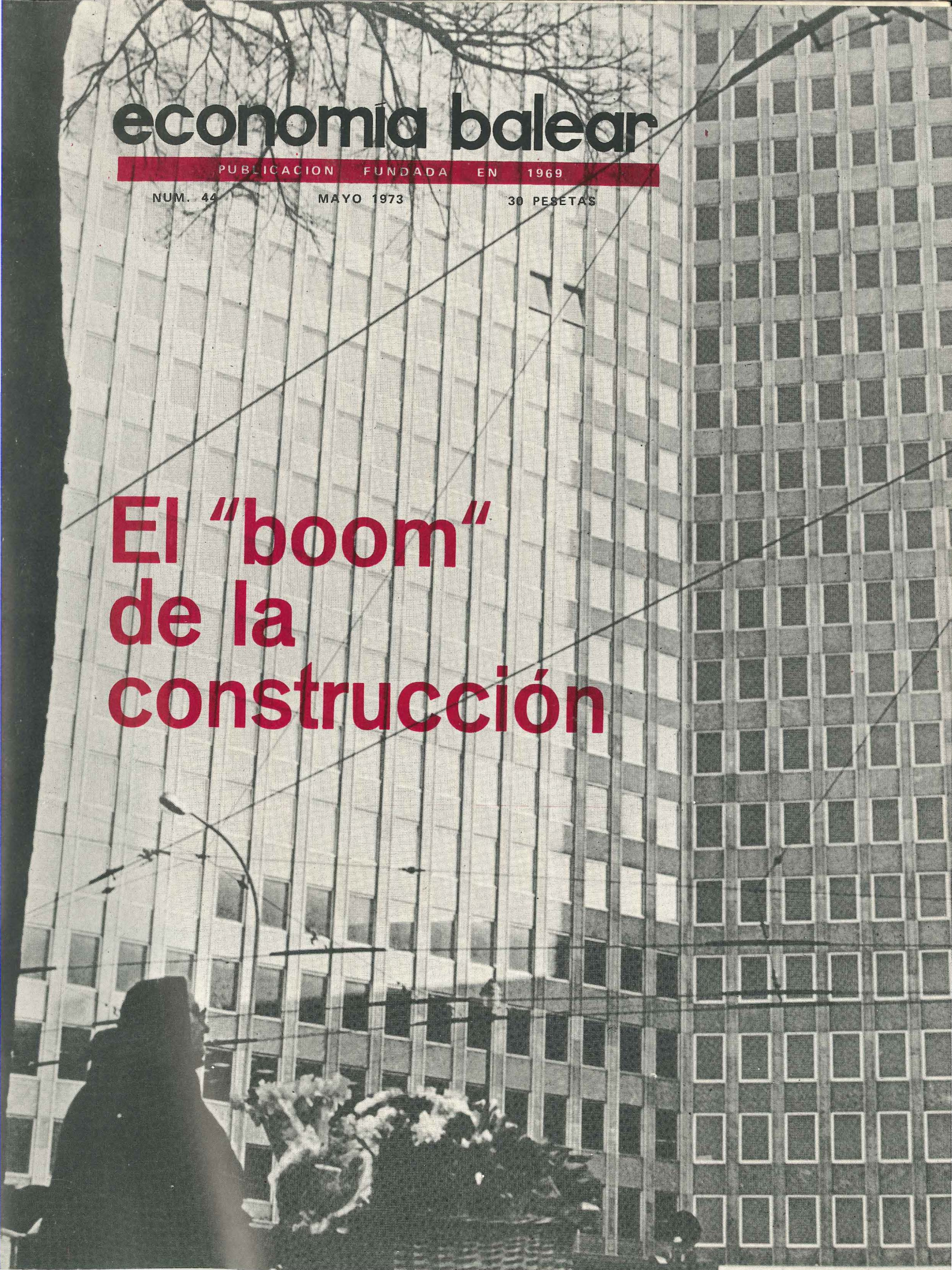
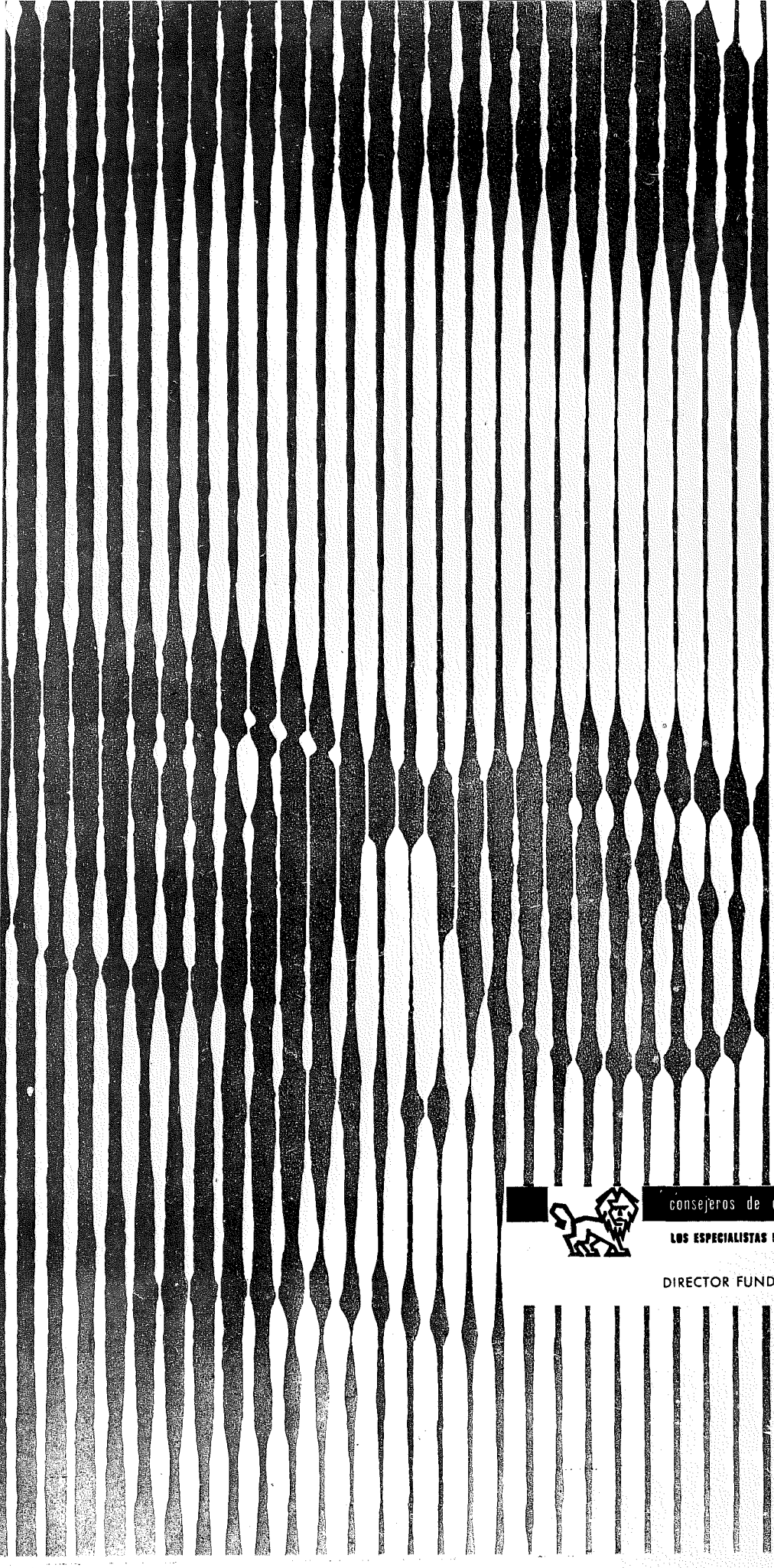
economía balear

PUBLICACION FUNDADA EN 1969

NUM. 44 MAYO 1973 30 PESETAS

El "boom" de la construcción





Entendiendo que hemos
de ESTAR en el mismo lugar
en donde nos necesitan
y mejor podamos
prestar servicio,
vamos a abrir a últimos
de Mayo
o primeros de Junio
del presente año una
OFICINA AUXILIAR
AMPLIA, en la
TORRE ASIMA, en la
cuarta planta,
en Gran Vía Asima, 2,
Polígono La Victoria.

consejeros de organización y relaciones, s. a. CONORESA

LOS ESPECIALISTAS DE LA PEQUEÑA Y DE LA MEDIANA EMPRESA

DIRECTOR FUNDADOR LUIS PLA MARGARIT

ARCHIDUQUE LUIS SALVADOR, 3
TELS. 25 31 43 - 44 - 47 - 48 - 49

PALMA DE MALLORCA
(BALEARES)

CONSTRUCCIONES LEGORBURU S. A.

PRESENTA SU ULTIMA REALIZACION

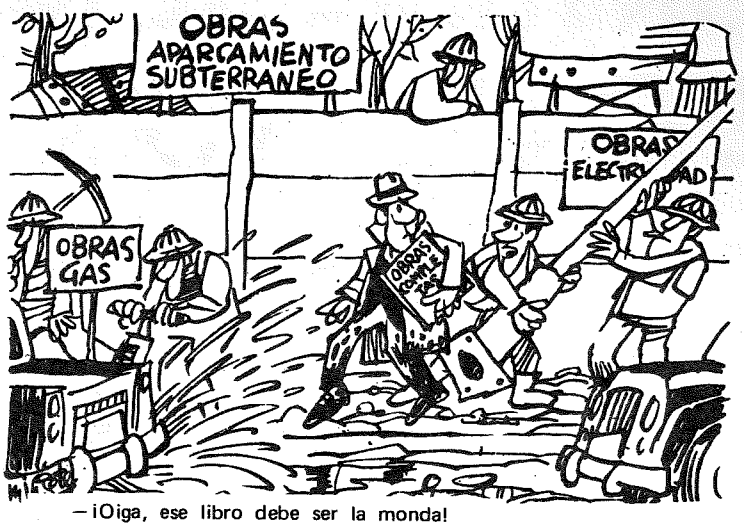
Ofreciéndoles sus servicios en:

Calle Fausto Morell , 24, 1.º

Teléfono 27 36 47

Palma de Mallorca

ESTE NUMERO ESTA DEDICADO A LA CONSTRUCCION



—¡Oiga, ese libro debe ser la monda!

(De Mingote, en «ABC».)

EN EL PROXIMO NUMERO TRATAREMOS DE LAS COOPERATIVAS

ROCA LLORET, S. A.
CARPINTERIA

Polígono C'an Valero (La Paz)
Solar L-73, 74-Carretera Pulgpuñent, s/n.
Teléfonos 25 67 85 - 25 67 91

Palma de Mallorca

GUIA DIRECTORIO DE ASIMA 1973

Al precio de 500 ptas. el ejemplar

Por ser esta segunda edición muy reducida rogamos a las personas interesadas, retiren su ejemplar, lo más pronto posible de

A S I M A

Edificio representativo
Polígono "La Victoria"

Palma de Mallorca

hormigones mallorca s.a.

HORMIGON

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

economia balear

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

NUMERO 44

MAYO 1973

PROPIEDAD: A.S.I.M.A. (Presidente don Jerónimo Albertí Picornell)

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PALOU

DIRECCION, REDACCION, ADMINISTRACION Y PUBLICIDAD: Gran Vía Asima nº 2. Edificio Representativo. Undécimo Piso. Polígono Industrial LA VICTORIA Teléfonos: 29 06 00-04-08-12 Palma de Mallorca.

TIRADA: 10.000 ejemplares

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

PERIODICIDAD: MENSUAL

SUSCRIPCION ANUAL: 240 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET: IMPRENTA POLITECNICA Troncoso, 9. Tel. 21 26 60 PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839 1969

"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.

sumario

	Pag.
CONSTRUCCION	
Panorama del sector de la construcción	5
Un boom que preocupa, por don Bartolomé Suau	7
Cemento a precios abusivos.– En Inca: Curso de formación	8
Viviendas construídas en 1.972, por don Daniel Barreiro Doval	9
Industria y Mercado del azulejo, por don Arcadio López González	11
Problema del cemento en el Sur español.– Producción y consumo nacional de cemento en 1.972	13
1.972: buen año para la construcción	15
Vivienda en propiedad o vivienda en alquiler, por dña. C. Baztan	17
La construcción se va adaptando a la función	19
Se ha construído mucho y malo: queremos calidad en la edificación, por don Antonio Colom	21
El eczema producido por el cemento, por el Dr. Octavio Aparicio	23
Veleidades en la construcción, por don Joaquín Mª Doménech	25
La construcción... y lo otro, por don Luis Pla Margarit	27
Postal de Ibiza: la pretendida saturación hotelera, por don Juan Castelló	28
TURISMO	
"Tour operator" alegría y drama, por don Angel Palomino	31
Inquietud en el sector hotelero.– En hostelería no estamos satisfechos	32
Lo económico surgido de lo paisajístico, por don Manuel Santolaria	33
MARKETING	
Unas razones para conservar la sonrisa	35
El estudio de la dimensión y condiciones mínimas que han de reunir las empresas de un sector, por don José Luis Hipola Aleixandre	37
El credo del vendedor	41
HUMANIDAD	
Un diez por ciento de los universitarios españoles venden sangre en centros "piratas", por don Pedro Orive	43
Dar sangre es... por Dña. María José Roglá	45
NOSOTRAS por María Isabel	
Construcción y decoración desde el punto de vista de una mujer	47
Las flores no son caras	48
Mi rincón: ¿pensamos? .– La moda en primavera y verano	49
ECONOMIA FILATELICA por don Alejandro Martínez–Fornaguera	
El coleccionismo de sellos es más rentable que el oro	51
Márketing estatal en la filatelia.– Consultorio y noticias filatélicas	52
Nuevos Sellos	53
PROGRESO	
Hoy las ciencias adelantan...	55
NOTICIARIO	
El ministro de O.P. en ASIMA y SALMA.– Actividades del IBEDE	57
Diario "Baleares" segundo premio Laureo.– Distinción para D. Gabriel Tous	58
Nuevos billetes de banco.– Necrológicas	59

Nuestro presente número de Mayo lo dedicamos a la Construcción, A ese "boom" que tanto apasiona y tanto preocupa. Y que tanto tiene que contarnos desde diferentes puntos de vista, desde ángulos distintos y opuestas facetas. A ese mundo de la Construcción tan heterogéneo como los materiales que emplea y tan humano como las vidas que consume.

NUESTRA PORTADA

Y lo dedicamos a la Construcción durante el mes que todo el mundo lo dedica a las flores, en este Mayo florido y hermoso que tanto adorna y tanto embellece las hojas del calendario.

Quizás por todo ello nuestra portada quiere aunar con el bello y alto edificio de fondo y el contraluz de la mujer que vende flores todo cuanto queríamos decirles sin decirles nada. Pero todo ya está dicho.

Y todo lo dicho queda mejor explicado en las páginas siguientes. Ande, pase esta hoja y que, de su lectura, saque provechosas conclusiones.

Luis Pla Margarit

graduado social
asistente social
gestor administrativo
agente libre de seguros

Como GRADUADO SOCIAL concertado con el Gremio Sindical de Maestros Albañiles de Baleares, asesora en asuntos de trabajo y seguridad social a todos los MAESTROS ALBAÑILES

Archiduque Luis Salvador, 3
Tels. 25 31 43, 44, 47, 48 y 49
Palma de Mallorca, Baleares

y desde junio 73
también en:
Gran Vía Asima, 2, 4ª
CONORESA

Antonio Borrás Sabater

SUMINISTROS PARA LA CONSTRUCCION

GILABERT DE CENTELLAS, 19, 21, 22 y 26
TELFS. 21 19 20 y 21 22 18

AZULEJOS – CEMENTOS – CERAMICAS – EQUIPOS
METALICOS PARA OBRAS – FORJADOS
PAVIMENTOS – REFRACTARIOS – REVESTIMIENTOS
URALITA – YESOS – AZULEJOS GRANADINA
EUROCERAMICA

POLIGONO LA VICTORIA
C/. GREMIO DE HERREROS

Teléfonos: 25 46 43 - 25 57 48 - 29 03 50
29 03 54 - 29 03 58

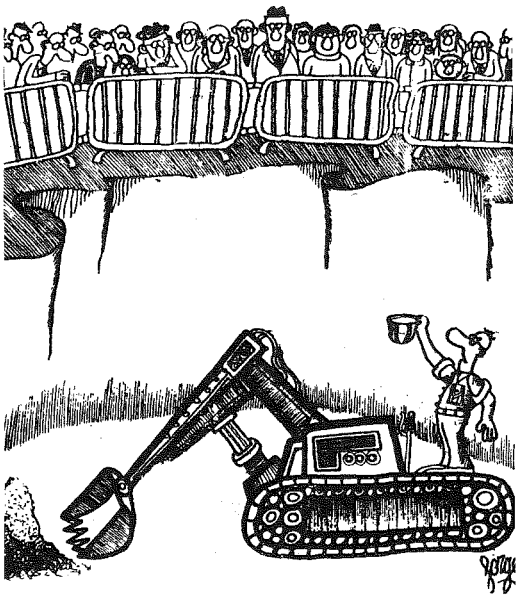
AISLAMIENTOS DE NAVES INDUSTRIALES

JUAN JAUME GARAU

CARPINTERIA Y DECORACION

General Ricardo Ortega, 145-151
Tel. 27 34 50 - 27 14 07
PALMA DE MALLORCA

les comunica el próximo traslado al
Polígono Industrial de la Victoria.
Gran Vía Asima (esq. Torneros).



De Forges, en "Informaciones".

PANORAMA DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION

El sector de la construcción tiene en nuestro país una destacada importancia, ya que dá ocupación a muy cerca del millón de trabajadores y su producto bruto supera los 140.000 millones de pesetas anuales, con una elevada tasa de crecimiento. De ahí que sea siempre interesante conocer la evolución del mismo.

El año pasado, el ritmo de desarrollo del indicado sector fue ligeramente inferior al que se registrara en el resto de las actividades industriales y parece que, en los primeros meses de la actual anualidad, no acusa tampoco una fuerte reactivación.

Según el avance ahora publicado por el Ministerio de Industria y correspondiente a febrero, el sector de la construcción registró en el indicado mes un debilitamiento en el nivel de obra contratada, hecho que se debió, de modo fundamental, a la reducción que se registrara en los contratos de edificios industriales y obras públicas, subsector éste último que fue, precisamente el que en el pasado año acusó mayor dinamismo.

En cambio, el subsector de la vivienda, que en 1972 registró alguna atonía, es ahora el que aparece substancialmente mejorado, con un nivel de contratación que se sitúa por encima del considerado como normal.

Por lo que respecta a la obra ejecutada, el mes de febrero experimentó un descenso bastante considerable en comparación con enero, imputable de modo esencial a las obras públicas, ya que la previsión de los empresarios sobre la tendencia de los costes de la construcción en los próximos tres meses, se mantiene fuertemente alcista, aunque no en mayor medida que en períodos anteriores.

Conviene precisar —sigue escribiendo el diario "Baleares", del que copiamos estas líneas— que, en la citada trayectoria de encarecimiento de los costes, la presión mayor es la ejercida por los materiales, sobre todo en lo que se refiere al cemento, los precios del cual no cesan de subir. En cambio, el aumento de los salarios ha cedido de nuevo, aunque manteniéndose los mismos en elevados niveles.

El incremento de los costes, aunque se deja notar en las más diversas ramas de nuestra economía, es sobre todo fuerte, además de constante, en el sector de la construcción, hecho que tiene una acusada y desfavorable influencia en el conjunto económico nacional y que las autoridades tratan de evitar, singularmente en el subsector de la vivienda, por el significado que la misma tiene en el coste de la vida.

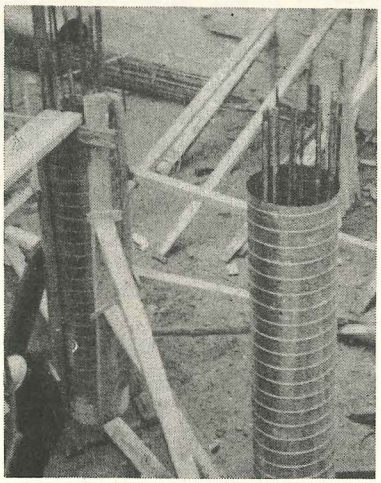
Un aspecto positivo es que el nivel de adquisición, por parte de las empresas constructoras, de maquinaria para obras, ha vuelto a crecer, lo que constituye un síntoma adicional de las favorables perspectivas que, a plazo corto y medio, se presentan, a pesar del debilitamiento del nivel de contratación registrado en febrero y que puede muy bien obedecer a circunstancias coyunturales y, por consiguiente, pasajeras. Es no obstante, posible que, por lo que a las obras públicas se refiere, la tendencia de las autoridades económicas sea la de impulsarlas en menor medida que lo hizo el año pasado, durante el cual fue muy fuerte el ritmo de aumento de las mismas por el objetivo de imprimir un dinamismo mayor a un sector que entonces aparecía como evidentemente deprimido.

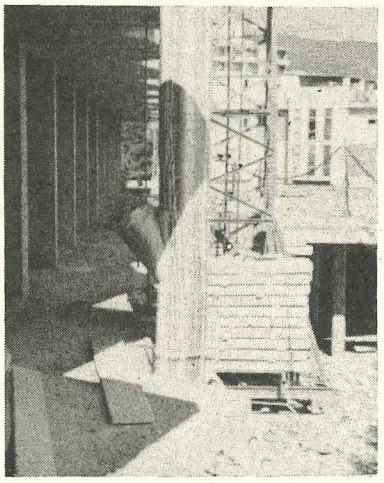
CRISTALMAR

CRISTALERIAS MALLORQUINAS REUNIDAS S.A.

SIEMPRE ATENTOS A LAS NECESIDADES DE LA CONSTRUCCION ACTUAL, PODEMOS OFRECER HOY A NUESTROS CLIENTES Y PUBLICO EN GENERAL UN NUEVO MATERIAL

AYRODUCTO





TUBO HELICOIDAL GALVANIZADO EN FRIO DE INNUMERABLES APLICACIONES (acabado interior liso)

- ENCOFRADOS DE COLUMNAS
- BAJADAS ESCOMBROS
- MANGAS PARA OPRIMIR EL HORMIGON
- PROTECCION DE CABLES ELECTRICOS
- VACIOS EN HORMIGON
- IRRIGACIONES
- DESAGÜES
- TIROS FORZADOS DE CHIMENEA
- VENTILACION EN GENERAL
- CALEFACCION DE AIRE CALIENTE
- EXTRACCION DE HUMOS Y POLVOS
- ALTA Y BAJA VELOCIDAD DE AIRE ACONDICIONADO.

ACCESORIOS DE TODAS CLASES (CODOS, etc, etc.) PARA MAS IN_ INFORMACION DIRIGIRSE A N/ Dto TECNICO - TELEF. 256344

Un «boom» que preocupa

Consideraciones en torno a la fiebre actual de la industria de la Construcción

por BARTOLOME SUAU

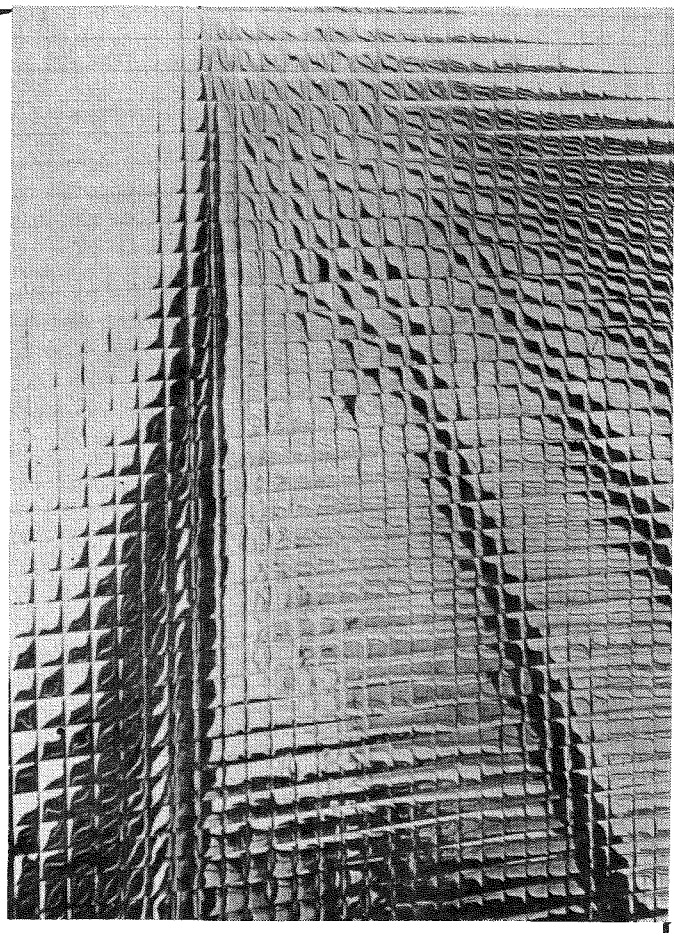
La industria del Turismo es la reina en el panorama de la producción económica de nuestras Islas. Si eso es así, también lo es que el Turismo, con todas sus actividades adyacentes, pese a la denominación de industria que suele anteponérsele, se encuadra plenamente en el sector terciario de la Economía, en aquel que se integran los llamados Servicios. De esta aseveración resulta que la primerísima de la industria de las Baleares –en su demasiado debilitado sector secundario– es la industria de la Construcción.

Un "boom" preocupante

Estamos descubriendo el Mediterráneo si afirmamos que se está desarrollando en estos momentos un verdadero "boom" de la construcción en Mallorca, Menorca e Ibiza y hasta Formentera. Si deambulamos por cualquier sector de nuestra ciudad, sin excluir el llamado casco antiguo, podremos contemplar una asombrosa plantación de altísimas "plumas", que sustituyen con muchísima ventaja los trabajosos métodos de antaño. ¿Se imaginan nuestros lectores las maravillas que hubieran levantado –sólo en el sentido de la grandiosidad– aquellos "forzados" trabajadores medievales que con medios tan rudimentarios acertaron a levantar construcciones como las Catedrales, Castillos y otros edificios monumentales que todavía asombran al tecnificado mundo de nuestro tiempo?

Pero nos hemos desviado del tema, que no es otro que es de la fiebre constructiva que "asola" hoy Palma y, por extensión, el suelo urbano de toda la región balear. Sólo en los cuatro primeros meses del año actual, el Negociado de Obras Particulares del Ayuntamiento de nuestra ciudad ha expedido más de trescientas licencias para erigir grandes edificios, la mayoría de ellos de ocho a doce plantas, incluidas dos y tres subterráneos y muchos incluso con aparcamientos en su subsuelo.

Y no tan sólo en barriadas residenciales o de características turísticas, sino en zonas suburbiales antes sumidas en una especie de calma vital y ahora en plena vorágine de actividades humanas. Las imágenes tradicionales de Son Serra, de Son Roca, del Coll d'En Rabassa, de La Soledad, de Establiments, del Ensanche todo de Palma, han transmutado notablemente y junto a aquellas casitas de una o dos plantas se alzan ya, ubicados a voleo, edificios-colmenas caracterizantes de ese último tercio del siglo XX. Esa fiebre de la construcción, aunque sea signo



de una prosperidad y un nivel de vida que están llegando a techos insospechados, encierran en sí mismo un sistema de preocupación. ¿Llegará a desbordar ese "boom" todas las posibilidades de unas infraestructuras indispensables, que garanticen la funcionalidad, sanidad y encamadura social de tanta colmena humana? La preocupación ha surgido y pone inquietud en las mentes de quienes están obligados a planificar el futuro de nuestras Islas...

El temor al Plan Ribas-Piera

Si en el primer lustro de los años sesenta, inmediatamente después de la aprobación del Plan General de Ordenación Urbana, ya se registró un notable auge de la industria de la construcción, emparejado o inmerso en el mismo extraordinario desarrollo de la industria turística, hay que admitir que no surgieron graves motivos de preocupación. Por ejemplo, el cemento –mucho procedente de países de tras el extelón de acero– fue llegando con masificación suficiente, lo mismo que todas las materias primas de la Construcción. Se produjeron las migraciones de personal no cualificado, destinadas a nutrir el peonaje que requería el auge industrial. Las normas del año 1963 no restringían demasiado las condiciones de ocupación, de volúmenes y alturas y, por otra parte, la falta de fluidez del dinero, impidió el estado febril de actividad de la Construcción, aunque no se evitó –todo lo contrario– la comisión de abusos contra el paisaje y la armonía urbanística que tanto y tan irremediablemente han malbaratado la fisonomía del contorno y dintorno de Mallorca e Ibiza.

Pero ha sido ahora, en esos últimos seis meses, cuando de verdad se ha disparado la industria de la construcción. El cemento ha escaseado. Faltan obreros de

todas clases y se ha llegado a repetir el desorden laboral de que las empresas se quiten unas a otras, no ya especialistas y operarios calificados, sino incluso los peones de un discreto rendir. ¿Qué es lo que ha pasado o lo que está pasando en estos momentos? Cuando escribimos estas consideraciones todavía no ha salido la aprobación definitiva del Plan Ribas Piera ni tampoco se han puesto en vigor las reformadas ordenanzas de la Construccion derivadas de aquel, o también del Plan Provincial de Ordenación. El temor a un panorama restrictivo —mucho más paliado de lo que la falta de información ha hecho suponer— ha suscitado la asombrosa proliferación de demandas para construir...

¿Consecuencias del "boom"?

¿Qué es lo que va a pasar? Mucho nos tememos que el actual "boom" de la construcción, que forzosamente tendrá decrecer y devolver las aguas a su cauce, depare una serie de consecuencias lamentables, tales como otro desfase de infraestructuras y la dificultad de absorción social de ese nuevo alud de inmigrantes que ha caído sobre Mallorca. Sobran ya viviendas de lujo, o por lo menos con unos condicionantes inadaptados a la capacidad económica de la masa de posibles adquirentes. Y faltan, en cambio, pese al evidente esfuerzo desarrollado por ciertas iniciativas sindicales y privadas, viviendas de las llamadas "sociales"...

Todos los desórdenes son malos y dificultan el devenir de bien fundados planeamientos. El actual "boom" de la construcción en Palma es un desorden y por eso mismo necesita de serias reflexiones encaminadas a su corrección. Confiemos en que sea la misma operancia de los condicionantes de nuestra Economía los que encaminen por senderos de serenidad una industria que tanto ha contribuído a la prosperidad y al desarrollo de nuestras Islas.

CEMENTO A PRECIOS ABUSIVOS

MALAGA.—Una seria amenaza pesa sobre la industria de la construcción en Málaga y la Costa del Sol, amenaza que se deriva de la escasez de cemento. que ha motivado que se desplacen a Madrid los jefes de la Secciones Sociales y Económicas del Sindicato de la Construcción, así como los directivos de varias e importantes fábricas de cemento.

La escasez está motivando ya que en algunos lugares se venda a precios superiores a las 80 pesetas el saco, cuyo precio habitual es de 57.

La fábrica de cementos de Málaga está abasteciendo a plena producción a todos sus clientes, pero falta el cemento que era traído de fuera.

El problema está no sólo en la especulación, sino en la exportación de cemento a Argelia y Norteamérica.

Para paliar el problema, hubo un ofrecimiento de cemento por más de 0.5 M. de T., por parte de «Valderrubias», pero este cemento, por los gastos de transporte, llega a Málaga a 80 pesetas y no es, por tanto, solución.

EN INCA

Curso de formación

Durante los días 26 al 30 de marzo se celebró un Curso de Formación para el Sindicato Local de la Construcción de Inca, en el Salón de actos de la Delegación Comarcal. Dicho curso lo organizaba el Gabinete Provincial del Plan Nacional de Higiene y Seguridad en el Trabajo. Fue presidido por D. Maximino Forés, ingeniero industrial, e intervinieron como profesores el Sr. Rodríguez Mazarro, doctor en Ciencias Químicas y el Sr. Muntaner doctor en Medicina. Hubo una nutrida asistencia de Contratistas, Maestros Albañiles y Enlaces sindicales.

La enseñanza versó sobre las materias relacionadas con la higiene, prevención de accidentes; señalización de obras, riesgos eléctricos, primeros auxilios en caso de accidente, etc.

El día 30 se cerró el curso con la entrega de diplomas acreditativos de las enseñanzas recibidas. Presidieron el acto D. Maximino Forés, en representación de D. José Mª. Sevilla, Jefe del Gabinete Provincial; D. Pedro Dupuy, Delegado Sindical Comarcal y D. Antonio Pujadas, Presidente del Sindicato Comarcal de la Construcción. D. Antonio Beltrán Mairata, en nombre y representación del alumnado, agradeció al Director del Curso los conocimientos recibidos, y el Sr. Forés felicitó a todos los concurrentes por el interés demostrado. Al final se sirvió una copa de vino español.

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS

CASASNOVAS & ROCA, S.A.

CULLIGAN ESPAÑOLA, S.A.	Tratamientos de Aguas
HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S.A.	Telas, Aditivos, Masillas,
SADECA, S.A.	Calderas agua y vapor.
C. & G. CARANDINI, S.A.	Oficina Técnica de Iluminación.
KLIMAT, S.A.	Enfriadoras y Compactos.
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S.A.	Revestimientos para exteriores.
CIA. ATLANTICA DE TRANSACIONES, S.A.	Sellantes.
RUNTAL, S.A.	Radiadores.
TALLERES EUPO, S.A.	Difusores aire.
TERRAIN, S.A.	Desagües P.V.C.
YANURA, S.A.	Torres e intercambiadores calor.

Protectora, 19 — Telfs. 21 02 47 — 21 35 33 — 22 19 26 — PALMA DE MALLORCA

Viviendas construídas en 1972

por DANIEL BARREIRO DOVAL

Como decía en mi anterior comentario sobre este mismo tema en el número 32 de mayo de 1972 de esta revista, uno de los aspectos fundamentales del desarrollo económico, es sin lugar a dudas, el de la vivienda, marco elemental y básico de la convivencia humana.

De acuerdo con las Previsiones del Ministerio del Ramo, parece probable que en 1.980, la vivienda gozará en nuestra Patria de características análogas a las que posee en los países europeos más avanzados.

Durante el pasado año se terminaron de construir en toda España un total de 336.236 viviendas, cifra que incluye, las no acogidas a protección oficial, libres, de este total solo fueron 190.346 de protección oficial, el III Plan de Desarrollo prevé la construcción de 1.350.000 viviendas durante el cuatrienio 1.972-75, es decir una media anual de 337.000 viviendas. El pasado año ha concluido con 407.917 viviendas en construcción, 160.234 en fase de preparar el inicio de obras, 202.790 viviendas calificadas provisionalmente y 511.375 viviendas en elaboración y aprobación de proyectos.

Si tenemos en cuenta las Previsiones para el cuatrienio 1.972-75 relativas a la vivienda social, las cuales se cifraban en un millón de viviendas acogidas a las diversas formas de protección oficial vemos quedan pendientes de ejecución todavía 809.654 para los tres años que restan por concluir el Plan, teniendo que alcanzar una media anual de 269.884, cifra que sin querer pecar de pesimistas vemos difícil de realizar.

Teniendo presente que 1.980 está a la vuelta de la esquina y la población española se estima para esa fecha en 37.500.000 habitantes, sería conveniente no construir menos de los previsto y corregir con prontitud cualquier desviación de signo negativo.

Pese a la elevación de la renta per-cápita, según datos oficiales, hay todavía 600.000 trabajadores sujetos a la percepción del salario mínimo, que a partir del corriente mes de abril será de 186,— ptas. diarias, es decir de 5.580,— ptas. mensuales, siendo precisamente buen número de estos trabajadores, por paradoja, los dedicados al sector de la construcción. Ni que decir tiene que mientras haya trabajadores con rentas equivalentes al "salario mínimo" se impone con toda urgencia la construcción de viviendas de tipo social al objeto de que tales trabajadores no se sientan "moralmente" marginados.

Hace algo mas de un año, el Ministro de la Vivienda decía:

"Se pretende fomentar la construcción de viviendas de protección oficial destinadas a alquiler, mejorando para ello los sistemas de financiación que ha regido hasta el momento y el rendimiento de los capitales invertidos".

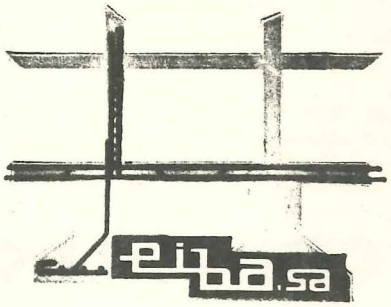
Que estas palabras se cumplan es deseo de la mayoría de todos los españoles, especialmente de las clases modestas trabajadoras, las cuales se sienten desplazadas de las urbes, y de sus centros de trabajo, porque sus ingresos no alcanzan para conseguir una vivienda de tipo medio, teniendo que vivir la mayoría de las veces en condiciones infra-humanas. Entre las necesidades perentorias del individuo figuran: la alimentación, el vestido, y la vivienda, mientras sus rentas de trabajo estén condicionadas al "salario mínimo" mucho dudamos de que las tres necesidades apremiantes puedan cumplirse adecuadamente, al trabajador puede prescindir del coche o de la moto, del vino o del tabaco, de la lotería y de la quiniela, de comer carne y de usar corbata, pero no podemos negarle un hogar para su descanso, para la convivencia con los suyos, en una palabra para vivir en sociedad y sentirse parte integrante de la misma.

Para terminar no nos queda más remedio que hacer uso del lenguaje frío pero real de los números:

VIVIENDAS CONSTRUIDAS EN 1.969.— Fuente "BANESTO"

Países	Por cada 1.000 habitantes		
Grecia	14,8	Finlandia	8,6
Suecia	13,7	Noruega	8,6
Japón	13,2	Francia	8,5
Canadá	10,—	Alemania (Rep. Fed.)	8,3
Holanda	9,6	España	8,2
URSS.	9,3		

MASSANELLA S.A.
MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
INSTALACIONES SANITARIAS Y CALEFACCIÓN
OFICINAS Y ALMACEN
Ctra. Valldemosa s/n.
(Junto Cuartel Artillería)
Teléfono 250307
PALMA DE MALLORCA



Estructuras Industrializadas Baleares, S. A.

DIVISION CALCULO
ELECTRONICO,
FABRICACION
Y MONTAJE
DE ESTRUCTURAS

CONCESIONARIOS DE LOS SISTEMAS

VIGAS moris PARA FORJADO PLANO

VIGAS DE HORMIGON PREFABRICADO HH PARA FORJADOS TRADICIONAL, NERVADO Y PLANO

FORJADOS SES

San José de la Montaña, 3 - 1.°
Teléfs. 25 68 41 - 42
PALMA DE MALLORCA

INDUSTRIA Y MERCADO DEL AZULEJO

Por ARCADIO LOPEZ GONZALEZ

Con el notable incremento observado en el sector de la construcción en los últimos años, el azulejo y otra serie de materiales, tanto básicos como decorativos, han visto incrementada la importancia de sus industrias dentro del marco general productivo, destacando por otra parte su peso en el comercio exterior de España.

La industria del azulejo con sistemas de fabricación bastante tradicionales, y por tanto poco mecanizados, aunque comparable a la de otros países, contaba en su favor con la existencia de una cierta solera artesanal que la hacía más cotizable a la hora de acudir a los diferentes mercados. Su calidad indiscutible y un precio comparable a los exteriores hace que los azulejos españoles hayan sido muy demandados en los mercados extranjeros.

Actualmente la renovación que la industria ha experimentado ha hecho que este subsector no se quedase atrás, procurando que los centros azulejeros vean incrementadas sus posibilidades en cuanto a capacidad de producción, reducción de costes e incluso el logro de calidades uniformes en todas las partidas de la producción.

El azulejo español, aunque siguió la misma tendencia que los extranjeros, se vio fuertemente atacado no sólo en los mercados internacionales, que ya a partir de este período de maduración es abastecido por las respectivas industrias nacionales, sino en nuestro propio mercado, con azulejos de importación de buenas calidades, colorido más variado e imposición de las últimas modas aparecidas en este campo.

Ante esta situación, la industria azulejera española deja de ser eminentemente exportadora y queda relegada en conjunto a un plano algo más inferior.

Por esto, últimamente se han incorporado los nuevos sistemas de producción que permitirán la consecución de una calidad del producto que consolide el prestigio anteriormente alcanzado.

Por otra parte, el consecuente abandono de los antiguos métodos de producción y su sustitución por una eficiente mecanización, permite una menor utilización de mano de obra, con reducción de los costes de producción.

Estructura y localización.

La industria azulejera española se encuentra muy atomizada, es un ejemplo típico de una industria con muchas empresas. Cuenta aproximadamente con unos 173 establecimientos, de los cuales sólo 146 se dedican a la fabricación del azulejo terminado totalmente. El resto se ocupa únicamente de la fabricación del soporte o bizcochado.

Entre las medidas dispuestas para el mejoramiento de esta industria, figura un Decreto de 1966 por el que se dispone la exigencia de una dimensión mínima de 300.000 m²/año.

Clasificando las citadas 146 empresas, según la producción en m²/día, se reparten entre los siguientes porcentajes:

	Porcentaje
Menor de 250 m²/día	19
Menor de 250 a 500	46
Menor de 500 a 750	16,4
Menor de 750 a 1.000	9,6
Menor de 1.000 a 1.500	4,8
Menor de 1.500 a 2.000	2,8
Más de 2.000	14

En la actualidad la mayoría de los empresarios prevén o realizan la puesta en marcha de sus planes de modernización, ya que actualmente sólo el 30 por 100 de la capacidad de producción existente se lleva a cabo en instalaciones modernas, las cuales son las únicas susceptibles de competición con sus análogas del extranjero.

Sobre el 70 por 100 restante se medita la modernización y acondicionamiento coherente encaminados al logro de unas empresas competitivas y rentables.

La modernización exige 35 millones de pesetas para reformar la capacidad de producción de cada 1.000 m²/día. Haciendo un cálculo de la inversión necesaria para actualizar las instalaciones existentes, se tendrá:

$$0{,}70 \times 98.650 \text{ m}^2/\text{día} = 69.055 \text{ m}^2/\text{día},$$

sabiendo que:

— 0,70 es el 70 por 100 de las empresas no modernizadas de la totalidad existente.

— 98.650 m²/día es la capacidad de producción actual.

Como la inversión es de 35 millones de pese-

tas por cada 1.000 m²/día, resultará en total:

$$69.055 \text{ m}^2/\text{día} \times \frac{35.000.000}{1.000 \text{ m}^2/\text{día}} = \text{pesetas } 2.416.820.000.$$

Estos 2.416 millones de pesetas es la inversión conveniente para mejorar las actuales fábricas.

Del 70 por 100 de las empresas mencionado anteriormente, un 20 por 100 ha comenzado ya los planes de modernización.

La localización de esta industria indica, a pesar de su atomización, un alto grado de concentración geográfica, situándose toda ella entre las provincias de Valencia, Castellón, Sevilla, Granada, Madrid, Guadalajara y Burgos.

Estos centros productores suministran bajo un mismo régimen a todo el mercado nacional, lo cual conduce a la creación de unos costos adicionales de transporte de notable consideración.

Producción.

El volumen de producción de cada período es variable, ajustándose normalmente a la demanda existente en el mercado. En los últimos años se ha observado un cierto nivel de almacenamiento, al cual se dará salida en el mercado nacional en cuanto la coyuntura lo permita.

Para el futuro se prevé un notable incremento en el nivel productivo, el cual será sin duda alguna fruto de la modernización general ya emprendida y de la normalización con cara a los mercados extranjeros.

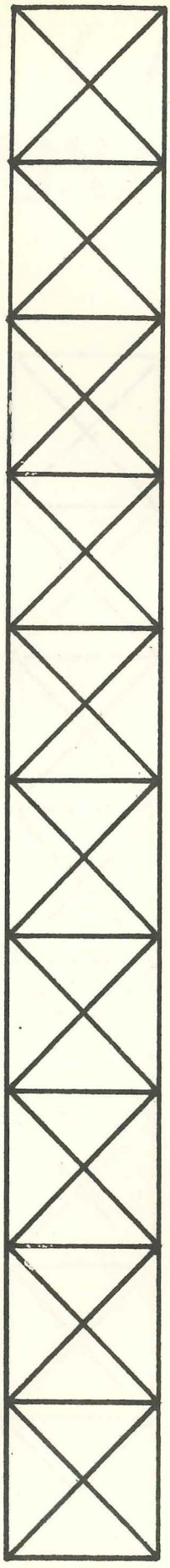
La capacidad máxima teórica de producción total es de 98.500 m²/día. Los incrementos de producción experimentados en los dos últimos años han sido consecuencia del incremento de la productividad —motivada por la modernización antes citada— y por la puesta en funcionamiento de nuevas instalaciones.

Por otra parte se ha previsto la desaparición de una serie de empresas no rentables que suponen una capacidad de 23.500 m²/día.

El nivel de productividad ofrece sensibles variaciones, según se consideren las instalaciones montadas según el sistema clásico antiguo de producción, o las de recientes puestas en marcha. Para las primeras la producción oscila entre 8 y 11 m² de azulejo blanco/hombre/día. En las modernas estos índices crecen hasta situarse entre 17 y 19 m² azulejo blanco/hombre/día.

Personal.

La industria azulejera ocupa aproximadamente a unas 8.000 personas. Con los planes de modernización previstos el número de productores disminuirá sensiblemente. Por el momento las empresas van amortizando las plazas a medida que cesan sus empleados, con el fin de no incurrir en una política de desempleo.



Consumo.

A la vista de los programas de inversiones ya realizados y los previstos, se observa que el sector de construcción de viviendas ocupa el primer lugar entre los consumidores de este material. Por tal motivo, las oscilaciones en este sector repercuten directamente sobre la demanda de azulejos. Por supuesto, lo mismo ocurre con respecto a las variaciones en los planes de inversión de los otros sectores demandantes del azulejo, ya que su demanda se deriva de la demanda de construcción.

Sin embargo, estos sectores están más influenciados por las corrientes de la moda que el sector vivienda. Pues, a menos que varíe completamente el concepto actual de decoración de interiores, solamente se emplearán azulejos en cocinas, servicios y terrazas. En cambio, en otro tipo de construcciones el material empleado en revestimiento depende, tanto del servicio que desempeña la obra, como de la moda existente en el momento dado.

La demanda de productos nacionales para estos fines es escasa, ya que cada vez se importan más azulejos, debido a la variedad de sus modelos y a los bajos precios ofrecidos, consecuencia de la protección oficial que disfrutan en sus países.

En el marco internacional las exportaciones de este producto dependen en gran parte de:

— La política de comercio exterior que lleve el país en este período de tiempo tratado.
— Del tipo de productos que se fabriquen.
— Del renombre que éstos tengan en los diferentes países.

Como ya se expresó anteriormente, la industria azulejera española ha representado en años anteriores un importante capítulo en la exportación de productos manufacturados españoles, pero en la actualidad existe un saldo importador bastante considerable.

Nuevas inversiones.

En las previsiones realizadas sobre las necesidades de modificar el estado de la industria azulejera, se ha calculado necesaria la instalación de nuevas plantas, capaces de producir 43.500 m²/día de azulejo acabado.

Para esta operación se ha previsto la necesidad de invertir 40 millones de pesetas por cada 1.000 m²/día de capacidad productiva en las instalaciones de nuevo montaje.

Lo que haciendo operaciones totaliza:

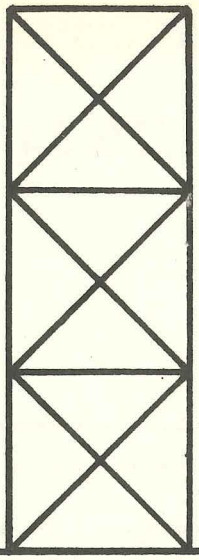
$$43.500 \text{ m}^2/\text{día} \times \frac{40.000.000}{1.000 \text{ m}^2/\text{día}} = 1.740 \text{ millones de ptas.}$$

Estos 1.740 millones de pesetas son los necesarios para llevar a cabo esta nueva instalación de capacidad de 43.500 m²/día de azulejo.

Entre las instalaciones antiguas una vez modernizadas y las de nueva creación se podrá abastecer la demanda del mercado nacional y extranjero más exigente.

La industria azulejera es, por otra parte, una de las que necesita de la más continua renovación, ya que las técnicas utilizadas en la cerámica evolucionan constantemente. Elementos que en un momento cualquiera parece una innovación quedan anticuados al cabo de un corto espacio de tiempo, y son necesarias nuevas inversiones para mantener un alto grado de eficacia y modernización.

Las empresas cuentan con estas inversiones y piden una revisión de las normas que rigen la industria en todo su ámbito para no quedar rezagadas técnicamente ante las de otros países, por falta de recursos financieros.



A la vista de la inversión necesaria para la creación de nuevas plantas, 1.740 millones de pesetas y la correspondiente al acondicionamiento de las antiguas —expuesto anteriormente— de 2.416 millones de pesetas, se observa la necesidad de 4.156 millones de pesetas para poner al día por completo esta industria.

Para satisfacer esta necesidad el medio más empleado es la autofinanciación, la cual supone cerca del 80 por 100 de las inversiones totales. No obstante, en algunos momentos la necesidad y cantidad de la inversión es tal, que las posibilidades de autofinanciación son insuficientes y es preciso recurrir al crédito oficial. Por el momento, resulta necesario recurrir a inversiones extranjeras, aunque en alguna ocasión haya existido una inversión, de escasa representatividad, procedente del exterior.

PROBLEMA DEL CEMENTO EN EL SUR ESPAÑOL

El problema de la escasez de cemento en el sur de España, quedará resuelto, a sabiendas de que para el ultimo cuatrimestre del año la situación habrá cambiado, una vez que esté en funcionamiento nuevamente la fábrica de Alcalá de Guadaira y la nueva de cementos Alba, de Jerez de la Frontera, ha manifestado el director general de Industrias Químicas y de la Construcción del Ministerio de Industria.

Las causas fundamentales de la crisis actual residen en el estancamiento del consumo durante los últimos tres años. Este hecho unido al aumento de las capacidades de producción instaladas, determinó diversos compromisos de exportación por parte de las empresas cementeras del país, como lo demuestra el que durante 1972 se vendieran en el exterior un millón 200. 000 toneladas de este producto.

Pero en los últimos meses se ha producido un incremento muy fuerte de la demanda, sobre todo en la zona sur del país debido a los planes de inversión en Obras Públicas, Vivienda e instalaciones turísticas, entre otros.

"Hay un déficit real, es indiscutible —señala el señor Lladó— pero el problema nacional quedará resuelto, por supuesto, ya que tenemos capacidad para ello".

Refiriéndose al tema de la exportación, el director general de Industrias Químicas señala que "a sabiendas de que quizás sea necesario hacer uso de una limitación de las exportaciones, también se está analizando caso por caso la situación de los fabricantes, ya que por sus compromisos se puede afectar el prestigio de la empresa, e, incluso, del país".

PRODUCCION Y CONSUMO NACIONAL DE CEMENTO EN 1972

✳

La producción española de cementos en el pasado año ascendió a 19.441856 tons., lo que representa un aumento del 14,4 por 100 sobre la producción de 1971.

Las ventas de cemento nacional, incluida la exportación de "clinker" y de cemento, han aumentado en un 17,5 por 100 durante el año.

La exportación de cemento se ha desarrollado, pasando de 610.852 tons. a 722.115 tons., lo que supone un aumento del 18,2 por 100. La exportación de "clinker" ha superado ampliamente este porcentaje, aumentando de 28.641 tons. a 507. 487 tons., con una tasa de crecimiento del 1.671 por 100.

Durante el año 1972 se han importado 40.909 tons de cementos especiales, frente a las 66.475 tons. del año 1971, lo que representa una disminución del 38,5 por 100. La importación de "clinker" también ha disminuido en 1972 un 70'6 por 100 desde 353.199 tons. en 1971 a 103.919 tons. en 1972.

El consumo aparente durante el año, habida cuenta del saldo del comercio exterior, registra un aumento del 14,4 por 100, al situarse en 18.913.898 tons.

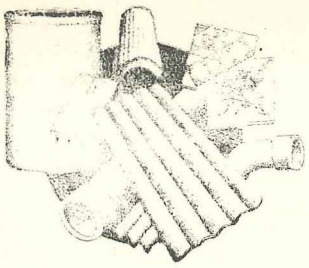
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LOCALES – OFICINAS – CRISTALES – ETC.

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º -1ª

TELEF. 222700



MATERIALES DE CONSTRUCCION

Jaime Femenías

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO PARA MALLORCA Y MENORCA DE:
Materiales de amianto

Extenso surtido de azulejos serigrafía, cementos, yesos, terrazos, cerámica, pavimentos refractarios.

MONTAJES DE CUBIERTA PARA NAVES INDUSTRIALES E INSTALACIONES DE TUBERIAS DE PRESION

Pinturas SHERWIN WILLIAMS

AVDA. GRAL. MOSCARDÓ, S/N.
TELÉFONO 266
LLUCHMAYOR (MALLORCA)

CALLE CUARTEL, 9 - TEL. 26 00 87 - EL ARENAL - PALMA

¿Contra quién compite el COOPERATIVISMO?

¿Qué es una COOPERATIVA?

El próximo número de

economía balear

estará dedicado a

COOPERATIVAS Y COOPERATIVISMO

SU PRESENTE Y SU FUTURO

Reserve su ejemplar

Y si lo desea recibir en su domicilio

Suscríbase a
ECONOMIA BALEAR

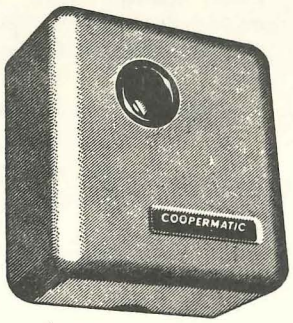
¡¡ATENCION!!

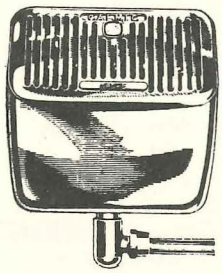
AVISO DE COOPER ZELTIA, S. A.

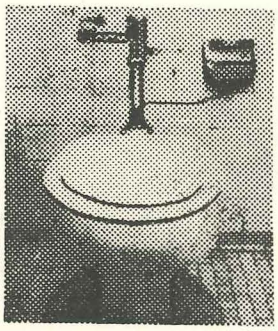
Distribuidores exclusivos para Baleares.

Servicio Permanente **DIA y NOCHE**

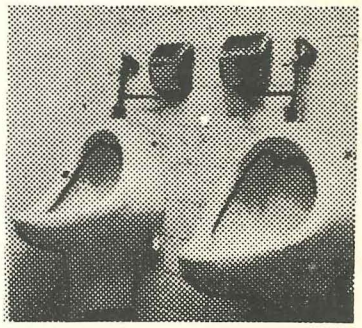
Juan Alcover, 123, bajos, izqda.







GAMA INTENSA DE NUEVAS INSTALACIONES



¡¡COOPERMATIC se preocupa por su bienestar...

déjele actuar!!

1972: Buen año para la construcción

La producción aumentó en más de un 15 por ciento en pesetas corrientes.

Las inversiones de equipo fueron de 17.000 millones de pesetas.

Los costes crecieron un 7 por ciento.

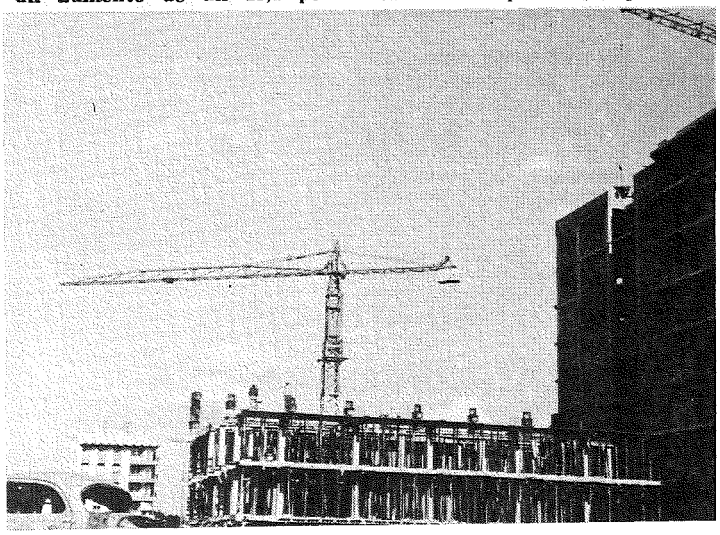
"En conjunto, 1972 ha resultado un año positivo para el sector de la construcción, que ha obtenido la máxima tasa de crecicionto registrada desde 1964. Ha sido recuperado el déficit sufrido en 1971 y se ha logrado el nivel de crecimiento previsto en el III Plan de Desarrollo." En estos términos ha enjuiciado la evolución del sector el director gerente del Grupo de Empresas de Obras Públicas de Ambito Nacional, don Enrique de Aldama.

Según el informe de Seopán, que representa un 40 por 100 del total de la industria de la construcción y absorbe un 80 por 100 de la contratación pública, la producción del sector se ha situado en 303.884 millones de pesetas en el último año, con un aumento de un 15,4 por 100 en pesetas corrientes y del 8,4 por 100 en pesetas constantes.

El nivel de equipamiento del sector evoluciona de acuerdo a las más exigentes pautas internacionales: el sector invirtió en compras de maquinaria alrededor de 17.000 millones de pesetas, con un aumento de un 40 por 100 con respecto al año anterior, y equivalente a un 23 por 100 del valor de la producción realizada.

MAS IMPULSO A LA VIVIENDA

Comentando el informe, el señor Aldama subrayó como punto de especial preocupación el hecho de que la vivienda sigue perdiendo posiciones dentro de la formación bruta de capital fijo, que ha resultado ser de un 14,8 por 100 en el pasado año, en comparación con el 25,7 por 100 que representaba en 1964, nivel en que se mantiene en la mayor parte de los países industrializados.



A lo largo del año, la vivienda de protección oficial se ha continuado manteniendo en una situación de atonía. Las importantes medidas adoptadas por la Administración elevando módulos y precios e introduciendo la financiación al comprador, han promovido un incremento sustancial de las solicitudes presentadas, que han aumentado en un 53,4 por 100. La repercusión directa de estas medidas se espera que den fruto en 1973 y 1974.

La vivienda de protección oficial va perdiendo puestos, en perjuicio de la función eminentemente social que representa. En efecto, mientras que las viviendas libres terminadas han crecido a un ritmo de un 13,8 por 100 en el último año, las de protección oficial han permanecido estacionadas, con 190.346 unidades. El número de viviendas de protección oficial iniciadas en 1972 ha sufrido un ligero descenso de un 4,1 por 100 con respecto al año anterior.

ANTES QUE LA LEY DEL SUELO

Esta situación está determinada, en opinión de las empresas constructoras, por la falta de suelo urbanizado a precios razonables para este tipo de actuación y no se vislumbra su solución a corto plazo, puesto que los programas del Ministerio de la Vivienda a través de las actuaciones urbanísticas urgentes, acciones concertadas y la ley del suelo, constituyen soluciones a medio y largo plazo.

Por otra parte, a la vista de las dificultades en la tramitación de expedientes de calificación de suelo y de permisos de edificación, el informe de Seopan señala la necesidad de agilizar la tramitación de los planes generales y parciales de ordenación, así como las licencias municipales de construcción.

Se insiste también en la necesidad absoluta de revisar y actualizar periódicamente los módulos y precios de las viviendas de protección oficial, sugiriendo el establecimiento de un sistema automático de revisión.

Junto a ello se reconoce la necesidad de fomentar la investigación e incorporación de sistemas industrializados que permitan reducir la repercusión de la elevación del coste de la mano de obra en la edificación.

La evolución de los costes de la construción ha experimentado una elevación de entre el 6,5 y le 7 por 100 durante el pasado año. El aumento de los costes salariales fue de 16,3 por 100. El sector espera nuevos y próximos aumentos de los precios de las materias primas y la repercusión del aumento

CONTRATACION PUBLICA

(Millones de pesetas)

Tipos de obra	1971	1972	%
Vivienda	9.346,3	8.273,8	- 11,5%
Centros Docentes	8.733,3	14.613,0	+ 67,3%
Otros Edificios	15.422,3	17.083,0	+ 10,8%
EDIFICACION	33.501,9	39.969,8	+ 19,3%
Urbanizaciones	10.714,1	17.030,2	+ 59,0%
Viales y Pistas	23.944,5	28.275,1	+ 18,1%
Obras Hidráulicas	15.017,8	11.315,0	- 24,7%
O. Subterráneas	1.983,4	6.171,9	+211,2%
Puertos	2.036,3	1.944,9	- 4,5%
Ferrocarriles	1.627,6	2.567,5	+ 57,7%
Varias	589,0	496,8	- 15,7%
OBRA CIVIL	55.912,7	67.801,4	+ 21,3%
TOTAL CONTRAT.	89.414,6	107.771,2	+ 20,5%

Organismos	1971	1972	%
D.G. Carreteras	17.107,4	20.964,2	+ 22,5%
D.G. O. Hidráulicas	12.648,9	11.493,5	- 9,1%
D.G. Puertos	2.172,9	2.103,7	- 3,2%
D.G. T.Terrestres	4.710,9	9.324,3	+ 97,9%
Varias	101,0	115,1	+ 14,0%
M. OBRAS PUBLICAS	36.741,1	44.000,8	+ 19,8%
M. Educ. y Ciencia	7.590,1	12.432,7	+ 63,8%
M. Agricultura	2.753,6	3.400,4	+ 23,5%
M. Aire	1.957,6	1.150,7	- 41,2%
Otros Ministerios	4.363,3	10.605,7	+ 143,1%
Obra Sind. Hogar	6.080,5	3.819,6	- 37,2%
Ins. Nac.Previsión	5.437,7	5.996,6	+ 10,3%
Otros Organismos	119,6	1.767,8	+1.378,1%
RESTO ADMON. CENTR.	28.302,4	39.173,5	+ 38,4%
Ayuntamientos	11.769,3	14.519,6	+ 23,4%
Diputaciones	6.311,2	6.013,2	- 4,7%
C.P.Serv.Técnicos	6.290,6	4.064,1	- 35,4%
ADMON. LOCAL	24.371,1	24.596,9	+ 0,9%
TOTAL CONTRATACION	89.414,6	107.771,2	+ 20,5%

de precios de la energía. El aumento de los costes previsto para el año en curso se estima en torno a un 8 por 100.

CASI PLENO EMPLEO

Por otra parte, el elevado nivel de actividad del sector ha repercutido favorablemente sobre el paro, hasta el extremo de que en la actualidad se trabaja en niveles muy próximos al pleno empleo. Concretamente, en 1972, el paro se ha situado en un 5,5 por 100.

El informe de Seopan califica el pasado año como muy fecundo en la resolución de algunos de los problemas planteados en el sector, entre los que destaca el proyecto de modificación de la ley de Contratos del Estado, elaborado por la Junta Consultiva de Contratación Administrativa y la orden ministerial de Hacienda autorizando el afianzamiento definitivo mediante aval. Ello constituye un importante acercamiento a la normativa del sector en el área del Mercado Común.

UNIFORMIDAD EN LA NEGOCIACION COLECTIVA

Entre los principales problemas con que se enfrenta el sector, Seopan destaca la falta de personal cualificado, por lo que es necesario desarrollar una activa política de formación profesional.

Al mismo tiempo, se señala la necesidad de adoptar un criterio uniforme y nacional para la negociación de los convenios colectivos, que en la actualidad se resuelven a nivel provincial.

Es fundamental —señala el informe— que la comisión de Rentas y Precios estudie la realidad de la repercusión de los convenios evitando llegar a situación de elevación real de los costos que se pretende paliar, sin resultado, mediante la contención de los índices de revisión de precios.

SE PIDE:

- Más impulso a la vivienda de protección oficial
- Agilización de los trámites de los planes de ordenación
- Negociación de convenios a escala nacional
- Revisión de módulos y precios de las viviendas de protección oficial

BUENAS PERSPECTIVAS

El sector espera para el presente año un crecimiento como mínimo análogo al del pasado año, si se adoptan las medidas oportunas. La presión alcista de los precios, tanto de la mano de obra como de los materiales, energía y transporte, se traducirá en un importante aumento de los costes.

Suscríbase
a
ECONOMIA BALEAR
240 ptas. año

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

¿Vivienda en propiedad?

¿Vivienda en alquiler?

Ventajas, deseos y preferencias en la familia española

El público español prefiere de forma destacable, y en comparación con otros países, la propiedad de una vivienda al inquilinato, lo cual pone de manifiesto que, además de la necesidad de alojamiento, la gente posee un deseo de propiedad; no basta con disponer, pues, de una vivienda, sino que ésta debe ser suya.

Existen argumentos a favor de una u otro sistema, así como también casos concretos en los cuales queda indicada exclusivamente una sola de las modalidades. Si el público se inclina con preferencia hacia un cierto tipo, ello no significa que el otro debe quedar absolutamente eliminado, sino que pasa, cuantitativamente, a un segundo término, y ello dependerá también de la política que se lleve en la protección a la vivienda.

La Confederación Española de Cajas de Ahorro, en un trabajo sobre "Demanda y acceso a la propiedad de viviendas", publicó los siguientes datos:

Título de ocupación	Preferencias	
	Propiedad	Alquiler
Propietarios	90,7	9,3
Inquilinos	76,9	23,0
Otros (vivienda compartida o de empresas principalmente)	91,6	8,4

La tendencia respecto al régimen de ocupación puede comprobarse que es más radical, por ejemplo, que en Francia, país en el que prefiere la propiedad de una vivienda el 58 por 100 de la población, mientras que un 42 por 100 desea el sistema de alquiler.

El español apenas desea la vivienda en alquiler, pero —es el dato más curioso— los menos satisfechos son aquellos que poseen un título de ocupación especial, como pudieran ser las viviendas en propiedad de la empresa donde trabajan. Estos, aunque representan porcentajes mínimos, poseen una significación máxima, ya que durante bastante tiempo la vivienda de empresa ha sido preconizada como ideal por parte de los teóricos; más tarde aparecieron serias censuras a todo lo que fuera unir la vivienda con el trabajo, por la falta de independencia laboral que representaba.

Toda la política y la situación de mercado ha contribuido, hasta ahora, a que una gran proporción de familias sean propietarias de la vivienda en que viven. Según datos de Foessa en 1970, un 54 por 100 de las familias son propietarias y un 5 por 100 viven en la residencia de algún familiar, frente a sólo un 36 por 100 que habita en alquiler. Los datos para 1966 eran 46,11 y 40 respectivamente, lo que indica que en los últimos años no se ha detenido la tendencia a la propiedad.

El alquiler es más corriente en la medida que pasamos a un nivel de mayor urbanización:

Estratos población	Porcentaje viviendas alquiler	
	1966	1970
Rural	25	20
Urbana	49	43
Metropolitano	58	52
	40	36

Lo que está claro es que la propiedad de las viviendas es tanto más frecuente cuanto mayor es el nivel de ingresos familiares. Sólo un 19 por 100 de las familias con el nivel más bajo de ingresos tienen alquilada su vivienda, frente al 43 por 100 en el nivel más alto. En estos últimos es incluso más frecuente que vivan en viviendas "por razón de su trabajo", lo que indica en conjunto lo injusta que es la presión por la compra de la vivienda, que recae desproporcionadamente sobre las clases más modestas.

DESEO DE PROPIEDAD Y NIVELES ECONOMICOS

En el informe Foessa, editado recientemente con el título "Sociedad sin vivienda", se dice que "el deseo de propiedad está basado en la obligación de proporcionar a la familia la máxima seguridad de vivienda y en la realización de la propia personalidad".

En la misma encuesta, ya mencionada, de las Cajas de Ahorro, podemos ver los siguientes datos:

REGIMEN DE TENENCIA DE LA VIVIENDA POR ESTRATOS SOCIOECONOMICOS

Status socioeconómicos	Propiedad	Alquiler	Propiedad empresa
Clase alta	56,0	38,8	1,5
Clase media	49,3	45,7	1,8
Clase trabajadora	47,4	46,1	1,4
Clase pobre	39,5	50,0	1,6

PREFERENCIA POR EL TITULO DE OCUPACION DE LA VIVIENDA

Clase social	Propiedad	Alquiler
Alta	76,9	23,1
Media	81,7	18,3
Trabajadora	89,8	10,0
Pobre	92,7	7,3

A la vista de estos datos se deduce fácilmente que cuanto más humilde es la familia, con más intensidad desea ser propietaria de la vivienda que ocupa, y la vivienda en estos

casos es un símbolo de la necesidad de posesión y afianzamiento, de seguridad en la sociedad capitalista.

PROPIEDAD: DESEO DE SEGURIDAD

La propiedad de una vivienda no es tan sólo realizar una inversión económica, sino una garantía de seguridad a la propia familia, por ser un bien apreciado. El informe Foessa piensa que "la propiedad roduce una realización del individuo, el cual se encuentra más tranquilo y se autovalora con mayor importancia". Además se dispone más libremente de la vivienda y se considera positivo el ahorro del aquiler (lo cual no está del todo claro, porque la rentabilidad de una vivienda en propiedad es escasa). La verdadera valoración económica de la inversión, en una vivienda en propiedad, y según la encuesta de las Cajas de Ahorro, alcanza sólo al 5 por 100 de los usuarios, mientras que el 62 por 100 de la población busca vivienda con objeto de casarse y el 14,1 por 100 para independizarse.

Aparte de la realización personal, la vivienda responde a un deseo de seguridad, lo que permite una estabilidad futura de la familia, y este motivo está muy al alcance de los españoles: no se adquiere una vivienda, se piensa en "mi vivienda" y la vivienda se casa, por decirlo de alguna forma, con la pareja.

VENTAJAS ECONÒMICAS Y MACROECONOMICAS DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD

Si la familia se encuentra decidida a cualquier sacrificio con objeto de adquirir una vivienda, también es cierto que lucha bastante menos para conseguir otras cosas: acciones, coche, etc.,

Por otra parte, a los ahorradores no les interesa la inversión de viviendas económicas para alquiler (baja rentabilidad, entre otras razones, por el gasto de conservación). Luego existen condiciones adecuadas para el fomento de la propiedad.

No existen razones para que la capacidad de unas personas se inmovilice en viviendas, dejando sin cubrir otros puntos importantes mientras se evita de la forma más eficaz que los estratoos económicamente más débiles se capitalicen, quedando en un nivel de consumidor-proletario que a nadie —menos aún a ellos mismos— beneficia.

La capacidad inversora de un país está en función de los deseos de sus habitantes. Los individuos más ricos invertirán en industria y vivienda. La vivienda por ser un bien social, carece de la rentabilidad que ofrecen otros negocios; en este caso, será preciso estimular al inversionista mediante una política de apoyo al promotor. Todo el dinero que se invierte en vivienda, es lógico que se reste al dinero por invertir en industria; luego si al inversionista no le interesa la vivienda en alquiler, al país tampoco porque retarda su desarrollo económico. Si se fomenta exclusivamente la vivienda en alquiler, se llega a una situación insostenible. La familia modesta no se capitaliza y la inversión sólo la realizan los que tienen un exceso monetario. A su vez, la política de viviendas —tras favorecer la concentración del capital— representa un drenaje en los fondos del país, el cual se realiza lesionando el propio desarrollo industrial.

Sin embargo, con la vivienda en propiedad desaparecen los inconvenientes apuntados: aumenta la capacidad inversora del pueblo. Los fondos de los capitalistas están libres para invertir en la industria; el auxilio público es mínimo porque el esfuerzo del usuario es mayor y los problemas de conservación de inmuebles desaparecen en mayor parte. Foessa aconseja: "Dejemos que las familias financien su vivienda —cosa que están deseando— y permitamos al gran capital que se concentre en otras inversiones con mayor rentabilidad económica y menos trascendencia social. A una famalia no es preciso ponerle incentivos, sino facilitarle auxilio."

PROPIEDAD: VENTAJAS SOCIOLOGICAS

En el periodo de capitalización de una persona con el objeto de comprar una vivienda está demostrado que el rendimiento en el trabajo y, por tanto, las ganancias monetarias son mayores. Después de la posesión de un bien y con una disciplina de ahorro, el nuevo propietario adquiere una mayor y natural tendencia al consumo de otros bienes.

Este doble aspecto tiene una importancia primordial, sobre todo en los países en desarrollo, donde es imprescindible que el individuo tenga capacidad de ahorro. Pero este ahorro no sólo implica un consumismo, sino también un cambio de mentalidad que se enfocará hacia un alcance mayor en la educación.

VIVIENDA EN ALQUILER

La pauta de la vivienda alquilada es típica, sobre todo en la claase urbana que trabaja por cuenta ajena, con excepción de los empleados no manuales. En el campo, esta modalidad es muy poco frecuente (menos aún en la clase media y alta) y predomina, en cambio, la vivienda en propiedad o de propiedad familiar. La vivienda en alquiler se da y se dará —aunque el número sea cada vez más reducido— entre las personas que tengan una profesión que las obligue a cambiar de residencia.

Esta situación puede representar ventajas económicas, aunque también ocasiona al individuo problemas sociológicos: falta de integración social, provisionalidad, etc.

PALABRAS DE FOESSA: RESUMEN

La familia quiere, por regla general, ser dueña de su vivienda. Sólo se trata de que se la ayude en la misma medida que hoy se protege al promotor, y que se la defienda, evitando que los precios de mercado se hallen viciados por la escasez y la especulación. Esto no es pedir caridades, que sólo excepcionalmente se precisan.

Partiendo de la idea de propiedad, como caso corriente, y del alquiler como extraordinario, el planteamiento del auxilio se invierte por completo: ya no es preciso atraer al inversionista —política de hoy—, sino auxiliar al comprador.

C. BAZTAN

METALURGICAS

Torres - Gibert

CARPINTERIA METALICA EN HIERRO, ALUMINIO Y ACERO INOXIDABLE
CERRAJERIA ARTISTICA Y DECORACION

C/. Gremio Jaboneros, 13 (Polígono de la Victoria - Tels. 27 84 10 y 27 83 97 - Palma de Mallorca

La construcción se va adaptando a la función

Por fin se está produciendo una renovación en la construcción e instalación interior de las edificaciones industriales, comerciales y administrativas. Edificios hasta ahora construidos según los hábitos de vida, se construyen, hoy, de acuerdo con sus aplicaciones y una instalación funcional es la que determina su arquitectura. He aquí las principales tendencias que caracterizan a este sector de la construcción especializada.

La construcción e instalación interior de edificios profesionales, privados y públicos, representa una parte muy importante del sector de la construcción. Las realizaciones que, en este campo, deben acometer las empresas de la construcción son muy diversas por el hecho de extenderse a la hostelería, edificios escolares y hospitales, fábricas y centros comerciales. En el contexto de este artículo vamos a examinar las tendencias constructivas, por una parte de edificios fabriles y, por otra, de edificios comerciales analizando sucesivamente la arquitectura propiamente dicha y la instalación interior.

Estas dos categorías profesionales: fábricas y edificios comerciales, presentan idéntica evolución: la integración progresiva en la propia edificación de los elementos de instalación interior. Cada vez con mayor frecuencia, no solamente se prevé la instalación interior desde el comienzo del proyecto sino que aquélla ejerce la suficiente influencia como para hacer variar las características de los propios edificios.

Son los destinos y usos (fabricación, específica función comercial o administrativa, etc.) los que determinan la arquitectura externa del mismo modo que determinan la disposición interior y los elementos decorativos.

I. FABRICAS: DESAPARECEN VENTANAS Y GANAN TERRENO LOS TECHOS PLANOS

Primera aplicación del principio al que acabamos de referirnos: una renovación en el modo de concebir la fábrica. Más que como un edificio, es considerada como un instrumento de producción caracterizado por funciones muy precisas y sometido a unas obligaciones más o menos personalizadas en los campos de calefacción, ventilación, climatización, iluminación, control de la polución, distribución de fluidos, del movimiento de las materias primas, etc. De este modo, y al contrario de lo que ocurría hace algunos años, la obra gruesa propiamente dicha (muros, fundaciones, etc.) cuenta poco en el conjunto total de la edificación.

Consecuencia lógica de esta evolución: poco a poco, los constructores van alejándose del esquema tradicional inspirado en la vivienda (con ventanas, con muros, con pilares) para construir fábricas que adoptan la forma de **caja de cerillas,** muchas veces sin aberturas o huecos al exterior y con sus propias condiciones climáticas. En Europa este desarrollo está menos adelantado que en Estados Unidos pero no cabe duda de que los industriales se interesan cada vez más por las nuevas tendencias constructivas.

Vamos a examinar, en primer lugar, los problemas de la arquitectura y, después, los de la instalación interior.

La obra gruesa

En la mayoría de los sectores, los industriales han de obrar con flexibilidad, es decir, deben mostrarse aptos para cambiar de actitud cuando lo exige el mercado.

Desconociendo cuáles serán, exactamente, sus fabricaciones dentro de 10 años, subraya Christian Jollin, subdirector de Austin Europe, S.A. **los directores de empresa que encarguen la construcción de una nueva fábrica, tienen que sopesar muy concienzudamente las tendencias del presente hacia el futuro. La fábrica deberá reunir unas características tales que, sin dejar de hacerla idónea para el presente, le permitan incorporar las modificaciones y ampliaciones que puedan exigir los próximos tiempos.**

Esto no siempre es fácil de realizar. Sin embargo, ya se destacan algunas tendencias:

Una obligación mayor: la manutención, Puede representar (particularmente, en algunas industrias de transformación) el 50 por 100 del precio de los productos.

De aquí que resulte constante e intenso el esfuerzo de automatización y racionalización. Los modos constructivos de los edificios industriales han tenido que adpatarse a los sistemas de manutención. Así es como, en la actualidad, viene obligada la altura de techo de los almacenes: por las características técnicas de los mecanismos capaces de elevar cargas hasta alturas de 6 u 8 metros. Estos modernos sistemas de manutención aérea permiten desembarazar al máximo las superficies útiles de suelo. Pero su generalización implica que se piense en su aplicación con anterioridad a iniciar la construcción de la fábrica, ya que las armaduras deberán ser capaces de soportar estas cargas y permitir las paredes este almacenamiento en altura.

Los materiales base: desde el acero y el hormigón hasta la madera laminada. El acero sigue siendo el material más conocido y utilizado para la construcción de armaduras: generalmente, en forma de elementos perfilados y normalizados, de gran capacidad, que van desplazando las armaduras a base de elementos ensamblados. Para muchos, este éxito del acero se explica porque es el material que mejor se adapta a las transformaciones de las estructuras. Ello no obsta para que también se utilicen nuevos materiales cuyas ventajas son análogas a las ofrecidas por el acero.

Entre los materiales que permiten un mayor vano y, por tanto, una disminución del número de pilares se encuentra la madera laminada, prensada en vigas rectas o el recientemente aparecido hormigón alveolar. Se trata de un hormigón al que se le ha incorporado un producto ligero tal como trozos de plástico o uno químico que deja salir gas durante la fabricación del hormigón, obteniéndose éste muy poroso, como una especie de queso de Gruyére. Además de su menor densidad, el hormigón alveolar ofrece un gran poder de aislamiento.

La instalación interior

El desarrollo de la construcción de fábricas sin ventanas sólo es posible si se crea un ambiente agradable en el interior del edificio especialmente por lo que respecta a iluminación, renovación de la atmósfera y circulación de fluidos.

Aunque se trate de fábricas clásicas conviene estudiar con atención estos problemas.

La iluminación, La influencia de la iluminación en el rendimiento del trabajo ha sido demostrada en numerosas ocasiones. En los Estados Unidos la máxima productividad para trabajos de ensamblaje, por ejemplo, exige una luminosidad de 5.000 lux. En Europa aún no ha sido alcanzado este nivel: muchos despachos, no obstante contar con más luz que las fábricas, sólo disponen de un promedio de 500 lux. Hagamos votos porque en 1980 la mayoría de las fábricas alcancen los 2.000 luz. Hoy, muchas de ellas, particularmente pequeñas, se sirven, aún, de la luz solar. Los propietarios arguyen que el coste de la electricidad es alto y que la luz eléctrica cansa la vista.

En realidad, no hay nada de esto. Por una parte, las variaciones de la luz solar obligan, la mayor parte del tiempo, al uso de luz artificial incluso en pleno día. Por otra parte sombras y contrastes lumínicos impiden, en muchos casos, la perfecta realización de trabajos que requieren una cierta precisión. La única verdad es que la luz artificial presenta un sólo inconveniente: su monotonía. Según los especialistas, adormece. De aquí que se hayan imaginado sistemas para variar las intensidades creando, con ello, un ambiente estimulante siempre renovado.

De la ventilación al acondicionamiento. La luz artificial y el funcionamiento de las máquinas producen calor. Se hace preciso, por tanto, renovar el ambiente para que reine en los locales una temperatura agradable. Un primer sistema consiste en eliminar aire caliente con ventiladores-extractores colocados en el techo pero, de hecho, la ventilación no puede pasar de cierto grado sin crear corrientes de aire siempre molestas. Cuando el calor resulta demasiado intenso la climatización se hace imprescindible. Pero, normalmente, cuesta cara ya que puede representar del 15 al 20 por 100 del coste total de construcción de una fábrica. Se comprende por esto que pocas fábricas aún cuenten con sistema de climatización excepto cuando las condiciones técnicas del trabajo exigen una temperatura muy determinada.

La distribución de los fluídos. El aumento del número de redes para la circulación de fluídos obliga a los constructores de fábricas a prever los espacios necesarios para esta nueva función

de distribución interior. Hace algunos años, bastaban el agua y la electricidad para la mayoría de los puntos de trabajo. Actualmente, el aire comprimido, el oxígeno, el hidrógeno, etc., son necesarios y, en muchos casos, imprescindibles. Hace falta, pues, racionalizar la distribución de estos múltiples fluídos.

Con la presencia de tan gran número de redes de distribución se hace obligada, también la instalación de sistemas automáticos contra incendios.

II. LOCALES COMERCIALES: ADAPTARSE A LOS PRODUCTOS Y ESTIMULAR LAS VENTAS

La construcción de locales comerciales se ha desarrollado extraordinariamente en el curso de los últimos años, sobre todo en los alrededores de los grandes centros de población. Vamos a estudiar especialmente el caso de las grandes áreas y de los **shopping centers** examinando primero la construcción en sí y, luego, los problemas de la instalación interior.

La obra gruesa

Como en el caso de las fábricas, es, siempre, el destino futuro lo que determina la obra gruesa de hoy.

Las grandes áreas: sencillez: La construcción e instalación interior de estas verdaderas **fábricas para vender** se reducen a la más sencilla realización: realmente, un cobertizo constituido por una armadura metálica oculta por un falso techo. En estas condiciones, las paredes de obra alternan con las de cristal para favorecer visibilidad y accesos. Por otra parte, los suelos son de gresite, mosaico o están recubiertos por termoplástico, fácil de limpiar. Importante: los aparcamientos muy espaciosos (de una sóla planta) y con capacidad para unos cuantos miles de coches.

Contiguas a los locales de venta (a los que tienen fácil acceso) se sitúan las naves de almacenamiento, cada vez menos importantes ya que al disponer aquéllos de gran superficie para sus distintas secciones cuentan con espacio suficiente para almacenar mercancía a la vista del público.

Una solución más elaborada: el shopping center. Estos centros comerciales reúnen establecimientos del más diverso tipo. Los componen, en realidad, uno o varios almacenes de tipo tradicional y un supermercado o almacén popular en torno al cual se agrupa un conjunto de establecimientos especializados. Los problemas de transporte planteados por estos diversos establecimientos no son importantes gracias a la creación de una red de avenidas (muchas veces subterráneas) que permite el movimiento de camiones y la carga y descarga de mercancías.

Las obras muy elaboradas de arquitectura e ingeniería propias de estos centros contrastan con la sencillez de la construcción de sus áreas de venta. El cliente goza aquí de condiciones especialmente propicias para la compra. En efecto, el centro crea una amplia red de calles muy comerciales eliminando los inconvenientes tradicionales del coche y de la intemperie. Grandes aparcamientos están situados alrededor del centro mientras que en el interior las calles o mails están cubiertas y climatizadas.

La instalación interior

Las técnicas de instalación interior de los locales comerciales experimentan, actualmente, una evolución bastante espectacular. Después de haberse interesado sobre todo por el mobiliario, los especialistas se interesan, ahora, por las vías interiores. Estas tienen, en efecto, mucha importancia no sólo desde el punto de vista funcional sino también en lo que concierne a la psicología de los clientes como lo demuestra el ejemplo de la FNAC de la avenida Wagram, de París, considerada en Europa como modelo en este sentido.

A este respecto, lo circundante está por imponerse como una preocupación esencial. Los comerciantes han tomado conciencia de la necesidad de armonizar sus locales con los productos puestos a la venta, la imagen de marca de tales productos y la instalación del establecimiento todo lo cual debe coordinarse. El objetivo, pues, es crear en el local no sólo un ambiente agradable sino también que favorezca la venta y se adapte, al propio tiempo, a los productos y los gustos de la clientela.

Comerciantes y decoradores intentan, como consecuencia, seguir los cambios de la moda tanto en los colores como en las formas que utilizan para la composición decorativa. Lo mejor sería poder cambiar el decorado con las estaciones del año como se hace, por ejemplo, en los grandes almacenes Globus, de Zurich.

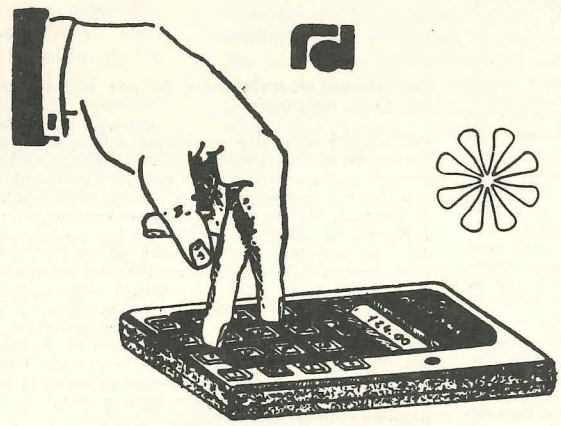
Para ejercer influencia sobre el consumidor consiguiendo una verdadera ósmosis entre producto y establecimiento, los decoradores cuentan con medios muy diversos, especialmente todo el conjunto audiovisual de las modernas técnicas. Sin embargo, han tenido que vencer dos grandes obstáculos: primero, poner las fuentes de luz a disposición de todos los puestos de venta (de ahí la aparición de rieles en el techo que permiten captar la corriente en cualquier punto de la red con un dispositivo de enchufe-aguja) y segundo, fabricar estructuras ligeras y baratas que puedan ser cambiadas sin gastos importantes. Los alemanes son los que mejor han estudiado este problema ofreciendo, actualmente, en el mercado estructuras portantes y paneles normalizados de todas dimensiones cuyas múltiples combinaciones permiten un cambio continuo del decorado. Puede realizarse este trabajo "a medida", pero también utilizando fabricaciones industriales de material muy manejable como display.

En resumen, la construcción de locales profesionales se distingue, en general, por una doble evolución:

1. En las industrias tradicionales que van automatizándose cada día más, la obra gruesa pierde algo de su antigua importancia o desaparece totalmente. Siempre que les es posible los industriales llegan hasta dotar a sus máquinas de la suficiente protección como para poder instalarlas al aire libre.
2. Los edificios, en cambio, conservan su importancia tratándose de comercios, oficinas e industrias de punta que emplean mucho personal, pero, en este caso, tienen que aislarse del mundo exterior para lograr la máxima productividad.

RAPIDMAN-800

9.975 Pesetas



La calculadora de bolsillo electrónica, más económica del Mercado; con pilas y toma de red. Y dos años de garantía, que le respaldan con su prestigio comercial.

Papelería ALOHA

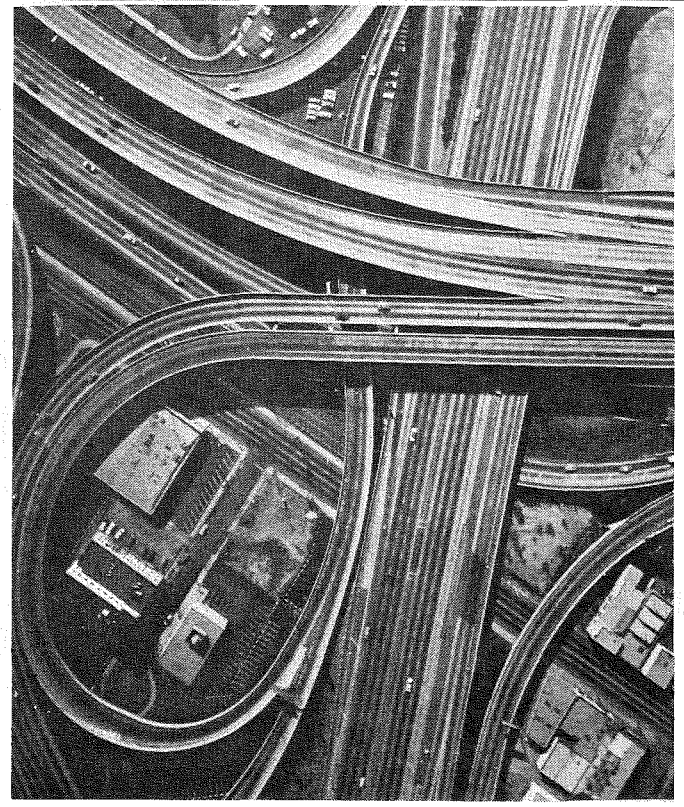
(Made in Canada)

Papelería ALOHA Papelería

MATERIAL TECNICO PARA ARQUITECTOS
DELINEANTES
PROYECTISTAS
GRAFISTAS
Y TODA CLASE DE ARTICULOS DE OFICINA

JAIME DE SANTACILIA, 1 - TELEFONO 22 11 26 - PALMA DE MALLORCA

Se ha construído mucho y malo



Queremos calidad en la edificación

por ANTONIO COLOM

Ya hemos escrito, y se han publicado, en esta revista, algunos artículos sobre la construcción en nuestra isla, en nuestra provincia.

Ahora volvemos a insistir. Porque bien vale la pena. Aunque sea con brevedad. La calidad de la edificación es otro ángulo, otra faceta de la construcción. Y es hoy tema muy preocupante.

Se hace necesario, urgente, el vigilar con más intensidad, dedicación y meticulosidad; velar con más interés y responsabilidad, por la calidad de la construcción. Conviene recordar aquello de quien siembra vientos recoge tormentas.

Ese afán constructivo, arrollador; esa furia "constructivista", de los que, aquí, en nuestras islas sabemos mucho, quizá demasiado, ha tenido como consecuencia, desastres estéticos, arquitéctonicos, que todos podemos o hemos podido comprobar.

Se ha construído mal, muy aprisa. Sin pensar en cosas, detalles, factores importantes que afectan a la calidad, a la seguridad, al arte de construir.

Por otra parte, y ahí insistimos de nuevo, se ha roto mucho paisaje en nuestras costas. En nuestro litoral se ha construido con anarquía, con desprecio total para nuestras bellezas naturales.

Y la especulación del suelo –tremenda– ha desorbitado todo ese mundo de la construcción. El "boom" turístico –vacacionista, mejor– provocó otro "boom", el de las empresas constructoras que con la vista puesta sólo en la superrentabilidad; en el super-beneficio, no se fijaron, no se detuvieron a constatar los destrozos que, casi siempre, llevaban a cabo.

Se ha querido dominar a la naturaleza en aras de lo práctico, de lo material. Pero, en realidad, se ha intentado destruirla.

El precio de la abundancia de bienes es siempre la contaminación del agua, del suelo, del aire; la desaparición de los "espacios verdes", y la aparición de lo que alguien ha calificado de "chabolismo vertical" unas de las caras más feas de la construcción.

Ahora se habla de frenar, de controlar, de evitar más cosas mal hechas. Hay una problemática crítica, ordenadora. Se busca atenuar aberraciones. Esperemos que no sea ya demasiado tarde.

La armonía, el equilibrio, la calidad, el respeto a la naturaleza y al paisaje, han de ser los nuevos caminos; han de perfilar nuevos horizontes con el propósito de llegar hasta ellos.

Que el deseo de enmienda sea verdadero.

cristalería oliver, s.a.

CRISTALVER

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

Domicilio Social y Oficinas: C/. Adrián Ferrán, 55 - 1º 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.

CAMIONES:

¡Otro! SERVICIO Firestone

AUTOCARES:

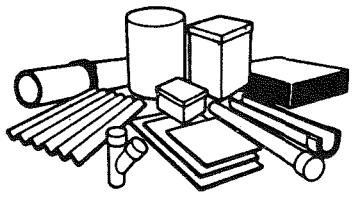
Gremio Boneteros (Esquina Zapateros)
Tels. 29 05 23 - 29 05 27 - POLIGONO LA VICTORIA

MATERIALES PARA EDIFICACIONES, S. A.

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

Representantes exclusivos para Baleares de:

Rocalla®



MATERIALES DE AMIANTO–CEMENTO PARA LA CONSTRUCCION
PLANCHAS DE POLIESTER
TUBERIA DE CLORURO DE POLIVINILO RIGIDO

EL ECZEMA
producido por el cemento

Por el interés que tiene este artículo, original del Dr. Octavio Aparicio, divulgado por la Agencia S.I.S., nos hemos permitido la libertad de reproducirlo en beneficio de todas aquellas personas dedicadas a trabajos relacionados con el cemento.

La sensibilidad al cemento puede ser congénita o bien adquirida progresivamente por el repetido contacto con esa materia. Otros factores que contribuyen al desarrollo de eczema con la piel fina de las personas rubias, la piel sin grasa, lo que se aprecia muy bien entre las lavanderas, cuya piel se desgrasa por la acción del agua y de los jabones alcalinos, y la piel sudada, ya que el sudor baja la resistencia del cutis y favorece la infección, que contribuye a empeorar el que puede complicarse con alguna alergia no profesional, como la provocada por el polen de las flores.

LAS PARTES DESCUBIERTAS

Es natural que la parte del cuerpo más atacada sea la que esté en más íntimo contacto con el cemento. Así el miembro más dañado sea el superior, sobre todo las manos. En Inglaterra basta que el eczema se presente en una mano para que sea considerado una dermatosis profesional. Las localizaciones en miembro inferior son mucho menos frecuentes, reduciéndose por lo general a aquellas profesiones que se trabaja con el pie o piernas desnudas, como ocurre en las minas de sal, entre los pescadores, entre las mujeres empleadas en establecimientos balnearios salinos. Algunas sustancias impregnan la atmósfera, que contamina las ropas. Esto se observa entre los trabajadores que manipulan cemento y entre los torneros de metales. El aceite que lubrifica sus aparatos es lanzado en forma de finas partículas impregnando sus vestidos e incluso la gorra que cubre su cabeza y provoca lesiones en la piel. Otras determinaciones se deben a la acción de productos que han sido absorbidos e inhalados en el curso del trabajo.

La evolución de esta dermatosis es muy diversa. A veces, las menos, se produce un brote, que jamás se repite. Lo corriente es que reinciden en cuanto el obrero se incorpora al trabajo. También es raro el caso peor, en que el eczema no desaparece, aunque el trabajador abandone definitivamente la profesión nociva.

CINCO REGLAS FUNDAMENTALMENTE PROFILACTICAS

Las medidas aplicadas a la profilaxis de este eczema profesional por el cemento se pueden resumir en cinco reglas fundamentales: suprimir el riesgo o la sustancia provocadora, educar al obrero, seleccionar medicamentos a los que han de trabajar en industrias capaces de desencadenar estas dolencias, utilizar medios de protección y vigilar periódicamente al personal.

La supresión del riesgo (el cemento) sólo se consigue por dos caminos, o alejando al obrero de la industria o transformando esta misma industria (algo de esto ha conseguido al sustituir el trabajo manual por el de la máquina). De todas formas, lo que da mejores resultados es la selección médica del personal, reconociendo a los aspirantes y prohibiendo la admisión de aquellos individuos que tengan o hayan tenido alergia en la piel.

Los obreros deben ser protegidos contra las sustancias irritantes. Así se evitará el contacto prolongado con tales elementos, preservando las zonas descubiertas por medio de guantes de goma y se utilizarán prendas de trabajo protectoras, ya sean de caucho, de tela encerada o de plásticos resistentes a la acción de los disolventes. Esta protección se complementará con una cuidadosa limpieza, teniendo en cuenta que el empleo abusivo del agua y de los jabones, especialmente los jabones alcalinos, puede ser perjudicial. No se usarán sustancias irritantes para quitar las manchas del trabajo. En Estados Unidos hay sustancias impermeabilizadoras a base de celulosa y otros productos, que al secarse forman una delgada película adherida a la piel impermeable y elástica como silicone. Con el nombre de unguento-barrera o de guante invisible, se designa en los paises anglosajones un unguento que preserva de los eczemas profesionales. La composición es diferente, según los usos, pero todas las formas dan una pomada adherente, no perjudicial, y que permite el trabajo. Entre ellos el silicone, marca registrada por los laboratorios Westwood, de Estados Unidos. Tiene, además la ventaja de poderse quitar después de efectuado el trabajo con relativa facilidad.

Para el lavado no se debe recurrir a sustancias que faciliten la sensibilización, como el uso de polvos limpiadores y jabones muy alcalinos. Estos jabones se pueden cambiar por aceites ácidos de tipo de los aceites sulfurados, que por proteger el mando ácido de la piel están dando resultados, disminuyendo el riesgo de padecer estas enfermedades alérgicas.

ES INDISPENSABLE LA COLABORACION DEL PACIENTE

Es natural que todas estas medidas dan mejores resultados cuando mayor sea la confianza que en ellas pongan los obreros, para lo cual es imprescindible la educación sanitaria del personal de la fábrica. Como dice Subiza, muchos contactos con sustancias caústicas son inncesarios y se realizan muchas veces debido a la poca escrupulosidad de los obreros. Lo mismo ocurre con el uso de protectores, como guantes de goma, delantales, gafas, batas, capa de grasa, etc., a los que siempre el trabajador suele oponer cierta resistencia. También deben acostumbrarse a mudarse de ropa al salir del trabajo, y a usar las duchas que deben ser de agua caliente. En América parece haber dado buen resultado el cambio rotatorio de trabajo en los obreros de cada fábrica, con el fin de que no estén mucho tiempo en contacto con las mismas sustancias.

También es esencial la intervención del médico de la empresa, que realizará una excelente medicina preventiva por medio de sus reconocimientos iniciales y periódicos que permitirán diagnósticos precoces. Al descubrirse algún caso, deben separarse inmediatamente, de un modo temporal o permanente, al operario de su lugar de trabajo, porque a veces lo de menos es curar la enfermedad. Es mucho más importante, una vez trabada ésta, evitar las recidivas, esto es, la aparición de nuevos brotes. Para conseguirlo muchos obreros se ven obligados a cambiar de profesión, lo que no deben lamentar, pues de este modo se preservarán para siempre de estas dolencias de la piel.

ascensores

José Llauradó Costa

San José de la Montaña, 11
Palma de Mallorca

Teléfonos 25 65 35
29 41 80

MIGUEL SEGUI FLORIT, S. A.

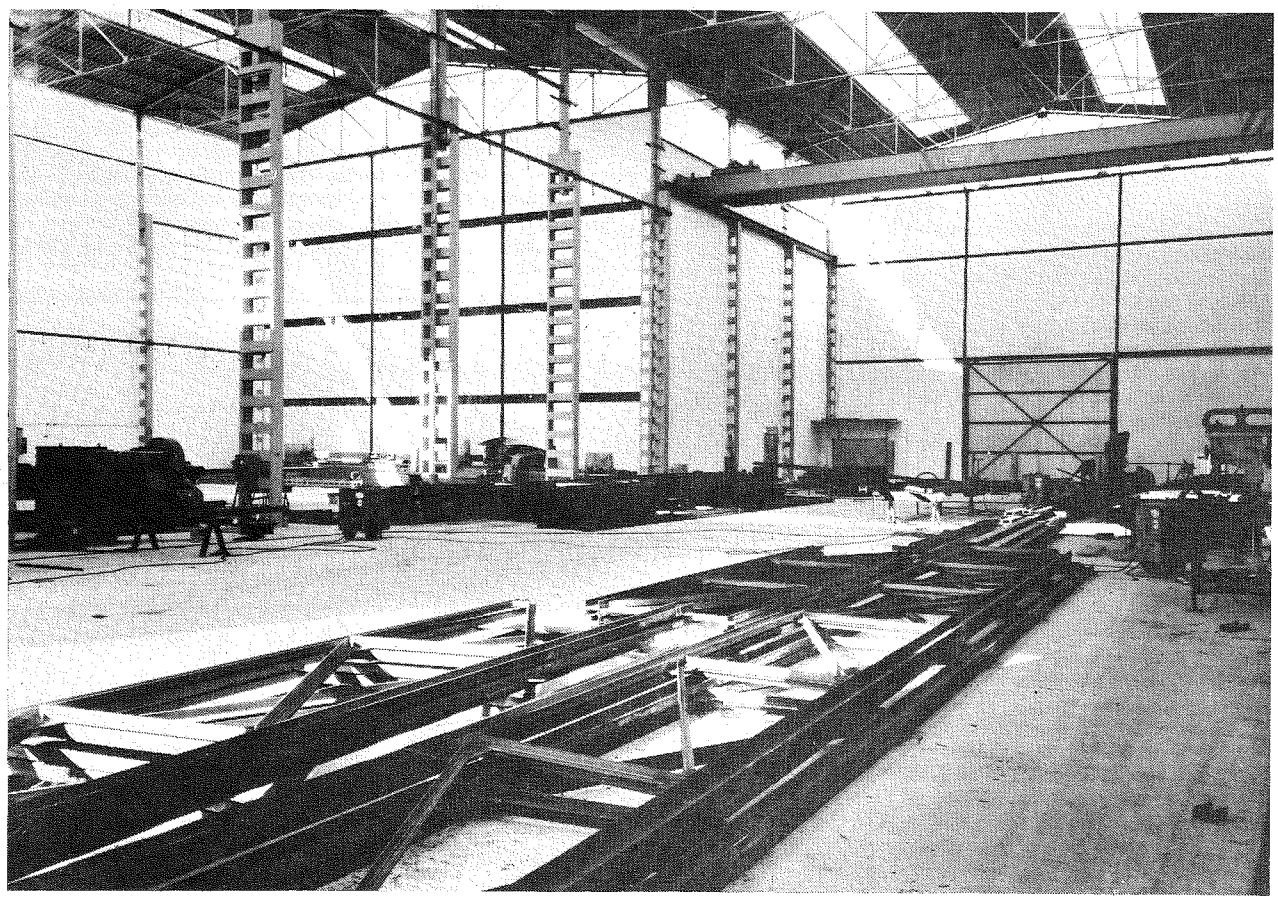
Calle Héroes de Manacor, 543 - 545 — Teléfonos 27 01 75 - 27 06 60 - 27 67 40

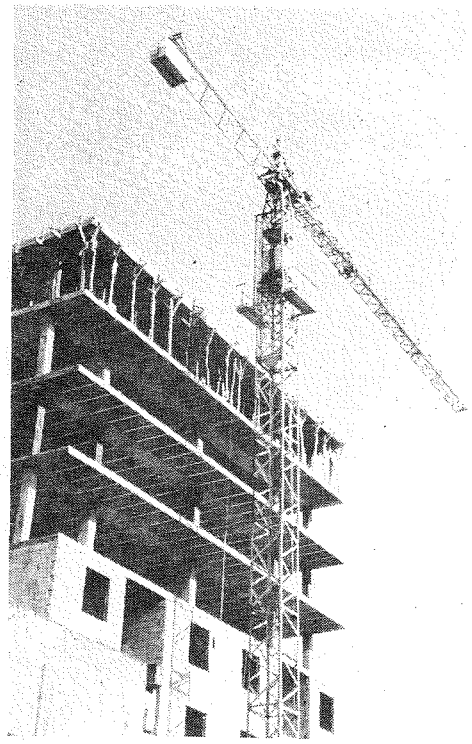
Comunica a sus clientes, amigos y proveedores
el traslado de la sección de Estructuras Metálicas al...

"POLIGONO INDUSTRIAL DE LA VICTORIA"

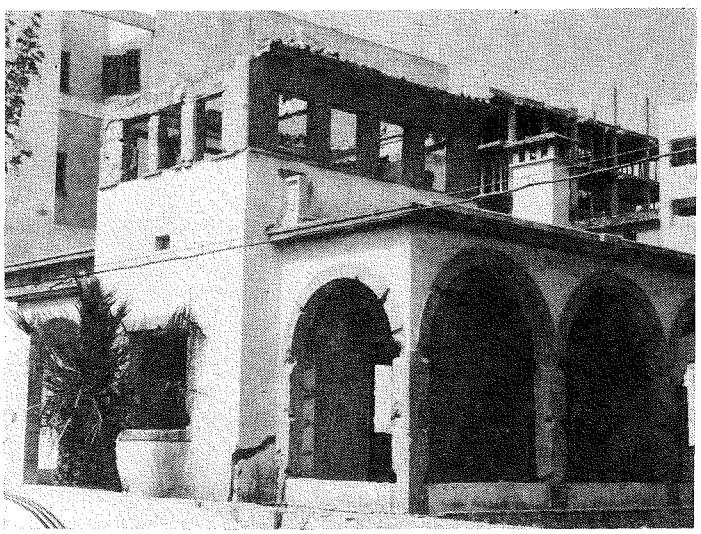
Calle 16 de Julio, s/n.

Teléfono: 29 05 40 - 29 05 43





VE-LEI-DA-DES en la CONSTRUCCION



por Joaquín M.ª DOMENECH

Yo no sé si la palabra "veleidades" es justa ni adecuada. Pero cuando una cosa se ha desechado por anticuada y luego, en el discurrir del tiempo, vuelve a aceptarse y se le da carácter de "innovación", no parece tan absurda la calificación que meciono.

¿Qué a qué viene esto?

A lo que no hace muchos días tuve ocasión de "escuchar" a través de la pequeña pantalla.

¿Se acuerdan ustedes de aquellas vigas antiguas, un tanto antiestéticos y mal formadas que fueron recubiertas por cielos rasos "funcionales" y modernísimos? Pues bien: Se han vuelto a poner de moda y ahora en los mejores y más suntuosos aposentos, se les ha concedido derecho de primacía.

Cuanto más nudosas y retorcidas... mejor!

Y es que en construcción aún no se ha dicho la última palabra. Desde nuestros antiguos palacios, suntuosos y bellos, a las edificaciones modernas, de tipo cajón "standarizado", media un abismo.

Por poco que uno repase lo "construído" en las distintas épocas, inmediatamente se da cuenta de los cambios –profundísimos cambios– que se han operado en el ramo de la construcción, abarcando no solo la cosa de fábrica, sino incluso la cuestión decorativa, luminotécnica o acomodaticia

Sin embargo uno piensa:

–¿Qué habrían hecho los antiguos si hubiesen tenido la suerte de conocer el cemento armado y las modernas técnicas de la construcción actual? Si desconociendo los adelantos actuales se atrevieron a levantar unos jardines colgantes en Babilonia, unos partenones en Grecia y hasta unas pirámides en Egipto –sin meternos en la fabulosa y magnífica construcción india u oriental–, ¿que habrían conseguido de disponer de unos medios como se dispone en la actualidad?

Porque la verdad, amigos, es que si comparamos "aquello" –y algo más reciente como son las maravillosas concepciones del gótico, del renacimiento y del barroco –con "eso" actual, uniforme y monótono, la ventaja, toda la ventaja, se inclina hacia lo que llevaron a cabo nuestros antepasados.

Los estilos depurados y rígidos, se mantuvieron a través de los tiempos; hasta que los innovadores, no siempre acertados, prescindieron de todo lo "bello" para levantar verdaderas moles; que tendrán altura y audacia, pero que carecen de aquella delicadeza y de aquella elegancia que caracterizaron las épocas y que le dieron rango y señorío a los distintos países.

Y es que entonces –en cualquier época pasada– en la construcción entraba plenamente el arte. Desde la antigua Grecia a la India portentosa, pasando por todos los paises de la Edad antigua, arrancaron los grandes secretos de una construcción en la que no se escatimaba el esfuerzo –individual o colectivo– ya fuera artesano ya fuera eminentemente artístico.

La arquitectura y la escultura, patrimonio de los primeros países, se efectuaba ya con tanta exactitud y esmero, que cuando queremos hacer algo eminentemente de buen gusto no nos queda más remedio que recurrir a sus módulos, a sus concepciones y a su infinita inspiración.

Los hombres que vinieron después supieron aprovechar aquel caudal de suficiencia científico-artística para "contruir" con estilos nuevos –"modernos" entonces– pero apoyándose siempre en el pasado, en cuyas fuentes bebieron copiosamente.

Por esto, cuando uno viaja, busca afanosamente esas fuentes de belleza. Y gusta de deleitarse en su contemplación, porque modernamente, no se le ofrece nada que pueda resistir la comparación.

Si; se ha estilizado hasta lo infinito. Pero tal vez en un ansia incontenible de separar el ayer del hoy, se ha caído en el absurdo de considerar "bello" lo que no pasa de ser una vulgaridad. Y se ha sacrificado incluso la zona verde para levantar "titánics" –como aseguraba un castizo madrileño– en los que viven centenares de personas que "nunca" llegan a conocerse como vecinos.

Si; es verdad que nos elevamos hacia el cielo. Pero la construcción moderna, por muchos conceptos, viene a ser una nueva torre de Babel, en donde el confusionismo es absoluto y el desconocimiento general.

En Norte América, por ejemplo, se siente uno feliz si posee un reducido chaletito; esa cosa que nos habla de la posesión personal e independiente. Vivir en un rascacielos da menos importancia que vivir en una villita, por pequeña que sea. Porque esa sensación de propiedad, de "cosa de uno", es algo que ya difícilmente se puede conseguir.

Sin ir mas lejos, ¿no lo tenemos en nuestra Isla? ¿No van desapareciendo los chalets de las afueras de Palma, para convertirlos en grandes edificios en los que se aglomerarán numerosas personas y en los que cada familia será la propietaria de una vivienda?

Ya sabemos que "eso" es producto del tiempo que vivimos. Ya sabemos que la vida moderna exige estos conglomerados y ese abigarramiento en una sola finca. Pero la cantidad no puede suplir a la calidad. Siempre lo individual –en este aspecto– será mas importante que lo colectivo. La palabra "mío" se ha visto aventada por la palabra "nuestro".

Lo único que nos consuela un poco es comprobar este retorno "al ayer" recuperando aquello que se desechó y adoptando "motivos" que fueron separados y arrinconados porque olían a cadáver..

La "resurrección" ha llegado por hastío de lo conocido. O porque se ha comprendido venturosamente que en esos detalles y en esas pequeñeces, se escondía un cantidad inmensa de arte verdad.

Y si bien en lo externo se sigue abusando de la línea recta, de la carencia de adorno cualquiera, de refinamiento de estilos en el interior empiezan ya a recordar que no todo lo antiguo era

rechazable. Y así en muchos hogares hemos visto colgados de las paredes numerosos artefactos del ayer, heterogéneamente colocados pero que eran como impactos de buen gusto colocados sobre la majestuosa prestancia de los papeles pintados. Y desde las tenacillas de cualquier hogar antiguo a los celebrados de "lum d'encruia", todo ha tenido su puesto, a despecho de un desprecio que hasta no hace mucho tiempo se hizo patente. Cremos, de verdad, que más tarde o más temprano, le daremos al ayer toda la importancia y el valor que tenia. Porque por encima de lo práctico, del hoy, estaba lo bello, lo hermoso que era producto de imaginaciones serenas que se inclinaban ante la verdadera hermosura del arte.

Eso, habremos de verlo todos!

UN CONSEJO PARA SUS CARTAS

Uno de los más notables escritores de cartas comerciales de América es es Jack Carr, que siempre finaliza sus epistolas con un «Cordialmente suyo». Jack da el siguiente consejo a todo aquel que se dedique a escribir cartas comerciales: «Recuerde siempre que se está usted dirigiendo a hombres y mujeres. Hombres y mujeres que rien, viven, lloran y aman. Como usted y yo».

Este es el secreto de Jack Carr. Escribe sus cartas con un estilo directo, personal, amigable e íntimo. Sus cartas pueden ser reproducidas millones de veces, pero cada persona que recibe una copia siente la sensación de que fué escrita especialmente para ella.

De la experiencia que venimos recogiendo a través de los años, podemos afirmar que muchas cartas parecen dirigirse a las masas, y aunque quieren ser escritas en tono personal, su lectura da la impresión de que fueron concebidas en bloque y para ser enviadas a una multitud.

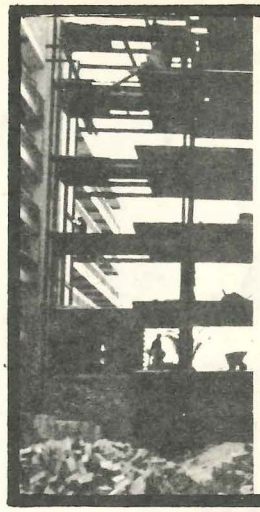
★

LOS HECHOS DESNUDOS

Mark Twain dio un buen consejo a los vendedores y negociantes cuando dijo: «Viste siempre a los hechos con ropajes transparentes... nunca con pesadas telas». Al leer ciertas cartas o anuncios, o al escuchar las explicaciones de algunos vendedores, tenemos dificultad en percibir y destacar los hechos; en distinguir lo realmente importante de la venta de la mucha e innecesaria literatura en que viene envuelta.

No recargue nunca sus escritos. La gente de hoy está ocupada, tiene siempre prisa; no tiene tiempo para malgastar en florituras de estilo, para separar la mucha paja del grano oculto.

Mark Twain fue un gran humorista; pero también un sagaz conocedor de la naturaleza humana.

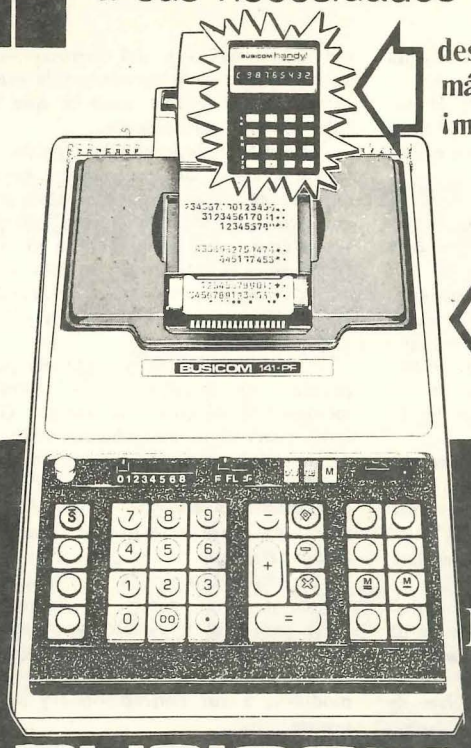


V FERIA INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS EN MADRID

La Ficop-73 presentará este año, en su V edición la novedad de un servicio permanente de expertos, quienes explicarán a los visitantes cuantas novedades se presenten en el Certamen durante los doce días de duración del mismo. Colaborarán en la integración del grupo de expertos el comisariado de la Feria, el Grupo Sindical de Fabricantes de Maquinaria, la Asociación Técnica de Maquinaria y Obras Públicas. Estos expertos tendrán a su cargo demostraciones, conferencias y documentales, con lo que darán una información técnica completa de la Feria de cara al profano y al profesional. La Ficop-73 tendrá lugar en la Casa de Campo de Madrid los días 12 al 23 de mayo próximo.

BUSICOM

BUSICOM Le ofrece la calculadora de acuerdo a sus necesidades y presupuesto



desde la calculadora más pequeña del mundo ¡medidas 56 x 81 x 21 mm!

hasta la impresora más completa del mercado

Modelos desde 13.100 pts

BUSICOM calculadoras electrónicas japonesas

De venta en:

Vía Alemania, 5, 7, 9 PALMA

GILET

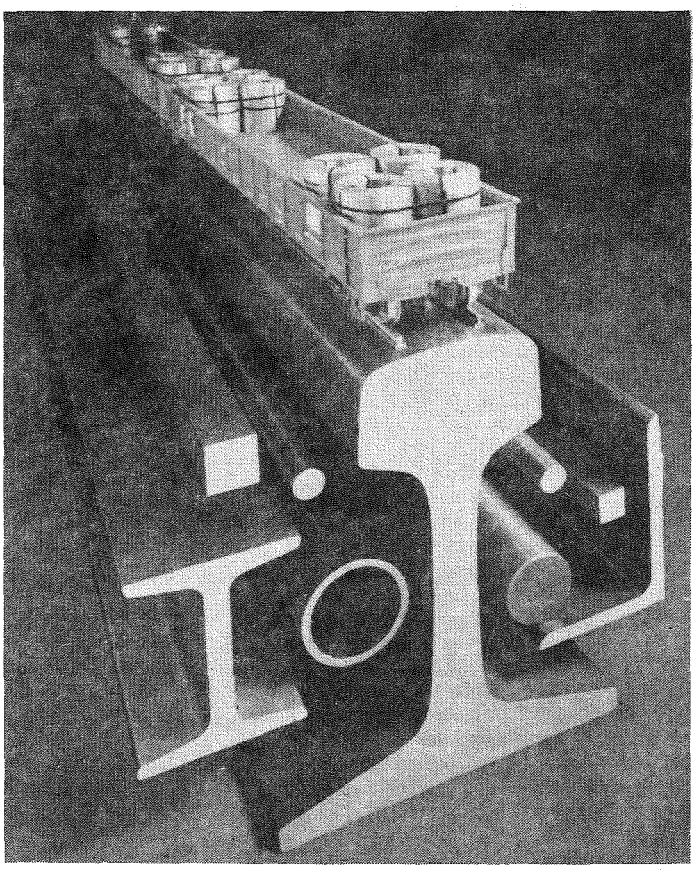
NUEVOS TELEFONOS 29 02 50 - 54 - 50

MÁQUINAS DE ESCRIBIR, SUMAR, CALCULAR, FACTURAR, CONTABILIDAD Y ESTADÍSTICA. * MÁQUINAS DE FRANQUEAR, DE DIRECCIONES Y MULTICOPISTAS. * MÁQUINAS REGISTRADORAS. * MUEBLES METÁLICOS PARA OFICINAS. * CAJAS DE CAUDALES. * PERFILES RANURADOS. * MATERIAL DE CLASIFICACIÓN Y ARCHIVO. * ARMARIOS PARA LLAVES. * INTERCOMUNICADORES. * REPRODUCCIÓN DE PLANOS Y TABLEROS DE DIBUJO. * FOTOCOPIADORAS.

La construcción... y lo «otro»

TRABAJE, PERO SEGURO, AUNQUE LE CUESTE MAS DE UN DURO

por LUIS PLA MARGARIT



En materia de protección y evitación en lo posible de accidentes de trabajo se han hecho y se hacen cosas, PERO SE PODRIAN HACER MUCHISIMAS MAS.

Cuando el accidente ha ocurrido es más necesario mover cuidadosamente al accidentado, que dañarlo introduciéndolo en un automóvil y con pañuelo y pitido llevarlo a la Residencia Sanitaria. ¿Nos querrían decir cuantos accidentados leves se han vuelto graves al ser trasladados a un puesto de socorro?

Un poco de socorrismo hay que saber a todos los niveles, pero las campañas de prevención de accidentes han de ser eso, DE PREVENCION DE ACCIDENTES, y han de mentalizar, pero desde el PEON hasta el ARQUITECTO y el INGENIERO.

He hablado con arquitectos, y piensan que quien debe velar porque en las obras se cumplan unos mínimos de previsión, son los MAESTROS ALBAÑILES. Sinceramente, considero que la responsabilidad ha de ser colegiada entre Arquitecto planificador y/o Director de la obra; Arquitecto técnico o Aparejador; Maestro Albañil o Director de la entidad jurídica constructora; Encargado o Capataz; Comité de Seguridad de la plantilla de la obra; Vigilante de Seguridad de la plantilla de la obra.

Pero hay más. En las ORDENANZAS MUNICIPALES DE LA CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS ha de planearse la forma que en cada obra se han de tomar todas las precauciones necesarias, y dejar predeterminado las personas sobre las que recaerá la responsabilidad, de mayor a menor, comenzando por el más alto y cualificado, el Facultativo Director de la Obra de que se trate.

Y en las ORDENANZAS MUNICIPALES DE LA CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS se han de prever las funciones y atribuciones de los CELADORES MUNICIPALES DE OBRA, que ya han de ser personas jóvenes, con dedicación total y única al empleo según la importancia en el terreno de la construcción de cada municipio de que se trate.

Ahora mismo leo que el AYUNTAMIENTO DE PALMA DE MALLORCA se está estudiando un nuevo "cuerpo" de ORDENANZAS DE LA CONSTRUCCION. Allí habría de estar presente, con todos los elementos humanos y tiempo preciso, la Inspección Provincial de Trabajo, y los profesionales más aptos, elegidos de entre sus colegiados por los Arquitectos, Ingenieros, Arquitectos Técnicos. Ingenieros Técnicos, Abogados, Graduados Sociales. Y por supuesto los mejores Inspectores Técnicos de Trabajo, Médicos e Ingenieros del Gabinete Técnico de Seguridad e Higiene en el Trabajo, y alguien más que no quisiéramos haber olvidado.

Y una ORDENANZA MUNICIPAL DE LA CONSTRUCCION para PALMA DE MALLORCA tendría que ser válida para todos los Ayuntamientos de Baleares, y en estos instrumentos de control de obras se tendría que tener ya valorada la responsabilidad exigible jurídica y políticamente, y en lo económico la subsidiaria para el propietario de la obra.

¿Qué todo este sistema de control lo que de inmediato haría es encarecer el costo de las obras? . Por supuesto que sí, pero es que las vidas humanas tienen un alto aprecio, y no se pueden justificar económicamente situaciones que abocan al accidente. Aquello de TRABAJE, PERO SEGURO lo hemos de redondear con algo así como AUNQUE LE CUESTE MAS DE UN DURO! Porque al trabajador que toma medidas de prevención del accidente el duro se lo va a costar en menos prima o destajo por conseguir algo menos de producción. Y al Arquitecto, y al Maestro Albañil, etcétera, LO MISMO, porque tendrá que acudir a la obra, y en fin de cuentas no podrá tener "en marcha" tantas obras. Y el propietario proveedor del capital para realizar la obra, pues tendrá que sufragar el empleo de todos los elementos de seguridad que sean precisos, y pagar algo más de jornales, porque trabajando seguro se tardará algo más en terminar alguna tarea.

Si supiéramos proceder así, poco importaría que en las esferas ministeriales andaran repartiéndose y duplicando trabajos los de VIVIENDA, INDUSTRIA, OBRAS PUBLICAS, TRABAJO, etcétera. A nivel nacional ya aprenderán a coordinarse. Nosotros a nivel provincial y sobretodo a nivel local, municipal, tendríamos que trabajar cada día para conseguir la JUSTICIA SOCIAL, a base de dar hoy por hoy el salario de por lo menos 400 pesetas diarias y 2800 semanales por 40 horas de trabajo semanales, con unas prestaciones por AYUDA FAMILIAR dignas, y no las esquilmadas que hoy se conceden por la Seguridad Social. Y afiliación a la Seguridad Social y cotización por dicho mínimo de 400 pesetas día. Y trabajo en un ambiente grato y con práctica de la prevención del accidente a punta de lanza, y vigilancia real del Arquitecto sobre el Maestro de Obras, y así descendiendo hasta sentirse el peón ayudado a que trabaje PERO SEGURO!

La "cultura del súbdito" –que etimológicamente quiere decir sometido– ha de ser totalmente desplazada por la "cultura del ciudadano".

El ciudadano ha de ser recibido amablemente por las Corporaciones Profesionales de los verdaderos profesionales, de esos hombres bien dotados por la Naturaleza y que la Sociedad les ha favorecido, y que se han esforzado, y que son PROFESIONALES COLEGIADOS, para mucho más que para vivir bien, tener poder, estar bien considerados socialmente.

Todo PROFESIONAL se debería ya sentir un miembro del CIVIL SERVICE, un CIVIL SERVANT, como se dice en Inglaterra. Y un funcionario público debería ser un SERVIDOR PUBLICO, y sentirse mucho menos alto cargo.

Total, que sobra mando y falta gestión. Y por supuesto, lo que falta, como decía un compañero, es PESO ESPECIFICO.

¿Los COLEGIOS PROFESIONALES pasan por un mal momento? . Según como se mire, como en todo lo de esta vida. ¿En relación a pérdida de privilegios? pues sí, y para bien de los ciudadanos. ¿En relación a pérdida de libertad? , pues sí, y tal vez para mal, en perjuicio de la sociedad... pero LOS COLEGIADOS se lo han buscado, y no con una algarada y cuatro mamporros, no. Se lo han buscado con una continuada falta de peso específico. Porque hay muchos que se dicen liberales... pero acaso sean liberales, pero solamente hasta donde no les duela.

Las clases pueda que sigan siendo tal como son, y no para bien. Pero las clases ya deberían ser por cultura, y no por conocimientos.

Hemos de caer en la cuenta que de un accidente de trabajo puede devenir una violenta manifestación huelguista, y el horno no está para bollos. "Ciertos choques y violencias podrían ser evitados si las reformas necesarias llegaran a tiempo". Lo acaba de manifestar así de claro el Cardenal arzobispo de Barcelona, en una nota dada el 4 de abril en curso.

Accidentes de trabajo seguirán ocurriendo. Pero ocurrido un accidente grave no ha de quedar a nadie un gusanillo en su conciencia que LE GRITE que ha sido culpable, que pudo hacer mucho para haber evitado lo evitable. Y por suerte de estos gusanillos TODAVIA QUEDAN! Lo que debemos hacer es no matarlos con triunfalismos.

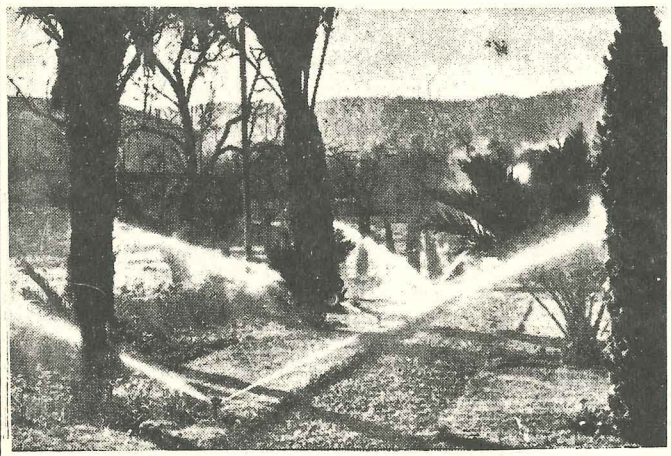
Y sobretodo, trabajar PARA VIVIR; y no vivir PARA TRABAJAR. Andando por este camino tal vez nos luciría más el desarrollo, y tendríamos más paz interior, y seríamos más felices TODOS. Que si no somos todos felices, feliz feliz no lo es nadie que sea.

Y dicho cuanto antecede, vamos a ver si ya es posible aclarar el Decreto del 28 de marzo, de ampliación de la presión de la Seguridad Social, con un probable efecto restrictivo sobre la economía, al incrementarse más las contribuciones que las prestaciones..., etcétera, etcétera. Punto, y otro día seguiremos, si podemos.

MYRSA

MAQUINARIA y RODAMIENTOS, S. A.
Avda. Conde Sallent, 19 - Telf. 223159
PALMA

- Correas Trapezoidales
- Planchas Perforadas
- Rodamientos
- Cadenas
- Muelas



DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS DE RIEGO POR ASPERSION

PARA AGRICULTURA Y JARDINERIA

LLUVIA WRIGHT

GD

GUILLERMO DURAN

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

DUCOSA

La pretendida saturación hotelera

por JUAN CASTELLO

Efectivamente, Ibiza es algo más que San Antonio y Santa Eulalia del Río. Más arriba, casi toda la zona norte, la más escabrosa, la de mayor riqueza hidrológica y forestal, de costa bravía pero con innumerables calas y playas, es practicamente desconocida. Tal vez por la falta de vía de comunicación. Remediable en cuanto se construya la veintena de kilómetros de carretera que partiendo de Santa Inés y pasando por San Mateo y San Miguel hasta San Juan Bautista, completarán la circunvalación completa de la isla. La panorámica está tomada desde la torre-atalaya de Portinatx, en el término municipal de San Juan Bautista.

¿Una maniobra?

Puede que lo que sea. O no. Pero es algo significativo el que de tanto en cuando ocurra cierta coincidencia en la prensa palmesana al divulgar hechos o noticias que poco favorecen la industra hotelera ibicenca. Tanto si se trata del derribo de un establecimiento o de las trabas más o menos legales que para la apertura de otro, como de la nota "paternal" de un organismo –que hay que aceptar como competente en grado sumo– impugnando en su totalidad un proyecto de urbanización de una zona rural poco menos que desierta, o, como ahora, haciéndose eco de la noticia del periódico inglés "Travel Trade Gazette", en la que nada más ni nada menos se afirma que "La decisión (del ministro español de Turismo) de paralizar momentaneamente la construcción de alojamientos en Ibiza antes de permitir una mayor expansión del turismo en la isla debe ser recibida con agrado"... y "Que es una decisión de puro buen sentido que sin duda beneficiará la economía turística de las Islas Baleares tanto a corto como a largo plazo". La noticia la hemos visto reproducida con titulares del cuerpo 48, a toda página.

Ahora bien, ¿de dónde sale esta noticia? La Agencia Efe la transmite desde Londres. ¿Hasta dónde es cierta?

Es curioso que desde un ángulo u otro, hace ya una temporada, se insista en una pretendida saturación hotelera en Ibiza. Lo mismo ocurrió tiempo atrás con respecto a Mallorca, tal vez con mayor intensidad.

Ignoramos qué peso pueda tener la "Travel Trade Gazette" en el mundo turístico-hotelero ni a que sector podría beneficiar la declaración de zona saturada de las islas Baleares. Como ignoramos también, que dicha declaración oficial se haya hecho. Lo que hay, sí, es el Decreto de requisitos mínimos de infraestructura, al que debe ajustarse toda construcción hotelera, que garantiza la integridad y perfección de todos los servicios. Sin olvidar que ya están en marcha las obras del plan balear de infraestructura sanitaria, que comporta un presupuesto de 1.257 millones de pesetas. Plan del que participan también Ibiza y Formentera.

Todo lo demás, sospechamos, son puras especulaciones periodísticas. O maniobras de alto vuelo con sello mercantil. Esta vez por falta de agua, dicen. Mañana, ¿quién sabe lo que se van a inventar?

¿SATURACION?

Con frecuencia se alude a ella de manera más o menos dismulada; como en el caso ese del "Travel Trade", que la justifica bajo una supuesta previsión para el suministro de agua a los 300 hoteles existentes en Ibiza. Es decir, otra manera, otro aspecto de la sugerencia de la saturación

No puede negarse que, efectivamente, el suministro de agua potable viene siendo un problema, singularmente en los lugares de mayor concentración: la ciudad y las zonas hoteleras de San Antonio, Talamanca, Figueretes y otras de la mitad meridional de la isla. Problema que va siendo resuelto progresivamente con la capta de nuevos manantiales y la mejora de las resdes de distribución y sin que, por el momento, presente aspecto tan alarmante que obligue al empleo de medida tan drástica como supondría la prohibición de construir nuevos hoteles.

Más y más si se tiene en cuenta que

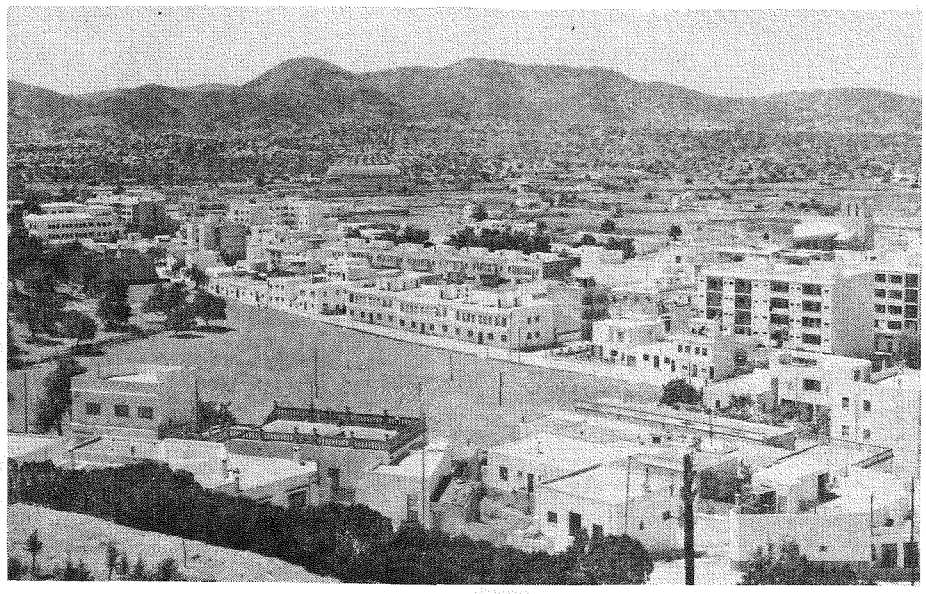
hay la mitad septentrional de la isla, posiblemente la más rica en agua, que, salvo pequeños núcleos en San Miguel, Portinatx, la Cala de San Vicente y Es Canar, se mantiene casi virgen de esta explotación.

Como decía el diario palmesano "Ultima Hora", Ibiza no se reduce sólo a San Antonio y Santa Eulalia...

LA CONSTRUCCION

No es un secreto para nadie que la industria de la construcción es el termómetro de la economía industrial y comercial. Si la construcción se muestra activa, a su alrededor se revitalizan y prosperan todas las demás fuerzas productoras; y de ello se benefician en general todos los sectores.

Buena muestra de ello se tiene en Ibiza y en Formentera. Quienes hemos conocido la vida apacible, pero de nivel económico bajísimo, por no decir mísero, de los años 1940-50, con escasa actividad constructora, una creciente corriente emigratoria de la juventud y unos jornales de hambre, en los que apenas incidían de manera sensible la existencia de los veintiún pequeños establecimientos de hospedaje (6 hoteles y 15 fondas), y hemos presenciado la rápida y tremenda transformación experimentada durante estos últimos veinte años, sabemos lo que ha significado y significa el auge de la industria constructora para la mayoría de los 40.000 habitantes de las islas.



La construcción no se limita sólo a la industria hotelera. También cuenta la vivienda en todos los aspectos y variedades. Y la ciudad crece y se estira en todas direcciones, a lo largo de las carreteras de San Juan, de San Antonio y de San José, alcanzando ya en esta última la parroquia de San Jorge. Desde la playa de Talamanca, al este, hasta la d'En Bossa, al oeste, el ancho Pla de Vila es una colmena de febril actividad constructora. Y lo que un tiempo fue la principal zona huertana proveedora de la ciudad de Ibiza de verduras, hortalizas y frutas, parece irremisiblemente condenada a desaparecer.

(Foto colección José M.ª Bonet)

Fue por los años 50 que el vacilante movimiento turístico empezó a cobrar fuerza. Primero, turistas de dinero que compraron sus terrenos y se hicieron construir su chalet. Después, turistas que sólo querían alojamiento. La demanda de terrenos y de alojamientos fue cre-

(Finaliza en pág. 34)

CASA Femenías

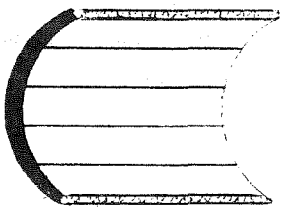
MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION

AZULEJOS, IMPORTACION Y NACIONALES
CERAMICA, DECORATIVA Y CONSTRUCCION
REFRACTARIOS * VITROFIB * AISLANTES
IMPERMEABILIZANTES * PIEDRA ARTIFICIAL
VIGUETAS * PREFABRICADOS * ETC.

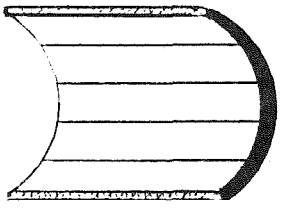
ADMINISTRACION: Av. A. Rosselló, 14-1.º-1.º - Tel. 214382
VENTAS Y EXPOS.: H. de Manacor, 221 - Tel. 270835
ALMACEN N.º 2: Fray Llinás, 27 - Tel. 271538
ALMACEN N.º 3: Tomás Rullán, 32 - Tel. 274952

PALMA DE MALLORCA

Vitrofib SEL
GRES BUCHTAL
IMPERMEABILIZANTES PROAS
PAVIMENTOS PAVICSA REVESTIMIENTOS
PRODUCTOS WATPROOF
MARCOS SAS
CELOSIAS CUSÓ
PAVIMENTOS SAIP TUBERIAS
AZULEJO SANITARIO, S. L.
CERAMICAS COSME TODA



Angel Palomino pronunció una conferencia en Hogarotel, sobre el espinoso tema de los "Tour operator". El tema era vidrioso por la imagen y circunstancias que recientemente rodearon el asunto. Pero Palomino es hombre a quien no vamos a descubrir ahora: y bajo el título *"Tour operator" alegría y drama de una colaboración en la cuerda floja"*, transcribimos algunos párrafos de la misma, que creemos son de actual interés.



«TOUR OPERATOR» alegría y drama de una colaboración en la cuerda floja

¿Qué es un "Tour operator"? La verdad es que la mayor parte de los que hablan de él saben del "Tour operator" lo mismo que saben del turismo: saben muy poco pero creen saberlo todo, y el día que quiera convencerse no tiene más que preguntar por ahí y se lo dirán.

En opinión de mucha gente, el tour-operator es el malo de la película, el villano de darle la puñalada trapera a la gallina dejándonos a los hombres del turismo, sin el huevo de oro nuestro de cada día.

Siempre he sido un hotelero con ideas propias y enamorado de nuestra verdad y de nuestra independencia y he escrito mucho y en muchas ocasiones atreviéndome a manifestar opiniones que estaban en la mente de todos, pero nadie, o casi nadie, tenía tiempo, ganas o corazón para poner, sobre el papel.

Quiero hablar en primer lugar del tour-operator serio y

ANGEL PALOMINO DISECCIONA, AGUDAMENTE, SU ORGANIZACION Y ACTUACIONES

solvente. Es un señor, o una sociedad más o menos anónimas que dispone de unas oficinas centrales en el que se conciben, proyectan, planifican, coordinan y realizan todas las fases comerciales de un negocio que consiste, a veces, en transportar y proporcionar alojamiento a *doscientas cuatrocientas o seiscientas mil personas en un año. A producir en un año estancia hotelera en números de varios millones.*

Una vez que ha planeado su campaña con una anticipación de más o menos, dos o más años cuando se trata de zonas en las que no ha operado anteriormente, necesita resolver *dos problemas previos: el alojamiento y el transporte.*

Después necesita resolver el problema fundamental: vender sus programas, para lo cual entre otras cosas, edita un catálogo de cien a doscientas páginas o más; la edición de este catálogo le cuesta millones de pesetas todo ello antes de empezar a vender.

Finalmente, tiene que transportar a sus clientes hasta el lugar de vacaciones, alojarlos, atenderlos durante su estancia y retransportalos hasta el aeropuerto de origen.

En todas las profesiones, existen dos o más formas de ejercerlas. Como un señor, o como un robaperas. Existe el tour-operator señor, con el que da gloria trabajar y existe el otro el mezquino, con el que se trabaja cuando no hay más remedio, que en España es casi siempre, debido a la cantidad enorme de aficionados, optimistas y locos de diversas especies que se han dedicado a construir hoteles.

Pero sigamos con el tour-operator señor. Opera un señor. Opera un señor; esto es: contra los mejores hoteles dentro de las categorías que piensa ofrecer a sus clientes, y no regatea los precios pide la tarifa, deduce la comisión habitual y, sobre esas tarifas confecciona su oferta.

El tour-operator clásico y correcto sin protestar una subida anual del cinco el diez por ciento en el precio, y se concede un período de utilización del cupo, que deja las manos libres al hotelero hasta disponer de las habitaciones no vendidas mucho tiempo antes dos, tres y cuatro meses antes de la fecha de utilización. Paga sus facturas con regularidad total y no admite equivocaciones ni a favor ni en contra del hotelero.

En todas las oficinas centrales de los operadores turísticos hay varios jóvenes ejecutivos de alto nivel; jóvenes dinámicos, arrojados, simpáticos, eficientes, muy trabajadores y convincentes; jóvenes llenos de ideas o, aparentemente llenos de ideas que saben dar la sensación de que aquella casa les viene chica.

Hombres que prodigan comidas de trabajo, viajes relámpago y whiskys de media noche con exposiciones de planes fabulosos en las que los kilómetros, las plazas a vender y las cifras de negocio se cuentan por millones. Con ese hombre y una mediana compañía de vuelo charter se puede hacer un tour-operator robaperas.

Pero aún se puede hacer con menos. Rizando el rizo se puede crear lo que llamaríamos el mayorista robaperas; el robaperas al cuadrado.

Esto se hace con el ejecutivo escapado de un tour-operator y nada más, porque entre sus fantásticos planes entra el de encontrar una compañía charter, que les venda el transporte. En pocas palabras, todo consiste en montar una oficina, contratar unas plazas hoteleras aprovechando la experiencia y las relaciones comerciales adquiridas en sus años de actividad dentro del gran tour-operator, editar un programa, hacer una campaña de publicidad y empezar a vender para obtener algo de dinero, pagar los primeros gastos y, sobre todo poder contratar el transporte, los aviones.

¿QUE GANA O PIERDE LA AGENCIA ESPAÑOLA?

El mayorista agresivo, suele ser un auténtico tour-operator con gran organización. ¿Por qué le llamo agresivo?, porque quiere adueñarse del mercado turístico mediante una estrategia que existe y se aplica en todos los mercados, en cualquier actividad mercantil, consistente, casi siempre en ofrecer el mismo producto que la competencia, a un precio inferior; en ofrecerlo en extensión y en profundidad por medio de inteligentes y audaces campañas publicitarias en llevar el producto no solo a los consumidores habitantes, sino a nuevas masas de los consumidores que hasta entonces no habían tenido o creían no tener, el producto al alcance de su mano.

Este mayorista planifica bien. Contrata en firme pagando por adelantado los aviones. Su objetivo es abaratar costos; su objetivo es salir al mercado con unos precios tan competitivos que el cliente habitual abandone a su mayorista habitual, el que nunca se dedicó a tomarse unas vacaciones en el extranjero, lo haga porque es un gasto que ya sí cabe en el apretado esquema de sus presupuestos.

El robaperas-robaperas, el que no tiene dinero ni aviones, ni oficinas; que tiene solamente un catálogo, lo que hace vender a los hoteles a un precio bajo y contratar con una agencia española de viajes la realización de las operaciones en cada zona. Así la agencia de viajes no gana nada o casi nada de las comisiones que pudieran corresponder de la facturación hotelera; pero se encarga de pagar las facturas, porque, para ello, el mayorista les ha concedido el honor de ser ellos quienes firmen los contratos con los hoteleros.

¿Qué gana la agencia española? La agencia gana los

transfer, las excursiones, las "ciudad by night", las entradas para los toros.

Y si el negocio fracasa, que, suele fracasar todos los años se hunde alguna de éstas que parecen embarcaciones y son cáscaras de nuez, la sufrida agencia española se encuentra con el loro, con el huevo del loro: es aquella quien firmó los contratos; es ella quien debe a los hoteleros los millones que el mayorista improvisado no va a pagar jamás, porqué se ha declarado en quiebra.

El mayorista agresivo contrata directamente y prescinde, si puede, de cualquier clase de colaboración. A su gran organización va añadiendo, como dije antes, aviones propios, y además oficinas de viaje, organización de circuitos, excursiones y entretenimientos. Y, además, cuando puede, hoteles.

Y aquí llegamos a la cuerda floja; a la parte más delicada y espinosa de las relaciones hotelero-tour-operator.

El hombre empieza sus visitas de entrada, le dice al director que el año pasado hubo bastantes quejas del hotel —o si es nuevo— que sabe que el hotel es muy bonito pero muy deficiente. Después hace su oferta: necesita tantas camas.

Precios: si el hotel es de cinco estrellas, 450 pesetas; si es de cuatro estrellas 300 pesetas, si es de tres, 180 pesetas.

El hotelero sonríe y le dice que no, el agente no se enfada, tiene paciencia. Y hoteles, en la guía figuran diez, veinte, treinta más de los que necesita. Empieza su peregrinar sin prisa. Está seguro, y yo lo estoy también de que tarde o temprano encontrará el hotelero asustadizo, al hotelero bisoño, el hotelero con el agua al cuello que le dirá que sí. Conseguirá ese gran cupo que necesita al precio sino de 450 pesetas, sí de 500 si no de 300, si de 325, si no de 180, sí de 200. Y de menos.

En invierno conseguirá pagar lo que quiera. siempre, siempre, encontrará al hotelero que busca porque siempre, hay hoteleros que, por estar empezando o por estar terminado y desde luego por estar con el agua al cuello, le firmarán el cupo base para su oferta demoledora.

Tiene dos últimos cartuchos siempre en la cartera. El primer último cartucho consiste en irse a la zona de al lado, si en Torremolinos no le hacen caso, se va a Benelmádena, que es a continuación de Torremolinos, o a Fuengirola.

El segundo cartucho es el cheque.

Vamos a adquirir conciencia de clase, al enterarnos de que hoy somos una potencia; hoy por hoy, la mayor potencia turística del Mediterráneo.

Y contestando a aquel que me preguntaba si había que hacer un monumento al tour-operator, le contesté que si somos agradecidos en España se debería levantar un monumento a Thomas Kook, al inventor de las agencias de viajes que tantas alegrías, tantos dolores de cabeza y tanta gracia —la gracia del riesgo— nos está dando a los hombres del turismo español.

(De "Gaceta del Turismo")

Inquietud en el sector hotelero

En Junio próximo se celebrará una Asamblea Nacional de Hostelería y Turismo en Madrid, a la que asistirán más de un millar de representantes de las empresas para estudiar los problemas que actualmente tiene planteado el ramo, especialmente a consecuencia del decreto de congelación de precios de Noviembre pasado, según se ha puesto de manifiesto en numerosos telegramas enviados por los Sindicatos provinciales al nacional.

Durante el mes pasado ya se reunieron los representantes de 4.000 cafeterías y los representantes de unos 19.000 restaurantes. Después de una serie de conferencias, ponencias y discusiones, sus delegados elaboraron un informe que junto con el que redactaron el grupo de cafés-bares y de tabernas— que cuentan con 75.000 y 40.000 empresas respectivamente— aunaron criterios, y después de otras largas sesiones se elevarán al Sindicato Nacional de Hostelería para que proceda de acuerdo con las conclusiones. Estas no sabemos si se harán o no públicas pero muchos nos tememos que sean secretas hasta la aprobación definitiva.

La inquietud del sector radica en que los precios básicos de los mercados y los vinos y licores han aumentado sus precios después de Noviembre, lo que —afirman— ya ha producido un desequilibrio y podría generar graves tensiones en el próximo verano con la gran afluencia de turistas.

En hostelería no estamos satisfechos

HAY QUE PONER LOS PIES EN EL SUELO

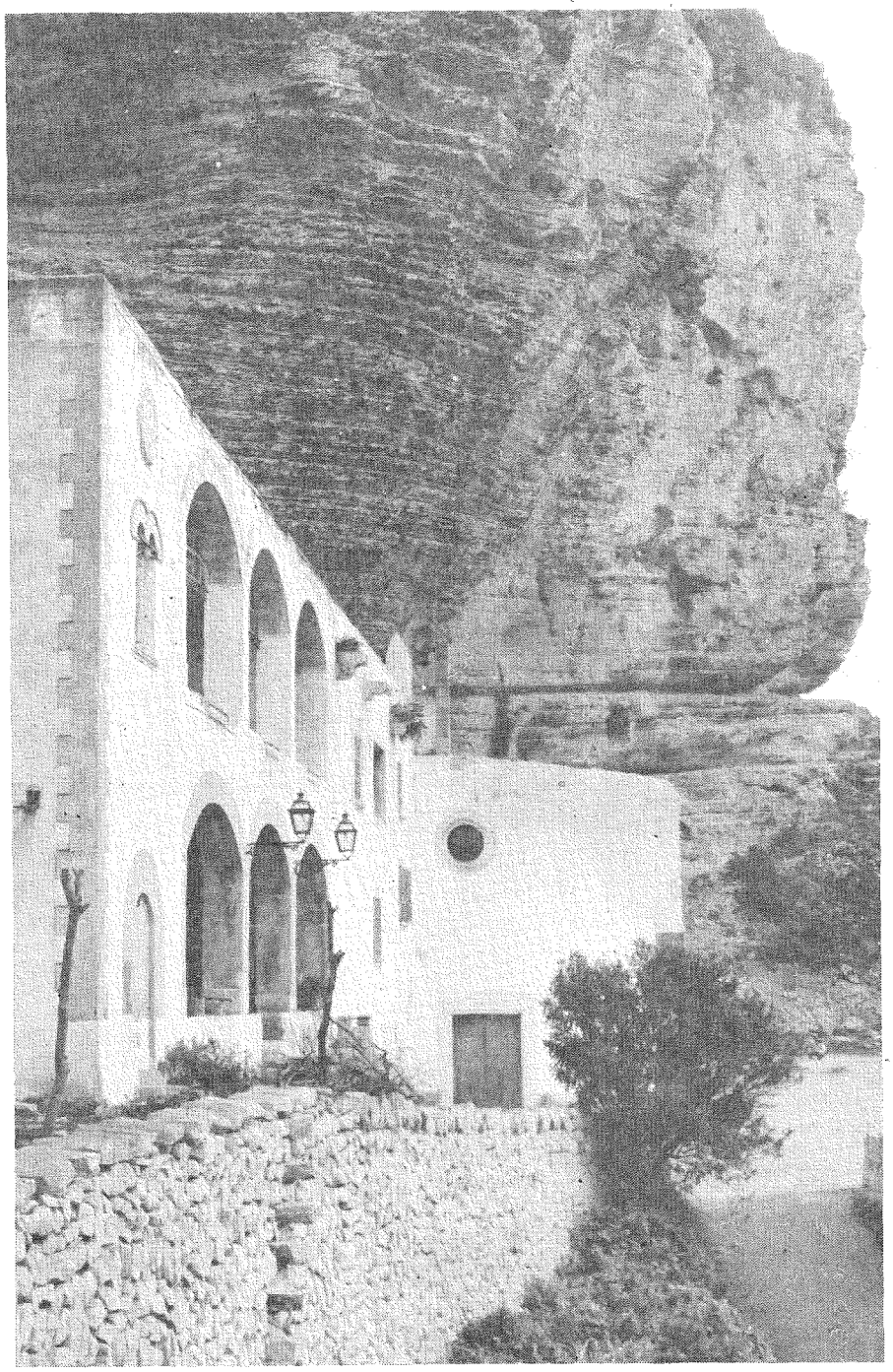
Parece ser que algo ocurre en la hostelería española pues sus muchos problemas no han encontrado hasta el momento fácil solución. La hostelería española se encuentra en unos momentos difíciles ya que no es oro todo lo que reluce. Según datos del propio presidente nacional del Sindicato, don José Ramón Alonso, las cuentas claras son las siguientes: al 31 de Diciembre de 1.972 se disponía en España de 1.315 hoteles de cinco y cuatro estrellas, 2.830 hoteles turísticos, 18.154 hostales y pensiones, 18.646 restaurantes, 74.415 cafés y bares, 40.196 tabernas, 3.884 cafeterías, 1.141 salas de fiestas, 2.067 casinos, 100 balnearios, 1.016 agencias de viajes —con sus sucursales— y 496 campings. En total, 163.347 empresas. Dan trabajo a más de un millón de personas, entre empleados, técnicos y empresarios, y el volumen de negocio es superior a los 200.000 millones de pesetas al año.

Sin embargo lo más elocuente en este cúmulo de cifras mencionadas se reduce a las últimas líneas del párrafo anterior; un millón de trabajadores y empresarios para un negocio cuyo volumen es algo superior a los 200.000 millones de pesetas al año, y que este "gran" negocio anual da una relación de ingresos globales de tan sólo 200.000 pesetas por personas y año, ingresos verdaderamente ridículos. Y a estos ingresos hay que descontar el precio de las materias primas, las inversiones y la lógica ganancia de cada empresa. "Estamos —dijo el Sr. Ramón Alonso— ante un sector industrial importante, pero notoriamente deprimido, según se desprende de las cifras estadísticas mencionadas. La industria turística crece, pero la rentabilidad disminuye y no veo motivo alguno para que nos declaremos satisfechos".

Es la eterna cuestión del equilibrio económico al tener que respetar legislaciones anticuadas y que se encuentran en vigor. Es imposible cobrar barato ante un mercado que cada día es más caro. Hay que tener clientes y que estos den beneficios. Regalar dinero a estos clientes es inconcebible en una empresa como la hostelería, saturada de problemas económicos tanto internos como externos.

Son algo mas de ciento sesenta y tres mil empresas españolas que claman una nueva restructuración para saber a que atenerse y sobre todo para disfrutar de un horizonte más satisfactorio que el actual.

Y además, añadamos, que no basta encontrar soluciones, poner remedios o curar heridas, lo importante es que tengamos fuerza y vigor para llevar adelante, con éxito una planificación pensada y estudiada con actos posibles de realizar que, si bien, de ilusión también se vive, en este caso concreto, también se debe vivir poniendo los pies en el suelo.



Lo económico surgido de lo paisajístico

por MANUEL SANTOLARIA

El Director General de Promoción del Turismo, D. Esteban Bassols estuvo en Mallorca para cumplir unos deberes de su gabinete y que afectaban a intereses mallorquines en especial. Esta noticia es del dominio público.

Pero lo que aún no ha trascendido en toda su amplitud, es el detalle, el matiz preocupante al seño Bassols referido a las cosas del turismo de Mallorca y que este firmante recogió a mesa y manteles en el almuerzo que Pedro Serra le ofreció al señor Bassols el último domingo de febrero.

En realidad la cuestión tuvo dos vertientes: Una, la de la jornada anterior y sabatina en el mismo Hotel Formentor, con los dirigentes del Fomento de Turismo de Mallorca, la Entidad que sigue buscando caminos de solución para los problemas turísticos y económicos de nuestra isla, mediante las promociones directas en el exterior y las promociones indirectas a base de relaciones públicas y publicidad. La otra vertiente fue la relacionada con el acto del domingo referido a los dos años del semanario en aleman "Mallorca Magazin" que edita Pedro Serra.

Si bien una vertiente parecía eclipsar a la otra, es decir, que a la hora de los parlamentos parecía haberse perdido el rumbo, de modo que el Fomento de Turismo era el anfitrión cuando en realidad lo era Pedro Serra, lo cierto es que ambas vertientes se compenetraban perfectamente puesto que las dos marchaban –y marchan– aunque tal vez no se lo propongan, hacia un mismo horizonte: Mallorca, su difusión y su turismo.

Nos explicaremos mejor. El Fomento del Turismo se había reunido en sesión de trabajo con el Señor Bassols, para tratar aspectos de la problemática turística mallorquina. Pedro Serra, junto con Andrés Vidal y Hans Reitch, también se hallaban juntos a la búsqueda, no de una simple celebración bienal de un semanario editado en Palma y en idioma alemán, sino en misión de esfuerzo, de trato y promoción de intereses personales, pero, en el fondo, de intereses mallorquines, porque no podemos olvidar un hecho concreto: editar periódicos en lengua inglesa y alemana en la ciudad de Palma, con temática y contenido isleño y balear, podrá ser labor con miras a un negocio, pero no le podremos regatear la certeza de que también es algo con honda relación turística, aperturista y trascendente. Es también un modo de llevar Mallorca al exterior o transportar a Mallorca las mentalidades exteriores. De ahí que los dos aspectos referidos antes, Fomento del Turismo de Mallorca y prensa editada en Palma y en lengua extranjera, se hallen vinculados por un mismo lazo: el turismo. Y por extensión, la economía.

Pues bien, aclarados estos conceptos que podía aparecer como dudosos o confundibles, volveremos a la persona del señor Bassols quien en su parlamento mostró su preocupación latente y constante proservar lo turístico vigilando lo paisajístico.

Dejó claramente perfilado que en los Estados Unidos se produjo el hecho concreto, cuando las elecciones de noviembre pasado, de que un cierto estado de aquella Unión manifestó que daría sus votos a los republicanos o a los demócratas según fuese el que proyectase mejor un plan para la defensa del paisaje.

El señor Bassols, respondiendo al sentido del titular de su departamento, dijo que Mallorca, a pesar de todos los atentados que sobre ella se han cometido en lo paisajístico, tiene todavía muchas parcelas vírgenes que podrán defender y salvar en un futuro inmediato, en un futuro que ya es presente.

Hay que vigilar la construcción. Los hombres especialistas en urbanismo son los que deben señalar por dónde, cómo y cuándo hay que andar en materia de construcciones. Que la prensa debe denunciar todo lo que observe. Y que Fomento de Turismo tiene que ser el órgano siempre vigilante.

Luego el señor Bassols nos dijo, ya en plan particular, mientras nos dirigíamos a la salida del hotel: "Vosotros tenéis que ayudarme con todas vuestras fuerzas para que cuanto he dicho se pueda realizar. El paisaje, la vuelta a la naturaleza, es lo que buscan las gentes de los grandes paises. Y Mallorca se lo puede dar. Si este paisaje se conserva, podéis estar seguros que el turismo en Mallorca seguirá siendo una fuente de riqueza. Hay que darles lo que necesitan. Y aquí lo tenéis todavía virgen y lo podéis salvar".

El convencimiento mostrado por el señor Bassols, debe ser nuestro propio convencimiento.

El paisaje defendido con energía, es el paisaje que podremos vender bien, junto con el sol y el mar.

Es nuestra riqueza regura.

OYACO

ORGANIZACION Y ASESORAMIENTO CONTABLE

TELS. 256057 – 221566

Busque
la verdad del
sabor natural

La flor en tu pelo
la fruta en tu boca
tu cuerpo en la arena
la noche y el sol.

Flores, frutas y manantial
todo en Kas es natural.

KAS KAS® KAS
Naranja Limón Kaskol®
calidad natural

CREATIVE SHOP

POSTAL DE IBIZA

(Viene de la pág. 30)

ciendo y, naturalmente, creó la oferta. Pero en sentido inverso: oferta de precios y oferta de trabajo. Surgieron hombres decididos, valientes, que construyeron hoteles con y sin ayuda estatal, sin planes municipales de ordenación ni apenas reglamentación urbana alguna. Otros, levantaron viviendas o montaron industrias y comercios. Se compraron y vendieron terrenos a precios de espanto para el vendedor, y a veces, de ganga para el comprador. La creciente circulación de dinero vitalizó la raquítica economía isleña. Y no sólo se paralizó la emigración sino que se hizo necesaria la importación de mano de obra y acudieron miles y miles de obreros peninsulares.

En 1958 hay ya 16 hoteles y 50 fondas y restaurantes. En 1 969, son 90 los hoteles y 175 los hostales, fondas y restaurantes. Y en 1972 pueden calcularse en unos 300 los establecimientos hoteleros.

En 1962 existían registradas en la matrícula industrial, en la Rama de la construcción vidrio y cerámica, 103 industrias. En 1968, eran 201. Y de 24 comercios y 26 servicios en 1962, llegaron a 43 comercios y 85 servicios en 1968.

Son todos estos datos, aparte otros muchos que podrían añadirse, como un breve resumen de lo que supone para Ibiza y Formentera la construcción de nuevos hoteles.

Y lo que supondría si llegara a declararse la pretendida saturación... por falta de agua.

Unas razones para conservar la sonrisa

1.– Quienquiera que arranque en la vida con la idea de "llegar", llega fatalmente, porque hace todo lo que es preciso para llegar. Si una sola oportunidad se le presenta no vacila en aprovecharla. Además, hace nacer inconscientemente o no los acontecimientos propicios. El que, al contrario, duda siempre de sí mismo, no llega nunca a nada. No culpe al destino, sino a usted mismo.

2.– Cuando hay un conflicto entre la imaginación y la voluntad, es siempre la imaginación la que gana. En ese caso demasiado frecuente, no solo no hacemos lo que queremos, sino lo contrario de lo que nos propusimos. Ejemplo: cuanto más queremos dormir, cuanto más queremos encontrar el nombre de una persona, cuando más queremos evitar un obstśculo. Es pues, la imaginación y no la voluntad la primera facultad del hombre. También es cometer un grave error recordar a la gente tratar de educar su voluntad, es la educación de su imaginación la que tiene que realizar.

3.– La clave de mi método reside en el conocimiento de la superioridad de la imaginación sobre la voluntad. Si esas dos fuerzas van en el mismo sentido, si uno dice: "Yo quiero y yo puedo", es perfecto; de otro modo, es siempre la imaginación quien resulta más poderoso que la voluntad. Contrariamente a lo que se cree, las afecciones físicas son, generalmente, mucho más fáciles de curar que las enfermedades morales.

4.– Todas las mañanas, al despertar, y todas las noches, en seguida, después de estar en la cama debe cerrar los ojos, y sin tratar de fijar la atención en lo que se dice, debe pronunciar con los labios, bastante alto para oir sus propias palabras, y contando con un cordel de veinte nudos la frase siguiente: "Todos los días desde todos los puntos de vista, estoy cada vez mejor". Seguir durante toda su vida ese método, que es tan preventivo como curativo. Hacer esa autosugestión de manera tan sencillas, tan infantil, como sea posible; por consiguiente, sin el menor esfuerzo.

5.– Toda enfermedad, casi sin excepción, puede ser vencida, por la sugestión. Tan atrevida y tan inverosímil puede parecer esta afirmación, que no digo "es siempre vencida", sino "puede ser vencida", lo que es diferente.

6.– Quien ha nacido rico no sabe lo que es la riqueza; quien siempre ha gozado de buena salud ignora el tesoro que posee. Para gozar de la riqueza hace falta haber sido pobre; para gozar de la salud hace falta haber estado enfermo. Más vale no saber de donde proviene el mal y suprimirlo, que saberlo y conservarlo. Siempre se debe tratar de simplificar en vez de complicar.

7.– Temer a la enfermedad es provocarla. Es en usted solamente donde reside la fuerza que lo curará.

8.– No son los años los que hacen la vejez, sino más bien la idea de que uno está envejeciendo: hay hombres jóvenes a los cincuenta y otros viejos a los cuarenta.

9.– ¿Quiere no aburrirse nunca? Tenga varios "hobbys". Cuando esté cansado de uno, use el otro.

10.– Las palabras "yo bien quisiera" traen siempre "pero yo no puedo". Si usted está sufriendo no diga nunca: "Voy a tratar de hacer desaparecer esto", sino "Voy a hacerlo desaparecer", porque cuando hay duda no hay resultado.

11.– No pase su tiempo buscando las enfermedades que pueda tener, porque si no tiene ninguna se creerá algunas artificiales. Cuando haga conscientemente la autosugestión actue natural y sencillamente, con convicción, y, sobre todo, sin esfuerzo. Si la autosugestión inconsciente y a menudo mala se realiza tan facilmente, es porque está hecha sin esfuerzo.

12.– Cuando más prodigue el bien a su derredor, tanto más bien se hace a uno a sí mismo.

13.– Tenga la certidumbre de lograr lo que está buscando y lo conseguirá, siempre que sea algo razonable.

14.– Para ser dueño de sí mismo basta con pensar que uno lo es.

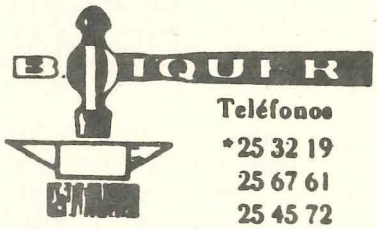
15.– Debe siempre considerar fácil lo que tiene que hacer; con este estado de espíritu sólo se empleará la fuerza necesaria; si se la considera como difícil, se desgasta diez veces, veinte veces, más fuerza de lo que hace falta o, mejor dicho, se malgasta la fuerza.

16.– Somos lo que nos hacemos y no lo que, el destino nos hace.

17.– El altruista encuentra sin buscarlo lo que el egoista busca sin encontrarlo.

18.– El hombre es lo que piensa que es. El temor al fracaso le hace casi seguramente fracasar, así como la convicción del éxito le hace vencer.

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)

ESTE ES MI EMBLEMA

SIEMPRE

AL
SERVICIO DE LA
CONSTRUCCION
DE MALLORCA

PORTLAND DE MALLORCA, S.A.

Avda Jaime III, 162
Tels 222010-223050-227743
Fábrica en Lloseta - Tel. 110

EL ESTUDIO DE LA DIMENSION Y CONDICIONES MINIMAS QUE HAN DE REUNIR LAS EMPRESAS DE UN SECTOR

Por JOSE LUIS HIPOLA ALEIXANDRE

I. *Introducción.*

Las empresas que componen el sistema industrial de un país se han venido clasificando tradicionalmente en tres grupos:

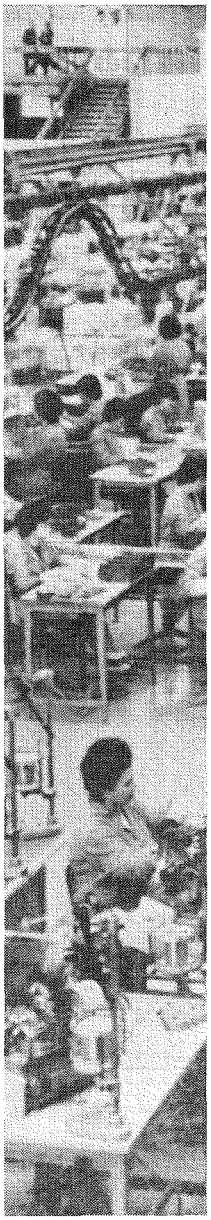
— Empresas grandes.
— Empresas medianas.
— Empresas pequeñas.

E incluso, dentro del último grupo, se han diferenciado las llamadas «empresas artesanas», generalmente de dimensión muy reducida y de ámbito familiar, pero cuya principal diferencia respecto a las demás pequeñas empresas (la incorporación al producto de valores artísticos, a través de procedimientos típicos y tradicionales, que le dan un carácter especial y exclusivo) impide aplicarles la misma consideración y tratamiento y justifica en mayor medida su existencia.

Prescindiendo, por tanto, de estas empresas artesanas, la política industrial propiamente dicha tiende a favorecer el aumento de la proporción de empresas de mayores dimensiones, así como la disminución relativa del número de las pequeñas empresas, obstaculizando en lo posible, al menos, la creación de las mismas.

La conveniencia de una política de esta clase sobre la que se ha escrito gran abundancia de informes, artículos, etc., parece evidente. También lo parece, sin embargo, la de establecer, sobre la base del mejor conocimiento posible de la realidad, cuáles han de ser los criterios concretos en los que deba apoyarse una política selectiva de esta clase.

Ya que, por otra parte, el problema no se reduce únicamente al de la dimensión de las empresas o establecimientos industriales, sino también al de las condiciones de tipo tecnológico, estructural, etc., que han de reunir dichas empresas para alcanzar los objetivos que persigue esta política.



II. *Objetivos.*

Los objetivos principales que debe perseguir una política que pretenda influir, de manera más o menos directa, sobre la dimensión y condiciones técnicas y estructurales de las empresas, son:

1.° Evitar el despilfarro de recursos, y conseguir altos niveles de Productividad y Rentabilidad.

2.° Alcanzar, tanto en el mercado nacional como en el internacional, un elevado nivel de Competitividad (determinado por la situación, respecto a la posible competencia exterior, en: precios, calidad y presentación, normalización, condiciones de entrega y de pago, etc.).

3.° Conseguir condiciones de trabajo dignas y remuneración adecuada para los trabajadores y empleados.

4.° Alcanzar el equilibrio más conveniente (en cada sector y en cada zona geográfica) entre aquellos tres tipos o dimensiones de empresas: grandes, medianas y pequeñas.

En relación con este último punto, es preciso tener en cuenta que una política que tienda casi exclusivamente a favorecer la concentración de las empresas para constituir grandes (e incluso gigantescas) unidades de producción, corre el grave riesgo de producir un vacío en el estrato de las empresas medianas, acentuando el carécter de economía dual propio de los países en vías de desarrollo.

Estas empresas medianas, que constituyen un factor de estabilidad social y económica, son complemento indispensable de la actividad de las grandes empresas, y con frecuencia pueden mantener un nivel suficiente de competitividad, especialmente en el mercado nacional.

Por otra parte, si la política de concentración no es probable que tenga mucho éxito en relación con las empresas de menores dimensiones (no sólo por el notorio individualismo de

LA VELOZ

TRANSPORTES

SERVICIOS RAPIDOS COMBINADOS PARA TODA ESPAÑA

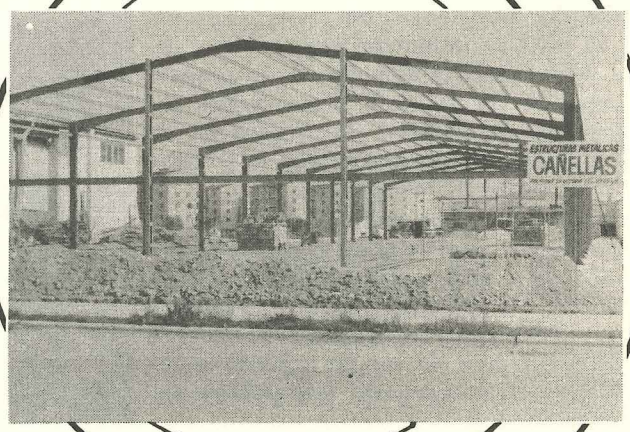
NUEVO DOMICILIO:

Gremio Toneleros, 3-bis
POLIGONO LA VICTORIA

TELEFONOS: 25 54 84 - 29 43 93
PALMA DE MALLORCA

TALLERES CAÑELLAS
ESTRUCTURAS METALICAS

En el centro de su
atención
un nuevo trabajo realizado



POLIGONO "LA VICTORIA"
CALLE GREMIO JABONEROS, 10
TELEFONO 29 09 48
PALMA DE MALLORCA
(BALEARES)

TALLERES FRENO DIESEL

los pequeños empresarios, sino porque en dichas empresas faltan ingredientes esenciales para poder constituir, a partir de las mismas, unidades de producción viables de mayor dimensión), sí, en cambio, puede rendir fruto una política que fomente la asociación y cooperación entre dichas empresas, ya existentes con objeto de ir creando y asimilando en ellas aquellos factores que les faltan. Pudiendo, además, facilitar esta política el camino para la constitución de empresas medianas.

III. *El conocimiento de la realidad.*

Dada la gran heterogeneidad que puede existir entre las diferentes actividades industriales, así como la posible influencia de la misma sobre la consideración y tratamiento de las distintas dimensiones y condiciones técnicas y estructurales de las empresas correspondientes, parece aconsejable acentuar el carácter sectorial de la investigación a llevar a cabo para obtener el necesario conocimiento de la realidad de estas empresas.

Solamente dentro de un determinado sector concreto podemos atrevernos a hablar, siquiera sea en términos aproximados, de grandes, medianas y pequeñas empresas.

Y, aparte del procedimiento concreto que, en cada caso, utilicemos para expresar la medida de estas dimensiones, proponemos la definición de estos tres grupos dimensionales de la siguiente manera:

— Empresa pequeña es la que es incapaz de lograr, bien por sí sola, bien a través de una asociación y cooperación con otras empresas, el nivel de productividad necesario para que, al mismo tiempo que proporciona a sus empleados condiciones de trabajo dignas y remuneración adecuada (teniendo en cuenta el contexto de su ámbito geográfico), pueda conseguir asimismo un nivel de competitividad que le permita, sin ayudas especiales, ni protección arancelaria notoria, hacer frente a la competencia de otras empresas nacionales o extranjeras.

— Empresa mediana es aquella que, bien por sí sola, o, más frecuentemente, por medio de asociación con otras de su misma dimensión, o debido a la cooperación interesada de las grandes empresas, puede conseguir los niveles de productividad y competitividad mencionados, que le permitan afrontar con éxito la competencia en el mercado nacional.

— Empresa grande es la que por sí sola se encuentra en condiciones de hacer frente a la competencia que, en cualquier mercado, pueda proceder de empresas similares, sin más apoyos que los que disfruten sus competidoras.

A este respecto, es interesante señalar que dichos apoyos pueden llegar a ser considerables, teniendo en cuenta la grande y creciente intervención, en los países industrializados, por parte del Estado, para facilitar una ayuda que viene impuesta por las exigencias del moderno desarrollo científico y tecnológico (ayuda que se concreta, principalmente, en los campos de la educación, de la investigación y de las compras por organismos estatales).

Puede apreciarse que la anterior clasificación desborda, en principio, el ámbito puramente dimensional; aunque esté muy ligada al mismo, por la estrecha interdependencia que, generalmente, existe entre la dimensión de la empresa y otras características (técnicas, estructurales, etcétera) de la misma que condicionan sus niveles de productividad y competitividad. Razón por la cual parece conveniente llevar a cabo simultáneamente el estudio de una y otras.

Dicho estudio no debe limitarse a conocer las características de las empresas de cada sector que desarrollan su actividad en España; ya que la comparación con las de otras empresas extranjeras proporcionará la piedra de toque indispensable para calificar la dimensión y características de aquéllas.

IV. *La información necesaria.*

Por lo que se refiere al conocimiento de las empresas industriales españolas, el primer paso

Bullejos Hnos.
Capitán Grimalt Valcaneras, 7 y 9
(Travesía Reyes Católicos)
Teléfono 27 48 24
PALMA DE MALLORCA
CARPINTERIA MECANICA

SUSCRIBASE A ECONOMIA BALEAR

podría consistir (una vez analizadas las estadísticas disponibles) en la confección de un cuestionario sectorial a cumplimentar, por especialistas de cada sector.

Para obtener esta información, deberá centrarse la atención, por ejemplo, sobre los siguientes puntos (esta relación no es exhaustiva):

a) La dimensión de las empresas:
— En número de personas empleadas.
— En capacidad de producción.
— Por el número de máquinas (más o menos típicas del sector).

b) Las diferencias existentes entre los distintos tipos o dimensiones de empresas (y entre las distintas zonas geográficas), respecto a los siguientes aspectos:

1. Factor humano:
— Estructura del personal; escasez de personal de ciertos tipos (técnicos, etc.).
— Niveles de remuneración.
— Higiene y seguridad.
— Atenciones sociales.

2. Factor capital:
— Equipo: disponibilidad de equipo moderno, en proporción adecuada al volumen de empleo.
— Tecnología: adecuación del proceso empleado (supuesto que haya varias alternativas).
— Materias primas (posibles dificultades de acceso y de disponibilidad de las mismas).
— Capacidad financiera.
— Capacidad comercial: dominio de los canales de comercialización y distribución; grado de perfección de los mismos.

3. Factor organización:
— Posibles fallos en la gestión y organización interna de la empresa; necesidades mínimas.
— Posibles fallos en la organización y gestión de sus relaciones con el mundo exterior (organización comercial de compras y de ventas; relaciones financieras; relaciones con la Administración, a efectos fiscales, laborales, etc.).

4. Grado de especialización (horizontal y vertical):
— Número de artículos producidos, y modelos o variedades de cada uno.
— Escala de producción para cada artículo (volumen de los lotes producidos).
— Frecuencia de las modificaciones en el diseño y características de cada artículo y modelo.
— Grado de integración de los proceso verticales.

c) Nivel competitivo del producto:
— Precios.
— Calidad y especificaciones.
— Presentación y embalaje.
— Variedades.
— Novedad (técnica, o de moda).
— Normalización.
— Condiciones de entrega y de pago.
— Garantía y asistencia posventa.

d) Influencia de las diferencias que, en relación con cada uno de los puntos anteriores, existen entre las empresas respecto al nivel de competitividad de sus respectivos productos.

e) Influencia sobre el coste unitario (en conjunto, y en sus principales partidas) de las distintas alternativas en la competitividad; y problemática ligada a cada una de dichas partidas del coste.

f) Posibilidad de afrontar la solución de dicho problema por cada uno de los tipos de empresas que pueden darse en el sector. Tanto individualmente como a través de la cooperación interempresa.

La dimensión mínima y las condiciones técnicas y estructurales necesarias vendrán señaladas por la imposibilidad en que se encuentren ciertos tipos de empresa de afrontar aquellos problemas, hasta el punto de no poder soportar razonablemente ni siquiera la competencia en el mercado nacional.

JAIME BORDOY BAUZA

Calle Barón de Pinopar, 1
Teléfono 21 50 74
PALMA DE MALLORCA

GABRIEL VICENS
CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION
(C. 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

El credo del vendedor

He de respetar mi profesión, mi empresa y a mí mismo. Debo ser honrado y justo con mi empresa, como espero que mi empresa sea honrada y justa conmigo; debo pensar de ella con lealtad, hablar de ella con elogios y obrar siempre como custodio fidedigno de su buen nombre. Debo ser un hombre cuya palabra tenga peso en mi oficina central; debo ser estímulo y no obstáculo; prestigiar y no lo contrario; impulsar y no patalear; motor y no rémora.

Debo basar mis esperanzas de remuneración sobre el firme cimiento de los servicios prestados. Debo estar dispuesto a pagar el precio del éxito con esfuerzos honrados; a considerar mi trabajo como una oportunidad que debe aprovecharse alegremente hasta el máximo y no como una tarea rutinaria que ha de soportarse con desgana.

Debo recordar que el éxito está en mí mismo, en mi propio cerebro, en mi propia ambición, en mi valor y determinación. Debo esperar las dificultades y abrirme paso a través de ellas; y convertir la dura experiencia en capital para futuros esfuerzos.

Debo creer en mis propuestas con alma y corazón; llevar un aire de optimismo a la presencia de los posibles clientes; despejar con buen ánimo el mal humor; matar las dudas con firmes convicciones y aminorar los roces activos con una personalidad agradable.

Debo realizar un estudio de mi negocio o renglón; conocer mi profesión con todo detalle, de abajo a arriba; emplear el cerebro en mis esfuerzos, y un sistema y un método en mi labor. Debo encontrar el tiempo para hacer todo lo necesario, no permitiendo al tiempo encontrarme sin hacer nada. Debo ahorrar los días como el avaro atesora el dinero; hacer que cada hora me traiga dividendos en forma de comisiones, de conocimientos mayores o de sano esparcimiento.

Debo mantener mi futuro sin la hipoteca de unas deudas excesivas; ahorrar el dinero al mismo tiempo que lo gano; suprimir las distracciones costosas hasta que pueda permitírmelas; evitar la disipación y guardar como mi más preciosa posesión mi salud física y la paz del ánimo.

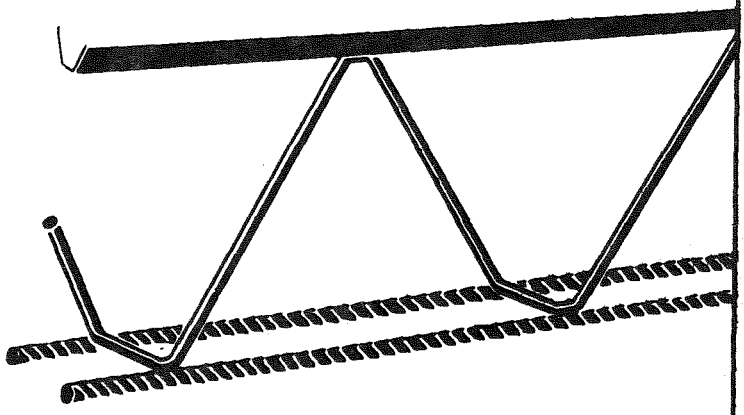
Finalmente, debo mantener mi firme apreciación de la alegría de vivir; obrar como un caballero; luchar más duramente que nunca contra mis propias debilidades; y tratar de elevarme como vendedor y como hombre en el paso de cada jornada. ESTE ES MI CREDO.

AUMACO, S. A.

FORJADOS

(LICENCIA DAVUM - FRANCIA)

DC



FABRICA DE TERRAZO VIBRADO

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

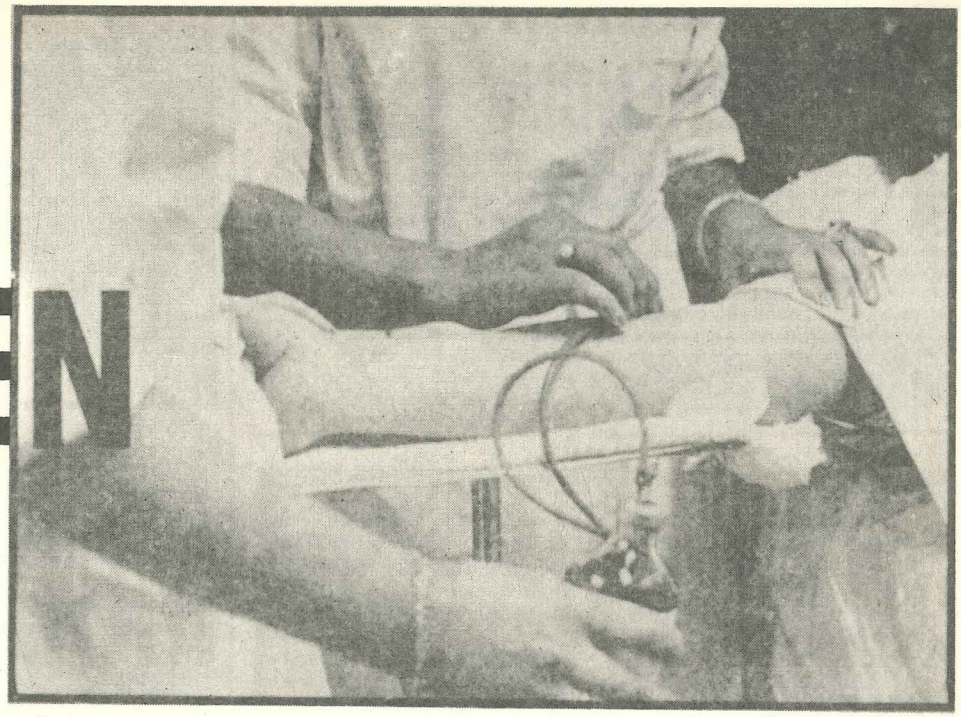
LOCAL EXPOSICIÓN:
AV. ALEJANDRO ROSSELLÓ, 44
TELÉF. 21 16 14 PALMA

Un diez por ciento de los universitarios madrileños

VENDEN su sangre

en centros «piratas»

por PEDRO ORIVE
de "Pueblo"



LA llamada venta de sangre por los estudiantes universitarios es uno de los problemas ocultos que es preciso desvelar, puesto que alberga rasgos y motivaciones casi dramáticos. En algunos centros clínicos, los estudiantes apenas llegan al 20 por 100 de los donantes; en otros, es el 50 por 100, y en algunos, el 80 por 100. Tras un sondeo exhaustivo se puede decir que de los cien mil estudiantes universitarios madrileños, aproximadamente un 10 por 100 ha recurrido, en alguna ocasión, a la venta de su sangre.

TEMA TABU

A los ocho y media de la mañana, los centros de donación se encuentran en absoluta ebullición, sobre todo donde ésta se paga. No es fácil la recogida de datos. Determinados sectores protagonistas de la parte de *negocio* que conlleva hacer de la donación un tabú. Observamos en algunas personas una actitud de extrañeza al inquirir informaciones. Da la impresión de que hay por medio un alto secreto. En el tráfico de la sangre encontramos situaciones verdaderamente injustas y, a veces, macabras.

● ¿Por qué todo esto? Hay dos razones de peso: la sangre no se puede fabricar, y en España existe una gran carestía de este líquido. Desde el principio, y para no desviar al lector, dejemos constancia de que hoy en día, a pesar del negocio que apuntamos, hay más donantes voluntarios y desinteresados que vendedores de sangre.

SANGRE COMPRADA
A MIL PESETAS
SE VENDE LUEGO A SIETE MIL

Además, como nos decía un especialista, «no me agrada el trato de *venta*. La sangre, al ser una parte del cuerpo, se da, tanto si se hace graciablemente como por dinero».

LOS ESTUDIANTES

● De los 600 litros que mensualmente necesita una clínica que visitamos, 450 litros son sangre de universitarios. Entre 4.700 litros que empleó el pasado año otra clínica, un 90 por 100 eran retribuidos. Es decir, existen profundas diferencias en este campo tan delicado. Pero lo que más preocupa a los médicos es la existencia de los centros-piratas y el hecho de que en algunos universitarios la entrega de la sangre se convierta en una profesión, con la que entonces ponen en peligro su vida.

● Algo tan serio como la sangre se ha de evitar, por todos los medios, que se convierta en un negocio. Otro médico comentaba: «Para mí, la sangre, sea pagada o no, indica en quien la da una generosidad de la persona y, sobre todo, la consciencia de que hay que mitigar un problema crucial.» De ahí el gran reto de concienciar a las gentes en torno a su generosa donación.

Universitarios que han meditado seriamente sobre este problema me decían: «Nos parece poco elegante que el estudiante venda su sangre.» Hemos detectado situaciones extremas, angustiosas, fruto de la necesidad o la desorientación, que es preciso conocer para, posteriormente, si nos lo proponemos todos, extirpar.

● No olvidemos que la Organización Mundial de la Salud dijo en 1970 que un país necesita 10 gramos de sangre por habitante y año para vivir tranquilo entre las calamidades normales.

LA VENTA

Venden su sangre muchos trabajadores —especialmente en situación de paro—, personas sin empleo fijo, soldados estudiantes, etc. Pero más que en el hecho en sí de la venta, vamos a fijarnos en el circuito rojo que conduce hasta ella. La tónica general que se descubre, como aseguran varios médicos es ésta: «No son alcohólicos, ni drogadictos, como tantas veces se ha dicho.» Para ellos «son personas que están salvando muchas vidas, y que en el fondo tienen sus problemas.» En verano también acuden bastantes turistas.

En su mayoría son varones. Entre los universitarios, se acentúa más este dato. Las universitarias sienten reparos. En Madrid, el grupo homogéneo más fácil de identificar en el conjunto disperso y anónimo de los donantes es el de los estudiantes. Un 50 por 100 de ellos son de la capital de España, y el resto, en su mayoría, de poblaciones del Sur.

● En general, venden su sangre cuando lo necesitan

y, casi siempre, como último recurso. En tiempos de apuros, por influencia de otros compañeros, Viene a ser el último eslabón de una cadena de frustraciones en el intento de buscar o desarrollar alguna ocupación (vender libros, dar clases, hacer encuestas...) Al final se dan cuenta de que la entrega de la sangre es más cómodo. Así es como en algunos se arraiga la idea de un cuerpo como centro de producción. Para éstos es una sangrienta experiencia.

VICIOS

Otra nota diferencial cobra tonalidad entre los universitarios. En general, el producto se destina a gastos superfluos, cuando no a vicios: unas copas más, jugar a las cartas, cines, discotecas, motos... En otros —son pocos—, porque no llega de sus modestos hogares la nómina que precisan. Sin embargo, en el fondo, la tónica general es de desorientación. A veces, fruto de la indiferencia, la frivolidad y la equivocación. Un fin pasajero, que lleva en casos extremos al suicidio indirecto. Flota siempre ese gran riesgo de habituarse, como una droga, a ganar dinero fácil.

● Digamos también que entre esta población también hay un gran porcentaje que va a hacer donaciones desinteresadas. Muchos no volverán jamás a la venta.

Hay algo alentador: entre los universitarios, parece que nace una tendencia a la disminución del problema. Máxime entre quienes descubren el negocio de los centros pirata. Buen momento para mentalizar al universitario y a la sociedad. Ambos deben encontrar otros procedimientos que brinden las pesetas dignamente. Va llegando la hora de comprometernos en la simbiosis estudio y trabajo. Así no se torcerá la oportunidad que el gran desarrollo de la cirugía está brindando de poder hacer por otra persona —un hermano siempre— lo que antes era imposible: cooperar en el mantenimiento de su vida en los casos de accidente o enfermedad con una donación de sangre entusiasta.

EL CARNET

Denuncia unánime: no existe un carnet nacional de donante. Hay que unificar en una sola entidad su supervisión. Muchos estudiantes no respetan los plazos fijados por la medicina —ideal de tres meses— para repetir la donación. Por otra parte, se destaca la seriedad de los centros oficiales y muchos privados, así como el rigor con que hacen la muestra y el estudio del donante. Disponen incluso de un control inter-hospitales con el fin de que nadie se saque nueva sangre sin respetar el intervalo prudencial. Examinan con cuidado al donante, para ver si tiene alguna cicatriz reciente. «A veces —nos explican—, los trabajadores en paro alegan que es porque les han hecho unos análisis.» La operación de sacar la sangre lleva unos quince minutos. Posteriormente reciben un bocadillo.

● Hay estudiantes que se dejan la barba para no ser reconocidos. La sangre fresca dura tres semanas; el plasma, hasta cinco años. Interesa más la sangre altruista que la comercial. El donante, en el primer caso y de forma espontánea, dice si ha padecido alguna enfermedad. El que lo hace por dinero, mantiene todo en secreto, con el fin de que no le corten el negocio. Surgen peligros cuando la sangre pertenece a una persona con anemia, tuberculosis, sífilis, paludismo o hepatitis.

PRECIOS

Los 400 centímetros cúbicos reportan mil pesetas en unos centros. En otros, más, y en algunos, menos. Tenemos la lista. En los centros oficiales no existe negocio alguno. Sin embargo, en algunos bancos privados, lo que se compra a mil pesetas se vende a siete mil. Quienes tienen un grupo y factor Rh muy raros reciben mayor compensación. Conocemos el caso donde se añaden cien pesetas por llevar un muchacho novato (la mayoría son del C. O. U.). El precio va parejo al nivel de vida, ya que hace cuatro años se pagaban 400 pesetas por 450 centímetros cúbicos.

EDADES

Pueden donar su sangre las personas comprendidas entre los veintiuno y los sesenta y cinco años de edad en condiciones normales. La excepción del servicio militar y la previa autorización del padre se contemplan con frecuencia. Los centros oficiales lo llevan con especial rigor. El riesgo nace con los centros pirata. La encuesta demuestra que, entre los veinte y los cuarenta años es donde se dan las mayores frecuencias de donación.

El cuerpo humano alberga 75 centímetros cúbicos de sangre por cada kilo de peso; es decir, cinco litros en una persona media. La pérdida del 8 al 10 por 100 de este volumen (400 a 500 centímetros cúbicos) no produce efecto alguno, si se respeta el plazo de dos a tres meses. En los menores de dieciocho años aparecen consecuencias especiales. Entre los universitarios, en ocasiones, se produce una autosugestión, al ver que se van a debilitar con el abuso, aparte de la problemática moral. Esta última la analizaremos en un próximo trabajo basado en las opiniones de sacerdotes, médicos y otros expertos

● Hasta aquí la radiografía del problema. Lo que supone hoy en día el traspaso de ese líquido coagulable que circula por las arterias y las venas a cambio de unos billetes, originando en los casos extremos un gran riesgo para la vida. Mientras todo discurra por los cauces de la donación y normales, es una prueba de humanidad y de entrega a los demás. Lástima que las disposiciones de 1965 sigan sin cumplirse. Cuando se trata de un problema de tal calibre. Sólo en el Clínico se registran unas 300 donaciones por semana.

En España se necesita una mayor cooperación de la sociedad y la actitud más vigilante de los organismos responsables. Todos a quienes hemos preguntado han dado un no rotundo al negocio de la sangre. Todos piden estímulos especiales para motivar a la donación voluntaria. Esta última es la única vía a defender. Y por ello, ¿no les parece que se podría cooperar también a hacer universitarios más auténticos?

angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

VERDURAS

LACTEOS

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345—46—47

Dar sangre es...

Los problemas que atañen a la salud pública, a la sanidad de todos los ciudadanos, son problemas que deben interesar de modo primordial y urgente. Porque son problemas siempre revestidos de una especial trascendencia social y humana; y, porque constituyen además, la realización del bien común.

Es bueno, y más aún, necesario que el pueblo, que las gentes, presten atención, interés y cooperación en toda actividad tendente a ayudar al prójimo, que es, a decir verdad, lo mismo que ayudarnos a nosotros mismos.

Las personas de toda condición y edad deben en esta hora tremenda del mundo que nos ha tocado vivir, conocer y valorar la ancha, la compleja problemática de las grandes necesidades y de los consecuentes servicios.

Existen ya las Hermandades de Donantes de Sangre. Sólo las mismas palabras que les dan nombre y expresión viva, explican ya con claridad cual es su misión y sus objetivos, que no son otros que conseguir sangre para el que la precisa en su enfermedad o en su accidente.

Todas las preocupaciones, todas las decisiones, todos los actos, todos los esfuerzos de las Hermandades están enfocados hacia la obtención de la mayor y mejor cantidad de sangre posible.

El desarrollo de las técnicas de la Medicina y de la Cirugía actuales exigen, cada día más, tener a mano grandes reservas de sangre para atender, en todo momento y circunstancia, las crecientes demandas, vitales casi todas ellas, para enfermos y accidentados.

Al hombre de la calle, que palpita y vibra en su ajetreada vida de hoy; ese hombre muy "europeo" que se interesa y se inquieta por todo lo que le rodea y circunda, debe preocuparle también ese problema acuciante, esa necesidad muy de su tiempo, que es la plena disponibilidad de sangre en las mejores condiciones.

Y como la sangre no es posible fabricarla, incluso en ese tiempo nuestro de ahora en que todo es fabricado o producido, es imprescindible obtenerla a través de las donaciones que personas sanas vayan haciendo voluntariamente, en acto de servicio al prójimo. De un prójimo que puede ser, incluso, uno de los seres más queridos.

Poder salvar la vida de un semejante, sin riesgo de la vida propia, es algo que merece la pena. Es algo hermoso, maravilloso.

La sangre no puede ni debe ser una vulgar mercancía obtenida en orígenes dudosos, por conductos humillantes o de peligrosas procedencias. Debe ser donada generosa y espontáneamente por hombres y mujeres sanitariamente, física y moralmente, controlados.

Dar sangre es la mayor muestra de civilización; es la más rotunda y eficaz prueba de solidaridad humana, de espíritu de hermandad. Es el más bello entre todos los deberes cívicos.

Conseguir la colaboración de aquellas personas, entidades, empresas o asociaciones que sientan estas aspiraciones y estos propósitos tan nobles como prácticos, que comprendan nuestra razón de ser y de hacer, es la meta inmediata de las Hermandades de Donantes de Sangre. Y mucho más cuando se trata de una Hermandad como la nuestra, la de Baleares, que está dando sus primeros pasos. Que han de ser; lo están siendo ya, seguros y fecundos porque los guía la más hermosa de las ilusiones.

Por María José Roglá

Vicepresidenta de la Hermandad
de Donantes de Sangre

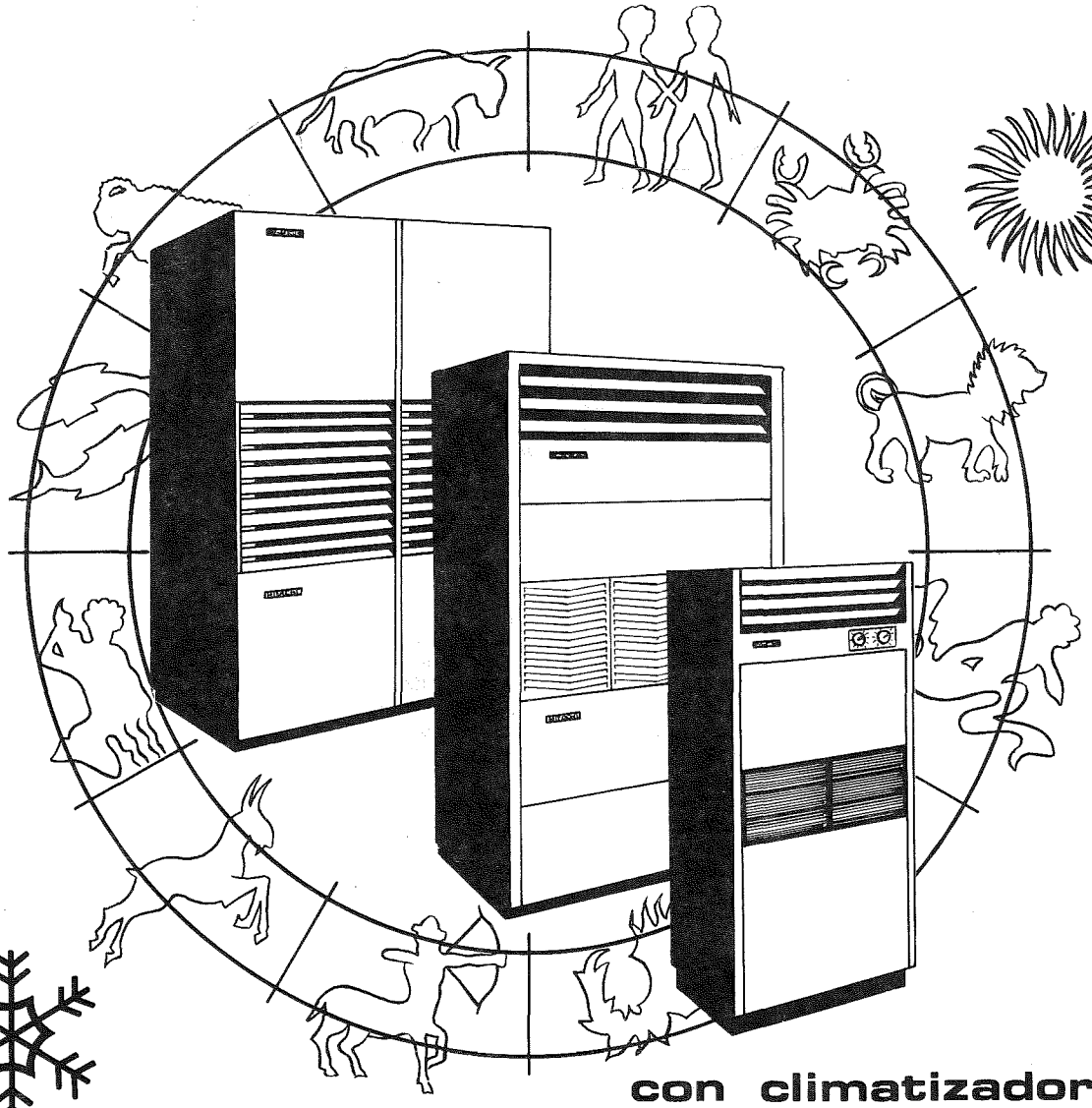
Hermandad de Donantes de Sangre

Calle Andrea Doria, s/n.

Tels. 23 09 46 - 23 51 40

DA TU SANGRE PARA QUIEN LA NECESITE.
ALGUIEN YA LA HA DADO POR SI LA PRECISAS TU.

Bajo el signo del confort
doce meses por año



Dpto. propio

con climatizadores

HITACHI

Tokio. JAPON

Distribuidor para España:

fam®

Eusebio Estada, 267 ☎ 25 41 41

PALMA DE MALLORCA

DELEGACIONES:

MADRID : Ferraz, 52 – Tel. 241 98 47

BARCELONA: Vía Augusta, 71 – Tel. 227 04 21

por MARIA ISABEL

Construcción y decoración desde el punto de vista de una mujer

Nicole Blancherie trabaja en la creación de un conjunto residencial en Cala Fornells. Casada con Pedro Otzoup, constructor, de origen ruso, enamorada de Mallorca, reside en la Isla hace años. Concretamente en el Puerto de Andratx. Ambos en perfecta simbiosis se han propuesto defender el paisaje. Sus construcciones, de tipo mediterráneo se identifican con él. No lo alteran. Incluso lo embellecen. Algo inusitado en estos tiempos en que se va a sacar el máximo rendimiento de los metros cuadrados, sin preocuparse, demasiado de todo lo demás.

—Los promotores piensan que lo que gusta a la gente son grandes edificios del tipo que todos tenemos en nuestra mente, sin tener en cuenta, dice Nicole, que una construcción en la que no haya simetría — callejuelas, escaleras aprovechando desniveles, espacios de completa naturaleza, es mucho más interesante, más atractivo. La vida en las ciudades se desliza entre una simetría de calles y fachadas. La polución invita al contacto con la naturaleza. Por tanto se tendrá que llegar a una solución. Tal vez volver a los pequeños grupos. Los grandes edificios no han dado resultado. Los primeros rascacielos datan de principios de siglo. No hemos inventado nada.

—Lo que ocurre, añade Pedro, es que los arquitectos tienen miedo a parecer folkloristas, Y es absurdo. Lo rústico, es folklórico. El ballet ruso es folklore. Antonio, es folklore y no por eso dejan de ser extraordinarios. Un tipo de construcción mediterránea, amalgamando todo lo interesante que puedan tener las distintas construcciones que baña nuestro Mar, es lo más racional en estas latitudes. Aunque a la hora de realizarlas, existe un falso pudor.

—Nicole, ¿cómo nació en tí esta profesión?

—Yo creo que se nace. La decoración la llevo dentro. Es tan visual, tan sensitiva, que la podemos captar en la calle, en casa de un amigo... Mi abuelo era anticuario en Paris. Yo estudié Bellas Artes, aunque las dejé por el teatro. He hecho doce años de teatro en España. Mucho de cuanto sé de decoración se lo debo a él: la arquitectura de espacios, los colores, la iluminación. Un trapo con luz adecuada en un escenario, puede crear un efecto sorprendente. Hacía mis propios decorados. El vestuario de la obra. Incluso lo hice para otros espectáculos. Aparte de actriz, he sido coreógrafa. El teatro es una gran escuela de decoración.

—Para Nicole, ¿qué es más importante, la estética o la comodidad?

—Sin duda, la estética. Sin ella no estoy cómoda. Para mí lo funcional es estar a gusto. Cuando hacía teatro, decoraba el camerino. En él pasaba mucho tiempo; entre función y función necesitaba descansar y no podía hacerlo entre cuatro paredes impersonales. Lo más importante es estar en paz consigo mismo. No ir contra tus propias ideas. La vida es demasiado corta para supeditarlo todo a más o menos ganancia. Vale más ser tú mismo.

—¿Qué se necesita para construir bien?

—Un buen plano es fundamental. Sobre el paisaje y teniendo en cuenta las condiciones climáticas, se concibe mejor que a distancia. Una buena dirección, estando sobre la obra, ayudándola a crecer, incluso modificándola sobre la marcha, para que las aberturas adquieran todo su valor, penetrando por ellas la naturaleza que nos rodea, encuadrando lo positivo, como un lienzo perenne que enriquece el espacio.

—¿Que materiales son tus preferidos?

—La cerámica, los azulejos, las puertas y vigas. Todo lo que envejece bien. Lo rústico es muy racional en contra de lo que se cree, por eso, porque envejece bien. En cambio lo moderno si no es de una calidad excepcional, envejece muy mal. Para crear un buen ambiente —algo que no se nota hasta que has pasado unas horas en el mismo sitio y no te pesan porque te encuentras a gusto— es muy importante la luz. Tiene que estar a la altura de los ojos. Donde hay luz fluorescente normalmente no hay ambiente. Es más difícil encontrar intimidad y relajarse.

—¿Qué proyectos tienes?

—Ahora estoy trabajando en colaboración con mi marido, en un conjunto residencial en forma de pueblo en Cala Fornells. También proyectamos uno en San Telmo, donde se puedan pasar unas vacaciones sin planes preconcebidos, en plena libertad. Donde haya verdaderos artesanos para enseñar a tejer, a hacer cerámica, a trabajar el cuero. Algo que puede proporcionar grandes satisfacciones y enriquecer los días que se pasen allí.

—¿Qué hace falta para ser un buen decorador?

—Aparte de un gran sentido estético, es fundamental tener una gran dosis de psicología humana; pensar en la gente que va a vivir y que tú mismo pudieras hacerlo. Haber viajado mucho, captando ideas, de todo cuanto se ve. No se ha inventado nada, la gracia está en saberlo aplicar. Muchas mujeres son decoradoras natas. Nos pasamos, en general, más horas que los hombres en casa y sabemos lo que necesitamos y cómo nos gusta.

—Nicole, por haber sido actriz ¿sientes nostalgia del teatro?

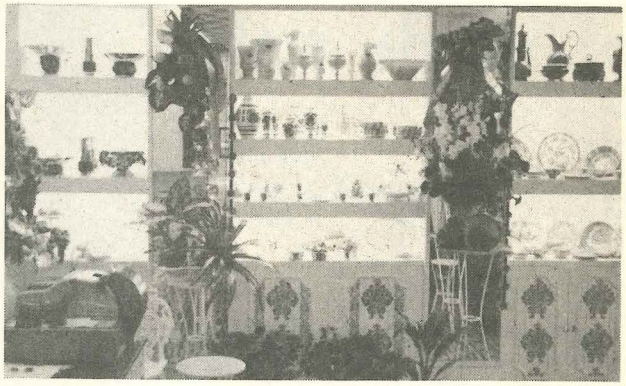
—Como actriz, no. Fue una etapa de mi vida y pasó, pero si tuviera más tiempo montaría algo como satisfacción personal. ¿Un espectáculo? ¿Una obra? No lo sé. Me faltan horas.

Inteligente, atractiva, con mucha personalidad, Nicole ayuda a embellecer Mallorca. Cuando veamos un pueblecito nuevo, blanco, dormido al sol, confundido con el paisaje, allí está su mano. Muchas gracias, Nicole.

Las flores no son caras

nos dice doña Catalina Antich

Hay que saberlas comprar



Estamos en Mayo, mes por antonomasia de las flores. Catalina Antich de Francia, Directora—Propietaria de "Flores Francia", se asoma a nuestra páginas. En su tienda, motivos florales en tela, flores naturales en grandes jarros, llenan la estancia de color.

—Durante este mes hay gladiolos, rosas, claveles, lirios, azucenas, anémonas, alhelíes, margaritas, narcisos. Hay una gran variedad. Muchas de estas flores, podemos encontrarlas durante todo el año, procedentes de invernaderos, pero nunca son como las que florecen al aire libre. Es como la fruta fuera de tiempo.

—¿Qué flores se venden más?

—La rosa y el clavel, de siempre. Sobre todo, la rosa. Es la reina de las flores. La orquídea tiene mucho nombre, pero ante la duda de qué flores elegir, se deciden siempre por la rosa.

—¿Las flores artificiales han robado clientes a las naturales?

—No. No se pueden comparar. Las flores artificiales, de las que se hacen verdaderas maravillas, se adquieren en un sentido práctico, para no estar constantemente cambiando. Actualmente están en boga, como motivo ornamental. La lozanía de las flores frescas, es inimitable.

—¿Se venden más flores en Mayo que el resto del año?

—Este mes hay muchas bodas y las floristerías nos ocupamos de los adornos de las Iglesias; aunque se venden durante todo el año, en Navidad, San Valentín o celebraciones de Santos, son fechas en las que hay mucho trabajo.

—¿Son caras las flores?

—Las flores, como todo, hay que saberlas comprar. Las flores de invernadero, fuera de tiempo, son caras; pero durante todo el año tenemos flores propias del tiempo. Así como en la casa gastamos tanto, bajo todos conceptos, la alegría que da un ramillete de caléndulas o unos capullos puestos en un jarro, compensa lo que pueda costar y es asequible a todos los bolsillos.

* * *

La mini-entrevista no da para más. Tan sólo queríamos saber algo de las flores y ya lo hemos averiguado. Doña Catalina Antich sigue atendiendo a sus clientes.

Al salir a la calle nos damos cuenta de lo bien que se respira en el interior de una floristería, al lado de las flores...

ORGANIZACION RDB DARDER

RAMON DARDER BAUZA

GESTORÍA - ASESORÍA JURÍDICO LABORAL

San Miguel, 170-1.° (Frente Hospital Militar)

Tels. 22 26 89 y 21 72 51 PALMA DE MALLORCA

MI RINCON

¿Pensamos?

No hace muchos años se pusieron en boga varias frases humorísticas originales de Jardiel Poncela, D. Enrique. Había una que decía más o menos: "El hombre piensa, la mujer da que pensar".

Las hojas del calendario han ido desapareciendo, las lluvias se han ido sucediendo y sobre todo, nosotras, nos hemos vuelto un poco mayores. Tenemos unos años mas. No nos duele confesarlo.

Sin embargo en estos años transcurridos hemos ido aprendiendo. Hemos estudiado la sicología varonil y nos hemos convencido de la triste realidad: el hombre no es, como aparenta, y como dijo el Sr. Jardiel, el ser que piensa, el que lo sabe todo.

En esto de pensar, reflexionar y discurrir la mujer aventaja al hombre y le lleva delantera porque el hombre ya no sabe ni pensar como mentir, y miente, y nos engaña, y nos sigue tratando como seres inferiores.

Claro está, gracias a Dios, que no todos los hombres son iguales. Los hay peores.

No quiero establecer un parangón, comparación o semejanza entre el hombre y la mujer. No ganaríamos nada y además, no nos cunduciría a meta alguna.

Pero si quisiera decir antes de terminar, porque si lo dijera después me serviría para tener una rabieta conmigo misma, que el ser que da mucho que pensar es el hombre, debido a sus circunstancias y la forma como las lleva a cabo.

—Esta noche —nos dice como ejemplo— vendré tarde. Tengo reunión de directivos.

Y al día siguiente, a la hora del almuerzo, en la mesa, se entabla el siguiente diálogo.

—¿Cómo fue la reunión anoche?

—Bien

—¿Muchos directivos?

—Muchos

—¿Terminaste tarde?

—Sí.

—¿Cenaste?

—En el restaurante.

Hay una pausa. La mujer hasta ahora no ha pensado nada. Se ha limitado a preguntar. El hombre no ha dejado de pensar. Ha estudiado concienzudamente cada una de sus contestaciones.

Se rompe el silencio. Ahora la mujer empieza a pensar. El hombre está tranquilo, ya no piensa sus contestaciones.

—¿Angelines, tu secretaria asistió a la reunión?

—Sí, por cierto también estaba Juanita, la del Dire y Margarita la mecanógrafa de Secretaría. No vayas a pensar, cariño mío...

(La mujer no deja de pensar)

—Y ellas cenaron con vosotros ¿verdad?

—Lógico, no las íbamos a despedir a las once de la noche. Era muy tarde.

—Y posiblemente, después de cenar, siguieron en reunión de trabajo con vosotros hasta las dos de la madrugada para terminar con una copa en la mano en cualquier sala de baile.

—Ya estás como siempre. Las mujeres pensáis demasiado. Ya te imaginas cosas que no han sido.

Aquí la mujer ya deja de pensar e incluso de hablar. El hombre empieza a pensar todo cuanto va a decir para justificar lo que ha dicho y lo que ha callado. Y solo ya, porque la mujer ya se ha levantado de la mesa y se ha ido a la cocina, empieza a hablar, gritando, e intercalando algunas palabrotas, tal como lo hacía antes de casarse.

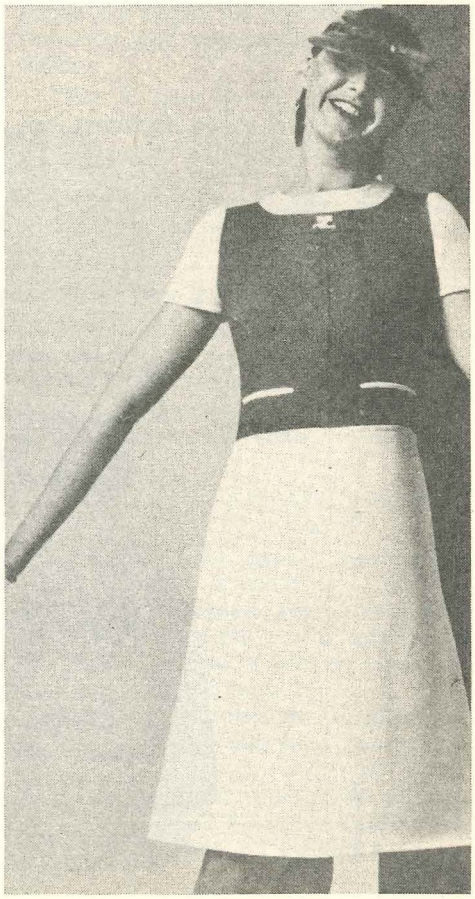
Lo cierto es que el hombre, en múltiples ocasiones, reconoce que pensamos, quizás demasiado, pero lo reconoce. Mi esposa, dice él, piensa demasiado.

Y nosotras, ¡pobrecitas! reconocemos que es el hombre el que da mucho que pensar.

LA MODA EN PRIMAVERA Y VERANO

Vestido con "guarda-corazón"
y falda plisada, en tricot de pura lana.
Mangas hasta el codo
y con volantes de ganchillo.
En la cabeza foulard de seda roja.
FERAUD.

Vestido en gabardina de pura lana blanca.
Corpiño rojo
con bolsillos hendidos y bordados
en blanco.
Mangas cortas y escote
bordeado de blanco.
CORURREGES.



¿Qué es más simple?
¿Una máquina de sumar... o una calculadora electrónica?
Una máquina de sumar
(excepto si se trata de una calculadora electrónica Canon)

La nueva calculadora electrónica Canola MP131L con impresión, lleva incorporado un dispositivo especial que permite una rápida impresión sin bloquear el calculador.

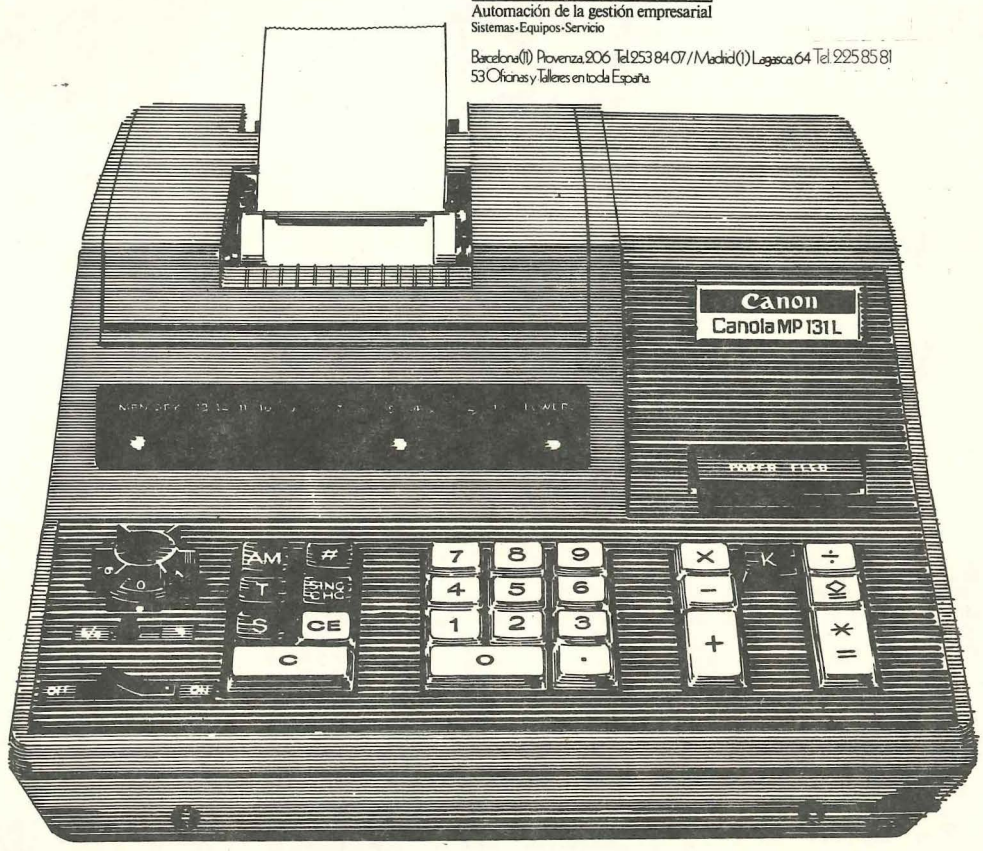
Además, la Canola MP131L dispone de una memoria de acumulación con indicación de las cifras registradas, memoria de factores constantes, tecla de cambio de signo para tratamiento de datos negativos, selección y redondeo en los decimales y tecla de no suma para cifras de referencias y fechas.

Además, el equilibrio entre precio y rendimiento es perfecto.

Canon
La gran marca internacional

GISPERT, s.a.
Automación de la gestión empresarial
Sistemas · Equipos · Servicio

Barcelona(1) Provenza, 206 Tel. 253 84 07 / Madrid(1) Lagasca, 64 Tel. 225 85 81
53 Oficinas y Talleres en toda España.



GAMMA-ESQ2

Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera, Miembro de la "Asociación Hispánica de publicistas Filatélicos y Numismáticos" y de la "Association Internationale des Journalistes Philatéliques".

El coleccionismo de sellos es mucho más rentable que el oro

UN SELLO DE CINCO CENTAVOS VALE, ACTUALMENTE, 25.000 PESETAS

El coleccionismo de sellos ha llegado a tener ya tanta importancia en todos los paises que, en Estados Unidos, se ha dedicado un sello de 8 centavos precisamente al coleccionismo de sellos. En él se representa el primer sello emitido por los correos federales de los Estados Unidos en 1847, es de 5 centavos de color pardo y en él figura el busto de Benjamín Franklin, famoso estadista, primer embajador de los Estados Unidos en Francia, ingeníosimo periodista y, como no, inventor del pararrayos.

En la historia no abundan demasiado los genios polifacéticos, tales como un Leonardo da Vinci o Thomas Alva Edison.

Para mí el sello que vemos a través de la lupa en la ilustración de este artículo me recuerda una historia redactada por Benjamín Franklin para su publicación "Poor Richard" ("Pobre Ricardo") en 1758. Es tan curiosa que no puedo por menos de reproducirla a continuación, por supuesto, traducida al castellano:

"Por la falta de un clavo se perdió una herradura; por la falta de una herradura se perdió un caballo; por la falta de un caballo se perdió un jinete; por la falta de un jinete se perdió una batalla; por la falta de una batalla se perdió el reino...

Y todo por la falta de un clavo".

Creo que todos los economistas que me lean podrán aplicar este sabio aforismo del gran Benjamín Franklin a sus negocios: el origen del error puede ser pequeño, pero sus consecuencias muy grandes.

¿Estará cayendo el dólar y subiendo el oro por la falta de un clavo?

Esto aparte, me permito recordar que el coleccionismo de sellos es a medio y largo plazo el sistema que da más rentabilidad, por supuesto mucha más que el oro a pesar de que a fines de febrero se cotizaba a $95,- la onza.

A mayor abundamiento el sello que se ve a través de esta lupa vale actualmente 25.000,- ptas. Creo que es un precio suficientemente alto para un simple 5 centavos de dólar, cuya cotización actual en moneda no llegaría a las 3,- ptas.

RECORTES DEL PASADO

De vez en cuando resulta conveniente oir la voz del pasado, ya que ilustra mucho sobre la actitud que uno debe adoptar ante el porvenir. Reproduzco, pues, un párrafo de la "Crónica de París", publicada en la revista española "El Eco Filatélico", del primero de septiembre de 1969, página 785:

"Un hecho es incontroversible: el gran aumento de la afición filatélica en todo el mundo. Y mientras el mercado filatélico esté regulado por la ley de la oferta y la demanda (cosa que ocurrirá mientras el mundo sea mundo), no cabe duda alguna de que, aún produciéndose baches momentáneos, el sello de que se imprimieron pocos ejemplares y que tenga gran demanda, ése irá mejorando sus cotizaciones. Volvemos a repetir una vez más que el concepto de tiraje reducido o poco elevado no está en la cifra intrínseca del mismo, sino que está en relación con el número de aquellos que los coleccionan.

"Así un sello de Francia, por ejemplo, con tiraje de varios millones, puede ser más raro que otro del Bhutan que no llega a cien mil ejemplares impresos. En primer lugar porque aquél ha tenido un amplio empleo postal, que reduce en gran parte sus existencias; y, por último, que el francés, a su puesta en venta, ha ido a parar a millares de coleccionistas. En cambio, el segundo prácticamente no ha tenido uso postal y, además, ha ido a parar directamente a pocas colecciones, por lo que queda en poder de los comerciantes, que durante mucho tiempo lo conservarán en sus clasificadores sin poderles dar la oportuna salida".

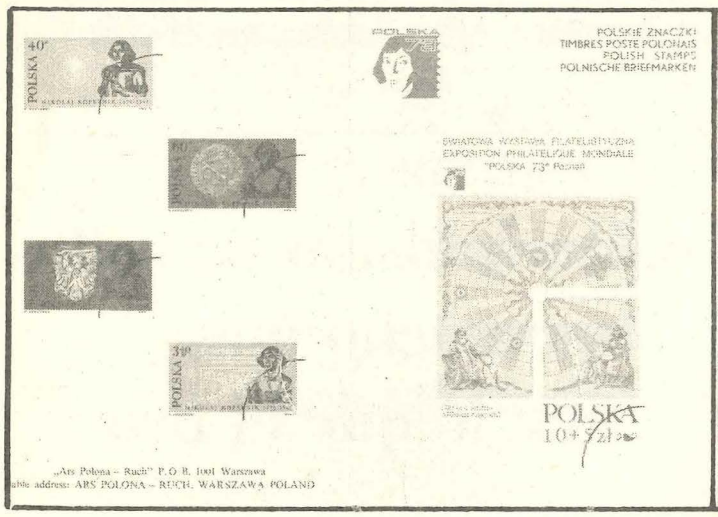
***

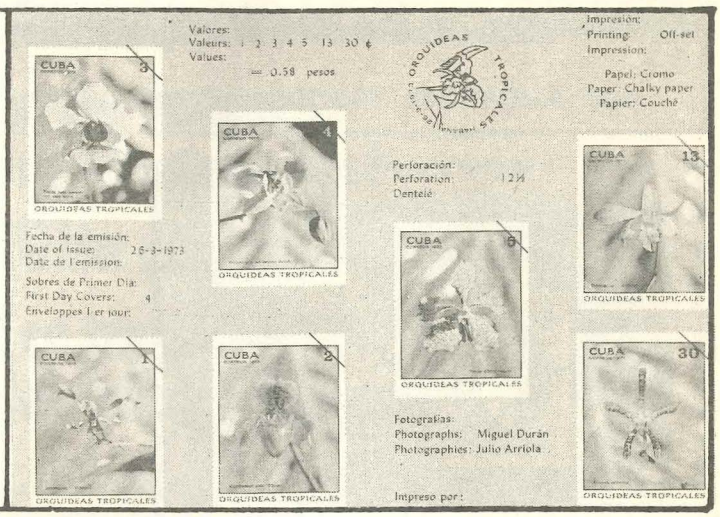
Otro recorte del pasado corresponde a una frase del artículo editorial, firmado por Jean Yvert, de la revista francesa "L'Echo de la Timbrologie", correspondiente a julio-agosto de 1970, número 1399-1400, página 3, en el que el comentarista indica:

"Sin embargo, se sabe muy bien que, en materia de filatelia, la mejor forma de especular es montar una colección".

Mi comentario: todos cuantos hayan leído mis artículos desde que inicié mi colaboración en el número 39 de "Economía Balear" habrán podido comprobar que mi consejo es constante e inamovible: no almacenar sellos en hojas. El que tenga el dinero disponible para invertir 5.000 pesetas al mes, vale más que las dedique a montar una colección de sellos de un país determinado, preferentemente de Europa Occidental, aunque también hay algunos otros países rentables, filatélicamente hablando, fuera de Europa Occidental, como, por ejemplo, Israel, Japón, Canadá, etc. Una colección es mucho más divertida que el acaparamiento de hojas, y, al mismo tiempo, a largo plazo, repito **a largo plazo**, reprenta la mejor inversión que pueda existir a cubierto de todo riesgo de devaluación monetaria, de inflación y de crisis de todo tipo.

MARKETING ESTATAL EN LA FILATELIA





Inglaterra, Suecia y Australia están efectuando una verdadera política de Márketing de gran alcance para captar coleccionistas extranjeros, en especial en todos los países de moneda fuerte. De estos tres países, Suecia es el único que considera a España país de moneda fuerte, ya que regularmente envía a los diversos comerciantes cartones de display en lengua castellana, de excelente presentación y verdaderamente muy llamativos.

Gran Bretaña ofrece, en ciertos países, como Francia, el envío gratuito de parte de las series emitidas durante el año en curso, junto con documentación explicativa de las ventajas de coleccionar el sello británico.

En los paises socialistas destacan, por la política de Márketing de sus sellos como producto de exportación, Polonia y Cuba.

Polonia difunde unos folletos publicitarios que reproducen los sellos en su tamaño y color naturales, con el dentado en relieve a seco y una anulación muy discreta para que no puedan ser utilizados como sellos postales. En el interior figura, aparte todos los datos técnicos de la emisión, tiradas, sistema de impresión, etc., una explicación cultural del contenido de cada serie en polaco, inglés, alemán y francés. Estan impecablemente traducidos e impresos.

Cuba publica también unos folletos culturales muy atractivos, aunque el papel es más delgado que el de los polacos y la presentación no resiste la comparación con los que hacen éstos.

No obstante, es de destacar que este año ha dado a conocer el plan de sus emisiones postales en dos tipos de folleto, uno en color crema, impreso, al parecer, en Londres, en lenguas española, inglesa y francesa. En este último idioma se les deslizó una grave falta ortográfica en la portada, pero el conjunto del folleto es realmente muy informativo y de bellísima presentación.

ECOFIL, que es el organismo estatal que organiza el Márketing del sello cubano en el extranjero, ha hecho imprimir en España el mismo programa que acabamos de citar, pero en las lenguas italiana, portuguesa y catalana. El haber incluído la lengua catalana en el citado prospecto indica que están muy al tanto de que hay once millones de personas para las que dicha lengua es vernácula, por lo que de este modo esperan conseguir captar las simpatías hacia los sellos cubanos de los coleccionistas que hablan este idioma.

NOTICIAS FILATELICAS

Según el periódico barcelonés EL NOTICIERO UNIVERSAL del 16.12.72, el napoleón de oro había alcanzado en la Bolsa de París la cotización record de 80,10 francos nuevos, es decir, 16,02 dólares.

Hasta aquí la noticia.

MI COMENTARIO

Puede resultar chocante el comentario sobre el valor de una moneda de oro dentro de la economía filatélica. Ahora bien, lo que pretendo demostrar con esta noticia es la de que una inversión filatélica resulta infinitamente más rentable que el oro. Efectivamente un documentadísimo artículo aparecido en marzo de 1969 en la revista filatélica francesa LE MONDE DES PHILATELISTES, termina con la siguiente observación.

"El primero de enero de 1849 con un napoleón de 20 francos se podía comprar 100 sellos de 20 céntimos negro sobre amarillo (número 3 Catálogo Yvert). El primero de febrero de 1969 el napoleón de 20 francos valía 70 francos nuevos y los 100 sellos de 20 céntimos negro sobre amarillo (número 3 Catálogo Yvert) valían en total 25.000 francos nuevos".

Añado ahora yo por mi cuenta, si en la misma fecha (1849) se hubiesen comprado 20 sellos de un franco "vermillon", su precio en aquella misma época (febrero 1969) sería de 700.000 francos, es decir, 10.000 veces más que el valor del oro. Actualizando el precio de estos sellos, ahora que el napoleón está en este precio récord, sería precisamente un millón doscientos mil francos nuevos.

Creo que esta comparación no tiene desperdicio.

CONSULTORIO

Hace años que tengo correspondencia con Dublín y aún no he recibido una sola carta matasellada con el nombre de la capital de Irlanda.

¿Podria Vd. explicarme la causa de ello?

La respuesta es muy sencilla el nombre irlandés de la ciudad de Dublín es el de Baile Atha Cliath. Estoy convencido de que todos los sobres llevan el matasellos con dichas tres palabras gaélicas.

La misma pregunta me la podría fomular alguna persona que tuviese correspondencia con La Haya en Holanda. Las cartas vendrían fechadas desde "Den Haag" pero el matasellos del sobre sería siempre el de 's-Gravenhage.

El día 30 de abril se emitió una serie dedicada a Europa. El sello de 2 pesetas

con una tirada de 20.000.000, reproduce un mosaico romano de Mérida que representa el rapto de Europa por Júpiter; el sello de 8 pesetas con una tirada de

10.000.000 de ejemplares, reproduce la maqueta internacional, aprobada por la Conferencia Internacional Postal y de Telecomunicaciones.

SUSCRIBASE
A
economia balear
240 pesetas al año

El día 5 de mayo se emite el consabido Día Mundial del Sello en un sello de 2 pesetas con una tirada de 20.000.000 de ejemplares, el sello reproducido es un 6 reales de 1853 matasellado con una marca prefilatélica introducida en servicio hacia 1843.

UNIVERSIDAD DE OÑATE (GUIPUZCOA) F.N.M.T.

El próximo 11 de junio se pondrá en circulación una serie de cinco sellos de-

PLAZA DEL CAMPO (LUGO) F.N.M.T.

dicados al fomento del Turismo. Los cinco valores tienen una tirada de 8.000.000 de ejemplares y reproducen los siguientes edificios: 1 peseta, Universidad de Oñate (Guipúzcoa); 2 pesetas,

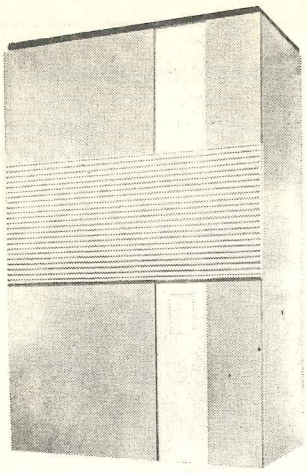
PLAZA DE LLERENA (BADAJOZ) F.N.M.T.

CASA DE COLON - LAS PALMAS F.N.M.T.

Plaza de Campo (Lugo); 3 pesetas, Plaza de Llerena (Badajoz); 5 pesetas, Casa de

MOLINOS DE LA MANCHA F.N.M.T.

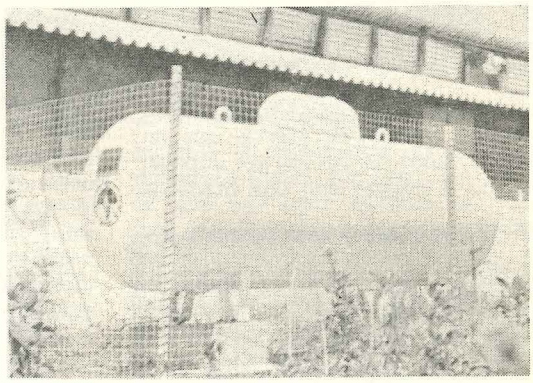
Colón (Las Palmas); 8 pesetas, Molinos de la Mancha (Ciudad Real).



I H H

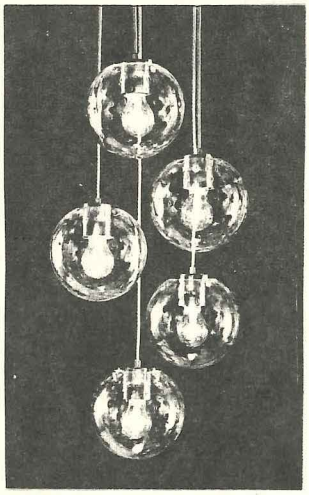
Instalaciones de Hostelería y del Hogar, S. A.

Ramón Muntaner, 137	☎ 25 38 27	PALMA DE MALLORCA
Avda. Bmé Rosselló, 21	30 20 58	IBIZA
General Mola, 26	959	CIUDADELA (MENORCA)



INSTALACIONES COMPLETAS DE:

* AIRE ACONDICIONADO CENTRALIZADO Y VENTANA
* EXTRACCION DE HUMOS Y VAHOS – VENTILACION
* CAMARAS FRIGORIFICAS Y COCINAS INDUSTRIALES
* CALEFACCION – LAVANDERIAS – TANQUES PROPANO CAFETERIAS – DEPURACIONES DE AGUA.



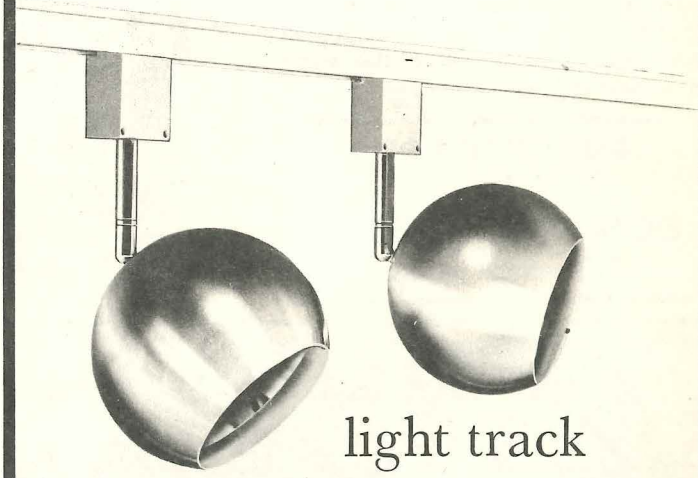
raak

r a k

HOLANDA

arquitectura de iluminación
lighting architecture
éclairage architectural
lichtarchitektur
lichtarchitectuur

luz creadora en la mano del arquitecto y del decorador



light track
lichtschiene
rails de luz

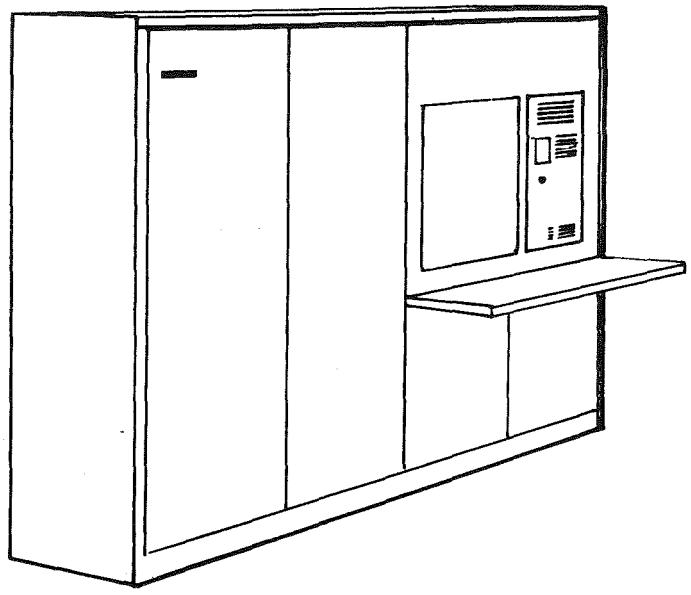
ia

iluminación arquitectónica

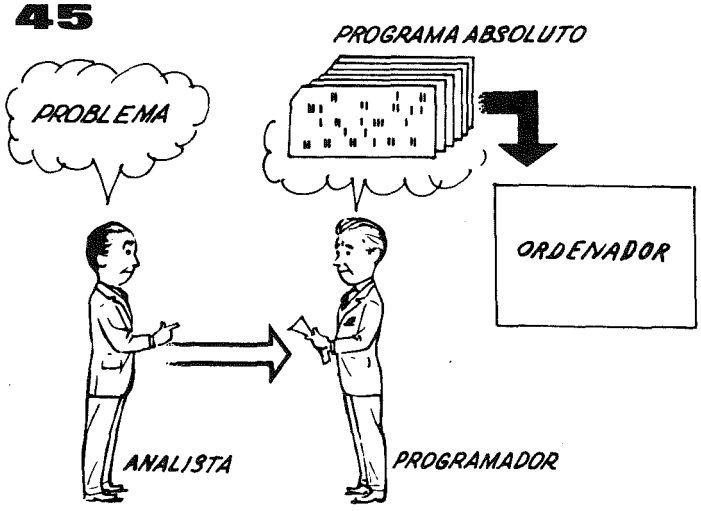
Calle Espartero, 25 - Telf. 23 77 32 Palma de Mallorca

HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN

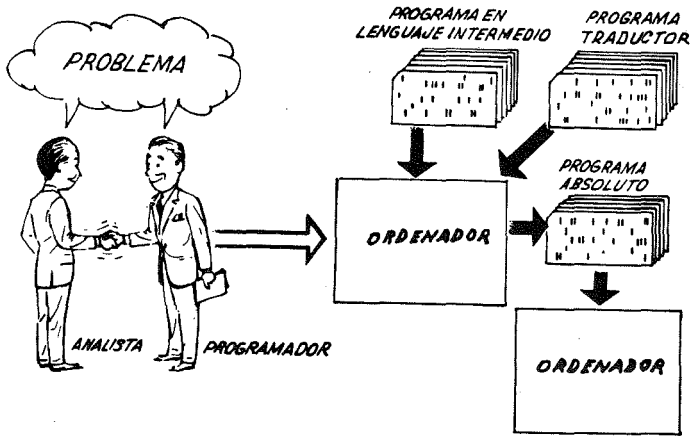
44



45



46



44 El Registrador/Analizador Fotográfico es una Unidad de Entrada/Salida de Datos que realiza las siguientes funciones:

1) Registra los resultados del ordenador sobre microfotografías, mediante un tubo de rayos catódicos, que inciden sobre una película fotográfica, y cuyo haz electrónico actúa gobernado por el Programa Almacenado. La película se revela automáticamente dentro de la unidad, y 48 segundos después está lista para ser proyectada.

2) Proyecta sobre una pantalla translúcida las microfotografías registradas.

3) Analiza imágenes reproducidas en negativo sobre película transparente, las digitaliza y las transmite a la Unidad Central de Proceso.

La película utilizada tiene 30,5 milímetros de ancho y 120 metros de longitud. La Entrada o Salida de imágenes puede consistir en letras, números, símbolos, dibujos, gráficos, mapas, curvas, etc. En una microfotografía de 30,5×30,5 milímetros pueden registrarse hasta 30.600 letras y números, o hasta 16.777.216 puntos correspondientes a imágenes. La velocidad de Registro/Análisis es de 40.000 letras, números y símbolos por segundo, o su equivalente si se trata de imágenes.

Son innumerables las aplicaciones de esta unidad para cálculo, diseño, representación, diagnóstico, recuperación de la información, e investigación.

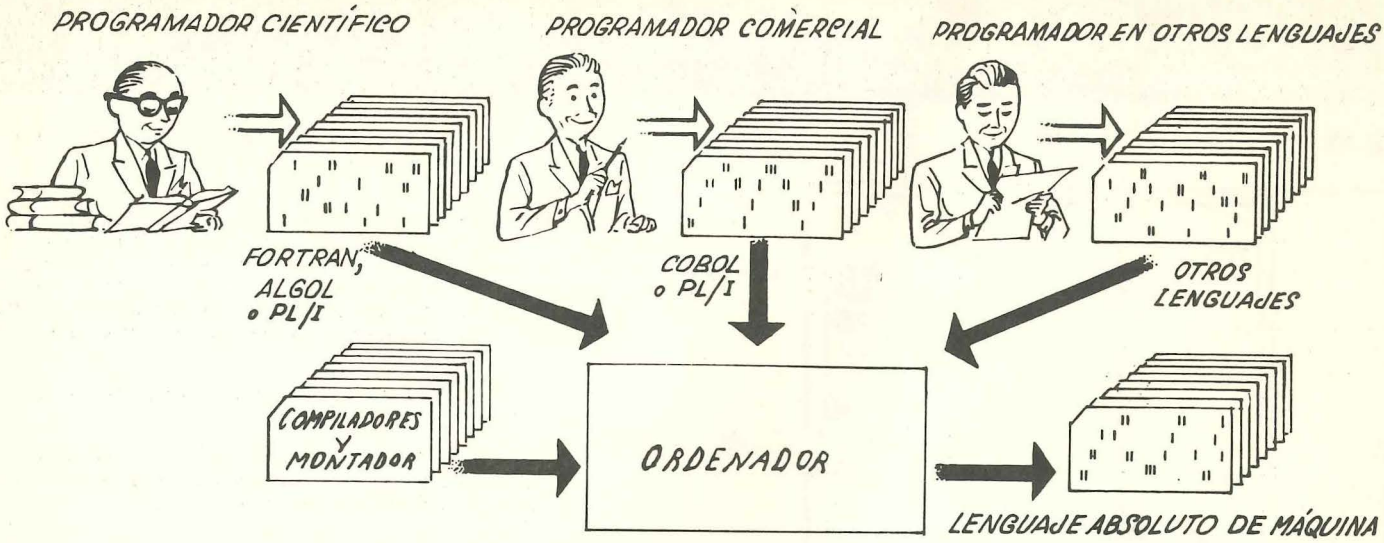
45 El Programa de Instrucciones almacenado en la Unidad Central de Proceso, consta de una secuencia de órdenes e instrucciones, expresadas según una codificación especial denominada «Lenguaje Absoluto de Máquina». Los primeros ordenadores se «programaban» en este complejo lenguaje. Había entonces una enorme diferencia entre nuestro idioma y aquél según el cual debíamos comunicarnos con la máquina. Esto obligaba a un gran esfuerzo común entre el analista que conocía el problema, y el programador que conocía el ordenador, pues ambos hablaban del mismo proceso, pero en distintos lenguajes.

46 Se crearon, para solucionar el problema, lenguajes intermedios cada vez más parecidos a nuestro idioma. Es decir, que cada nuevo lenguaje intermedio se acercaba más al problema y se alejaba más de la máquina. Para cada uno de estos lenguajes se creó un programa traductor llamado «Ensamblador» o «Compilador», que tenía la misión de traducir el lenguaje intermedio al absoluto de máquina. Ahora, el analista y el programador «hablan un mismo idioma»: ambos conocen el problema y la solución.

Pero el ordenador seguía desarrollándose, y pronto los lenguajes intermedios fueron insuficientes para formular intrincados problemas científicos o comerciales. Nacieron, entonces, lenguajes especializados: dos de ellos, el FORTRAN y el ALGOL, permiten programar problemas científico-técnicos utilizando una notación casi idéntica a la notación matemática común. El COBOL es un lenguaje comercial cuyas sentencias configuran oraciones y frases en forma tal que una persona que no sabe qué es un ordenador, puede leer un programa y entender perfectamente qué es lo que hará la máquina cuando lo tenga almacenado.

Cada uno de estos lenguajes tiene un programa Compilador para cada tipo distinto de ordenadores capaz de procesarlo. Esto significa que un programador que sabe FORTRAN, por ejemplo, puede programar un ordenador aún sin conocerlo. Es decir, que estos tres lenguajes constituyen un «esperanto» de las máquinas.

47



47 La tercera generación de ordenadores permitió abordar complejos problemas que incluían, entre otros, aspectos comerciales y científicos. No había un lenguaje que abarcara todas las especialidades.

Entonces se reunieron todos los lenguajes conocidos en un superlenguaje llamado PL/I, cuyo compilador admite tanto instrucciones de tipo científico o técnico como de tipo comercial. Otra clase de programa, llamado montador posibilita la sectorización de la programación en la forma que muestra el dibujo: varios programadores pueden programar distintas partes del proceso, incluso en diferentes lenguajes, y el programa montador entregará como resultado las instrucciones del proceso completo, en Lenguaje Absoluto de Máquina.

Hemos llegado así a que el ordenador nos «entienda», en lugar de que se limite a recibir órdenes en su idioma.

ALIMENTOS SIN ALIMENTO

Más de un cuarto de millón de toneladas de proteínas vegetales concentradas se fabrican actualmente en el mundo, y al final de esta década se llegará a una cifra superior a los dos millones de toneladas, según el Servicio de las Ciencias de la Alimentación de USA. También se prevé que en este plazo se conseguirá la fabricación de «jamón» a partir de proteínas de soja, el «pollo» sin hueso a partir de proteínas de algodón y «hamburguesas» a partir de cacahuete.

Todos estos alimentos tendrán el gusto y la textura de la carne natural auténtica.

EL COMERCIO FOTOGRAFICO VA MAL

"Zeiss Ikon" va a poner fin a la producción de cámaras y de otro material fotográfico como consecuencia de las elevadas pérdidas que ha sufrido.La producción se suspenderá en los próximos 12 a 15 meses en sus instalaciones de Stuttgart en donde se construyen costosos modelos de cámaras. El pasado año cerró su instalación de "Voigtlander" en donde se fabrican cámaras de precio económico.

"POLAROID", tamaño pequeño

"Polaroid" presentará su nueva cámara para fotografías instantáneas en color, en breve plazo. La cámara, la "SX-70-Land", que puede llevarse en el bolsillo de la chaqueta, costará 180$. Después de su presentación en el mercado de Florida, la cámara se introducirá en el mercado regional, antes de venderse con carácter internacional el próximo año. La película costará 6,90$ por cada paquete de 10 instantáneas. El nuevo método desterrará el sistema actual de tener que sacar la película de una cámara voluminosa, esperar a que sea revelada y sacar el negativo de la copia.

Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

Matías Montero, 3 -.3°. - B Telf. 21 49 71 Palma de Mallorca

CERVEZA MALLORQUINA

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

EL MINISTRO DE OBRAS PUBLICAS VISITO SALMA Y ASIMA

Por el interés que el Ministro de Obras Públicas, D. Gonzalo Fernández de la Mora siempre ha tenido con SALMA, el Consejo de Administración de dicha empresa había querido corresponder a sus múltiples atenciones concediéndole la medalla de oro de la citada sociedad laboral, la cual le fue entregada el pasado 9 de Abril, aprovechando un largo fin de semana que dicho ministro disfrutó en nuestra isla.

Fue recibido por el Sr. Moll, presidente del Consejo de Administración, autoridades provinciales y locales, productores de SALMA y numerosísimo público. El Ministro de Obras Públicas llegó alrededor de las 11 de la mañana acompañado por el Director General de Transportes Terrestres y del Gobernador Civil de Baleares.

Después de visitar las diversas instalaciones de SALMA y firmar en el Libro de Honor de aquella sociedad laboral presidió el acto que se desarrolló con motivo de la entrega de la medalla de oro mencionada.

Hablaron el Presidente del Consejo de Administración de SALMA, y el Alcalde de Palma, a cuyos parlamentos contestó el ministro, para agradecer la distinción de que había sido objeto.

Seguidamente y por especial interés del Ministro se visitaron las dependencias de ASIMA, en su edificio representativo para admirar desde su décimo quinto piso la perspectiva de todo el Polígono de "La Victoria"

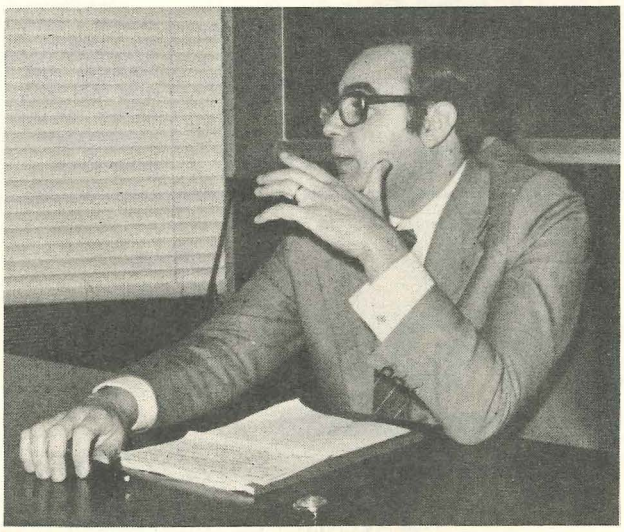
Al Ministro y acompañantes les atendió el Director General de ASIMA D. Juan Gea.

Tras firmar en el Libro de Honor de ASIMA se despidió de todos sus acompañantes para almorzar en privado en Palma.

A media tarde el ministro emprendió viaje de regreso a Madrid.

DEL IBEDE

Participaciones de Don Josep Meliá y Don Antonio Fontán



EL PRESTIGIOSO ABOGADO Y PERIODISTA JOSEP MELIA, DISERTANDO EN EL "IBEDE" (INSTITUTO BALEAR DE ESTUDIOS DE DIRECCION EMPRESARIAL) SOBRE "BALEARES Y EL DESARROLLO REGIONAL", DENTRO DEL CICLO DE "REGIONALIDADES" QUE AQUEL INSTITUTO VIENE OFRECIENDO A LOS PARTICIPANTES EN SUS PROGRAMAS DE PERFECCIONAMIENTO EMPRESARIAL.

EN ESTA OCASION –23 DE MARZO PASADO– LA CONFERENCIA ESTABA DIRIGIDA A LOS PARTICIPANTES DE LA CONTINUIDAD IBEDE–1, QUE LA REALIZARON DE MANERA CONJUNTA CON LOS EMPRESARIOS DEL CADE (CURSO DE ALTA DIRECCION EMPRESARIAL), DE LA ESCUELA SUPERIOR DE CIENCIAS EMPRESARIALES –ESCE– DE ALICANTE'

LA CONFERENCIA FINALIZO CON UN INTERESANTE COLOQUIO CON LOS ASISTENTES.

Igualmente, participó en los programas del IBEDE, don Antonio Fontán, que fue director del diario "Madrid", pronunciando, el pasado 12 de Abril, una interesante conferencia con el título: "Población, Cultura y Política: Factores de la cuestión regional".

Su disertación fue seguida con muchísimo interés tanto por la cuestión que se desarrollaba como por la forma de exponerla

PROXIMO NUMERO de

economía balear

COOPERATIVAS Y COOPERATIVISMO

IV PREMIO LAUREO

DIARIO "BALEARES": SEGUNDO PREMIO

"El IV premio Laureo" que cada año organiza la dinámica Asociación de Jóvenes Publicitarios españoles fue fallado este año a favor del Diario "Alcázar" de Madrid con el primer premio y al Diario "Baleares" de Palma de Mallorca con el segundo, por un solo voto de diferencia.

Felicitamos a todos cunatos trabajan en la realización del "Baleares" por esta bien ganada distinción.

El premio para periódicos en huecograbado fue declarado desierto.

El premio para revistas en offset y color correspondió el primero a la revista CAU, el segundo a "Hogares Modernos" y el tercero a "Inter Tenis".

En las revistas en huecograbado y color, mereció el primer premio "Gaceta Ilustrada", seguida por "Triunfo" y por Telva.

El Jurado presidido por don José Ramón Imaráez, del Club de la Publicidad de Madrid estaba formado por don Joaquín Guitard, de Barcelona, don Alberto Isern, Presidente de la FAD, don Francisco Llovet, del Club de la Publicidad de Barcelona, Don Manuel Pla, Impresor, don Antonio Onrubia de la Asociación de jóvenes Publicitarios y don Emilio Puig, de la Facultad de Ciencias de la Información.

HOMBRES DE MARKETING 1972

Don Jaime Tomás Sabaté, consejero delegado de Gallina Blanca, don Fernando Gil Martínez, director comercial de Balay, y don Jose Ramón Santolalla, vice-presidente del Instituto Dym, han sido designados "Hombres de Márketing 1972" en las actividades Alta Dirección Empresarial, Dirección Comercial y Contribución al Desarrollo Científico del Marketing, respectivamente. El premio ha sido instituido por la revista "Márketing Actualidad" para distinguir anualmente la labor de aquellas personas que, efectuando actividades de márketing o relacionadas con él, efectuando actividades de márketing o relacionadas con él, hayan contribuído más ampliamente a su desarrollo y difusión.

El Jurado estuvo integrado por don Iñigo de Oriol e Ibarra, presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, que actuó en calidad de presidente, y como vocales, por don Carlos Stampa, presidente de la Federación Española de Márketing, don Francisco Fernández Payá, presidente de AEDEMO; don Gabriel Barceló Matutano, presidente de la Asociación para el Progreso de la Dirección, don Daniel de Linos, profesor de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Autónoma de Madrid y don Roberto Herreros miembro del Consejo de Redacción de Márketing Actualidad. Actuó como secretario, sin voto, don Miguel de Haro, director de la citada revista.

El Jurado acordó asimismo declarar desierto el premio a la actividad Acción de Márketing en áreas funcionales de la empresa. La entrega de premios a los galardonados tendrá lugar próximamente en Madrid.

ACUSAMOS RECIBO

"Sureste español"

Dedicada a la construcción, industria y turismo del Sureste Español, en el que también se incluyen Baleares, hemos recibido el número 7 de tan interesante publicación, editada en Alicante por don Vicente Rico Beltri y dirigida por don Mariano García-Nieto Romero.

En ese número mas gráfico que literario, por la gran cantidad de fotos que se presentan, se dedica especial interés a las urbanizaciones, cooperativas y construcciones de Málaga, Almería, Menorca y Mallorca. De nuestra isla se habla de la maquinaria para obras públicas Guzmán, de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad, de la urbanización Canyamel, de la urbanización Serranova, del auto safari Mallorca, Reserva Africana, de la depuración de las aguas de la inmobiliaria Martín Ferriol, de ASIMA con una entrevista a su Director General Sr. Gea y de las construcciones Catalá.

Un interesantísimo artículo sobre el hormigón preparado cierra ese número.

Por ser este el último que se edita en tipografía es de esperar que pasándose al offset se logrará una mejor presentación en la parte técnica.

Le deseamos a "Sureste español" una larga vida cuajada de grandes éxitos.

GABRIEL TOUS AMOROS, ENCOMIENDA DE LA ORDEN DE ALFONSO X EL SABIO

Por escrito de la Subsecretaría del Ministerio de Educación y Ciencia de fecha 31 de marzo, se comunica a don Gabriel Tous Amorós, Teniente de Alcalde del Negociado de Cultura del Ayuntamiento de Palma, la concesión de la encomienda de la Orden de Alfonso X el Sabio, en atención a los relevantes méritos contraídos en el campo de la promoción de la educación.

Desde estas páginas de "Economía Balear" felicitamos a nuestro buen amigo Gabriel Tous, por esta merecida distinción, que acredita la larga dedicación que ha demostrado, así como por los éxitos obtenidos y que ahora viene a confirmar oficialmente tan importante galardón.

ESPEJOS CRISTALES

Cristalería Catalana, S. A.

ALMACENISTA DE LUNA PULIDA CRISTAÑOLA

INSTALACIONES SECURIT
ACRISTALAMIENTOS DE TODAS CLASES

OFICINAS - ALMACEN Y TALLERES
Carretera Valldemosa, 261
(Frente Cuartel Artillería)
Teléfono 50690
PALMA DE MALLORCA

BARCELONA
CASA CENTRAL
C/ S. Miguel, 22
Telf. 217 31 50

NUEVA SERIE DE BILLETES

Una serie de billetes va a ser lanzada dentro de unos meses por el Banco de España, al parecer para las primeras semanas del año 1974. Esta nueva serie se encuentra en estos momentos en preparación e incluso algunos de los billetes están ya impresos

NECROLOGICAS

El pasado día 9 de Abril entregó se alma al Señor Dña. Catalina Llabrés Campaner (e.p.d.), madre de nuestro buen amigo D. Juan Pons, Co-propietario y directivo de "Aerpons", miembro de la Comisión Coordinadora de ASIMA como delegado de zona del Polígono "La Victoria".

Al darle, a nuestro estimado compañero, el más sentido pésame, le rogamos lo haga extensivo a su padre D. José Pons Pol, Presidente de Transportes Pons, S.A. hermanos D. José y D. Antonio, así como a todos los demás familiares.

***

Dos buenos compañeros en las lides periodísticas nos han dejado para siempre: don Guillermo Sureda de Armas y don Juan March Alorda, ambos de la plantilla de "Ultima Hora" de nuestra ciudad.

Los dos fallecieron el mismo día, el pasado día 14 de Abril, y los funerales celebrados por su alma al día siguiente, con media hora de diferencia, fueron testigos de las innumerables amistades con que contaban al verse los templos de San José Obrero y San Sebastián insuficientes para dar cabida al numeroso público que se asoció a los actos religiosos.

Reciban todos sus familiares, la dirección y personal de "Ultima Hora" así como la Asociación de la Prensa, nuestro más sentido pésame.

Que Dios les tenga en su gloria.

SUSCRIBASE A

economia balear

UN AÑO, 240 PESETAS

semanario balear

Vida Isleña

Con el título que encabeza estas líneas "Semanario Balear": "Vida Isleña", apareció el pasado día 6 de Abril, el primer número de esta nueva revista a la que sinceramente y, así de entrada, les deseamos muchos años de publicación con muchísimos aciertos.

En su editorial nos dice que "Vida Isleña" nace esperanzada, pues quiere ser un eslabon más en la gran cadena de la publicaciones mallorquinas y sobre todo una buena amiga de todas ellas". Por nuestra parte, casi cuatro años de existencia, "Economía Balear" tiende la mano de amiga a esta nueva publicación semanal diciéndole muy complacida: Buenos días amiga. Bienvenida seas. Que este palpitar isleño, que esa actividad constante de nuestras islas, que ese contacto perenne, inacabable, que deseas recoger en tus páginas sean así como mejor deseas.

A su editor D. Juan Morro, director D. Bartolomé Terrades, director-gerente D. José Caminals, sin olvidarnos del Asesor artísticos D. Julio Viera, al felicitarles por su iniciativa les deseamos muchos éxitos.

AGYO S. A.

ASCENSORES
MONTACARGAS
EQUIPOS ELEVADORES ESPECIALES

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

instaladora balear S. A.

Se complace en ofrecerles su nuevo domicilio en el
POLIGONO DE LA VICTORIA
Gran Vía ASIMA
Teléfonos 29 39 15 - 29 39 24 - 29 39 25

DONDE LES SIGUE ATENDIENDO CON SUS REALIZACIONES

* INSTALACIONES INDUSTRIALES
* HOTELES Y APARTAMENTOS
* ALUMBRADOS PUBLICOS
* REDES DE BAJA TENSION (URBANIZACIONES)
* ESTACIONES TRANSFORMADORAS
* LINEAS DE ALTA TENSION
* ESTACIONES RECEPTORAS
* CUADROS ELECTRICOS

FABRICACION Y VENTA
MATERIALES CONSTRUCCION.

PREFAMA, SA
PREFABRICADOS MALLORQUINES S.A.

AL SERVICIO DEL CLIENTE

LLUCMAJOR Ob. P. Roig, 29 – Telf. 187.
PALMA – Arch. L. Salvador, 178 – Telf. 25 16 31
ARENAL – Ctra. Militar, 522 – Telf. 22 26 38

INDUSTRIAL

PAMOMA

Industrias Metalúrgicas

les ofrece...

SU DIVISION DE ESTRUCTURAS METALICAS Y MIXTAS

CON

- OFICINA TECNICA FORMADA POR INGENIEROS EXPERTOS EN LA CONSTRUCCION.
- CALCULOS REALIZADOS EN COMPUTADOR ELECTRONICO
- CONTROL DE CALIDAD EN TALLER Y OBRAS POR MEDIOS NO DESTRUCTIVOS.

DIRECCION:
POLIGONO INDUSTRIAL DE LA VICTORIA
C/ Gremio Tintoreros, Manzana IX, Solar VI
Teléfonos 29 07 00 - 29 07 04
PALMA DE MALLORCA

OTRA INSTALACION MAS: NAVE DE 44 METROS DE LUZ.