



*Bimotor cuatriplaza de tren retractil y motores Cirrus de 100 cv. Velocidad comercial, 210 kilómetros/hora. Radio de acción práctico, 1.200 kms.*

## Tráfico aéreo irregular

ULTANO KINDELAN

Consejero Delegado de la Compañía Auxiliar de Navegación Aérea, S. A.

Ha transcurrido ya un año desde que el Estado, consciente de la necesidad sentida por el país de ampliar su hasta entonces único sistema de transporte aéreo —nos referimos a las líneas aéreas regulares—, acordó autorizar la creación de Compañías particulares que se dedicasen al transporte aéreo regular, llenando con ello un vacío imposible de rellenar por sus características y propias finalidades por la Compañía Nacional de Tráfico Aéreo Regular.

En efecto, el "B. O. del Estado" núm. 174 publicaba con fecha 23 de junio de 1946 el trascendental Decreto que había de permitir el desarrollo del nuevo método de transporte, proporcionando al mismo tiempo una nueva fuente de tráfico que haría aumentar el caudal de los diversos canales de tráfico regular. En su preámbulo, y refiriéndose a las diversas circunstancias que acon-

sejaban la nueva legislación, se decía textualmente:

"Paralelamente al tráfico aéreo regular, con rutas, horarios y tarifas predeterminados, los perfeccionamientos de la Aviación permiten el desarrollo de otro irregular, discontinuo y ocasional que pugna por tomar carta de naturaleza en España, y falta sólo abrirle el cauce legal preciso para su ordenamiento, vigilancia y tutela administrativa", añadiéndose más adelante al comparar el existente tráfico aéreo regular con la nueva modalidad de transporte: "De esta suerte el usuario encontrará tal vez la única forma de contratar servicios especiales con estimable economía, y será servido el público interés de hacer asequible este medio de locomoción a más extensas masas y más numerosos núcleos de población. Interesa, pues, abrir cauce legal a las más

importantes iniciativas privadas presentadas ya en trámite de instancia ante la actual Dirección General de Aviación Civil, que de tiempo vienen deseando exteriorizarse en el establecimiento de servicios aéros eventuales de transporte de cosas y personas, etc.”

Vemos, pues, que por este Decreto reconocía el Estado oficialmente la existencia de un potencial de tráfico aéreo distinto del puramente regular, y que se hacía preciso definir. Esta definición, análoga en líneas generales a las ya existentes en otros países extranjeros, aparece a continuación en la parte dispositiva del referido Decreto, transcribiéndose aquí textualmente para mejor información: “Se entiende por tráfico aéreo irregular aquel no exclusivamente concedido en la Ley de 7 de junio de 1940 que se efectúe con fines comerciales y sin sujeción a rutas u horarios prefijados, ya sea de pasajeros, de mercancías o de ambas clases, y cualquiera que sea la forma de determinar su precio.”

Permítasenos ahora aclarar de modo práctico las ventajas de toda índole que España ha de conseguir con la creación de este tipo de tráfico. En el orden interno, aparece como principal objetivo de la nueva legislación el contribuir a la mejora de las comunicaciones nacionales al ligar, mediante el empleo de material adecuado, todos los núcleos de población de cierta importancia industrial o demográfica que hoy se hallan malamente unidos por una precaria red de comunicaciones terrestres, y que la Compañía nacional explotadora del tráfico aéreo regular, por sus peculiares condiciones técnicas y de organización, no ha de poder atender, ya que la diferencia en la organización de los dos tipos de servicios es tan considerable, que no resulta exagerado el compararla con la existente entre la organización de una Compañía marítima trasatlántica de pasajeros y una Compañía de motoveleros de cabotaje. Sin ánimo de crítica para otros medios de transporte, y únicamente impulsados por nuestro deseo de aclarar la situación, mencionamos a continuación algunos ejemplos del estado actual de los medios de comunicación terrestre entre ciertas capitales españolas:

*Madrid-Murcia.*— Sólo existe comunicación por ferrocarril. Duración del viaje, diez horas; precio en primera clase, 143 pesetas; con cama incluida, 150 pesetas más (no existe coche-cama más que una vez a la semana); total, 293 pesetas.

*Madrid-Badajoz.*— Como en el caso anterior, sólo existe comunicación por ferrocarril. El viaje dura doce horas, y su precio con cama incluida es de 360 pesetas (no existe más que un coche-cama a la semana).

*Málaga-Sevilla.*— El tren invierte nueve horas; el precio del tren en primera es de 60 pesetas. La distancia por aire es de 170 kilómetros.

*Granada-Málaga.*— Están enlazadas por tren y autobús. El tren correo invierte en su recorrido seis horas y quince minutos. El autobús invierte cuatro horas. La distancia por aire es de 115 kilómetros.

Los casos citados han sido escogidos al azar entre los muchos que se pueden presentar y que no se incluyen a fin de no prolongar desmesuradamente este escrito. No pretendemos que sean los más importantes, ya que probablemente habrá quien considere que lo ha de ser mucho más la unión del país Vasco con Madrid, Barcelona y Valencia, la unión aérea de Madrid con Galicia y Asturias, de Sevilla con Valencia y Barcelona, o la soldadura de las islas del Archipiélago canario, únicamente realizable, por sus peculiares características topográficas, por vía aérea.

Ahora bien: si el potencial de tráfico existente entre dos núcleos de población varía en proporción directa, y aparte de otros factores de menor importancia con la suma total de habitantes y la diferencia de distancias (medidas en unidades de tiempo) terrestres y aéreas, y es función de las relaciones de dependencia comercial o administrativa entre los dos núcleos de población considerados, no nos parece pecar de optimistas al asegurar que existe un tráfico aéreo potencial importante entre Madrid y Badajoz, en que la diferencia de distancias es de diez horas y media en favor del aire; Sevilla-Málaga (ocho horas y cuarto en favor del avión); Madrid-Murcia, etc., tanto más cuanto que los precios de uno y otro medio de transporte en los casos aquí citados son perfectamente com-

parables. (Las tarifas de una peseta por kilómetro y pasajero que nuestra Compañía aplica son casi idénticas a los precios del billete de ferrocarril con cama.)

Pero es que, además de mejorar el sistema actual de comunicaciones nacionales, el nuevo método de transporte proporciona, con su característica ductilidad, un procedimiento de rápidos desplazamientos, inexistentes hasta ahora y esenciales en el normal desarrollo de una sociedad moderna.

A montones se pueden citar ejemplos prácticos. El médico o el cirujano famoso cuyos servicios son recurridos con angustiosa urgencia por el paciente que yace en alejada localidad. El negociante o el industrial que necesita desplazarse de su residencia habitual súbitamente para resolver una transacción oficial o particular inaplazable, y que sin su presencia se perdería. El torero que tiene contrata en dos días consecutivos en plazas separadas por centenares de kilómetros, no han podido realizar plenamente su misión peculiar en nuestra sociedad hasta la aparición del nuevo método de transporte.

Pero aún hay más: la nueva herramienta de transporte, alumbrada gracias a la clara visión de la Dirección de Aviación Civil, ha de incrementar considerablemente el caudal de tráfico existente en la red del tráfico aéreo regular. En efecto, en la actualidad, las líneas aéreas regulares españolas tocan únicamente en los aeropuertos de Madrid, Barcelona, Palma de Mallorca, Valencia, Sevilla, Las Palmas y Santa Cruz de Tenerife; es decir, siete de las cincuenta capitales españolas. Probablemente, han de transcurrir muchos años antes de que el número antes citado sobrepase de diez, ya que, por un lado, razones de índole técnica (aeropuertos de características necesarias para satisfacer al tipo de material usado), y otras de tipo organizativo (repugnancia natural en toda Compañía de transporte aéreo a complicar su organización con el empleo de material heterogéneo), se han de oponer a ello. En este supuesto, la única posibilidad de expansión para las líneas aéreas sería tratar de utilizar totalmente el potencial de tráfico existente en esas diez ciudades, posición a la que puede llegarse en un futuro muy inme-

diato, y que únicamente representaría el atender al 25 por 100 de la población de España. En cambio, el tráfico aéreo irregular proporciona con su ayuda la posibilidad de que el potencial de tráfico de las líneas aéreas regulares abarque el 100 por 100 de la población española, ya que nuestra Compañía podría establecer, con su especial organización y material, una serie de "líneas de alimentación" entre los núcleos de población aislados actualmente por vía aérea, y las cabeceras o terminales de las líneas regulares, que jugarían el mismo papel con respecto a éstas que el que los afluentes juegan con respecto a los ríos principales de nuestro sistema hidrográfico, contribuyendo a alcanzar la anhelada meta de que las subvenciones aportadas hasta ahora para la consecución de un tráfico aéreo regular por *todos* los contribuyentes españoles repercutan en beneficio de *todos* aquéllos y no recaigan exclusivamente sobre una privilegiada minoría residente en algunas de las escasas cabeceras de líneas regulares.

Esto, por lo que se refiere a las ventajas que el nuevo procedimiento de transporte aéreo ha de proporcionarnos en el aspecto puramente interior. Consideremos ahora, aunque sólo sea brevemente, aquellos de orden exterior.

Primeramente, aparece como principal y más importante el aumento de nuestro potencial económico. Efectivamente: del mismo modo que hasta hace unos cuantos años la red de comunicaciones terrestres, el sistema de líneas de navegación marítima y su flota mercante pesaban poderosamente al evaluar el potencial económico de un país, hoy en día, y a raíz de terminarse la pasada conflagración, en la que tan plenamente se demostró la suprema importancia de la Aviación como elemento de transporte, han intervenido como nuevos factores en aquella evaluación las líneas aéreas y las Compañías de tráfico aéreo irregular (tan parecidas éstas en muchos de sus aspectos operativos a la explotación de los servicios de "Tramp" marítimos). Sin embargo, es posible que, aun cuando para nosotros es ésta la más importante de las ventajas proporcionadas por una flota nacional de tráfico aéreo irregular, aparezca

para algunos como una consideración teórica de difícil transformación práctica, por lo que pasamos a continuación a dar argumentos concretos de este último orden. Dos son los aspectos de nuestro comercio exterior sobre los que se manifiesta ventajosamente el nuevo tipo de transporte. Es uno aquel que se expresa por la posibilidad que proporciona a nuestro país de poseer una herramienta propia para la exportación de nuestros propios productos, siendo el otro la posibilidad, que asimismo crea, de abrir mercados a productos nacionales de tipo perecedero, que antes no podían aspirar a darse a conocer en el Extranjero. Ambos factores se traducen prácticamente en divisas, cuya importancia vital en estos momentos no necesitamos hacer resaltar. Efectivamente, todavía, y pese a los esfuerzos realizados en los últimos años por los organismos competentes, es grande la sangría que nuestra economía experimenta por la falta de una nota mercante marítima propia. Si se repasan las estadísticas, incluso las correspondientes a estos últimos años, se observará el importante número de millones de pesetas que ha habido que pagar a países extranjeros (Inglaterra, América, Suecia, Dinamarca, etc.) como pago de transporte de nuestros propios productos de exportación. No se podrá evitar mientras que España no cuente con medios propios de transporte exterior.

No pretendemos reclamar para nuestro tipo de tráfico el honor de acabar con este tumor en nuestra economía; pero sí pretendemos, en cambio, el que se nos conceda un sitio en la primera línea de las colectividades que luchan y lucharán en procurar la evitación de tumor análogo producido por defecto de flota aérea. El peligro es grande, y así lo han visto, con visión certera, el Ministerio del Aire y la Dirección de Aviación Civil. Si no se actúa pronto, la sangría que antes achacábamos a nuestra falta de transportes marítimos puede extenderse al aire. Citemos casos concretos. Según datos oficiales, en el intervalo de tiempo transcurrido entre el 15 de abril y el 13 de junio del corriente año, han tomado tierra en los aeródromos españoles 85 aviones de carga ingleses. Estos aviones han "sacado" fuera de España (a Inglaterra,

concretamente) 240 toneladas de carga general (fruta fresca, en un 80 por 100), lo que representa una pérdida para la economía nacional (pérdida por lo que supone falta de recogida) de unas 30.000 libras esterlinas en concepto de fletes. Esta cifra, que se refiere únicamente a un país y a un período de dos meses, puede multiplicarse fácilmente por 15 si la referimos a un año y a todos los países con los que tenemos comercio normal; y si esto ocurre en el primer año de iniciación de un tipo de tráfico, ¿puede imaginarse a lo que ascenderán las cifras al final de los próximos cinco años?

Pero además, y como antes apuntábamos, el tráfico aéreo del tipo que nos ocupa proporciona a España la herramienta ideal para abrir un mercado exterior, hasta ahora cerrado para un gran número de productos agrícolas propios de tipo perecedero y de gran valor en el conjunto de la economía nacional. En efecto, un gran número de frutas frescas, como mandarinas, fresas, fresones, albaricoques, paraguayas, etc., o son exportadas por aire, o no se pueden exportar (su vida después de cortadas es sumamente limitada), pudiéndose decir lo mismo de un cierto tipo de pescados finos y mariscos. Las cifras de mandarinas que en la pasada campaña se exportaron por aire (primer ensayo hecho en España para la exportación aérea de frutas) rebasaron las 120.000 cajas. La fresa, fresones y albaricoques constituyen un porcentaje importante de las 240 toneladas que anteriormente citábamos como exportadas por vía aérea en el transcurso de los dos meses de referencia. Las paraguayas de Murcia, si los acontecimientos se desarrollan con arreglo a lo previsto, empezarán a exportarse por vía aérea en los últimos días del corriente mes (junio). Pues bien: téngase en cuenta que de los productos antes citados, únicamente la mandarina era conocida en el Extranjero, y esto como artículo de lujo, ya que el precio de transporte y embalaje especial necesario para su buena conservación encarecía excesivamente el producto para el consumidor extranjero, siendo los demás prácticamente desconocidos para aquéllos. Pero es que, además, la Providencia ha favorecido a nuestro país

con un tipo climático tal, que hace que productos análogos se "den" en España con un mes de adelanto con respecto a otros países competidores, siendo fácil apreciar la ventaja que la inteligente utilización de nuestra flota aérea puede en estas condiciones reportar a nuestra economía.

Por último, las Compañías aéreas de tráfico irregular pueden contribuir poderosamente a la canalización del turismo extranjero hacia nuestra Patria, con los incalculables beneficios que de este hecho pueden derivarse. Hoy es un hecho que el mundo vive a un ritmo infinitamente más rápido que hace veinte años, y que al mismo tiempo las distancias se han acortado en proporción directa con el aumento de velocidad en los transportes. Hace veinte años, el turista americano que podía permitirse unas vacaciones lo suficientemente largas para poder venir a disfrutarlas a este lado del Atlántico, constituía un tanto por ciento pequeñísimo respecto al número de habitantes, y generalmente se "concentraba" en un país europeo (Francia, Italia, Suiza, etc.) por falta de tiempo para más. Hoy, los tiempos han cambiado, y son muchísimos los americanos (y lo mismo, aunque en escala menor, puede aplicarse a los ingleses) que pretenden visitar en sus dos semanas de vacaciones anuales, no un determinado país europeo, sino una serie de ellos. Para esto se necesita que en el interior de cada país exista, aparte de la red de líneas regulares, un fuerte sistema de comunicaciones aéreas irregulares, ya que generalmente las escalas de nuestras líneas no coinciden con los lugares interesantes desde el punto de vista turístico. Concretamente, en nuestras oficinas de tráfico se reciben, a través de las Agencias de viajes, infinidad de consultas extranjeras sobre nuestras posibilidades para "enseñar España en cuatro días". Turistas que, llegados a Madrid por vía aérea, quisieran ver Granada, Palma de Mallorca, Málaga y Santiago, por ejemplo, en cuatro o cinco días, embarcando en Madrid al acabar su periplo para otros países europeos. Ahora bien: las Agencias de viajes, como es lógico, exigen garantías sobre la realización de los servicios solicitados, garantías que, al no poder dar por falta de material, se traducen, en la mayoría de los casos, en la

suspensión definitiva del proyectado viaje a nuestra Patria.

Con lo que antecede, creemos que, sin necesidad de nuevos argumentos, que aumentarían innecesariamente la extensión de este artículo, hemos podido demostrar lo sumamente beneficioso que la disposición citada al comienzo del mismo ha de resultar para el incremento de nuestra riqueza nacional, siendo únicamente de lamentar el que, debido a las dificultades existentes para la importación de material extranje-

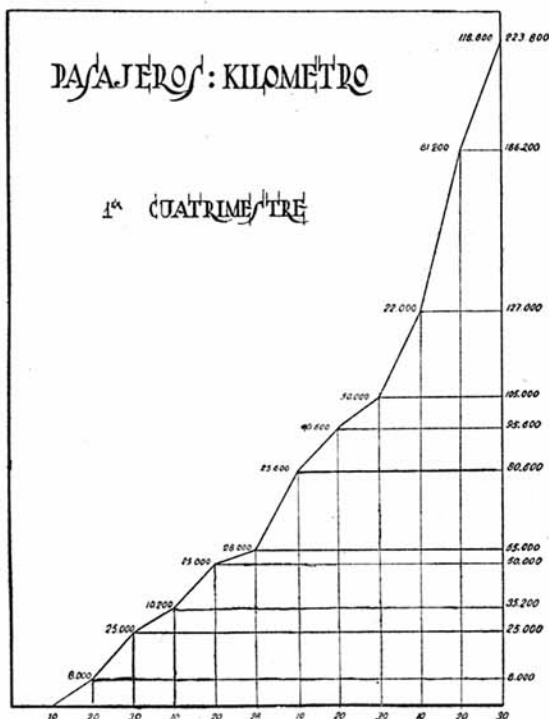


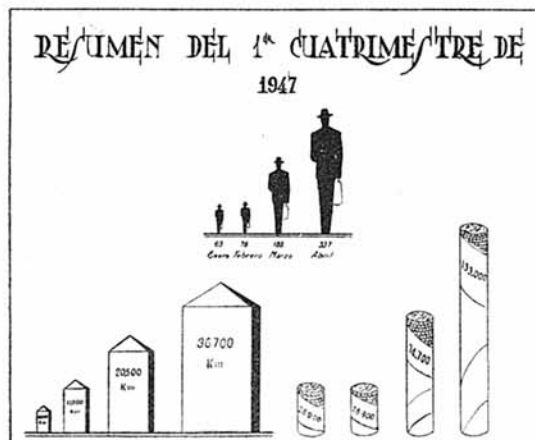
Gráfico de los pasajeros.—Kilómetros totalizados por los aviones de la GANA en el primer cuatrimestre del año en curso.

ro, ajenas, por supuesto, en absoluto al Ministerio del Aire, no haya podido nuestra Compañía "encargarse" en este año más que de una mínima parte del potencial de tráfico existente, teniendo la certeza, que creemos haber demostrado con cifras, que de haber podido hacerlo, hubiésemos reintegrado sobradamente al Estado las divisas que éste hubiese necesitado adelantar para la adquisición del material de vuelo.

Pasemos ahora a esbozar, aunque sea

ligeramente, alguno de los problemas que plantea la organización de una Compañía de Tráfico Aéreo Irregular. El primero y fundamental ha sido para nosotros el estudio de unas tarifas que, siendo lo suficientemente reducidas para resultar aceptables al público en general, sean al mismo tiempo soportables para la capacidad económica de la Compañía. Después de profundos estudios teóricos y estadísticos de comparación con otros tipos de transporte, y del índice de riqueza individual nacional, se llegó a la conclusión de que el mercado mejor y más amplio se encontraría con una tarifa normal de una peseta por pasajero y kilómetro recorrido. Quedaba únicamente por estudiar si existían tipos de aviones en el mercado mundial que permitiesen hacer co-

por pasajero transportado con las consiguientes ventajas acarreadas con la reducción de la carga de gastos fijos (amortización, seguros, gastos generales, etc.) por kilómetro. Asimismo, y atendiendo generalmente a razones de tipo económico y a que la amortización en este período crítico de evolución de la técnica aeronáutica hay que efectuarla rapidísimamente, se decidió el que los aviones, dentro de un standard suficiente y razonable de seguridad y confort, habrían de tener un precio de coste mínimo. Todas estas consideraciones nos hicieron fijarnos en los productos de la Casa Miles de Reading (Inglaterra), como los que más se acercaban a los ideales fijados por nosotros, concertando inmediatamente con aquélla una orden para la adquisición de cuatro bimotores "Gemini" (cuatriplazas), que por sus características de velocidad, radio de acción, confort y seguridad (vuela perfectamente a plena carga con un motor) constituye el tipo ideal de avión de alquiler, y cuatro "Aerovans", también bimotores, proyectados para el transporte indistinto de nueve pasajeros o una tonelada de carga, que a lo reducido de su precio operativo une extraordinarias características de capacidad volumétrica, satisfaciendo ambos tipos plenamente la para nosotros importantísima condición de ser susceptibles de ser operados en campos con dimensiones no superiores a los 500 metros, característica esta que los capacitaba "a priori" para llegar fácilmente a cualquier rincón del viejo solar hispano.



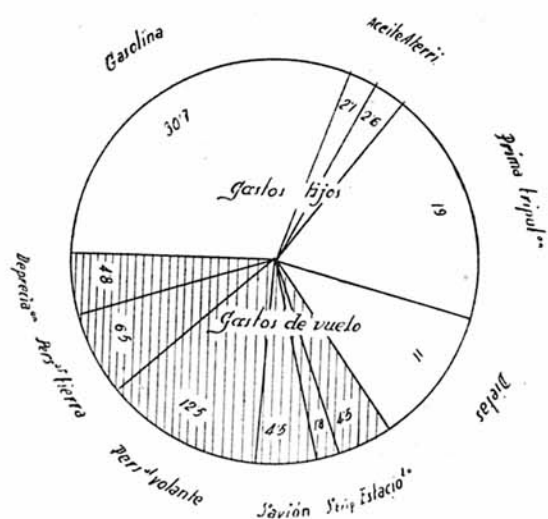
*Pasajeros transportados, kilómetros volados e ingresos brutos correspondientes al primer cuatrimestre de explotación de CANA.*

mercial la explotación de aquellas tarifas y efectuar la selección de los mismos. Primeramente llegamos al convencimiento, por razones fácilmente de entender, si se considera que habríamos de realizar la creación de un nuevo mercado de tráfico aéreo, que la capacidad máxima de nuestros aviones en nuestra primera etapa habría de oscilar alrededor de los diez pasajeros, o como alternativa una tonelada de carga, ya que de esta manera se rebajaba en la iniciación los riesgos de que la falta de demanda para la compra del espacio disponible (pasaje y carga) nos hiciese trabajar con un bajo coeficiente de utilización, aumentando al mismo tiempo el número de kilómetros volados

Quedaba únicamente por encontrar el tipo de organización que había de hacer viable la realización práctica de la idea. Presentando el nuevo negocio características tan diversas a las de las líneas aéreas regulares en todos sus aspectos, era obligado abandonar el tipo clásico de organización de aquéllas, adoptando un esquema propio. A grandes rasgos la organización adoptada ha consistido en subdividir el trabajo de la Gerencia en tres grandes Secciones, denominadas Tráfico, Explotación y Vuelos, las cuales ocupan, respectivamente, los puestos de Ventas, Producción y Distribución en una industria cualquiera. Efectivamente, la Sección de Tráfico no tiene en realidad más objeto que la venta del espacio disponible de nuestros aviones, espacio que viene fa-

cilitado (producido) por la Sección de Explotación, la cual es la responsable de que los aviones estén dispuestos para el vuelo en condiciones de seguridad, economía y confort, tales que resulten proposiciones comerciales para los clientes, siendo la de Vuelos la que se encarga en síntesis de todo lo concerniente al vuelo propiamente dicho desde el momento en que la mercancía o pasaje se carga en el avión en el aeropuerto de salida hasta su descarga en el de llegada (Distribución). Como antes decíamos, cada una de estas Secciones presenta características peculiares y propias del tipo de tráfico que se explota. Por ejemplo, la Sección de Tráfico presenta como punto diferencial con sus homólogas en las líneas aéreas, la inestabilidad de tráfico que es preciso considerar desde un punto de vista de superficie en contraposición con el lineal. Esto obliga a que la Sección de Tráfico posea en todo momento una completa información de las demandas de tráfico en todas sus zonas de operaciones, al objeto de poder seleccionar dentro de aquéllas las que mejor se presten a solucionar el complicado problema del retorno, piedra angular de cuya feliz resolución dependerá en gran parte el éxito comercial de la Empresa.

La Sección de Explotación, por su parte,



Reparto de los gastos de explotación por kilómetro volado fijos, como gasolina, aceite, primas de vuelo, etc., y variables como depreciación del material, etc., correspondientes al mes de abril de 1947.

ve complicada su operación, lo mismo que la de Tráfico, por la irregular distribución de los servicios, ya que la diversidad de escalas y la discontinuidad entre las mismas impide el realizar un entretenimiento lineal de material, viéndose forzada a adoptar una organización centripeta, y lo que es más, a proveer al material con medios propios para su atención en las posibles escalas (mecánicos de a bordo), con el doble quebranto en pérdida de espacio disponible y aumento de las primas kilométricas por avión. Consecuencia también de la irregu-



"Aerovan".—Bimotor capaz para ocho pasajeros o 900 kgs. de carga, piloto y radiotelegrafista. Motores Cirrus de 155 cv. Velocidad comercial, 180 kms/h. Radio de acción práctico, 900 kms.

lar distribución de nuestro tipo de tráfico es la necesidad de que la Sección de Explotación posea una oficina meteorológica lo más perfecta posible para que, a la vista de los datos por ella facilitados, pueda determinar las diferentes condiciones atmosféricas que se han de encontrar en las distintas zonas de explotación con una antelación no inferior a veinticuatro horas a la iniciación de un servicio, dato este que influye poderosamente al adoptar la distribución definitiva de servicios en un día determinado.

También las peculiares características de nuestros servicios influyen poderosamente en la organización de la Sección de Vuelos, ya que el trabajo de las tripulaciones, en vez de ser rutinario y especializado, como ocurre en las líneas aéreas regulares, en donde aquéllas están especializadas en un número muy limitado de recorridos, tiene una amplitud que abarca todos y cada uno de los puntos-escalas de la zona total de

operaciones. Esto se traduce en un entrenamiento del personal volante totalmente distinto del de las líneas aéreas regulares y una preparación y organización técnica de la Sección, basada también en superficies en vez de líneas.

Una vez sentadas y estudiadas estas premisas teóricas, CANA estimó que habrían de ser confirmadas o corregidas durante un período de experimentación práctica, para lo cual se solicitó el correspondiente permiso de la Dirección General de Aviación Civil para comenzar nuestras operaciones comerciales con dos aviones representativos cada uno de los tipos que considerábamos como límites extremos en la primera etapa de nuestras actividades. Uno, un magnífico bimotor "Siebel" de ocho plazas, equipado con dos motores "Argus" de 450 HP, siendo el otro una avioneta "Auster" de dos pasajeros y motor de 100 HP. Concedido el permiso inmediatamente por Aviación Civil, el día 11 de enero se procedió a realizar con el "Siebel" nuestro primer servicio comercial sobre la ruta de Barcelona.

No cansaré al lector inútilmente con una exposición detallada de los resultados obtenidos en nuestro período experimental; baste decir que la oportunidad del Decreto

original del nuevo tipo de tráfico se vió confirmada ampliamente por la avidez con que el público acogió el nuevo tipo de transporte, sobrepasando las demandas para pasaje y carga nuestras más optimistas previsiones.

En el aspecto de organización, CANA cuenta actualmente con seis tripulaciones completas, capitaneadas por el ya veterano piloto de transportes Juan Ramírez, nombre lo suficientemente conocido para hacer inútiles la inclusión de cualquier calificativo, contando con un personal entusiasta de toda índole (administrativo, de talleres, etcétera) suficiente para la explotación comercial de ocho aviones.

El material, y gracias a la puntualidad demostrada en el cumplimiento de sus compromisos por la Casa constructora (Miles Aircraft, Ltd.), se halla en su totalidad en España. Sin embargo, y desgraciadamente, no está todavía en condiciones de explotación, ya que, debido a dificultades difíciles de comprender, no se ha logrado resolver todavía complicadas formalidades relacionadas con los permisos de importación. A pesar de ello, seguimos optimistas, y estamos convencidos de que en fecha próxima estas dificultades han de someterse a la nueva fe aeronáutica.



"Siebel".—Bimotor capaz para ocho pasajeros y tres tripulantes. Motores Argus, de 390 cv. Velocidad comercial, 250 kms/h. Radio de acción práctico, 1.200 kms.