

# Cala Millor

# 7

*Bahia*

# Cala Millor

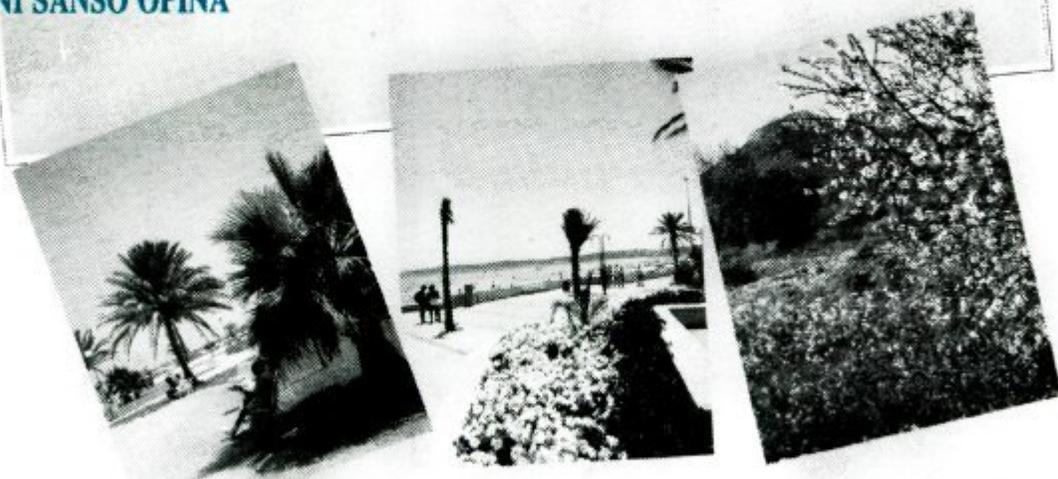
MALLORCA



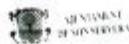
SANT LLORENÇ  
INFORME DE LA  
SECRETARIA-INTERVENCIÓ  
SOBRE LES TARIFES DE  
L'AIGUA POTABLE I DEL  
CLAVEGUERAM

V.I.P. DIRECTOR DE  
PROMOCIÓ ASSOCIACIÓ  
HOTELERA  
TONI ROIG

ANTONI SANSÓ OPINA

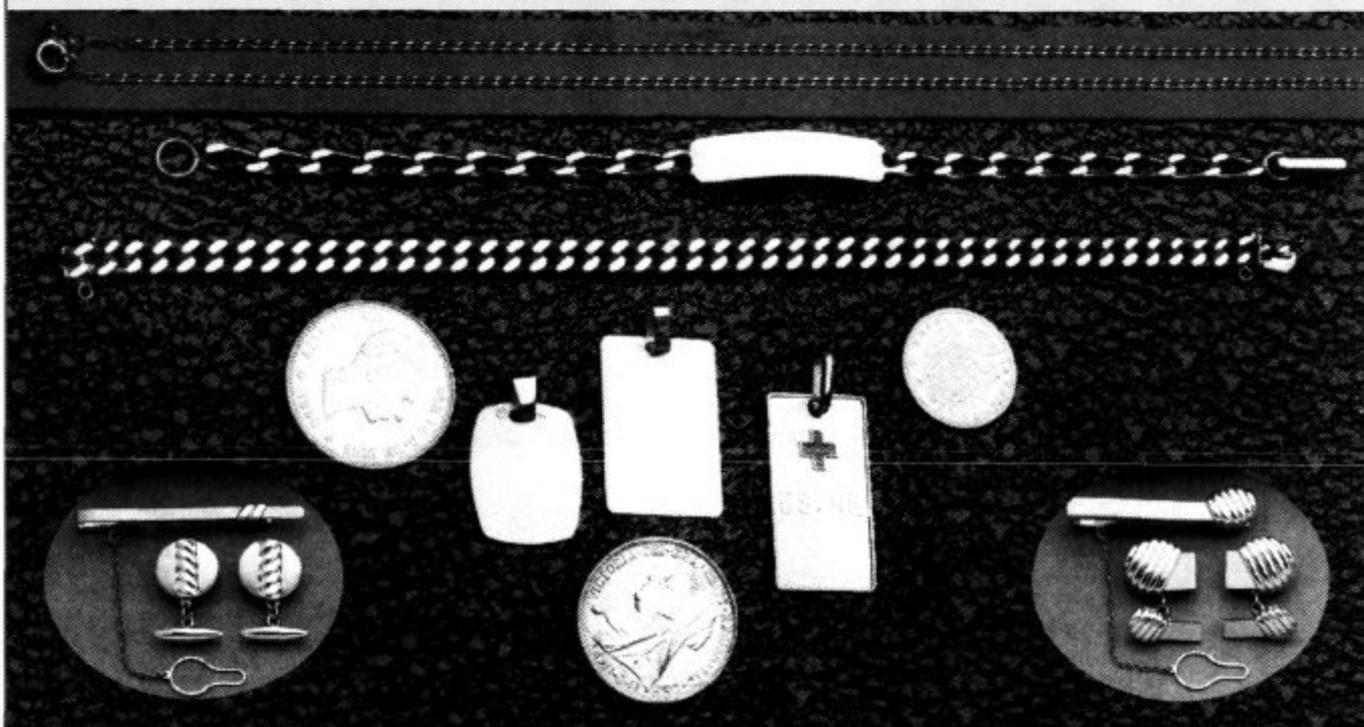


**POSTER DE PROMOCIÓ PER 5.000 PUNTS DE VENTA A L'ESTRANGER**



# Joyeria *Universal*

C/. Pedro Antonio Servera, 11 - Teléfono 56 76 40 - 07550 SON SERVERA (Mallorca)



## COMPRE Y GANE

10, 15, 20, 30% dto...  
y aún más, **su compra puede ser gratis**

### VISÍTENOS

Calidad y precio acreditados.

Una fecha importante se acerca, el **Día del Padre**, Joyeria Universal tiene lo que Vd. desea.

Edita e imprime:  
Informacions Llevant, S.A.  
Dep. Legal: PM 1535-89  
Apartado 13. Son Servera  
Tel. 56 81 65 - 56 75 63

Directora:  
Isabel Servera

Publicidad y Redacción:  
Marga Serrano

Fotógrafo:  
Sebastià Vives

Deportes:  
Joan Fornés  
Jaume Robí

Suscripciones y Sucesos:  
Miguel Marín

Distribución:  
Carlos Fernández  
María José Serrano

Colaboradores:  
Jaime Fernández  
Pedro González  
Felip Barba  
Planas Sanmartí  
Escuelas Cala Millor  
Asociación de Padres  
Ignasi Umbert  
Sebastiana Carbonell  
Asociación Hotelera C. Millor  
Bartomeu Amengual  
Antoni Sansó  
Joan Plà  
Miquel Vives  
Francisco Obrador  
Antonio Tarabini  
Claudia  
José Luis del Reino  
Albert Sansó  
Miquel Alzamora  
Isabel Moreno  
Robin Alba  
Petra Arenas  
Miguel Morey  
Presidente de la CAIB,  
Don Gabriel Cañellas  
Presidente del CIM,  
Don Joan Verger

Los artículos aparecidos en esta  
Revista, expresan únicamente la  
opinión de sus autores

## A VECES PASAN COSAS QUE...

EN EL AYTO. DE SANT LLORENÇ NADAN ENTRE DOS AGUAS Y EN EL SON SERVERA SE HACEN EQUILIBRIOS EN DOS FASES

Todo es política. Aquel gesto ambiguo, la palabra sincera o intencionada, la actitud de familiares y compañeros de trabajo y sobre todo, **SOBRE TODO**, nuestro propio comportamiento, que indudablemente repercute en nuestro entorno y comunidad.

En concreto, la política en nuestros ayuntamientos o **MUNICIPIOS TURÍSTICOS** como los define nuestro V.I.P Antonio Roig, pasa actualmente por una especie de ciclón silencioso.

En Sant Llorenç, el Gobierno en minoría desde que se destituyera a Jerónima Mesquida del PSOE, presidido por un voluntarioso y valiente Alcalde, político hasta la médula; está nadando junto a sus compañeros de pago entre dos aguas. Una, la marabunta que ha supuesto implantar las tarifas del agua potable y alcantarillado y otra, que los cuatro partidos de la oposición han firmado un pacto de colaboración aprovechando la coyuntura del rechazo popular a dichas tarifas, para así ver si las olas crecen y logran hundir el barco. Miguel Vaquer, el Alcalde, huye como gato al agua, pero se enfrenta a la realidad y lucha lo que haga falta para mantener firme el timón. La pregunta está en saber lo que hay de fondo en la trastienda. Datos a tener en cuenta; Toni Sansó sabe estar en el Gobierno y en la oposición. La sombra de Mateu Puiggrós es alargada. Miguel Vaquer sabe nadar en la política, y es que a veces pasan cosas...

En Son Servera se hacen equilibrios en dos fases. La primera económica. Gerardo Ruiz investiga en profundidad todas las partidas del presupuesto para ajustarlas a la realidad la gran deuda municipal que hallaron al formar el Gobierno actual; deuda que se accienta al paso

del tiempo debido a los intereses y otras cuestiones. La segunda, cuesta al parecer, conseguir un pacto de Gobierno **EQUILIBRADO** entre los tres partidos que lo integran. El edil Toni Cánovas que ostentaba importantes cargos políticos al principio de esta Legislatura y que al año de sugestión, presentó su dimisión, declara públicamente que entre los siete Concejales que forman el Gobierno los hay, que cobrando casi cien mil ptas mensuales, no dedican el tiempo suficiente para trabajar en pro del Municipio. La pregunta es; ¿Existen unidades de criterios, trabajo y gestión mínimamente básicos entre los que integran el Pacto?. Eduard Servera es un Alcalde y una persona DIEZ. Al decir de algunos reina, pero no gobierna, ¿O es la impresión que quieren que dé algunos «compañeros» del Pacto? Si Eduard Servera consigue pasar el Ecuador de esta Legislatura, Son Servera, Municipio Turístico, verá recompensado los resultados de una política realista y sensibilizada para un bien común y no para beneficio de unos pocos. Y es que a veces pasan cosas que...

Isabel Servera Sagrera

---

Una política realista y sensibilizada para un bien común y no para beneficio de unos pocos

---

Añadido.- El refranero español es muy sabio. No sé hoy cual elegir, por ejemplo. «Quien a buen arbol se arrima buena sombra le cobija» que tiene varias lecturas. A mi me enseña que lo importante es saber escoger, ser selectivo, en personas y etc.

ACLARIMENT

Degut a la informació apareguda a la revista local «FLOR DE CARD» de Sant Llorenç des Cardassar en el passat número del mes de Gener de 1993 en relació a les tarifes de l'aigua potable i clavegueram, l'actual equip de govern ha sol·licitat informe a la Secretaria-Intervenció sobre el desglossament de les tarifes i especialment sobre les dades comparatives amb els altres pobles de la comarca de Llevant. Aquest és el contingut de l'informe que reproduïm a continuació.

**INFORME DE LA SECRETARIA-INTERVENCIÓ SOBRE LES TARIFES DE L'AIGUA POTABLE I DEL CLAVEGUERAM**

A petició del Sr. Batle-president s'emet l'informe següent sobre les tarifes de l'aigua potable i del clavegueram, sobre la comparació amb les tarifes aprovades als altres pobles de la comarca i sobre l'estudi comparatiu publicat a la revista «Flor de Card».

Primer. Les tarifes aprovades per l'ajuntament en Ple a la sessió del dia 14 de gener de 1993 són les següents:



Batle de Sant Llorenç

Hi ha ajuntaments que mantenen unes tarifes basades en estudis elaborats els anys 1989, 1990, 1991 i 1992, les de Sant Llorenç estan basades en un estudi de 1993.

possibilitat.

El nombre d'abonats incideix de forma decisiva en les tarifes. A Sant Llorenç i Son Carrió se'n preveuen aproximadament 1.400, altres serveis de la comarca tenen 3.000 vivendes i 8.000 places hoteleres. L'augment de costs del servei no és mai directament proporcional a l'augment del nombre d'usuaris.

Tenint presents aquestes consideracions, s'annexen les tarifes comparades dels pobles de la comarca. Aquestes dades s'han obtingut telefònicament dels ajuntaments respectius o dels serveis concessionaris.

Terçer. Respecte a l'estudi comparatiu que fa la revista «Flor de Card» al número de gener de 1993 podem fer les consideracions següents:

	Aigua potable	Clavegueram (mes) (mínim)	Total
Artà	1.508	95	1.603
Cala Millor (Son Servera)	1.423	602	2.025
Capdepera	1.670	183	1.853
Costa dels Pins	1.441	602	2.043
Manacor	1.255	416	1.671
Sant Llorenç	1.749	183	1.438
Son Servera	1.249	220	1.969
		195	1.444

Segon. Per comparar les tarifes aprovades a Sant Llorenç amb les dels altres pobles de la comarca s'han de tenir en compte prèviament les dades fonamentals: la data de l'estudi econòmic en què es basa la tarifa aplicada, si l'Ajuntament subvenciona o no el servei i el nombre d'abonats d'aquest.

Alguns serveis d'aigua estan subvencionats pels ajuntaments, ja sigui mitjançant l'assumpció de possibles pèrdues (serveis municipals) o bé a través de subvencions al concessionari. L'ajuntament de Sant Llorenç, per acord exprés adoptat a la sessió del dia 1 d'octubre de 1992, va eliminar aquesta

Primera. Ignoram la procedència de les dades «preu/m<sup>3</sup>» i dels costs de «manteniment comptador i xarxa» que es publiquen. No obstant això, podem observar, confrontat-les amb les dades d'aquest informe, que el preu/m<sup>3</sup> a Capdepera (Agua Capdepera) no són

# AJUNTAMENT DE SANT LLORENÇ

56'30 ptes., sinó 64, a Manacor (Agua Manacor) no són 35, sinó 45, i a Son Servera són 47 en lloc de 42.

Segona. El manteniment del comptador a Sant Llorenç costarà 50 ptes./mes i no 200. les 150 ptes. restants corresponen al manteniment de la xarxa de clavegueram que als altres municipis

Tercera. L'exemple del cost d'una vivenda que s'explica a l'editorial no és correcte, ja que a Sant Llorenç s'inclou el cost del servei del clavegueram i als altres pobles no es preveu la taxa de clavegueram. Incloent els costos del clavegueram (tarifa o taxa) les quantitats de l'exemple serien:

econòmic que els dona suport i el nombre d'usuaris i si l'ajuntament subvenciona el servei o hi té pèrdues.

Les tarifes aprovades per al servei inclouen també les del clavegueram i en conseqüència no es cobrarà la taxa.

A Sant Llorenç ja estan instal·lades les connexions de servei. Aquest és un cost que habitualment es cobra al 100% a l'usuari i que al nostre municipi es va incloure en el projecte general subvencionat al 75% pel Consell Insular de Mallorca. Tampoc no es cobrarà «taxa per connexió», ja que la instal·lació la farà el concessionari.

S'adjunten com annexos els estudis comparatius de l'aigua potable i del Clavegueram de la comarca.

Sant Llorenç des Cardassar, 19 de febrer de 1993.

AIGUA POTABLE *		CLAVEGUERAM *	
Quota del servei	484 ptes./mes	Quota fixa	150 ptes./mes
Manteniment comptador	50 ptes./mes	Quota proporcional	7 ptes./m <sup>3</sup>
Total quota fixa	534 ptes./mes	(Cànon Ajuntament)	•
Quota proporcional	60 ptes./m <sup>3</sup>		
Cànon Ajuntament	5 ptes./m <sup>3</sup>		
Total quota proporcional	65 ptes./m <sup>3</sup>		
* més l'IVA i el cànon corres.		* més l'IVA corresponent	

recapten a través de la taxa de clavegueram, taxa que a Sant Llorenç i Son Carrió no s'aplicarà. La mateixa confusió apareix a la «crònica informal».

## CONCLUSIONS:

Les tarifes només es poden comparar si es té en compte l'any de l'estudi

**El Secretari-Interventor,  
Miquel Ballester i Oliver**



VEHICULOS DE OCASION

**OFERTAS  
DE LA  
SEMANA**

**FIAT PANDA PM-BH**  
como nuevo. Año 91 **485.000.-**  
Entrada 10 %. Resto 16.783 mes  
Traspaso incluido. 6 meses garantía

FIAT TIPO 2.0 16 v.	PM-BK	pocos kms.	PEUGEOT 205 GR	PM-AF	unico dueño
FIAT TEMPRA 1.6 SX	PM-BD	como nuevo	RENAULT 18 GTS	PM-AB	impecable
FIAT UNO 60 S	Año 87	Techo practicable	RENAULT 4 F6	PM-AS	acristalada
FIAT UNO 70	PM-AK	único dueño	RENAULT SUPER 5	PM-AT	garantizado
FIAT UNO 45	PM-BF	impecable	RENAULT 4	PM-AN	muy cuidado
FIAT UNO 45	PM-BM	6 m. garantía	RENAULT 4	PM-Y	económico
FIAT PANDA	PM-BD	de particular	RENAULT 4 furgón	PM-AG	
FORD FIESTA	PM-AK	impecable	SEAT MARBELLA	PM-AT	buen precio
FORD FIESTA	PM-Y	económico	SEAT PANDA	PM-AH	económico
CITROEN AX 5 p.	PM-AW	muy cuidado	SEAT 131 diesel		familiar
CITROEN AX 3 p.	PM-AN	oferta	SEAT IBIZA DIESEL	PM-AY	único dueño
CITROEN VISA	PM-V	barato	AUSTIN METRO MG	PM-AV	impecable
CITROEN VISA	PM-U	revisado	LANCIA Y10	PM-AV	para ella
OPEL CORSA CITY	PM-AP	garantizado	V.W. ESCARABAJO		tu capricho
OPEL CORSA diesel	PM-AS	buen estado	SUZUKI SAMURAI 1.3		garantizado

\*Precio llave en mano (Traspaso, ITV, IVA, ticket)

\*Vehículos revisados y garantizados

\*Financiación a su medida.

Autoventa Manacor

POLÍGONO INDUSTRIAL. Manacor

Tel. 84 34 00. Abierto de 8'30 a 1, de 3 a 8 y sábados mañanas



## AIGÜES, ABÚS A SANT LLORENÇ

Antoni Sansó  
PSM-Nacionalistes de Mallorca

El Ple de dia 14 de gener de 1993 amb els vots favorables del batle Miquel Vaquer i dels regidors Joan Santandreu, Mateu Puigrós, Miquel Galmés, Tomeu Mestre i Tomeu Pont, varen aprovar donar la concessió d'exploració del Servei d'abastament d'aigua, per dos anys, a l'empresa Melchor Mascaró S.A.

Consideram aquest acord com un abús al poble de Sant Llorenç ja que aquest incideix molt directament i molt negativament sobre l'economia familiar dels veïnats ja que no s'ha fet així com creim que s'havia d'haver fet.

Els aspectes més importants pels quals no podem estar d'acord són:

Consideram les 41.195.- ptes per la instal·lació del comptador, unapresa de pel als llorencins que a més seran obligats haver d'anar en aquesta empresa. Nosaltres demanam que cada usuari

pugui triar un professional del poble o que puguin enginyar-se ells mateixos. No dubtam que sortiria molt més econòmic.

Si la xarxa ha estat instal·lada per la mateixa empresa que ara aconseguix la concessió el més lògic seria que si hi ha averies fos arreglada pels mateixos com a garantia de les obres. Si hem de pagar 13.000 ptes. anuals de manteniment consideram que estam pagant dues vegades el mateix servei.

Els llorencins disposam d'uns pous municipals pagats per l'Ajuntament, o sigui, el poble, amb la intenció de que l'aigua ens sortís més econòmic. Veim que no és així quan resulta que amb aquesta concessió els llorencins venen l'aigua al concessionari a 12 pessetes el m<sup>3</sup>, i l'hi tornam a comprar a 65 pessetes que si hi afegim IVA i altres herves resulten 101 pessetes.

Això ens dona els preus més alts de tota la comarca de Llevant. Consideram que si haviem de pagar l'aigua tan cara, no hi emportava invertir tants de doblers per fer els nostres pous.

També ens volen obligar a haver de connectar les aigües netes per connectar les brutes.

Des del PSM, no podem consentir aquest abús al poble. Per això lluitarem i treballarem per canviar aquest acord.

No les ha de venir de nou als polítics que votaren a favor d'aquesta concessió, que la gent s'exalti i es malpensi sobre el que hi pot haver amagat darrera, i més si ens trobam que mai, l'equip de govern ens ha donat una explicació clara damunt el tema.

Queden massa preguntes a l'aire, queden massa preguntes sense una resposta.

*Esencia*

Regido por: *Esperanza Meca*



C/ Binicanella, 19-A  
Teléfono 58 60 22  
07560 CALA MILLOR

**Limpieza de cutis**

**Depilación a la cera desechable**

**Depilación definitiva eléctrica**

**Tratamiento de adelgazamiento y antiarrugas (Lifting)**

**TABLAS DE GIMNASIA, un mes 2.500 pts.**

**ASESORAMIENTO MÉDICO por el Doctor  
especialista en Medicina estética y nutrición,**

**DON ENRIQUE MUNT**

**Adelgazamiento, Mesoterapia, Liposucción, Colágeno,  
Correcciones estéticas corporales, Acné, etc.**

## DON ANTONIO ROIG

DIRECTOR HOTEL VORAMAR Y RESPONSABLE DE PROMOCIÓN DE LA ASOCIACIÓN HOTELERA

Estamos ya al pórtico de la ITB de Berlín. Por ello la palabra promoción cobra una dimensión especial y hace mover muchos hilos para que, en las fechas del 6 al 11 de marzo, días que dura la Feria internacional turística más importante, nuestras zonas turísticas, así como también nuestros respectivos Ayuntamientos junto con una impecable gestión de la Asociación Hotelera, sean debidamente reconocidos por su calidad y entorno por todos los profesionales de 65 países que van a participar en la ITB.

Por ello, hemos invitado en nuestra Galería de V.I.P.'s a un Hotelero, Don Antonio Roig, una persona que no le gusta quedarse fija en un mismo sitio, deseosa de conocer y aprender todas las maneras y todas las técnicas necesarias para promocionar la zona turística en la cual vive y por la misma se desvive.

Su mundo y su meta es cuidar, fomentar y crear siempre proyectos con un mismo destino; PROMOCIONAR LA ZONA. La promoción y todo lo referente a la hostelería es su mundo de trabajo,

un trabajo que le encanta y disfruta y al que le da todas las horas de su tiempo que haga falta. El porvenir de Antonio Roig va unido al porvenir de la promoción, y por lo que nos cuenta, es portador de buenas nuevas. Les acompaña a esta entrevista los Directores del Hotel Hipocampo Don Andreu Gili y del Hipocampo Playa Don Guillermo Febrer.

Textos: Jaume Rosselló  
e Isabel Servera  
Fotos: Sebastià Vives.

## DEBERÍA CREARSE UNA COMISIÓN DE ESTÉTICA URBANÍSTICA CONJUNTA, DECRETANDO UNAS NORMAS GENERALES PARA QUE TODOS VIERAN, LO BIEN CUIDADAS QUE ESTÁN LAS ZONAS TURÍSTICAS DE NUESTROS DOS MUNICIPIOS

-Recientemente ha estado en Munich con varios hoteleros para promocionar nuestra zona.

-Pues sí, y ha sido muy interesante. En la Asociación Hotelera tenemos un programa de actuaciones en Ferias Turísticas y normalmente vamos anualmente en 3 o 4 ocasiones. A Munich fuimos a comprobar cuál era el potencial turístico que pudiera repercutir en beneficio de nuestra zona, y pudimos saber que durante los 14 días que dura la Feria, pasan unas 250 mil personas, dato importante a tener muy en cuenta los próximos años. Allí establecimos contactos con Agentes de viaje. Desde Munich venía poca gente, preferían Italia y Yugoslavia, pero parece ser que por la subida de precios, el mercado italiano está en decadencia, y en cuanto a Yugoslavia, la desgracia ajena, la cual lamentamos, nos ha beneficiado. Allí las perspectivas eran eufóricas, aunque nosotros somos algo reacios a las euforias de los «Tour» Operadores en los inicios de las ventas, pero en Febrero las ventas se habían disparado y



*Don Antonio Roig, Director de Promoción de la Asociación Hotelera*

Mallorca se vendía muy bien.

-Y ahora en Marzo es obligada la visita a la ITB de Berlín...

-Obligada y esencial, es la Feria Internacional turística más importante, la bolsa del mercado turístico, donde no hay tanto público como en Colonia o

Munich, pero si pasan cincuenta mil profesionales, pero ésto sí es importantísimo, agentes de viajes, y de compañías de aviación de T.O., hoteleros. 65 son los países representados. Alemania, desde la caída del muro hace ya dos años, ha crecido mucho y existe una potencia de visitantes de lo que era la

otra parte del muro que se va incrementando, habiendo para este año enormes peticiones. En la ITB 93, además de la promoción acostumbrada de cada año que intentamos mejorar y mejorar, la Asociación Hotelera entregará unas placas en el Stand de Mallorca, y

creo que lo hará en nuestro nombre el Honorable Conseller de Turismo Sr. Cladera y en nombre también del Club SIMÓ, que en definitiva son los organizadores, a unos equipos importantes de fútbol y durante este acto estará presente la televisión y prensa, lo que representará una buena imagen.

**-Y si en Marzo está la ITB, en Abril tenemos ABTA en Mallorca...**

-Donde conjuntamente con los Ayuntamientos de Son Servera y San Lorenzo y la Asociación Hotelera, hemos contratado ya un stand para promocionar nuestra zona en ABTA, la Feria Turística de agentes ingleses, durante 4 días. Al hacer dicha actividad promocional conjuntamente, personalmente me satisface enormemente, porque hasta ahora se habían hecho cosas esporádicas, pero no se había conseguido nunca alcanzar el entendimiento que tenemos actualmente.

**-Como Director de Promoción de la A.H., ¿qué es para Vd. la promoción?**

-En la actualidad y los tiempos que se avecinan, la promoción es indispensable. Para mí, es sembrar para recoger. Al momento de ir a promocionar nuestra zona, puede que no obtengas resultados inmediatos, pero si se ha hecho bien hecha, si se han mantenido estrechas relaciones con «Tours» operadores, que tanto les da vender Mallorca como Grecia, si se les ha invitado a venir a conocer in situ la zona y otras cosas más, indudablemente la promoción obtiene excelentes resultados.

**-Y ahora ya vais a dar a conocer toda nuestra zona turística con una campaña promocional que desearía nos contara.**

-Es esta, una experiencia única hasta la fecha. Estamos trabajando en ella desde hace meses. Se trata de la distribución en cinco mil puntos de venta, (5.000) en varios países de dos posters editados especialmente para esta campaña de promoción que son fabulosos y que muestran nuestra zona desde un ángulo y una perspectiva ecológica, que es lo que se vende, dado que lo que hay que tener, recoger, por lo que a promoción se refiere, es lo que se vende. Tratar de dar la imagen buena de nuestra zona. Y como decía, mandaremos en cada uno de estos cinco mil puntos de venta, dos posters, más una carta de presentación explicando lo que es nuestra zona y además, podrán participar en un sorteo que se realizará ante notario en el mes de agosto. Consisten-

## «NO ESTOY EN LA POLITICA, PERO NO SOY APOLITICO»

Don Antonio Roig responde con soltura a estas cortas preguntas:

**-¿Qué opina de D. Juan Lull?**

-Es un gran empresario y un buen amigo de sus amigos.

**-D. Tomeu Femenías.**

-Un buen presidente.

**-D. Pedro Cañellas.**

-Un gran amigo.

**-Una clase de música.**

-Todas las clases de música exceptuando la moderna, «estridente».

**-Una ilusión.**

-Que nazca mi hija con buena salud.

**-Un viaje.**

-La vuelta al mundo.

**-Su opinión de Miguel Galmés.**

-Un buen colaborador.

**-¿Y Eduard Servera?**

-Toca muy bien la flauta y es un político con muchos proyectos.

**-Una prenda de vestir.**

-Un traje a medida.

**-Un eslogan para Cala Millor.**

-El nombre de Bahía de Cala Millor como eslogan, basta.

**-Un proyecto.**

-Hay muchos e ideas, pero en la mayoría de las ocasiones, hace falta el dinero para realizarlos.

**-Político o apolítico.**

-No estoy en la política pero no soy apolítico.

**-Un hobby.**

-Desayunar al estilo mallorquín con unos buenos amigos y charlar agradablemente.

**-¿Qué don natural debe tener un Presidente de la Comisión de Promociones Turísticas?**

-Es básico tener mucha información, estar en muchos sitios al mismo tiempo y creer en el producto que promocionas.

**-En su trabajo, ¿se siente recompensado?**

-Totalmente, porque es lo que a mí me gusta y Cala Millor cuenta con grandes profesionales.

**-¿Cuál es su lema?**

-Ilusión y constancia.

**-¿Cree usted tener enemigos?**

-Creo tener muy pocos.

**-¿Cómo ve el futuro de las OMIT'S?**

-Dentro de una zona turística son indispensables y de gran interés.

**-Feria de Berlín, montaje o efectivo?**

-Efectivo. Es una feria básicamente profesional y un punto de encuentro anual con los T.O., por lo tanto es positivo y además es la más importante de Europa que se debe mantener.

**-¿Le interesa la política?**

-Siempre ha sido muy interesante y la tenemos que seguir constantemente, ya que administran nuestro dinero.

**-¿Cree que estamos bien administrados por los Ayuntamientos?**

-Creo que lo hacen bastante bien, pero es mejorable.

**-¿Qué arreglaría si estuviera en sus manos?**

-Hay muchas cosas por arreglar y difíciles de enumerar.

**-¿Qué entiende por felicidad?**

-Como dicen al brindar en Mallorca: salud, amor y pesetas, y por supuesto trabajo.

**-¿Qué nacionalidad turística es la más interesante?**

-Para nuestra zona, lógicamente es la alemana, que es la mayoritaria, pero indudablemente, todas las demás son interesantes y bienvenidas.

te en 700 estancias hoteleras, para poder visitar Cala Millor y conocer nuestra zona, para que conociéndola les resulte más fácil venderla. Pero lo realmente importante de esta promoción, es que se realiza **CONJUNTAMENTE** con los Ayuntamientos de Son Servera y San Lorenzo y la Asociación Hotelera, y en cuanto a la realización de los dos posters ha colaborado con mucho interés y también una ayuda económica, IBATUR, el Instituto Balear de Turismo, cuyas gestiones las hemos realizado o con el Director General de Promoción de la Conselleria, Sr. Gamero.

**-Si, ya he visto que en el Local de la A.H. se ha contado con la ayuda de las respectivas Brigadas de Obras de ambos Aytos., cinco mil cartones o rollos para mandar los posters. Porque ahora, la A.H. tiene un local...**

-Sí, la Asociación Hotelera dispone de un Local en los bajos de los aptos. Rosella, creando una plaza nueva, que es la de Coordinador General Técnico que ocupa en la actualidad Ignasi Umbert, el cual lo está haciendo muy bien. A través del tiempo se verán los resultados. El Local es también un punto de encuentro y de referencia y es una lástima que no todos los Hoteles de la zona estén asociados, aunque si en la zona hay 70 Hoteles, 60 están asociados. ¿Por qué no todos lo están? —me preguntas— pues siempre puede haber un Hotel que no lo esté por unas razones puramente particulares. Pero esta minoría de Hoteles que no están asociados, resulta que evidentemente se aprovecha de nuestras gestiones promocionales. Ellos tendrán sus razones que respeto, pero nosotros invertimos tiempo y dinero en promocionar toda la zona turística y no unos hoteles en concreto y que los resultados de esta promoción repercute, que duda cabe, en la oferta complementaria, bares, Restaurantes, comercios que también deberían participar.

**-Ya que hablas de la oferta complementaria, algunos de ellos comentan que si los Hoteleros elevaran los precios y no necesariamente tuvieran el Hotel al 100 %, al ser el cliente de un poder más adquisitivo, la oferta**

**complementaria saldría beneficiada.**

-Primero hay que aceptar que los precios los regala el mercado. Si yo por ejemplo quisiera subir los precios, pues estaría predestinado a morir. ¿por qué hay estos precios?, pues porque hay exceso de oferta. Este es el problema primordial, y Hoteles de 5 estrellas, como ha anunciado la Cadena Sol, bajas a 4 debido a que no hay mercado de 5 estrellas, por eso decir que podríamos o deberíamos aumentar los precios es imposible. Los Hoteleros desde hace 6 o 7 años, hemos ido incrementando el producto y la calidad, y por el contrario los precios se han mantenido al máximo debido a la gran competencia que hay, y ésto que se puede comprobar que en todo el Mediterráneo, la mejor oferta CALIDAD-PRECIO es la de Mallorca, y en Mallorca una de las zonas más acreditadas es la nuestra.

**-Vender sol y playa es aún suficiente? y ¿qué opinas del Embellecimiento?**

-Es básico. No obstante opino que se deben crear nuevas alternativas. En cuanto al Plan de embellecimiento diría que es como si hubiéramos comprado un traje muy caro y que nos pilla un poco despeinados y con los zapatos no muy limpios, por poner un ejemplo. O sea, que según mi opinión, el Plan de embellecimiento es un diez, porque se han invertido dos mil millones de ptas. en nuestra zona por parte de los dos Ayuntamientos y la Conselleria de Turismo, pero surgen inevitablemente los

pequeños detalles que quedan por arreglar y que son fundamentales. Si dan una vuelta verás que hay muchos árboles plantados, tan sólo hace un año y ya están rotos, hay casi 20 tapaderas de alcantarillado en desorden, pero en conjunto, tanto los turistas como los habitantes de esta zona, estamos muy contentos de la reforma.

**-El mantenimiento es competencia de los Ayuntamientos, ¿consideras que son sensibles a ello?**

-Se esfuerzan para serlo. Pero deberían concienciarse mucho más y hacerse llamar lo que son: **MUNICIPIOS TURÍSTICOS**, dado que básicamente funcionan con el turismo. Aún más, debería crearse una Comisión de Estética Urbanística conjunta, decretando unas normas generales para regular todos los desperfectos existentes y potenciar la belleza del entorno.

**-En estos últimos años son muchos los Hoteles que se han reformado.**

-Los empresarios Hoteleros han aportado mucho esfuerzo por su parte, reformando los Hoteles, y los que no lo han hecho representan tan sólo un 15 % en nuestra zona y que según encuestas están predestinados a morir.

**-Dicen también las encuestas y estudios turísticos que este mismo esfuerzo que han realizado los Hoteleros, lo tendrían que realizar (los hay que ya lo han hecho), la oferta complementaria, tiendas, bares, comercios.**

-Es totalmente cierto, aunque el tiempo actual no está por reformas, pero es evidente que para trabajar bien y a gusto debes disponer de buenos medios.

**-Con los precios que rige el mercado en la hostelería, ¿deben esforzarse Vds. para mantener la calidad?**

-Indudablemente. El margen comercial que existía antes, ya no es el mismo que ahora. Se ha ido reduciendo año tras año y debemos hacer un gran esfuerzo para mantener la planta Hotelera. Pero la calidad es un hecho. Todos nosotros vivimos en una zona privilegiada. No tan sólo por su playa y entorno, sino porque contamos con verdaderos y muy buenas empresarios que año tras año han sabido luchar.

**-Su opinión sobre los locutorios públicos de la telefónica y las máqui-**

## Cena ofrecida por el Rte. La Gamba de Oro

Paté de merluza y salmón ahumado

Alcachofas rellenas de «caproig», pimientos de piquillo con champiñones y gambas.

Sorbete de limón al vodka ruso  
«Confit» de pato con salsa de cizuela

Bavaois de limón con «coulis» de frambuesa.

Cafés y licores

Vinos: Ribas blanco y tinto de Consell. Cava Brut Nadal.

**nas de Coca-Cola...**

-Dos temas que colarían perfectamente en esta Comisión de Estética Urbanística, si la hubiera. Las máquinas de Coca Cola u otra marca, deberían retirarse, algunas operan sin licencia fiscal y además son una competencia desleal. En cuanto a los locutorios públicos de telefónica no es coherente, porque no se dan las mismas ventajas a una empresa privada que a una pública.

No es estético que una zona verde que cuidamos con el dinero del contribuyente, se instale un locutorio de teléfono, que es un negocio como otro cualquiera, tiene personal, consume luz, aire acondicionado, abren y cierran y hacen caja. Deberían retirarlos que hay, que son unos 5 y uno de ellos ocupa un acera, mientras que los demás están en zonas verdes. En Cala Millor hay muchos locales que la Telefónica puede

alquilar.

-¿Y Vd. qué prefiere, Cadenas Hoteleras o empresas privadas?

-Hay que analizarlo. Hay cadenas hoteleras que no me inspiran confianza, otras en cambio sí. Hay Hoteles privados cuya gestión es casi perfecta y los hay que son un desastre. Es como todo, relativo. Personalmente yo trabajo en una Cadena Hotelera «Hipotels», y estoy encantado. Por ejemplo el Hotel que regento es el más pequeño de toda la cadena y por pertenecer a ella podemos ofrecer un mejor servicio a nuestros clientes y obtener unas ventajas considerables sobretodo, en compras y negociar contratos.

**RESTAURANTE PIZZERIA****PIZ - PAZ**

**Ofrece a sus clientes toda clase de platos de nuestra cocina mallorquina**

Se hacen platos por encargo y pizzas servidas a domicilio por nuestro personal, sólo con llamarnos.

**NUESTRO JEFE DE COCINA RECOMIENDA:**

CONEJO CON CEBOLLA.....	850
LOMO CON COL.....	850
FRITO MALLORQUIN.....	650
BERENJENAS RELLENAS.....	850
MERO A LA MALLORQUINA.....	850
BACALAO CON SALSAS DE TOMATE Y PIMIENTOS.....	850
CALAMARES RELLENOS.....	850
ARRÒS BRUT.....	800
SOPAS MALLORQUINAS.....	600
CARACOLES.....	750
LENGUA CON SALSAS.....	550
CALAMARES CON CEBOLLA.....	600

*Avenida Cristóbal Colón, 92      Tel. 58 56 20      CALA MILLOR*

**Vivimos en una zona privilegiada, no tan solo por su playa y entorno, también porque hay buenos empresarios**

-En conclusión y para acabar de alguna manera esta entrevista, que podría prolongarse muchísimo, parece ser que hoy por hoy es una necesidad más que un hecho, la colaboración y trabajo en conjunto de la Asociación Hotelera con los Municipios Turísticos, y que los políticos deben potenciar esta colaboración, aportando el máximo de ayuda y gestión.

-No quepa duda a nadie que es esta la realidad, y creo poder decir que los políticos se han mentalizado de que el suyo es un municipio turístico donde a través de sus Delegados de Turismo y las Oficinas Turísticas, apuestan fuerte y colaboran con la iniciativa de promoción. Es un hecho también que la tendencia del mantenimiento de los lugares públicos va mejorando y que queda aún mucho por hacer, pero que si existe esta colaboración se puede lograr. No hay que olvidar que cuando llega un turista, su mentalidad va en relación a sus leyes que rigen en su país, y éstas son más severas y efectivas que las nuestras. Pero con constancia, esfuerzo e ilusión, todo se conseguirá.

EL ANFITRIÓN

## RESTAURANTE LA GAMBA DE ORO

AUTÉNTICA PROFESIONALIDAD A LA CARTA

Por primera vez, en nuestra sección de V.I.P.'s fuimos acogidos en el Restaurante LA GAMBA DE ORO, propiedad de un auténtico profesional; José García. Es tan sincero e importante para él todo lo referente a la gastronomía y al mundo de la restauración, que además de cuidar el mínimo detalle, detallar con mimo la materia prima, saberla manejar para que de ello surja el plato bien condimentado y adornado, que todo ello, lo ha inculcado a su familia.

Su esposa María Ubiña, le ayuda en atender a los clientes junto a su hija María Dolores con un impecable estilo. Mientras que su hijo Gabriel hace ya algunos años estudia y practica el arte de cocinar. Son miembros de la Cadena de Asadores y se puede decir que su especialidad es cuidar al máximo la profesionalidad, adquirir conocimientos nuevos y a través de una garantizada calidad llegar al cliente sea de la nacionalidad que fuere.

El Restaurante, situado en s'Illot, es íntimo y acogedor, dispone también de un comedor reservado y su limpieza, trato y amabilidad son exquisitas. Aña-



*Después de una excelente cena e interesante entrevista vino la foto de grupo.*

diendo que tienen un sentido estricto de respetar la intimidad del cliente.

La saga de José García en el mundo

de la gastronomía, está asegurada.

**Isabel Servera**

**PIZZERIA RESTAURANTE**



**Alhambra**

**VALDELVIRA Y LOPEZ**

C/. Na Llambies, 37  
CALA MILLOR  
Telf. 58 63 08

**PIZZAS, LASSAGNE  
Y COCINA INTERNACIONAL**

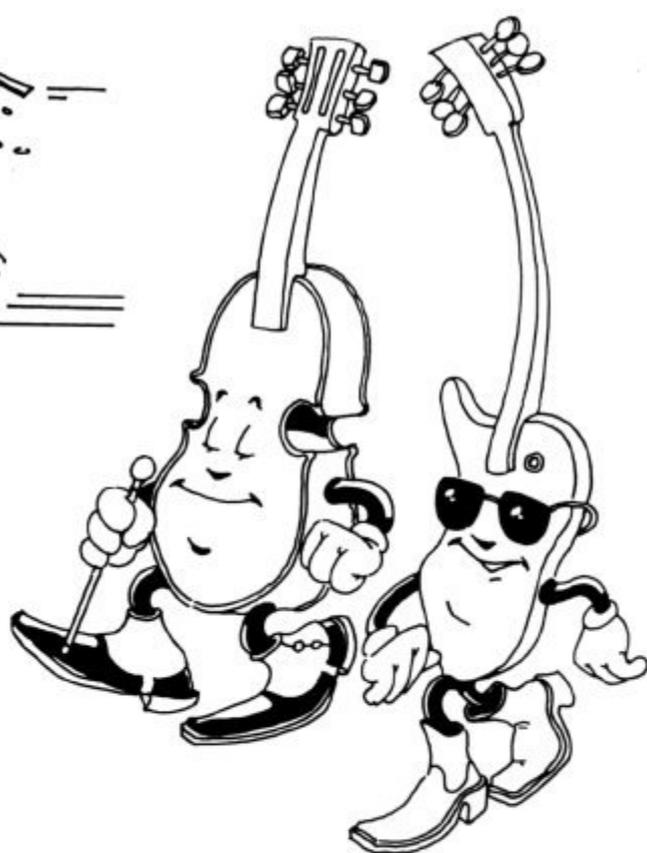


**EN SON SERVERA**

*C/ Elisa Servera, nº 2 (bajos pastelería GARCÍA)*

**ESTE FIN DE SEMANA**  
**INAUGURACIÓN DEL**  
**PUB RABE**

*a partir de las 19 horas*



**BUEN AMBIENTE**

**MÚSICA**

**DIVERSION**

**MARCHA A TOPE**

**KARAOQUE**

**BUENOS PRECIOS Y BUEN SERVICIO**

*Dirección: Señor Bernardo García*

REPORTAGE GRÁFICO DE SEBASTIÁN VIVES



*Los indios dieron una nota de alegría*



*Antonio Peñafort feliz abuelo con sus nietos*



*Dos señoras payesas*



*El recuerdo elegante hecho realidad*

CARNAVALES 1993



La Banda de Música este año estrenó un disfraz caribeño

El viernes día 19, la fiesta de Carnaval fue para los más pequeños. Todos los niños del Colegio Jaume Fornaris, profesores y los alumnos del Colegio de las Monjas, se concentraron en la Plaza de San Juan para dirigirse a la Plaza del Mercado, donde disfrutaron de unas agradables horas de fiesta.

El sábado día 20 fueron los más mayores los que participaron en el baile de Carnaval. La Banda de Música estrenó un disfraz caribeño, animando con sus canciones típicas de Carnaval, un pasacalles que finalizó en la Plaza de San Juan Bautista. La fiesta se prolongó hasta pasadas las doce de la noche.

Miguel Marín

LA BANDA DE MÚSICA LOCAL DE SON SERVERA, EN EL HOTEL BORNEO EXCELENTE CONCIERTO



La Banda de Música local de Son Servera da un concierto en el Hotel Borneo

El pasado sábado la Banda de música local de Son Servera, con motivo de los diversos actos que se vienen celebrando en Cala Millor «Un invierno en Mallorca», ofreció un concierto en los salones del Hotel Borneo, al que asistió numeroso público, tanto extranjeros como españoles. Una vez más felicitamos a la Banda de Música, la cual al finalizar el concierto se dispuso a cambiar de traje para participar en los carnavales de Son Servera.

Miguel Marín

SORTEO PARA NUESTROS SUSCRIPTORES

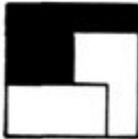
ERROR INVOLUNTARIO. JUAN DE LA CASA FORD

Cuando el anterior sorteo el agraciado fue el socio 262 premiado por Cervezas San Miguel, por error involuntario escribimos Toni en lugar de Juan, que Juan es el concesionario de la Casa Ford de Son Servera.

En el sorteo de este número el agraciado ha sido el dueño del Rte. Noelia que por causas técnicas saldrá junto con el ganador de la próxima semana en el Cala Millor 7 del día 11 de Marzo.

Isabel Servera



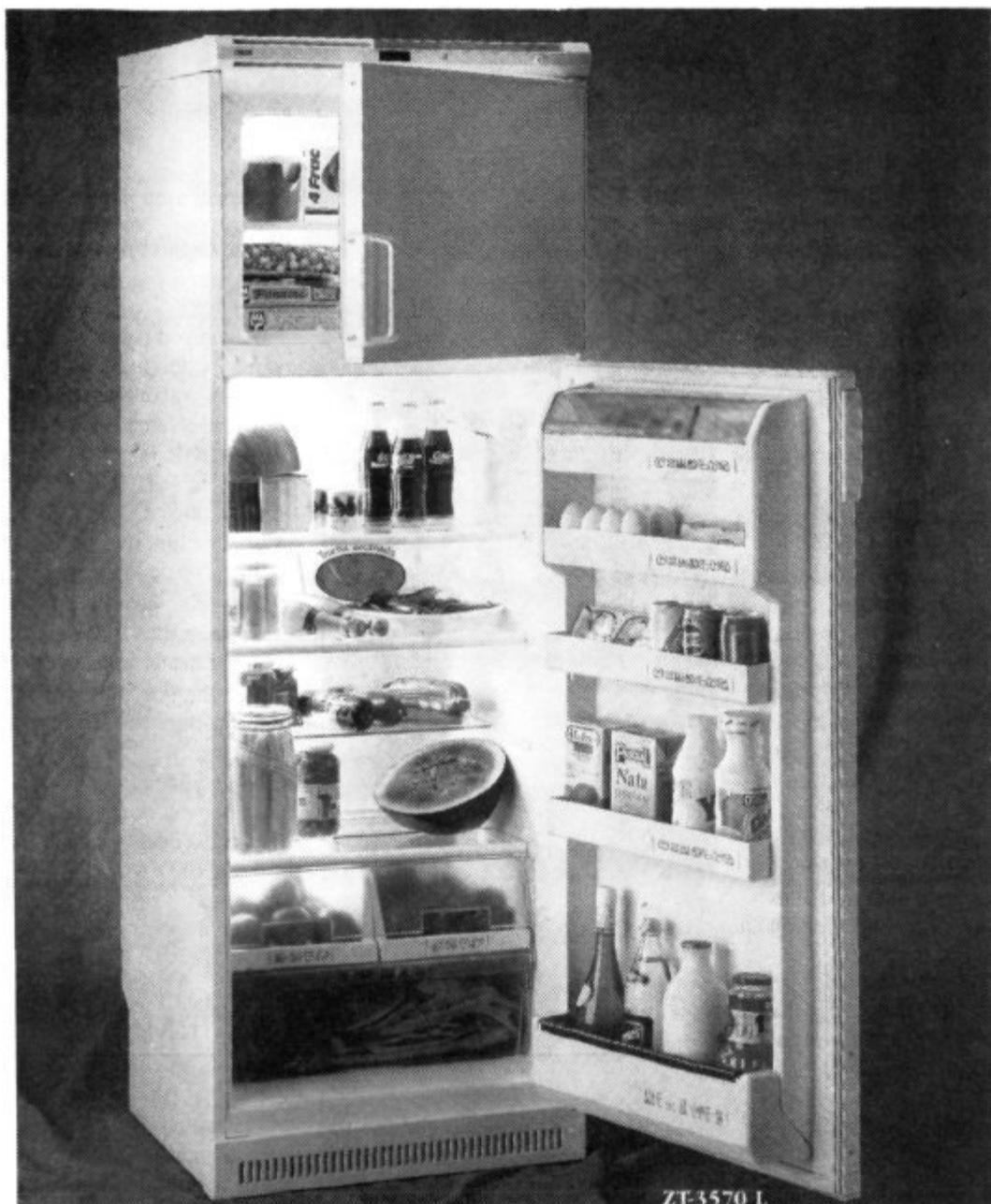


Eléctrica

Son Servera, S.L.

C/. Presbítero Pentinat, 12  
07550 SON SERVERA

Tel. 81 70 46  
Fax 81 70 46  
Part. Tel. 56 80 03



**ZT-3570**

**TROPIC SYSTEM**

- Capacidad:  
Total: 310 l.  
Frigorífico: 245 l.  
Congelador: 65 l.
- Poder de congelación:  
4 kg/24 h.

- Dimensiones  
(alto x ancho x fondo):  
1700 x 595 x 595 mm.

**Precio: 68.000 pts.**



**INSTALACIONES  
BUMINISTROS  
Y SERVICIOS**

***Hnos. Cañada, S.A.***

Urb. Los Almendros, 8 - Tel. 58 55 48 - Cala Millor

«EL MISTERI DE CANYAMEL»

Enigmàtic punt aquest de Canyamel, Es Cap Vermell, Ses Coves d'Artà, «Sa Torre de Na Nyana,... El Llac, negre i misteriós, (abaix del casal) desemboca a la mar.

Aquest llac s'alimenta de varies fonts que ragen a l'hivern, ja que la comarca és rica en pluges tota aquesta aigua es deposita en aquest clot envoltat de canyes que donen el nom al torrent.

Fa molts d'anys aquest braç d'aigua que va del llac a la mar, era navegable i els vaixells estaven a cobert dels temporals marítims i també podrien proveir-se d'aigua potable tan necessària i apreciada pels homes de la mar. Els passatgers podrien descansar al casal que damunt del penya-segat havien construït tant per la defensa del petit port, com pel millor servei al passatger.

Un dia aprofitant la foscor de la nit arribaren tres vaixells sarraïns de ferotges pirates: «d'aquells que omplien de por el cor de la senzilla gent de l'Illa». Vaixells pintats de negre per confondre's amb la negra nit.

Les naus fondejaren al mig del llac. Els moros botaren a terra i ja foren partits a saquejar als desprevinguts habitants de la zona, a la cerca de ric botí i captius: «els portarien al Nord d'Àfrica on els vendrien com esclaus».

La sorpresa inicial donà avantatge als sarraïns, però els homes d'Artà sempre disposats a rebutjar a l'invasor costàs el que costàs, emprengueren una arriscada ofensiva. Varen fer una volta per no topar-se amb les avançades dels moros, que encoratjats s'allunyaven cada cop més dels llurs vaixells.

Les tropes artanenques arribaren d'alt del penya-segat. Tenien a tir de fletxa les naus pirates.

Començar la batalla amb pluja de foc i pedres, fletxes, llances i arcabús.

Breu i violentíssim combat.

Els vaixells de fusta s'esfondraren dins del llac, envoltats de fum, crits, i foc.

Quan veren els moros, al seu darrere el fum i els trons de les naus sentiren



Ses Cases de Na Nyana, damunt del penya-segat, abaix hi ha el petit port.

pànic.

Tropes amb por no guanyen batalles.

Escampats per les rodalies de la Cala, foren vençuts fàcilment.

Alguns d'aquells pirates, amagats varen poder fugir al cap de dos dies amb un vaixell arrassagat. Un cop al seu poble varen contar lo valents i ben disposats de la gent d'Artà per defensar lo que és seu. Aquells, altre temps ferotges pirates, no s'enrolarien a cap altre aventura que no fos anar a pescar molt aprop de la vorera.

Ara els vaixells corcats pels anys descansen dins del fang, entre les canyes, al Llac de Canyamel.

Pot ser que dins de les «bodegues» reposin llurs tresors i meravelloses ceràmiques de l'art musulmà, però la vida continua, no gràcies als tresors dels homes, si no als tresors de l'aire, de l'aigua i del blat.

I d'això Déu és el que mana.

N. Beltran

ESCRITO PARA SIEMPRE

-Supongo que hay gente que simplemente va al cine y otra que de hecho ve las películas.

(Robert de Niro)

-Cuanto más se envejece más se parece la tarta de cumpleaños a un desfile de antorchas.

(Katherine Hepburn)

-Muchas personas son como los relojes: indicar una hora y tocan otra.

(Proverbio Danés)

-El mundo está lleno de pequeñas alegrías; el arte consiste en saber distinguirlas.

(Li Tai-po)

-La razón hable y el sentimiento muerde.

(Francesco Petrarca)

-Primero el hombre aprende en la vida a andar y hablar. Más tarde, a sentarse tranquilo y mantener la boca cerrada.

(Marcel Pagnol)

-Cuando la verdad sea demasiado débil para defenderse, tendrá que pasar al ataque.

(Bertolt Brecht)

-El verdadero dolor es el que se sufre sin testigos.

(Marco Valerio)

-El hombre es una multitud solitaria de gente que busca la presencia física de los demás, para imaginarse que todos estamos juntos.

(Carmen Martín Gaité)

## PENSAMIENTOS

Se ha dicho, con bastante fundamento, que el primer socialista del mundo fue Cristóbal Colón. La explicación es bastante simple: cuando salió de España, no sabía dónde iba. Cuando llegó, no sabía dónde estaba y todo lo hizo con el dinero de los demás.

Cuando en nuestro país creíamos que teníamos dinero, lo hemos malgastado en estupideces como el Ave, el derroche de Sevilla, las subvenciones a tonterías, los créditos a países por el método ciego, es decir, que no se vuelven a ver las devoluciones, etc.

Claro que antiguamente, como se contaba el dinero en doblones, era difícil saber cuanto costaba una Carabela, pongo por caso, aunque estoy por asegurar que, mas o menos, lo que cuesta blindar cinco coches de Directores Generales.

Además, en aquellos tiempos no existía el Guerra. Debía ser bastante

aburrido. Ignoro quién diría en los mítines, si es que había mítines, eso tan resultón de que los padres de los opositores de derechas se habían sentado en los escaños de las cortes franquistas de Isabel la Católica. También ignoro si los súbditos del antiguo Guerra, que en cierto modo se parecían a los súbditos actuales por aquello del paro mayormente, aplaudirían o no, que ya sabemos que el paro cabrea bastante.

En cualquier caso, como nadie ignora, el paro de izquierdas es más humano que el paro de derechas, si no, no se explica que Izquierda Desunida vote siempre a favor de los que insulta por aquello de que si viene la derecha ésto sería la repera: se gastaría el dinero solamente en lo necesario, o lo que es lo mismo, se dejaría de subvencionar a tarados, disminuiría el paro, a costa de los Sindicatos, claro, etc. y eso, duele.

En fin, que si Vds. leen que, por eso de la cosa corrupta, ha dimitido un Presidente del Gobierno, varios Ministros, que hay gente en la trena y que se esperan más detenciones, no se asusten, es en Italia.



José Luis del Reino

## PASATIEMPOS

### CONCURSO HNOS. CAÑADA

#### PRÓXIMO REGALO A SORTEAR

Un mueble para el televisor.

Anímense nuestros suscriptores a llamar al teléfono de los Hnos. Cañada, preguntar por Jaume Alzamora y darle el nombre del personaje del puzzle, porque esta vez el regalo del sorteo es original y muy atractivo. Se trata de un bonito mueble para su televisor marca SONY, cuyo modelo es SU-X31.

¡Participen!

R.L.



Adivine el personaje de este desordenado puzzle.

## IN

- Hablar más bajito y escuchar más alto.
- El llegar a la gente, el saber ser amigo.
- No ser todos, sino nosotros.
- El eco de otros tiempos, el regreso de antiguas tendencias.
- Poder contar con lo aprendido.
- La individualidad, el inconformismo y el espíritu de lucha.
- Hacer que todo valga la pena.

## OUT

- Los estados de alerta.
- Moverse por la prisa de vivir.
- Las sobrecargas, los agobios.
- Arruinar nuestra propia suerte.
- Cometer errores por precipitación.
- Querer poder con todo a la vez.
- Descubrir traiciones y falsos amigos.

El ex-Edil Antoni Cánovas, toma partido

## El PSM en Son Servera ya es un hecho



Antoni Cánovas a por el nº 1 del PSM en Son Servera

Pocos meses después de su dimisión política, Antoni Cánovas ha presentado ya en sociedad su nueva etiqueta política. Si en las pasadas elecciones se presentó por independiente en la lista del PSOE, en las próximas probablemente encabezará la lista del Partido Socialista de Mallorca PSM, como futuro Alcalde. Capacidad de trabajo no le falta, de convicción tampoco, dispone de ingredientes atractivos para pescar votos, la gran pregunta es qué actitud tomará Antoni Cánovas ante los poderes fácticos. Qué armas empleará, si la palabra o el silencio, cuando le salgan las personas que ejercen la táctica de estar siempre detrás de la roca y que si obtuviera Cánovas una cuota de poder, estas personas aunque, sea a través de Terceros, se darán a conocer. ¿Qué responderá cuando le quieran comprar? Toni Cánovas tiene un don: SABE ESCUCHAR

Sería bueno para una colectividad que también Antoni Cánovas fuera flexible ante las tempestades que indiscutiblemente surgirán. Y cuando los resultados de las urnas canten la realidad, sabremos el sueño político y la tenacidad de una persona respaldada por todo un grupo, hasta donde puede llegar.

Interesante por otra parte, sería saber cuál es la opinión de los compañeros con los cuales se presentó en las pasadas elecciones.

Tiempo al tiempo. Quien trabaja, obtiene resultados.

I.S.

## «LA AGRUPACIÓN LOCAL DEL PSM ESTÁ ABIERTA A TODOS»

CÀNOVES CRITICA LA GESTIÓN DEL PACTO DE GOBIERNO

A. Barceló

### SON SERVERA

Antoni Cànoves, ex edil independiente en las filas del grupo municipal socialista del Ajuntament de Son Servera, que acualmente está organizando la agrupación local del PSM en el municipio serverí, ha explicado a *Ultima Hora*: «Me invitaron al congreso del PSM y me animaron a crear la agrupación».

Un grupo inicial de cuatro personas, como establecen los estatutos del partido, crea la agrupación, «que está abierta a toda la gente que quiera participar en la misma», dijo Cànoves. Sobre la posibilidad de presentarse a las futuras elecciones municipales. Cànoves afirma que será un tema a consensuar con el PSM, aunque, matizó: «Es bastante probable que sea así».

Para Cànoves, el hecho de que Son Servera sea un municipio con mucha gente que no ha nacido en la Isla no es ningún obstáculo para poder llevar a cabo una buena labor con el PSM. «Para mí una persona que habla castellano es tan mallorquina como las demás», comentó el ex delegado de Cultura.

Antoni Cànoves critica la labor del pacto de gobierno: «Estoy seguro de que de los siete miembros del equipo de gobierno hay algunos que no dedican casi tiempo». Asimismo Cànoves añadió: «Los hay que cobran 90.000 pesetas y sólo dedican un cuarto de hora de media diaria».

Sin embargo, Cànoves cree que la labor del alcalde es positivo: «Es una persona cuya honradez está fuera de dudas, aunque esto no quiere decir que el Ajuntament funcione como yo creo que debería funcionar». Sin embargo, Cànoves, añade: «Creo que el PSOE habría hecho un mejor trabajo en la oposición que en el pacto».

## LA ESCUELA DE MÚSICA OCUPARÁ LOS LOCALES DE LA ANTIGUA ESTACIÓN

EL DÍA SEIS DE MARZO TENDRÁ LUGAR LA INAUGURACIÓN

Parte de la Estación del Ferrocarril



La Estación del Ferrocarril, cedida por FEVE al Ayuntamiento de Son Servera, ha sido reformada y adecuadas sus instalaciones pra albergar en ella la Escuela de música.

Su inauguración, según el Alcalde Eduard Servera está prevista para el día seis de marzo y se están ultimando los detalles para que esta, sea un hecho.

**POSIBILIDADES DE ESTABLECER UN  
TURISMO DE MEJOR CALIDAD**

ESTUDIO QUE REALIZA LA CONSELLERIA DE  
TURISMO Y LA COMUNIDAD EUROPEA



*Durante la reunión en el Ayto. de Son Servera*

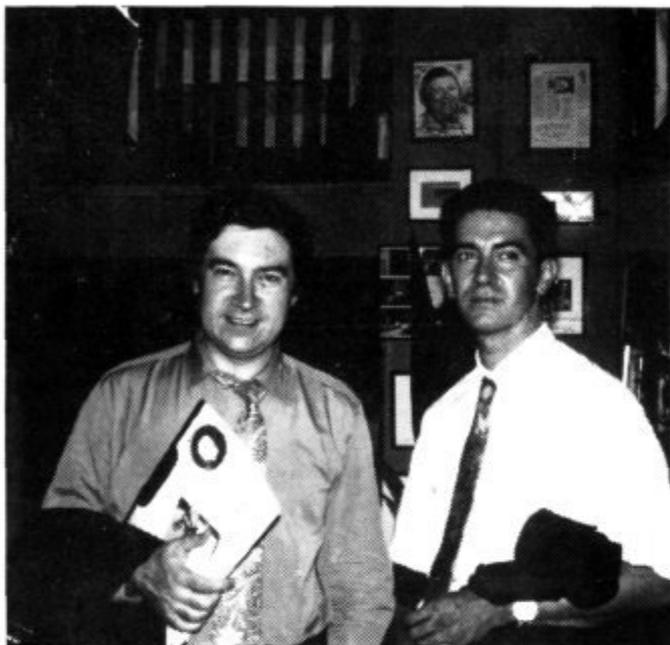
El 17 de febrero visitó el Ayuntamiento de Son Servera el Doctor Joachim Maschke, Director Economista del Instituto de Turismo de la Universidad de Munich, con el objetivo recabar datos y opiniones de dicho Municipio que pasarán a formar parte de un estudio que le ha encomendado la Conselleria de Turismo y la Comunidad Europea, cuyo objetivo es enseñar y demostrar las posibilidades de establecer **un turismo de mejor calidad**. Fue recibido por el Alcalde Don Eduard Servera, la Presidenta de la Comisión de Cultura Doña Antonia Ferrer, el Presidente de la Comisión de Turismo Don Luis Baudil y la responsable de la Oficina Turística Municipal.

El Dr. Maschke se interesó por el desarrollo de la población, la estructura económica, la agricultura, donde los Hoteles compran los productos; por la construcción, el comercio, plazas hoteleras y segundas residencias, por las instalaciones deportivas, culturales y recreativas, el saneamiento de agua, las playas, el tráfico, la basura, donde se le dijo que se intenta encontrar una solución a nivel insular y que han resultado positivas la recogida selectiva de vidrio, el establecer un punto de recogida de papel y otro de pilas. Se le dió toda clase de explicaciones y en la mayor brevedad posible se le remitirá una copia de las Normas Subsidiarias del Municipio. Sobre el mapa histórico de la zona y el callejero, pudo comprobar en el primero, la belleza y alternativas a visitar del entorno que rodea al visitante, y en el segundo la importancia del plan de embellecimiento que entre los dos municipios costeros desde Cala Nau hasta el final de Cala Bona, hay un maravilloso paseo peatonal de siete kilómetros de longitud. Finalmente, los éditiles municipales coincidieron en que **su aspiración es diseficar la oferta** y conseguir que los turistas y visitantes se asomen a otros puntos del municipio.

R.L.

TERTULIAS DE CA'S METGE

«PAGESOS I CIUTADANS EN EL SEGLE XXI»  
DÍA 27 DE FEBRERO DON BASILIO BALTASAR,  
DIRECTOR DE «EL DÍA DEL MUNDO»



*Foto de archivo realizada por Bel Servera en las Tertulias de Pula. Pedro J. Ramirez, Editor ejecutivo y Basilio Baltasar, Director de «El Día del Mundo»*

Día 27 de febrero tendrá lugar otra interesante Tertulia en CAS METGE, siendo el invitado de honor el ahora Director del periódico «El día del Mundo» en Baleares. Actuará como moderador Don Antonio Alemany, sutil articulista y un periodista sabedor del más mínimo detalle que acontece en nuestras islas.

Esta Tertulia viene a raíz de cuando, desde las Oficinas del CALA MILLOR 7, llamamos por teléfono a Don Basilio Baltasar para felicitarle en su nuevo cometido como Director. Durante la conversación dijo esta interesantísima frase: «La Part Forana es para mi, la reserva espiritual de Mallorca». Para Basilio Baltasar, la «Part Forana» hay que cuidarla, mimarla y conocerla en su profundidad. De ahí que fuera invitado a disertar en el marco de las Tertulias de Cas Metge sobre este tema, que él mismo le dió este interesante título como aire renovador y de esperanza, «PAGE-SOS I CIUTADANS EN EL SEGLE XXI»

R.L.

**SE OFRECE CANGURO**

*horas a convenir*

*Tel. 56 75 63*



**JERONIMO VIVES E HIJOS S.A.**  
**MATERIALES DE CONSTRUCCION**

Oficinas, Almacén,  
Exposición y Ventas  
Plaza General Goded, 2  
Tels. 56 71 95 - 56 81 43 - Fax 56 80 62  
**07550 Son Servera - Mallorca**

Exposición y Venta  
Avda. Juan Servera Camps, 33  
Tel. 58 63 69  
**07560 Cala Millor - Mallorca**

FÚTBOL III DIVISIÓN

«EL BADÍA LOGRÓ UN PUNTO DE ORO»

MANACOR 2  
BADIA CM 2

**Badia CM:** Miki, Bauzá, Brunet, Marcelino, Peñafort, Colau, Salvuri, Gabi, Andreu, Nebot, Barceló. Cambió en el m. 61 de Carrió por Gabi y en el 54 a Juanchi Por Barceló.

**Manacor:** Llodrá, Copovi, Xavier, Matias, Salas, Santa, Tófol, Gomila, Nofre, Femenias y Tudurí.

Árbitro: Munar Gelabert, su actuación fue regular.

Goles: Nebot en el minuto 74 roba un balón y acorta distancias. En el minuto 93 Carrió de penalti empató el partido.

La defensa del Badia trabajó fuerte ante los avances locales y en la segunda mitad el Badia, a fuerza de garra y tesón, logró un empate que parecía imposible cuando Peñafort a los setenta y cuatro minutos marcaba el segundo gol del Manacor en su propia portería, pero lo lograron llevándose a casa un punto de oro para seguir aumentando su cuenta a fin de aspirar a la disputa de la Copa del Rey.

El próximo domingo se jugará en casa contra el Ferriolense y serán otros dos puntos importantísimos, ya que el Ferriolense está clasificado justo a continuación del Badia.

MANACOR 2 - BADIA 2

**GABRIEL CARRIÓ VIVES, AUTOR DEL GOL DE PENALTI EN EL M. 93**

«UN RESULTADO JUSTO Y UN PUNTO MUY IMPORTANTE»

El partido ha sido emocionante, debido a la rivalidad existente entre los dos equipos y la incertidumbre del resultado.

La expulsión de Marcelino a los 20 minutos (totalmente injusta) ha deshecho el esquema y el Manacor se ha aprovechado. En la segunda mitad, al estar con igualdad de jugadores, el partido se ha nivelado a pesar de tener que remontar dos goles. El resultado justo y un punto muy importante para conseguir la clasificación para la Copa del Rey.

**HIPER COLON**

AVDA. CRISTOBAL COLON, 38  
TEL. 58 51 22  
C. JUAN SERVERA CAMPS  
CALA MILLOR - MALLORCA

**PARKING PROPIO**

**PATROCINA  
MAXIMO GOLEADOR C.D. CARDASSAR**



Nebot..... 11+1=12  
Gabi..... 9  
Andreu..... 6

DISCO-PUB



«SI BUSCAS  
MARCHA,  
NO LO DUDES,  
VEN A PUB  
YASTA»



*Avda. Bon Temps  
(Frente Rte. Mediterráneo)*

JUAN ANDREU SERVERA, «JUANITO», DELANTERO CENTRO DEL BADIA DE CALA MILLOR

«EL EQUIPO TIENE CALIDAD SUFICIENTE PARA JUGAR LA COPA DEL REY»

Juan Andreu es uno de los puntales del Badia, de carácter en el fútbol frío y matemático, estudia 2º curso de empresariales en Palma y de sus opiniones y aficiones nos habla en estas páginas.

-¿Cómo lo ves, le falta algo?

-Actualmente vamos muy bien con la nueva directiva. hace cuatro años que somos más o menos el mismo bloque. Nos vamos manteniendo bastante bien en esta 3ª división, y de faltarle no le faltan muchas cosas. Si analizamos, el Badia está bien acoplado para seguir en esta línea. Los juveniles que ahora han subido y los cedidos, si vuelven más adelante, podemos formar una plantilla mucho más completa y equilibrada, ya que

si tenemos dos o tres lesionados, nos queda una delantera muy floja, pero opino que el equipo tiene calidad suficiente para jugar la copa del Rey.

-¿Cual es tu opinión, subir de categoría o mantenerla?

-Encuentro que no debemos subir, el Badia no puede estar en 2ª B, en primer lugar por el plan económico, los desplazamientos, hay que reforzar mucho las plantillas en 3ª división, no creo que estemos muy bien, ir a jugar la Copa del Rey

Estuvo jugando una temporada en el Cardassar, al terminar de juvenil, para volver a su Badia de toda la vida, y con el badia de fondo, empezamos

es suficiente. Si se encuentra el dinero suficiente, basta recordar que estuvieron hace cinco años, pero el déficit es muy grande.

-Y tu futuro, ¿cómo lo ves?

-En el plan deportivo estoy muy bien en el Badia de C.M., el equipo que tenemos es el de siempre. Al entrenador le tenemos mucha confianza. Un jugador siempre aspira a pasar a una 2ª pero por ahora no me planteo ningún cambio, y dentro de la 3ª división, si hace años que juegas en

esta categoría al cambiar el plan económico es peor, porque te tienes que desplazar. El poder entrenar con los amigos es lo mejor, y para cambiar hay que meditarlo muy bien.

-¿También piensas que se tienen que reformar totalmente las instalaciones?

-El terreno de juego está muy bien, es uno de los mejores de 3ª. Las instalaciones se tienen que reformar, los vestuarios y las duchas tendrían que mejorarlas.

-Madrid, Barça?

-El Deportivo. Ni el Ma-

Bar Grill «TIPIC»



Pa amb Oli  
Carnes frescas al grill  
DIRECCIÓN: MIGUEL RIGO

C/ Son Jordi, 5  
CALA MILLOR  
Teléfono: 81 30 48

drid ni el Barça, tendría que ganar el Deportivo, y dentro de la Copa del Rey el Mallorca si elimina al Madrid.

**-Veo que estás contento con la labor hecha por la Directiva...**

-Sí, se portan muy bien con nosotros, presionan en el aspecto deportivo, dentro del campo del Esporlas y del Arenal, que hemos hecho un punto y no nos lo han reprochado. En cuanto a lo económico, ellos cumplen con lo prometido.

**-Hace dos encuentros que a los pocos minutos de iniciar el partido os marcan gol, cuesta remontar el resultado, ¿verdad?**

-Sí, desgraciadamente nos ha pasado, «lo mejor es llevar la iniciativa y el control del partido» ya que después siempre tienes que ir a remolque, y si la llevas tú, obligas al otro equipo a ir de remolque pudiendo crear



iniciativas de gol

**-¿Qué otros deportes practicas y te gustan?**

-A veces juego a tenis en verano y practico el surf cuando tengo tiempo. En verano practico más, ya que en invierno estudio y entreno a fútbol.

**-¿Y la afición?**

-El público es siempre el mismo, últimamente viene más gente. Hace dos o tres temporadas que decayó la afición. En esta temporada ha vuelto a subir por los buenos resultados.

**-¿Y jugar en el Campo de Son Severa modificándolo?**

-No con las instalaciones que hay, se tendría que reformar mucho. Si algún día se puede hacer un campo de fútbol cerca del Polideportivo, sería interesante

**-El caso de Miquel Angel Nadal ¿qué te parece?**

-Cuando jugaba con el Mallorca hizo dos temporadas muy buenas. Si haces un partido bueno cuando vienen equipos grandes, puede ser tu suerte, y jugar en el Mallorca mucho mejor, aunque siempre tienes que poseer unas condiciones indispensables para

ir a un club grande.

**-Y tus padres, ¿te aconsejan?**

-Me apoyan siempre, son una ayuda muy importante. Me dicen que no lo de todo por el fútbol, ya que no lo es todo. El fútbol no me dará de ganar para vivir, es importante también buscarme un trabajo y una vida estable. La familia te ayuda y te anima, pero en el fútbol sólo te pueden animar. No sólo jugamos para pasarlo bien, siempre aspiras a más y yo con 22 años lo tengo más difícil para subir de categoría.

**-Un deseo para terminar esta charla...**

-En lo deportivo, que podamos jugar la copa del Rey, ya que aspirar a aumentar haría falta mucha suerte y personalmente desco salud, que es lo mas importante.

**Jaume Rosselló Brunet**



**Limpiauto Son Servera, S. A.**

Servicio Oficial

**Llame al Tel. 567 008 - 525**

**Reparación de golpes con bancada  
y plantillas.**

**Pintura al horno. Todos los colores.**

**Presupuestos ajustados**

**6 meses de garantía**

CARDASSAR, 2 - PORTO CRISTO, 0

## LOS LLORENCINS GANAN LA PARTIDA AL PORTO CRISTO

CON GOLES DE MOREY Y DIEGO

**Cardassar, 2.-** Seminario, Galletero, Roig, Roselló, Loren, Servera, Torreblanca, Pascual, J. Sancho y Diego.

En el min. 71, el juvenil M. Sancho debuta ante su afición en sustitución de Pascual y en el 83, Ramón hace lo propio con Galletero.

**Porto Cristo, 0.-** Lozano, Julián, Nacho, Nadal, Llull, Tomás, Muntaner, Cesar, Riera, Vecina y Navarrete.

En el min. 46, Navarrete cede su puesto a Fuster.

**Árbitro.-** Buena actuación del Sr. Caballero Alvarez auxiliado en las bandas por los Sres. Sánchez y Fernández. Mostró cartulinas amarillas a Pascual y a los hermanos Sancho por parte local, y a Lozano, Vecina y Nadal por parte visitante.

**Goles.-** 1-0, min. 43; Pascual saca una falta muy rápidamente sobre Morey y éste de fuerte disparo bate a Lozano.

2-0, min. 54; jugada bien trenzada por la delantera local, finalmente el esférico llega a Morey que centre perfectamente sobre Diego

Mellado y éste fusila a Lozano.

**Incidencias.-** Tarde propicia para la práctica del deporte rey, y bastante expectación para ver este derby, quizá un poco menos de expectación de la esperada debido en parte que el mismo día se celebraba la RUA 93.

**Comentario.-** Como ocurriera en la anterior confrontación de la primera vuelta, los discípulos de Pedro González ganaron la partida al conjunto porteño en este evento de máxima rivalidad comarcal.

En la primera mitad pocas cosas a reseñar, tan sólo un disparo de Nacho al ejecutar una falta en la frontal del area, que detuvo Seminario en dos tiempos y el gol de la escuadra «granotera» materializado a falta de dos minutos para ir a tomar un respiro en las casetas, por lo tanto fue un gol psicológico.

Tras la reanudación del partido, el Porto Cristo tuvo que abrir sus líneas, para ver si conseguía igualar la contienda, pero fue el con-

junto llorencí que tenía mejores oportunidades y a los nueve minutos Diego, marcaba el segundo tanto, que a la postre sería el resultado final. Después con más corazon que cabeza la escuadra porteña intentó la igualdad destacando la ocasión de Nadal que su cabezazo fue despejado a córner por Seminario por contra el equipo de «Es Moleter» dispuso de buenisimas oportunidades de aumentar el marcador en las que destacan cuatro, una de Mellado, otra de Loren y dos más por el máximo realizador del conjunto local, Biel Morey.

En resumen, el resultado

se puede considerar justo y esta es la tercera victoria que consigue el equipo que preside Biel Servera en su feudo esperemos que siga la buena racha ante el conjunto ibicenco, Sta. Eulalia, colider de la tabla clasificatoria que visitará «Es Moleter» este domingo.

**DESTACAR:** La gran deportividad reinante tanto dentro como fuera del terreno de juego. El debut del juvenil Miguel Sancho ante sus seguidores y el buen hacer de Morey, Servera, Juan Sancho y Roig por parte del conjunto local y Nadal, Tomás y Cesar.

J.F.

### LA OPINIÓN

EL DELANTERO JUVENIL MIQUEL SANCHO

Tuvimos la suerte de marcar un gol psicológico en la primera parte, en la segunda se han abierto las líneas y como hemos conseguido marcar el segundo tanto nada más empezar, hemos jugado más tranquilos e incluso hemos tenido basantes ocasiones para aumentar la ventaja. Quiero agradecer a Pedro González la confianza que ha depositado en mí y hacerme debutar delante de la afición aunque estuviese un poco nervioso.

¿Se ha dado cuenta de que los idiomas son cada vez más importantes?  
EL INSTITUTO DE IDIOMAS MICHAEL KELLER LES SUGIERE RÁPIDOS CURSOS PARA OBTENER UNA MEJOR PREPARACIÓN

CALA MILLOR  
C/ Na Penyal, 9  
Tel. 58 55 85



INSTITUTO DE IDIOMAS  
MICHAEL KELLER

MANACOR  
Avda. d'es Torrent, 44  
Tel. 55 40 12

FÚTBOL BASE C.D. CARDASSAR

## JERONI PEP FULLANA SUREDA, ZAGUERO DEL JUVENIL

Para ir conociendo a más jugadores de la cantera llorencina para este número hablamos con el juvenil JERONI PEP FULLANA SUREDA, dando la casualidad que el día que le hicimos esta pequeña entrevista (18-2-93) cumplía los diecisiete años. Es un jugador que ha sido titular en todas las categorías que ha pasado desde Benjamines hasta ahora, en la categoría de juvenil, se

-Jeroni Pep, tengo entendido que empezaste muy joven en las categorías de Federado, ¿no?

-Sí, ya que aun no tenía la edad de Benjamín y dispuete algunos partidos, muchos de ellos amistosos, en la próxima temporada, con una excelente plantilla, hicimos Campeones Comarcals, ya que después sólo se hacía el campeonato por zonas.

-¿Que te parece la trayectoria de tu equipo, el Juvenil Cardassar?

-La trayectoria es sumamente positiva ya que salvar la categoría está logrado. Ahora en la fase de ascenso hemos notado algunas veces las bajas, bien sean por lesión, acumulación de tarjetas, Servicio Militar o que la Primera Plantilla haya necesitado de nuestros servicios, en cuanto a la última men-

desenvuelve bien en todas las posiciones de la zaga, a veces debido a las tácticas de sus entrenadores juega con el centro del campo en el que también se desenvuelve fenomenal. Esta temporada suele jugar de lateral derecho destaca por su fortaleza física, manejar bien la diestra y desarrollar espléndidamente en el juego aéreo.



cionada todos estamos orgullosos que nuestros compañeros (Mas, Mestre y Sancho) hayan debutado en III División, esto indica que se confía en la cantera.

-¿Aunque seas juvenil de primer año crees que puedes dar el salto a la primera plantilla?

-Esta temporada es difícil puesto que el Cardassar tiene una plantilla muy compensada y en nuestro equipo hay bastantes jugadores que despuntan, yo soy el más joven en defensa, por lo que teóricamente tienen que ir los más «veteranos», creo que tanto Mas, Soler y «el Presi», también lo hacen muy bien.

-¿Cómo se portan nuestros entrenadores S. Miguel y L. Ballester?

-Muy bien, además esta es la tercera o cuarta temporada que trabajamos con ellos y nos conocen perfectamente a todos... son muy buenos.

-¿Pelota?

-No, es en serio, también se preocupan por nosotros tanto dentro como fuera del terreno de juego.

-¿Y la directiva?

-Como es normal se preo-

cupen más por el primer equipo. Creo, en mi modesta opinión, que se debe cuidar más la cantera, por ejemplo, que no falte material deportivo en las sesiones preparatorias, que nos inviten a alguna «torrada» y así nos conoceríamos mejor con la directiva, etc.

-¿Y el jugador nº 12?

-A la afición le estamos muy agradecidos por su soporte en nuestras confrontaciones, hasta el momento no nos han fallado, con sus ánimos afrontamos los eventos con más voluntad y motivación.

-¿Hay quejas de los árbitros?

-Hombre, siempre «tiran» más para los conjuntos de la zona de Palma, y conjuntos «veteranos» de la categoría, el domingo pasado ante el Sallista fue realmente case-ro.

-¿Con que equipo simpatizas?

-Con el Real Madrid, Mallorca y como es natural el Cardassar.

-¿Algo más?

-Si seguimos siendo responsables de nuestros actos seguro que quedamos entre los cuatro primeros y quiero agradecer a mis compañeros el buen trato que tienen conmigo.

Muchas gracias Jeroni Pep, muchos éxitos y feliz cumpleaños.

J. Fornés

**FRUTAS  
SERVERA S.A.**

Avda. de Llevant, s/n - Tel. 58 50 72  
Urb. Bonavista • 07560 - Cala Millor

**PATROCINA  
MÁXIMO GOLEADOR BADÍA**



Biel Morey, el mejor del derby

	goles
Morey.....	6
D. Mellado.....	5
P. Pascual.....	4
J. Sancho.....	2
Gaspar.....	2
B. Servera.....	2

# SUMINISTROS MURILLO

Almacenista hostelería

Manta acríl. 140 x 200.....	1.080 pts.
Manta poliest. 160 x 220.....	1.320 pts.
Manta Por. Mat. 190 x 240.....	1.450 pts.
	(Más IVA)

**OFERTA INVIERNO:**  
**Manta cama individual**  
**1.080 pts.**

C/ Juana Roca, 39

Tel. y Fax: 56 73 21

SON SERVERA



**SUPERMERCADOS**

# HIPER COLON

**APROVECHE NUESTRAS OFERTAS DE FIN DE SEMANA**

**PARKING PROPIO**

**AVDA. CRISTOBAL COLON, 38 - TEL. 81 40 20**  
**C/ JUAN SERVERA CAMPS - CALA MILLOR - MALLORCA**

## ENTREGA DE TROFEOS EN EL CLUB TENIS SIMÓ

A LOS EQUIPOS WINTERTUR Y AL SPORT VEREIN



Don Pedro Cañellas Vicepresidente de la Asociación Hotelera hace entrega de una placa.



Los deportistas en el Club Can Simó

Con asistencia de las autoridades locales, el Sr. Luis Baduil, concejal de Turismo, el Sr. Pedro Cañellas Vicepresidente de la Asociación Hotelera, Sr. D. Toni Roig, presidente de la Comisión de Promociones Turísticas y el Sr. Ignacio Umbert coordinador de la Asociación Hotelera, hicieron entrega de unas placas conmemorativas a los equipos WINTERTUR y SPORT VE-

REIN por ser unos equipos consolidados en sus respectivas divisiones y por el mero hecho de haber estado jugado aquí, nos pueden hacer una buena promoción en sus respectivos países.

Estos equipos han realizado un «stage» en el Club Ca'n Simó, el Wintertur está en la 2ª División de la liga Suiza y a un punto del 1º clasificado. El equipo Sport Verein se encuen-

tra en la 3ª División Alemana y repite estancia en Cala Millor.

Todo ello además de representar una buena promoción, nos indica la importancia de las instalaciones deportivas.

J. Rosselló

### MESON GALLEGO O'BOTAFUMEIRO

CARTA VARIADA - COCINA GALLEGA  
Especialidad: PULPO A LA GALLEGA  
(Abierto todos los días)  
(Entre H. Atolón y H. Temi)  
Paseo Marítimo, 38 - Tel. 81 32 46-CALA MILLOR



¡¡SI LE GUSTA EL BUEN COMER, ELIJA TAMBIEN EL MEJOR SITIO!!



G.A.T. 820 Telefax 586470  
Telex 69565 VGOR E

Calle Binicanel·la, 12 Carretera Cala Agulla, 19  
Tels.: (971) 585515 - 585552 Tels.: (971) 564300 - 564017  
CALA MILLOR CALA RATJADA

### SEMANA SANTA

LONDRES del 8 al 12 Abr. ....	45.300 pts.
ROMA del 8 al 12 Abr. ....	67.000 pts.
PARIS del 8 al 12 Abr. ....	76.500 pts.
ESTAMBUL del 8 al 12 Abr. ....	69.900 pts.
SUIZA del 8 al 12 Abr. ....	52.000 pts.

.....

CANTABRIA Y ASTURIAS del 8 al 12 Abr. ...	55.500 pts.
GALICIA	
RIAS BAJAS del 7 al 11 Abr. ....	49.900 pts.
LA CORUÑA del 7 al 11 Abr. ....	49.500 pts.
MADRID y alrededores del 7 al 11 Abr. ....	39.700 pts.
NIZA Y SAN REMO del 8 al 12 Abr. ....	59.700 pts.
PIRINEO NAVARRO del 8 al 12 Abr. ....	52.700 pts.

.....

	Ida/Vuelta
NUEVA YORK (Desde Madrid) .....	38.950 pts.
SOLO AVIÓN:	
BARCELONA del 8 al 12 Abr. ....	8.900 pts.
MADRID del 7 al 12 Abr. ....	10.900 pts.
TENERIFE del 8 al 12 Abr. ....	38.000 pts.

(Incluyen tasas e IVA)

VIATGI MILLOR, AMB VIATGES MILLOR!

## RESULTADOS BASQUET CADETES

BUÑOLA, 14/2/93 a las 12'00.

Buñola 80 - Basyrna Son Servera 46  
(parcial descanso 43-25)

JUVENILES 13/02/1993

La Salle 68 - Hipotels Son Servera 53  
Jaime Llull 5 puntos, Miki, 12 puntos, Chama 4 puntos,  
Pablo 12 puntos, Isma 5 puntos, Juan A. 6 puntos, Moreno  
9 puntos.

## SENIORS

SON SERVERA 31/01/93 (12'00)

Basyrna Son Servera 61 - Rotlet Molinar 55  
(Descanso 31-20)

ARTA 7/02/93 A LAS 12'15  
Basyrna Son Servera 56 - Cide 78  
(Descanso 29-36)

## JUVENILES

6/02/93

Hipotels Son Servera 46 - Palerm (Porreras) 63

## CADETES

Es Mollet Son Servera 42 - Patronato «B» 63

### CONSEJOS DE BELLEZA

## CAIDA DEL CABELLO

por Esperanza Meca

Este problema en especial es frecuente en los hombres, casi siempre debido a su sistema hormonal, tan diferente al de las mujeres, pero sí hay otros problemas que también lo provocan; stress, mala circulación, falta de minerales y vitaminas, etc... Hoy en día hay tratamientos muy buenos para frenar esa caída de pelo. Lo mejor es acudir siempre a un buen profesional y seguir estrictamente sus consejos, y mucha constancia, pues suele ser largo el tratamiento. En ESENCIA tenemos ese tratamiento y una revolución en el campo de la regeneración del pelo y piel; el rayo «laser» que hoy por hoy es uno de los adelantos más satisfactorios en este campo.



## CARNES A LA BRASA

Nuevamente a su servicio cada noche desde el 26 de Febrero.

Cuando nos haya visitado no dudará en volver  
**¡EN CARNES, SOMOS UNICOS!**

**MARTES CERRADO**

VINYA DE MAR, 18 • TEL. 58 52 76  
07560 CALA MILLOR - MALLORCA

### RESTAURANT Torrador Típic

## Mendia Vell

### DIARIAMENTE MENU

<b>Menú n.º 1</b> <b>Esmés</b> Espagueti Polony con col Paquet, vinu, agua y café 1.500 pts.	<b>Menú n.º 2</b> <b>Miércoles</b> Arroz Brax Llimo con col Paquet, vinu, agua y café 1.500 pts.	<b>Menú n.º 3</b> <b>Jueves</b> Sopas mallorquinas Cordero blancho vell Paquet, vinu, agua y café 1.500 pts.	<b>Menú n.º 4</b> <b>Viernes</b> Llimon Calamarrellu Paquet, vinu, agua y café 1.500 pts.
<b>Menú n.º 5</b> <b>Sábado</b> Arroz Marroquí Fricó Mallorquí Paquet, vinu, agua y café 1.500 pts.	<b>Menú n.º 6</b> <b>Domingo</b> Trinxit Filet de prescudat rostit Paquet, vinu, agua y café 1.500 pts.	<b>Menú Especial</b> <b>Niños</b> 1.000 pts.	

Todas las noches abierto el torrador grill  
donde podrán comer:

ENTRANTE: LONGANIZA, BOTIFARRÓN Y «PA AMB OLI»  
2º PLATO: LOMO PICANTÓN, CODORNICES, BROCHETAS,  
COSTILLAS DE CORDERO, CONEJO.

Todo acompañado con guarnición, postre, vino, agua y café

**1.500 pts.**

Desde el 10 de enero 1992

Vea nuestra carta de

**COCINA MALLORQUINA E INTERNACIONAL**

con nuevos y ajustados precios

Possessiú Mendia Vell

Ctra. Manacor - Porto Cristo

Teléfono 82 07 50 - 82 07 51 - 84 38 35



ROSA M<sup>a</sup> ANDRÉS RODRÍGUEZ

«SE ADJUDICA EL CAMPEONATO DE CATALUÑA DE CADETES»

El pasado domingo 14 de Febrero, Rosa M<sup>a</sup> Andrés disputó la fase final del Campeonato de Cataluña, que después del Campeonato de España es el que tiene más importancia, jugó contra LAYLA HAY JOHNES, que antes había eliminado a la cabeza de serie n<sup>o</sup> 1, y le ganó por un contundente 6-1, 6-1.

Dentro de los campeonatos españoles, el de Cataluña es donde juega la florinata. Rosa M<sup>a</sup> nos comentó estas Navidades que estaba preparando este Campeonato con mucho esfuerzo y dedicación. Os recordamos que entrena y juega con el equipo de la Federación Catalana y juega con licen-



Rosa M<sup>a</sup> Andrés, garra y figura del Tenis Balear

cia del Real Club de Polo (Arantxa Sánchez y entrenadores) nos lo va detallando Toni Simó, del Club Tenis Simó: En el partido ha salido de cabeza de serie n<sup>o</sup> 2, la n<sup>o</sup> 1 era CORAL URPI, por la mañana había jugado contra LAYLA HAY y perdió la n<sup>o</sup> 1 CORAL quedando LAYLA HAY. Rosa M<sup>a</sup> había jugado contra un

cuadro de 64 jugadoras, más las previas. Jugando la final contra LAYLA HAY ganándola por un contundente 6-1, 6-1.

Ahora se va a jugar en Valencia el WITA; torneo internacional para jugadoras de su categoría si hay una confrontación por Federaciones, ella representará a Cataluña en su edad y pronto empezará el Campeonato de España en Cadetes».

Tiene por lo tanto Rosa M<sup>a</sup> Andrés, posibilidades y aptitudes para ganar el Campeonato de España, y para ello no le faltará ni ilusión ni un entreno continuo.

J. Rosselló



LIMPIEZAS

M. Ruiz

LIMPIEZA DE CRISTALES, MOQUETAS  
ALFOMBRAS, COMUNIDADES,  
DISCOTECAS, OBRAS, CHALETS  
HOTELES, ETC.  
PRESUPUESTOS SIN COMPROMISO

PULIDO, ABRILLANTADO Y  
VITRIFICADO DE SUELOS  
TRATADO DE BARRO Y CERAMICA  
DESINSECTACION

Son Servera, Cala Millor  
☎ 58 61 44

El Arenal  
☎ 49 14 31

C'an Picafort  
☎ 85 12 74

Tel. 84 49 90 - Manacor

BRICO - MUEBLES  
CALA MILLOR

C/. Fetjet, esquina calle Son Corp  
Tel. 58 68 88 - CALA MILLOR (Mallorca)



DARDOS

**ANA IZQUIERDO Y BASILIO NAVARRO, CAMPEONA DE ESPAÑA DE DARDOS Y ÉL, GANADOR DEL ÚLTIMO OPEN CELEBRADO EN PALMA**

Forman un matrimonio «dardero», ella renunció a participar en el Campeonato de Europa representando a España, porque se tenía que casar con Basilio Navarro. Son agradables y les une también la misma afición.

-Ana, ésto de ganar un campeonato de España de dardos femenino, lo teníais muy callado...

-Para empezar fui con mi novio al campeonato de España como acompañante, pero una vez allí todo el que estuviese federado podía participar, entonces me apunté y me fue muy bien, quedé primero, algo que no esperaba.

-Y tú Basilio, vas de oficial lanzador y...

-Ganar un billete para el campeonato de España fue suficiente. La verdad es que no me fue bien del todo, en un campeonato como es el de España tienes a rivales que llevan años jugando a dardos y por tanto ya están acostumbrados. Con ésto quiero decir que para jugar

bien necesitas tener experiencia, no tener nervios, mucha concentración y algo de entrenamientos. Al igual que otros, no tengo tiempo para dedicarme al entrenamiento y tan sólo hacía un año que jugaba a dardos y quizás por éso no me fue bien, pero un campeonato de estas características es digno de ver y para mí fue suficiente.

-¿Cómo os llegó esta afición?

ANA: Yo empecé a jugar en la máquina y me gustó mucho. En el equipo faltaba uno y me pusieron a mí, y a fuerza de jugar fui aprendiendo.

BASILIO: Empecé en la diana convencional, no con ningún equipo, sino por jugar. Jugaba en un bar de Manacor unos 45 minutos al día, allí me entró la afición a los dardos, luego fue a Son Servera y empecé en la máquina del club que estoy ahora «Sa Bòveda», aunque a mí me gusta más la diana convencional.

-¿Y ahora al campeonato del mundo, el de Europa, y el de España a repe-



tirlo...?

ANA: Al quedar campeona de España tenía un viaje pagado para ir a Londres, y al campeonato de España no

pude ir porque coincidieron con el día de mi boda, y ahora espero poder ir al campeonato de España que se disputará en Tenerife.

**Profesores  
con titulación universitaria superior  
dan clases de**

matemáticas, física, química,

latín, català, lengua española y comentario de texto.

**BUP, ESO, COU y SELECTIVIDAD**

**en Son Servera**

tel.  
56 81 81  
81 71 04

-¿Cuéntame cómo funcionan los dardos?

-BASILIO: El jugar a dardos es fácil, es más fácil la diana convencional que no la máquina, y a parte que en máquina te sale un poco caro, pero creo que todos los hobbies son caros. El juego consiste en lo siguiente; sales con 501 puntos y tienes que ir restando para acabar en cero, el primero que llegue a cero gana la partida, pero hay un inconveniente, hay que cerrar en dobles, es decir, por ejemplo si te quedan 40 puntos para cerrar tienes que clavar el dardo en el 20 doble y así con otras cifras. También si te quedan 50 puedes cerrar en «Bull», que es el centro de la diana.

-Vuestro Club «Sa Bò-

veda», ¿se porta bien con los jugadores, os apoya, etc.?

-ANA: Sí, el Club «Sa Bòveda», en concreto Lluís, nos ha ayudado bastante. Nosotros no pagamos nada, e incluso siempre nos está regalando camisetas, jerseys, etc...

-El pasado día 10 de este mes ganaste el Open, ¿fue reñida la competición?

-BASILIO: Por supuesto que fue reñido, al igual que cualquier torneo, este sí me fue bien porque no perdí ninguna partida, pero otro día me puede ir mal. Dependiendo mucho de cómo te encuentras, tuve que enfrentarme a rivales de mi talla e incluso mejores que yo,

pero tuve mi día y ellos no. Llegué al primer lugar en los dos cuadrantes y eso supuso ganarme 40 puntos más para mi clasificación en el «Ranking».

-Y ahora...

-Pues ahora a seguir jugando las partidas de liga y las del «ranking». De momento voy muy bien, sólo he ido a seis rankings y voy el 2º clasificado, llevo tres segundos puestos y un primero, los otros dos me fueron regular, pero estoy allí en el 4º lugar y espero ponerme el 1º. Aun quedan varios «rankings» por jugar, pero los lucharé.

Al campeonato de España van los ocho primeros, pero aún así hay que lucharlo y quiero aprovechar para saludar a todos mis compañeros

del equipo de «Sa Bòveda» y a los compañeros del equipo «Sa Parada» y «Los Candiles».

-Pero, antes de despedirnos quiero que Ana me comente si es caro este deporte y cómo se lleva un matrimonio con un mismo hobby, ¿hay competencia?

-En las partidas de liga, este año no nos sale caro, pero en cambio en los «Rankings» y torneos sí, porque tienes que pagarte inscripciones y las partidas.

En cuanto al matrimonio y nuestras competencias no tenemos, porque en torneos y «rankings» jugamos separados, pero cuando jugamos los dos un mano a mano, le gano de vez en cuando.

J.R.B.

**ELECTRICA  
CALA MILLOR**

- \* Instalaciones Eléctricas Autorizadas
- \* Reparaciones en general
- \* Instalaciones rurales
- \* Presupuestos
- \* Venta de material eléctrico y electrodomésticos

Calle Olivos, 15  
Tel: 58 59 78  
(Frente Hotel Said)

**RESTAURANTE - BAR**

Menú diario de  
lunes a viernes  
MIÉRCOLES  
NOCHE  
CERRADO

*Los Pajaros*

NOVEDAD  
EN PIZZAS Y  
LASAÑAS



Ahora pueden degustar nuestras  
**CARNES A LA PARRILLA DE LEÑA.**  
¡PRUÉBELAS! (sólo noches)

C/. Na Llambies, 33 Tel. 58 59 22

**CALA BONA**

AJUNTAMENT DE SON SERVERA

## BAN

1. Es recorda a tots els locals públics d'espectacles o similars (especialment sales de festa, de ball, discoteques, pubs i bars) l'obligació que tenen en donar compte de la seva realització a l'Autoritat Governativa i la Municipal, posant esment especial als horaris d'aquests espectacles, als seus destinataris i en la qualificació obtinguda de l'espectacle.

2. S'adverteixen a tots els encarregats d'establiments públics d'aquesta classe l'obligació de prohibir l'entrada i/o permanència dels menors de 16 anys en hores nocturnes —si no van acompanyats de persones que es responsabilitzin d'ells— i, en tot cas, tant en hores nocturnes com diurnes, si els espectacles no són qualificats com a aptes per tal públic.

**A més es precisa que la prohibició és absoluta en cas d'establiments on es serveixen begudes alcohòliques.**

3. S'avisava l'obligació que tenen aquest establiments de tenir ben visible un cartell indicatiu de tal prohibició

4. Es recorda també la prohibició de què els menors de 18 anys, entrin i/o juguin als locals dotats amb màquines recreatives de tipus B o C (màquines amb premi o d'atzar). Aquesta prohibició romandrà exposada ben visiblement al local.

5. Es fa advertència clara de què la legalitat vigent **PROHIBEIX de forma taxativa vendre tabac o similars a menors de 16 anys**, ja sigui a un local o altre o per mitjà de màquina.

6. Pel present es vol remarcar la prohibició explícita de la legislació actual de què als locals destinats exclusivament o referentment als menors es permeti fumar. A més, es fa avinent recordar l'obligació de què tot local o sala pública tenguí una part destinada als no fumadors, o bé es prohibeixi fumar en tot el local.

7. L'autoritat Municipal vol fer posar esment en la vivència d'aquesta normativa pels R.R.D.D: 2816/82, 1794/81, 192/88 i l'O.M. de 31-01-1980. Les mateixes normes preveuen que qualsevol infracció de les aquí advertides serà

sancionada.

8. Aquesta Autoritat posa a l'abast dels ciutadans i dels titulars dels establiments inclosos la informació que es vulgui sobre l'aplicació, denúncia o sanció d'aquestes normes a les Oficines Municipals.

I així es dicta i mana que es faci saber, en favor del benestar dels ciutadans i per una major protecció als menors i joves del nostre Municipi, acomplir la legalitat vigent.

Ho dicta i signa, a Son Servera, 21 de Gener de 1.993.

El Batle,

D. Eduard Servera

# simbad



Paseo Marítimo, 21  
CALA MILLOR  
MALLORCA

La Dirección de la  
**PIZZERIA SIMBAD**  
comunica a sus clientes que está  
de nuevo a su servicio  
*Reservas al Tel. 58 56 06*



EBANISTERIA

## Miguel Marquero

MUEBLES DE COCINA Y BAÑO

**ENTREGA EN  
48 HORAS**  
Según modelos

Para amueblar su cocina, usted sólo tiene que preocuparse de escoger el modelo y la forma de pago.

Nosotros nos encargamos del diseño y distribución para su total comodidad.

C/ d'Es Campet, 4

Tel. 56 94 39

SANT LLORENÇ

CAMPEONATO DE TRUC EN EL BAR «SA GRANJA»

## ENTREVISTA AL PRESIDENTE DE LA FEDERACIÓN BALEAR, SR. LUIS SEGURA

Después de varias horas de partidas de truc sin dinero por medio, como nos comenta el Sr. Segura Presidente de la Federación y sin ninguna pareja clasificada de Son Servera, nos quedamos hablando con él.

-En esta final, después de ver unas emocionantes partidas, cuéntame su opinión del truc.

-El truc es lo más grande que se ha inventado. Primero porque pasas gusto divirtiéndote, es un juego de temeridad y sobretodo sin necesidad de jugar con dinero. Los veteranos «tenen molta pilleria i són més roquers».

-¿Qué tal le ha parecido la organización del campeonato de truc en el bar «Sa Granja»?

-Aquí es la 2ª vez que hacemos una segunda semifinal, y si repetimos es porque quedamos bien atendidos, gracias al ambiente tranquilo y la responsabilidad de alguien como Montserrat, que ha organizado esta fase francamente bien.

En la 1ª fase hay 112 locales que lo organizan en su casa y de cada torneo salen dos parejas, y en la 2ª fase hay 12 grupos, cada uno hace una eliminatoria de la que sale la pareja ganadora para participar en la 3ª fase.

-Usted ha sido uno de los culpables, entre comillas, del retorno y auge del truc en Mallorca, ¿qué me

puede contar de ello?

-Pienso que esta culpabilidad me da una gran satisfacción. Hace seis años que las organizo. En ellas he hecho muchos amigos, mucha gente que me reconoce cuando salgo fuera y esto me produce una satisfacción personal enorme.

-El premio de un millón es un buen «gancho» para todo jugador de cartas, ¿lo encuentra suficiente o podría mejorarse?

-Ahora se puede mejorar encontrando un mejor sponsor, a parte de que no es sólo un millón, manejamos un presupuesto de 6 millones, más de dos millones y medio en premios.

-¿Hay mucha afición en Mallorca de truc?

-Con las ganas de jugar movilizamos a más de 2.500 jugadores-participantes, y esto es porque hay mucha afición. Al haber tanta hay mucha ilusión, aunque por ejemplo en Ibiza no hay, pero en cambio en Menorca sí. Desde hace 3 años la gente joven que se apunta ha doblado a la gente mayor, y si va así podremos organizar un torneo infantil, incluso hubo uno que pasó la 2ª fase con 13 años.

A parte del truc hay más juegos tradicionales como el tutti y sus variantes, «el escambrit», «set i mig», «es burret». Pero si no te juegas los duros no tienen calidad, y el truc es totalmente diferente, no hace falta el dinero.

-¿Es sólo un hobby entontes?



El presidente de la Federación Balear con Monserrat de la Granja



Durante el Campeonato

-Sí, que no se hace por interés y a nivel personal, ha sido una gran satisfac-

ción. Cada día va aumentando con la gente joven.

Jaume Robí

## RECETAS CEDIDAS POR EL RTE. O'BOTA FUMEIRO. MESÓN GALLEGO

### LACÓN CON GRELOS

- 1 lacón o codillo de cerdo
- 1 kl. grelos
- 1 kl. patatas
- 3 chorizos gallegos

Ponemos el lacón un día y una noche a desalar. Pasado este tiempo lo lavamos bien y ponemos a cocer en abundante agua durante 1h. 45'. Retiramos el lacón y en el agua sobrante cocemos los chorizos, los grelos y las patatas el tiempo que lo necesiten.

### EMPANADA DE MANZANA

- 1 huevo
- 2 láminas de hojaldre (500 g)
- 6 manzanas golden
- 4 cucharadas de azúcar
- 1 cucharada de canela
- un poquito de mantequilla y un poquito de harina.

Cogemos una bandeja de hornear de unos 30x20 cm. la untamos de mantequilla y espolvoreamos con la harina.

Por otro lado pelamos las manzanas y troceamos como para tortilla, añadimos el azúcar y la canela, mezclamos bien y dejamos macerar 30'.

Cogemos las láminas de hojaldre y en una superficie lisa y enharinada estiramos y con una de ellas cubrimos el molde, añadimos las manzanas y las cubrimos con la otra lámina, luego hacemos los bordes y pintamos con huevo batido.

Finalmente hornearnos a horno media de 15 a 20'.

¡Buen provecho!

## RECETAS CEDIDAS POR JUAN SANCHO CHEF DEL HOTEL GRAN SOL

### MOUSE DE BERENJENAS «FABIOLA»

- 300 gr. de berenjenas asadas y peladas
- 250 gr. de volante de verduras
- 6 hojas de gelatina de cola de pescado.
- 1 decilitro de caldo blanco
- 200 gr. nata montada
- sal, pimienta y orégano.

**Momentos importantes:** 1º poner las berenjenas con el volante, triturar y reservar. Poner el caldo a calentar, fundir las hojas de gelatina, previamente remojadas, incorporar a la preparación anterior sazonar con sal, pimienta y orégano. Poner en frío para que coja cuerpo, incorporar la nata montada, moldear y enfriar.

### MOUSE DE TOMATE

- 100 gr. de puré de tomate natural, pelado y despepitado.
- 100 gr. de tomate ketchup o tomate concentrado.
- 4 hojas de cola de pescado o 10 gm. en polvo remojado y disuelto con un poco de caldo.
- 250 gr. de nata montada
- sal, pimienta y cayena.

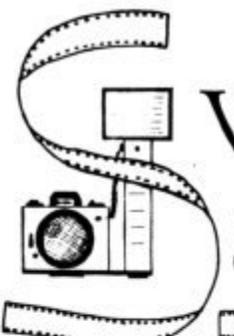
Mezclar todos los ingredientes con cuidado, mezclar la nata, salpimentar, moldear en tarrina harina. Guardar en frío, servir en la misma terrina en el bufet.

### PASTEL DE QUESO AZUL «ISAAC»

- 1 k. de cebollas
- 1 k. de higadillo de pollo
- 1 k. de queso de cabrales
- 2 k. de tocino graso
- 750 gr. de manzana
- 750 gr. de nata
- 300 de mantequilla
- 10 huevos
- 2 copas de oporto
- 2 copas de brandy
- 2 copas de jerez seco
- sal y pimienta.

**Momentos importantes:** Fondear las cebollas y las manzanas con mantequilla, agregar los higadillos, tocino y el queso, pasar por la máquina dos veces, salpimentar. Añadir el vino de oporto, jerez y brandy, ponerlo a enfriar sobre hielo, batir los huevos, la nata y mezclarlo. Finalmente forrar tres moldes de láminas de tocino blanco, rellenar y cocer al baño maría unos 75 minutos aproximadamente.

Nota: Poner en el centro de paté 1 o más tiras de queso azul.

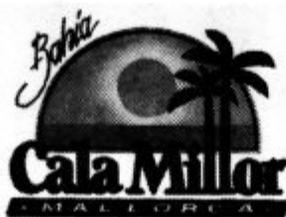


*Foto Estudi*  
**VIVES**

Doctor Esteve, 36 - Tel. 567161  
07550 SON SERVERA

**REPORTAJES DE FOTOGRAFIA  
Y VIDEO PARA COMUNIONES,  
BAUTIZOS, BODAS... ETC.**

**Disponemos de molduras  
para enmarcaciones**



Asociación Hotelera Bahía de Cala Millor

**ASOCIACION HOTELERA BAHIA CALA MILLOR  
CALA MILLOR - CALA BONA - COSTA DE LOS PINOS**

**HOTELES ASOCIADOS**

\*\*\*\*\*

Hotel Eurotel GOLF PUNTA ROTJA	Telf. 567600	Fax: 567737
Hotel BAHIA DEL ESTE	Telf. 585551	Fax: 585812
Hotel BORNEO	Telf. 585361	Fax: 585500
Hotel CASTELL de MAR	Telf. 585900	Fax: 585755
Hotel FLAMENCO	Telf. 585312	
Hotel GRAN SOL	Telf. 585283	Fax: 586571
Hotel HIPOCAMPO	Telf. 585111	Fax: 586471
Hotel HIPOCAMPO PLAYA	Telf. 585262	Fax: 586471
Hotel PLAYA CALA MILLOR	Telf. 585212	Fax: 585212
Hotel PLAYA DEL MORO	Telf. 585411	Fax: 585767
Hotel SABINA PLAYA	Telf. 585512	Fax: 585723
Hotel SUMBA	Telf. 585061	Fax: 585500
Hotel TALAYOT	Telf. 585314	Fax: 585066
Hotel ANBA-ROMANI	Telf. 585663	Fax: 585702
Hotel BINIAMAR	Telf. 585513	Fax: 586882
Hotel DON JUAN	Telf. 585763	Fax: 586471
Hotel GIRASOL	Telf. 585064	Fax: 585236
Hotel LA NIÑA	Telf. 585563	
Hotel SANTA MARIA	Telf. 585854	
Hotel LEVANTE	Telf. 585564	Fax: 586614
Hotel LEVANTE PARK	Telf. 585015	Fax: 586614
Hotel MILLOR SUN	Telf. 585011	
Hotel OSIRIS	Telf. 585611	Fax: 585723
Hotel SAID	Telf. 585463	Fax: 586471
Hotel VORAMAR	Telf. 585871	Fax: 586471
Hotel ATOLON	Telf. 585433	Fax: 813736
Hotel CALA BONA	Telf. 585924	Fax: 586175
Hotel CAP DE MAR	Telf. 585514	Fax: 585394
Hotel DON JAIME	Telf. 585264	
Hotel SUR	Telf. 585190	
Hotel VISTAMER	Telf. 585263	
Hotel VISTA BLAVA	Telf. 585575	Fax: 586808
H.R. DON JAIME II	Telf. 585264	
H.R. LOS ALAMOS	Telf. 585722	
Pensión LA LUNA	Telf. 567115	
Aparthotel BAHIA GRANDE	Telf. 586411	Fax: 585505
Aparthotel CLUB SIMO	Telf. 585213	Fax: 585637
Aparthotel ROSSELLA	Telf. 810643	Fax: 810626
Aparthotel SOL Y MAR	Telf. 586873	Fax: 586473
Apartamentos CALA MILLOR PARK	Telf. 585553	Fax: 586213
Apartamentos DUNAS CALA MILLOR	Telf. 585002	Fax: 585505
Apartamentos HIPOCAMPO PLAYA	Telf. 586811	Fax: 586471
Apartamentos MARINA PARK	Telf. 586816	Fax: 586865
Apartamentos MARINS PLAYA	Telf. 585505	
Apartamentos MERCEDES	Telf. 585311	Fax: 585212
Apartamentos TROPICANA	Telf. 586211	Fax: 585004
Apartamentos CLUB MOBIMAR	Telf. 585605	Fax: 585754
Apartamentos SABINA	Telf. 585611	Fax: 585723
Apartamentos SUNWING	Telf. 814099	Fax: 814111
Apartamentos MILLOR GARDEN	Telf. 586305	
Apartamentos SOL PARK	Telf. 585515	

# GANESE UNAS 100.000 PESETAS EN 2 HORITAS.



PAGUE 69900 Ptas.  
AHORRE 17.400 Ptas.

Si tiene que comprar cualquier tipo de mueble,  
no puede dejar de ir a Muebles La Fabrica.

Y las razones, todas a su favor, son tres:

- 1º Va a ver más muebles rebajados que en cualquier otro lugar. Distintas secciones en todos los estilos. Todo en una sola visita.
- 2º Ahora va a ahorrar mucho dinero. Porque puestos a hacer rebajas, quien más tiene es quien más puede ofrecer.
- 3º Los proyectos y presupuestos son gratis. Y el traslado a cualquier punto de la provincia, también.

## LAS REBAJAS DE MUEBLES LA FABRICA

**EL NÚMERO 1 EN MUEBLES**

*Ctra. Palma-Artá km. 49 Manacor Tel. 55 02 87  
Francisco Sancho, 30 Palma de Mallorca Tel. 75 51 41*



PAGUE 74.500 Ptas.  
AHORRE 18.600 Ptas.



PAGUE 68.500 Ptas.  
AHORRE 17.100 Ptas.



PAGUE 249.500 Ptas.  
AHORRE 62.300 Ptas.

