

economía balear

la REVISTA BALEAR DE ECONOMIA-MARKETING-TURISMO Y HOSTELERIA

ESPECIAL



Sercobe

Al servicio de la
Infraestructura Balear

eb/ núm. 26

Noviembre 1971 - III Año

Precio: 30 ptas.

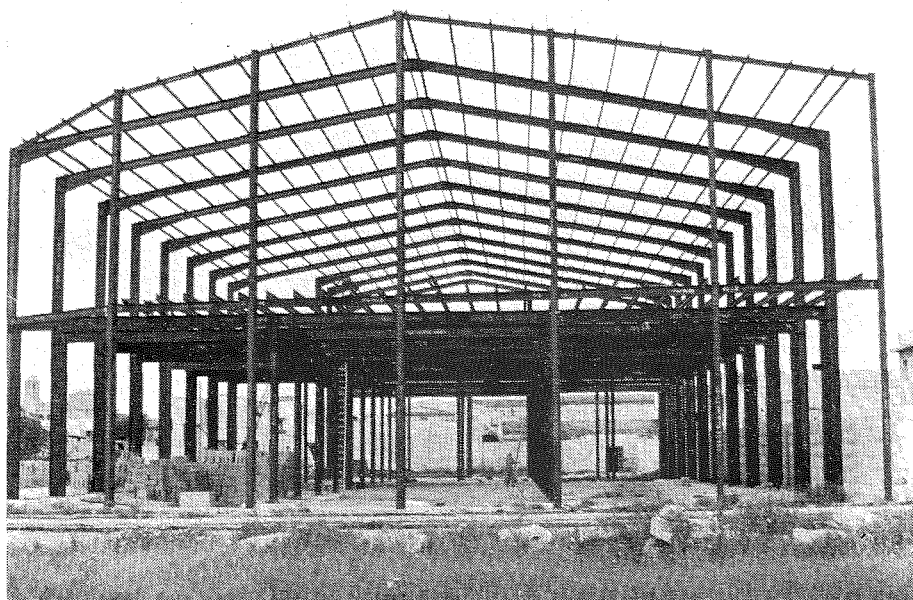


estructuras metálicas adrover s/a

Camino de los Reyes, s/n.
POLIGONO INDUSTRIAL (La Victoria)
Teléfono 252742

PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



Estructura de la obra

"REALMO"

LLUCHMAYOR

SI VD. CALCULA

¿Qué pago de alquiler?

¿Qué vale el m² en mi situación?

¿Qué rentabilidad podría sacarle

vendiéndolo, arrendándolo o explotándolo

para otro negocio?

capital

3% impuestos

12% intereses

SUMA TOTAL

VERA QUE ES INTERESANTE PONERSE EN CONTACTO CON NOSOTROS

A precios industriales le ofrecemos las
siguientes parcelas

MANZANA	PARCELA	SUPERFICIE	FONDO X LARGO
I	L-76	2.041,-	28,00 x 69,80
X	M-3	2.896,-	52,00 x 55,00
III	L-4	1.221,-	20,15 x 59,65
XXII	6	3.000,-	40, - x 75,00



216064

ASIMA

Matias Montero, 11

Palma

ASIMA
Matias Montero, 11
PALMA

Señores:

Ruego me informen a la mayor brevedad posible
sobre las parcelas libres que quedan en los Polígonos.

Atentamente

Fdo.

Domicilio

Población Tel

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCIÓN DE - CARTAS AL DIRECTOR - DEBERA ESTAR DIRIGIDA A SR. DIRECTOR DE - ECONOMÍA BALEAR - C.MORA, Nº 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

GASOLINA

Sr. Director:

Se dice y es un mal asunto cuando se empieza a rumorear de ello, que la gasolina a principios de año va a experimentar un "ligero" reajuste de 5 pesetas el litro.

Modesto aumento que "sólo" representa el 50^o/o de su precio actual.

Esperamos, sin embargo, que la autoridad competente tenga en éste, y otros futuros aumentos de precio un bonito y ejemplar detalle y en lugar de autorizar el aumento del producto lo rebaje a precio creíble. (Lo de "increíble" me ha salido increíblemente apropiado).

Sin más que felicitarle por la revista que tan acertadamente dirige, le saluda muy agradecido.
BARTOLOME VENTAYOL.

TAXIS

Distinguido Sr:

El termómetro turístico en Palma no falla: cuando todos los taxis palmesanos se encuentren en el Dique del Oeste, es que han llegado barcos de guerra extranjeros. Cuando los mismos taxis estén en el muelle de Peraires es que han llegado barcos cargados de turistas.

Encontrar un taxi en Palma cuando alguien lo precisa es igual que buscar un agente de la autoridad municipal cuando se requieran sus servicios o buscar un testigo ocular cuando ha sucedido algún accidente de tráfico.

El problema de los taxis es de difícil solución, lo comprendemos, ¿pero por qué no se asignan taxis a cada parada, o mejor dicho, que cada parada siempre tenga un número fijo de taxis? con ello quizás se

podría conseguir que no todos los taxistas estuvieran al servicio del que llega a Palma abandonando a los indígenas.

Y aparte de no encontrar taxis en las paradas resulta que algunos abusan en los precios especiales como, por ejemplo, cobrar cien pesetas más para ir al Dique del Oeste, 150 pesetas más para ir al aeropuerto, etc.

Está visto que, muy en breve, el negocio de los taxistas irá sobre ruedas.

MARIA DE LA U.

COLEGIOS

Muy Sr. mío:

Enseñanza es igual a dar instrucción. Si a cambio de esta igualdad hemos de perder mucho tiempo y mucho dinero la juventud actual cambiará los libros por aquellos menesteres más remunerativos a corto plazo y que no se precisen tantos estudios.

La enseñanza se ha colocado los letreros de "precios prohibitivos para papás exigentes", y luego resulta que los papás durante el curso no exigen nada y por ello los precios se hacen más prohibitivos.

Un verdadero absurdo es lo que se solicita de los alumnos para los honorarios de sus profesores; y un mayor absurdo aún resulta cuando estos honorarios "extras" no llegan a los maestros indicados.

En este desfase, papá - administrador - maestro ¿quién es el responsable? La solución "mañana"... si es que usted ya no ha dado con ella.

Esta carta podrá parecer un intrínquis, sin pies ni cabeza pero ¿verdad, señores papás de algunos alum-

nos de algún colegio de Palma, que me entienden? .

Un cordial saludo.

ANTONIO VERI

ESCALADA

Sr. Director:

Lamentable. Verdaderamente lamentable es la contestación de cierto comerciante que al ser preguntado por la escalada diaria en los precios de los comestibles, dijo: porque los actuales no son rentables.

Así están las cosas. Se aumenta el precio de la ensaimada, de la leche, del pan, de los tomates o cualquier otro artículo comestible por la sencilla, escueta y clarísima circunstancia de que el precio que los rige en la actualidad no son rentables. Luego viene la autoridad correspondiente y convence a esos comerciantes de que a pesar de su rentabilidad o no, el precio antiguo es el que debe regir; y si quieren una rentabilidad mayor que dediquen sus capitales al mantenimiento de ciertas inmobiliarias que tanto saben en esto de aumentar los precios de los solares y edificios recién adquiridos.

En fin, como a mí no me es rentable el seguir escribiendo sobre este asunto, punto final.

Atentamente. M.B.

TRAFICO

Muy Sr. mío:

Los pasos de cebrá que en ausencia de semáforos y guardias son los grandes auxiliares del peatón para cruzar la calzada se van transformando poco a poco en una nulidad pintada a rayas amarillas para vergüenza y escarnio de la hepatitis. Muy pocos conductores moderan la marcha al acercarse a dichos pasos y muchos menos se paran, al menos por cortesía, para dar preferencia a los que

pisan dichos pasos de cebrá.

En las principales avenidas palmesanas serían precisos varios guardias para establecer aquellas primeras normas de tráfico como son las de ayudar y velar por el que anda a pie.

Gracias por su atención, le saluda.

ANTONIO AGUILO F.

DONACION

Distinguido Sr:

En su día recibí el número 23 de su estimada revista, cuya atención agradezco.

En el interior de la misma, encontré su atento escrito del 2 del actual y cheque como gratificación simbólica por mi desinteresada colaboración.

Pláceme informarle que el citado cheque y en su nombre ha sido entregado a la Casa Hospicio de ancianos de Inca, por cuya gentileza y en nombre de ellos les quedo muy agradecido.

Mientras les saluda cordialmente.

A.F.

FELICITACION

Muy Sr. mío,

Tengo el placer de dirigirme a Vd. para felicitarle por su 23a. CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO, aparecida en el último número de "Economía Balear", que con tanto acierto dirige.

Al propio tiempo me alegro profundamente de que haya alguien que tenga el acierto de dar publicidad a tantos y tantos aspectos esenciales de toda empresa organizada y que, a pesar de ello, se olvidan o lo que es peor, se desconocen.

Suyo affmo.

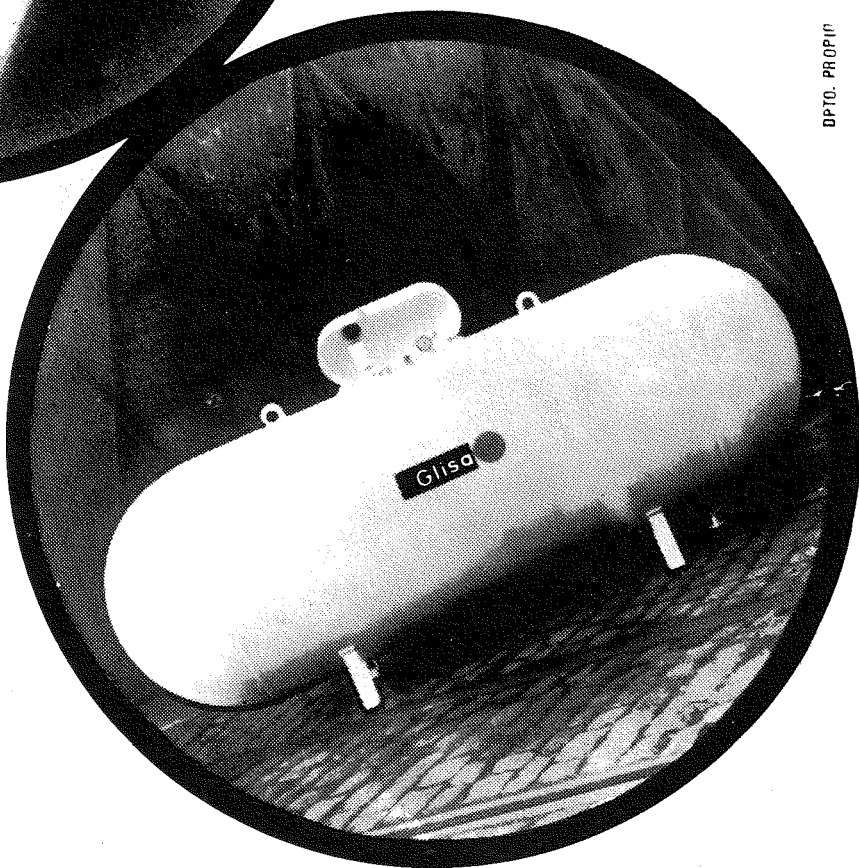
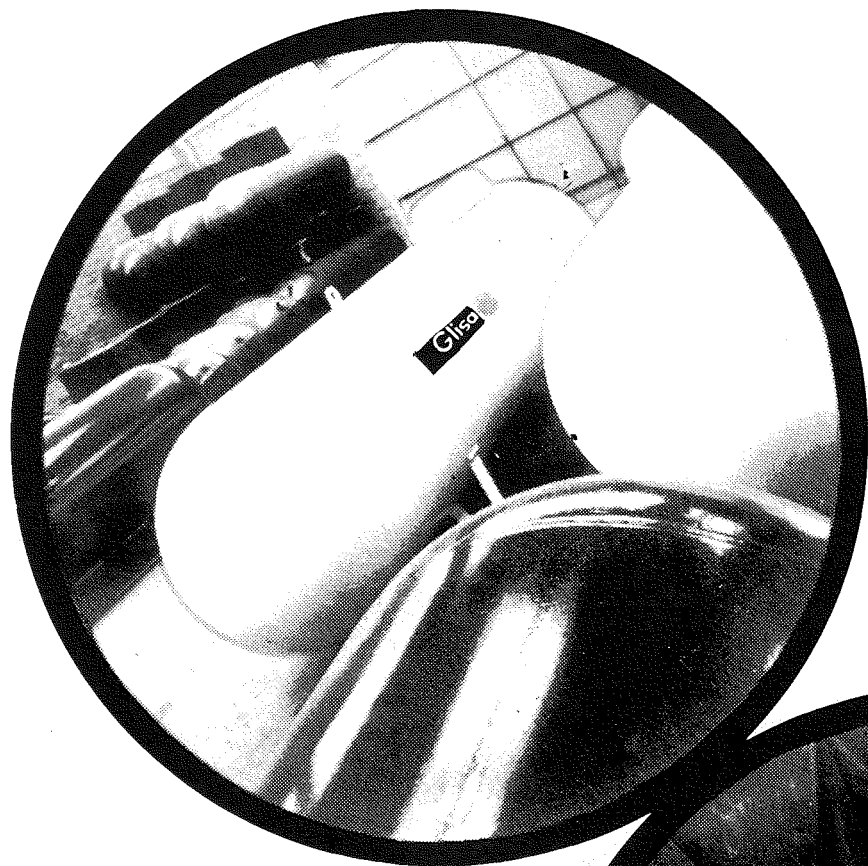
Fdo. Francisco Villalonga
Director Relaciones Públicas.

TANQUES GAS PROPANO

AEREO O
ENTERRADO,
HORIZONTAL O
VERTICAL

Capacidades desde
500 a 50.000 Kgs.

- * Comodidad.
- * Seguridad.
- * Bajo costo de mantenimiento.
- * Encendido instantáneo, sin tiempos muertos.
- * Combustión homogénea, sin humos, cenizas ni residuos.
- * No tóxico.




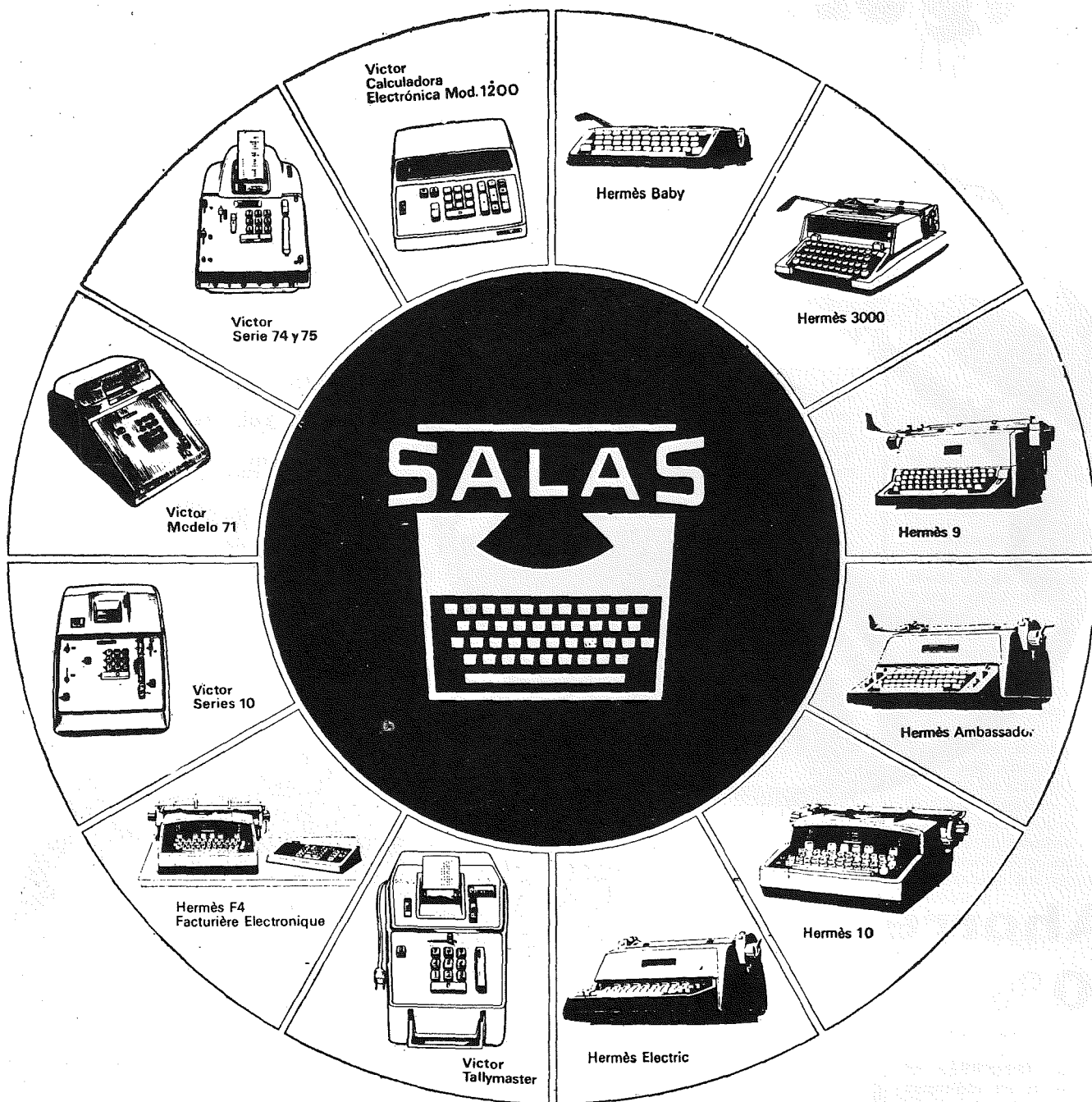
DPTO. PROPAN

Ahorre :
40% EN PRECIO COMPRA
PROPANO Y EVITE
RESIDUOS BOTELLAS.



Eusebio Estada, 267

 25.41.41



Exclusiva de venta para Baleares

antonio salas
equipos para oficina

Exposición y venta:

PLAZA CUARTERA, 17-Tel. 21-78-46 – PALMA
Avda. GRAL. PRIMO de RIVERA, 37 – PALMA
GENERAL FRANCO, 39 – INCA

Primera publicación balear de Economía,
Márketing, Turismo y Hostelería.

C/. MORA, 9, 2º-2ª
APARTADO DE CORREOS: 945.
Tel. 22 38 23.
PALMA DE MALLORCA

EDITA: EDICIONES Y PUBLICACIONES A.S.I.M.A.

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES.

PERIODICIDAD: MENSUAL.

SUSCRIPCIÓN SEMESTRAL: 120 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

IMPRESA POLITECNICA
Troncoso, 9. Tel. 21 26 60
PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969.

NUMERO 26

NOVIEMBRE 1.971

DIRECTOR: D. JAVIER MACIAS RODRIGUEZ.

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PALOU.

PUBLICIDAD: Compañía Internacional de Publicidad S.A. (C.I.P.S.A.)

Pasaje P. Atanasio-Edificio Olivar, Ent. A
Teléfono 22 75 83. Palma

"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—Gral. Mola y principales kioscos.

SERCOBE

al servicio de la Infraestructura Balear

La Asociación de Servicio Comercial de Bienes de Equipo, SERCOBE, que auna los esfuerzos e inquietudes de 291 asociados es quizás la llave maestra que puede poner en línea nuestra superada infraestructura.

Acogiendo a empresas tan dispares como son de depuración de aguas a carreteras, de urbanización a procesos de decantación, ofreció en su día la realización de las I JORNADAS DE INFRAESTRUCTURA DE BALEARES que fué el revulsivo de base teórica al que hay que dar paso a planteamientos y realizaciones prácticas.

El buen tiempo está a seis meses vista, luego vendrán las grandes corridas para tapar los fenómenos infecciosos o las fotos negativas, mientras preparados técnicos de Baleares y de la Península están esperando su turno. Porque lo que es importante es no caer en un snobismo extranjerizante para las soluciones más adecuadas cuando tenemos personal preparado aquí para estos menesteres.

SERCOBE posee en la actualidad, el equipo más cualificado de cuantas entidades colaboran en las tareas de expansión con el Estado, y es porque desde su cabezera a la de la profesional que les atiende al teléfono, sin funcionarismos de ningún tipo, son conscientes de la responsabilidad que implica el tener la confianza del sector más importante de la Nación.

En una perfecta compensación entre el juego de los resultados y la imagen política el de las ventas de productos y servicios y la comunicación de la imagen industrial de España, independientemente la Asociación de Servicio Comercial de Bienes de Equipo, también actúa en los cinco continentes, organizando ferias, promocionando, comunicando, y vendiendo los fabricados de sus asociados al objeto de sostener esa responsabilidad que implica una cifra alta en mano de obra, un excesivo flujo de stocks, una balanza de pagos muchas veces no compensada.

ECONOMIA BALEAR ha querido rendir con la realización de este número un homenaje a todos los profesionales de SERCOBE y sus Empresas Asociadas, que por las características de su trabajo, y al objeto de poder mantener el fuego constante de la industria, están continuamente de viaje, por la Península y el extranjero, y que en una labor anónima de esfuerzo, y sacrificio apartados de sus familias, y en unos medios a veces hostiles, van implicando voluntades hacia unos fabricados que gritan en cada hendidura: "Hecho en España".

CONTENIDO DE ESTE NUMERO

EDITORIAL

Sercobe al Servicio de la Infraestructura Balear.

ESPECIAL SERCOBE

Presentación
Consejo Directivo
Relación de Empresas Asociadas
Al habla con el Director de Sercobe.
Posibilidades de la Industria Nacional de bienes de equipo, por don Luis Angel Domínguez Sol.
El crédito documentado en la exportación por don Alejandro Gancedo
Fabricaciones mixtas por don Luis Domínguez Sol.
Tecnología de los principales procesos de potabilización de las aguas de mar, salobres y residuales por don Felipe Canteras Palacios
Plantilla de personal Sercobe.

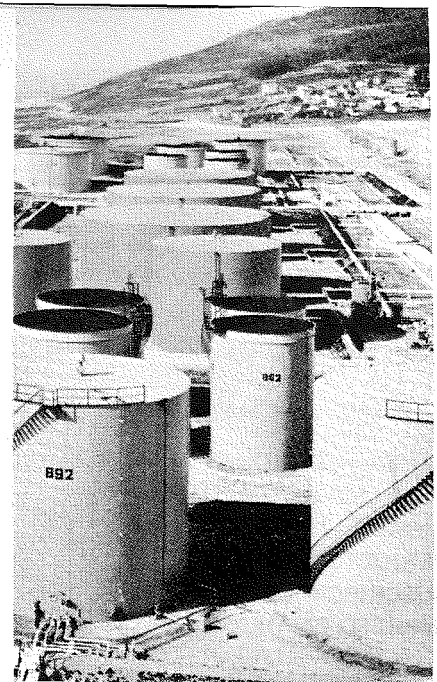
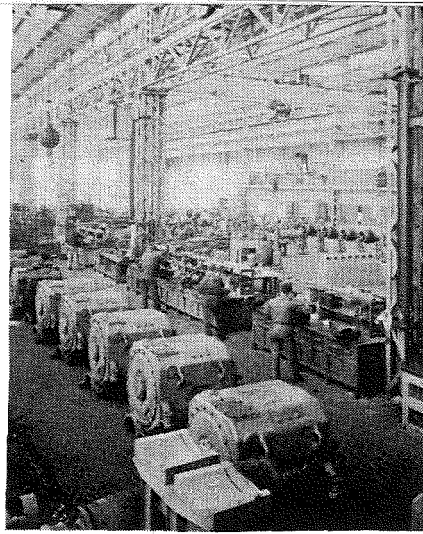
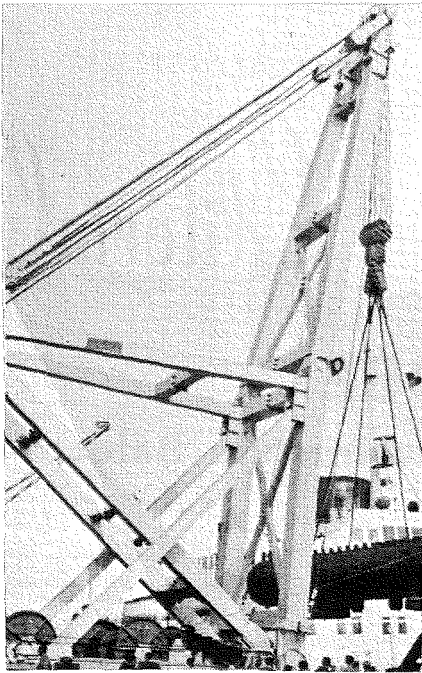
HOSTELERIA Y TURISMO

70 millones de turistas por D. José Ramón Alonso.
Cooperativas hoteleras.
Fuera de los hoteles.
El Sindicato de Hostelería dice.
La legislación en la hostelería.
La A.I. de Hostelería y la I.A.T.A.
Noticiero turístico.
En broma o en serio.

26 CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO
"Mañana" por D. Javier Macias.

¿QUIERE VD. EXPORTAR?
PREMIOS "ECONOMIA BALEAR" 1.971

FERIAS INTERNACIONALES, EN ESPAÑA, DURANTE 1.972.



EL SERVICIO TÉCNICO COMERCIAL DE CONSTRUCTORES DE BIENES DE EQUIPO (SERCOBE) constituye la agrupación oficial de los fabricantes de bienes de equipo españoles.

La asociación de las empresas a SERCOBE tiene carácter voluntario, estando sujetas únicamente al cumplimiento de determinadas normas referentes a capacidad productiva, calidad de fabricación, seriedad comercial y solvencia económica que garantizan su competencia internacional.

EMPRESAS QUE AGRUPA SERCOBE

Agrupamos los dos tipos de empresas siguientes:

Empresas miembros: Fabricantes de bienes de equipo, de amplia experiencia, que utilizan las técnicas y procedimientos más modernos, respaldados por asistencias técnicas, colaboraciones y garantías mundiales de primer orden en cada especialidad.

Empresas asociadas: Sociedades de Ingeniería, capaces de desarrollar estudios y proyectos, desde la pequeña planta hasta el complejo industrial de gran magnitud, con los procesos más avanzados, abarcando la ingeniería de proceso, diseño y detalle.

El orden de dimensión de SERCOBE es tal que representa ampliamente al sector de constructores de bienes de equipo en España, cuya importancia queda patente al considerar que en el año 67 la producción del mismo superó los 1.450 millones de dólares, empleando más de 250.000 personas.

Actualmente SERCOBE comprende más de 230 empresas, cuyas actividades se extienden a la producción de bienes de equipo para todos los sectores industriales y económicos.

ACTIVIDADES DE SERCOBE

Los fines principales de SERCOBE son los de promover al máximo la participación de los equipos construidos por la industria española, tanto en el mercado interior como exterior:


Informativos: Facilitando información acerca de sus empresas miembros, y difundiendo por los medios informativos a su alcance, tales como libros, folletos, catálogos, ferias o exposiciones, películas, etc., las posibilidades que en el campo de suministro de bienes de equipo la industria española ofrece.

Representación: Promover la exportación de bienes de equipo, ya aisladamente o como plantas o instalaciones completas, incluso bajo la fórmula «llave en mano», actuando como coordinador en este caso de los esfuerzos conjuntos de la ingeniería y los suministradores de bienes de equipo.

Ante operaciones de exportación concretas, SERCOBE hace llegar la información a sus miembros, presentando al cliente las ofertas más adecuadas y habilitando los medios de financiación oportunos que hagan las ofertas competitivas internacionalmente.

CERVEZA MALLORQUINA

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA



CONSEJO DIRECTIVO

Presidencia

BABCOCK & WILCOX, C.A.

D. Gregorio Millán Barbany

Vicepresidencia

INDEIN

D. Pedro González Bueno

Vocales

ASTILLEROS ESPAÑOLES

AUXIESA

EXPERIENCIAS INDUSTRIALES

GENERAL ELECTRICA ESPAÑOLA

LA MAQUINISTA TERRESTRE Y MARITIMA

MATERIAL Y CONSTRUCCIONES, S.A.

PIHER ELECTRONICA S.A.

SENER

D. Manuel Costales

D. José Eciezabarrena

D. Adolfo Serrano

D. Gabriel Salcedo

D. Daniel Suárez Candeira

D. Eugenio Mantín Antelo

D. Juan Luengo

D. Jacobo Valdés y D. Juan Zozaya

TALLERES SAN MIGUEL, S.A.

TOURON Y CIA, S.A.

D. Jaime Muguiru

D. Agustín Avilés y D. Luis Peraza

D. Rafael Bernar

D. Javier Semprún

TRAMAES

WORTHINGTON, S.A.

SINDICATO NACIONAL DEL METAL

Representante del Presidente

de
SERCOBE

Relación de Empresas Asociadas

en



(Los números que figuran a continuación del nombre de la empresa, corresponden al orden cronológico de su ingreso).

A	Números
ABENGOA, S. A.	159
ADAIBRA, S. A.	1
A. E. G. IBERICA DE ELECTRICIDAD, S. A.	2
AGRUPACION DE FABRICANTES DE MAQUINARIA ELECTRICA.	172
AGRUPACION TECNICA INDUSTRIAL	93
ALSTHOM ESPAÑOLA, S. A.	232
ALUMINIO DE GALICIA, S. A.	261
AMPER RADIO, S. A.	260
AMVISA	177
ARANA, S. A.	131
ARGELICH, TERMES Y CIA., S. A.	263
ASEA/CES	3
ASOCIACION DE CONSTRUCTORES DE MAQUINAS-HERRAMIENTAS DE ELGOIBAR, S. A. (A.C.M.E.)	202
ASTILLEROS ESPAÑOLES, S. A.	4
ATLAS COPCO MECANICAS, S. A. E.	174
AUSTINOX, S. A.	167
AUXIESA	117
AUXINI	5
AUXITROL IBERICO	235

B	Números
BABCOCK & WILCOX, C. A.	6
BASCULAS Y ARCAS PIBERNAT, S. A.	169
BASSE SAMBRE CORCHO, S. A.	9
BERCO RIPOCHE	99
BERNALDO BLANCH	120
BIRLEC ESPAÑOLA, S. A.	228
BLUG IBERICA, S. A.	251
BOETTICHER Y NAVARRO	11
BOMBAS ZEDA	252
BUREAU VERITAS ESPAÑOL, S. A.	238

C	Números
C. A. L. S. A.	160
CANZLER IBERICA, S. A.	14
CEICO	225
CENIT, S. A.	161
CENSA	116
CENTUNION	204
C. & G. CARANDINI, S. A.	222
CIA ANONIMA, T. M. B.	17
CIA. AUXILIAR DE FERROCARRILES	16
CIA ESPAÑOLA DE CARBONES ACTIVOS, S. A.	88
CIA. ESPAÑOLA DE INGENIERIA, S. A.	140
CIA. ESPAÑOLA DE MOTORES DEUTZ OTTO LEGITIMOS, S. A.	254
CIA. ESPAÑOLA DE TUBOS POR EXTRUSION	121
COMPAÑIA AUXILIAR DE TRANSPORTES	168
COMPAÑIA DE MAQUINARIA QUIMICA, S. A.	188
COMSIP AUTOMACION, S. A.	98
CONDUCTORES ELECTRICOS ROQUE, S. A.	90
CORCHERO Y CIA., S. A.	213
CORCHO, S. A.	158
CONSTRUCCIONES DIDIER, S. A.	153
CONSTRUCCIONES VASCAS, S. A.	219
CONSTRUCCIONES MECANICAS PEDRO GIL	218
CONSTRUCTORA FIELD, S. A.	70
CONTROL Y APLICACIONES, S. A.	18

D	Números
DANIEL GARCIA PASTOR	132
DEFENSA CONTRA INCENDIOS, S. A.	84
DESCO, S. A.	256
DIMETAL, S. A.	95
DIVISION ESPAÑOLA DE L'AIR-LIQUIDE	214
DOMO, S. A.	184
DURO FELGUERA, S. A.	21

E	Números
E. ARISO Y CIA., S. A.	242
ELECTRODO, S. A.	91
ELEQUI, S. A.	220
ELEVACION Y MAQUINARIA, S. A.	193
EIMCO IBERICA, S. A. (TALLERES ZINTRON, S. A.)	239
EMPRESA NACIONAL BAZAN	23
ENCLAVAMIENTO Y SEÑALES, S. A.	250
ENGRANAJES CITROEN CAMPABADAL, S. A.	179
ENRIQUE LORENZO Y CIA., S. A.	76
ERIM, S. A.	150
ESTUDIOS Y PROYECTOS INDUSTRIALES, S. A.	190
ESTUDIOS Y SERVICIOS ELECTRICOS, S. A.	223
EXPERIENCIAS INDUSTRIALES, S. A.	26

F	Números
FABRICA ELECTRO-TECNICA CHAMARTIN, S. A.	195
FABRICACIONES ENGLISH ELECTRIC, S. A.	129
FRANCO ESPAÑOLA DE VALVULAS INDUSTRIALES, S. A.	135
FATMI ESPAÑOLA, S. A.	224
FAVIAS	173
F. I. M.	122
FISCHER & POSTER IBERICA, S. A.	28
FOSTER WHEELER IBERICA, S. A.	200
FREDENHAGEN IBFRICA, S. A.	166
FRUEHAUF, S. A.	269
FUNDEQUIPO	124
FUNCOR, S. C. I.	241
FUNDICION NODULAR, S. A.	156

G	Números
GEA, CIA. IBERICA, S. A.	157
GENERAL ELECTRICA ESPAÑOLA	29
GENERAL METALURGICA, S. A.	147
GIBBS & HILL ESPAÑOLA, S. A.	30
GONZALEZ Y MAILLO, S. A.	207
GRANIER, S. A. E.	230
GRUBER HNOS., S. A.	102
GRUPO NACIONAL DE REFRACTARIOS, E. Y. O.	127
GUINARD, S. A.	257
GUINEA HERMANOS INGENIEROS, S. A.	32

H	Números
HARRIS BOSCH AYMERICH, S. A.	206
HELISOLD, S. A.	33
HEREDEROS DE RAMON MUGICA, S. A.	215
HEREDIA Y MORENO, S. A.	82
HEURTEY IBERICA, S. A.	34
HIDRAULYC KRANE, S. A.	255
HIJOS DE J. BARRERAS, S. A.	221
HOLMAN IBERICA, S. A.	155
HONEYWELL, S. A.	196
HORNOS HERMANSEN, S. A.	152
HYGASSA	74

I	Números
IDEMACO, S. A.	227
INCOR, S. L.	197
INCOSA	187
INDAR	100
INDEIN	79
INDUSTRIAL ALONSO	162
INDUSTRIAL DE TRANSFORMADOS METALICOS, S. A.	268
INDUSTRIAS GURIA, S. C. I.	249
INDUSTRIAS JAUFER, S. L.	203
INDUSTRIAS OMEGA, S. A.	266
INDUSTRIAS P. FREIRE, S. A.	198
INGECO GOMBERT ESPAÑOLA, S. A.	126

INGENIERIA Y CONSTRUCCIONES SALA AMAT, S. A.	151
INOXA	106
INSTALACIONES INDUSTRIALES, S. A.	149
INSTITUTO ELECTROQUIMICO, S. A.	163
INTECSA	94
INVESTIGACIONES ELECTRONICAS (INVESEL)	170
ISODEL SPRECHER, S. A.	35

J

J. FIGUERAS SALAS "FISAN"	243
J. JUSTE, S. A.	36
JUMBERCA, S. A.	216

K

KALFRISA	111
----------	-----

L

LA MAQUINISTA TERRESTRE Y MARITIMA, S. A.	43
LA PROMOTORA INDUSTRIAL, S. A.	107
LAURAK, S. A.	38
LEVIVIER IBERICA, S. A.	97
LUIS GRASSET, S. A.	141
LUMMUS ESPAÑOLA, S. A.	39

M

MACKINA WESTFALIA, S. A.	178
MANUFACTURAS MIFER, S. A.	40
MANUTENCION Y TRANSPORTE, S. A.	180
MAQUINARIA ANIVI, S. A.	41
MAQUINAS PNEUMATICAS ROTATIVAS, S. A.	69
MAQUINISTA Y FUNDICIONES DEL EBRO, S. A.	42
MASONEILAN, S. A.	101
MATERIAL Y CONSTRUCCION, S. A.	44
MCKEE - CTIP INGENIEROS, S. A.	211
MECANICA DE LA PEÑA, S. A.	45
METALURGICA DE VEDIA, S. A.	264
METRON, S. A. E.	46
MONTAJES ELECTRICOS INDUSTRIALES, S. A.	181
MONTAJES NERVION, S. A.	233
MONTREAL, S. A.	217
MYMSA	104

N

NAVAL STORK WERKSPoor, S. A.	71
NAVARRO, S. A.	164
NEYRPIC ESPAÑOLA, S. A.	123
NORTRON EMISORAS	262

P

PERFIL EN FRIJO, S. A.	186
PIHER ELECTRONICA, S. A.	259
PRADERA HNOS., S. A.	234
PRADO HNOS., S. A.	144
PRODUCTOS PIRELLI, S. A.	50
PURIFICADORES DE AGUA, S. A.	226

R

RACIONAL, S. A.	209
RAMON VIZCAINO, S. A.	51
ROCLAINES ESPAÑOLA, S. A.	165
RODRIGUEZ Y VERGARA, S. L.	145
ROS ROCA, S. A.	248

S

SADE, S. A.	258
SAENGER, S. A.	253
S. A. FUNDACION BOLUETA	229
SAINCO	136
S. A. VERS	67
SDAD. ESPAÑOLA DEL ACUMULADOR TUDOR	105
SDAD. IBERICA DE TRANSMISIONES ELECTRICAS, S. L.	236
SEGURA BARTOLI, S. A.	53
SENER	54

SERCOIN (TECNICAS HIDRAULICAS)	146
SERELAND	113
SIAD KLEIN & CO.	191
SIDERNAVAL	176
SIEMENS, S. A.	55
SNAM AUXINI PROYECTOS, S. A.	143
SOCELEC	112
SOCIEDAD ANONIMA DE LAS MAQUINAS "MILL"	194
SOCIEDAD INDUSTRIAL DE MATERIAL ELECTROMAGNETICO, S. P. I.	56
SPIDEM IBERICA	119
STANDARD ELECTRICA, S. A.	115
STEIN ET ROUBAIX ESPAÑOLA, S. A.	183
STONE IBERICA, S. A.	60
	267

T

TALLERES AUXILIARES DE LA INDUSTRIA MINERA	110
TALLERES CIMA, S. A.	247
TALLERES DE AMURRIO, S. A.	171
TALLERES DE LAMIACO, S. A.	89
TALLERES DE MOREDA, S. A.	133
TALLERES DE PINTO, S. A.	245
TALLERES E. GRASSET	31
TALLERES EMUA, S. A.	114
TALLERES "LLAR", S. A.	246
TALLERES MERCIER, S. A.	61
TALLERES METALURGICOS DEL CENTRO, S. A.	265
TALLERES PROGRESO	92
TALLERES ROCABERT, S. A.	231
TALLERES SAN MIGUEL, S. A.	62
TALLERES SANTA BARBARA	63
TALLERES SCHOTT DUBON, S. A.	210
TALLERES UNIDOS, S. A.	201
TALLERES URBASA, S. A.	138
TAMESE, S. A.	148
TARNOS, S. A.	240
TECMATIC	72
TECNICAS REUNIDAS, S. A.	118
TECNI-PREC	109
TECNITEC, S. A.	208
TELESINCRO, S. A.	212
TIJI - TALLERES IGLESIAS, S. A.	237
TOURON Y CIA., S. A.	64
TOWLER HISPANIA, S. L.	108
TRAMAES, S. A.	65
TUBOS REUNIDQS, S. A.	66
TUNCOVA	125

V

VAPOR, S. A.	80
--------------	----

W

WAT, S. A.	244
WEDAG ESPAÑOLA, S. A.	73
WEIR - PACIFIC - WALTHON, S. A.	20
WESTINGHOUSE	15
WORTHINGTON, S. A.	68

EMPRESAS DE SERCOBE EN LAS FECHAS QUE SE INDICAN.

- 15 de Enero de 1964	= 29
- 31 de Diciembre de 1964	= 61
- 31 de Diciembre de 1965	= 86
- 31 de Diciembre de 1966	= 92
- 31 de Diciembre de 1967	= 127
- 31 de Diciembre de 1968	= 169
- 31 de Diciembre de 1969	= 205
- 31 de Diciembre de 1970	= 230
- 1 de Julio de 1971	= 245
- En la actualidad	= 291

Empresas que últimamente causaron alta

CALIQUIA, S.A.270	MANUFACTURAS ELECTRICAS, S.A.281
PROCOSPAIN, S.A.271	MONTAJES METALICOS BASAURI, S.L.282
MATERIALES E INSTALACIONES PARA BOMBEO S.A., M.I.B.S.A.272	DEPURACION DE AGUAS, S.A.283
HIDROTECAR, S.A.273	INSTRUMENTOS DE PRECISION, S.A.284
GRAVER ESPAÑOLA, S.A.274	JUNYENT & BOFILL, S.A.285
MARCONI ESPAÑOLA, S.A.275	DOMINGO BENGOCHEA, S.A.286
TALLERES VICALDE, S.A.276	MONTAJES INDUSTRIALES E INGENIERIA, S.A.287
DANOBAT, S.C.I.277	SINCROLONG, S.A.288
BARYVAL, S.A.278	EGRAMONT, S.A.289
SUPERVIGILANCIA "Sociedad General de Control", S.A.279	INDUSTRIAS DE TELECOMUNICACION, S.A.290
I M A D, S.A.280	E I D E, S.A.291

En el momento actual, las empresas agrupadas en SERCOBE cuentan con una suma de capitales propios de casi 19.000 millones de pesetas. Ocupan en sus 291 factorías, distribuidas por todo el país, a 160.000 personas. Su facturación anual se aproxima a los 80.000 millones de pesetas y sus exportaciones en el último año superaron los 15.000 millones de pesetas.

En relación con el total nacional del sector de bienes de equipo, SERCOBE representó aproximadamente en 1970, el 83% de su producción, el 75% de sus exportaciones y el 38% del personal ocupado, lo que evidencia no sólo su gran peso específico dentro del sector sino también una productividad dos veces mayor.

¡EMPRESARIOS!

Sus cenas de negocios en la

Casa Regional de Andalucía

que les ofrece su sin par

Cena Flamenca

Reservas en Calle Bosque 14 y en el teléfono 23 81 83

Recuerde que en Calle Bosque 14, le esperamos

SEA BIENVENIDO

AL HABLA CON EL DIRECTOR DE SERCOCBE

— ¿Qué es SERCOBE?

— SERCOBE es el anagrama del Servicio Técnico Comercial de Constructores de Bienes de Equipo organismo autónomo encuadrado dentro del Sindicato Nacional del Metal, que constituye prácticamente la asociación nacional de fabricantes de bienes de equipo.

— ¿Cuál es su composición?

— Actualmente cuenta con cerca de 290 empresas miembros que representan el 83% de la producción española de bienes de equipo, con una plantilla conjunta del orden de 160.000 personas, un capital social de unos 90.000 millones de pts. y una cifra total de producción en el último ejercicio de cerca de 100.000 millones de pts. La cifra de exportación de las empresas de SERCOBE se acerca a los 20.000 millones de pts. anuales.

— ¿Cómo se rige?

— SERCOBE, como agrupación empresarial, se rige por un Consejo Directivo formado por 14 empresarios elegidos en Asamblea Plenaria, y cuenta con un personal de plena dedicación de unas 50 personas.

— ¿Cuáles son sus misiones?

— Las misiones de SERCOBE tienen dos aspectos bien diferenciados, la vertiente interior y la exterior del país.

— ¿A que se dedica la primera?

— A nivel interior su actividad se relaciona con la defensa de los intereses del sector en todos los ámbitos de política industrial, política económica, política financiera y arancelaria, etc. tratando de conseguir la máxima participación de los bienes de equipo de producción nacional dentro del panorama y necesidades de industrialización del país. Para ello realiza estudios y gestiones y plantea los problemas y colabora en la búsqueda de soluciones con los diferentes Departamentos de la Administración, y muy en concreto con los Ministerios de Industria, Hacienda, Comercio y Comisaría del Plan de Desarrollo.

— ¿Y a qué se dedica la vertiente exterior?

— La vertiente exterior de SERCOBE se dedica a promocionar las exportaciones de bienes de equipo en todos los mercados.

— Detecta oportunidades de operaciones de exportación, manteniendo los contactos oportunos con las Embajadas españolas en el exterior, Cámaras de Comercio, agentes y corresponsales propios, etc.

— Organiza, en colaboración con el Ministerio de Comercio, misiones comerciales a nuevos mercados y países para sus empresas miembros, y coordina la asistencia a ferias y exposiciones en el extranjero.

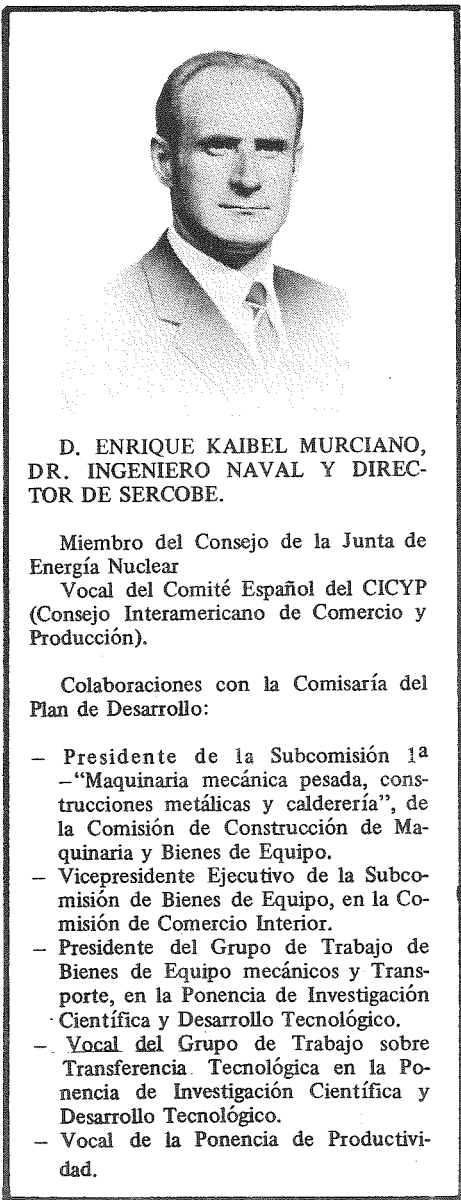
— Colabora con sus empresas en la gestión y obtención de los créditos de exportación, los seguros y demás trámites necesarios, y coordina la preparación de ofertas o establecimiento de contratos en los casos en que la acción agrupada o comunitaria es más conveniente.

— Colabora con los Ministerios de Asuntos Exteriores y de Comercio en informes y estudios para el establecimiento de tratados o acuerdos comerciales con los países; y en general realiza todo tipo de gestiones de interés sectorial, sin desatender aquellas de tipo concreto que en cada caso particular sus empresas pueden encomendarle.

— Y estas fueron las contestaciones que el Sr. Kaibel nos dió a nuestras preguntas, que mucho agradecemos.

— Queríamos saber lo que es SERCOBE y a que se dedicaba: las declaraciones de su Director General nos han explicado perfectamente lo que deseábamos transmitir a nuestros lectores.

Gracias, Sr. Kaibel.



Posibilidades de la Industria Nacional

de Bienes de Equipo

INTRODUCCION

Los equipamientos de todo tipo de Industrias se caracterizan por estar constituidos por una gran variedad y diversidad de equipos y elementos cuya fabricación no ofrece, en general, dificultad extraordinaria en sí mismos, dado el gran avance que hoy día han experimentado los constructores españoles de Bienes de Equipo.

La principal dificultad es la de coordinar las distintas fabricaciones elementales que en conjunto constituyen la planta industrial. Este problema, que hoy día nuestro país tiene superado, es, en definitiva, fundamentalmente de INGENIERIA.

Este otro renglón tampoco es ajeno al quehacer diario de los industriales españoles, que en estos momentos pueden ofrecernos las mejores técnicas y los más modernos procesos de fabricación, estando respaldados por una solvencia plenamente demostrada a lo largo de todos los años en que las empresas españolas de ingeniería llevan funcionando en nuestro país.

PRODUCCION DE BIENES DE EQUIPO

Para tener unos datos de partida y ver la evolución experimentada por la industria constructora de bienes de equipo, basta mencionar que en 1964 la producción de Bienes de Equipo alcanzaba la cifra de 54.352 millones de pesetas, pasando a 107.700 millones de pesetas en 1969, lo que supone un aumento del 980/o aproximadamente, habiéndose superado en 1970 los 116.300 millones de pesetas de producción.

PARTICIPACION NACIONAL EN LA CONSTRUCCION DE LOS EQUIPOS Y ADECUACION DE LAS INDUSTRIAS.-

CONSTRUCCION DE LOS EQUIPOS.-

En los últimos años la industria española ha realizado un progreso espectacular en cuanto a su capacidad para la construcción de equipos, como ha quedado expuesto anteriormente.

A continuación vamos a enumerar con un mayor detalle la situación actual de algunas fabricaciones y las limitaciones que en casos específicos se encuentran dentro de las fabricaciones nacionales de equipos, resumiendo la posición más generalizada en cuanto a estas posibilidades se refiere.

- En trabajos de CALDERERIA (torres de destilación, reactores, depósitos a presión o no, intercambiadores de calor, etc.), prácticamente todo se puede fabricar en España. Únicamente existen algunas limitaciones para altas presiones, en depósitos multicapas y en ciertos aparatos complejos (por ejemplo, torres de plato giratorio).

En el conjunto de trabajos de calderería de una instalación, puede ser nacional más del 900/o

- TUBERIAS.- Las tuberías de acero al carbono pueden ser nacionales, las de acero aleado, con ciertas limitaciones. En una industria, el 80-850/o de la tubería puede ser nacional.

- BOMBAS Y COMPRESORES.- La producción nacional no llena todas las necesidades de la industria. Es en estos elementos en los que la fabricación nacional está dando unos grandes pasos. Hoy día ya se fabrican bombas de proceso, material éste que hace unos años no se podía ni hablar de ello.

En particular las bombas dosificadoras y de productos especiales, son casi siempre de origen extranjero.

La participación nacional en el suministro de bombas representa, en general, del orden del 700/o.

En compresores, aunque se ha progresado bastante, todavía el porcentaje de estos no sobrepasa el 400/o, pues los del tipo centrífugo de varias etapas y los alternativos secos (no lubricados) son de procedencia extranjera, entre otros, aunque como queda dicho se va avanzando en nuestras fabricaciones.

- VALVULAS.- Las válvulas de acero fundido, y para presiones y temperaturas



D. LUIS ANGEL DOMINGUEZ SOL, Dr. INGENIERO INDUSTRIAL Y SUBDIRECTOR DE SERCOBE.-

Pertenece a SERCOBE desde su fundación hace seis años, ocupando primero el puesto de Jefe de Departamento Técnico y actualmente el de Subdirector.

CARGOS

- Forma parte de diversas Subcomisiones de la Comisión de Bienes de Equipo del Plan de Desarrollo, de alguna de las cuales es Secretario.
- Representante de España en los Comités de Equipamiento de la O.C.D.E. de París.
- Vocal en los Grupos de Trabajo de Bienes de Equipo.
- Vocal del Comité de Equipamiento en la CEPE.
- Miembro de las Comisiones Mixtas de hombres de negocios Hispano - Italiana
 - Francesa
 - Austriaca
- Vocal de las Comisiones 30, 36 y 60 del Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo.
- Vocal de las Comisiones de Trabajo XV, XVI y XVII de la Junta Superior Arancelaria.
- Colabora en varias revistas económicas e industriales con artículos de todas clases, especialmente los referentes al Sector de Bienes de Equipo: Economía Industrial, Dyna, Desarrollo, etc.

no muy altas, son todas nacionales; las válvulas para muy altas presiones y temperaturas deben importarse. En líneas generales, el 70-75% de la valvulería puede ser nacional.

— EQUIPO ELECTRICICO.— La mayor parte puede ser nacional, con algunas limitaciones. Se puede cifrar que en el momento actual el 90% del equipo eléctrico que se emplaza en nuestro país, es de producción nacional.

— HORNOS DE PROCESO.— Existen en España varias casas diseñadoras. La fabricación puede ser nacional, importando ciertos tipos de tubos y soportes, algunos tipos de los quemadores y los refractarios, en el caso de ser estos muy especiales.

— CALDERAS.— Se fabrican en España, aunque importando algunos elementos. El porcentaje de incorporación extranjera es muy pequeño.

— INSTRUMENTOS Y CONTROL.— Las posibilidades de fabricación nacional dependen de la precisión y sensibilidad exigidas. La industria nacional va alcanzando cada vez metas más altas en este sector.

En el control electrónico y válvulas de control, la fabricación nacional está bastante desarrollada, tanto en control neumático como electrónico.

Para la automatización de una planta puede decirse sin riesgo de equivocarse que pueden comprarse en España más del 70% de estos elementos, aunque alguno de ellos lleve incorporadas algunas piezas de procedencia extranjera.

Como complemento de los datos globales y genéricos dados anteriormente, se pueden mencionar algunas realizaciones dignas de ser destacadas.

En el sector de Calderería han sido construidas con destino a refinerías españolas, torres de grandes dimensiones en una sola pieza, entre las que se puede mencionar una de 45 m. de alto, 5,5 m. de diámetro y 120 Tn. de peso, y la de mayor peso 156 Tn., con 34 m. de altura y 4 m. de diámetro.

Con destino a la exportación, ya ha sido enviada una torre de 46 m. de alto, 8,2 m. de diámetro y 213 Tn. de peso. Esta torre no es de una sola pieza, pero sus características son lo suficientemente significativas para comprender que en el mercado internacional había gran apetencia por este pedido.

En el capítulo de tanques de almacenamiento, y como prueba de la capacidad de

producción de las grandes empresas españolas cabe mencionar que una sola firma ha suministrado por encima de las 14.000 Tn. en tanques para un solo cliente, sin haber incurrido en falta de plazo, garantía y calidades.

Los más grandes tanques con unas especificaciones técnicas muy rigurosas, han sido también construidos en nuestro país, y podemos citar: uno de 264 pies de diámetro, 64 pies de altura y 100.000 m³. de capacidad; otro del mismo diámetro y 68 pies de altura y 103.400 m³. de capacidad.

En el capítulo de Tuberías un dato que puede reflejarse es que en las refinerías españolas hay instalada tubería de acero estirado sin soldadura, hasta diámetro de 16", más de 25.000 Tn.

En el renglón de Bombas se puede citar, entre otras de las construidas en España, bombas de proceso, de doble impulsión de caudal, 6.050 litros/minuto, impulsadas por motor de 200 C.V., para una altura manométrica total de 113 m. a 2.900 r.p.m. fabricadas en acero fundido y con un peso unitario aproximado de 1 Tn.

Entre las realizaciones en válvulas se han fabricado piezas de peso superior a 9 Tn., llegando a válvulas de compuertas y retención 36" para 150 p.s.i.; 30" y 300 p.s.i.; 20" y 900 p.s.i.; 12" y 1.500 p.s.i.; 8" y 2.500

p.s.i..... Entre las del tipo mariposa se han instalado en España hasta 24" y 250 p.s.i.; habiéndose exportado válvulas de 58" para 150 p.s.i.

En válvulas de compuerta realizadas en inoxidable se han suministrado por la industria nacional 24" y 300 p.s.i.

Las calderas construidas en España son de las mayores de Europa, habiéndose suministrado calderas para una producción de 100 Tn/h., a 102 kg/cm²., de presión, entre otras.

Las aportaciones de equipos de instrumentación y control fabricadas por la industria nacional, quedan sumamente demostradas con el siguiente dato: En una refinería donde el control ha supuesto por encima de los 280 millones de pesetas, 230 millones lo han sido de producto nacional, lo que representa más del 80%.

Los hornos fabricados por la industria nacional tiene un reflejo en los siguientes datos de los suministros realizados:

- 1 batería de 8 unidades, incluyendo el horno de reformado catalítico.
- 1 horno cilíndrico de 120 millones B.T.U./hora, uno de los mayores de Europa.

En estos momentos se está construyendo un horno de crudo de 370 millones de B.T.U./hora.

PORCENTAJE DE PARTICIPACION ESPAÑOLA POR TIPO DE INSTALACION

El porcentaje que puede representar la participación española en la construcción de los equipos de una instalación, depende de varios factores que son:

- 10.—De las características del proceso y de las exigencias del mismo en cuanto a materiales, presiones y temperaturas.
- 20.—De la mayor o menor importancia que tengan en el valor total del equipo los distintos trabajos y elementos cuyas

posibilidades de fabricación se han descrito en el apartado anterior.

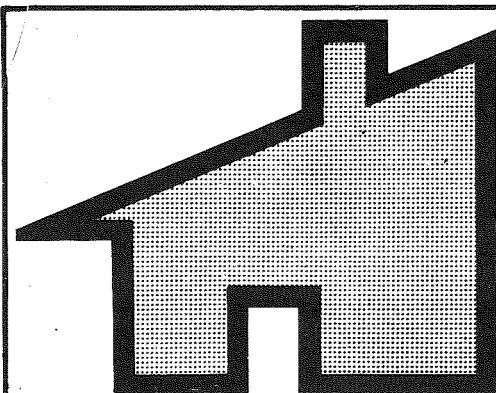
30.—La gran influencia del grado de experiencia que las ingenierías españolas tengan del proceso y de la instalación. En instalaciones y procesos en los que no existe experiencia en España, el licenciadador extranjero, con el pretexto de mantener la garantía impone el suministro de los equipos básicos del proceso.

LA INDUSTRIA CONSTRUCTORA DE LOS EQUIPOS.

En general, y excepto en algunos tipos de fabricación, como bombas y compresores, los progresos realizados por la industria española en los últimos años han sido muy considerables debido, en parte, a la técnica y a la vigilancia y control de fabricación, puestos por las

empresas de ingeniería nacionales y extranjeras.

Hasta hace pocos años era necesario entregar los planos terminados para que los talleres españoles pudieran ofertar y construir los equipos, actualmente son cada día más numerosos los talleres capaces de diseñar y cons-



CONSTRUCCIONES

RAMON

cachafeiro

JAIME III, 153 · entlo. II · telef. 21 75 01

AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES

OBRAS Y PROYECTOS

truir el equipo o aparatos solicitados a partir de las especificaciones técnicas del mismo.

PROBLEMAS ORIGINADOS POR LA TECNOLOGIA DE LOS EQUIPOS

La dependencia tecnológica del extranjero constituye más bien una limitación para las empresas que pretenden implantar una industria, que para los constructores de equipo.

El desarrollo de las ingenierías españolas en todos los sectores y muy especialmente en el sector químico ha sido muy positivo en los últimos años, y a ello se debe la progresiva participación de la industria nacional en la construcción de los equipos. Es, por tanto, de suma necesidad y urgencia que la Administración siga fomentando y protegiendo la creación y desarrollo de empresas de ingeniería genuinamente nacionales.

En cuanto al nivel técnico de los propios

fabricantes, puede considerarse satisfactorio en la generalidad de los elementos.

La creciente especialización de los fabricantes permite un mayor avance técnico y hace posible una mayor atención a los problemas de materiales, diseños, etc.

LA CALIDAD DE LOS BIENES DE EQUIPO ESPAÑOLES.

En España la construcción de bienes de equipo sufre un sinnúmero de controles sucesivos que permiten garantizar un nivel de calidad prefijado.

Todos los talleres y fábricas españolas tienen los necesarios bancos de pruebas en donde se miden y comprueban las condiciones de funcionamiento instantáneo, tales como: presión, caudal, temperatura, estanqueidad, aislante, constante eléctrica, etc.; cuentan, además, con controles rigurosos de recepción de materiales de mecanizado y procesamiento, de montaje, etc.

Hoy día es sumamente corriente ver en todas las factorías las piezas de cualquier elemento con su correspondiente hoja de control.

No es necesario mencionar, pues esto sí que viene desde muy antiguo, el control de soldaduras y los ensayos no destructivos a los que son sometidos todos y cada uno de los elementos que así lo requieren.

Se puede afirmar sin ningún lugar a dudas, que la industria española de bienes de equipo está capacitada técnicamente y dotada de los elementos necesarios para ello, para poder construir y suministrar equipos y maquinaria con las especificaciones que se les soliciten, realizando los oportunos controles.

También es de hacer notar que no sólo se realizan controles cuando son solicitados por el cliente, sino que en todo momento la fabricación está perfectamente controlada, dando con ello lugar a no sólo un control de calidad sino también la calidad controlada.

LOS BIENES DE EQUIPO EN LA EXPORTACION.-

COMPETENCIA EXTERIOR Y POSIBILIDADES DE EXPORTACION.-

El hecho de que muchas de las empresas estén catalogadas como de interés nacional y puedan importar equipos con desgravación arancelaria, facilita, en algunos casos, la entra-

da de equipos extranjeros en España.

Además, en algunos casos, las empresas extranjeras suministradoras del proceso de fabricación de un cierto producto, exigen —para mantener la garantía— que los equipos sean fabricados por empresas extranjeras de su confianza.

Nuestra producción nacional de bienes de equipo no se limita a fabricar estos para su consumo en el país, desde hace varios años se viene exportando y el incremento es considerable.

La evolución de nuestras exportaciones en el periodo 1.962-1.969 ha sido el siguiente:

Años.	Export. b. de equipo	Incremento anual (o/o)	Indice	Porcentaje export. b. equipo consumo aparente	Export. total español.	Relación b. equipo export.—total (o/o)
1.962	1.751		100	3,6	44.162	4,0
1.963	2.071	18,2	118	2,9	44.116	4,7
1.964	3.243	56,6	185	3,6	57.266	5,6
1.965	4.571	40,0	261	4,0	57.989	7,8
1.966	6.713	46,8	389	5,1	75.212	9,0
1.967	8.446	25,8	482	6,3	84.660	9,9
1.968	12.291	45,5	702	9,2	111.244	11,1
1.969	18.848	53,3	1.076	12,1	133.012	14,1

Los principales mercados para los bienes de equipo, según las estadísticas de 1.969, da las siguientes cifras del total de nuestras exportaciones de bienes de equipo:

Paises Iberoamericanos	47,20/o
Mercado Común	19,30/o
Paises de la EFTA	8,90/o
Estados Unidos	8,50/o
Paises Arabes	7,40/o
Resto paises	8,80/o

Si analizamos, por ejemplos, las exportaciones de un sector productor de bienes de

Maquinaria o equipo exportado

Por cambio de temperatura	..
Filtrado y depuración	..
Bombas para líquidos	..
Bombas gases, compresores, etc.	..
Grupos acondicionamiento	..
Maquinaria para frío	..

equipo dentro del grupo de maquinaria para la industria química, se llega a los siguientes datos:

Aumento en o/o sobre el año anterior.

+1920/o
+3810/o
+ 410/o
+ 300/o
+1550/o
+2780/o

Todos los datos anteriores, aunque muy someramente tratados, da una idea de la pu-

jante industria de bienes de equipo, la cual ocupa hoy día un papel importantísimo en la

economía española, y es tenida en cuenta en ofertas internacionales.

Belt Inmobiliaria

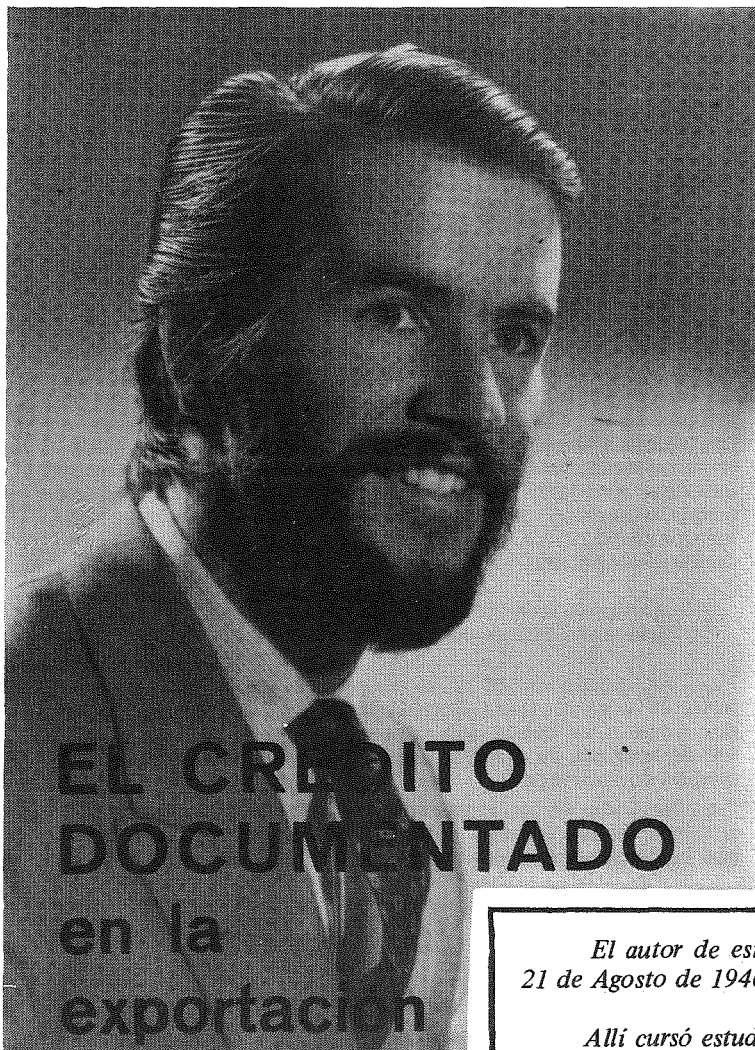
**ALQUILERES - ADMINISTRACIONES
COMPRAS - VENTAS - TRASPASOS**

Velázquez, 38-2 °. 2.º

PALMA DE MALLORCA

Tels.

22 22 11
22 72 19
22 56 27



¿Qué es?

¿Cómo se utiliza?

por Alejandro Gancedo
Asesor Jurídico del Departamento de Exportación de SERCOBE.

“Acabamos de cerrar una operación por la venta de si-
los para cereales.

Ambas partes, nos hemos beneficiado; el monto alcan-
zará a un millón de dólares. Mañana debo redactar el contrato
definitivo.

Cambiamos impresiones sobre la forma de pago y los
instrumentos que se utilizarán. El Señor L. parece no com-
prender el verdadero significado de un crédito documentado.
Estoy sorprendido.

Me manifiesta que pondrá todo en manos de un banco
de su plaza, que hace años que recurre a este procedimiento
y que no le interesa por el momento conocer a fondo las
modalidades y naturaleza de este instrumento de pago (que
usa con frecuencia).

Algún día tendré que escribir algo sobre esta herra-
mienta del comercio internacional (pienso y me lo propongo
—firmemente).”

(Apuntes de viaje—America del Sur—Invierno de 1968.)

Teniendo en cuenta aquella idea y después de haber
tramitado y operado más de un centenar de negocios interna-
cionales, he tratado (robando horas al tiempo libre) de poner
al alcance de los empresarios y estudiosos, algunos conceptos
básicos y una visión de conjunto del crédito documentado
que, entre otras cosas, ha favorecido e incrementado el inter-
cambio entre las naciones, minimizando los riesgos y agilizan-
do las transacciones comerciales.

Después del derrumbe progresivo del “patron oro”—
con posterioridad a las pasadas guerras mundiales y más aún,
luego de las crisis económica que sobrevino al año 1.929 (y
que puso en duda la solvencia de un sistema que parecía
inalterable) hizo su aparición, en la vida del comercio multi-

*El autor de este artículo, nació en la ciudad de Buenos Aires (Argentina) el
21 de Agosto de 1946.*

Allí cursó estudios primarios y de Bachillerato.

*En 1964 ingresa en la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universi-
dad Católica Argentina. Paralelamente, comienza a trabajar en empresas especializa-
das en Comercio Internacional.*

*En 1968 obtiene la Licenciatura de Comercio Exterior en el Banco de la Na-
ción Argentina y la Cámara de Exportadores.*

Realiza trabajos de Ayudantía Jurídica especializándose en Derecho Mercantil.

*En 1969 obtiene el título de Abogado y Doctor en Derecho y Ciencias Políti-
cas.*

*Ese año se traslada a España actuando como asesor de sociedades dedicadas a
la exportación de bienes de equipo y de consumo.*

*A principios de 1970 ingresa en SERCOBE (Servicio Técnico Comercial de los
Fabricantes de Bienes de Equipo) como asesor jurídico del Departamento de Expor-
tación, cargo que actualmente desempeña.*

*Ha sido, entre otras cosas, activo colaborador de la Comisión de Construcción
de Maquinaria y Bienes de Equipo para el III Plan de Desarrollo Económico Social.*

*En esa oportunidad, su trabajo, versó sobre los aspectos jurídicos y económi-
cos de las Asociaciones y Fusiones de empresas en nuestro país y el resto de Euro-
pa.*

lateral y de las relaciones económicas internacionales, un nuevo mecanismo de pago conocido como "crédito documentado o documentario".

Tan grande fue su importancia y tan generalizado su uso, que casi nos atrevemos a decir, constituye hoy día el principal motor del comercio entre las naciones. En efecto, las posibilidades de mantenimiento o expansión de un intercambio sostenido sin complicaciones en cuanto a las operaciones de pago, implícitas en toda transferencia de mercaderías, fueron siendo cada vez más difíciles a partir de la primera guerra mundial.

Ello debido en parte a los no pocos problemas surgidos en el engranaje monetario internacional, como así también a la alarmante escasez de reservas mundiales de oro monetario incapaces de atender, en casi todos los casos, un volumen cada vez mayor y más valioso de mercaderías en desplazamiento.

Tan urgente era la necesidad de resolver este inconveniente que la aparición de cualquier instrumento tendiente a "economizar" el uso del oro en los pagos internacionales, habría de resultar beneficioso para el comercio y las transacciones entre co-contratantes situados en diferentes plazas. Ello es, por otra parte, lo que aconteció primero con la letra de cambio y luego (en mayor proporción aún) con el crédito documentado.

Ahora, que la firma del tratado preferencial con la Comunidad Económica Europea (C.E.E.) y una renovada fiebre exportadora inundan a los organismos oficiales y apasiona a nuestros empresarios, creemos, ha llegado el momento de perfilar algunos conceptos básicos y modalidades de esta herramienta que tanta utilidad presta y prestará al comercio exterior de España.

Origen:

El Crédito Documentado nació y se desarrolló al impulso de la necesidad de asegurar a los exportadores el pago puntual y rápido de las mercaderías (o servicios) vendidas a sus clientes domiciliados en un país extranjero. Es fácil advertir que quien vende (exportador) no conoce la mayoría de las veces a su co-contratante, tiene además un apreciable margen de duda sobre su solvencia pecuniaria y responsabilidad moral, sin contar con el inconveniente de que el pago del precio convenido se postergue a veces hasta el momento de la recepción definitiva de las mercaderías, objeto del contrato.

Para allanar éstas y otras dificultades y fundamentalmente para agilizar el intercambio, irrumpieron en la vida jurídica mercantil los sistemas llamados "tradicionales": intermediación bancaria, documentos contra pago, documentos contra aceptación, pago contra aceptación bancaria etc. Bastanos sólo mencionarlos y decir que su eficacia fué relativa y poco convincente.

El crédito documentado cualesquiera que sean las múltiples particularidades que la operación pueda revestir requiere necesariamente la intervención de tres partes bien diferenciadas: un vendedor (exportador), un comprador (importador), y un banco, a quien el comprador induce a aceptar o negociar una letra del vendedor, o a efectuar el pago contra la entrega de los documentos que permitan disponer de la mercadería.

Como se ve y simplificando esta operación: vendedor y comprador se hallan mutuamente ligados por un contrato de compra-venta. Para asegurarse el pago (vendedor) y la entrega correcta de las mercancías objeto de la transacción (comprador) se une un tercer sujeto: el Banco.

Aquella primitiva dualidad vendedor-comprador, se ha transformado en una triología más compacta y donde el crédito documentado con las obligaciones y derechos que engendra es el factor aglutinante.

La entidad bancaria, mediante un crédito documentado, seguirá las instrucciones del ordenante (comprador) y pagará al beneficiario (vendedor) la suma acordada en el contrato, pero esto sí, sólo contra la presentación de ciertos documentos que acrediten que la mercadería es la estipulada y que se ha embarcado correctamente.

En síntesis el crédito documentado comprende casi siempre una operación de crédito y una forma de pago.

Vistos estos conceptos introductorios, ya estamos en condiciones de definir al crédito documentado y para ello tomaremos como base de la enunciación de las Reglas y Usos Uniformes (revisión 1962):

"El crédito documentado es todo un convenio, cualquiera sea su denominación o descripción, en virtud del cual, un banco (emisor) obrando a petición y conforme las instrucciones de un cliente (ordenante) deberá efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden, o deberá pagar, aceptar o negociar, las letras de cambio que libre el beneficiario o autorizar que tales pagos los efectúe o que tales efectos los acepte o negocie otro banco, contra la entrega de los documentos descriptivos, siempre que se hayan cumplido las condiciones estipuladas".

¿Cómo se tramita un crédito documentado? Relaciones ordenante (importador) Banco emisor:

En cumplimiento de la obligación que emana del contrato de compra venta firmado entre las partes, el importador dirige a un banco generalmente de su plaza, una **Solicitud de apertura de crédito**. Con ella se inicia la operación del crédito documentado.

Se trata de un formulario impreso proporcionado por el mismo banco, a cuyo dorso se señalan las condiciones en que va a concretarse la operación. El cliente sólo tendrá que

Meliá

PALMA: Paseo Generalísimo, 74.
Telef. 217347

IBIZA: Paseo Vara de Rey.
Telef. 300250.

*Nuestro departamento de Empresas
le garantiza su viaje sin problemas.*

**VIAJES ESPECIALES, FERIAS Y EXPOSICIONES
DURANTE EL MES DE DICIEMBRE.**

AGRIMA— Feria de Equipo y
Maquinaria Agrícola
en Copenhague del 1 al 4

.....
Exhibición "HAGALO VD.
MISMO"
en Bruselas del 1 al 12

.....
Royal Smithfield Show y
Exhibición de MAQUINARIA
AGRICOLA
en Londres del 6 al 10

.....
EXPOSICION INTERNACIONAL DEL LABORATORIO en
Paris del 6 al 12

BAILE IMPERIAL DE NO-
CHEVIEJA EN VIENA
Salida día 31 de Diciembre

.....
FIN DE SEMANA EN TENE-
RIFE
Salida día 19 de Noviembre

.....
UN DIA EN MADRID
Salida día 28 de Noviembre

.....
SOLICITE NUESTRO FOLLE-
TO FERIAS 72
MELIA, AL SERVICIO DE SU
EMPRESA

llenar los claros o tachar las menciones impresas del anverso que no se adecúen a su caso particular; indicará asimismo porque monto pide el crédito, si desea que sea revocable o irrevocable, qué documentos se deberá requerir al exportador, qué plazo de validez tendrá la operación, es decir, hasta que fecha podrá presentar al vendedor la documentación y exigir sus derechos al banco emisor, etc.

Conviene aclarar que estas condiciones coinciden con las condiciones pactadas en el contrato de compra-venta.

Menciones que debe contener la solicitud:

Conforme los formularios-tipo propuestos por la Cámara de Comercio Internacional, el ordenante (comprador) debe indicar claramente:

- a) nombre de la persona beneficiaria del crédito.
- b) naturaleza del crédito documentado: revocable, irrevocable, divisible, transferible, etc.
- c) monto del crédito.
- d) naturaleza, calidad, cantidad de las mercaderías.
- e) indicaciones sobre expediciones parciales (si fuera de interés para las partes)
- f) indicaciones sobre modalidades de exportación de la mercadería: es obvio, porque habrá sensibles diferencias según que la compra-venta se pacte C.I.F., F.O.B., F.A.S. etc.
- g) mención de los documentos que el banco tendrá que exigir al beneficiario (embarque, póliza de seguro, etc.)
- h) plazo de validez del crédito.

Posición del banco:

Al recibir esta solicitud al que estamos aludiendo, el banco debe decidir si abre o no el crédito solicitado. Para ello, evalúa los posibles riesgos que pudieran afectar la operación y a su posible intervención. Estos pueden ser:

a) riesgos comerciales: existen toda vez que el ordenante (comprador) pueda negarse a reembolsar al banco o cuando se desconoce por completo la honorabilidad y solvencia del contratante extranjero.

Para ello, el banco limita su obligación en cuanto al tiempo y a la cantidad, o bien constituye prendas sobre bienes muebles, documentos comerciales, fondos depositados en cuenta corriente, fianzas personales, etc.

b) riesgos de cambio: entre la fecha de apertura del crédito y la efectiva liquidación pueden acontecer posibles modificaciones por una subida en el valor de la moneda, objeto del crédito. (si éste se otorga en divisas).

Para evitar este inconveniente que perjudicaría a una u otra de las partes interesadas, los bancos extranjeros recurrieron al "seguro de cambio". Con ello, se fija contractualmente y por anticipado un tipo de cambio que permanecerá luego inalterado.

Relación Banco-Emisor - Vendedor (beneficiario).

Por medio de una carta de crédito el Banco emisor, pone en conocimiento del beneficiario la apertura del crédito con todas sus cláusulas y condiciones.

Esta carta de crédito constituye, jurídicamente, el instrumento probatorio de la obligación del banco hacia el beneficiario.

Su contenido es en suma, una reproducción de la solicitud de apertura.

El banco emisor podrá remitirla directamente al vendedor o entregarla al ordenante para que éste a su vez, se la remita. Es corriente también que se remita a un banco corresponsal de la plaza del exportador, para que se la notifique a éste, sin asumir ninguna obligación.

Realización del crédito.

El beneficiario obtiene todos los documentos exigidos y se dirige al corresponsal de su plaza que indica la carta de crédito puesto que allí obtendrá el cumplimiento de las prestaciones bancarias.

Estos documentos deben estar de acuerdo con los establecidos en la carta de crédito y es obligación del banco asegurarse de ello, so pena de incurrir en responsabilidades.

Si la carta de crédito no designa la documentación requerida, existe conformidad en la costumbre internacional, que deberá exigirse, para el tráfico marítimo, un juego completo de conocimientos de embarque (en forma negociable y transferible) póliza o certificado de seguro y factura.

Documentos:

La factura; es el documento principal de las mercaderías. Firmada por el vendedor, contiene las características esenciales de la mercadería: cantidad, peso, descripción y precio unitario y global.

A menudo se requiere también una factura consular cuya visación certifica el origen de la mercadería y tiene como fin, satisfacer las exigencias aduaneras del país de destino. El conocimiento de embarque es un documento probatorio del contrato de transporte, acredita la carga de las mercaderías, tiene los caracteres de un título de crédito y es el documento representativo de las mercaderías; es en suma, el más importante de los documentos utilizados en el tráfico marítimo.

Debemos recordar que en el transporte aéreo, el conocimiento de embarque, es reemplazado por la carta de porte.

Según sea la operación, será necesario la contratación de un seguro que cubra los riesgos inherentes al transporte. La póliza será a la orden, endosada a favor del comprador, a

CONECTESE CON

MUZAK®

Y NOSOTROS CONECTAREMOS

A SU EMPRESA

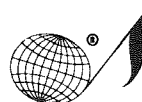
EL HALITO RENOVADOR

Y PRODUCTIVO

DE LA AUTENTICA

MUSICA FUNCIONAL

MUZAK BALEARES



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

favor del banco o simplemente en blanco.

Si la mercadería va asegurada mediante una "póliza flotante" que cubre diversos embarques, deberá presentarse un certificado de seguro firmado por la compañía aseguradora.

Pago:

Una vez presentados los documentos en orden, el pago se efectúa mediante la remisión de un cheque, o acreditación en cuenta corriente.

Si se ha pactado la forma de aceptación por el banco de una o más letras de cambio, se procede a un "descuento" por su monto nominal previa deducción de los intereses y comisión pertinentes.

Liquidación del crédito:

El banco emisor, exigirá el reembolso o la previsión de fondos al ordenante, a cambio de la entrega de los documentos que acrediten el dominio de la mercadería.

Una vez satisfecha la obligación por parte del comprador, la operación queda concluida.

Modalidades:

Vistos estos conceptos y la operativa, vamos a intentar ahora, una clasificación de las distintas modalidades o tipos de créditos documentarios porque creemos que con ello, abarcamos la visión de este instrumento en toda su magnitud.

1. Crédito revocable:

Es aquel en que el banco emisor promete al ordenante, el pago al vendedor o la negociación de las letras libradas por éste, sin contraer ninguna obligación. El crédito puede ser anulado en cualquier momento.

2. Crédito irrevocable:

Se dá, cuando a petición del ordenante, el banco asume frente al beneficiario una obligación personal y directa. Este crédito no podrá ser modificado o anulado por el banco de no existir el consentimiento expreso de todas las partes interesadas.

3. Crédito confirmado:

Es cuando un banco de la plaza del beneficiario (vendedor) ha pedido del banco emisor, contraer frente al beneficiario una obligación igual pero distinta de la asumida por el banquero emisor.

4. Crédito realizable por pago:

El banco emisor de la carta de crédito se compromete frente al beneficiario de pagar en dinero, la cantidad por la

cual se ha obligado.

5. Crédito realizable por aceptación:

El banco se compromete a aceptar (bajo ciertas condiciones) una o varias letras de cambio libradas por el beneficiario sobre el vendedor.

6. Crédito realizable por negociación:

El banco emisor se obliga frente al beneficiario a descontar las letras que éste gire sobre el comprador.

7. Crédito indivisible:

El banco deberá ejecutar en un solo acto, sus obligaciones frente al beneficiario contra la presentación de los documentos exigidos.

8. Crédito divisible:

Se dá cuando hay necesidad de hacer embarques parciales o entregas en forma fraccionada. El crédito así, se realizará en varias veces.

9. Crédito transferible:

Es el caso típico en que conviene al vendedor adquirir de terceros la mercadería que deberá ser embarcada, mediante la financiación de la segunda comprabanda con el instrumento de crédito de la originaria.

El banco en este caso, y a petición del beneficiario emite una nueva carta de crédito a favor del cesionario.

10. Crédito intransferible:

El principio general es que los créditos documentados son intransferibles salvo instrucciones en contrario.

Existen otras modalidades tales como: los que contienen "cláusula verde", anticipos en descubierto "red ink clause", subsidiario o "back-to-back credit", rotativos "revolving-credits", etc. pero ello nos llevaría a extender estas líneas y no es ese ciertamente nuestro propósito.

Sólo hemos querido dar una idea somera de esta herramienta de indiscutible autoridad en el complejo y aun insospechado mundo del comercio exterior.

Para ello hemos tomado como base, las reglas de Varsovia (1928) adoptadas en forma definitiva en la Conferencia de Oxford de la International Law Association (1932) e Incoterms (1953) de la Cámara de Comercio International. Los procedimientos tal vez no concuerdan exactamente con los usuales en España. Ello será, quizás, motivo de otro trabajo más específico y más extenso.

angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

VERDURAS

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47

FABRICACIONES MIXTAS

Por **LUIS ANGEL DOMINGUEZ SOL**

Dr. I. I. Subdirector de SERCOBE

La sola lectura de la legislación publicada sobre fabricaciones mixtas es sumamente explícita y hace innecesario ningún comentario aclaratorio; no obstante la práctica adquirida en su uso durante los dos años de vida, ha ayudado a puntualizar algunos conceptos que en principio pudieran parecer confusos o faltos de precisión.

Legislación vigente

La constante preocupación del Gobierno para aumentar nuestro caudal técnico y la calidad de los equipos fabricados, y sumada a la elevada cantidad de divisas que se pagan por equipos completos, muchos de los cuales podían ser fabricados en España, dio lugar a una legislación sobre fabricaciones mixtas, publicada en julio de 1967.

¿Qué son las fabricaciones mixtas? Esta pregunta parece ser que de antemano y por su propia definición ya está contestada. Sin embargo, la verdadera pregunta a la que hay que contestar es ¿qué tiene tratamiento de fabricaciones mixtas para la legislación vigente? Según el propio Decreto-ley 7/1967, de 30 de junio de 1967, se debe entender aplicable a los bienes de equipo cuyo destino sea la industrialización o mejora de las instalaciones fabriles o de servicios de nuestro país. Por ello todo equipo o maquinaria, bien sea contra pedido o de serie, puede ser objeto de planteamiento de fabricación mixta.

Como principios fundamentales han de cumplirse por lo menos los dos siguientes: a) No existir fabricación del total de los componentes del equipo en España, y b) Tener un marcado interés económico social el abordar dicha fabricación en España.

El primer punto es una causa determinante, ya que no se puede conceder bonificación arancelaria a un producto, parte o piezas cuya procedencia sea extranjera, siempre que se pueda obtener en España.

Sobre el interés que para la economía del país pueda tener la fabricación en régimen mixto de unos equipos, es el propio Gobierno quien, a través de sus departamentos ministeriales, califica la petición y resuelve si es o no procedente pro-

mulgar un decreto amparando la fabricación mixta.

¿Cómo se puede gozar de los beneficios que otorga la legislación? La primera condición es que exista una resolución-tipo que fije los condicionados bajo los cuales se puede acometer la fabricación. Esta resolución-tipo ha de ser publicada por un decreto, y su origen puede ser o por petición de parte interesada o bien porque la propia Administración quiera impulsar en un cierto momento una fabricación determinada.

Tanto en uno como en otro caso es necesario establecer un porcentaje de partes a importar sobre el precio total del equipo final. Para calcular el tanto por ciento es necesario sumar al propio valor CIF de la parte importada los derechos arancelarios que satisfagan los elementos, el impuesto compensador de gravámenes interiores, los gastos de despacho y otros gastos hasta pie de fábrica, en el caso de ir a ella para sufrir transformación, o hasta el emplazamiento si es una pieza o conjunto que no necesite ser transformada ni incorporada en fábrica. A esta suma hay que deducir el 95 % del valor de los derechos arancelarios, ya que para el cálculo del IGGI no ha de tenerse en cuenta la reducción.

Si P es el valor CIF, d es el derecho arancelario que se aplica normalmente, I el impuesto compensador de gravámenes interiores y V el valor final, éste se obtiene:

$$V = \left(P + \frac{d}{100} P \right) \left(1 + \frac{I}{100} \right) - \frac{95}{100} \frac{d}{100} P.$$

Este cálculo hay que hacerlo para todas y cada una de las partes o piezas que se importen, ya que no todas tienen el mismo d ni I . La suma de todos los valores V así obtenidos más los gastos de despacho y transporte antes mencionados dividida por el valor total del equipo da el porcentaje de incorporación extranjera a la fabricación mixta.

Una vez establecido ese porcentaje y estudiada detenidamente la lista de partes que constituyen la importación, es informada la petición por el Ministerio de Industria y remitidas al Ministerio de Comercio, a la Dirección General de Política

Arancelaria, en donde a través de la Comisión de Trabajo de la Junta Superior Arancelaria se estudia en el sentido de si procede o no efectuar modificaciones en el Arancel, ya que, según la ley, en el caso de publicarse una resolución-tipo no pueden gozar de bonificaciones arancelarias los equipos que se importen cuando éstos sean producidos en España en régimen mixto.

Las conclusiones a las que llega la Comisión de Trabajo son elevadas a la Junta Superior Arancelaria para que ésta, si estima justas las modificaciones arancelarias introducidas y vistos los informes que justifican la importancia económico-social de la solicitud de resolución-tipo, redacte el oportuno proyecto de decreto, que será elevado por el Ministro de Comercio al Gobierno para su aprobación.

El decreto de una resolución-tipo sólo fija las directrices de la fabricación mixta de un cierto bien de equipo. Para gozar de los beneficios y para poder fabricar bajo este régimen especial, es necesario que un fabricante solicite la oportuna autorización particular.

Este se solicita del Ministerio de Industria mediante la presentación de un proyecto del equipo en cuestión, que pueden ser de una o varias unidades, siempre que éstas sean iguales, o dentro de la gama que defina la resolución-tipo, junto con el proyecto hay que describir perfectamente las partes a importar con sus valores calculados, como queda dicho anteriormente, y siempre ha de cumplirse que el valor total de los elementos a importar no sobrepase el porcentaje que menciona el decreto.

Esta petición la estudia el Ministerio de Industria, teniendo muy en cuenta que no sólo el porcentaje de nacionalización sea el establecido, sino que para ninguno de los elementos a importar exista fabricación nacional o sean sustituibles por similares de producción española.

Una vez que el Ministerio de Industria ha realizado su estudio y ha encontrado conforme la petición, o han sido introducidas las oportunas variaciones, envía a la Dirección de Política Arancelaria el expediente para que sea esta Dirección, sin ningún trámite posterior, quien dicte la oportuna resolución de autorización particular, que ha de publicar el *Boletín Oficial del Estado*.

Es muy importante agilizar los trámites que se necesitan entre los Ministerios de Industria y Comercio, ya que en la actualidad se emplean entre cuatro y seis meses de tiempo desde la presenta-

ción de una solicitud de resolución-tipo de fabricación mixta hasta la publicación de la misma en el *B. O. E.* A esto se añade el tiempo de dos a cuatro meses que se requiere para la aprobación de la autorización particular que corresponde.

A partir de este momento el fabricante gozará de los beneficios que le da la legislación, pero además quedarán eliminados todos los beneficios, incluso los de derechos arancelarios reducidos, que pudieran afectar a la importación de equipos similares a los que ampare la resolución-tipo.

En la publicación de la resolución de autorización particular tiene que figurar la relación de todos los elementos a importar y su valor. Hay que tener presente que esta relación es un resumen de la memoria del proyecto presentado con la petición, y que allí constan los elementos a importar bien especificados, y son éstos y no otros los elementos que se podrán importar con bonificación arancelaria; por tanto, si hay una partida global que tenga una definición, por ejemplo, válvulas especiales, por un total establecido, no quiere decir esto que se puedan importar válvulas hasta ese total, sino que las válvulas a importar (definidas en el proyecto) no superarán la cantidad preestablecida.

Otra de las facetas a contemplar en la práctica de las disposiciones aparecidas hasta hoy sobre fabricaciones mixtas es la siguiente:

Los beneficios que concede la ley son bonificaciones arancelarias a la importación que los fabricantes españoles realicen para incorporar esas partes y piezas que no se fabrican en España; ahora bien, con objeto de poder seguir disfrutando de los créditos que el extranjero concede a los compradores, las autorizaciones particulares en su resolución que publica el *B. O. E.* en cada caso, autoriza excepcionalmente al constructor nacional a subrogar sus derechos de reducción arancelaria en favor del comprador, siempre y cuando éste importe a su nombre y con el destino de la construcción mixta, los equipos descritos en la lista de materiales a importar que aparece como anexo en cada resolución que la aprueba y publica.

Un punto que ha de tenerse muy en cuenta es el siguiente: La resolución-particular aprueba la construcción mixta por un determinado fabricante que se ampara en una resolución-tipo publicada con anterioridad, y en ella se fija un porcentaje de materiales, partes y piezas a importar, las cuales gozarán de la bonificación del 95 % en los derechos arancelarios. Los materiales proce-

dentados del extranjero no pueden sobrepasar del límite establecido en porcentaje, aunque por algunos de ellos se pague la totalidad de los derechos arancelarios. La filosofía de la legislación sobre fabricaciones mixtas es tal que ha de cumplirse la aportación española, es decir, si se dice que el 60 % por lo menos es de fabricación nacional en el total del equipo, no puede existir componentes extranjeros cuya suma sea superior al 40 %, aunque sólo se haya importado (o adquirido) con desgravación el 40 % aludido. De este concepto y vigilancia de cumplimiento se encarga la Dir. Gral. de Aduanas, la cual, si encuentra que se ha superado el porcentaje, hará la oportuna alegación para que no sólo sean reembolsados los beneficios dados, sino incluso imponer las sanciones previstas en las leyes españolas.

De acuerdo con el principio de este artículo, todo lo dicho anteriormente ha sido el pensar en voz alta y escribir los comentarios que la práctica ha ido haciendo a cada punto o apartado.

Aplicaciones principales

La aplicación del régimen de fabricaciones mixtas, ha tenido gran impacto en el sector de construcción de centrales térmicas, y dentro de éstas, la construcción de calderas y generadores eléctricos.

El Decreto 2.262/1968, de 16 de agosto (B. O. E. de 24-9-68), en el que se aprueba la resolución-tipo para construcción de calderas de hasta 700 MVA (550 MW), en régimen mixto da como incorporación nacional el 40 % como mínimo. Amparadas en este Decreto se han publicado las resoluciones de autorización particular siguientes: para calderas de vapor: de 270 MW, por M. T. M., con 47 % de fabricación nacional; caldera de 540 MW, por B. W., con 45 % para la primera (Santurce) y 48 % para las segundas (Castellón I y II), de fabricación nacional; caldera de 40 MW, por Astilleros de Cádiz, S. A., con un 49 % de fabricación nacional, para San Juan de Dios (Palma de Mallorca); caldera de 330 MW, por M. T. M., con un 51 % de fabricación nacional, para Compostilla; caldera de 200 MW, por Astilleros de Cádiz, S. A., con un 53 % de fabricación nacional, para Puertollano; caldera de 300 MW, por M. T. M., con un 53 % de fabricación nacional, para Besós; caldera de 350 MW por B. W., C. A., con un 48 % de fabricación nacional, para Fecsa; caldera de 360 MW, por M. T. M., con un 52,5 % de fabricación nacional, para Hidroeléctrica del Cantábrico; estando pendientes otras

resoluciones cuyos porcentajes se mueven dentro de la parte superior de la línea presentada en la figura 1.

La sola inspección de la figura aludida da una idea de cómo los fabricantes nacionales tienden a nacionalizar al máximo los equipos cuando las calderas son de potencias inferiores, llegando casi al límite de lo establecido en la resolución-tipo medida que la potencia de la central aumenta.

Una cosa análoga sucede con los generadores eléctricos, sobre los cuales hay dos Decretos de resolución-tipo de fabricación mixta: el de fe-

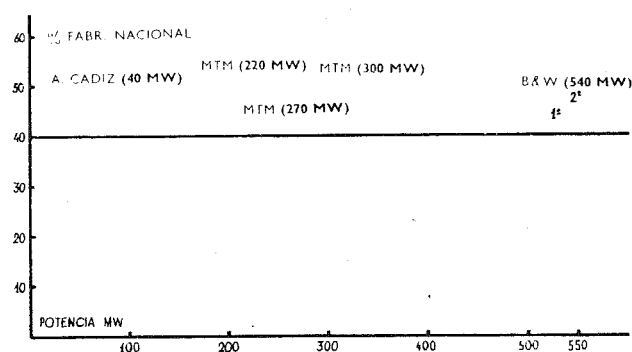


Fig. 1.—Calderas de vapor.

cha 28-3-68 (B. O. E. de 29-3) sobre generadores de 250 a 700 MVA, en el que la nacionalización se fija en el 60 % para el escalón 250 a 450 MVA y en 50 % para los generadores comprendidos entre 450 y 700 MVA; y el Decreto de fecha 10 de julio de 1969, que fija la nacionalización en el 80 % para generadores de potencia igual o inferior a 30 MVA y en el 65 % para los comprendidos entre 30 y 250 MVA.

Las resoluciones particulares aprobadas hasta el momento son: generador de 369 MVA, a construir por Cenemesa, con un 62 % (Compostilla) generadores de 640 MVA, a construir por General Eléctrica Española, con un 50 % de nacionalización para las dos primeras máquinas (Santurce II y Castellón I), y 54 % para una tercera máquina (Castellón II); generadores de 375 MVA, a construir por M. T. M., con un 61 % de nacionalización (Besós); generadores de 466 MVA, a construir por M. T. M., con un 60 % de fabricación nacional; generador de 50 MVA, a construir por Cenemesa, con un 66 % y 73 % de fabricación nacional, según sea la primera o la segunda máquina; generadores de 437 MVA, a construir por Siemens, con un 61,5 % de fabricación nacional.

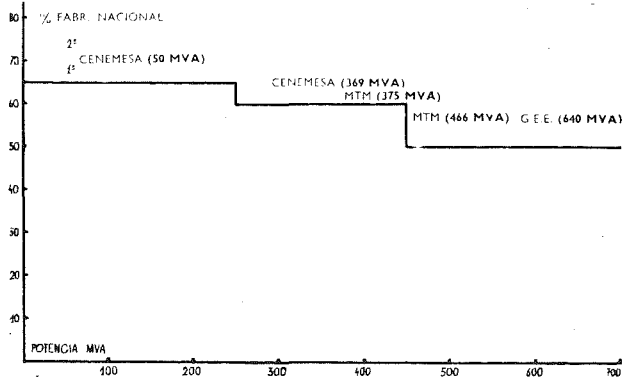


Fig. 2.—Generadores eléctricos.

Todos los datos que aparecen en los anteriores gráficos, y que no han sido publicados, han sido facilitados por los peticionarios. Sólo falta, de momento, la ratificación del Ministerio de Industria, el cual está tratando por todos los medios a su alcance de reestructurar el sector y poder impulsar al máximo la participación española en cada equipo. Las fabricaciones mixtas es un medio muy apropiado para alcanzar aquel objetivo.



SEGUROS QUE PRACTICA

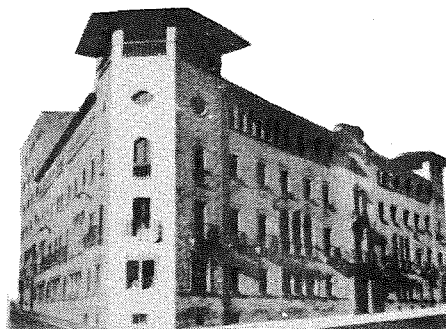
Vida - Robo - Ganado - Incendios - Cristales
 Individual - Cosechas - Pedrisco
 Transportes (aéreos, terrestres y marítimos)
 Cinematografía - R. C. Gral. - Automóviles
 Pérdida de Beneficios - Enfermedades
 y Combinado de Incendio y Robo.

SUCURSALES, DELEGACIONES O AGENCIAS
 EN TODAS LAS POBLACIONES DE ESPAÑA

DIRECCION GENERAL

VIA ROMA, 45 TELF. 2128 03 (DOCE LINEAS)

PALMA DE MALLORCA



SEDE SOCIAL

EL COLOR DE MI CRISTAL por MONTAÑOLA



--¡Oh! ¡Mira, Eugenio! ¡Dice el periódico que hoy no se ha subido nada!

ESTUDIO ECONOMICO DEL SECTOR DE BIENES DE EQUIPO 1961-1970

(En millones de pesetas corrientes)

En el Cuadro que se incluye a continuación, se analiza con todo detalle la evolución del sector de bienes de equipo durante el decenio 1960-1970, en función de las principales magnitudes económicas del sector.

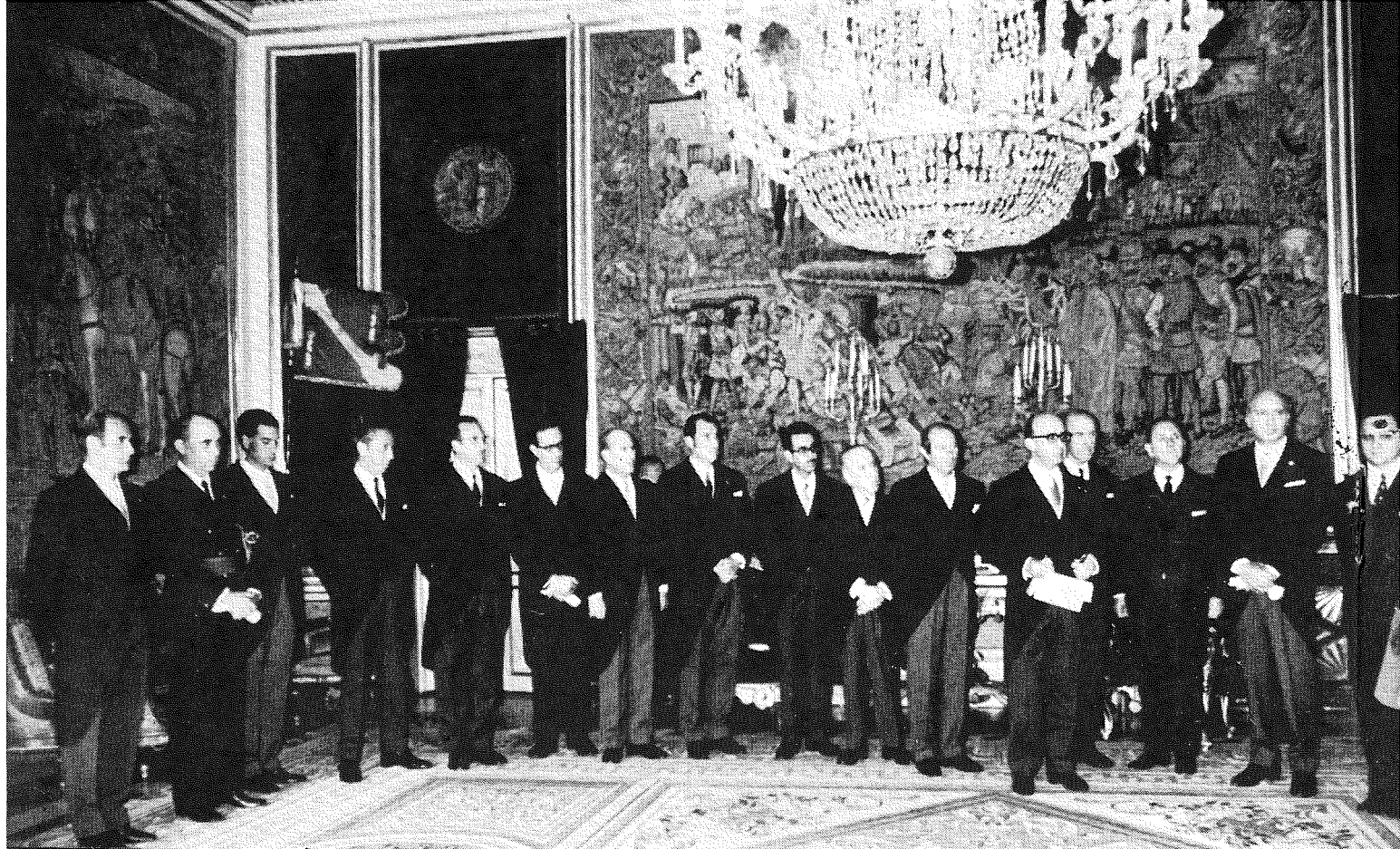
En dicho cuadro puede apreciarse la baja coyuntura que ha atravesado el sector durante 1.970, muy similar a la de los años 1.967 y 68, que igualmente se caracterizaron por su poca actividad económica.

Años	Produc. (1)	In- ci- ce.	Incre- mento anual (%)	% Prod s/Con- sumo - Aparen- te	% Prod consu- mida - intr. país/ Cons/ Aprt.	Impor- tación (2)	In- di- ce.	Incre- mento anual (%)	% Imp s/Con- sumo - Aparen- te	Expor- tación (2)	Indi- ce	Incre- mento anual (%)	Rela- ción Exp/ Prod	Consumo aparen- te (3)	In- di- ce.	Incre- mento anual (%)
1961	25.217	100	25	68,3	64,4	13.141	100	57,1	35,5	1.400	100	82,2	5,5	36.958	100	33,4
1962	28.456	113	11	58,6	55,0	21.785	165	65,7	44,9	1.751	125	25,0	6,1	48.490	131	31,2
1963	42.147	167	48	59,6	56,7	30.584	232	40,4	43,2	2.071	148	18,2	4,9	70.659	191	45,7
1964	54.352	215	29	61,3	57,6	37.531	285	22,7	42,3	3.243	231	56,6	5,9	88.640	239	25,4
1965	68.937	273	27	61,6	57,6	47.430	360	26,3	42,4	4.571	326	40,0	6,6	111.796	302	26,1
1966	82.100	325	17	61,2	56,4	58.201	442	22,7	43,7	6.713	479	46,8	8,1	133.982	362	19,8
1967	85.000	337	3	64,7	58,4	54.728	408	-6,6	41,6	8.446	603	25,8	9,9	131.282	355	-2,0
1968	89.200	353	5	66,8	57,7	56.369	429	3,0	42,3	12.291	878	45,5	13,8	133.278	360	1,3
1969	107.700	427	21	69,0	57,0	67.060	510	18,9	43,0	18.848	1346	53,3	17,5	155.912	421	16,9
1970	115.300	461	8	69,3	55,1	75.224	572	12,2	44,8	23.658	1690	25,5	20,3	167.866	454	7,7

(1) Datos del Servicio Sindical de Estadística, que expresan el valor de venta de los productos a pie de fábrica, incluidos todos los impuestos que gravan el proceso productivo.

(2) Capítulos 84, 85, 86 y 87 del Arancel de Aduanas.

(3) No se tienen en cuenta los movimientos de stocks.





DEL ARCHIVO FOTOGRAFICO DE SERCOBE

- 1) Recientemente S.E. el Jefe del Estado recibió en audiencia especial al Consejo Directivo de SERCOBE.
- 2) El Excmo. Sr. Ministro de Comercio inaugura la Feria del Atlántico donde SERCOBE asistió con más de 4.000 m² de exposición de Bienes de Equipo y organizó un ciclo de conferencias técnicas.
- 3) Visita de SS. AA. Reales los Príncipes de España al stand de SERCOBE en la Feria Internacional de Teherán (Persia).
- 4) Las jornadas técnicas que organiza SERCOBE son siempre motivo de gran espectación como lo comprueba la presente fotografía.

Tecnología de los principales procesos de potabilización de las aguas de mar, salobres y residuales

Por Felipe CANTERA PALACIOS, Dr. I. I.
Jefe Dpto. Ingeniería-Madrid. S. E. C. BABCOCK & WILCOX, C. A.

1. INTRODUCCION

El tema de la potabilización del agua de mar y salobre ha despertado el interés de los pueblos «secos» desde la más lejana antigüedad, pero este interés va aumentando día a día debido a la creciente escasez mundial de los recursos naturales de agua dulce, unido a que las necesidades de agua para las colectividades humanas van siendo cada vez mayores, ligadas a los avances de la civilización y del progreso. Desde un consumo de 40 a 50 litros por persona y día, que se consideraba suficiente para satisfacer las exigencias primordiales a principios del siglo, se llega hoy, en países en vías de desarrollo, a un consumo imprescindible de 300 litros, alcanzando, en países muy desarrollados, los 1.000 litros por persona y día.

En la actualidad, casi mil millones de habitantes, aproximadamente la tercera parte de la población mundial, carecen de agua o no disponen de la cantidad indispensable para su uso personal y doméstico.

La agricultura fue siempre el mayor usuario de agua dulce, pero su posición está siendo alcanzada por la industria, debido a la necesidad de agua para refrigeración y procesos.

La disponibilidad potencial media de agua en el mundo es de 27 metros cúbicos por habitante y día, pero esta cantidad está sometida a reducciones locales considerables como consecuencia de las dificultades de su transporte desde las zonas lluviosas a las áridas, al control de las reservas y a la contaminación de las aguas superficiales.

Es evidente, por lo tanto, la necesidad de recurrir a nuevas fuentes de aprovisionamiento para satisfacer la creciente demanda de agua para uso doméstico, agricultura e industria. Entre estas nuevas fuentes, los procesos de potabilización del agua de mar, salobre y residual desarrollan un papel esencial.

El problema de desalar el agua y convertirla en potable es relativamente simple, y actualmente se conocen muchos procesos de desalación que lo consiguen. Sin embargo, lograr esta desalación, a un costo económicamente aceptable, ha resultado ser un problema técnico difícil.

2. CLASIFICACION DE LAS AGUAS Y SUS USOS

Antes de entrar en la discusión de los diferentes procesos de desalación, es conveniente considerar las fuentes de abastecimiento y los usos, según sus requerimientos de pureza de las aguas.

Una clasificación de las fuentes de abastecimientos, generalmente aceptada, según el contenido de sólidos disueltos (parte por millón), es la que aparece en la tabla I.

TABLA I

Agua bruta (Clasificación)	Sólidos disueltos totales (PPM)
Dulce.....	0 - 1.000
Salobre.....	1.000 - 10.000
Salina (muy salobre).....	10.000 - 30.000
Mar.....	30.000 - 40.000
Salmuera.....	40.000 - 250.000 en adelante

TABLA II

Agua desalada (Uso)	Pureza (PPM Requerida)
Alimentación calderas.....	0,5 - 6
Fabricación semiconductores electrónicos.....	2 - 10
Procesos químicos.....	5 - 100
Potable.....	150 - 500
Agricultura.....	1.000

En la tabla II se han clasificado los usos de las aguas en función de sus requerimientos de pureza.

La conversión del agua de mar en agua potable puede ser conseguida a través de muchos caminos. Algunos métodos de producción de agua potable, a partir del agua salina, han sido conocidos desde hace más de 4.000 años; otros procesos, sin embargo, se han descubierto en los últimos diez años. Solamente unos pocos de estos métodos, técnicamente factibles, poseen un verdadero potencial para desalar económicamente.

La efectividad de los diversos procesos varía ampliamente, según sean considerados coste y grado de conversión. El máximo coste estriba en el capital de inversión, el coste de la energía utilizada en el proceso de conversión y el coste de operación y mantenimiento de la planta. Existen variaciones

considerables en la importancia de cada uno de los factores que intervienen en el coste de una planta, de la misma forma que existen variaciones en las necesidades de cada uno de los procesos de conversión.

Los métodos de desalación pueden dividirse en dos clases básicas:

I. Procesos que separan sales de la solución salina

- Electrodialisis.
- Absorción.
- Osmosis.
- Extracción.
- Intercambio Iónico.
- Varios: difusión, membranas biológicas, etc.
- Cristalización.
 - Congelación.
 - Formación de hidratos.
- Osmosis inversa.
- Extracción con disolventes.

4. GAMA DE APLICACION DE LOS PROCESOS DE DESALACION

Ningún simple método es idóneo para ser universalmente utilizado por varias razones, entre las cuales están las siguientes:

- a) La variación del tipo y proporción de las sales disueltas en el agua bruta a ser tratada.
- b) El tipo y costo de la energía disponible varía ampliamente de un lugar a otro.
- c) La pureza conseguida en el producto y/o la disposición del concentrado residual.
- d) Factores físicos, tales como geología, espacio disponible y requerimientos de bombeo del agua producida.
- e) El uso final del producto (véase tabla II).

Por lo tanto, varios procesos pueden ser, inicialmente, eliminados cuando se considera la desalación de una determinada fuente de abastecimiento de

TABLA III

Comparación de los límites de aplicación

PROCESO	SOLIDOS DISUELTOS (PPM)		
	Alimentación	Concentrado	Producto
Destilación súbita.....	500 - 50.000	80.000 - 30.000	2 - 50
Tubos verticales.....	500 - 50.000	100.000 - 120.000	2 - 50
Compresores vapor.....	500 - 50.000	60.000 - 30.000	10 - 100
Destilación solar.....	1.000 - cerca sat.	100.000 - Satur.	2 - 50
Congelación.....	1.000 - 50.000	40.000 - 75.000	50 - 300
Osmosis inversa.....	1.000 - 10.000	2.500 - 10.000	100 - 500
Electrodialisis.....	1.000 - 5.000	4.000 - 7.500	300 - 500
Cambio iónico.....	500 - 3.500	100.000 - 200.000	0 - 10

agua bruta, por aplicación de los límites de utilización mostrados en la tabla III.

II. Procesos que separan agua pura de la solución salina

— Destilación.

- Destilación con tubos sumergidos.
- Destilación súbita.
- Tubos verticales.
- Destilación por compresión de vapor.
- Destilación por energía solar.

Todos los procesos señalados en la tabla III son comercialmente aplicables en mayor o menor extensión.

Cada proceso de la tabla III será brevemente descrito en las páginas siguientes. De acuerdo con la experiencia, los procesos de destilación y congelación se aplicarán a la desalación de aguas salinas y del mar y salmuera, según la clasificación establecida en la tabla I, y los de cambio de ión, electrodiálisis y ósmosis inversa serán considerados aplicables a la desalación de aguas salobres.

5. PROCESOS DE DESALACION DE AGUA DE MAR

5.0. Destilación

La destilación es uno de los más antiguos medios conocidos de obtención de agua pura a partir de aguas saladas. Cuando el agua salada hierve, las sales disueltas permanecen en la solución mientras el vapor de agua escapa de ella. En un proceso de destilación, el agua es primeramente evaporada y el vapor obtenido es después enfriado y condensado. Por lo tanto, la destilación consiste en añadir energía a la solución salina para conseguir vaporizar el agua, y extraer energía del vapor para convertirlo en agua pura.

Cuando el agua es calentada, su temperatura aumenta hasta que se alcanza el punto de ebullición. Cuando el agua está en ebullición, el vapor y el agua líquida se encuentran a la misma temperatura. Sin embargo, llevar el agua hasta su punto de ebullición no es suficiente para provocar la evaporación. Más calor debe añadirse para convertir el agua en vapor. La cantidad de calor requerido para evaporar el agua líquida que se encuentra en el punto de ebullición, a la misma temperatura, se denomina calor de vaporización del agua. El calor de vaporización es de la máxima importancia en destilación. La cantidad de calor necesaria para convertir el agua líquida en vapor es aproximadamente cinco veces mayor que el calor que se necesita para llevar el agua desde su punto de fusión al de ebullición.

A la presión normal del nivel del mar (una atmósfera) el agua hierve a 100° C. A menos presiones, tales como las que existen a elevadas altitudes, o las que pueden ser creadas en recipientes de vacío, el agua hierve a menor temperatura. De la misma forma, a mayor presión la temperatura deberá ser elevada por encima de los 100° C para que el agua comience a hervir.

Ya que la destilación es un proceso de dos etapas: condensación y ebullición, el calor será añadido en una etapa y extraído en la otra. Si estas dos etapas son llevadas a cabo independientemente, la destilación será un proceso costoso e ineficaz. En todos los procesos de destilación, que se discutirán más adelante, podrá verse que el vapor es condensado por transferencia calorífica desde el vapor al agua

salada como parte de la cantidad de calor necesaria para convertir más agua en vapor. Por este mismo camino, parte de la energía térmica utilizada en una etapa es recuperada y usada en la otra.

Un método corriente de transferencia calorífica entre el vapor y el agua salada se consigue llevando el vapor a rodear unos tubos metálicos, a través de los cuales circula el agua salada. Una de las mayores barreras tecnológicas que debe superar todo proceso de destilación es la prevención de incrustaciones que puede formarse en las superficies de intercambio calorífico. Cuando la temperatura de la salmuera es llevada por encima de los 80° C, los sólidos disueltos pueden comenzar a precipitar fuera de la solución «si dicha salmuera no ha sido previamente tratada», formando una costra de sales en la superficie de transferencia calorífica. La incrustación reduce enormemente la efectividad de la transferencia de calor y, por tanto, el rendimiento de la planta.

Existen hasta el momento actual dos tipos de tratamiento químico de la salmuera destinados a evitar las incrustaciones: polifosfatos adicionados en el flujo de aportación, con dosificación de 0 a cinco ppm, adecuado hasta una temperatura máxima de la salmuera de 90° C y el ácido sulfúrico para temperaturas hasta 120° C, con dosificación de 100 a 120 ppm basada en el flujo de aportación.

La corrosión de las partes metálicas del evaporador y resto del equipo se previenen, como se ha dicho antes, con una eficaz desgasificación, y en caso de decarbonatación de la salmuera. Los tubos condensadores suelen ser de cuproníquel, y las partes sometidas a mayor corrosión, de acero inoxidable, monel, o se recubren con placas de cuproníquel, pinturas o productos epóxicos anticorrosivos.

5.1. Destilación súbita multi-etapa (Multi-Stage-Flash) (Figs. 1 y 2)

Este proceso se basa en el principio de que el agua se evapora a menores temperaturas cuando es sometida a presiones sucesivamente menores.

La figura 1 muestra los principios fundamentales del sistema de desalación por el método de evaporación instantánea. Una planta de destilación de agua salada de varios pasos, funcionando de acuerdo con estos principios, contiene de 20 a 60 etapas de recuperación de calor y de una a cuatro etapas de eliminación de calor.

— El agua de mar es bombeada desde una toma a través de los tubos condensadores de las etapas de eliminación de calor, donde se calienta y es devuelta al mar en su mayor parte. El resto de este agua es tratada para evitar las incrusta-

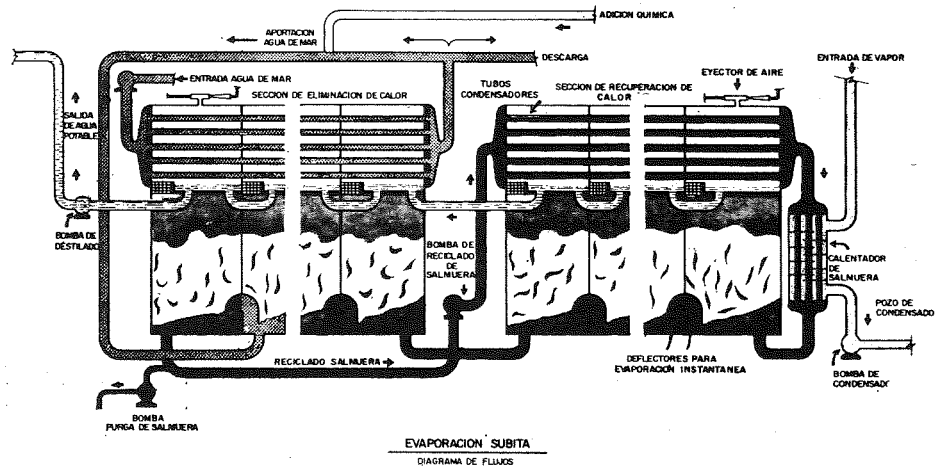


Fig. 1

ciones, desgasificada e introducida en una de las últimas cámaras y aportada al ciclo.

— La salmuera es reciclada desde las etapas de más baja presión hacia los tubos de las etapas de recuperación de calor. Esta salmuera es calentada en cada etapa mediante los vapores procedentes de la corriente de la salmuera en evaporación, en la sección de recuperación de calor del evaporador. Una vez que la salmuera ha atravesado todas las etapas, ha recibido ya más del 90 % del calor necesario para producir el agua potable.

— El calor adicional requerido se obtiene de una fuente externa y es transferido en el calentador de salmuera, donde la temperatura es elevada hasta el valor máximo deseado.

— La salmuera es entonces conducida dentro de la primera etapa, en donde la presión se mantiene ligeramente por debajo de la tensión de saturación correspondiente a la temperatura de la salmuera, mediante el concurso de eyectores de vapor. Esto permite a una porción de la sal-

muera evaporarse instantáneamente hasta establecerse el equilibrio térmico. La salmuera restante pasa a través de sucesivas etapas de más baja presión, donde el proceso se repite con la misma secuencia.

— El vapor generado en cada una de las etapas asciende desde la superficie de la salmuera, pasando a través de filtros adecuados, y entra en la cámara de condensación. Este vapor es condensado sobre los tubos, transmitiendo su calor a la salmuera que circula por su interior.

— El condensado gotea desde los tubos cayendo a un canal colector, el cual transporta al agua a través de las sucesivas etapas de menor presión. Este destilado, o agua potable, es continuamente extraído de la última etapa.

Este proceso (Fig. 2) es de una gran eficacia en lo referente a recuperar energía calorífica. El 90 % de la energía térmica que lleva la salmuera al entrar en la primera etapa ha sido transferida por el sistema antes de entrar en el recalentador final. La

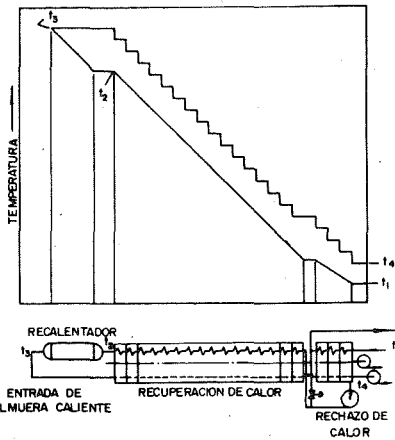


DIAGRAMA TERMICO DE UNA PLANTA DE MULTIPLES ETAPAS POR EVAPORIZACION SUBITA

Fig. 2

salmuera que es devuelta al mar desde la última etapa está algo más caliente que el agua de mar utilizada. Esta diferencia supone la mayor parte de las pérdidas de calor de la planta. Cuando es posible recuperar el 90 % de la energía térmica, resulta más económico rechazar ese 10 % final.

5.2. Tubos verticales (Fig. 3).

En este método, el agua salada desciende por el interior de un haz tubular situado dentro de una cámara cilíndrica. Al tiempo que la salmuera desciende por los tubos, es calentada por el vapor que rodea dichos tubos. Este intercambio de calor convierte parte del agua de la solución salina en vapor, y, al mismo tiempo, parte del vapor exterior se condensa, formando el producto (agua potable) (figura 3).

Para obtener un alto rendimiento en la recuperación de energía térmica, el proceso es repetido en varias cámaras que son dispuestas en serie. El vapor que entra en la primera cámara es suministrado por una caldera, y el vapor condensado, procedente de esa misma cámara, es devuelto a la caldera como agua de alimentación. El vapor que se genera en el interior de los tubos de la primera cámara es conducido a la segunda, en donde rodeará el haz tubular de esa cámara. La salmuera que no ha vaporizado en la primera cámara entra por la parte superior de la segunda y desciende por el haz tubular. El vapor que rodea los tubos calienta la salmuera según va bajando, convirtiendo parte del agua en vapor y condensándose al mismo tiempo.

Este proceso se repite a través de varias cámaras, hasta que la mayor parte de la energía térmica suministrada en la primera etapa es recuperada. La temperatura de la salmuera disminuye de cámara en cámara desde la primera hasta la última. En una planta piloto situada en Freeport (Texas), el agua salada penetra en la primera etapa a 121° C, y en la duodécima o última a 46,1° C. La presión en cada cámara va también reduciéndose progresivamente, para permitir que las vaporizaciones sucedan a temperaturas más bajas. La salmuera que llega como concentrado al fondo de la última etapa se devuelve directamente al mar. Cada cámara independiente en que sucede la destilación se denomina «efecto».

Han sido desarrollados diversos métodos para prevenir la formación de incrustaciones hasta una temperatura de 120° C. Se continúa investigando, aunque sin éxito por ahora, sobre métodos eficaces a temperaturas más altas que la indicada. Cuando sean descubiertos nuevos procedimientos, la temperatura de la salmuera que entra en la primera etapa podrá ser más alta y con ello también será mayor el rendimiento obtenido en la planta.

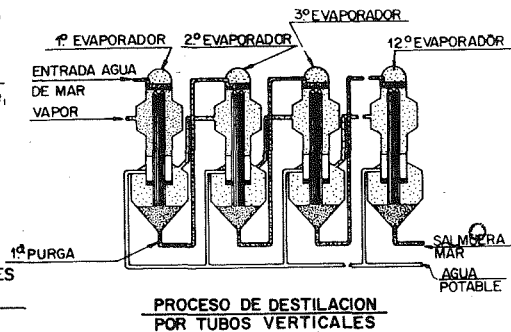


Fig. 3

Aunque la recuperación de calor es la razón fundamental para usar múltiples etapas, esta disposición reduce, en cierto modo, la formación de incrustaciones. Ya que la temperatura en las últi-

mas etapas es inferior a 72° C, no es necesario en esas etapas el control de incrustaciones.

5.3. Compresión de vapor (Fig. 4).

Cuando un vapor es comprimido, su presión y temperatura aumentan mientras su volumen disminuye. Este principio es aprovechado en este sistema de desalación.

La salmuera es rociada sobre un haz tubular a través de unas boquillas pulverizadoras. Por el interior de los tubos circula vapor, procedente de un compresor, que cede su calor latente a la salmuera que rodea los tubos, ésta se evapora en parte y el vapor formado es conducido hasta el compresor, adquiriendo mayor presión y temperatura antes de penetrar por el interior del haz tubular. La salmuera concentrada que se recoge en el fondo del evaporador es en parte reciclada y el resto devuelto al mar. El vapor que se condensa en los tubos es recogido como producto.

La salmuera concentrada, que constituye la extracción, y el agua producida son utilizados para precalentar el agua salada de alimentación, en unos intercambiadores de tubos o de placas.

Como en otros procesos de destilación, la recuperación de energía calorífica es muy alta. La principal diferencia entre este proceso y los demás métodos de destilación estriba en la forma en que el

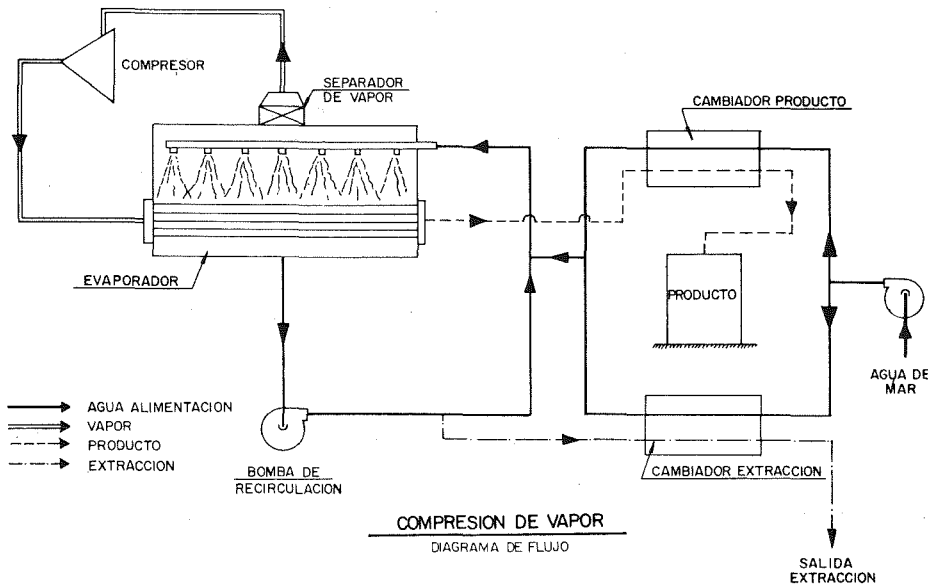


Fig. 4

calor es suministrado al sistema por medio de la salmuera en orden a conseguir su vaporización. En la Compresión de Vapor el calor se añade al vapor al transformar la energía mecánica del compresor en calor de compresión. La mayor parte de la energía utilizada es consumida por el motor que mueve el compresor.

En general, en una planta de Compresión de Vapor, el compresor, que es la pieza más importante de la misma, puesto que sus características y su coste condicionan el diseño global de la planta y el precio del producto obtenido, ha de cumplir los siguientes requisitos:

- Gran capacidad de aspiración en volumen.
- Rendimiento elevado.

- Pequeña relación de compresión.
- Presiones de aspiración y de descarga, generalmente inferiores a la atmosférica.
- Aptitud para soportar la incrustación de pequeños depósitos en el rotor sin resultados catastróficos, así como dispositivos para eliminar fácilmente estas incrustaciones.

En la compresión de vapor, la posibilidad de conseguir la condensación del vapor en gotas, lo cual supone obtener unos coeficientes globales de calor seis veces superiores a los conseguidos en condensación en película, y el empleo de temperaturas tan bajas como 35° C en el evaporador, que anula prácticamente los problemas de incrustaciones y hace factible la utilización de materiales de alea-

ciones ligeras (aleaciones de aluminio y magnesio), son las dos ventajas más importantes de este proceso con respecto a los demás.

La sencillez de manejo y la gran ventaja que supone no necesitar el concurso de caldera para su funcionamiento, sino exclusivamente la energía eléctrica necesaria para mover el compresor y las tres bombas que, normalmente, lleva, hacen de este proceso el más idóneo para la obtención de agua potable en hoteles, urbanizaciones, camping... Las necesidades de agua en estos núcleos, entre 100 m³/día y 500 m³/día, son capacidades en las que la Compresión de Vapor no tiene competencia posible.

5.4. Destilación solar (Fig. 5).

El proceso de humidificación solar hace uso del hecho de que el agua se evapora en su superficie libre, aunque se encuentre a una temperatura inferior a su punto de ebullición. El grado de evaporación en el agua depende de dos factores: la temperatura y la humedad relativa encima de la superficie libre del agua. El proceso de conversión tiene lugar en un aparato denominado «evaporador solar».

Los rayos del sol pasan a través del cristal o plástico transparente que cubre el evaporador y la energía calorífica que transportan es absorbida por una superficie negra que forma el fondo de dicho evaporador. La temperatura del agua que se encuentra en contacto con esa superficie aumenta su temperatura, y de esta forma el agua tiende a evaporarse en mayor grado.

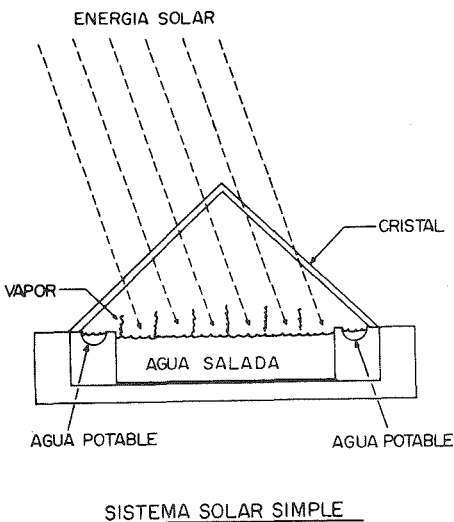


Fig. 5

Debido a que la bóveda de cristal o plástico no es calentada por los rayos del sol, su temperatura permanece inferior a la del vapor que se produce. Por este motivo, el vapor que asciende, al tomar contacto con la bóveda, se condensa y resbala por la superficie hasta los canales colectores. Al mismo tiempo que el vapor es separado de la bóveda por condensación, la humedad relativa disminuye en el evaporador, tendiendo a aumentar el grado de evaporación.

La ventaja evidente de este proceso es que la energía requerida es totalmente gratuita, sin embargo, las desventajas son, asimismo, evidentes.

El grado de conversión depende de la intensidad de los rayos del sol, que, a su vez, varían con la situación geográfica, estación del año y nubes, niebla, etcétera. En condiciones plenamente favorables sólo se obtiene un litro por cada pie cuadrado de superficie absorbidora de energía solar en un día.

Como el grado de evaporación aumenta con el aumento de temperatura, ese grado dependerá de la profundidad de capa de agua que sea calentada por la superficie negra. Ya que el grado de evaporación depende también de la humedad relativa, se conseguirá un grado de conversión mayor cuando la temperatura del cristal o plástico que forma la bóveda sea menor, pues a bajas temperaturas la condensación sucede más rápidamente.

Aunque la energía de conversión es gratuita en este proceso, la eficiencia es un importante factor que depende de la relación entre el área de superficie negra y la cantidad de conversión conseguida.

Cuando la energía solar toma contacto con una superficie es dividida en tres partes. Una parte de la energía es absorbida por la superficie, otra es reflejada y una tercera es transmitida a través de esa superficie. Una superficie negra absorbe la mayor cantidad de energía, si es blanca o de un metal puro pulimentado reflejará casi toda la energía que reciba y si se trata de una superficie transparente, transmitirá casi toda esta energía. Por esta razón la selección de materiales en este proceso es muy importante, no sólo desde un punto de vista de coste, sino también del de utilización óptima de la energía solar, que, en definitiva, determina la eficiencia de esta planta.

5.5. Congelación (Figs. 6 y 7).

Cuando el agua salada se congela, el agua pura forma cristales de hielo, mientras las sales permanecen en solución en el agua que no se ha congelado. La destilación por congelación es una operación de dos etapas que requiere un enfriamiento y un calentamiento. En cualquier proceso de congelación el agua salada es enfriada hasta la formación de hielo. Posteriormente el hielo es separado de la salmuera y fundido para producir el agua potable del proceso.

Vamos a ver algunos de los principios generales y factores de operación en los que se basa el proceso de congelación.

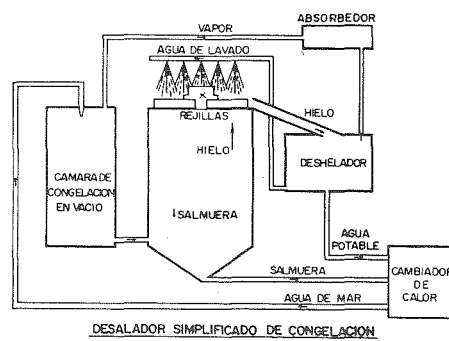


Fig. 6

El agua es enfriada por transferencia de calor desde agua a menor temperatura con la que se halla ésta en contacto. Cuando el agua es enfriada, su temperatura desciende hasta alcanzar el punto de fusión. Después de llegar al punto de fusión, la temperatura permanece constante mientras continúa en enfriamiento hasta que la congelación se

completa. La cantidad de energía térmica que debe ser extraída del agua a la temperatura de fusión para convertirla en hielo, se denomina calor latente de fusión del agua o, simplemente, calor de fusión. Una de las principales razones del interés que suscita el proceso de congelación para conversión de agua salada es que el calor de fusión del agua es menor de 1/6 parte del calor de evaporación y, además, los problemas de corrosión e incrustaciones desaparecen casi por completo.

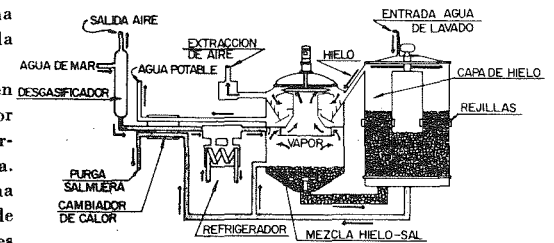


Fig. 7

Uno de los mayores problemas que se plantean en este sistema de conversión reside en la separación de los cristales de hielo y la salmuera. Durante la congelación en cámaras cerradas, el hielo se forma alrededor de la salmuera que no se congela. Los cubos de hielo producidos por congelación contienen en su centro una porción de salmuera descongelada. La separación requiere que se corte o raspe el hielo que forma la parte exterior del cubo. Debido a que parte del hielo que es separado ha estado en contacto con la salmuera, es necesario lavarlo con agua pura antes de ser fundido. En los procesos de congelación que se están desarrollando actualmente, el hielo no tiene la forma de cubos, sino más bien la de pequeños cristales que contienen en su interior una porción de salmuera. Uno de los métodos más utilizados de separación de los cristales y la salmuera es unir en un sólo cuerpo los cristales y raspar la superficie superior de la masa compacta formada.

Una importante ventaja del proceso de congelación es que un ciclo de congelación y fusión puede ser conseguido sin el uso de superficies de transferencia calorífica. Esto, junto con la recuperación y nuevo uso del calor de fusión, constituye una de las características más importantes del proceso de congelación. La energía consumida en este sistema queda limitada a las necesidades mecánicas y a la pérdida de energía debida a la diferencia de temperatura entre la salmuera que entra como alimentación y el agua producida obtenida. La energía mecánica es utilizada en la etapa de separación y en el bombeo del producto dentro del equipo de proceso.

6. PROCESOS DE DESALACION DE AGUA SALOBRE

Los procesos de cambio iónico y de membranas requieren energía y/o regenerantes químicos en proporción a la salinidad del agua de alimentación. Por lo tanto son usualmente más económicos que la destilación o la congelación, para la desalación del agua salobre. Del mismo modo no son económicos, por el momento, para aguas salinas o de alta salinidad, comparados con la destilación.

6.1. Osmosis inversa (Figs. 8, 9, 10 y 11).

Cuando se pone agua pura y una solución salina a ambos lados de una membrana permeable al agua, pero impermeable a la sal (Fig. 8), el agua

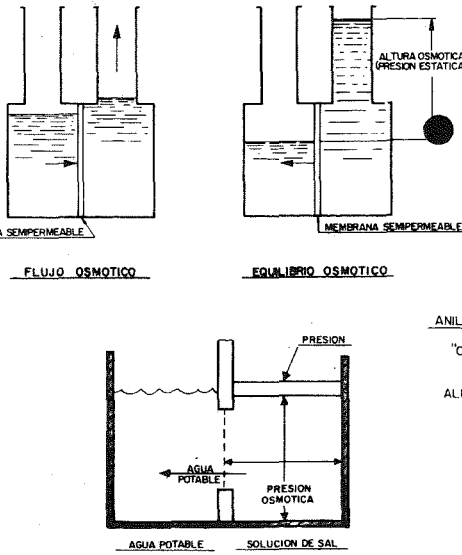


Fig. 8

o la solución más diluida) pasará a través de la membrana y diluirá la solución salina más concentrada. Este fenómeno es conocido como proceso de Osmosis directa. El agua pura fluye a través de la membrana, como si una presión estuviese aplicada a ella. Esta presión, causante del flujo, es denominada presión osmótica. La magnitud de la presión osmótica depende de las características de la membrana, la temperatura del agua y la concentración de la solución salina. Si ahora aplicamos una presión superior a la presión osmótica sobre la solución salina, el proceso de ósmosis puede invertirse y la solución salina atravesará la membrana hacia la solución más diluida. Quede claro que lo que atravesará, realmente, la membrana será el agua pura, quedando atrás las sales disueltas.

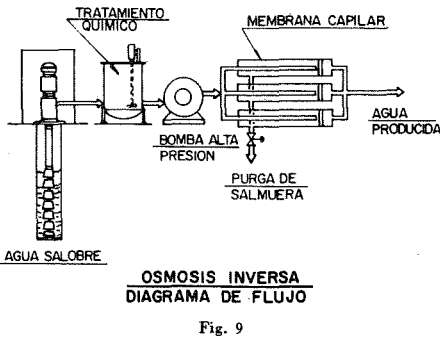


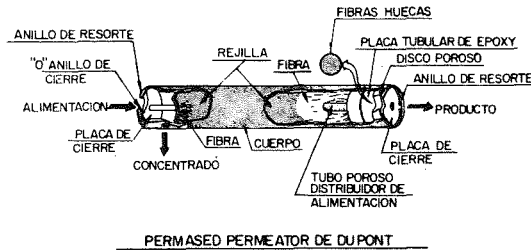
Fig. 9

En una planta de Osmosis Inversa (Figs. 9 y 11) el agua salada es primeramente bombeada a través de un filtro en donde las partículas sólidas que pudieran deteriorar la membrana son eliminadas. Generalmente también se la somete a un pretratamiento químico que anula el efecto perjudicial que ciertos elementos químicos que lleva el agua puede obrar sobre la membrana. El agua salobre es entonces llevada a la presión de operación (presión elevada de 50 kgs/cm² a 100 kgs/cm²) por una segunda bomba que la introduce en la unidad desaladora.

Una porción del agua atraviesa la membrana y es recogida como agua pura producida en el fondo de la unidad. La salmuera concentrada será descargada por la zona interior a la membrana. Cuando se crea oportuno, parte de la salmuera de la descarga puede ser mezclada con agua salada de alimentación, consiguiéndose así una recirculación.

Algunas de las más importantes ventajas del proceso de Osmosis Inversa son:

1. Consumo bajo de energía. Ya que no existe cambio de fase, la única energía consumida es la energía eléctrica necesaria para mover las bombas.
2. El equipo de proceso es relativamente simple, resultando de ello un coste de inversión bajo.
3. La operación de proceso sucede a una temperatura normal, por lo que son mínimos los problemas de corrosión e incrustaciones.



PERMASEL PERMEATOR DE DUPONT

Actualmente, la mayor limitación de este proceso estriba en la concentración del agua de alimentación que puede ser manejada con eficacia. La Osmosis Inversa está considerada como el sistema más adecuado para aguas salobres (de concentración inferior a 10.000 ppm); se está trabajando intensamente en la posibilidad de utilizar este sistema con un rendimiento óptimo para el agua de mar.

El éxito en la aplicación de este proceso de desalación depende fundamentalmente del programa de perfeccionamiento de la membrana. Este programa está conducido, principalmente, a conseguir una larga duración de la membrana con altos grados de difusión de agua potable por unidad de superficie de membrana, a un coste razonable.

En este sentido, las mejores condiciones se han conseguido con una membrana constituida por tubos capilares huecos de poliamida aromática (membrana Du Pont, Fig. 10).

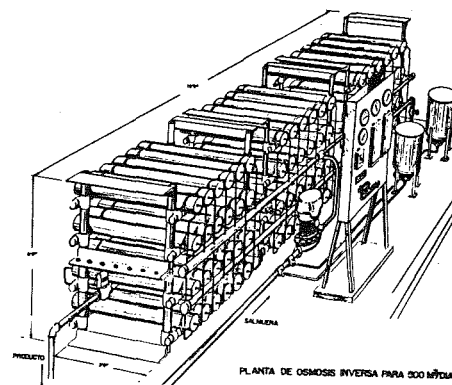


Fig. 11

6.2. Electrodiálisis (Figs. 12 y 13).

Un conjunto de conversión de Electrodiálisis consta, esencialmente, de una celda electrolítica que contiene dos tipos diferentes de membranas

selectoras de iones. Uno de los tipos de membrana permite pasar a los iones positivos (cationes) y la otra permite el paso de los iones negativos (aniones). La corriente eléctrica que se aplica a la celda electrolítica provoca la fuerza impulsora de los iones. La membrana permeable a los cationes dejará pasar a los iones positivos Na, y la membrana permeable a los aniones será atravesada por los iones negativos (Cl), permaneciendo el agua pura entre las membranas.

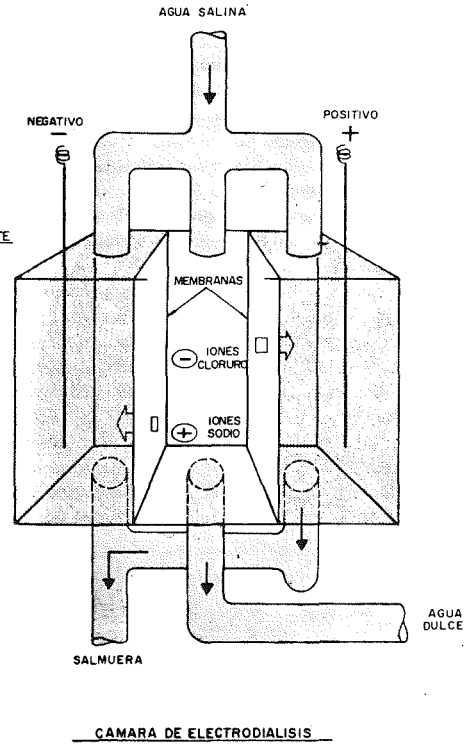


Fig. 12

La cantidad de corriente eléctrica necesaria en la unidad dependerá del porcentaje de sales que hayan de ser separadas del agua. Por esta razón, el coste de la energía consumida en el proceso dependerá de la concentración en sales del agua de alimentación. La relación entre corriente eléctrica utilizada y concentración en sales es la principal razón que hace de la Electrodiálisis un proceso casi exclusivo para aguas salobres y no para agua de mar. Sin embargo, si el coste de las membranas y equipo de operación puede ser reducido de manera aceptable, la Electrodiálisis podrá llegar a ser

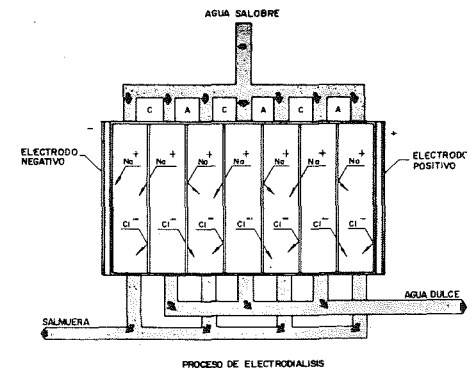


Fig. 13

utilizada en la conversión de agua de mar, particularmente en aquellas regiones en donde la energía eléctrica es conseguida a un coste bajo.

Las recientes investigaciones sobre este sistema están dirigidas, principalmente, hacia la consecución de la Electrodialísis a elevadas temperaturas. Una temperatura alta supone una baja resistencia eléctrica del electrolito y, por ello, un menor requerimiento de energía eléctrica. La operación a alta temperatura prevé una reducción en el requerimiento de energía, suficiente para hacer la Electrodialísis un proceso atractivo en la conversión del agua de mar.

La aplicación de la Electrodialísis a la conversión de aguas salobres presenta un problema que no aparece cuando se trata de la desalación de agua de mar. El análisis químico del agua de mar es relativamente constante, mientras que en las aguas salobres varía enormemente el contenido de iones. La variación en el contenido de minerales de las aguas salobres obliga a la obtención de un proceso de Electrodialísis flexible. Por ejemplo, el pretratamiento necesario, la disposición a la formación de incrustaciones, los límites en la concentración de salmuera y el número de etapas requerido, dependen claramente de la cantidad y tipo de los constituyentes presentes en el agua.

Las membranas usadas en Electrodialísis son obtenidas por tratamiento químico a partir de metales, tales como poliestireno. Se han investigado numerosas técnicas de fabricación, obteniéndose con algunas de ellas membranas de corta vida, pero con un coste inicial bajo, mientras otras proporcionan membranas de larga duración y alto precio. El programa de investigación que se lleva en la actualidad va dirigido hacia la obtención de membranas que reúnan las mejores propiedades: duración, selectividad de iones y características hidráulicas y eléctricas apropiadas.

6.3. Intercambio iónico (Fig. 14).

Un intercambiador de iones consiste en un lecho poroso compuesto por diversos materiales que tienen propiedad de intercambiar iones con los de una solución que lo atraviesa. Los intercambiadores de iones pueden experimentar un intercambio de cationes o de aniones. En el primer caso, el proceso se denomina Intercambio de Cationes y en el segundo, de Aniones. Cuando una solución conteniendo iones positivos pasa a través de un cambiador de cationes, los iones positivos de la solución son sustituidos por los iones positivos del lecho poroso. Los aniones de la solución de alimentación quedan estancados en el cambiador y los del lecho continúan con la solución. Lo mismo sucede cuando se trata de un cambiador de aniones.

Numerosas sustancias de origen natural y sintético poseen propiedades de intercambio de iones. Los materiales más interesantes para la conversión de agua salada son las resinas sintéticas. Estas consisten, generalmente, en plásticos que pueden ser químicamente modificados para alterar sus propiedades de intercambio de iones.

En el proceso de conversión por Intercambio Iónico son utilizados tanto intercambiadores de aniones como de cationes. Los lechos de intercambio son colocados en serie, y la solución salina pasa primero a través del intercambiador de cationes, y luego del de aniones. Un ejemplo de este proceso se ilustra en la figura 14. El cambiador de cationes consiste en una resina ácida que intercambia sus iones hidrógeno por los iones positivos que con-

tiene la solución que lo atraviesa. Por su parte, el cambiador de aniones está compuesto por un material que intercambia iones hidróxido (OH) con los iones negativos que posee la solución. El ión hidróxido se compone de un átomo de oxígeno y un átomo de hidrógeno, pero tiene un comportamiento químico semejante al de un átomo simple. En la disposición mostrada en la figura 14, una solución salina que contiene iones sodio e iones cloro entra por la parte superior de la unidad de conversión. Cuando la solución llega al cambiador de cationes, el ión sodio es intercambiado con el ión hidrógeno, los iones cloro pasan a través del cambiador sin sufrir ningún efecto. Por esta razón, el compuesto cloruro de sodio se convierte en una solución de iones cloro/hidrógeno, que no es otra cosa que ácido clorhídrico diluido. Cuando la solución ácida formada atraviesa el intercambiador de aniones, los iones cloro son cambiados por los iones hidróxido, que, uniéndose a los iones hidrógeno, formarán moléculas de agua dulce.

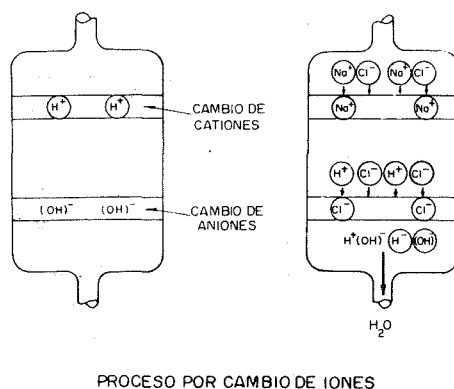


Fig. 14

A medida que se repite el proceso, las resinas van debilitándose progresivamente, hasta que pierden su propiedad de cambiar iones. Cuando se llega a esta situación, el proceso de conversión debe ser detenido para proceder a la regeneración de las resinas. La regeneración se consigue lavando las resinas con productos químicos que devuelven a éstas sus propiedades de intercambio iónico.

Los regenerantes más utilizados son: el ácido sulfúrico para las resinas ácidas y el amoniaco para las resinas con iones OH.

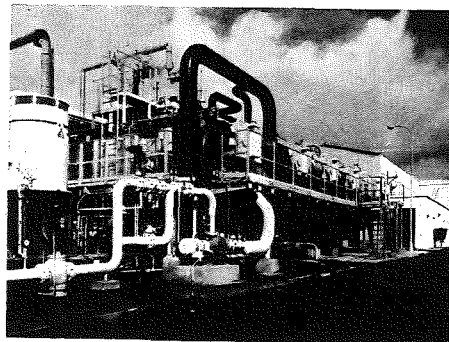
El coste de esta operación de regeneración limita las aplicaciones del proceso de Intercambio Iónico. Desde el punto de vista técnico, la aplicación de este proceso es posible en todos los grados de salinidad de la gama de 150 a 10.000 ppm. Desde el punto de vista económico el límite inferior de aplicación puede ser fijado en 400/500 ppm y el más alto en 4.000/5.000 ppm; en estos niveles los evaporadores instantáneos comienzan a ser competitivos con este sistema.

7. REALIZACIONES ESPAÑOLAS

En 1964 se puso en marcha la primera Planta Potabilizadora en España. Su producción nominal es de 2.300 m³/día, utilizando el sistema de evaporación súbita. Está ubicada en la isla de Lanzarote, y fue construida por WESTINGHOUSE Americana. BURNS & ROE - FOSTER WHEELER.

Al año siguiente, en Ceuta, entró en operación una planta de una capacidad total de producción

de agua de 4.000 m³/día y 4.300 KW de electricidad, pudiendo suministrar a la red 2.400 KW sin disminuir la producción de agua dulce. Es, por tanto, una planta de doble uso y de evaporación súbita. Fue construida por la firma alemana ATLAS WERKE.

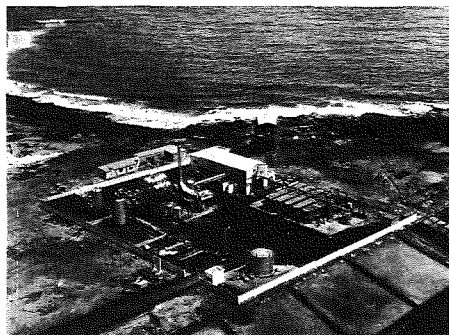


Vista parcial de la planta potabilizadora de agua de mar en Fuerteventura. Evaporadores. Construida por Babcock & Wilcox.

La planta de mayor capacidad hasta el momento, entre las que se han construido en España, es la que se ha puesto en funcionamiento en 1970 en Las Palmas de Gran Canaria. Su producción es de 20.000 m³/día, con una producción de electricidad de 20.000 KW. Utiliza el sistema de evaporación súbita y ha sido fabricada por la firma holandesa WERKSPoor.

La S. E. C. Babcock & Wilcox, C. A., Empresa española pionera de la desalación en España y Portugal, ha construido y está construyendo varias plantas de evaporación súbita, bajo licencia de la firma americana BALDWIN LIMA HAMILTON, entre las que destacan:

— La Planta Potabilizadora de Fuerteventura, para el M. O. P., que produce 2.000 m³/día y 700 KW de energía eléctrica para su autoabastecimiento (fotografías 1 y 2).

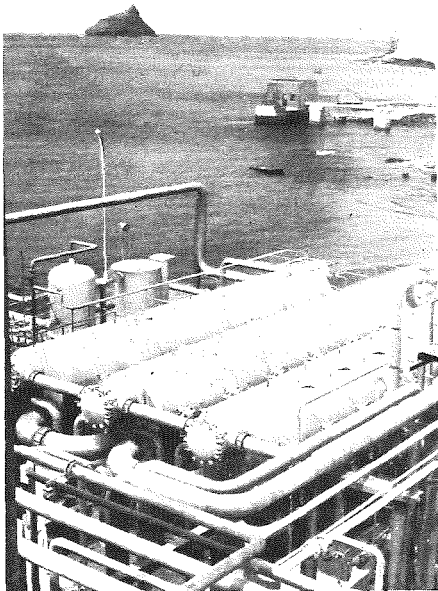


Vista aérea de la planta potabilizadora de Fuerteventura (Islas Canarias).

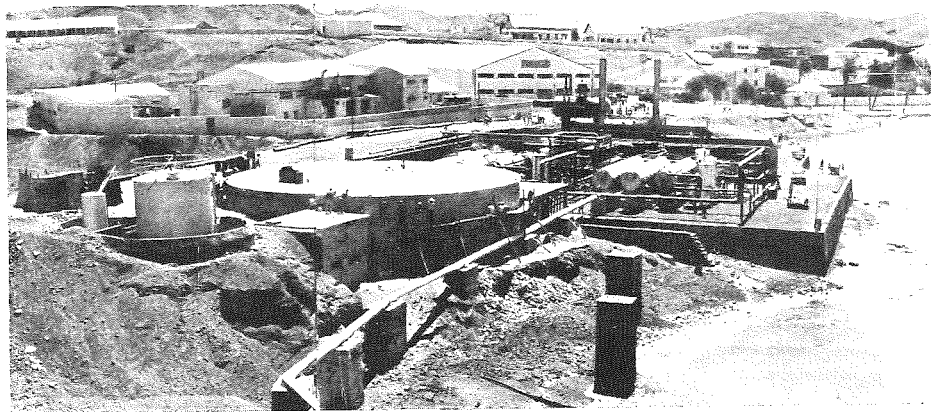
— La Planta Potabilizadora de Mindelo, Isla de San Vicente, del Archipiélago de Cabo Verde, con dos líneas de 1.100 m³/día cada una. Ha entrado recientemente en funcionamiento (fotografías 4 y 5).

— La Planta Potabilizadora de El Aaiun, para Fosfatos de Bucraa, S. A., de doble uso, con una producción diaria de 3.500 m³ de agua y 20.000 KW de producción eléctrica. Se ha comenzado el montaje y se tiene prevista su puesta en funcionamiento a finales del año 1971.

— Una Planta de 500 m³/día, para Termoeléctrica de Lanzarote, S. A., está actualmente en fabricación.



Vista de una de las líneas de 1.100 m³/día, de la planta de Mindelo (Cabo Verde).



Panorámica de la planta potabilizadora de Cabo Verde (Portugal), construida por Babcock & Wilcox.

8. INVESTIGACION EN DESALACION

La Comisión Delegada del Gobierno de Política Científica, en su reunión del día 22 de enero de 1971 y a propuesta de la Comisión Asesora, acordó aprobar la realización de un Plan Concertado de Investigación sobre «Desarrollo de Plantas Potabilizadoras de pequeña capacidad por el método de Compresión de Vapor», que llevará a cabo la empresa S. E. C. Babcock & Wilcox, C. A.

Con este acuerdo, Babcock & Wilcox entra de

lleno en el campo de la investigación en España, con un programa dedicado a uno de los procesos de desalación de agua de mar de futuro más prometedor en capacidades comprendidas entre 50m³/día y 1.000 m³/día. Este plan de investigación tendrá una duración de cuatro años y culminará con la realización de una planta piloto.

La Junta de Energía Nuclear trabaja también intensamente en el desarrollo e investigación de los métodos de evaporación súbita, vapor compresión, ósmosis inversa, electrodiálisis, etc.

**ANUNCIAR EN
ECONOMIA BALEAR
ES VENDER**



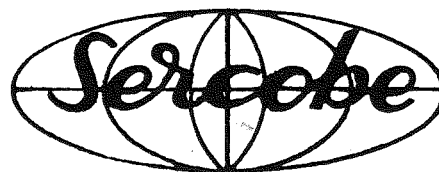
Pedro Miró Josa
Ldo. en derecho · Gestor Administrativo
Consultor de Empresas · Tramitación en General
Matías Montero, 3 - 3º. - B Telf, 214971 Palma de Mallorca

El próximo número de **economía balear** estará dedicado a los **BANCOS EN BALEARES**

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

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª TELEF. 222700



**Y
SU PLANTILLA ACTUAL DEL SERVICIO EN TODOS SUS
DEPARTAMENTOS Y NIVELES.**

DIRECCION

Director, D. Enrique Kaibel Murciano Dr. Ingeniero Naval
Secretaria, Srta. Ana María Bravo Robles Oficial Adm. 1ª.

DEPARTAMENTO INTERIOR

Subdirector y Jefe del Departamento, D. Luis Angel Dominguez Sol Dr. Ingeniero Industrial
D. Javier Cuquerella Jarillo Ingeniero Industrial
D. Augusto Hernández Krahe Ingeniero Industrial
Secretaría, Srtas.: Carolina Martínez Asensio Oficial Adm. 1ª
Angela Otero Herrera Oficial Adm. 1ª
Mercedes Orgaz Fernández Oficial Adm. 1ª

DEPARTAMENTO DE EXPORTACION

Jefe del Dpto., D. José I. Barón Crespo Dr. Ingeniero Industrial
D. José Luis Castañeda Boniche Dr. Ingeniero Industrial
D. Alejandro Gancedo Detry Abogado (U.C.A)
Secretaría: D. José Luis Haurie Mena Oficial Técnico Export.
Dª. Christine Le Moigne Traductora
D. Antonio Ortega Pallerola Oficial Adm. 2ª
Srta. Dolores Martin-Engños González Oficial Adm. 1ª
Srta. Mª. del Carmen Martin-Engños González Oficial Adm. 1ª
Srta. Mª. de los Angeles Blanes Rubio Oficial Adm. 1ª
Srta. Sara Abel de la Cruz Vidal Oficial Adm. 1ª

DEPARTAMENTO TECNICO

D. Ricardo Novillo Allones Ingeniero Industrial
Secretaria, Srta. Mª. Isabel Fernández Oficial Adm. 1ª

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES

Jefe del Dpto. D. Arcadio López González Economista
D. Alfonso Pajuelo Oficial Adm. 1ª
Secretaría: Srta. Mª. Pilar Núñez Monforte Oficial Adm. 1ª
Srta. Mª. Isabel Serrano Auxiliar Adm.
Ediciones: D. José Antonio Maza Llamosa Auxiliar
D. José Hernández Muñoz Auxiliar
D. Joaquin Garcia Prieto Auxiliar
D. Angel Gutierrez Pérez Auxiliar
D. Pedro Martin Martin Auxiliar

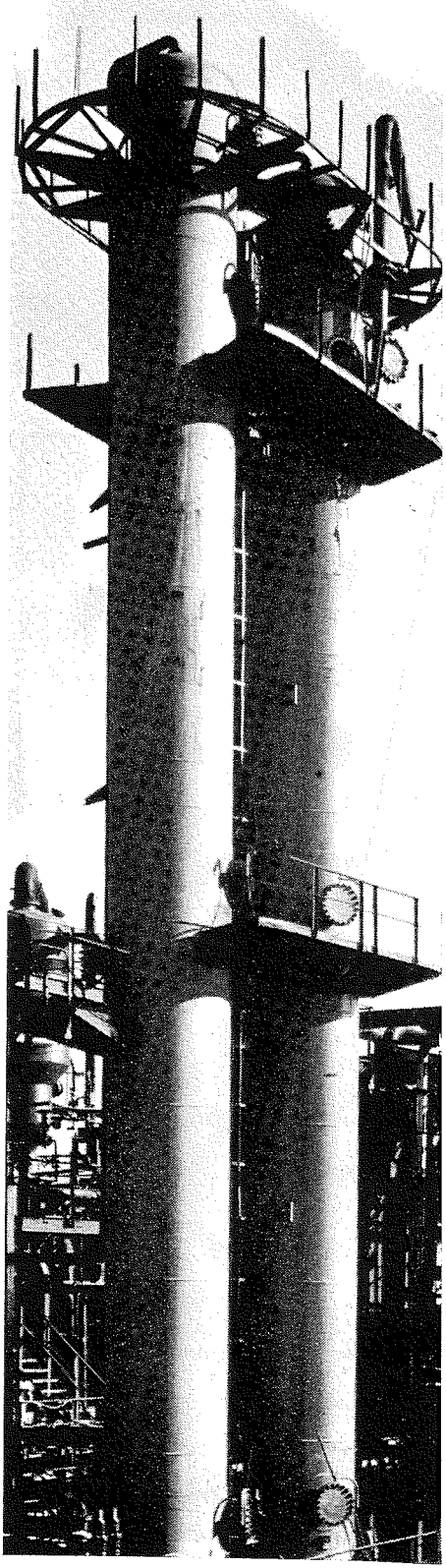
SECRETARIA DEL SERVICIO

D. Carlos Fernández Martínez Jefe Superior Adm.
D. Angel Hernández Muñoz Oficial Adm. 2ª
Secretaría: Srtas.: Esther Sánchez Gómez Oficial Adm. 1ª
Rosario Horna Martin de la Plaza Auxiliar
Ascensión Hernández Bautista Auxiliar
Rosalia Heras Real Auxiliar

Otros Servicios: D. Francisco Arenas Romero Conductor
D. Carlos González Moreno Botones
D. Miguel A. González Botones
D. Miguel A. Cotarel Botones
D. Manuel Maza Llamosa Botones

SECRETARIA GRUPOS ESPECIALES Y ASESORIA JURIDICA

D. Antonio Martinez-Carrasco Celdrán Licenciado en Derecho
Secretaria, Srta. Margarita Zorita Ruiz Oficial Adm. 1ª



**TODOS ESTAN
PREPARADOS
PARA SERVIRLES**

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

CULLIGAN ESPAÑOLA, S. A.
 HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S. A.
 SADECA, S. A.
 CARBONELL CIA. AMA.
 C. & G. CARANDINI, S. A.
 KLIMAT, S. A.
 MOTRIX, S. A.
 CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S. A.
 INDUSTRIAS COPRECI, S. A.
 RUNTAL ESPAÑOLA, S. A.
 APLICACIONES HIDRAULICAS, S. A.

TRATAMIENTO DE AGUAS
 CALDERAS AGUA Y VAPOR
 LAVANDERIAS INDUSTRIALES
 OFICINAS TECNICAS DE ILUMINACION
 ACONDICIONADORES AIRE
 CALDERAS DE GAS
 REVESTIMIENTOS PARA EXTERIORES
 ROBINETES
 RADIADORES
 GRUPOS HIDROCOMPRESORES PLANTAS
 OXIDACION TOTAL RESIDUALES

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

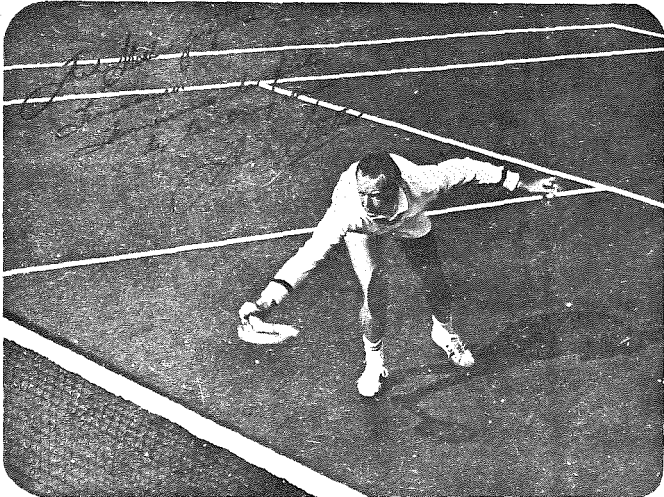
III HOTELERO - VERANEANTE !!!

AL RENOVAR O CONSTRUIR SU PISTA
 DE TENIS O CUALQUIER INSTALACION
 DEPORTIVA NO SE OLVIDE DE:

SPORT MUNA

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

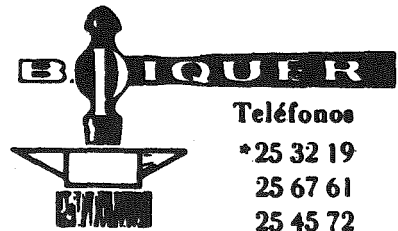
DELEGADO PARA BALEARES : JAIME LLIMOS NAVARRO



... Pistas de Tenis, Baloncesto, Balon-Volea, Balonzmano, Frontones, etc.

**Le asesoraremos técnicamente
 y presupuestaremos GRATIS.**

TALLERES



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)



cristalería oliver s.a.

CRISTALVER

Acrilamiento de Obras - Instalaciones Comerciales - Espejos - Puertas Securit y Clarit - Decorados
 Vidrios de Color - Vidrieras Artísticas - Filón - Favés - Baldosas de Vidrio Moldeado

Domicilio Social y Oficinas: C/. Arzobispo Aspargo, 40 - B. - ppal. - Telf. 27 12 94 - PALMA DE MALLORCA
 Almacenes: C/. Adrián Ferrán, 55 A y B - PALMA DE MALLORCA - SUCURSAL EN SOLLER: C/. José Antonio, 189

HOSTELERIA Y TURISMO

con la colaboración
y asesoramiento del

SINDICATO PROVINCIAL DE
HOSTELERIA Y ACTIVIDADES
TURISTICAS.

Según cálculos de los observadores científicos del turismo, y que por muy científicos que sean han de basarse en simples estimaciones, en este año unos 300 millones de europeos occidentales y de americanos cruzarán las fronteras de su propio país para dirigirse a algún otro lugar, cambiando de residencia, de relaciones, de idioma, de forma de vida y desde luego de paisaje. El mismo fenómeno se producirá en los Estados Unidos, aunque gran parte de esta transhumancia se produzca dentro de las propias fronteras, y el resto se dirigirá especialmente hacia Europa, Méjico, el Canadá y ciertas islas del Caribe. Algunos residuos de este inmenso movimiento de población se moverá hacia lugares más exóticos y apartados del planeta, como el Extremo Oriente, la Unión Sudafricana, el norte de Africa y las llanuras de Kenia, dominadas por las nieves eternas del Kilimandjaro. Una minoría visitará las naciones más frías del Norte, desde Spitzberg hasta Islandia, buscando osos polares, focas, geysers y hielos a la deriva.

De este inmenso movimiento humano originado por la curiosidad unida a la prosperidad económica y que ni siquiera ha sido superado por las grandes "volkerwanderung" de los pueblos bárbaros en el ocaso del Imperio Romano, los países europeos más visitados —y acaso por este orden— España, Italia, Francia, Inglaterra, Alemania y Grecia. En el caso español es imposible saber lo que el total de los viajeros invierte en compras, haciendo al comercio partícipe de los beneficios del turismo. Tampoco es posible evaluar lo que gastan en el transporte, porque la parte mayor de nuestros visitantes llega en automóvil. Un beneficiario del turismo es la CAMPSA, que sin embargo —y a diferencia de otros países— no hace descuento alguno al visitante. Aquí es el hotelero quien tiene que pagar la totalidad del coste turístico, y los demás se benefician.

Lo que si sabemos, es cual puede ser el máximo del incremento turístico en la década en que estamos viviendo. Si el aumento anual llega a mantenerse en el 15 por 100 acumulativo, tal como viene sucediendo en los años últimos, en 1975 llegaríamos a los 35 millones de turistas, y para 1980 alcanzaríamos la cifra monstruosa de setenta millones, que de mantenerse en el gasto medio actual, que es del orden estadístico de unos 70 dólares por viajero, representaría una aportación en divisas a la economía española de 4.750 millones de dólares. Aún en el caso pesimista de que el aumento sea tan sólo de la mitad de lo calculado, nos pondríamos para 1980 en unos 40 millones de turistas, con cerca de 3.000 millones de dólares de aportación en divisas.

¿Hacemos todo lo preciso para conseguir este turismo, y lo estamos favoreciendo con las medidas precisas? Es aquí donde las dudas dan comienzo, y pueden llenar un caldero. La industria turística española es la menos protegida del país, y para decirlo en plata, no está en absoluto protegida. Ni existe la mínima desgravación fiscal —¡todo lo contrario! —, ni se dispone de la menor subvención hotelera a fondo perdido, ni los créditos reintegrables han superado en veinte años los 14.000 millones de pesetas, que es casi lo que recibe directa o indirectamente cada año nuestra agricultura cerealista. El turismo nos ha permitido ir saliendo del pozo del subdesarrollo, pero al industrial hotelero y turístico sólo se han arrojado bastantes piedras, algunos dictorios y casi ningún beneficio. El turismo no recibe ni un solo dólar de las divisas que obtiene y el hotelero se ve obligado a pagar más impuestos cada día. Mientras Portugal desgrava el turismo, Túnez regala terrenos para construir hoteles, y Grecia mima a sus industrias turísticas, entre nosotros casi parece como si ofendieran. Y sin embargo, ya ahora el turismo supone en divisas, tres veces el valor de nuestros cereales, veinte veces nuestra hulla, otras veinte nuestra exportación de cuero y de zapatos, varias veces nuestros textiles. Pero el hotelero sigue tratado como un comerciante para ricos, a quien fiscalmente todo se le exige. Las desgravaciones benefician a sectores que el país lleva a costas, y que apenas nos dejan beneficio.

Si para 1980 llegamos a la cifra casi horrible de 70 millones de turistas, ¿vamos a seguir fiscal y oficialmente haciendo lo mismo? ¿Veremos como los precios de todo aumentan, y el hotelero está casi socializado, con aumentos anuales inferiores al crecimiento medio del coste de la vida? Claro que vivir en hotel resulta caro, y que comer de restaurante es un lujo, aquí y en la Conchinchina. Pero nos hemos acostumbrado a que "España es barata", y cuando ha dejado de serlo nos irritamos, sin comprender que es uno de los precios que hemos de pagar por el "europeísmo".

Para que nuestra industria turística se despierte, hará falta que alguien lance una consigna: ¡Hoteleros de toda España, uníos! Si no se unen, ¿qué haremos todos en 1980 ante una plaga de 70 millones de turistas? .

70
millones
de
turistas

por

José Ramon ALONSO

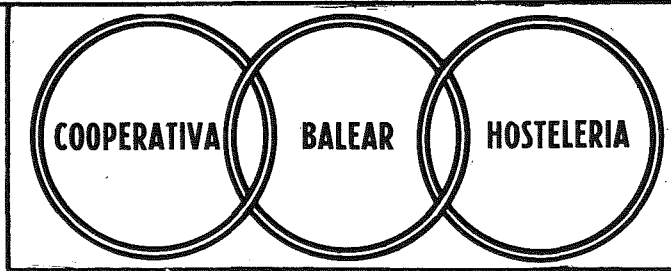
Presidente Sindicato Nacional
de Hostelería y Actividades Turísticas.

Nuestro Presidente, en el número de esta Revista correspondiente al mes de Julio del presente año, anunciaba y comentaba, aunque para muchos ya era conocido, el hecho constitucional de esta Cooperativa Balear de Hostelería, resaltando la importancia del mismo como la concreción de una idea por largos años acariciada por considerarla de suma trascendencia para la economía de nuestra industria.

Esta Cooperativa será, en un no lejano futuro, tan potente y eficaz como los industriales del Ramo, quieren que sea, primeramente uniéndose a ella todos sin excepción, y, después, cooperando en ella.

Conviene aclarar que, si bien su denominador es "DE HOSTELERIA" a ella pueden pertenecer además de los industriales de hospedajes, todos los de Restaurantes, Cafeterías, Cafés, Bares, Salas de Fiestas, en una palabra, todas las industrias encuadradas en el Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas.

Pero, como para querer algo es necesario conocerlo



vamos a intentar explicar lo que es, lo que representa y los fines que persigue una Cooperativa de Hostelería.

Para ello estimamos que lo más aconsejable es recurrir a las ideas y opiniones autorizadas de aquellos que llevan años en la palestra de nuestro cooperativismo sectorial, reproduciendo en síntesis una conferencia debida a la pluma de D. Evaristo Escorihuela, durante muchos años Secretario Técnico de nuestra Cooperativa Nacional de Hostelería, bajo el tema

COOPERATIVAS HOTELERAS

"Cuadernos de Temas Turísticos", editado por Centro Nacional de Formación Turística y Hotelera de Portugal en Marzo de 1971.

I INTRODUCCION.-

Las Cooperativas Hoteleras son justamente consideradas como un medio eficazísimo de apoyo y ayuda al desenvolvimiento de la industria hotelera, en lo que respecta a los problemas comerciales de abastecimiento de los artículos necesarios a su actividad.

Su función comercial reviste dos aspectos:

- Por un lado, la regulación de los precios;
- Por el otro lado, la garantía de la calidad de los artículos.

Ambos favorecen de forma positiva cualquier política de desenvolvimiento turístico que se pretenda llevar a cabo, ya que la regulación de precios y la calidad en los servicios hoteleros son factores fundamentales para satisfacer la demanda turística de un país.

II QUE ES UNA COOPERATIVA? .-

Es conveniente presentar, primero, unas ideas generales sobre el Cooperativismo, para después deducirse su aplicación a la organización de las Cooperativas Hoteleras.

Considérase el Cooperativismo como un sistema económico con personalidad propia, autónoma e independiente en relación a los otros sistemas conocidos, y muy en especial en relación al capitalismo o al socialismo.

Cooperar viene a ser trabajar con otros para un mismo fin y, en este sentido, las Cooperativas constituyen una asociación o reunión de personas que se obligan voluntariamente a aunar sus esfuerzos sin preocupación de lucros, para conseguir los objetivos comunes de orden económico-social.

La diferencia entre una Cooperativa y una Empresa, se basa en los siguientes puntos:

A) LA INFLUENCIA DISTINTA DEL CAPITAL EN UNA Y OTRA SOCIEDAD. La Cooperativa constituye una asociación de personas y, por tanto, la entidad está organizada de tal forma que el capital carece de cualquier fuerza de decisión para poder actuar sobre la Cooperativa.

B) LA IDEA PREDOMINANTE DEL LUCRO Y DE LOS BENEFICIOS EN LA EMPRESA. A la idea de lucro y beneficios, la Cooperativa opone la idea de Servicio. Las Cooperativas no se organizan para que se incrementen unos cuantos capitales, pero si para proveer adecuadamente a una o varias necesidades de los socios. Prestar un buen servicio significa satisfacer una necesidad de la mejor forma posible, sin tener en cuenta beneficios o lucros personales.

C) LA FORMA DE DISTRIBUIR LOS BENEFICIOS. En las Cooperativas no se producen beneficios, ya que los excesos o márgenes de previsión se aplican de la siguiente forma: para obras de carácter social, para fondo de reserva de la Entidad y para distribución entre los asociados en proporción a la cuantía de las compras realizadas.

Los principios fundamentales de las Cooperativas son, en general, los siguientes:

- 1.- Ser una asociación voluntaria de individuos con un número ilimitado de socios a no ser por cualquier necesidad justificada.
- 2.- Ser dirigida con plena autonomía, de acuerdo con sus propios Estatutos.
- 3.- Funcionar a través de fondos de los propios asociados.
- 4.- Conceder a todos los asociados el derecho de voto, uno por cada miembro e independientemente del capital aportado.
- 5.- Ausencia de interés lucrativo.
- 6.- Abastecimiento de artículos de calidad a precios adecuados y a pronto pago.

En resumen, el carácter privado, la libre adhesión, el control democrático, la idea de servicio en oposición a los intereses lucrativos y a satisfacer las necesidades comunes, son los principios básicos de las Cooperativas.

III COOPERATIVAS EN ESPAÑA.-

La Reglamentación de las Cooperativas en España, está íntimamente ligada a la Organización Sindical, la que considera a las Cooperativas como un instrumento importante de la política económico-social y merecedoras del estímulo y apoyo del Sindicato.

No obstante, dicha reglamentación y la disciplina de las Cooperativas pertenece, en última instancia, al Estado, que debe actuar sobre las mismas de forma a asegurar el cumplimiento de la Ley, como si se tratase de cualquier otro individuo o entidad privada o pública. Así el Estado puede aprobar la creación o disolución de las Cooperativas, o imponerles sanciones disciplinarias; pero la protección y el estímulo al movimiento cooperativo, la vigilancia cuanto a su utilidad y los desvíos de sus finalidades, compete a la Organización Sindical.

Para aclarar debidamente lo que acaba de ser expuesto, se ha de hacer notar que el hecho de que las Cooperativas son dependientes de la Organización Sindical, no presupone la interferencia de ésta última en la administración técnica y económica de las primeras. La ad-

ministración económica y comercial compete exclusivamente a las Cooperativas. Las intervenciones y vetos que se conceden a la Organización Sindical no tienen otra finalidad que la de impedir que las Cooperativas se desvíen de su radio de acción y evitar o suprimir cualquier clase de abuso.

IV CREACION DE UNA COOPERATIVA.—

Para la creación de una Cooperativa se procede según el principio de voluntariedad. Después, para iniciar su constitución, basta una solicitud dirigida al Ministerio de Trabajo por las personas interesadas, en número no inferior a quince.

La solicitud, juntamente con los Estatutos propios de la Entidad, la relación de los socios promotores y de los miembros que componen la primera Junta Rectora, son remitidos al referido Ministerio, a través de la Organización Sindical.

El Ministerio de Trabajo atribuirá la clasificación de la Cooperativa, aprobará sus Estatutos y la inscribirá en el Registro General de Cooperativas, cuyo Ministerio interviene también en las modificaciones posteriores, en disoluciones y en inspecciones en cuanto a su funcionamiento.

Por otro lado, a la Organización Sindical compete informar en cuanto a los trámites para la constitución de las Cooperativas y ejercer una función de inspección y vigilancia.

Una Cooperativa inicia sus actividades como tal, desde el momento en que sus Estatutos han sido aprobados por el Ministerio de Trabajo e inscrita en el Registro de dicho Organismo.

Estas bases se aplican para toda clase de Cooperativas y, por tanto, también a las de Hostelería.

V LAS COOPERATIVAS HOTELERAS Y

SU FUNCIONAMIENTO.—

En el Grupo de las Cooperativas de Consumo figuran las denominadas Cooperativas Hoteleras que para su constitución siguen las normas generales ya señaladas.

Las Cooperativas de Hostelería se caracterizan por su finalidad específica que se puede resumir en los siguientes

objetivos:

1. Organizar y administrar la adquisición, transporte, conservación, almacenamiento, preparación, distribución y abastecimiento a los socios, de toda la especie de productos necesarios al desenvolvimiento de la industria hotelera, proporcionándole las mayores ventajas y contribuyendo a la moderación de precios.

2. Promover y fomentar cualquier iniciativa que tenga como finalidad una mejor organización de la producción y, muy especialmente, las tareas de investigación científica aplicada a la industria hotelera y similares.

3. Montar y explotar por su cuenta, establecimientos de utilidad turística.

4. Financiar la instalación de fábricas, oficinas y establecimientos propios para la fabricación de los artículos necesarios a la industria, o entrar en la producción de los mismos artículos en fábricas o establecimientos ya existentes.

5. Creación y sostenimiento de Escuelas de Formación Profesional.

6. Establecer servicios de Información, Estadística, Asistencia Jurídica, Gestoría Administrativa y Asistencia Técnica a los Socios.

7. Fomentar el Turismo.

8. Crear cartas de Crédito y cheques de Viaje.

9. Ejecutar o realizar cualquier otra actividad relacionada con la industria hotelera, siempre que sea compatible con las finalidades de cooperación, con las disposiciones legales y con las normas dictadas por la Delegación Nacional de Sindicatos".

Todas las peculiaridades propias de la Cooperativa Balear de Hostelería, están contenidas en sus vigentes Estatutos sociales. Esta cooperativa tiene sus puertas abiertas a todos los industriales encuadrados en el Sindicato Provincial de Hostelería y, cualquiera de ellos que se interese para considerar su posibilidad de inscribirse como socio en la misma, puede manifestarlo libremente dirigiéndose al Apartado de Correos 1.036 o al Teléfono 21 32 08 y le remitiremos un ejemplar de nuestros Estatutos y un formulario de Solicitud de Ingreso.

FUERA DE LOS HOTELES...

Tarifas hoteleras, precios "marginales" y el caso de los guías y representantes de las agencias extranjeras en las zonas turísticas

Se iría descubrir el Mediterráneo hacer hincapié en el hecho ya conocidísimo de que el turista y el vacacionista acostumbra a hacer gastos más o menos considerables fuera del hotel en que se alojan bajo el régimen de pensión completa.

Pero hay más: por desgracia para nuestros hoteleros, hoy, en muchos lugares, no solo ocurre que el cliente gasta "fuera", sino que **solamente gasta en el ámbito ajeno al establecimiento que le alberga**, cuyo coste de pensión abonó en origen, al satisfacer el conjunto transporte aéreo—alojamiento a la Agencia. Porque de "extras", dentro, muchas veces ni los más indispensables se devengan.

Las tarifas hoteleras siguen, y, por lo visto seguirán, estrechamente controladas por los Poderes Públicos. Suponemos que, precisamente por estas fechas, se habrán tomado las decisiones correspondientes respecto a las que van a regir en 1972. Nada se ha dicho, nada se ha filtrado sobre los topes de aumento que se hayan acordado; pero todo hace pensar que los porcentajes serán modestísimos.

Así pues, los precios de nuestros hoteles continuarán a un nivel muy bajo, inverosímil, si se les aplica la comparación internacional. Ciertamente, por ello no se deberá solamente al control oficial, por lo que se refiere a los hoteles de temporada de clientela masificada y contratación con los grandes intermediarios exteriores: aunque las Autoridades ministeriales cambiarán de criterio, muchos establecimientos tendrían que seguir cotizando infra—precios, porque a ello les obligan los compromisos contraídos y, aunque estos últimos no existieran, tendrían que adquirirlos "ex—novo" como consecuencia del mecanismo existente y del exceso de oferta de camas.

El hecho de que en el curso de los últimos años se hayan estado vendiendo estancias por debajo de los precios mínimos autorizados constituye una buena prueba de esta afirmación, pero no es menos cierto que las empresas hoteleras responsables, con auténticos profesionales al frente, estén profundamente preocupadas con la ensañación de encontrarse entre la espada y la pared: entre la limitación de precios de venta y los aumentos de sus propios costes, siguiendo estos últimos la escalada general de los precios del país.

Fuera de los hoteles, en cambio, impera una libertad total respecto a los precios, que podríamos denominar "turísticos", porque corresponden a compras y prestaciones que, en una u otra ocasión precisará el visitante. Fuera de los hoteles, todo es libremente: no solo impera una libertad absoluta, sino, en una serie de casos, esta libertad es ocasión de abuso, dando lugar a precios muy altos, que están desvirtuando implacablemente la imagen de "España, país barato" que es la que pretende mantener una política de contención de los precios hoteleros. En definitiva, todos los gastos se pagan desde la misma bolsa y ¿qué más dá que uno de los componentes—merced al

sacrificio de la industria hotelera— sea extraordinariamente bajo si el importe global no cesa de aumentar?

Pero hay todavía más. A través del actual sistema tarifario el sector hotelero lleva la peor parte, pero tampoco está totalmente claro que otros gremios encuadrados en el marco de Turismo tengan una vida económica feliz. Si tomamos como ejemplo el ramo del espectáculo, veremos que, debido a la parte del león que se atribuyen determinados intermediarios, el empresario legalmente establecido tiene problemas también.

Entre los intermediarios, los que deberían ser objeto de una especial atención por parte de los organismos competentes, son los "guías" o, mejor dicho, los representantes de muchas Agencias de Viajes extranjeras.

Bien está que nuestras Autoridades turísticas hayan interpretado en forma extraordinariamente amplia y comprensiva las reglamentaciones específicas aplicables al caso en atención a la real evolución del sector, con sus nuevas necesidades, como consecuencia del importante papel desempeñado por los "tour operators" extranjeros. Pero si se hace mal uso de esta tolerancia, si, poco a poco, los guías o representantes se convierten en monopolizadores de las ventas complementarias a los clientes, actuando únicamente en función del "quien dá más" en materia de comisiones y la cuantía de estas últimas alcanza proporciones desorbitadas, creemos que habría que reconsiderar las cosas.

Para ser muy concretos: en un hotel importante de una zona turística hemos podido observar como las guías de las Agencias británicas "succionaban" materialmente a aquella, arrastrándola hacia una determinada sala de fiestas, con inflexible saboteo de la estupenda "boite" recién inaugurada en el propio hotel, porque la primera se ha plegado a sus exigencias y les reserva ciento cincuenta pesetas de comisión por cabeza, sobre un precio de trescientas para consumición y espectáculo, o sea el 50 por cien, más un "rappel" de veinticinco pesetas, también por cabeza, en las noches en que el intermediario consigue llevarles más de veintidós clientes, amen de una propinita de diez pesetas para el chófer del autocar.

Aplicando este sistema a múltiples presiones, y en sitios de doble y larga temporada como Canarias, se comprende que puedan hacerse estimaciones de fabula acerca de los beneficios de estos guías o representantes, aunque se ignora, por pertenecer ello al secreto del sumario, si una parte de los mismos pasa a la Agencia extranjera, y si las plazas se traspasan, a precios equivalentes al del comercio urbano más estratégicamente situado.

Hemos puesto el ejemplo de una sala de fiestas. Si se trata de una excursión en que la Agencia local organizadora tiene que pagar comida, autocar y, eventualmente, entradas a monumentos, es fácil comprender que las cuentas no salgan al tener que pasar por el dogal de estas sobrecomisiones. Y no hablemos—es una mera hipótesis nuestra— del caso, posible, de que los intermediarios en cuestión pretendan percibir comisiones de este orden sobre los billetes del Teleférico del Pico del Teide recién inaugurado, en que los costes de explotación son incomparablemente más elevados que los de una sala de fiestas.

Cuando se dialoga a alto nivel con los "tour operators" (británicos o de la nacionalidad que sea) habría que hablarles también de esto. Además, sobre el terreno, explicar a los representantes que hay toda una, no mativa que les afecta en las competencias administrativas españolas de Información y Turismo, de Hacienda y de Trabajo. Y que la paciencia tiene sus límites.

EL SINDICATO DE HOSTELERIA

dice:

SOBRE LA NUEVA TARIFACION TELEFONICA

En relación con las informaciones aparecidas en Prensa y otros medios de difusión relativas a las nuevas tarifas de la Cía Telefónica y en evitación de desorientación y para debido y exacto conocimiento de nuestros empresarios de la parte que afecta a esta Provincia sobre la nueva modalidad de tarificación de las conferencias interurbanas abonado-abonado, este Sindicato Provincial ha mantenido contactos con la Jefatura Regional de la Cía Telefónica en Baleares, consecuencia de los cuales lo es el escrito que de ésta se ha recibido en relación con el asunto epigrafiado, y que por la presente se transcribe para oportuno conocimiento de toda nuestra red empresarial, y en el cual se concreta y detalla el tan repetido sistema de tarificación por

impulsos periódicos en esta Provincia.

El mencionado escrito dice así:

"Sindicato Provincial de Hostelería y A. Turísticas.—

Muy sres. nuestros: De conformidad con la autorización concedida el 15 de Diciembre de 1969, por la Delegación del Gobierno a esta Compañía, ha sido puesta en vigor la tarificación proporcional por impulsos periódicos, que elimina el cómputo interurbano de tres minutos o fracción.— Esta nueva modalidad responde a necesidades técnicas para la automatización del servicio interurbano y tiende al objetivo de que por cada conferencia se abone el tiempo realmente hablado. Las comunicaciones en esta Provincia quedan afectadas con arreglo a la siguiente tabla.

CONFERENCIA AUTOMATICAS ABONADO—ABONADO, PROVINCIA DE BALEARES (1)

- Baleares a Península —un paso cada 3,16 segundos.
- Baleares entre Islas —un paso cada 6 segundos.
- Baleares a Canarias —un paso cada 1,6 segundos.
- Baleares a Ceuta y Melilla —un paso cada 2,4 segundos

(1) A CADA PASO CORRESPONDE UNA PESETA

La ejecución de las obras, por sus características técnicas, imposibilita la puesta en servicio simultáneo para todos los abonados y requiere una aplicación progresiva, obligándonos a una coexistencia de ambas modalidades durante este periodo, que serán:

Para las comunicaciones Islas a Península — Canarias — Ceuta y Melilla, desde actuales fechas hasta el uno de Octubre, que quedará únicamente la nueva modalidad en servicio.— Para las comunicaciones entre Islas, se iniciarán

Reunión del Pleno de la Unión Nacional de Empresarios de Hostelería

SE SOLICITO LA LIBERTAD DE PRECIOS PARA LOS HOTELES DE CINCO ESTRELLAS
NOMBRAMIENTO DE UNA COMISION MIXTA DE HOTELES Y AGENCIAS DE VIAJES

Se ha celebrado la reunión del Pleno de la Unión Nacional de Empresarios del Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas bajo la presidencia del titular del Sindicato, don José Ramón Alonso.

Se aprobó la propuesta que será elevada al Ministerio de Información y Turismo sobre los precios hoteleros del próximo año, en la que se incluye la petición de libertad de precios para los hoteles de cinco estrellas en la calidad de ensayo.

También, se acordó solicitar del Consejo Nacional de Empresarios que en lo sucesivo la representación de dicho Consejo en el seno de la Subcomisión Nacional de Precios, esté compuesto por representantes de los Sindicatos directamente afectados por los asuntos a tratar.

Se nombró una Comisión Mixta de Hoteles y Agencias de Viajes para estudiar y redactar un convenio entre ambos sectores

el uno de Octubre y esperamos queden totalmente implantadas al final de dicho mes.

Atentamente les saluda,

Fdo. Enrique Castro Martinez
JEFE REGIONAL

SOBRE EL "MENU DEL DIA"

Madrid (EDITUR).— La Subdirección General de Inspección del Ministerio de Información y Turismo, ha trasladado a los Delegados Provinciales del Departamento una reciente Circular dictada por la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas, cuyo texto reproducimos:

"Pese a la reiterada publicidad que se viene haciendo sobre el "menú del día", algunos restaurantes continúan la viciosa práctica de no ofrecer detalladamente la composición de aquél haciendo solamente una referencia genérica en las cartas con lo que se incumple el espíritu y la letra del artículo 29 de la vigente Ordenación Turística de Restaurantes.

Por ello, habiendo transcurrido tiempo más que suficiente para que los industriales hayan hecho sus estudios y previsiones sobre la posible composición diaria del citado "menú", a partir de esta fecha el Servicio de Inspección vigilará especialmente el cumplimiento de lo dispuesto sobre la materia, levantando las actas de infracción que procedan.

El Excmo. Sr. Ministro del Departamento ha ordenado, en aplicación de lo dispuesto en el Artículo Séptimo de la Orden Ministerial de 5 de abril de 1965, que la resolución de los expedientes originados por dichas actas se realice por este Centro Directivo, por lo que una vez tramitados, y con los informes complementarios de las propuestas de resolución que los Señores Delegados Provinciales, estimen pertinente hacer, se remitirán con toda urgencia, a esta Dirección General.

que adapte a España y a la legislación española el Convenio Internacional suscrito entre la AIH y la FUAHV.

El problema de las relaciones de la Hostelería con la Sociedad General de Autores de España fue ampliamente debatido, exponiéndose los distintos casos que le hacen merecedor de un detenido estudio a fin de evitar situaciones anómalas en la aplicación de las percepciones de Derechos de Autor.

LA LEGISLACION en LA HOSTELERIA

Decreto 2305/71 de 13 de Agosto de la Organización Sindical sobre organización y procedimiento de los Tribunales Sindicales de Amparo, como sistema de garantías institucionales del régimen jurídico Sindical, estableciendo expresamente la competencia de dichos Tribunales en relación con los actos y acuerdos de las Entidades y Organismos Sindicales dotados de personalidad jurídica.

Dicha disposición legal aparece publicada en el B.O.E. núm. 232 de fecha 28 de Septiembre de 1971.

En el B.O.E. número 230 de 25 de Septiembre de 1971 aparece publicada la Orden del Ministerio de Información y Turismo por la que se modifica el artículo 77 de la Orden de 19 de julio de 1968 y se establecen las normas a que han de ajustarse las empresas hoteleras en relación con la prestación del servicio telefónico a los clientes.

Dado el interés que la citada norma legal entraña para nuestros empresarios hoteleros, cumpíenlos con carácter de difusión y asesoramiento, reproducir a continuación la parte dispositiva de dicha O.M., la que dice así:

"Orden de 14 de Septiembre de 1971.- M. Información y Turismo. Artículo primero.- Se modifica el artículo 77 de la Orden de 19 de julio de 1968, quedando redactado de la forma siguiente: "Artículo 77.- 1. El personal encargado del servicio telefónico cuidará de anotar y poner cuanto antes en conocimiento de los huéspedes, directamente o a través de Conserjería, las llamadas que éstos reciban.- 2. El mencionado servicio llevará el control de las

conferencias urbanas, interurbanas e internacionales que celebren los clientes, expidiendo, al término de cada una de ellas, justificante por duplicado, de su duración e importe según tarifa, que se gravará en un 10 por 100. Dichos justificantes se remitirán al servicio de facturación para la debida constancia y anotación correspondiente. Si los clientes lo solicitaran, deberán entregárseles uno de los ejemplares de cada justificante al momento de efectuar el pago de la factura.- 3. Si el establecimiento tuviera instalado un sistema de contadores automáticos para el control de las llamadas telefónicas que efectúen los clientes desde las habitaciones que ocupen, los justificantes a que se refiere el párrafo anterior se expedirán con igual recargo, a tenor de la lectura que ofrezcan los contadores, al final del período de estancia de los huéspedes".- Artículo segundo.- Queda facultado el Director General de Empresas y Actividades Turísticas para dictar las circulares y adoptar las medidas que considere oportunas para el desarrollo, interpretación y aplicación de la presente Orden".

Reunión del pleno...

(Viene de la pág. anterior)

Se realizarán gestiones a fin de conseguir una representación sindical en COSESA, entidad realizadora del sistema de reservas hoteleras por procedimiento electrónico, para una mejor realización de la puesta en marcha del sistema y de un contacto directo del sector de hospedaje en la marcha del mismo.

Se debatió el reciente cuadro de precios de la cerveza, que ha causado extremo disgusto en el gremio exponiéndose por distintos representantes las anomalías que en el mismo se observaban y las consecuencias de su aplicación.

En esta misma sesión se acordó la creación de algunas categorías profesionales intermedias en distintas escalas a propuestas de la Unión Nacional de Trabajadores a fin de facilitar el más rápido ascenso de los productores.

Igualmente fueron estudiados en la reunión, otros temas profesionales que figuraban en el Orden del Día, relacionados con la evaluación global, precios de los vinos comunes y aguas minerales. Los reunidos acordaron ofrecer al Caudillo la Primera Medalla de Oro del Sindicato Nacional, así como efectuar algunas visitas a miembros del Gobierno.

ACLARACIONES SOBRE EL "MENU DEL HOTEL", SEGUN LA VIGENTE REGLAMENTACION DE LA INDUSTRIA HOTELERA

La Circular 19/71 de la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas

Madrid (EDITUR).— Con fecha de 24 de septiembre próximo pasado el Director General de Empresas y Actividades Turísticas firmó la siguiente Circular dirigida a los Delegados Provinciales del Departamento, que ostenta el número 19/71:

"Los artículos 16 y siguientes de la vigente reglamentación de la industria hotelera, aprobada por Orden de 19 de julio de 1968, y en el epígrafe correspondiente a las condiciones particulares sobre prestación de los servicios, se hace especial referencia —en la rúbrica "servicio de comedor"— a la composición que debe tener el "menú del hotel", según la categoría de cada establecimiento. Así, en los hoteles de 5, 4 y 3 estrellas, dicho menú "deberá permitir al cliente la elección entre tres o más especialidades dentro de cada grupo de platos", y en los establecimientos de 2 y 1 estrellas tal exigencia se reduce a dos o más especialidades dentro de cada grupo.

Ahora bien; en tales preceptos no se determina el número de grupos que deben comprender el menú, por lo que procede hacer una aclaración al respecto, de acuerdo con los usos y costumbres en la industria hotelera y la evolución experimentada en los últimos tiempos en el arte gastronómico.

Por otra parte, el artículo 75 de la citada Orden hace una referencia general, en el capítulo de las prescripciones comunes a todos los establecimientos hoteleros, al horario en la prestación de los servicios de comedor y a la forma y calidad que deben presidir la prestación de tales servicios, cuestiones éstas que parece oportuno recordar.

Por todo ello, en uso de las facultades que me confiere la Disposición Final Cuarta de la O.M. de 19 de Julio de 1.968, he tenido a bien dictar las siguientes instrucciones:

Primera.— El número de grupos de platos que se entiende componen el menú de un hotel, tanto en la comida como en la cena, es el de dos.

En consecuencia, en los hoteles de 5, 4 y 3 estrellas, el menú se compondrá de seis platos, como mínimo, distribuidos en dos grupos de a tres. En los hoteles de 2 a 1 estrellas, serán cuatro platos, como mínimo, distribuidos en dos grupos de a dos.

Los platos de cada menú se agruparan según su naturaleza, sirviéndose con la guarnición que proceda según los usos y costumbres.

Segunda.— El cliente podrá elegir un plato de cada uno de los grupos.

Tercera.— En los dos grupos a que se hace referencia anteriormente no se incluirán las sopas ni las cremas, que será potestativo de las Empresas ofrecerlas o no a los clientes. En caso afirmativo, aparecerá encabezando el menú como grupo independiente de los dos que tienen carácter obligatorio y su inclusión no implicará recargo alguno sobre el precio autorizado.

Si se ofrecieran entremeses, éstos podrán incluirse en el primer grupo de carácter obligatorio siempre que estén constituidos, al menos, por diez variantes selectas, frías y calientes, en los hoteles de 5, 4 y 3 estrellas, y por seis variantes, con alguna caliente, en los hoteles de 2 y 1 estrellas. En otro caso, los entremeses tendrán el tratamiento que las sopas y cremas.

Los postres figurarán en otro grupo, al final del menú, y estarán constituidos por tres o dos variantes, como mínimo, según se trate de hoteles de 5, 4 y 3 estrellas o de hoteles de 2 y 1 estrellas.

Cuarta.— Se cuidará especialmente de que en la preparación de los platos se utilicen alimentos e ingredientes en perfecto estado de conservación así como que su presentación sea la adecuada, según la categoría del establecimiento.

Quinta.— La prestación del servicio de comedor tendrá lugar dentro del horario señalado por la dirección del establecimiento, comprendiendo, en todo caso, un período mínimo de dos horas y media para cada una de las comidas principales.

Sexta.— Por el servicio de Inspección se vigilará el cumplimiento de lo dispuesto en la presente Circular, de cuyo contenido se dará traslado, para su conocimiento, al Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas.

Por las Delegaciones Provinciales del Departamento se dará traslado a los Sindicatos Provinciales de Hostelería y Actividades Turísticas para su conocimiento y el de las empresas interesadas."

Esta acción común de la A. I. H. y la I. A. T. A. resultaría igualmente útil en el sector tarifario, por cuanto los sistemas actualmente adoptados por la I. A. T. A., en particular la tarifa IT (incluido tour), comporta una parte alícuota de los servicios de tierra. La forma en que esta parte alícuota es calculada no deja de incidir en la gestión hotelera, por lo que sería conveniente establecer un acuerdo en esta materia, con el fin de evitar que las tarifas IT no provoquen desequilibrios, que ocasionarían perjuicios económicos a los diversos sistemas hoteleros de un país, y también evitar la introducción de factores desleales de concurrencia entre los distintos establecimientos.

En el mismo orden de ideas, un acuerdo en la A. I. H. y la I. A. T. A. podría llevarse a cabo, en lo que respecta al incremento de la participación en la industria hotelera por parte de las compañías aéreas. Una gran cantidad de hoteles creados para estos fines son miembros de la A. I. H. Pero el problema no reside tanto en la existencia en el seno de la industria hotelera de un sector particularmente ligado a la economía de los transportes como en la posibilidad de que el mismo se convierta en un factor de dislocación del mercado, cuestión ésta que debe ser considerada con el máximo de prudencia.

La Asociación Internacional de Hostelería y la I. A. T. A.

LA Asociación Internacional de Hostelería, entidad que agrupa a hoteleros de todo el mundo, viene manifestando una gran preocupación por el tráfico aéreo internacional; por ese motivo se ha dirigido a las compañías aéreas miembros de la I. A. T. A., planteándoles una serie de problemas comunes que afectan a ambos sectores.

El primer punto donde una cooperación sería útil y necesaria —dice la A. I. H.— es, sin lugar a dudas, la adaptación continua de la industria hotelera a las necesidades actuales. De ahí los deseos de intensificar los contactos establecidos entre hoteleros y compañías aéreas, con el fin de analizar conjuntamente el mercado turístico y la evolución de la demanda. Ambas industrias son complementarias para una gran

parte de sus clientelas respectivas; por ello la conveniencia de tratar los problemas conjuntamente, sin perder de vista que el aspecto común de las relaciones entre ambas industrias no representan más que una parte de las actividades normales de cada una de ellas.

Estos problemas comunes se extienden también al campo de la formación profesional. El sector hotelero de las compañías aéreas se encuentra abocado, de la misma manera que la A. I. H., al problema de la formación profesional, y sería de gran utilidad al sector hotelero la realización de un intercambio en los estudios sobre esta materia, particularmente a nivel de especialistas, lo que podría suministrar una información internacional complementaria de la formación técnica de base.

La A. I. H. estudia conjuntamente con las compañías de informática y con la Sociedad de Telecomunicaciones Aeronáuticas la creación de una red europea y más adelante mundial de reserva electrónica de plazas hoteleras, y sería interesante para el logro de estos fines contar con el apoyo de la I. A. T. A., con objeto de que esas redes satisfagan todas las necesidades, debiendo estar para ello conectadas a las redes de reserva de plazas aéreas. Esto, sin duda, deberá conducir a una liberalización de las condiciones puestas por los Estados a los desplazamientos de turistas y hombres de negocios, particularmente en lo que se refiere a la transferencia y salida de divisas.

Para tratar las cuestiones que surgen del contacto regular con los mercados respectivos, la A. I. H. ha sugerido en la Asamblea General de la I. A. T. A. que sea estudiado un procedimiento de consultas, que podrían ser realizadas a través de la creación de un comité conjunto, que tendría a su cargo estudiar los problemas comunes a que hemos hecho referencia en este trabajo y buscar las soluciones más satisfactorias para los intereses respectivos.

EL SINDICATO DE HOSTELERIA DE ESTA PROVINCIA

OFRECIO SU AYUDA A BENIDORM

con motivo de las últimas inundaciones

El pasado día 9, por la tarde, visitaron Benidorm el Director General de Empresas y Actividades Turísticas, don Pedro Zaragoza, acompañado del Gobernador Civil de Alicante y del Delegado de Información y Turismo, quienes, junto con el Alcalde de la ciudad, recorrieron las instalaciones hoteleras afectadas por los temporales de agua que tanto perjudicaron aquella zona.

Asimismo revisaron los distintos servicios municipales que también fueron dañados por las inundaciones y cuyas pérdidas se calcularon en unos 16 millones de pesetas.

La noticia de Europa Press, fechada en Alicante el 9-10-71, y que reprodujo el "Diario de Mallorca", termina dando cuenta del bello rasgo del Sindicato Provincial de Hostelería de Baleares, que el citado día, cursó telegrama al mismo Sindicato de Benidorm para ofrecer su ayuda incondicional y colaboración, con el fin de mitigar los daños causados por aquellos violentos temporales.

POR EL MINISTERIO DE INFORMACION Y TURISMO HA SIDO CONVOCADO UN INTERESANTE "CONCURSO DE IDEAS" ENTRE ARQUITECTOS ESPAÑOLES que tiene por objeto un proyecto de ordenación y edificación de "poblados marineros". La "filosofía" de este certamen consiste en fomentar la utilización vacacional de pequeños núcleos ambientados, en contraste con las grandes aglomeraciones que proliferan en nuestras costas.

EL AUMENTO DEL TURISMO CREA PROBLEMAS A ISRAEL. Por falta de suficientes alojamientos turísticos, las agencias de viajes y hoteles de Israel han cancelado inesperadamente las reservas de unos 800.000 turistas extranjeros que pensaban visitar el país durante los próximos dos meses, rogándoles que demoren su viaje. El Ministerio israelí de Turismo ha anunciado que el número de visitantes extranjeros durante el presente

año aumentará en un 37 por 100 respecto a 1970. La creciente y próspera industria turística es una de las más importantes fuentes de ingresos de divisas del estado israelí. Sólo la mitad de los visitantes extranjeros son judíos y el aumento más destacado se ha dejado sentir entre los turistas procedentes de los países escandinavos, Holanda y Alemania Federal, aunque los dos primeros países productores son Estados Unidos —con gran diferencia— y Francia.

NOTICIARIO TURISTICO

UN MERCADO POTENCIAL INEXPLORADO EN EUROPA: LA POBLACION RURAL

Bruselas (EDITUR).— En Europa, generalmente, la población rural permanece aún apartada de la considerable expansión del Turismo. Teniendo en cuenta que la urbanización constituye uno de los principales factores de la expansión turística, esta constatación no tiene nada de sorprendente. Sin embargo, la profunda diferencia que existe entre las salidas en vacaciones de los agricultores y las de otras categorías socioprofesionales, manifiesta la existencia de una importante demanda turística potencial de la que las organizaciones y empresas de Turismo se han preocupado escasamente hasta ahora.

Las encuestas realizadas en Bélgica por la "Compañía General de Turismo" y el Ministerio de Comunicaciones han hecho posible cifrar algunos datos sobre las vacaciones de la población rural belga. Se deduce que el porcentaje de salidas en vacaciones, que alcanzó el 49% en los municipios de aglomeraciones importantes solamente al 20,2% en los municipios de menos de 2.000 habitantes.

El cuadro siguiente proporciona, además, los elementos de comparación de las vacaciones de agricultores y horticultores con las de los trabajadores calificados y profesiones liberales.

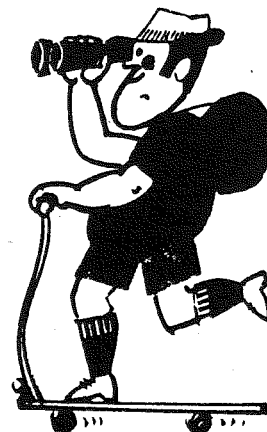
	1	2	3
Porcentaje de salida en vacaciones	4,9%	36,9%	84,8%
Duración media de estancias	8,9	13,0	18,4
Gastos medios por día y persona	344 FB	317 FB	572 FB
Posibilidad de elección de fechas	46,0%	24,0%	50,0%

- (1) — Agricultores y horticultores.
- (2) — Trabajadores calificados.
- (3) — Profesiones liberales.

El porcentaje de agricultores que salen de vacaciones y la duración media de sus estancias son muy inferiores a las de otras categorías socioprofesionales. Esto puede explicarse por muy diversas razones, como: el mismo carácter de la vida en el campo en oposición al de las ciudades, el nivel de educación generalmente poco elevado de la población agrícola, la falta de disponibilidad de ingresos de los agricultores, las sujeciones permanentes de su trabajo, etc.

Conviene también añadir que se han realizado muy pocos esfuerzos para responder a las necesidades de esta importante clientela potencial.

Ahora bien, existen algunos valores a explotar en vistas a promover el Turismo de los medios rurales: la posibilidad que tienen numerosos agricultores de tomar sus vacaciones fuera de la temporada turística, el total de la suma que pueden gastar por jornada de vacaciones, que es una suma aún superior a la de los trabajadores calificados.



ESPAÑA, OTRA VEZ EN CABEZA DE LOS "I. T." SUECOS

Durante el año 1970

Efectivamente, sobre un total de 468.505 pasajeros que utilizaron dicho procedimiento, 259.857 eligieron nuestro país. Por lo que se refiere al año 1969, de un total de 439.682 usuarios, 237.119 fueron a España.

En segunda posición, por lo que respecta a 1970, aparece Italia, que recibió 67.543 clientes de "I.T.", muy distanciada de España, como puede verse. En el tercer puesto estuvo el Reino Unido, si bien con cifras extraordinariamente inferiores: 21.486. Y, por último, Francia, con sólo 19.644.

Por lo que concierne a la distribución mensual del tráfico se ha constatado una disminución en los meses de junio y julio, así como una expansión notable en el período comprendido entre octubre y febrero.

Los Aeropuertos en cabeza de la recepción de turistas suecos de esta clase fueron, por este orden, Palma de Mallorca, Las Palmas de Gran Canaria, Málaga y Rímini.

SE
DICE



Que, viene constituyendo una aspiración de los Grupos Nacionales encuadrados en el Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas, la convocatoria por parte de dicho Sindicato de la II Asamblea Nacional de Hostelería, cuya primera y hasta la fecha, única Asamblea, tuvo su celebración en el año 1947.

Que, en la reunión de Secretarios Generales de la F.U.A.A.V. celebrada en Varsovia, se trataron temas de gran interés, como: las reglas éticas en la venta de pasajes aéreos; estructura de las Asociaciones Nacionales de las Agencias de Viajes y servicios financieros prestados a sus miembros por parte de las Asociaciones Nacionales.

LA EVOLUCION DEL TURISMO

INTERESANTE ESTUDIO DEL BANCO DE BILBAO

Un interesante estudio sobre la evolución del turismo en nuestro país, en la década anterior, ha sido publicado por el Banco de Bilbao. Se trata de un extenso y documentado trabajo en el que se analizan los diversos aspectos de este fenómeno de fundamental importancia para la economía española, que representa un 69 por 100 de nuestra exportación total, y permite al mismo tiempo, financiar más del 50 por 100 del déficit de la balanza comercial.

El trabajo señala que el gasto medio del turista en España —60,5 dólares en 1969— resulta inferior al gasto medio internacional, analizando a continuación el proceso de crecimiento del contingente turístico que atraviesa nuestras fronteras, en un desglose de las vías de entrada; nacionalidad de los visitantes y otros conceptos, para obtener las siguientes conclusiones:

— Un descenso a partir de 1967 en la entrada de españoles residentes en el extranjero, a consecuencia de la disminución del movimiento inmigratorio.

— Una extraordinaria dinamicidad en el transporte aéreo.

— Un notable crecimiento del turismo procedente del Benelux, Escandinavia y Portugal, frente a un descenso, en términos relativos, de la afluencia de turistas franceses.

— Una alta estacionalidad del turismo en el período estival, que se incrementa en los últimos cinco años, hasta el punto de representar el 60 por 100 del aflujo total.

El estudio hace también hincapié en el fuerte crecimiento del turismo interior y en el de los españoles que viajan al extranjero, así como en el movimiento de la oferta y la demanda en lo relativo a alojamientos hoteleros y extrahoteleros.

Otro aspecto interesante del mencionado trabajo está constituido por un análisis de la proyección de magnitudes turísticas, para el período 1970-80. En el mismo se prevé para la finalización de dicho período, una afluencia de más de 40 millones de turistas ex-

tranjeros, a los que deberán añadirse unos 19 millones de turistas nacionales. Los ingresos por estos conceptos se calculan que serán aproximadamente de unos 2.900 millones de dólares.

PEQUEÑA HISTORIA DEL TURISMO

SABIA VD. QUE....?

En 1845

Cook lanza al mercado turístico el primer itinerario-descriptivo impreso para los clientes.

En 1845

Isabel II toma baños de mar en San Sebastián, y se instalan las primeras casetas de baños en la playa.

En 1848

Se implanta el primer ferrocarril en España cubriendo la línea Barcelona - Mataró.

En 1850

Thomas Bennet crea el INDIVIDUAL INCLUSIVE TOUR (I.I.T.) comprendiendo itinerarios-coches-provisiones y preavisos para alojamientos y caballos.

En 1850

Se funda la American Express Company.

Cuenta cada vez más con posibilidades de llevarse a cabo el proyecto de crear una agrupación de las Cajas de Ahorro que están vinculadas a nuestra industria hostelera, por haber participado en la financiación de establecimientos del ramo. Según informaciones llegadas a nuestra redacción, son ya más de treinta las Cajas de Ahorro que están dispuestas a integrarse en la misma.

¿EN SERIO...

EN BROMA?

“SEMBLANZAS SIN MALA INTENCION”

Los menús en ciertos Hoteles son como las apariencias

Que casi siempre engañan... (a la vista -pero no al paladar).

Las “representaciones” de Agencias de Viajes extranjeras por parte de Agencias españolas son como el “valor” en los soldados de un ejército.

Que “se les supone”... pero que a lo peor luego resulta que no existe....

Las previsiones en Turismo son como los encendedores.

Que casi nunca fallan.. excepto cuando uno necesita más de ellos

Las estadísticas en Turismo son lo mismo que un antifaz.

Que muestran lo que todos conocen ... y ocultan lo que realmente todos desearían conocer.

NUEVA FILOSOFIA
PARA EL HOTELERO

Como no hay cuesta, por pedregosa que sea, que no puedan subirlas dos juntos; así también no hay contrato de reserva de plazas hoteleras que no pueda llevarse a término si las “dos” partes contratantes desean efectivamente cumplirlo.

NUEVA TERMINOLOGIA
ECONOMICO-TURISTICA

“La congelación de precios en los Hoteles responde a una programación política, sincronizada con una estructura empresarial sistematizada, y compatible con una flexibilidad orientadora funcional”.

La tarjeta de V. I. P. para clientes distinguidos tiene casi siempre una relación inversa, porque cuanto más V.I.P. sea realmente en dimensión humana el personaje, más humilde se mostrará.

26ª CARTA ABIERTA A UN
EMPRESARIO DESCONOCIDO

MAÑANA

Distinguido amigo:

“Hay la posibilidad de que pueda empezar a dominar una conversación comercial en inglés estudiando seis meses. Empezaré: mañana”.

“Me siento algo pesado, un poco de gimnasia y dieta por la noche, creo que me iría francamente bien. Mañana será el primer día”.

“El asunto de Ridruejo y Cía. es francamente molesto, pero no tengo más remedio que solucionarlo. Lo haré: mañana”.

“Le debo a Pablo una explicación por mi posición en el asunto de los postes. Se la daré: mañana”

“A Lucy le hice una promesa de salida con cena. Saldremos mañana”.

“Debo preveer como voy a cubrir el desfase de Febrero. Lo planearé: mañana”.

“El dolor del lado izquierdo se viene repitiendo y sigo sangrando por las encías. Mañana iré al médico”.

“Me venció la renovación del pasaporte. Mañana se lo daré al gestor”.

“El coche ya ha pasado de los 10.000 en el kilometraje, debo llevarlo a engrasar. Mañana lo dejaré en el taller”.

“Debo suscribirme al curso de Dirección Empresarial I.B.E.D.E. Lo haré mañana”.

“Hace tiempo que no hablo con José Luis y Pedrito para saber como siguen pensando sobre lo que van conociendo, como cuando llegue esta noche a casa estarán durmiendo, hablaré con ellos mañana”

“Esta idea de un libro cada semana la encuentro francamente buena. Empezaré a leer mañana”.

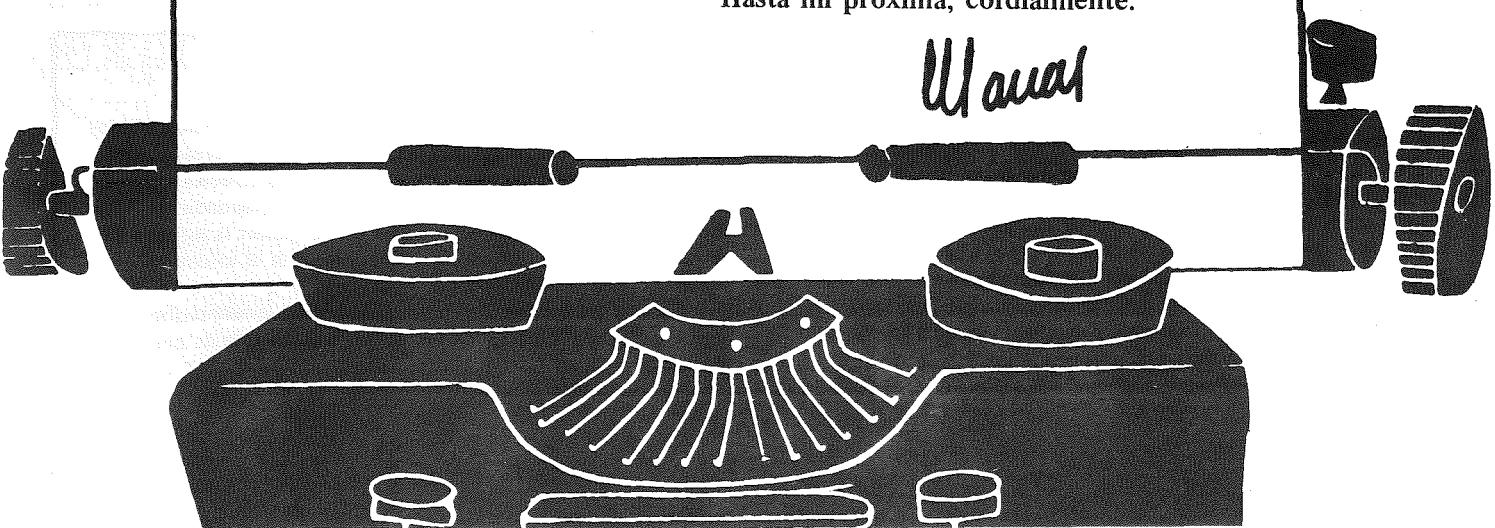
“A Alfonso sigo sin poderlo comprender, creo que es un problema de análisis. Mañana aclararé este lapsus”.

“Qué quiere decir deontológicamente? . Mañana lo miraré en el Diccionario”.

El bonito juego del titular cambiado consiste en donde pone mañana transformarlo en hoy, y si no se puede hacer hoy se trata sólo de recordar, que mañana empieza esta noche a las doce y un minuto.

Hasta mi próxima, cordialmente.

Wauw



¿ Quiere Ud exportar ?

A ALEMANIA

LA CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA con domicilio en 6 FRANKFURT AMMAIN, 70- SCHAUMAINKAL 83, ha publicado nueva relación de firmas alemanas interesadas en importar de España los artículos y mercancías que se indican a continuación:

- 1472.- Ventanas madera y aluminio.
- 1475.- Guantes de piel.
- 1528.- Cestería
- 1528b.- Sillas rejilla.
- 1537.- Muñecas.
- 1576.- Pelucas.
- 1577.- Impresos.
- 1578.- Lámparas de yeso.
- 1579.- Muebles.
- 1580.- Revestimientos madera.
- 1581.- Armarios empotrados.
- 1636.- Confección infantil.
- 1637.- Art. corsetería.
- 1647.- Art. deportivos.
- 1648.- Abrecartas toledanas.
- 1649.- Abrigos piel cordero.
- 1651.- Papel higiénico.
- 1655.- Calzado.
- 1662.- Juguetes plástico.
- 1679.- Pelucas de pelo humano europeo.
- 1688.- Muñecas con música.
- 1697.- Confección.
- 1698.- Confección cuero.
- 1703.- Forros para calzado.
- 1705.- Plantillas
- 1721.- Lámparas.
- 1722.- Azulejos.
- 1724.- Confección ante y napa.

- 1746.- Vinos.
- 1749.- Mantas lana.
- 1775.- Azulejos.
- 1787.- Lentejas, alubias.
- 1837.- Sandalias.
- 1838.- Zapatillas señora con suela de corcho.

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

A NUEVA YORK

LA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN NUEVA YORK remite a la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, nueva relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

- 190.- Guantes de cabretilla
- 191.- Ropa de niños
- 193.- Carteras de cuero de todo tipo
- 197.- Pañuelos y bufandas
- 201.- Carteras.- Cuero y tela
- 205.- Cajas de madera trabajadas con incrustaciones

- 206.- Artículos de cuero de todo tipo
- 207.- Goma de garrofín
- 209.- Ropa de mujer, lista para usar
- 211.- Piezas de vidrio y partes para lámparas
- 212.- Muebles, Juguetes, Art. decorativos.- Merc. en gral.

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, sita en la calle General Goded número 75 -entlo.- de esta ciudad, o bien remitidas a petición.

LOS BIENES DE EQUIPO EN EL III PLAN

MADRID.- La producción de los sectores comprendidos en la comisión de construcción de maquinaria de bienes de equipo del Plan de Desarrollo crece a un 12,4 por 100 anual acumulativo, en términos reales, durante el próximo cuatrienio. La exportación lo hará a razón de un 17,7 por 100 anual, mientras que las importaciones se espera que aumenten solamente a un ritmo del 11,5 por 100, de lo que resultará una sensible mejora del déficit comercial actualmente existente. Estas son algunas de las previsiones básicas que la comisión ha establecido para el III Plan de Desarrollo.

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D.

Profesión.....

desea suscribirse a **ECONOMIA BALEAR**

PRECIO: 120 PESETAS (SEMESTRE)

FIRMA

Domicilio

Ciudad

Provincia

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

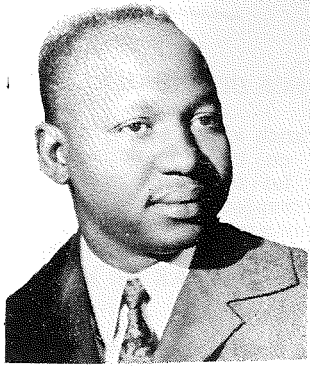
Gracias por su atención

NOTA DE LA DIRECCION GENERAL DE EXPORTACION

SOBRE LA CONVENIENCIA DE INFORMACION PREVIA A LA PRESENTACION DE SOLICITUDES DE SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION

Con el fin de que la Dirección General de Exportación lleve a cabo de forma eficaz la labor de fomento y ayuda a las exportaciones, se pone en conocimiento de las firmas exportadoras la conveniencia e importancia de mantener informados a los Servicios correspondientes de este Ministerio, sobre las solicitudes de Seguro de crédito a la exportación, con la mayor antelación posible a la

presentación de las mismas, y en especial en aquellos casos relacionados con operaciones que por su complejidad o volumen requieran un estudio mas detallado por parte de los representantes de este Ministerio en el Organismo asegurador correspondiente, bien entendido, que dichos representantes de no poseer la información necesaria se verán en la imposibilidad de emitir el informe correspondiente ante el mencionado Organismo, lo que puede considerarse de alta trascendencia a la hora de decidir la aceptación o denegación de la cobertura de los riesgos que entrañe la operación en cuestión.



M. EL HADJI OUMAR CISSOKO de SAFICOM en Palma

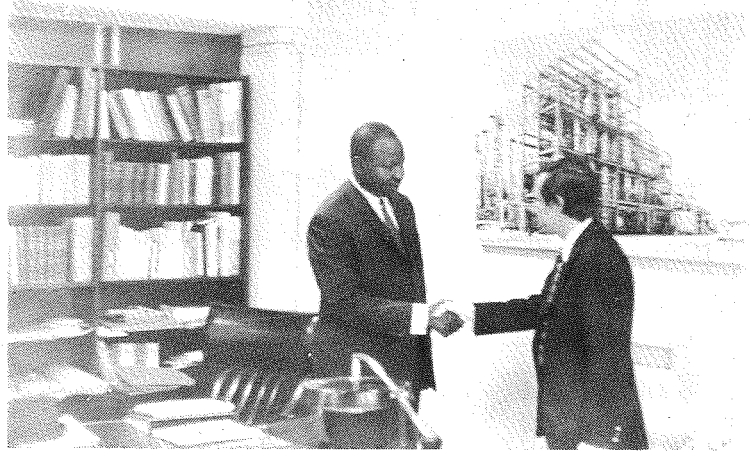
Baleares presente en Africa y Africa en Baleares

Deseosa la pujante Empresa Balear de Exportación, de entablar contactos comerciales con las principales entidades de cada uno de los países con los que mantiene relaciones, para el envío de artículos de estas islas y para la mejor difusión de los importados de aquellos lugares, tuvo el placer de invitar a la máxima autoridad de SAFICOM para que visitara esta provincia, quien, muy amablemente y entusiasmado, accedió a ello y, sin hacerse esperar, el día 21 de Septiembre llegaba en avión M. El Hadji Oumar Cissoko, Administrador-Director general de la mencionada SAFICOM (Société Africaine pour l'industrie et le commerce de la Costa de Marfil). Fué recibido por D. José L. Ruiz Feliu, Director General de EBESA (Empresa Balear de Exportación S.A.) y altos directivos de la misma.

Durante cuatro días el M. El Hadji Oumar Cissoko y su anfitrión visitaron distintas empresas de nuestra región, entre las que recordamos: "Perlas Orquidea", "RAM", "Bordados Mallorca", "ARN", "Calzados Flamenco", quedando francamente entusiasmado y admirado por el ritmo de fabricación de nuestras producciones y la calidad de las mismas.

En cada una de las visitas fué amablemente atendido en todas sus inquietudes recibiendo muestras de verdadera simpatía y cordialidad por parte, de los industriales de esta región. No es aventurado pronosticar que de estos primeros contactos se realicen importantes acuerdos.

Aparte de la política que en materia de exportación e importación están desarrollando tanto, EBESA como SAFICOM, sabemos que en principio se ha previsto la implantación de inversiones comunes y que en su primera fase, en la Costa de Marfil, se montará una fábrica con el 50% de par-



ticipación.

Esperamos que esta visita del M. El Hadji Oumar Cissoko sea el inicio de una larga y fructífera relación entre su país y el nuestro y que tanto SAFICOM como EBESA cumplirán a satisfacción los ideales propuestos en beneficio de una mutua exportación, eficiente en calidad, cantidad y seriedad en los pedidos y en las fechas de entrega.

Deseamos al M. El Hadji Oumar Cissoko que su estancia en nuestra isla le fuera grata y de inmejorables recuerdos para un bien común.

DON SWI, ha publicado una relación de firmas inglesas que desean importar de España los artículos y mercancías que se detallan:

197.- BICICLETAS, especialmente deportivas y para carreras.- 200.- ADORNOS Y ACCESORIOS PARA EL PELO.- 213.- MIEL.- 214.- CALZADOS PARA NIÑO.- 215.- MUEBLES DE JARDIN, ORNAMENTOS DE CRISTAL; UTENSILIOS DE COCINA ESMALTADOS (DE HIERRO).- 218.- CALZADO PARA SEÑORA, CABALLERO y NIÑO.-226.- CALZADO DE LONA Y SANDALIAS PLAYERAS, ESPECIALMENTE PARA NIÑOS, ASI COMO BOTAS ALTAS DE GOMA.- 228.- ARTICULOS DE PIEL.- 232.- JUGUETES Y ARTICULOS DE REGALO.- 233.- MUEBLES DE COCINA; MOBILIARIO PARA CUARTOS DE ASEO.

ñol interesado en cualquier artículo mencionado puede dirigirse a la citada CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA, debiendo señalar claramente el NUMERO que antecede a cada mercancía, al objeto de que reciba, oportunamente, las direcciones que interesa.

AVISO DE LA DELEGACION REGIONAL DE COMERCIO

CONVOCATORIA DE LOS CUPOS BILATERALES "CONSERVAS DE FRUTAS" DE LOS PAISES "BULGARIA, POLONIA Y RUMANIA".

Se hace público que a partir de esta fecha y hasta el día 10 de Noviembre, podrán presentar solicitudes de importación con cargo a los cupos arriba indicados, debiendo adjuntar Carta de Representación.

En consecuencia todo exportador espa-



A INGLATERRA

La CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA en GRAN BRETAÑA con domicilio en 3. HANS CRESCENT, LON-

* 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

SE OFRECE DELINEANTE.

Con varios años de práctica y experiencia en trabajos delicados. Seriedad en las fechas de entrega. Quedaría complacido en poderles hacer una demostración.

Interesados escribir al nº 6008 de ECONOMIA BALEAR C/. Mora, 9-2o.

DISTRIBUIDORA
INDUSTRIAL
MUEBLES
OFICINA

PRESENTA LA MAYOR Y MAS COMPLETA EXPOSICION

¿LA HA VISTO UD.?

1.200 METROS A SU TOTAL SERVICIO
EN EL CENTRO DE PALMA

Pasaje Papa Juan XXIII (Junto Banco de Vizeaya)

Teléfono 22 - 20 - 28

SE OFRECE PARA CARGO DIRECTIVO DE EMPRESA

Profesional con experiencia en el área de la Dirección General, Direcciones de Fábrica, control de producción.

Para ampliar datos y tener una entrevista personal favor de escribir al nº 2021 de ECONOMIA BALEAR, C/. Mora, nº 9-2º (Palma de Mallorca).

GABRIEL VICENS

CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION
(G. E. D.)

Empresa de prestigio ofrece calidad

Gremio de los Herreros — Manzana 10
Polígono Industrial La Victoria
Teléfonos 25 11 22 - 25 11 88
Palma de Mallorca

ALMACENES

S&C SANCHEZ & Cía.

«su almacén»

**CADA SEMANA UNA
OFERTA ESPECIAL PARA UD.**

VELAZQUEZ, 7-15 • J. ANSELMO CLAVE, 4-12

SE OFRECE INGENIERO INDUSTRIAL

Especializado en el ramo de la mecánica aunque con una visión generalista para poder abarcar cualquier otra area de la industria.

Interesados escribir al nº 5055 de ECONOMIA BALEAR c/ Mora, 9 - 2º.

PROYECTISTA SE OFRECE

Maestro Industrial con experiencia en maquinaria, Instalaciones Calderería, Costos y Stocks, se ofrece para trabajos tardes. Escribir al nº 6.030 de ECONOMIA BALEAR, C/. Mora, nº 9-2º PALMA DE MALLORCA.

ALMACENES ARAGON

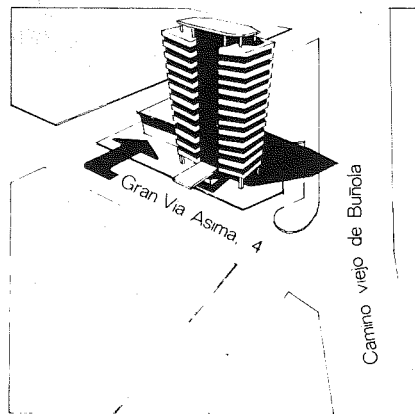
DE ARBONA HERMANOS, S. A.
LONAS Y TOLDOS
Mobiliario BAR - TERRAZA - JARDIN - PISCINA

Aragón, 140

IAAAI
S. A.
PALMA MALLORCA

Teléfono 27 01 00

PARA UN MEJOR SERVICIO AL CLIENTE



Entran en funcionamiento
las nuevas instalaciones de la
AGENCIA URBANA
POLIGONO LA VICTORIA

Gran Via Asima, 4
Telf. 25 44 44 - 25 61 87
Palma de Mallorca

cuya inauguración nos complace comunicar.

BANCO DE CREDITO BALEAR

Nuestra red la componen:

- Casa central en PALMA de MALLORCA
- 6 Agencias urbanas en PALMA de MALLORCA
- 16 Sucursales en BALEARES
- 1 Sucursal en MADRID
- 4 Sucursales en CATALUÑA
- 3 Oficinas de cambio de divisas

PREMIOS economía balear 1971

Tal como anunciamos en nuestro último número se distribuye, con el presente, los impresos a rellenar, a través de los cuales damos opción a nuestros estimados suscriptores para que nos vayan sugiriendo nombres de empresas y particulares, que, a su noble juicio, merezcan ostentar los PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1.971

De entre los repartidos el pasado mes ya hemos recibido varias proposiciones, entre las que destacamos, por el número de repeticiones, las siguientes empresas, colocadas sin orden alguno:

MARE NOSTRUM
CALZADOS YANKO
VIAJES BARCELO
NAVIERA MALLORQUINA
CONSTRUCCIONES ADROVER
POLIGONO MENORCA POIMA
SUPERMERCADOS COP
CASA BUADES
VIAJES RUMBO

RADIO POPULAR
CAJA DE PENSIONES
DANONE
PIC-NIC OSA
CAJA DE AHORROS
C.I.M.S.A
VIAJES MELIA
PERLAS MAJORICA.

Rogamos, una vez más, a nuestros suscriptores que no demoren el envío del impreso que adjuntamos en cada revista pues con ello colaboran, de una manera muy eficiente, a la mejor elección de los PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1.971, que tendrá lugar por un Jurado nombrado al efecto durante el próximo mes de Enero y que serán entregados públicamente en un acto que oportunamente se anunciará.

Ferias Internacionales para 1972

según la
Comisaría Gral. de Ferias

MURCIA (20 a 30 octubre).

XII SALON NACIONAL DEL HOGAR, DECORACION Y GASTRONOMIA E INTERNACIONAL DEL EQUIPO HOTELERO (HOGAROTEL 12) en BARCELONA (16 a 26 noviembre).

Se comunica a todas las personas interesadas en la presentación de mercancías y productos extranjeros en las citadas Ferias que las normas a cumplimentar para ello; la obtención de preferencias y la importación definitiva pueden dirigirse a la Delegación Regional de Comercio (General Goded, 75 Palma de Mallorca) o bien dirigirse directamente a la Comisaría General de Ferias, C/. Huesca, nº 23 Madrid, Organismos donde se les dará la pertinente información.

Está autorizada la celebración para el citado año de las siguientes Ferias Comerciales:

X SALON NAUTICO INTERNACIONAL EN BARCELONA (26 febrero/7 marzo).

XI FERIA INTERNACIONAL DEL CALZADO E INDUSTRIAS AFINES (FICIA) en ELDA (I Edición, 8-12 marzo; II Edición, septiembre 2º decena).

VI FERIA TECNICA INTERNACIONAL DE LA MAQUINARIA AGRICOLA (FIMA) en Zaragoza (8-16 abril).

XII FERIA DE MUESTRAS IBEROAMERICANA EN SEVILLA (15-30 abril).

V SALON INTERNACIONAL DEL AUTOMOVIL en BARCELONA (22 abril-2 mayo).

IX FERIA INTERNACIONAL DEL CAMPO EN MADRID (13 mayo-5 junio).

L FERIA MUESTRARIO INTERNACIONAL en VALENCIA (6-16 mayo).

XL FERIA OFICIAL E INTERNACIONAL DE MUESTRAS en BARCELONA (3 a 13 junio)

VII FERIA DE MUESTRAS INTERNACIONAL en BILBAO (1 a 12 julio).

IX FERIA ESPAÑOLA DEL MUEBLE Y SALON INTERNACIONAL DE MAQUINARIA PARA LA MADERA en VALENCIA (14 a 23 octubre).

XI FERIA INTERNACIONAL DE LA CONSERVA Y ALIMENTACION en



CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE LAS BALEARES

SALDO DE NUESTROS RECURSOS PROPIOS Y AJENOS
EN 30/9/71: 5.711.706.530 PTAS.

ENTRE OTROS SERVICIOS, LE OFRECEMOS
ESPECIALMENTE LOS SIGUIENTES:



PRESTAMOS Y CREDITOS

SALDO ACTUAL: 2.600.938.000 PTAS.)

PRESTAMOS INDUSTRIALES (saldo actual: 872.227.000 ptas.)
PRESTAMOS AGRICOLAS (saldo actual: 356.971.000 ptas.)
PRESTAMOS VIVIENDA (saldo actual: 1.225.733.000 ptas.)
OTROS PRESTAMOS (saldo actual: 146.007.000 ptas.)



CUENTAS CORRIENTES

DOMICILIACION DE EFECTOS Y RECIBOS
RECAUDACION DE IMPUESTOS Y SEGUROS SOCIALES
TRASFERENCIAS

CAMBIO DE DIVISAS

CHEQUES DE VIAJE

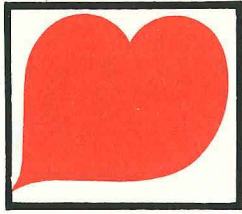
COMPRA, VENTA Y CUSTODIA DE VALORES

OBRA SOCIAL:

EN 1970 HEMOS DESTINADO: 18.348.000 ptas.

40

OFICINAS A SU SERVICIO EN BALEARES



Samantha's

Pub Restaurante
Plaza Mediterráneo

**En su aperitivo, almuerzo
o cena de negocios,
goce de la exquisita cocina francesa
en nuestro rincón
sobre la bahía**

**Recomendamos reserve
su mesa**

teléfonos 23 74 97 - 23 50 71