

ENTREVISTA

JOSEP JUAN CARDONA / CONSELLER DE COMERCIO, INDUSTRIA Y ENERGÍA

Cardona explica los objetivos de la **Semana Europea de Calidad**, que se celebra del 7 al 14 de noviembre en las Islas Baleares, y se centra en temas como la **prevención de riesgos**, la **garantía de la sostenibilidad** y la **mejora de los proyectos baleares**

«Queremos difundir la cultura de la calidad en las Islas»

MARIETA PINEDA

El conseller de Comercio, Industria, y Energía, Josep Joan Cardona, es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, y obtuvo el diploma de los cursos de Derecho Urbanístico de la Universidad de las Islas Baleares. En lo que se refiere a su carrera profesional, ocupó el cargo de regidor y teniente de alcalde del área de Obras, Urbanismo, Aguas e Infraestructuras en el Ayuntamiento de de Sant Antoni de Portmany. Posteriormente, fue senador en Ibiza y Formentera desde 1993 hasta 1996. Asimismo, ha sido portavoz del Grupo Parlamentario Popular en el Senado en materia de Turismo, Costas y Puertos. Complementó su carrera política como conseller de Agricultura, Comercio e Industria del Govern Balear hasta 1999. Actualmente, es miembro de la Junta Directiva Nacional y del Comité Ejecutivo Regional del PP, y ejerce como conseller de Comercio, Industria y Energía.

Como afirma Cardona, la Semana Europea de la Calidad tiene como lema *Innovación: el camino hacia la sostenibilidad*. Su objetivo principal es prevenir riesgos, así como garantizar la sostenibilidad de los proyectos, su estabilidad y su proyección a largo plazo.

Pregunta.— Desde el año 1997 se celebra la Semana de la Calidad en las Islas, ¿cuántas empresas de Baleares han implantado un sistema de gestión de calidad?

Respuesta.— En 1997 en el Archipiélago solamente disponían seis empresas de un certificado de calidad, mientras que en 2004 el número de negocios que dispo-



Josep Joan Cardona. / E.M.

Es decir, las ayudas de la Conselleria para apoyar esta estrategia empresarial han pasado de 170.000 euros en 1999 frente a los 2.000.000 millones del pasado año, lo que supone un incremento del 185 por ciento.

P.— ¿Qué objetivos se pretenden conseguir con estas jornadas?

R.— Estas jornadas tienen como objetivo contribuir a la difusión de la cultura de la calidad en las empresas de Baleares, mediante el desarrollo de una campaña de sensibilización y la demostración de las ventajas que comporta en el plano de la competitividad.

P.— ¿Cuál es la duración de estas jornadas?

R.— La Semana Europea se estructurará en torno a cinco sesiones de trabajo a cargo de expertos en materia de calidad, gestión e innovación empresarial, entre los que destaca Sergi Arola, uno de los cocineros españoles con más proyección internacional; Jorge Valdano, presidente de Makeatteam y ex director general del Real Madrid; o Valero Rivera, ex directivo del FC Barcelona y entrenador de balonmano, además de Juan Carlos Cubeiro, diplomado en marketing internacional y reconocido y conocido como uno de los escritores españoles de gestión empresarial más importantes, así como Brian Subirana, profesor asociado del IESE del Departamento de Sistemas y doctor en Informática.

En Mallorca los actos se celebrarán en el Centro Tecnológico Can Domenge, en Menorca en el recinto ferial de Mahón y en Ibiza la sede será el Consell Insular.

nian de certificación ascendió a 241, lo que representa un aumento del 4.000 por ciento. Por otro lado, en la actualidad son cerca de 1.000 empresas de Baleares las que han implantado un sistema de gestión de calidad certificada desde 1997, año en el que la Conselleria de Industria y Comercio creó un área específica en el Instituto de Innovación Empresarial.

P.— ¿Cuánto dinero ha invertido la Conselleria en planes de actuación que mejoren la calidad de las empresas?

R.— En estos últimos cuatro años, la Conselleria ha destinado cerca de dos millones de euros al desarrollo de 49 planes sectoriales orientados a la mejora de la calidad, en los que han participado 603 empresas. Y, en la actualidad, la ayuda para la implantación de planes sectoriales de calidad se eleva a 4.000 euros por empresa certificada y supone la cobertura del 80% de los honorarios de la entidad consultora que se contrata para la realización del proyecto.

UN ESPACIO PARA LA INNOVACIÓN

El centro Can Domenge recibió en 2002 la norma de gestión ambiental ISO14001

AURORA FERRER

Can Domenge Centre Tecnològic, sede mallorquina de la Semana Europea de la Calidad, es un centro de negocios y conferencias situado en la ciudad de Palma que da respuesta a las empresas que requieren espacios, ya sea para ubicar su oficina, convocar reuniones o celebrar jornadas. Gabrielle Ripoll, la actual responsable de Atención al Cliente, es la impulsora de la implantación de un sistema medioambiental en la empresa.

Sus servicios se centran en alquilar espacios y dar respuesta a situaciones concretas y específicas. Para ello, la empresa dispone de un salón de actos con capacidad para 330 personas, así como de un servicio de *catering* para 200 personas. También cuenta con aulas destinadas a la formación, totalmente equipadas. El alquiler de oficinas y la integración de todo tipo de servicios generales es otro de los servicios que ofrece Can Domenge. Además, según Ripoll, a través de su oficina virtual «existe la opción de acceder a todos los servicios del centro sin tener que alquilar físicamente un despacho».

El centro recibió en noviembre de 2002 la certificación ISO14001/1996 por Bureau Veritas Quality International (BVQI), una norma de gestión ambiental reconocida a nivel mundial. Desde entonces, ha superado satisfactoriamente todas las auditorías que se han llevado a cabo.

Con esta certificación Can Domenge ha podido implantar los primeros procedimientos y normas del centro pero, por otra, la ISO 14001 les ha hecho tomar conciencia del funcionamiento propio y real de los sistemas de calidad y medioambiente y, por tanto, conocer perfectamente las repercusiones que tiene su funcionamiento sobre el entorno.

La certificación ISO 14001 aporta a Can Domenge una característica fundamental: un proceso de mejora continua. «Al estar Can Domenge certificado, les resulta mucho más fácil y económico a nuestros usuarios conseguir la implantación de un sistema de gestión medioambiental y su posterior certificación. Es una garantía para nuestros clientes y proveedores», afirma Gabrielle Ripoll.

La política ambiental del centro hace que puedan comprometerse en cuestiones como ser respetuosos con el medioambiente, así como en colaborar con sus usuarios interesados en implantar su propio sistema de gestión medioambiental conforme a la norma ISO 14001, además de minimizar de forma considerable los recursos naturales que utilizan en su labor diaria.

DEDICACIÓN Y CONSTANCIA

Ripoll afirma que la superación periódica de auditorías —una de las exigencias fundamentales de la norma— no es algo difícil, pero «requiere dedicación y constancia», pues para estar a la altura es necesario «un trabajo burocrático que antes no existía y en todo momento tenemos que saber cuánto consumimos y reciclamos».

La responsable de la Atención al Cliente de Can Domenge hace una valoración positiva de esta iniciativa después de tres años de experiencia. «No solamente hemos

tomado conciencia del efecto multiplicador que tienen nuestros actos, sino que también hemos mejorado en muchos aspectos nuestra forma de trabajar», asegura. De hecho, el único punto débil que destaca de la experiencia es que «toda ISO resulta excesivamente burocrática, incluso a veces un poco rígida en sus procedimientos».

La oficina virtual de Can Domenge permite acceder a distancia a los servicios que ofrece el centro

Cantera Gravilla®
SON AMAT S.A. **MARCADO CEE**
Miembro de ANEFA CERTIFICADO Nº 0830-CPD-037

ARIDOS CONFORMES CON LA DIRECTIVA 89/106/CEE (RD 1630/1992) RELATIVA A LOS PRODUCTOS DE CONSTRUCCIÓN.

Carrer Magos, 1 • 07260 PORRERES (ILLES BALEARS) • Telfs.: 971 647 120, 971 647 325, 971 168 142 • Fax: 971 168 054
e-mail: info@canterasonamat.e.telefonica.net • www.canterasonamat.com

MERCADO MEDIEVAL

LA FIRA DE SA POBLA REVIVE LA ÉPOCA MEDIEVAL

El Mercado Medieval se encarga de acercar a los visitantes de la Fira de Tardor 2005 a un periodo mágico de la historia, con diversos pasacalles, espectáculos, sorpresas y divertidas actuaciones musicales

MARIETA PINEDA

El municipio de sa Pobla celebra anualmente el cuarto fin de semana de noviembre su feria de otoño, que fue creada en 1991 para fusionar las tres antiguas ferias locales y potenciar sus sectores agrícola, comercial y gastronómico. Durante esta feria se realizarán diferentes espectáculos medievales, con el objetivo de acercar al público a esa maravillosa época de la historia.

La feria se inaugurará el sábado día 26 a las 11.45 horas con un pasacalles de juglares ya que, según explicó uno de los coordinadores de la feria, Jordi Llabrés de la empresa Pegassus- Mercados Telemáticos, la música constituye un elemento fundamental de animación, por lo que habrá repetidos pases musicales, incluso antes del inicio de la actividad mercantil, con el objetivo de que la animación sirva para despertar tanto al público asistente desde todos los puntos de la Isla como a los artesanos participantes en el mercado.

Posteriormente, a las 12.00 horas del mismo día, tendrá lugar el pregón del mercado, en el que los músicos, acróbatas, actores y caballeros participarán en el pasacalles y, también, se realizará la lectura del pregón de inauguración, en el cual se insertarán algunas implicaciones por parte del público.

Asimismo, esta actuación estará rematada con la presencia de los acróbatas y domadores que harán alarde de su destreza y de sus curiosas habilidades. La música y la alegría servirán como colofón.

Más tarde, a las 12.45 horas, tendrá lugar el pasacalles de percusión que contará con la participación de seis actores y, durante aproximadamente media hora, la música se oír en todos los rincones del mercado dando alegría y diversión.

Por la tarde se desarrollará la guerra de verduras en la que participarán cuatro actores y que,

tras las disputas entre un vendedor y un comprador de verduras, tiene como resultado la intervención de un guardia. Tras una serie de situaciones cómicas, las discusiones degenerarán en una auténtica batalla campal en la que el armamento estará compuesto de hojas de lechuga y los contendientes serán los asistentes al espectáculo. Se trata de una modalidad de teatro en la que participa y se ve implicado el público asistente al espectáculo.

Para finalizar el día tendrá lugar el pasacalle espectáculo, el máximo exponente de la compañía, en el que los acróbatas, los juglares y los domadores de serpientes, aunarán sus habilidades y crearán así un pasacalles lleno de color y vistosidad, con el protagonismo del fuego en la corte, donde los bufones, faquires y malabaristas mostrarán sus habilidades pirotécnicas.

LOS PERSONAJES

El día 27 se repetirán las mismas actuaciones, además de la del cazador de dragones, un hombre fuerte y corpulento que procede de tierras lejanas y que llega con una intención muy clara: cazar el dragón que se pasea por la feria.

Es acogido con sorpresa por parte del público, ya que sus armas para la caza son artilugios un tanto curiosos. Su gran espada es un peine para calmar al dragón y su escudo es un plato para ofrecerle el mejor de los manjares y su larga lanza un mondadientes.

A lo largo de toda la feria estará presente el misterioso Hombre Orquesta que es un personaje itinerante, una especie de brujo que a través de las miradas, los olores, las hierbas, las piedras, las imposiciones de manos, los encantamientos, y ayudado de un mágico acompañamiento musical conseguirá crear un ambiente fantástico, para que el público conecte con alguna cosa especial, ya sea imaginativo o espiritual.

El misterioso Hombre Orquesta, una especie de brujo, consigue recrear un ambiente fantástico



El pasacalles con los juglares, acróbatas y domadores de serpientes. / MARIETA PINEDA



El peculiar Hombre Orquesta. / M.P.



Un momento de la actuación de los acróbatas. / M.P.

Joan Sindic, s/n - 07420 Sa Pobla (Mallorca) - Tel. 971 540 741 - Fax: 971 540 541
 bodegascrestatx@bodegascrestatx.com - www.bodegascrestatx.com

ARTE

OFICIOS DE TODOS LOS TIEMPOS

Sa Pobla recrea en sus calles un auténtico mercado de artesanía de la época medieval

MARIETA PINEDA

El mercado medieval se divide en tres secciones: artesanos, oficios demostrativos y de exposición y espectáculos. Estos mercados consisten en unos espectáculos que recrean en todos su aspectos un mercado típico de la época, donde la vida cotidiana se desarrolla en las calles y el artesano representa una de las figuras principales. La mayoría de los artesanos instalaban en sus puestos sus propios talleres para mostrar al público su trabajo y resolverle cualquier duda que tuviese al respecto. El mercado medieval se convirtió así en un lugar de comunicación y conocimiento, que facilitaba un intercambio mercantil y cultural.

Los artesanos que estarán presentes en el mercado medieval de Sa Pobla proceden de diversos reinos y tierras lejanas y destacan los de arcos y reproducción de fachadas, bisutería, bordados, calados en madera, caramelos, cerámica artística, chocolate, conservas artesanas, cuadros de arena, esculturas de bronce, jabones, muñecas de hoja de maíz, pastas gallegas, plantas medicinales, turrónes, frutos secos y vela, entre otros.

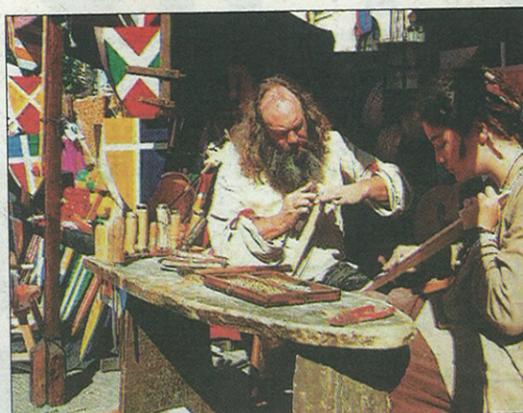
OFICIOS Y TALLERES

Por otro lado, los talleres de oficios se dividen en demostrativos y de exposición. Los talleres demostrativos corresponden a los que han de realizar cada artesano por el hecho pertenecer a un determinado taller.

Los talleres de exposición, son talleres de mayores dimensiones en cuanto a espacio y materiales a exponer, por lo que pueden considerarse como una exposición y espectáculo. Resultan muy interesantes, ya que permiten dotar al mercado de un aspecto mucho más realista y consiguen que la gente se detenga a observarlo y a interesarse por todo lo que se presenta.

Por último, en lo que hace referencia a los espectáculos se podrán encontrar grupos de teatro, falsas y juglarías medievales, así como representaciones de la época,

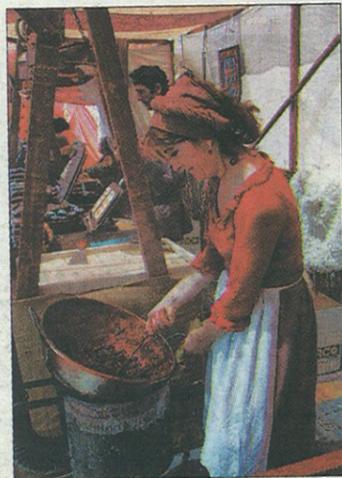
ca, animación, bailarinas de danzas árabes, malabaristas, dragones, trovadores, danzas medievales e, incluso, conciertos clásicos de música de la época.



Taller de escudos y caballos. / MARIETA PINEDA



Un taller de orfebrería medieval. / M.P.



Un puesto de garrapiñadas. / M.P.

mascó

DOCA
MUEBLES DE COCINA

FUSTERIA

MIR

MAS DE 60 AÑOS DE EXPERIENCIA A SU SERVICIO

- PUERTAS
- INTERIORES DE ARMARIO
- DECORACIONES
- VIDRIERAS HERMÉTICAS

VISITE NUESTRA NUEVA EXPOSICIÓN EN MADERAS Y ALUMINIO:

- VIDRIERAS EXTERIORES
- MUROS CORTINA

ABIERTO SABADO 26 Y DOMINGO 27

mascó
mobles de cuina

FUSTERIA
MIR

Carrer Sant Antoni, 18-20
07420 SA POBLA
Tel.: 971 540 350 Fax: 971 544 031

INICIATIVAS



El equipo humano de la Asociación Balear de Excelencia para la Gestión de Calidad. / M.P.

LA EMPRESA BALEAR AL SERVICIO DE LA INNOVACIÓN

La Asociación Balear de Excelencia (ABAEX) facilita el intercambio de experiencias entre empresas y entidades de las Islas

MARIETA PINEDA

Su común preocupación por la mejora continua de la gestión llevó a un grupo de empresas a intercambiar experiencias con la finalidad de fomentar el aprendizaje de las personas y la innovación entre las organizaciones. Este conjunto de empresas se asoció -hoy responde al nombre de ABAEX- y la unión ha hecho la fuerza.

Según explica el secretario de la Asociación Balear de Excelencia, Pere Jiménez Creis, la política de ABAEX se basa en la generosidad para compartir conocimientos y ayudar a los que comienzan; en la transparencia, para permitir visiones y análisis realistas; en el inconformismo, para encontrar siempre áreas de mejora; la constancia, para demostrar con el ejemplo...

Todo ello en un carácter abierto y de respeto para admitir nuevas ideas y técnicas entre todas las en-

tidades que forman parte de la asociación.

Las actividades que se programan, se desarrollan a través de comisiones formadas por miembros de la junta, que son los encargados de diseñarlas y organizarlas. Entre ellas destacan actividades informativas a estudiantes y colectivos, actividades formativas dirigidas a los miembros, organización de foros de intercambio de experiencias entre los miembros, visitas guiadas a instalaciones de empresas, ponencias de alto nivel, actividades de defensa de los intereses de las organizaciones de calidad y la edición de documentación y guías de buenas prácticas, con el fin de difundirlas posteriormente a todos los interesados.

La Asociación se centra en mejorar el nivel de gestión de las organizaciones de las Islas Baleares

Para el próximo año, algunos de los cursos previstos son: Calidad de recursos humanos, Formación de formadores, Dirección de equipos de mejora y Costes totales de la calidad. En cuanto a los foros que organizan, la temática es muy variada, ya que abarca desde cursos de inteligencia emocional hasta talleres de integración de sistemas.

Creis subraya que el objetivo que

ABAEX es lograr ser reconocido como un colectivo de empresas innovadoras y personas implicadas en la excelencia de la gestión. Lo que buscan es, ante todo, la mejora del nivel de gestión de las organizaciones de las Islas Baleares. Una gestión enfocada a la sostenibilidad, a la innovación tecnológica, a la excelencia y al aprendizaje, así como la mejora continua tanto de las organizaciones como de las personas.

PUNTO DE REFERENCIA Y APOYO

En definitiva, y según explicó el secretario de ABAEX, la entidad pretende constituirse como un punto de referencia y apoyo en la mejora para todo tipo de empresas, especialmente para las pequeñas y microempresas, los organismos y todos los profesionales.

En la actualidad, ABAEX está integrada por las siguientes entidades: Ayuntamiento de Calvià, Amadip Esment, Arabella Hoteles e Inversiones de España, ArabellaSheraton, Golf Hotel Son Vida, Brujula Telecom, Caixa de Balears Sa Nostra, Construcciones Ferra Tur, CAIB, Emaya y la Fundación Hospital Manacor, entre otros.

La fuerza de este grupo de empresas nace de la suma de los esfuerzos de los miembros del equipo humano. Pere Jiménez se refirió al recientemente fallecido presidente de la asociación, Antonio Crespo, como ejemplo. El secretario destacó que el «proyecto que lideró y coordinó Crespo ha sido único en Baleares y, sin duda, un ejemplo de cohe-

rencia y apoyo a la empresa local. En total, 14 empresas lograron implantar y certificar sus sistemas de gestión, ganando nivel competitivo y asegurando su futuro. Antonio se preocupó de lograr ayudas económicas y un proyecto eficaz de mejora de su gestión, a empresas pequeñas y grandes, de entre tres y 200 trabaja-

dores. «Todas ellas, sin duda, tienen hoy una deuda con él», comentó. Entre las labores realizadas por Crespo destaca «la creación de planes de mejora para proveedores; ejercer de motor en el intercambio de experiencias en gestión entre empresas y, sobre todo, enseñarnos a luchar por lo que se cree, hasta el último momento.

TRES ESTRATEGIAS ENCAUZADAS AL BIENESTAR SOCIAL

El Institut de Treballs Socials i Serveis Socials vela por mejorar la calidad de vida de los colectivos más necesitados

MARIETA PINEDA

Intress tiene como principal objetivo mejorar los servicios sociales, tanto en lo que se refiere a su calidad interna (mejora de la organización y la prestación) como también la calidad externa (mejora de la satisfacción de los usuarios y de la sociedad), con el fin de lograr un mejor posicionamiento de los servicios sociales en el marco de la sociedad de bienestar. Y por todo ello, centra sus líneas de actuación en tres estrategias bien determinadas.

La primera estrategia tiene como objetivo implantar sistemas de gestión de calidad en todos sus servicios. De hecho, esta organización obtuvo el premio concedido por el Govern Balear, en base al modelo EFQM, así como la certificación ISO en el Servicio de Integración Laboral Jaume Cuspiñera, o la aplicación de los Indicadores FAD en varios de sus servicios. La segunda estrategia trata de impulsar la calidad en las Organizaciones No Gubernamentales. Y es que desde hace cuatro años han desarrollado, junto con otras ONG, un sistema propio para la calidad de estas organizaciones.

SELECCIÓN

Este sistema trata de seleccionar lo bueno del modelo EFQM y lo positivo de la ISO para que se sustente en los valores de las ONG. Esta iniciativa ha recibido un gran impulso, y ha obtenido el Premio Infanta Cristina de IMSERSO, a la mejor iniciativa en el desarrollo de la Calidad de los Servicios Sociales.

Por último, la tercera estrategia promovida por el Institut de

Treballs Socials i Serveis Socials, trata de impulsar la calidad en los servicios públicos. La parte más importante, pero también la menos explorada, es la que se centra en el desarrollo de la gestión de calidad en los servicios públicos. En este sentido, la Asociación se ha centrado en el desarrollo del diseño del Plan de Cohesión y Calidad de los Servicios Sociales, impulsado por el IMSERSO. Fuentes del instituto explicaron que estas tres estrategias han desarrollado desde los valores que siempre han inspirado a la entidad, como la profesionalidad, la colaboración, la solidaridad, la voluntad de servicio y el hecho de ser una organización sin afán de lucro. Por último, los servicios que presta este departamento hacen referencia a la formación y sensibilización, por lo que se dedican a ofrecer conferencias, organizar debates y realizar cursos de formación para profesionales y directivos de servicios sociales, en los tres sistemas más conocidos: EFQM, ISO y ONG con otras ONG, y también el recientemente creado modelo CAF para los servicios públicos.

También ofrecen actividades de implantación y desarrollo que consisten en la implantación de las Normas ISO 9001 y la ONG con calidad, así como el desarrollo de la autoevaluación del modelo EFQM, siendo licenciataria, por el Club de Gestión de Calidad. Por último, la creación de normas y sistemas de indicadores que consiste en el desarrollo e implantación de normas e indicadores específicos para un sector de actividad.



Un autobús adaptado al transporte de discapacitados. / CATI CLADERA

HÀBITAT MENORCA

La historia de Gesa Endesa desde el año 1856 hasta la actualidad

LA COMPAÑÍA CELEBRA 150 AÑOS EN EL ARCHIPIÉLAGO BALEAR

MARIETA PINEDA

El historiador de la empresa Gesa Endesa, Fernando Pujalte Vilanova, explicó que el stand que se presentará en la feria de Menorca tiene su motivo en la celebración del 150 aniversario de la actividad energética de Gesa en Baleares. El historiador recordó que esta compañía, que se estableció con la constitución del alumbrado de gas en Palma, lleva desarrollando su labor en el archipiélago desde el año 1856. Asimismo, añadió que esta sociedad, junto con la Sociedad Eléctrica que se llamó la Compañía Mallorquina de Electricidad, al fusionarse, dieron lugar a la empresa Gesa Endesa.

Por otro lado, comentó que la finalidad de este stand consiste en mostrar dos presentaciones. Por un lado, el centenario. Por otro, la creación, desde hace tres años, del fondo histórico de Gesa Endesa. En esta exposición se han escogido una serie de elementos que, la mayoría, responden a objetos de medición tanto de electricidad como de gas en las propias casas. Son muy curiosos porque no tienen nada que ver con los modernos instrumentos que se ins-

talán ahora. Asimismo, el stand está pensado también para la difusión de fotografías antiguas que muestran los momentos más significativos de la evolución de la empresa Gesa Endesa. Todas ellas son muy antiguas y las realizaron por encargo profesionales de la época.

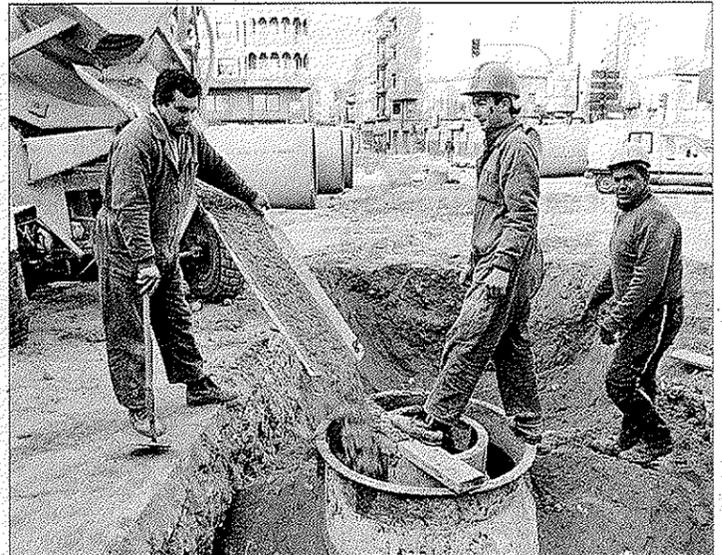
Pujalte comentó que su trabajo ha consistido en la recopilación de toda la información de la exposición del stand y, junto con una empresa de diseño, ha trabajado para poner en sintonía todo el contenido de dicha muestra. Asimismo, de toda la gran variedad de fotografías, ha intentado seleccionar las mejores, las que a su juicio reflejan los momentos más significativos de la evolución de esta compañía eléctrica en Mallorca.

En su opinión, la trayectoria histórica de Gesa Endesa viene recogida por un pequeño fragmento de la obra *La ciutat desvaïda* del autor Màrius Verdaguer que dice lo siguiente: «Anàrem a l'escola primària amb llum de quinquè de petroli, estudiàrem el batxillerat amb llum de gas i al final de la carrera començà a il·luminar-nos l'electricitat». En tan sólo una fra-

se se puede resumir la evolución histórica de esta compañía eléctrica, aunque también lo hace a través de fotografías y objetos antiguos, interesantes y adecuados, para lograr que el público pueda hacerse cargo de lo que ha supuesto Gesa en la vida de los ciudadanos de las baleares.

Por último, este expositor que se presentará en el Salón de la Construcción de Menorca ha intentado recoger todos estos 150 años de existencia de la compañía eléctrica, que engloban el periodo de tiempo comprendido entre 1856 en Mallorca hasta principios de siglo en esta Isla; y, en el caso de Menorca, la electrificación, ya que es anterior -data de 1892- y su centenario ya se celebró.

Este stand ha recorrido ya dos ferias. La primera fue la feria de la Ciencia que se presentó en abril en Palma de Mallorca, y la segunda se mostró en Alcúdia la semana pasada. La exposición en ambos lugares ha sido completamente idéntica, pues sólo se ha cambiado el contenido de las vitrinas con el objetivo de amoldarlo a cada contexto y situación, así como para aportar algo de novedad.



Unos obreros trabajan con el casco y el mono reglamentarios. / EL MUNDO

La Conselleria de Trabajo ofrece información sobre salud laboral

EL NÚMERO DE ACCIDENTES EN LA CONSTRUCCIÓN AUMENTÓ UN 5,27% EL PRIMER TRIMESTRE DE 2005

MARIETA PINEDA

En el sector de la construcción aumentó un 5,27% el número de accidentes de trabajo totales, pero disminuyeron los accidentes de trabajo graves en un 0,73% y los mortales en un 5,48%, según un avance de la Conselleria de Trabajo y Formación de siniestralidad laboral en el primer trimestre del año 2005.

Según informaron fuentes de la Conselleria de Trabajo y Formación, el stand que ha colocado el Govern Balear en la Salón de la Construcción, Decoración e Interiorismo que comienza su octava edición el día 12 de octubre y que finalizará el próximo 16 de este mismo mes en el recinto ferial de Menorca, tiene como finalidad esencial difundir cualquier tipo de información referente a la salud laboral que está determinada por los sectores que participan en esta feria de construcción en Menorca, aunque también hay referencias a otros sectores, como el agrario, el industrial y el de servicios, que no cuentan con un expositor en dicho evento.

Este stand ofrecerá una amplia documentación y, por ello, a todo aquel que lo desee se le proporcionarán libros, impresos y documentos. Entre ellos, los libros más destacados son *Riesgo Biológico en tra-*

bajadores sanitarios. Guía práctica para su prevención, de los delegados de prevención del sindicato de Enfermería SATSE. *La ley de prevención de riesgos laborales*, editado por el Govern Balear, así como una memoria también editada por el Govern que recoge asuntos referentes a los sistemas de información existentes, los convenios y normas que se establecen cada labor; los índices de siniestralidad laboral en el año 2003 y las enfermedades profesionales. Asimismo, se ofrecerán boletines informativos a todos los que los soliciten, que se centran en las siguientes temáticas: *Boletín de salud laboral*, *Informe de siniestralidad 2004-junio 2004* y el *Informe de siniestralidad enero-junio 2004*. También se darán consejos y se resolverán todo tipo de dudas, con el objetivo de prevenir los máximos accidentes posibles ya que, en el sector de la construcción, el índice de mortalidad suele ser superior al de otros trabajos.

Se podrá acceder a las estadísticas de siniestralidad laboral registradas en las Islas Baleares que se obtienen a partir de los partes de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales registrados en la Dirección General de Salud Laboral.



PERSONAL DE LA CENTRAL I
Año 1921

Una fotografía que muestra el personal que trabajaba en la Central el año 1921. / M.P.



POR TI...
POR LOS DEMÁS...

¡COLEGIATE!!

TODOS SON VENTAJAS

API

COLEGIO OFICIAL DE
AGENTES DE LA PROPIEDAD
INMOBILIARIA DE BALEARES

971 759 745

Más de 200 oficinas

General Riera, 44 - 2º C Palma - www.apibaleares.com

HÀBITAT MENORCA



Algunas de las propuestas de la marca noruega Serenity. / E.P.

Experiencia artesana y tecnología: una simbiosis aplicada al mueble

BOSCO BARBER OFRECE, EN DOS EXPOSITORES, PIEZAS DE MOBILIARIO 'AGRADABLES A LA VISTA Y BUENAS PARA EL CUERPO'

EUGENIA PRAT

Muebles Bosco Barber es una de las empresas que se pueden encontrar en Hàbitat Menorca. Creada en el año 1983 por el padre Juan Barber Pons, y pasando de padres a hijos, ha llegado hasta Juan Bosco Barber, quien ha seguido la tradición y ha mejorado el estilo con el diseño y la tecnología. En el año 1982 fue cuando se fundó Mobles Bosco Barber, que empezó a desarrollar el mueble en serie y la posterior venta al cliente.

Aquí se conjugan la experiencia artesana, junto con la más moderna tecnología, ofreciendo así productos de la más alta calidad y distinción. En Hàbitat tienen dos stands, «por una parte un stand de 36 m² en estilo rústico y otro de 32 m² con muebles más modernos».

Cada uno de ellos ofrece una propuesta distinta. Así, el más grande, «muestra al público la filosofía de la empresa Banak Importa», firma que presenta muebles de estilo colonial y en madera de teca.

Butacas de descanso

El otro stand acoge una muestra de «todos los productos» que tiene la empresa y, además, cuenta con la presencia de la marca noruega Serenity que se centra en las butacas de descanso. Esta marca es una compañía familiar que viene produciendo desde 1942 con el objetivo de que sus muebles sean siempre agradables a la vista y buenos para el cuerpo.

Muebles Bosco Barber también realiza proyectos de decoración para tiendas, bares, restaurantes y

todo tipo de comercios, con un diseño y una fabricación exquisita. Se basan en ofrecer un buen servicio, trato personal y directo. Realizan reformas integrales, ofreciendo un proyecto y un seguimiento profesional. Estudian cada caso, con el fin de que cada ambiente sea el reflejo del cliente.

Disponen de industriales propios con el fin de dar facilidades a la hora de ejecutar la reforma. Trabajan con fabricantes de vanguardia con los que aseguran la calidad y el diseño más adecuado para cada trabajo.

En los proyectos de decoración dan soluciones a los diferentes espacios y necesidades, con un estilo sobrio, práctico y exclusivo. Estudian cada casa, para poder encontrar la mejor disposición.

Conozca todas las posibilidades de los prefabricados

SA PIRÀMIDE MUESTRA, EN DIAPOSITIVAS, DISTINTOS MATERIALES Y LO QUE SE PUEDE CONSTRUIR CON ELLOS

MARIETA PINEDA

En el ámbito de la construcción, los prefabricados ocupan cada vez un papel más importante. De manera constante, irrumpen en el mercado soluciones para la fabricación de piezas que simplifican la edificabilidad y que, en muchos casos, reducen a la baja en su precio.

El gerente de la empresa Prefabricats Sa Piràmide S.L., Pablo Capó, explicó que durante su estancia en Hàbitat su objetivo es presentar unas sesiones continuas de diapositivas para mostrar todo el material con el que trabaja esta empresa. Además de darse a conocer, podrá ayudar al público a tomar decisiones referentes a los detalles o, incluso, a sugerirle ideas que puedan ir perfectamente acordes a todas sus necesidades, incluido el presupuesto.

Asimismo, Capó explicó que Pre-

fabricats Sa Piràmide S.L. cuenta con una amplia experiencia en el sector de la construcción ya que, aunque apareció en el mercado en el año 1991 como una empresa legalmente constituida, con anterioridad ya contaba con 25 años de experiencia realizando trabajos y construcciones personales.

Por otro lado, Capó destacó que la empresa Prefabricats Sa Piràmide S.L. está especializada en la fabricación de hormigón de marés y toda clase de piezas de prefabricados de hormigón a medida del cliente. La empresa está ubicada en la localidad de Ciutadella en Menorca, y fabrica construcciones muy diversas, desde balastradas, hasta bancos, mesas, baldosas, adoquines, columnas, piscinas, arcos, jardineras menorquinas cuadradas y, por último, capiteles de hormigón, entre sus más de 100 variedades.



Vivienda unifamiliar con balastrada de marés. / M.P.

PAVIMENTOS Y AZULEJOS, MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN.

PARA MÁS INFORMACIÓN www.femenias.com 971 430 484



**FLOOR
GRES**
CERAMICHE

almacenes
femenias

Palma, Polígono Son Castelló Gran Vía Asima, 1 Tel 971 430 484 Fax 971 206 998

EQUIPAMIENTO

LO IDEAL PARA EL VERANO SON LOS DEPORTES ACUATICOS

Tablas, canoas y cañas presentan sus nuevos modelos para asegurar un verano refrescante, relajado o, por el contrario, muy emocionante

MARIETA

Una amplia muestra de los diferentes deportes acuáticos que se pueden practicar está disponible en esta XXII edición

del Salón Internacional.

Y es que, a parte de los más conocidos como pueden ser el piragüismo, el windsurf y las canoas, se pueden probar, esta tempora-

da, otros deportes menos conocidos pero muy divertidos.

Entre ellos, se encuentran el kitesurf, el snowboard y el waterboard, variedades con tabla de los



Botellas para el buceo. / c. c.

clásicos. El jefe de la empresa Pipe Lines, Pedro Pamares, explica que para «poder aprender todos estos deportes, desde la empresa, se han organizado una serie de cursos personalizados, ya que la gente contacta con la empresa, y nosotros les remitimos a un profesor». Asimismo, Pamares precisó que la duración del curso viene determinada por la habilidad del alumno.

En lo que se refiere a las piraguas, el monitor de la empresa Piraguas GM, Miguel Albuquerque, ha señalado que imparten cursos de una duración de 8 horas a lo largo de todo el fin de semana, con el objetivo de enseñar a los asistentes las técnicas de rescate y de seguridad.

Según matizó, estos cursos, que se realizan en la playa de Costa d'en Blanes, son grupos reducidos de 10 personas. Además, añadió que existe la posibilidad de realizar una excursión a cualquier punto de la Isla, según se encuentre el nivel del mar.

Albuquerque comentó que la piragua, a diferencia de otros deportes acuáticos, te permite acceder sin dificultad a los lugares más recónditos, donde se puede observar la transparencia del mar y respirar el aire puro.

PESCA

En cuanto a la pesca, un trabajador de la empresa de pesca deportiva y submarina de Ca'n Sion, cuya tienda existe desde 1978, ha señalado que este deporte es frecuentado mayoritariamente por gente mayor y requiere como cualidad esencial, para ejercerlo, la paciencia. Asimismo, destacó que con las nuevas packs de cañas el éxito está más que garantizado, porque, en su opinión, «hay pesca segura».

El trabajador diferenció el pack de curricán que se utiliza para pescar atún de entre cinco y 40 kilos, del pack de caña y carrete que se emplea para el atún gigante (de 100 a 300 kilos) y del pack eléctrico que sirve para pescar a gran profundidad, desde los 150 a 500 metros, y se usa para especies como la cherna, los besugos y los serranos.

Por otro lado, esta empresa ha presentado como principal novedad este año una máquina expendedora de cebos que trabaja las 24 horas del día.

TABLAS

Respecto a las novedades en este sector, se encuentran las de la empresa Bellini, que vende los equipos del windsurf, surf y Kite surf, además de incluir el alquiler y la escuela de Kite y wind. Cuenta como principal novedad el servicio de reparación y fabricación propia de las tablas para estas diferentes modalidades.

Por último, todos los responsables de las empresas de deportes acuáticos han resaltado la importancia de contar con la vestimenta adecuada para realizarlos pero, sobre todo, contar con las medidas de seguridad establecidas para evitar cualquier tipo de riesgo, como son los chalecos salvavidas que permiten flotar en el caso de que se tenga un siniestro o de impacto que permite amortiguar el golpe en el caso de una caída.

También es importante que los profesores sean profesionales a la hora de tomar clases.

SER PROPIETARIO DE UN BARCO NO TIENE POR QUÉ SER UN SUEÑO

La empresa para todas las cuestiones financieras se llama EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L. Esta empresa, posee contratos especiales de colaboración con casi todas las Entidades Bancarias españolas y con más de diez de las más importantes a nivel internacional.

Por eso, EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L. posibilita a todos sus clientes unas condiciones excepcionalmente buenas en todos los ámbitos financieros. La empresa se ha especializado en buscar soluciones financieras en las mejores condiciones, y en todos los ámbitos financieros, para residentes o no residentes.

La señora Beatriz Delgado-zu Hohenlohe, es la presidenta de la empresa. En 1996 se ha licenciado en ciencias económicas y empresariales en la "UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID". Su especialidad es "Derecho Bancario Nacional e Internacional".

La señora Delgado-zu Hohenlohe que es de Madrid, ha trabajado como abogada en uno de los mayores bancos españoles y hace 7 años que creó EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L., junto con su marido.

EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L. está en condiciones de encontrar diferentes posibilidades para financiar la compra de un yate. Ya sea a través de un leasing financiero, en el que se financia el 50% del valor de compra, o a través de otras garantías reales, pudiendo llegar hasta un 100% de financiación.

Información sobre todo esto, podrán recibir en el stand E-03 de la Feria Náutica o directamente en las oficinas de EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L. El asesoramiento es libre de gastos.

Es interesante que todas las ofertas tengan validez por igual para residentes como para no residentes, ya que en especial, los clientes no residentes en Mallorca tienen a menudo problemas para obtener financiaciones, empezando muchas veces por los problemas con el idioma nacional. EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L. tiene varios departamentos comerciales con personal competente formado, en los cuales se atiende a cada cliente en su idioma y de esta manera se puede tramitar sin problemas la petición de financiación.



Desde finales de marzo de este año, la sede de EUROPEAN INVESTMENT AND CONSULTING TRUST S.L. se encuentra en las nuevas oficinas representativas.

Calle Federico García Lorca, 2 en Palma de Mallorca

La empresa ha sido galardonada en varias ocasiones por su excelente calidad en su labor de servicio bancario, recibiendo por ello en el año 2003 el avance de oro a la calidad y en 2004 de platino.

Para más informaciones, pueden concertar su cita en:

European Investment and Consulting Trust S.L.
c/ Federico García Lorca, 2 bajos
(detrás del Auditorium de Palma)
07014 Palma de Mallorca

Fax. 971 221 034

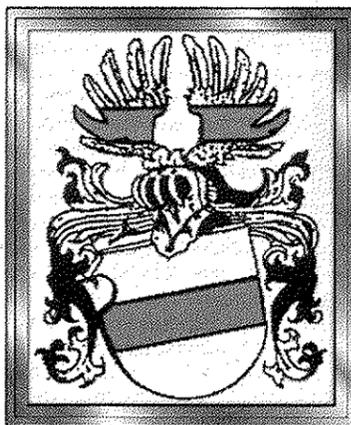
Tel.: 971 221418

para clientes de habla alemana:

971 221322

para clientes de habla inglesa:

971 220391



ENTREVISTA

JOSÉ MANUEL SIERRA

TENIENTE DE ALCALDE DE VIVIENDA EN EL AYUNTAMIENTO DE PALMA

«Los jóvenes y los ancianos tienen más dificultades para adquirir una vivienda»

MARIETA PINEDA

José Manuel Sierra es licenciado en Derecho por la Universitat de les Illes Balears (UIB). Durante su juventud, ejerció el cargo de presidente de Nuevas Generaciones del Partido Popular. Su carrera profesional viene determinada por las tres legislaturas en las que ha ocupado cargos de responsabilidad política. Durante 1995 y 1999 desarrolló su labor como regidor de Función Pública. Posteriormente, desde el año 1999 hasta el 2003 ocupó el cargo de teniente de alcalde de Gobernación y Función Pública. Y, actualmente, desde el 2003 y hasta el final de esta legislatura, que tendrá su término en el 2007, desarrolla su carrera política como regidor de Vivienda en el Ayuntamiento de Palma.

El regidor considera que, tanto a través de las Viviendas de Protección Oficial (VPO) como a través del programa Palma Habitada, las instituciones pretenden ayudar a todas aquellas personas que no pueden hacer frente al elevado coste de la vivienda, que se está convirtiendo en uno de los principales problemas de nuestra sociedad. Sin embargo, añade que la situación es complicada ya que en las Islas se padece un déficit de unas 1.500 viviendas protegidas.

Pregunta.— ¿Cuáles son las construcciones más próximas que están en marcha o tenéis previsto impulsar desde la Administración?

Respuesta.— Lo más inmediato, que hoy por hoy se está realizando, es la construcción de la segunda fase de militares que son 44 viviendas. La primera fase ya se construyó y se encuentra situada en el Polígono de Levante, fruto de un convenio firmado hace ya varios años, con el ob-

«Las instituciones pretenden ayudar a las personas que no pueden pagar una vivienda»

jetivo de desalojar los edificios de Es Baluard, es decir, los militares.

Por tanto, en enero de 2006 se sacarán a concurso estas 44 viviendas que, sumadas a las viviendas de la primera fase (también 44), se venderán entre mayo y junio de 2006, suman un total de 88 viviendas. Por otro lado, el coste de construcción de estos inmuebles ha supuesto un total de 6.250.400 euros y cuyo periodo de construcción ha tenido una duración de 18 meses aproximadamente.

La siguiente promoción que se realizará se iniciará, a principios de 2006, en el Amanecer y contará con 63 viviendas. Dicha zona se encuentra situada en la carretera de Valldemossa, y el coste de construcción



José Manuel Sierra, regidor de Vivienda del Ayuntamiento de Palma. / PEP VICENS

contará con un presupuesto de 5.830.000 euros.

P.— ¿Se cubre toda la demanda solicitada para las viviendas de protección oficial? ¿Presentáis alguna otra posibilidad?

R.— Aunque todo el mundo, por lo general, dispone de una vivienda—ya sea pública, privada o de alquiler—, desde la Administración o desde el Ayuntamiento no se puede cubrir la avalancha de gente que viene a vivir a la Isla. Tanto a través de las Viviendas de Protección Oficial (VPO) como a través del programa Palma Habitada, las instituciones pretenden ayudar a todas aquellas personas que no pueden hacer frente, hoy por hoy, al elevado coste de las viviendas, que se está convirtiendo en uno de los principales problemas de nuestra sociedad, después del empleo. Las VPO ofrecen la posibilidad de obtener viviendas a bajo precio, y el programa Palma Habitada que consiste en ofrecer a los propietarios que tengan pisos vacíos la oportunidad de alquilarlos al Ayuntamiento, que les asigna el cobro de la renta y el estado del inmueble. Al inquilino, le oferta la posibilidad de obtener un piso a precio más bajo del mercado de alquiler que hay aquí en Palma.

P.— ¿Cuáles son las ventajas y los requisitos del programa de Palma Habitada?

R.— Para el propietario las garantías se centran en el cobro garanti-

zado del alquiler durante cinco años, en la devolución de la casa en buen estado de conservación, asesoramiento legal y jurídico para el cumplimiento de las condiciones generales del contrato de alquiler, así como en la cobertura de un seguro a todo riesgo. Y para el arrendatario los beneficios se encuentran en el acceso a una vivienda digna y en buenas condiciones de mantenimiento, una cuota de alquiler a un precio por debajo del mercado, aval técnico sobre el estado y la conservación de la vivienda, así como la entrega de una vivienda que responda a las necesidades operativas y de espacio de los ocupantes.

Y es que mediante este programa, el Ayuntamiento pretende incidir directamente en los obstáculos que impiden la suscripción de un número más elevado de contratos de alquiler, y evitar que una cantidad anormalmente elevada de pisos en condiciones aceptables de habitabilidad estén desocupados durante prolongados periodos de tiempo.

P.— ¿Hay suficientes viviendas protegidas en Baleares?

R.— No. De hecho Baleares padece un déficit de 1.500 viviendas protegidas al año. Si tenemos en cuenta el informe económico elaborado por el Centre de Recerca Econòmica (RCE) de la Universitat de les Illes Balears (UIB) y Sa Nostra, ya que según el estudio que han realizado conjuntamente, Baleares necesita

cada año 2.000 viviendas de protección oficial para atender la demanda de inmuebles solicitada en las Islas a precios asequibles para las personas que no pueden hacer frente a los altos costes de la vivienda privada.

P.— ¿Cuáles son los requisitos necesarios para acceder a este tipo de viviendas?

R.— La Administración se centra fundamentalmente en dos sectores de la población: los jóvenes y los ancianos, ya que son los que más difícil lo tienen para acceder a una vivienda. Las condiciones vienen determinadas por tener unos recursos que no superen ni los 9.000 euros ni los 24.000 euros al año, estar empadronado en Palma en un periodo comprendido al menos entre tres y cinco años, no disponer de ninguna otra propiedad ni ningún otro tipo de derecho en usufructo, así como la posesión de alguna carga familiar como, por ejemplo, algún hijo discapacitado. De hecho el tres por ciento de las viviendas que construimos cada año deben estar perfectamente equipadas para familias que cuenten y tengan a su cargo problemas familiares.

P.— ¿A qué se debe este déficit?

R.— Principalmente, el problema viene motivado por dos causas: la falta de suelo y la alta demanda que se solicita para disponer de una vivienda protegida. Y es que a esto se une que Baleares empata con Ma-

drid, en ser dos Comunidades Autónomas donde resulta excesivamente complicado acceder tanto a una vivienda protegida como pública, por diversos motivos: falta de suelo, alto coste y una demanda disparada. A esto se une el problema que han de superar los jóvenes, ya que no pueden acceder a una vivienda por no poder hacer frente a los precios del mercado libre y los que lo hacen, lo hacen a costa de endeudarse prácticamente para toda la vida.

P.— Por otro lado, ¿hay déficit en las viviendas de nueva planta?

R.— Ocurre todo lo contrario que con las viviendas de protección oficial, ya que éstas han crecido en un 71 por ciento con respecto al año anterior. Además, las viviendas de protección oficial son las más caras, incluso llegan a doblar el precio, en comparación con el resto de Comunidades Autónomas, y son las únicas que registraron un descenso en el número de proyectos que se tramitaron. Sin embargo, las ampliaciones y reformas solicitadas se incrementaron en un 75 por ciento, y el crecimiento de viviendas aisladas y de adosados ascendió también a un cinco por ciento. En su totalidad, las viviendas crecieron en Baleares en un 64 por ciento. Todo esto responde, entre otras cosas, al empeño del Ayuntamiento por construir viviendas de protección oficial y la posibilidad de ofrecer la oportunidad de alquiler más bajas a los ciudadanos que no puedan hacer frente a los altos costes de la vivienda, así como a los permisos que se han concedido para obtener las licencias municipales, que crecieron en un 57 por ciento.

P.— ¿A qué se debe la subida del precio del alquiler?

«La inmigración y el alto coste de las viviendas provocan el incremento de precios de alquiler»

R.— Factores como la inmigración y el alto coste de las viviendas van a favorecer este incremento, ya que subirá la demanda en este tipo de viviendas. La gente se planteará entre alquilar un piso o endeudarse para toda la vida, por eso todo apunta a que nos encontramos en un fenómeno en alza.

P.— ¿Cuándo se cumplen las condiciones para expropiar algunos terrenos y construir viviendas?

R.— Solamente cuando las zonas son muy degradadas. Sin embargo, las actuaciones en este campo son mínimas.

Desde las administraciones se aprovecha más el diez por ciento de cada terreno que por ley se otorga al Ayuntamiento, que la expropiación propiamente dicha.

SOLIDARIDAD

CUANDO EL FRÍO ES EL PEOR Y MÁS TEMIDO ENEMIGO

Un centenar de personas pasará las fiestas a la intemperie, a pesar de los dispositivos de emergencia que organizan distintas instituciones

MARIETA PINEDA

Como cada año, la Navidad vuelve, y viene precedida por días en los que se multiplican los saludos, las felicitaciones y la expresión de buenos deseos entre las personas. La gran mayoría se reúne con sus familiares para celebrar estas fiestas de gran tradición, donde la convivencia se hace más grata y se comparte más tiempo de lo habitual con la familia. Sin embargo, no todos pueden disfrutar de esta oportunidad, ya que algunos, desgraciadamente, pasan estas fiestas solitarios, muertos de frío y en la calle. Son los *sin techo*, los que cada noche duermen en las calles al aire libre, y con el abrigo siempre a mano, entre cajas de cartón. Las zonas más llamativas o preferidas de Palma para estas personas son plaza España, Ses Voltes, Es Born y el Parc de la Mar, entre otras.

Ante esta situación, diversas organizaciones e instituciones de la Isla se vuelcan con sus iniciativas, a través de varios proyectos, para

que la Navidad sea para estas personas, dentro de lo posible, un clima donde estén cubiertas sus necesidades más básicas.

LAS AYUDAS

S'Institut de Serveis Socials i Esportius de Mallorca pone en marcha cada año un dispositivo especial para la Navidad, en el que habilita en los centros de la Red de Inserción Social varias plazas con camas extraordinarias con motivo de estas fechas.

Según cuentan fuentes de S'Institut, no siempre resulta fácil llenar todas las camas extra que se han habilitado ya que muchos rechazan estas plazas. Asimismo, sólo podrán obligar a refugiarse a los *sin techo* en un centro de la red de inserción social ante situaciones climáticas extremas.

Por otra parte, entre estas organizaciones, que trabajan en nombre de las comunidades parroquiales, se encuentra un grupo de Acción Social que desarrolla una labor especial atendiendo a los

más desfavorecidos y necesitados de la comarca, y especialmente durante la época de Navidad. Estos voluntarios, además, colaboran activamente en la detección de las necesidades, prevención de riesgos familiares, seguimiento de los procesos sociofamiliares que llevan a cabo las familias, vivitas a domicilio, así como participación en la planificación, programación y ejecución de los proyectos comunitarios que se hacen en las comarcas de la Isla.

El objetivo que pretenden conseguir es paliar la pobreza, la soledad, la injusticia, las discriminaciones, etc., de aquellos que las padecen cerca de nosotros, mediante el acompañamiento, dando pautas educacionales, capacitando y estimulando los propios recursos personales. Y no sólo las organizaciones católicas sino que muchos comercios, a través de la venta de varios productos, colaboran con proyectos para cubrir las necesidades de los pobres en Navidad, aunque cabe destacar que estas ayudas, en la mayoría de los casos, van destinados al tercer mundo. Además, varias organizaciones juveniles en la Isla aprovechan estas fechas para ser solidarios con aquellas personas que más lo necesitan.

También Cruz Roja, aquí, en Mallorca, tiene previsto organizar un dispositivo de emergencia para proporcionar alimento, mantas y atención médica a todas estas personas que tanto lo necesitan.

Y es que como podemos observar, muchas personas a través de varias organizaciones, e incluso a título personal, colaboran en estas fechas para hacer más gatitas estas fechas a todos los *sin techo*.



Una de las postales navideñas que vende Unicef. / M.A.

'CHRISTMAS', A UN EURO SOLIDARIO

Las tarjetas Unicef financian programas de ayuda a la infancia en más de 160 países

MAYTE AMORÓS

En 1947 una niña checa, Jilka Samkova, envió a UNICEF un dibujo agradeciendo la ayuda que su país recibió por parte de UNICEF en la Segunda Guerra Mundial, un dibujo que se convirtió dos años más tarde en la primera tarjeta de felicitación de UNICEF. Desde entonces la organización diseña y fabrica sus propias tarjetas, cuyos beneficios se destinan íntegramente a financiar proyectos de desarrollo.

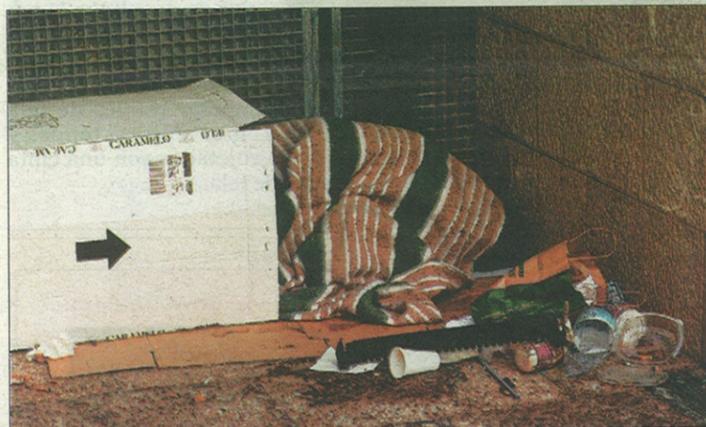
Felicitar la Navidad con las tarjetas UNICEF es todo un clásico. Fuegos artificiales, felicitaciones estrelladas, mosaico de estrellas, palomas de la paz y abetos son algunos de los motivos navideños con los que podemos felicitar a nuestros seres más queridos, pero también ayudar a los más necesitados.

El precio de una tarjeta oscila entre los 0,95 euros y 1,20 euros, un mismo precio para particulares y también para las empresas, que llevan ya algunos años participando en la campaña de

Navidad de UNICEF con la compra de felicitaciones porque saben que ese dinero está ayudando al Tercer Mundo.

Con ellas sabemos que vamos a hacer sonreír a un amigo, a un padre o a nuestros hermanos, aunque muchos desconocen que su tarjeta puede pagar el salario mensual de un profesor en una escuela de Burkina Faso, o que enviando 20 felicitaciones podemos ser el Rey Mago de una niña nepalí al proporcionarle equipamiento escolar durante todo un año.

La magia de estas tarjetas, que se pueden adquirir en cualquier oficina de Correos, en estancos y en los principales Bancos y Cajas de Ahorros, estriba en la doble identidad del destinatario a la que se dirige nuestro regalo. Para UNICEF es una de las principales fuentes de ingresos con la que poder financiar los programas de ayuda a la infancia en 160 países del mundo. Y para ti sólo es una moneda que hace sonreír a un ser querido.



Una persona cubierta con cartones y una manta duerme en la calle. / PEP VICENS

Vos desitja
Bon Nadal

Grup
Òptica
Balear

Carrer Major, 32
Tel. 971 50 07 38
07300 INCA

La Rambla dels Ducs de Palma, s/n
Tel. 971 72 71 44
07003 Ciutat de Mallorca

C/ d'Anselm Turmeda, 10
Tel: 971 75 19 54
07010 Ciutat de Mallorca

ESPECIAL AIRE, AGUA Y JARDÍN

La compra de toldos se dispara con el buen tiempo

MARIETA PINEDA

Con la llegada del buen tiempo, la compra de toldos se dispara, ya que estas cubiertas realizadas con diversos materiales que tienen la función de dotar de sombra las estancias soleadas. De esta forma, a través de estas telas se consigue climatizar las zonas calurosas, con el objetivo de poder disfrutar de una temperatura agradable.

Actualmente, existen muchos tipos de toldos que se adecuan a los gustos y necesidades de la zona donde van a instalarse. Entre ellos se encuentran los toldos con caída vertical que son los más propios para los balcones. Sus brazos se pliegan sobre el perfil de caída, así como los toldos con los brazos rectos que son perfectos para fachada y portadas. Por otro lado, se encuentran los toldos de brazo invisible, que se diferencian del resto porque cuentan con unos brazos articulados de aluminio lacado con tensión interna. Además de estos tres, existe el monobloc que se emplea para fachadas de grandes dimensiones. Sus accesorios se instalan en la barra cuadrada, ejerciendo la tracción sobre ella los brazos, disminuyendo la fuerza que soporta la pared. El toldo tipo toldilla se utiliza para ventanas de pequeñas dimensiones, permitiendo unos pliegues pequeños que no ahogan la ventana; y el toldo tipo capota plegable es el indicado para ventanas con cuatro arcos. Por último, están los cofres Mulhacen, especialmente diseñados para la protección del tejido, ya que al recogerse éste queda resguardado en su interior.

Instalar un toldo es una solución fácil y económica para ensanchar el espacio techado de la vivienda y tener una terraza portátil que se puede abrir y cerrar según lo permitan o impidan las condiciones climáticas.

Las carpas están especialmente diseñadas para celebraciones y organización de actos públicos. Actualmente, según destaca el gerente de la empresa Toldos Rótulos y Carpas Manacor, Antonio Fernández, existe una amplia gama de carpas adecuadas a las condiciones solicitadas. Asimismo, remarca que dedican su actividad industrial al diseño, fabricación e instalación de todo tipo de proyectos de arquitectura textil, utilizando para ello las técnicas más evolucionadas.



Imagen de una propuesta de decoración para exteriores. / P.N.

La teka es la madera 'reina' para el mobiliario de exterior

ES MUY RESISTENTE AL AGUA AUNQUE REQUIERE DE CUIDADOS

PATRICIA NICOLAU

Recién estrenada la primavera, el clima se torna más cálido y se alargan las horas de luz. Este ambiente invita a disfrutar del día al aire libre, a pasear por el parque, acomodarse en el sillón de una terraza o, sencillamente, a relajarse en el jardín de casa.

Tras 'darle carpetazo' casi definitivo al mal tiempo, al frío y a la lluvia y con el fin de disfrutar de estas primeras jornadas soleadas es un buen momento para preparar todos los utensilios necesarios y devolver las capas de brillo y a la vez de protección al mobiliario exterior.

En cuanto a los materiales y la madera, la más fuerte es la de teka y resistente a la humedad y al agua, ya que la madera tiende a hincharse y abrirse. No obstante es primordial que después de la época invernal se aplique un tratamiento con un aceite específico para este tipo de material después de lijar el mueble con papel de cristal fino.

Igualmente, el bambú se barniza a principios de verano y no

es aconsejable dejarlo al descubierto y que el agua le dé de lleno. Para el mimbre, ratán o los muebles de banana lo idóneo es mantenerlos a cubierto y serán objeto de los mismos cuidados con un aceite especial. Con esta fórmula se nutre a los enseres y así lucen protegidos durante todo el verano.

Las tendencias

Desde los conjuntos de mesas y sillas, sillones, sofás, tumbonas, hamacas y hamacas-columpio,

Las líneas rectas y la imitación de acero inoxidable están de moda esta temporada

hasta lámparas, antorchas, candelabros, pérgolas y sombrillas, el mobiliario para decorar el exterior conforma un abanico muy amplio y variado.

También está 'pisando fuerte' un modelo de cama muy baja

realizada con, entre otros materiales, hierro forjado para el jardín; sobre el somier para descansar a gusto se coloca un colchón tapizado o colchoneta, explica Noemí Mir, propietaria junto a su marido Jordi Oliver de Mobiliario y Complementos D'Oliver.

En la actualidad, otra tendencia en materiales para los muebles de jardín es la imitación plastificada de acero inoxidable principalmente para las tumbonas y sillas. Mesas confeccionadas como un mosaico con piezas de barro y con patas de hierro forjado o bien una mesa de cristal y hierro forjado son otras de las opciones para 'vestir' las terrazas, el patio o el jardín en el hogar.

Cabe decir que la teka, el ratán, la cuerda, banana, bambú, el hierro forjado o las pequeñas baldosas forman parte más bien de una línea con tendencias coloniales y rústicas. A diferencia de la imitación plastificada de acero inoxidable, que está muy de moda en esta nueva temporada y con la que priman las líneas rectas y lisas.

Posibilidades de ventilación para bajar los termómetros

MAYTE AMORÓS

Aunque los termómetros aún no amenazan con disparar el mercurio, algunos ya empiezan a plantearse la compra de refrigeración para su casa u oficina. El motivo es sencillo, si se compra ahora se puede ahorrar más de un 30%, ya que cuanto más avance el calor, más caros se suelen vender estos aparatos.

Las posibilidades no son las mismas para todos. Unos disponen de poco espacio, a otros es el presupuesto lo que les falla. Pero existe una amplia variedad en refrigeración que pone al alcance de cualquiera estos aparatos.

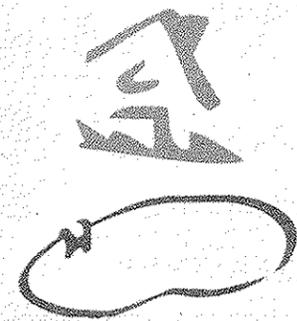
¿Qué posibilidades tienen los que no quieren comprar uno de esos carísimos sistemas? La primera solución es comprar un ventilador, de los clásicos de toda la vida. Sus grandes espas y el modelo ofrecen una brisa recomendable para las personas de avanzada edad y para lugares donde el calor no sea excesivo. Su gran ventaja es que consumen poca energía ya que los buenos modelos, a la máxima velocidad, no llegan a consumir lo que una bombilla de 100 vatios.

Si lo que no te puedes permitir son las molestas obras que ocasionan los aparatos de aire acondicionado, la opción alternativa son los nuevos sistemas de ventilación. La evolución en sus diseños y prestaciones ha sido asombrosa: enfrían más que antes, son muy silenciosos y los hay de muchos modelos, tales como los de sobremesa, de pie, de techo o de pared. Estos últimos vuelven a estar de moda. Son apropiados para el dormitorio o el salón de casa, aunque se recomienda tener en cuenta el tipo de material con el que está realizado el techo, ya que la colocación y anclajes dependen de ello. Si el techo es de yeso, la instalación será más delicada que si dispone de alguna viga de madera para usar como apoyo.

Por último, los aparatos de aire acondicionado son los reyes de la refrigeración. Son más cómodos al incorporar sistemas de control sencillos con un mando a distancia que dispone de diferentes graduaciones y potencias. Son más caros y necesitan obra para su instalación, pero son una alternativa para los espacios amplios y para quienes quieren incorporar en un mismo aparato un sistema de frío y otro de calor.

j. domingo suárez
construcciones y piscinas

Andrés Torrens, 13 bajos • 07011 Palma
Tel.: 971 451 033 • Fax: 971 281 842
www.jdsuarom.com • info@jdsuarom.com



hormigón gutinado
modificación de interiores
reformas fachada