues su superficie aceptan las características de tales, aunque son sistemas nuevos y que encajan con la denominación de no tejidos, son los siguientes:

Tipo Tufting, se caracterizan porque el pelo se inserta sobre una tela ya tejida, generalmente de yute de buena calidad, mediante una serie de agujas. La galga o separación entre las agujas, así como la distancia entre puntada y puntada, determina la densidad de penachos.

Este tipo es indispensable reforzarse por el envés, con materias plásticas para evitar el arranque del pelo o buclé, pues puede producir indistintamente a ambos. Actualmente se producen por este sistema pequeños dibujos. Son adecuadas para moquetas y pueden trabajarse toda clase de fibras. Son de gran producción. Es quizá en el extranjero el sistema más generalizado.

Sistema encolado o laminado, los hay de muchos sistemas, los más principales son, el Radcliffe, el Bigelow-Standford, el Couquet, etc., todos ellos se basan en una serie de hilos a los cuales se les pega más o menos verticalmente a un material adherente, el cual para darle mayor aspecto se le añade una lámina de tejido. Son sistemas de gran producción pero de un sólo color en buclé o cortado. Son adecuados para enmoquetar.

Sistemas flocados. Estas moquetas están constituídas por un basamento prefabricado, generalmente un tejido napa o fieltro, sobre el cual se añade un adhesivo. Técnicas especiales generalmente el electroestático, las fibras individuales caen perpendiculares a la superficie quedando fuertemente pegadas.

El sistema Giroud, es por un procedimiento mecánico que hace pegar una mecha de hilatura perpendicularmente al basamento. En general son de color unido, aunque algunos tipos se les confiere una decoración por el sistema de gofrado dando la sensación de dibujo.

Hasta aquí y de un modo rápido hemos nombrado algunos sistemas, quizá los más importantes hasta el momento presente, que creemos podrían recibir la denominación de alfombra, pues todos ellos están formados por el haz por fibras más o menos perpendiculares al basamento que le confieren un aspecto de terciopelo.

Queda un grupo que las podríamos definir como:

Revestimientos textiles de suelos, y que merecen capítulo aparte. Son artículos a base de fibras enfieltradas y sin enfieltrar, y que últimamente han irrumpido con gran aceptación en el campo de revestimiento de suelos, y que por su contextura y propiedades son radicalmente distintos de las alfombras o moquetas convencionales, aunque a veces su utilización sea la misma.

Estos artículos están en gran parte formados por una tela o arpillera base sobre la que se aplica una napa de fibras sintéticas que se consolidan, mediante la aplicación de substancias aglutinantes y un entrecosido perpendicular mediante una disposición especial de agujas o punzonado.

Estos como hemos dicho deberían nombrarse como revestimientos textiles.

Posiblemente se podría sugerir un estudio encaminado a buscar un vocablo adecuado para abarcar en él estos revestimientos de suelo, fabricados según técnicas como las que se han citado últimamente.

Sería una temeridad pretender proponer una palabra adecuada, sin haber procedido a detenidos estudios y que pudiese satisfacer a todos los estamentos afectados: a título de ejemplo podría proponerse el "moquetón" y entonces un principio de clasificación podría ser:

Alfombras anudadas a mano, Alfombras nudo mecánico, Moqueta, Moquetón.

Me he permitido plantear un problema de palpitante actualidad, pero que la solución debe buscarse entre todos, por cuyo motivo se podría proponer hacer llegar estas inquietudes a la Superioridad a través del Sector Alfombras del Sindicato Nacional Textil, para que tan importante cuestión tuviese el sello de representar la opinión de cuantos formamos esta gran familia de la civilización a ras del suelo.

GABRIEL VICENS

CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION

(C. E. D.)

EMPRESA DE PRESTIGIO OFRECE CALIDAD

Gremio de los Herreros - Manzana 10

Polígono Industrial La Victoria

Telefs. 25 11 22 - 25 11 88

PALMA DE MALLORCA

DECORACION:

¿ Diseño ?

¿ Construcción ?

por Toni MORELL

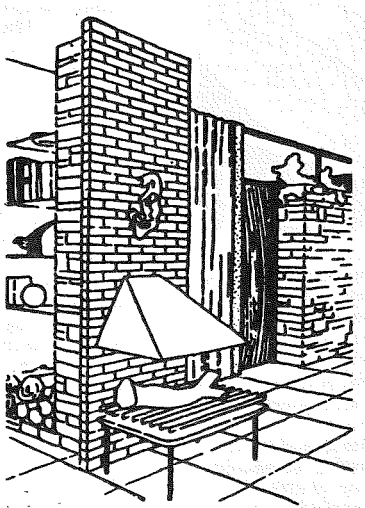
Todo evoluciona... Pero generalizar el término "DECORACION", responde todavía por desgracia a una imagen decadente; como es situar unos elementos, para lograr un espacio al que se le llamará bonito, original u otro adjetivo parecido; espacio que probablemente será una sala de estar, por ser el ambiente que intuitivamente mejor se relaciona con el tema. Ante esta situación primaria y masiva, es oportuno hablar de un concepto más amplio y adecuado: DISEÑO.

Elementalmente, por diseño se entiende una forma o espacio construido con unos colores, para tener una función dentro de un contexto. Las formas condicionarán esta función, los colores modificarán la sensación. (Un pasillo muy estrecho no funciona; y si está pintado de negro se nos reduce visualmente más todavía). Diseño es toda forma simple o compleja, desde un alfiler a un avión pasando por la arquitectura con la que va íntimamente ligado el confuso término "DECORACION".

No deja de ser una teoría racionalista, el que la arquitectura se empieza por dentro, pero tal y como está estructurado nuestro sistema resulta utópica la participación del interiorismo en la arquitectura, por ser esta última una profesión institucionalizada por unos conocimientos técnicos generalmente rutinarios en la práctica. Por el hecho de ser institución, se crea una demanda más bien incompetente, cosa que en la actualidad, no permite llegar al nivel de diseño al que socialmente se debería aspirar.

Al faltar el reconocimiento de institución en arquitectura interior, al nno ser necesaria una firma, ésta pasa a ser intermediaria entre la obra de un arquitecto generalmente desconocido y su cliente.

Este desenlace: Interiorismo-Arquitectura, trae como consecuencia la apatía ambiental de la llamada arquitectura, que más o menos funciona, tiene una fachada y lleva una rúbrica. Cuando basta, basta... Son cosas de la vida, que sólo puede mejorar un mercado competente en sus dos facetas: profesional y empresarial.



(Es interesante lo que refiriéndose a Mallorca, dice la revista "CAU" en su número cero).

"El empresariado ha aumentado cuantitativamente, no cualitativamente. El impacto del turismo ha significado un cambio de mentalidad; del comercio estacionario al comercio especulativo. El empresariado no se ha metido en el proceso productivo para transformarlo y racionalizarlo, sino que ha agazapado en pequeñas y numerosas inversiones con fines especulativos. Las ventas de terrenos, la construcción masiva, las urbanizaciones anárquicas faltas de servicios indispensables, la falta de planes de previsión, el número creciente de minúsculas empresas, etc., etc., son función no de planteamientos productivos, sino de especulación a corto plazo".

Bueno... no dice nada nuevo, pero ante el problema socio-estético provocado, escribir un artículo sobre "DECORACION" sin haberse planteado antes el problema a nivel provincial, suena como a cuento de "Caperucita Roja", la única pretensión del artículo es crear conciencia del interés socio-estético mencionado; ya que resulta lamentable la situación actual, aunque siendo optimistas se puede pensar en un equilibrio.

El próximo número de economia balear contendrá el monográfico de

ANTE, CUERO Y PIEL

Reserve su ejemplar

—¡Claro que destroza la perspectiva! ¡Hay que quitar esa Puerta!
(De Mingote, en «ABC».)

JAIME RIBAS CARDONA
Profesor Mercantil Colegiado
Miembro de la Asociación Nacional de Asesores Fiscales
Asesor de Empresas
C/. Ramón Berenguer III, 44 - 4.º - 2.ª
Telf. 25 29 64 **PALMA**

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE PARA EL MES DE JULIO

1 al 5 IMPUESTO S/. LA RENTA:
Finaliza el plazo para la declaración del ejercicio de 1970.
1 al 17 TRABAJO PERSONAL:
Declaración e ingreso del segundo trimestre de 1971 del personal con remuneración superior a 100.000 ptas. anuales.
1 al 23 TRAFICO DE EMPRESAS:
Declaración e ingreso del segundo trimestre y primer semestre de 1971 de todas aquellas empresas no incluídas en Convenio para este mismo año y que hayan ingresado una cuota anual superior a 30.000 y 15.000 ptas., respectivamente, con respecto al año anterior.
1 al 31 IMPUESTO SOBRE EL LUJO:
Declaración e ingreso del segundo trimestre de 1971 de todas aquellas empresas no incluídas en Convenio para este mismo año.
1 al 31 IMPUESTO INDUSTRIAL: LICENCIA FISCAL:
Viviendas: declaración de superficie vendida en el segundo trimestre de 1971.

NOSOTROS LAS HEMOS BUSCADO PARA SU MEJOR INFORMACION SINDICAL

A TRAVES DE RADIO CENTRO

EMISORA NACIONAL DE LA CADENA SINDICAL DE EMISORAS

14,10	**NOTICIARIO**
18,30	**REPORTAJES, ENTREVISTAS, ACTUALIDAD**
21,50	**ULTIMAS NOTICIAS**
1,55	**RESUMEN DE LA JORNADA**

AHORA A TODA ESPAÑA

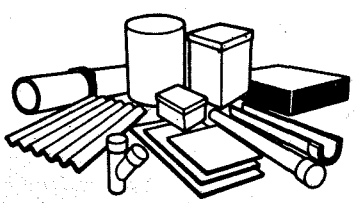
POR ONDA MEDIA Y EN LA FRECUENCIA DE 1.385 Kc/s

MATERIALES PARA EDIFICACIONES, S. A.

OFICINAS: Avenida Alejandro Rosselló, 12 - Teléfono 21 43 81 - Palma de Mallorca
DEPOSITO: Polígono Industrial C'an Valero - Calle 4 de Noviembre s/n. - Tel. 25 14 32

Representantes exclusivos para Baleares de:

Rocalla®



materiales de amianto-cemento para la construcción

Distribuidores de:

POLIGLAS, S. A. planchas y claraboyas de plástico.
AISCONDEL, S. A. - Tubería y accesorios de plástico.
PRODUCTOS IBERFEB («MORTER») - Aislantes e impermeabilizantes para la construcción.

sus veranos ...

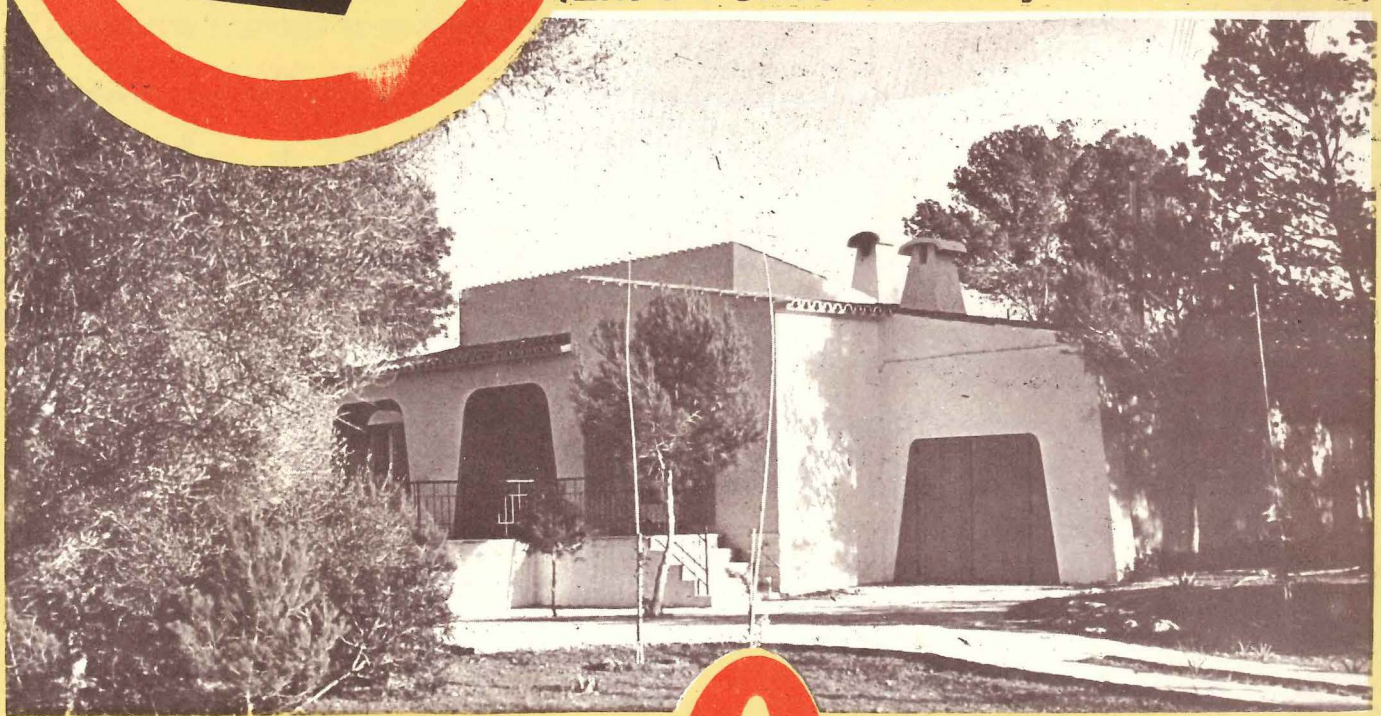
sus fines de semana ...

sus vacaciones de Pascua ...

sus Navidades en...

su chalet de Cala Murada

(Entre PORTO COLOM y PORTO CRISTO)



PARCELAS desde 220 PTAS. m²

Cobasa s. a. inmobiliaria

es...otra promoción

Pl. Hornabeque, 11
Teléf. 23 73 39