

economía balear

PRIMERA PUBLICACION BALEAR DE ECONOMIA / MARKETING Y FINANZAS



PROVINCIAS AGRESIVAS



eb/núm. 17

FEBRERO 1971 - II Año

Precio: 20 ptas.

Estructuras metálicas

ADROVER, S. A.

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



HOTEL LA TORRE DE PELAIRES

CON NUESTRO PROGRAMA DE VIAJES

INCLUSIVE TOURS EN EUROPA (AVION HOTEL)

PUEDE ESTAR PRESENTE EN CUALQUIER FERIA O EXPOSICION COMERCIAL QUE LE INTERESE.

- Esta fórmula le garantiza el mejor servicio al mínimo coste, beneficiándose del programa que a un precio especial incluye en estos viajes.
- Su transporte será a bordo de los magníficos aviones que todas las Compañías Aéreas nacionales e internacionales ponen a su disposición en servicio regular y su alojamiento en buenos hoteles.
- 7 días de estancia, o más si lo desea, en las ciudades europeas siguientes:

ALEMANIA

BERLIN	9.940 Pts.
COLONIA	8.345 »
DUSSELDORF	8.510 »
FRANKFURT	8.545 »
HANNOVER	9.820 »
MUNICH	8.665 »
STUTTGART	8.545 »

AUSTRIA Y SUIZA

SALZBURGO	9.100 »
VIENA	10.170 »
GINEBRA	7.675 »
ZURICH	8.905 »

FRANCIA E ITALIA

PARIS	7.715 Pts.
MILAN	8.355 »
ROMA	7.545 »

INGLATERRA E IRLANDA

LONDRES	7.195 »
MANCHESTER	10.330 »
DUBLIN	9.525 »

GRECIA

ATENAS	13.645 »
--------	----------

PAISES BAJOS

AMSTERDAM	9.365 »
BRUSELAS	9.275 »

ESCANDINAVIA

COPENHAGUE	13.720 »
ESTOCOLMO	17.785 »

LE FACILITAREMOS AMPLIA INFORMACION EN:

VIAJES  *Barceló, s.l.*

Agencia de Viajes. Grupo A. Título n.º 80
Avda. Alejandro Rosselló, 102. Tel. 226949 y 216679
PALMA DE MALLORCA
EN IBIZA: Avda. De España, 9. Tel. 311247



economía balear

**le lanza a Vd.
comercialmente**

**con objetivo
seguro**

NUESTRA PORTADA

Una actitud comprensiva, paciente y bondadosa es lógico que sea el símbolo de una época en que no hay nada que decir, pero en los momentos en que vivimos un poco de agresividad por parte de los entes responsables del reconocimiento de las circunstancias especiales que rodean a nuestro quehacer económico, independientemente de necesario, puede resultar hasta deportiva.

economía balear

Primera publicación balear de Economía,
Marketing y Finanzas.
C/. MORA, 9, 2.º-2.º
APARTADO DE CORREOS: 945.
TELF. 22 38 23. PALMA DE MALLORCA.

**NUMERO 17
FEBRERO 1971**

DIRECTOR: D. JAVIER MACIAS RODRIGUEZ.

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PALOU.

JEFE DE PUBLICIDAD: D. ANTONIO F. CIRAC.

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

TIRADA: 6.000 EJEMPLARES.

PERIODICIDAD: MENSUAL.

SUSCRIPCION SEMESTRAL: 120 PTAS.

IMPRESO EN OFFSET: TRAMA PRINTING. C/. TEMPLE, 14 TELF. 22 29 54.

FOTOGRAFO: SERGIO.

DIBUJANTE: MANOLO GARCIA.

COMPOSICION MECANICA: LINOTIPIAS ANDRES FERRER.

DEPOSITO LEGAL PM 1839-1969.

«ECONOMIA BALEAR» permite la reproducción total o parcial de cualquier artículo o documento gráfico, siempre que se mencione la procedencia y el nombre del autor. **Se ruega el envío de un ejemplar a fin de acusar recibo, agradecidos, por tal deferencia.**

sumario

EDITORIAL

Provincias agresivas 5

CARTAS AL DIRECTOR 7

TURISMO

Mahón, el mejor puerto del Mediterráneo, pero... por

D. Bartolomé Suau Tugores 9

Las orejas del lobo, por D. Mateo Moragues 11

Una prospección al mercado de south Africa, por

D. Román Daudèn Dalmau 30

FINANZAS

Damero Económico 14

¿Qué son acciones y accionistas?, por D. Joaquín M. Doménech 15

La subida de los honorarios en la enseñanza 17

Panorama de la bolsa 19

Los verdaderos textos de la ciencia económica, por

D. Rafael Alcover González 20

PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1970 22

MARKETING

Créditos a la exportación 24

Aunque su empresa gane o pierda ¡analicela! 27

Las relaciones industriales pueden mejorarse 30

A.I.E.S.E.C.: en España faltan relaciones universidad, empresa 31

INTERNACIONAL Y NACIONAL

La ley Mills: ¿guerra comercial contra Europa?, por Harry M. Cuehn 32

Historia de esta Ley, su marcha atrás y otras consideraciones, por Manuel Santolaria 33

Las diez noticias económicas 1970 34

PROFESIONES

En el gremio de los sastres, no todo es coser y cantar, por D. Manuel Santolaria 35

17 CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO

La regla del 20x80 37

AGRICULTURA

El «no cultivo» en los agrios, por D. Antonio Socías Rosselló 38

Pérdidas producidas por la sequía 39

PARA QUE SONRIAMOS

En serio: Alta y profunda economía 41

En broma 42

PROVINCIAS AGRESIVAS

Hay un refrán que dice que el que no llora no recibe (realmente no es así pero tiene el mismo significado). Hay también un principio ético que dice «que en el orden está el juego». Se trata de despertar las conciencias adormiladas para que sepan que llorar con orden, aparte de ensanchar los pulmones, agiliza la mente.

Nos gustaría saber:

- *Cuántas exenciones de impuestos sociales y empresariales con base han sido presentadas en los despachos oficiales de Madrid con carácter provincial en el año 1970.*
- *¿Por qué Canarias con un peso específico menos importante que Baleares —aprieta tanto— en esta cuestión (consiguiendo realmente cosas), y nosotros no?*
- *A qué se debe que cuando viene un Director General de Departamento, un Subsecretario o un Ministro, hay una neutralización de las mentes, ya que aparte de no presentarles ningún problema y por las public relations que se desarrollan, se van con la impresión de que esto es el paraíso terrenal. Luego es imposible tocar fondo en los problemas.*
- *¿Por qué todas estas tareas nos es cómodo endosarlas a nuestras autoridades cuando existen esos órganos intermedios que tienen que actuar de espuela, y que son los que realmente deben provocar el acontecimiento?*

Es bien cierto que el concepto «agresivo» molesta a algunos que parecen ver en ello un adiós al concepto de «Isla de la Calma», pero estos románticos de guante blanco, también deberían percibir que el no reclamar una concepción impositiva especial en función de nuestras particulares características (situación geográfica, escaso apoyo del crédito oficial, gravámen por el transporte etc...) a la corta el primer perjudicado es sin duda nuestra sufrida ama de casa, a la larga una descapitalización de la cual se llega a resentir desde la mano de obra hasta el principal andamiaje de nuestra creación de riqueza: La empresa.

Debemos acostumbrarnos a DISCUTIR, con mayúscula. (Discutir: dicci uteha.)

Examinar y ventilar atenta y particularmente una materia, haciendo investigaciones muy menudas sobre sus consecuencias, DISCUTIR, persistentemente, sin tregua, hasta llegar si es preciso al principal hemicycle de nuestra nación.

Se dice que cuando hay movimiento hay vida y cuando hay vida hay esperanza, no descansaremos en solicitar una mayor agresividad en las peticiones ya que sería una verdadera pena que no aprovecháramos, el señorío, la eficacia y la entrega, de los que tienen que estudiarlas.



hilo musical

su instalador en Mallorca



INGENIERIA ELECTROACUSTICA

SANTIAGO RUSIÑOL, 3 - 1.º
TELÉFONO: 210226
PALMA DE MALLORCA

- O SONORIZACIONES PARA MUSICA Y PALABRA**
- O TRADUCCIONES SIMULTANEAS**
- O EQUIPOS PARA CONFERENCIAS**
- O LABORATORIOS DE IDIOMAS**
- O EQUIPOS DE ENSEÑANZA ELECTRONICA**
- O BUSCAPERSONAS**
- O RADIOTELEFONIA**
- O ALTA FIDELIDAD DOMESTICA Y PROFESIONAL**

CON LA GARANTIA INTERNACIONAL PHILIPS



TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE «CARTAS AL DIRECTOR» DEBERA ESTAR DIRIGIDA A SR. DIRECTOR DE ECONOMIA BALEAR. C. MORA. N.º 3 PALMA DE MALLORCA EN TODAS LAS CARTAS FIGURARA EL NOMBRE Y DOMICILIO DE SU AUTOR ASI COMO SU FIRMA. APARTE DE ESTOS REQUISITOS PODRA LLEVAR UN SEUDONIMO PARA SU PUBLICACION.

cartas al director

TRABAJO

Sr. Director:

Un buen problema para resolver es la cuestión de la jornada de trabajo de 44 horas. Es un problema que es preciso abordar con todas las demás condiciones de trabajo en especial las de carácter salarial y con la exigencia de una vigilancia rigurosa en las horas extraordinarias realizadas sin autorización y por encima de los límites legales. Ello supone una indirecta amortización de puestos de trabajo que deberían ser ocupados por trabajadores de jornada completa, lo que si no ha originado problemas de importancia es muy posible que se produzcan en el futuro.

Muchos trabajadores se avendrían a una rigurosa exigencia de la actual jornada de trabajo sin pluriempleo ni horas extraordinarias, acercándonos a la actual mentalidad europea, con una retribución adecuada a dicha mentalidad y a dicho europeísmo.

Algunos establecimientos han empezado a vacar los sábados, mañana y tarde, consiguiendo... un buen negocio para los que siguen abriendo.

Es un problema muy acuciante para ponernos todos de acuerdo. ¿No sería interesante que alguno de sus colaboradores tocara este punto?

P.

PREGUNTAS

Sr. Director:

Soy suscriptor de su revista, y considero es una publicación que puede despejar muchas incógnitas sobre nuestra economía, aportando ideas, para la solución de los difíciles problemas, que actualmente a todos nos preocupan.

He leído el artículo sobre

«La coyuntura económica en Baleares» de D. Miguel Aleñar y en el apartado (2) ¿Qué ocurre en Baleares? Una pregunta que los economistas no contestan». Estimo quizá nos daría una luz, un estudio objetivo y profundo, sobre la **descapitalización de Baleares**, cuyos puntos más importantes son:

¿Cuál es nuestra aportación al Presupuesto Nacional? Tanto por impuestos directos, como indirectos, y como revierte sobre nuestra economía insular dicha aportación.

El ahorro en Baleares, cuya tasa de crecimiento es de las más altas de toda la nación, ¿cómo se canaliza, en qué, cómo y dónde se invierte?

Nuestros servicios de transportes, pasajeros y mercancías ¿qué nos cuestan en comparación a los de otras provincias? (Comparando incluso las distancias y aislamiento marítimo que nos impone nuestra condición insular).

Nuestras comunicaciones con las demás provincias de España, son forzosamente, marítimas o aéreas, y están gravadas por impuestos que se pagan dos, tres y cuatro veces. ¿Qué suma este total de impuestos? y si es legal o lógico que los pagemos, nunca puede ser legal el pago por duplicado, o triplicado.

Atentamente,
José Alzina Ferragut

CONTROL

Sr. Director:

Muchos días suele aparecer en la prensa algunos titulares que nos revelan que productores de cierta empresa han dejado de percibir su jornal a final de semana.

Esto sucede porque algunas empresas intentan declararse en crisis o sin hacerlo alegan que no hay dinero en caja para pagar aquellos jornales.

No hace mucho los tribunales han dictado sentencia firme estableciendo que sobre cualquier acreedor de

una empresa en crisis estaba, esencialmente el pago de los haberes a los trabajadores de la misma. Pero la norma, ante la certeza de que en tales casos no suele haber activo que garantice semejante pago, resulta, de hecho, ineficaz.

Y es aquí donde empieza el problema.

Un problema que nos habla de la necesidad de un estrecho control sobre la solvencia y garantía económica de toda empresa que necesita personal de cualquier índole para su servicio.

Y aunque el reducido número de personas afectadas parezca restar importancia al hecho, el enorme mundo individual que supone cada una de ellas es bien digno de atención y de preocupación.

Insisto en que el tema es digno de meditación si se tiene en cuenta que alguna de estas empresas si bien no poseen dinero para pagar los jornales los responsables del desaguado viven de sus rentas, quizá ligeramente mermadas, pero tal vez compensada ésta y superada en muchos casos por la «crisis».

Si la caridad bien entendida empieza por uno mismo no puede entenderse pasando por encima de los demás.

Gracias por su atención y enhorabuena por la revista que dirige. Así también se hace Patria.

José Fornaris Rius

VIUDEZ

Muy Sr. mío:

Por la desgracia de haber perdido a mi esposo llevo trece años viuda. Cada año a final del mismo tengo que presentar unos documentos para acreditar que estoy viva y que además continúo en el mismo estado. Estos dos requisitos me dan derecho a poder cobrar de la empresa donde trabajaba mi difunto esposo, unas pesetas, no muchas, para poder seguir manteniendo los gastos que de día en día van

subiendo de forma considerable, pagar un alquiler asombroso para una mujer sola y contraer ciertas deudas que si la suerte no me favorece no sé como podré liquidarlas.

Ahora bien el motivo de la presente es para poner sobre el tapete, una vez más, la lentitud y la forma de trabajar de nuestros juzgados municipales cuando precisamos de sus documentos con la máxima urgencia. En mi caso concreto no puedo sacar la fe de vida antes del 31 de Diciembre porque no sirve y la empresa me solicita que el día uno de Enero entregue los documentos precisos. Juzgue.

Pues bien una cola larguísima en la ventanilla del Juzgado, después de un largo tiempo de espera te exigen que el documento sea presentado por dos testigos. Después de conseguir estos dos testigos otra cola, y luego lo consabido «venga la semana que viene... Y la semana que viene otra larga espera tras una cola interminable y gracias, si los que deben, han firmado los papeles.

En fin, señor, que para unas pocas pesetas mensuales pierdes mucho tiempo y muchas pesetas.

Resumen: ¿no se podría activar la tramitación de estos necesarios documentos que sólo una vez al año precisan miles de personas en idénticas condiciones?

Atentamente,
María Roca Rosselló

HOLANDA

Muy señores míos:

Después de haber leído su excelente publicación quisiera suscribirla. Soy muy interesado en los negocios de Mallorca. He arreglado veinte cursillos en Mallorca para comerciantes suecos y también he tenido una empresa como consultor.

Con muchos saludos
HANS G. TONNDORF
Styrsmansgatan 33
114 54 Stockholm
Hollandaregatan 11



Flor d'Ametler

ROVER
MALLORCA

*El perfume
de
Mallorca
para toda
España*

LEVANTE EL
INTERRUPTOR A
PRIMERA HORA
DE LA MAÑANA



Despertará

en su
empresa

la curva de
estímulo

MUZAK

17 horas diarias
de programa-
ción selecciona-
da y grabada en
estudios y labo-
ratorios propios
por los prime-
ros y únicos es-
pecialistas en la
aplicación de la
música funcio-
nal para luga-
res públicos y
áreas de trabajo

MUZAK BALEARES

Berenguer de Sant Johan, 19 - 3.º

Tels. 21 45 45 - 44

MAHON

El mejor puerto del Mediterráneo pero también, tal vez, el peor.

Un clamante informe de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Menorca.

por Bartolomé SUAU TUGORES

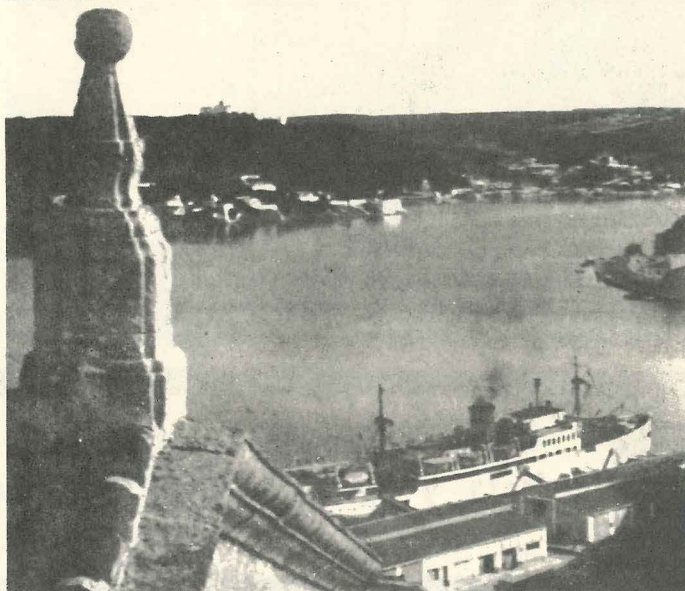
«Economía BALEAR», destacamos adrede el adjetivo geográfico que ostenta el nombre de nuestra Revista. Hace unos pocos días, unos amigos y lectores menorquines, a la par que nos elogiaban las directrices, factura y hasta la presentación, nos hacían llegar un reproche, el consabido que suelen dedicarnos nuestros hermanos menorquines e ibicencos, casi siempre con razón. —«Estaría mejor que el título fuese ECONOMIA MALLORQUINA, tan poca es la atención que la Revista dedica a las progresivas economías de las islas menores...»

Hemos digerido el reproche. Tanto es así, que enmendando la plana a los mismos medios de difusión menorquines, vamos a ofrecer hoy a Mallorca las primicias de un documentado y clamante Informe que ha elevado a la Superioridad, —distintos Ministerios y organismos interesados— centrado sobre la «Necesidad imperiosa de una ordenación integral de los puertos de la isla de Menorca», la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de la vecina Isla.

En el preámbulo del Informe se recuerda como la Comisión de Transportes del II Plan de Desarrollo señala que los puertos insulares presentan tráficos crecientes y polifacéticos y que las mercancías, pasajeros, pesca y navegación de recreo o deportiva exigen zonas separadas para su debida explotación. En el mismo preámbulo, se reconoce que uno de los puertos insulares que acusa el más grave desfase por defecto de inversiones es el puerto de Mahón...

A reconocimiento de parte, sobran pruebas y explicaciones. No obstante ese reconocimiento, está a punto de coronarse la aplicación de las inversiones propugnadas en el mismo II Plan de Desarrollo y han sido misérrimas las cantidades dedicadas a subsanar la escasez de instalaciones en el puerto de Mahón. En cambio, si acudimos a las mismas estadísticas oficiales, ob-

servamos que en los últimos cuatro años se ha doblado el tráfico de mercancías en los puertos de Menorca, ya que desde las 10.329 toneladas métricas registradas en el pasado año 1965 se pasó a las 202.295 en el pasado año 1969. Y si queremos concretar más, podemos señalar que el mayor incremento absoluto y relativo ha tenido lugar en el recién finido 1970. Sólo en el puerto de Mahón se ha producido un aumento de tráfico de unas cuarenta mil toneladas. Esa sobrevaloración de los aumentos lineales de años anteriores es la resultante de la acción de varios factores, entre los que destaca el Turismo, cuyo peso ha resultado decisivo y lo será más todavía, según todas las precisiones, en los años futuros.



El Informe de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Menorca acopia un irreparable tecnicismo de datos y consideraciones, que avalan todavía más su sustancia. Por ejemplo, recuerda como en el año 1965, tan cercano todavía, era avasallante el predominio de la Industria sobre los demás sectores económicos de Menorca, determinando que un 48'36 por ciento de la población activa estuviese incluida en el sector secundario. La puesta en servicio del nuevo Aeropuerto, el aprovechamiento de las magníficas condiciones naturales de la Isla y la generosidad del crédito oficial del Ministerio de Información y Turismo, además de acelerar el desarrollo del sector terciario, ha determinado un incremento extraordinario de las industrias de la construcción y alimenticias, sin alterar lo más mínimo la caracterización industrial general menorquina, orientada cada vez más hacia mercados extrainsulares.

El «Informe» continúa por esos caminos cualificados e incide hasta en los de la evolución demográfica de Menorca, basada en el factor inmigración. Pero llega a una conclusión claramente desesperanzada... si no se pone pronto y eficaz remedio a la falta de instalaciones portuarias, tanto en Mahón como en Ciudadela.

Faltan muelles, tinglados, grúas y maquinaria de O. P. para realizar las operaciones de carga y descarga. Falta una reestructuración total y una separación adecuada de zonas de servicios. Falta una sustancial mejora de recepción de pasajeros y de servicios complementarios, tales como el suministro de agua y carbu-

Belt Inmobiliaria

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

Velázquez, 38-2.º-2.º

PALMA DE MALLORCA

Tels. {

22 22 11
22 72 19
22 56 27



rantes. Falta... casi todo, incluido lo más elemental.

La petición oficial a la Superioridad en que desemboca el Informe no tiene desperdicio. Dice así: «...Esta Cámara desearía que el conocimiento de los problemas fuese directo y que no se dictaminase en forma abstracta... partiendo del tópico de que el puerto de Mahón es el mejor puerto del Mediterráneo. Si efectivamente es un magnífico puerto natural, es evidente también que la acción del hombre ha sido totalmente insuficiente e inadecuada para adaptarla a las crecientes necesidades de un tráfico marítimo moderno. Tanto es así, que si durante 1970 se ha podido evitar un colapso para la Economía isleña se debe a la concesión graciable de las Autoridades de Marina, a las que esta Cámara expresa su profundo agradecimiento, aprovechando para manifestar su ferviente deseo de que en el futuro económico pueda pertenecernos». La petición termina solicitando en el III Plan de Desarrollo la realización de todas las obras de infraestructura necesarias para acoger un tráfico marítimo superior a las 600.000 toneladas, con los medios necesarios para imprimir la necesaria rapidez y seguridad a todas las operaciones portuarias.

Menorca, en fin, clama y se merece un puerto «obra del hombre» que sea digno del puerto que creara la mano hacedora de Dios.

economía balear

Mora, 9 - 2.º Telf. 223823 precisa

cobrador suscripciones

y

dos señoritas para oficina

En 1970, cifra «récord» del Aeropuerto de Ibiza: 13.350 aviones y 882.439 pasajeros

En 1958, año de su apertura al tráfico comercial, el tráfico fué de 394 aviones y 8.800 pasajeros

Estado comparativo de pasajeros y aviones desde 1958

AÑOS	AVIONES		PASAJEROS		TOTALES		% AUMENTO
	ENTRADOS	SALIDOS	ENTRADOS	SALIDOS	AVIONES	PASAJEROS	
1958	197	197	3.775	3.105	394	8.800	—
1959	766	766	14.423	15.460	1.532	29.883	+ 239 %
1960	784	784	18.428	20.078	1.568	38.506	+ 28 %
1961	1.261	1.261	26.907	29.207	2.522	56.114	+ 31 %
1962	2.043	2.043	40.275	43.150	4.086	83.425	+ 49 %
1963	1.978	1.978	59.154	61.519	3.956	120.673	+ 42 %
1964	2.118	2.118	74.467	76.376	4.236	150.843	+ 24 %
1965	2.418	2.418	92.731	94.083	4.837	186.814	+ 23 %
1966	2.846	2.846	127.318	128.928	5.692	256.246	+ 37 %
1967	3.249	3.248	168.182	170.584	6.497	338.766	+ 32 %
1968	3.867	3.868	223.255	224.392	7.735	447.617	+ 32 %
1969	5.681	5.681	344.468	345.813	11.362	690.281	+ 53 %
1970	6.653	6.652	439.053	443.386	13.305	882.439	+ 28 %

LAS OREJAS DEL LOBO

Un peligro para Mallorca. Buenas intenciones y, por ahora, nada más.

Una lección muy elocuente

por Mateo MORAGUES

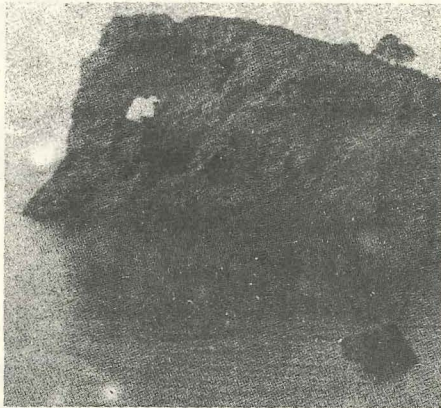
Apenas terminada la Asamblea de la F. E. C. I. T., recientemente celebrada en Mallorca, todavía calientes las cuartillas en que debían figurar los acuerdos tomados, entre los que figuraba —como uno de los principales temas a tratar—, el de la Infraestructura y defensa del paisaje, ha saltado a las páginas de los periódicos locales el asunto referente a una proyectada instalación de un teleférico a «Na Foradada». El tema, como era de esperar, ha promovido una verdadera campaña de encontradas opiniones, que han hecho que se vertieran ríos de tinta en nuestros diarios.

La coyuntura de que fuera dado a luz este proyecto, coincidiendo casi con aquella asamblea, daba casi la sensación de burla a cuantos acuerdos pudieran haberse tomado en la misma, o, por lo menos, daba la impresión de cierto reto o desafío.

De todos modos, hemos de ser sinceros y confesar que resulta un poco chocante la inclusión del tema sobre «Defensa del paisaje» en la reciente Asamblea. Nos parece que llegamos al mismo con muchos años de retraso y cuando ya muy poco puede remediarse en el desaguisado general que ha presidido la planificación urbanística de nuestra periferia. Y se nos antoja pensar que queda muy poco terreno donde aplicar el remedio que se han propuesto defender los asambleístas. Esta medida debió tomarse mucho años antes, a fin de evitar lo que ahora no tiene remedio en la mayor parte del suelo de Mallorca.

Quienes, por razón de nuestra edad, hemos tenido ocasión de conocer la isla en su estado natural y primitivo, libre del monstruoso colosalismo devenido a lomos de las necesidades impuestas por lo que se ha dado en llamar «Industria Turística», estamos

en nuestro derecho al mostrarnos suspicaces y escepticos ante las medidas de contención que puedan haberse tomado ahora. Hay amargura en nuestras palabras —¡qué duda cabe!—; pero esta amargura viene dictada por la experiencia de muchos años, durante los cuales otras voces se levantaron briosamente, en un inútil intento de evitar aberrantes atentados contra toda la belleza que ofrecía Mallorca por entonces. Y lo que podía ser ofrecido al visitante, como muestra de inigualable atractivo, fue —paradoji-



camente—, lo primero que se fue destruyendo, hasta convertirlo en algo repelente y de mal gusto que, carente de toda originalidad, de todo carácter típico, de toda belleza natural, del más leve sello característico de la isla, ha pasado a ser un conglomerado de edificaciones rectilíneas, que igual pueden encontrarse en Mallorca que hallarlas en cualquier lugar del Pacífico, del Indico o del Atlántico. Se le ha arrancado a nuestra isla ese sabor típicamente mediterráneo que atesoraba, sin consideración alguna a su idiosincracia y sin el menor respeto

a su carácter isleño, solitario y encantador.

Nos empeñamos en hablar de nuestro folklore y mostramos a nuestros visitantes unos bailes regionales, más o menos adulterados, llevándoles a visitar nuestra Catedral, el Castillo de Bellver o la Cartuja de Valldemosa, como muestras de un estilo típico y propio, mientras que, por otra parte, destruimos todo lo que pudiera mostrar nuestro acervo artístico, nuestra propia manera de ser, nuestro modo de vivir, nuestras costumbres, nuestras moradas y cuanto pudiéramos atesorar, con auténtico sabor mallorquín, intentando sumergirnos en lo insípido, impersonal y vulgar, adco-nandonos día a día y vertiendo mal gusto e idiotez en la mayoría de las urbanizaciones que se han ido repartiendo por nuestra geografía en unos pocos años.

En la planificación urbanística de nuestras zonas turísticas, solamente se ha tenido en cuenta la capacidad. Se han construido muchos hoteles, muchas residencias, muchos apartamentos, muchos bares y cafeterías, muchas tiendas de «souvenirs» y muchas salas de fiestas. Esto ha sido lo único que ha interesado verdaderamente. El primordial objetivo de Mallorca —triste es reconocerlo—, parece haber sido el enriquecimiento rápido, fulminante, evitando cuantas trabas pudieran oponerse a su más rápido desenvolvimiento y desarrollo, soslayando las precauciones que originaría el sujetarse a unas normas de respeto a la Naturaleza y tipismo mallorquín, tal vez suponiendo que la defensa de ese tipismo podría limitarse a la venta de unos objetos de barro, de cristal, de hierro o de madera, de olivo, o bien instalando un típico «Celler» en cualquier cochería ruinosa



cristalería oliver s.a.

CRISTALVER

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

Domicilio Social y Oficinas: C/. Arzobispo Aspargo, 40 - B. - ppal. - Telf. 27 12 94 - PALMA DE MALLORCA

Almacenes: C/. Adrián Ferrán, 55 A y B - PALMA DE MALLORCA - SUCURSAL EN SOLLER: C/. José Antonio, 189

llena de telarañas, donde ofrecer al visitante un plato de sopas mallorquinas, un butifarrón o un «tumbet». La galopada inicial, tal vez impuesta por la necesidad de no perder el tren turístico, impidió todo género de consideraciones y respetos y vinculó el espíritu a la materia, en vez de hacerlo a la inversa.

De nada van a servir ahora las lamentaciones, pues el mal ya está hecho y sin posibilidad de rectificación. No puede ser destruido lo que ha costado tanto edificar. Pero —afortunadamente—, quedan todavía unos pocos rincones mallorquines que es preciso defender a toda costa. Es necesario salvar los últimos reductos que la Naturaleza conserva casi vírgenes en nuestra isla, impidiendo que corran la misma suerte que sufrieron otros pedazos de su misma carne. Y, por fortuna, como si Dios hubiera querido evitar la destrucción total de su obra, la franja casi intacta del suelo mallorquín, es, sin duda alguna, la de mayor grandiosidad, belleza y colorido de nuestra isla. Tal vez esa misma grandiosidad haya sido su salvación, por las dificultades de establecer en ellas grandes urbanizaciones, cuyos costes de realización, dada la carencia de buenas y amplias vías de comunicación, por las que poder transportar toda la maquinaria y materiales necesarios, no las hubieran hecho rentables. Pero el primer toque de alarma ha sonado ya y el lobo asoma sus orejas. La carretera que une Valldemosa a Sóller, está siendo reformada y ampliada, dándosele una mayor capacidad de tránsito y maniobra.

El peligro, pues, se cierne sobre lo poco que queda de Mallorca en su verdadero estado primitivo. Y por algo se empieza. Después de la ampliación de la carretera Valldemosa - Sóller, puede correr la misma suerte la de Andraitx - Estalenchs - Banyalbufar.

¡Ah, si supiéramos que todos los turistas iban a ser como el que realizó en estos maravillosos paisajes el Archiduque Luis Salvador! Nada cabría objetar entonces a su presencia. El Archiduque supo, no sólo valorar la belleza, grandiosidad y magnificencia de aquellos parajes, sino que contribuyó a realzarlos, añadiendo construcciones que no rompieran la armonía ni desentonaran de aquel esplendoroso paisaje, permitiendo que a los atractivos naturales, se unieran, en perfecta conjugación, miradores estratégicamente situados, desde los cuales poder contemplar el batir del mar contra el acantilado, las verdes tonalidades de encinas, pinos y olivares; el ocre de las tierras de labor o la grandiosidad de una puesta de sol, en el impresionante momento en que el astro se sumerge en las aguas en busca del descanso nocturno; o, simplemente, levantar la vista hacia un cielo cubierto de estrellas, presididas por la luna, gorda y reluciente en su nocturno coqueteo.

El lector habrá de perdonarnos este excesivo lirismo, que el mismo miedo nos ha dictado. Miedo a que las buenas intenciones, que no dudamos poseyeron quienes tomaron parte en la pasada Asamblea, vayan a quedar en esto: buenas intenciones. Y que no se nos censure por ello. La lección recibida hasta el presente, es demasiado elocuente para que podamos depositar excesiva confianza en sus resultados. A cada paso quedan patentes las muestras del poco respeto que merecieron las voces que se alzaron en demanda de juicio, serenidad y valor para defender ese don divino que nos fue concedido a manos llenas por el Creador, y del que no queda más que un amargo recuerdo para quienes los años

nos otorgaron el privilegio de conocerlos y gozarlos en toda su esplendorosa plenitud.

Ese proyecto de funicular que ha visto ahora la luz en los diarios de nuestra ciudad, es una formidable amenaza, no sólo por lo que en sí mismo representa, sino porque su realización sentaría un amargo precedente, en el cual podrían basarse nuevos apetitos de insaciables afanes urbanísticos, que, de llevarse a cabo, representarían la mayor y más irreparable catástrofe y el más nefasto atentado contra lo poco —mejor diríamos: lo único—, que queda a salvo de nuestra original e incomparable belleza mallorquina, ya perdida para siempre.

RESUELVA ^{ahora} SU VIAJE CON

UNA SIMPLE LLAMADA.

POR



AL 23 09 43



marina, s.a.

AGENCIA DE VIAJES
GRUPO A - TITULO 180
PASEO MARITIMO, 229
PALMA DE MALLORCA



TREX 5405 vimeo o

SUCURSALES:

BARCELONA - 7
DIPUTACION, 266

☎ 231 55 00 - 231 56 10

☎ VIAMARINA

TOSSA DE MAR
HOTEL DELFIN

☎ 34 02 50

LE PONE A SU ALCANCE:

ITALIA	14 días	12.990,- Ptas.
ANDALUCIA	11 días	6.780,- Ptas.
ANDORRA	3 días	1.640,- Ptas.
MONASTERIO DE PIEDRA	2 días	1.470,- Ptas.
CANARIAS	13 días	7.700,- Ptas.

m/n "Ernesto Anastasio"

Compruebe nuestro servicio de autocares

Una prospección al mercado de South Africa

por Ramón DAUDEN DALMAU
del Club Marketing Baleares

Gracias a la amabilidad de IBERIA Líneas Aéreas de España y en particular al Sr. Mascaró, fuimos invitados a participar en un viaje de prospección y promoción que organizaba dicha Compañía a Johannesburgo.

Previamente habíamos tenido contactos con dicho mercado con carácter circunstancial y por ello preveíamos que indudablemente podría tratarse de un mercado digno de estudio y muy a tener en cuenta.

Por ello nos acogimos con ilusión a la sugestiva: SPANISH TRADING COMMISSION, e iniciamos ese largo peregrinaje en kilómetros pero con verdaderas ansias de poder efectuar una toma de contacto IN SITU de ese mercado y también (por qué no?... si los negocios también tienen su «corazoncito») de poder visitar un país tantas veces nombrado en cualquier medio de comunicación mundial y de un exotismo indudable y por ello doblemente atractivo.

Fue el viaje verdaderamente magnífico en un D-C-8 directo de Madrid a Johannesburgo, con escala técnica en Kinshasa, y a pesar de su duración las atenciones recibidas del personal de vuelo de IBERIA hicieron muy grato el mismo.

En fin hasta aquí lo anecdótico o circunstancial pero vayamos a tratar de las impresiones puramente comerciales que al fin es lo que puede interesar.

En primer lugar me permito exponer a grandes rasgos la situación y características del país:

Población total: 19,5 millones.

Capital política: Ciudad del Cabo.

Capital económica: Johannesburgo.

La población se divide en:

68 % Africanos (raza negra).

19 % Blancos.

13 % Asiáticos y otras razas.

Lengua oficial: Inglés, si bien existe un porcentaje muy elevado de habla Africaner.

El nivel de vida de este país está considerado el cuarto del mundo, si bien se presupone que dicho estado de beneficio únicamente se localiza

en la población blanca, como único dominante del país, por cuanto que su sistema socioeconómico se basa en una situación integral de segregación racial y por ello una total no intervención en el beneficio nacional de la población no blanca.

Las coyunturas políticas, hasta el presente, han privado al país de un desenvolvimiento normal en orden al comercio exterior y en la actualidad existe una magnífica disposición para la importación de productos cuya propia industria no abastece el mercado interior:

— Calzado

— Confección de piel y ante

— Confección textil para niño

— Textil en general

— Artesanía de vidrio

— Bisutería de alta calidad

— Equipos industriales

— etc...

Si bien la política arancelaria es gravosa en la mayoría de los productos, ejemplo en Textil es del orden del 50 % de gravamen sobre el precio F.O.B., por ello sufre un considerable aumento en su precio definitivo al mercado.

Por otra parte es también gravoso el importe de los fletes de transportes debido, como es lógico, a la enorme distancia existente, no obstante ambos puntos son consecuentes a su comercio exterior en general y por ello no es de verdadera importancia si los precios de origen son competitivos y la calidad bien cuidada.

El gran problema inmediato que se presenta en cuanto a la introducción de productos originarios de España es el ambiente fuertemente desfavorable que existe motivado a verdaderos fiascos en intentos de exportación anteriores sobre las cuales están totalmente defraudados, faltas de calidad, entregas con retrasos, incumplimientos de pedidos etc.

No obstante los últimos intentos efectuados por diversas firmas españolas con la garantía que su nombre y «savoir faire» tiene, han permitido abrir una brecha en ese status defensivo de muchos compradores de firmas importantes, lo

cual se ha visto apoyado con la magnífica promoción de IBERIA en «La Semana Española en South Africa» recientemente realizada y que ha permitido un conocimiento más profundo de los valores que indudablemente podemos ofrecer:

— Productos industriales

— Productos artesanos

— Intercambios culturales y artísticos

— etc.

Según noticias de carácter privado se han realizado magníficas ventas de productos típicamente artesanos en combinación de una gran firma española dedicada a la venta al detall con unos grandes almacenes de Johannesburgo.

Igualmente se están efectuando intercambios de estudiantes entre las Universidades de Madrid y la Rand Africaner University, una de las más importantes Universidades de South Africa.

Por otra parte también es interesante tener en cuenta que a través de South Africa, muchos productos llegan al mercado de Rodhesia, que como se sabe está sufriendo un total bloqueo económico y por ello se convierte en principal abastecedor de productos de importación de ese joven país.

Sería muy prolijo el tratar de exponer todos y cada uno de los matices que surgieron en esta toma de contacto y por ello voy a tratar de dar en una conclusión breve el resumen de mis impresiones:

Mercado con indudable potencial económico y en vías de una apertura total hacia la exportación y con posibilidades de éxito para los artículos reseñados en párrafo anterior bajo las premisas fundamentales de toda firma exportadora: seriedad total para el cumplimiento de todos y cada uno de los términos del contrato de venta que se efectúe.

Gracias por haber dedicado unos minutos para conocer estas impresiones y espero que puedan contribuir en algo como medio de información para las empresas posiblemente interesadas con este mercado.

EMPRESAS QUE SOBREVIVIRAN

Sólo quince de las grandes empresas europeas conseguirán mantener su independencia frente al capital de los Estados Unidos, de aquí a diez años, según establecen las conclusiones de un informe secreto preparado por los principales expertos económicos de Occidente. La lista se mantiene secreta por estrategia de los «grandes».

8 MIL MILLONES PARA LA CORUÑA

A más de ocho mil millones de pesetas asciende la inversión aprobada, en los años 64 al 70, para cuarenta y dos industrias acogidas a los beneficios del polo de desarrollo industrial de La Coruña. El número de puestos de trabajo creados asciende a 3.410.

COLOMBIA Y EL CAFE

El Gobierno colombiano ha reducido a 80 dólares el depósito que los exportadores deben realizar en el Banco Central por cada saco de 70 kilos exportado. La reducción es consecuencia de la disminución en el precio internacional del café.

AUMENTAN LAS RESERVAS

Una nueva cifra récord registró el nivel de las reservas españolas el pasado 30 de Noviembre, al situarse en 1.690 millones de dólares, con un incremento de 65,4 millones de dólares a lo largo de dicho mes.

DAMERO ECONOMICO

REGULAN LOS FONDOS DE INVERSION

Una orden del Ministerio de Hacienda del 10 Diciembre último da una mayor agilidad y flexibilidad a los fondos de inversión mobiliaria. En lo sucesivo, el patrimonio de los mismos en el acto de su constitución no podrá ser inferior a los mil millones de pesetas. Deberán depositar el 10 por ciento de su patrimonio en una cuenta corriente.

MEDIDAS ANTIINFLACIONISTAS

El Gobierno noruego estudia unas medidas para combatir las tendencias inflacionistas y el excesivo ritmo de actividad económica. Las medidas incluyen la prohibición de subir los sueldos por encima de los convenios, mayores restricciones crediticias, una reducción en los programas de construcciones públicas y la congelación de los precios en los bienes y servicios.

ALGODON AMERICANO

Las exportaciones norteamericanas de algodón fueron de 180.890 balas en el mes de octubre, frente a 88.580 en septiembre y 166.531 balas en octubre de 1969. El total de exportaciones en el primer trimestre del 1970 asciende a 353.850 balas.

INDUSTRIA AUTOMOVILISTICA

Las últimas cifras del Mercado Automovilístico español son bien elocuentes para quien quiera entender. En el período Enero-Octubre del último año se han dado los siguientes números:

374.417 turismos producidos. De estos, en cifra estimada, hay unos 292.944 matriculados y 19.000 turismos exportados.

EL DISCO EN APUROS

La industria dedicada al disco está en apuros al no vender lo necesario para poder subsistir. La mayor parte de los discos españoles no alcanzan una venta de dos mil copias y para que fueran rentables, mínimamente debían alcanzar 8.500 copias según un estudio realizado por «España económica».

NO HABRA DEVALUACION

«No se ven, por ahora, perspectivas de que ninguna divisa importante vaya a ser devaluada» ha dicho el Director gerente del Fondo Monetario Internacional, Pierre Paul Schweitzer, quien tuvo palabras alentadoras para las economías americanas y británicas.

CREDITO PARA LOS GANADEROS

A propuesta de los Ministerios de Hacienda y Agricultura se ha concedido un crédito de 500 millones de pesetas al Banco de Crédito Agrícola para otorgar préstamos a los ganaderos para la adquisición de piensos con un plazo de amortización de diez meses.



La economía al alcance de todos

¿ Qué son ...

- Acciones
- Accionistas ?

por Joaquín M.^a
DOMENECH

(propietario de acciones). de una Sociedad Anónima, es propietario de una parte —proporcional a sus acciones de cuanto es propietaria dicha sociedad: instalaciones, industrias, edificios, etc.

Todas estas cosas se han adquirido gracias al dinero de muchas personas, con diversas aportaciones, que decidieron colocar su dinero en acciones de la entidad.

Pero vamos a enseñarles una fotografía de este personaje (1); vamos a facilitarles el conocimiento del documento o título en que se repre-

iguales —(vamos a suponer que son exactamente 68.819.328)— que forman el mismo.

Si dividimos el capital —(que totalizamos en 34.409.664.000)— entre el número de partes iguales que lo forman, tendremos:

34.409.664.000	68.819.328
0.000.000.000	500

Hemos obtenido una cantidad —500 pesetas— que representa el valor nominal de cada acción y que indica también en el documento o título correspondiente.



senta a las acciones.

¿Lo han encontrado bien?

¡Magnífico!

Ahora que ya lo conocen bien, vamos a informarles sobre sus características más importantes.

En primer lugar figura el capital de la Compañía cifra que les indicamos como punto de partida. En segundo lugar el número de acciones en que está dividido dicho capital; es decir, el número de partes

En este documento —que reproducimos— se decía que «Las acciones cobrarán los dividendos que acuerde...».

Aquí aparece una palabra «dividendo», cuyo significado es preciso conocer.

Al terminar cada año, las Sociedades Anónimas, hacen sus cuentas. Comprueban a cuanto alcanzan los ingresos que tuvieron durante el año por los diversos conceptos. También comprueban los gastos que han tenido que pagar para realizar su comercio o su industria: Conservación de instalaciones, sueldos de los empleados, tributaciones, etc. etc.

Al restar estos gastos de los ingresos —si fueron inferiores— el saldo o diferencia que queda se llama beneficio.

Pues bien: de este beneficio los responsables de la Sociedad Anónima reparten «la mayor parte» entre



Pedro Miró Josa

Ldo. en Derecho - Gestor Administrativo

Consultor de Empresas - Tramitación engeneral

Matías Montero, 3-3.º - B Telf. 21 4971 Palma de Mallorca

los accionistas. Y esta parte que van a los accionistas, se llama *dividendo*, porque es lo que se divide entre el número de acciones de la Sociedad; correspondiéndole a cada accionista una cantidad que puede ser *mayor* o *menor*, según el número de acciones de que sea propietario.

Por lo tanto, si es usted accionista, todos los años cobrará una cantidad por cada una de las acciones que tenga que puede ser mayor o menor según sean los beneficios obtenidos durante el año por la sociedad.

Algo que, sin embargo, no aparece impreso en el título o documento de la acción, es su valor efectivo. Decimos valor efectivo y no valor nominal, concepto del que hemos hablado más arriba.

Pero bien: *¿Qué es valor efectivo?* Sencillamente: el valor que adquiere una acción en el mercado —(Bolsa o Bolsín)— cada día de los que se contratan.

Ya les dijimos que las acciones se compran y venden en su mercado. Los precios a que cada día se hacen las operaciones de compra y venta suelen variar; y por ello no

figuran en el título o documento. Lo mismo pasa con cualquier mercado, cuyo valor sube o baja, según haya más gente que quiere comprar o que quiere vender. El precio de las acciones cambia de día en día y lo que valen en cada momento puede saberse leyendo el «Boletín Oficial de la Bolsa», preguntando en un Banco o Caja de Ahorros o, sencillamente, leyendo los periódicos en cuya sección «Financiera» se publican los *cambios* —o valores— obtenidos por los títulos más importantes.

Debemos advertir, no obstante, que estas informaciones no nos dan directa y realmente el valor o el precio de una acción, sino su cambio o cotización.

Alguno se preguntará:

—¿Qué es cambio o cotización?

A lo que contestamos. Sencillamente, es el precio que logran 100 pesetas nominales de la acción en las distintas sesiones de la Bolsa; es decir, es un *porcentaje*. Por ejemplo: Usted lee en un periódico:

—Acciones de la «Sociedad X», 250 pesetas. Este valor de 250 es el cambio o cotización del día. Si ahora quieren saber el valor efectivo de

una acción su cálculo es muy sencillo. Como las acciones son de 500 pesetas nominales y el cambio —(250)— expresa el valor de solo 100 pesetas, para llegar a conocer el valor efectivo habrá que multiplicar 250 pesetas por las «cinco» veces 100 que supone el valor nominal —(500)— de cada acción; es decir:

$$\begin{array}{r} 250 \\ \times 5 \\ \hline 1.250 \end{array}$$

Como el cambio o cotización varía, o puede variar, de un día para otro, el valor efectivo también lo hará. Pero el cálculo es siempre el mismo: Hay que multiplicar el cambio por 5 (siempre por 5) y se tendrá el valor efectivo de la acción.

Al comprar acciones tendrá que pagar el valor efectivo más unos pequeños gastos. Por el contrario, al vender, le darán por cada acción su valor efectivo menos unos pequeños gastos.

En otro número les hablaremos de las «obligaciones».

(1) Aprovechamos una de la Compañía Telefónica que tenemos a mano.

RECUPERACION DE LA BANCA PRIVADA

La coyuntura monetaria española evoluciona hacia una recuperación de la liquidez bancaria, un ritmo normal de crecimiento de los depósitos y un mercado monetario menos tenso, según señala el informe sobre la coyuntura económica, correspondiente a noviembre, elaborado por el Banco Atlántico.

Esta situación viene reflejada especialmente en el balance del Banco de España, en el que se destaca un menor incremento del crédito a la Banca privada, y un incremento de los depósitos a la vista de la Banca privada en el banco emisor.

En otro orden de cosas, la actual salud exterior de la peseta —apoyada en un nivel sin precedentes de reservas exteriores— ha sido refrendada, recientemente, por el Fondo Monetario Internacional. El Consejo ejecutivo del F. M. I. ha acordado, desde el pasado día 27 de octubre, la inclusión de la peseta en el presupuesto de monedas convertibles durante tres meses, lo que no había sucedido desde 1965.

Volumen de las cuentas acreedoras en los 30 primeros bancos españoles

(en millones de pesetas)

31-XII-69		30-IX-70	
1. — Español de Crédito	154.600	1. — Español de Crédito	158.500
2. — Hispano Americano	140.000	2. — Hispano Americano	143.600
3. — Central	110.200	3. — Central	115.800
4. — Bilbao	83.600	4. — Bilbao	90.600
5. — Vizcaya	76.200	5. — Vizcaya	80.300
6. — Santander	65.600	6. — Santander	72.300
7. — Popular	49.800	7. — Popular	54.300
8. — Exterior	34.000	8. — Exterior	34.600
9. — Urquijo	23.000	9. — Urquijo	26.000
10. — Pastor	18.500	10. — Pastor	20.000
11. — Ibérico	17.200	11. — Ibérico	18.400
12. — Atlántico	12.700	12. — Atlántico	15.000
13. — Aragoneso	12.200	13. — Aragoneso	13.500
14. — Aragón	11.200	14. — Aragón	12.400
15. — Comercial Transatlántico	11.000	15. — Comercial Transatlántico	12.300
16. — Valencia	10.800	16. — Valencia	11.800
17. — Guipuzcoano	10.400	17. — Guipuzcoano	11.300
18. — Mercantil e Industrial	10.000	18. — Mercantil e Industrial	11.300
19. — La Coruña	9.900	19. — La Coruña	10.800
20. — Coca	9.600	20. — Coca	10.500
21. — March	8.900	21. — March	9.700
22. — Indubán	8.400	22. — Indubán	9.300
23. — Madrid	7.100	23. — Catalana	8.300
24. — Catalana	6.900	24. — Bankinter	8.100
25. — Andalucía	6.900	25. — Madrid	7.800
26. — Herrero	6.600	26. — Andalucía	7.700
27. — Rural	6.400	27. — Herrero	7.500
28. — Bankinter	6.000	28. — Industrial Bilbao	7.200
29. — Industrial de Bilbao	6.000	29. — Rural	7.100
30. — Sabadell	5.200	30. — Sabadell	6.700

LA SUBIDA DE LOS HONORARIOS EN LA ENSEÑANZA

Todos los años, a principios de Octubre, el comienzo de un nuevo año escolar provoca una serie de airadas protestas por parte de los padres de familia que, sin razón aparente, ven incrementadas las cuotas mensuales de sus respectivos vástagos en cantidades nada desdeñables. Protestas que, extrañamente, no obtienen sino la llamada por respuesta.

Pues bien: la recién estrenada revista «G. D. S.» (Gaceta de Derecho Social) en su número 3, correspondiente al mes de Noviembre de 1970, inserta en su página 12 la fotocopia de un interesante documento que, por su interés, ha merecido nuestra especial atención y que explica claramente lo que hasta ahora ha permanecido arcano para padres, maestros y educadores.

Con membrete del Sindicato Nacional de Enseñanza, Sección Económica, y fechado en Madrid a 8 de Mayo de 1970, dice así:

«Mi distinguido amigo:

Para su orientación y provisiones le adjunto tablas salariales que se aprobaron por la Comisión conjunta de Vocales Sociales y Económicos del Sindicato Nacional de Enseñanza y que en su día fueron presentadas al Ministerio de Trabajo, por la Comisión Asesora conjunta, con destino a la nueva Reglamentación de la Enseñanza no estatal en proyecto, y actualmente pendiente de dictamen por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

La Reglamentación en sí no ha experimentado grandes cambios, con respecto a la anterior, ni tampoco las tablas salariales que se le adjuntan, cuyo contenido podríamos calificarlo más de actualización que de incremento. La única novedad son los trienios calculados a base de tanto por ciento no acumulativo y sí consolidado y por tanto no computable en sucesivos trienios.

Quiero hacerle notar que estas tablas todavía no aprobadas no entrarán en vigor hasta el próximo curso 1970-71 o desde el 15 de septiembre de 1970, como máximo. Lo que dá tiempo suficiente para hacer las necesarias provisiones por parte de los colegios de esa provincia y antes de que entre en vigor el artículo 7.º-3 de la nueva Ley General de Educación ya aprobado.

Este último párrafo y los siguientes, tienen naturalmente carácter reservado, y la actualización de honorarios a percibir de los alumnos deberá hacerse con la debida discreción, sin uso de circulares ni otro documento que en su día pudiera servir de prueba en contra de los Centros.

Las maneras de proceder a esta actualización pueden ser las siguientes:

- a) Globalización de las cuotas.
- b) Desglobalización de las mismas si antes lo estaban.
- c) Incremento de la cuota por paso de un curso a otro.
- d) Por prácticas, excursiones, conferencias, etc. etc.

Debe de sentarse un criterio ponderado de estos asuntos que pueda ser soportado por las familias en evitación de denuncias a las Comisiones de Regulación de Precios Provinciales, siempre en extremo peligrosas.

Agradeciéndole de antemano la difusión verbal de este escrito, que es confidencial, y confiando en su probada discreción, reciba un cordial saludo de su buen amigo

Fd.º: Joaquín FEBRER MAS».

Aclaremos que el artículo 7.º, 3.º de la Ley de Educación pretende —o pretendía— congelar los honorarios a cobrar de los alumnos. a qué atenerse cuantas personas se vean afectadas por tales medidas.

SINDICATO NACIONAL DE ENSEÑANZA
Sección Económica



Madrid, 8-5-1970.

Mi distinguido amigo:

Para su orientación y provisiones le adjunto tablas salariales que se aprobaron por la Comisión conjunta de Vocales Sociales y Económicos del Sindicato Nacional de Enseñanza y que en su día fueron presentadas al Ministerio de Trabajo, por la Comisión Asesora conjunta, con destino a la nueva Reglamentación de la Enseñanza no estatal en proyecto, y actualmente pendiente de dictamen por la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos.

La Reglamentación en sí no ha experimentado grandes cambios, con respecto a la anterior, ni tampoco las tablas salariales que se le adjuntan, cuyo contenido podríamos calificarlo más de actualización que de incremento. La única novedad son los trienios calculados a base de tanto por ciento no acumulativo y sí consolidado y por tanto no computable en sucesivos trienios.

Quiero hacerle notar que estas tablas todavía no aprobadas no entrarán en vigor hasta el próximo curso 1970-71 o desde el 15 de septiembre de 1970, como máximo. Lo que dá tiempo suficiente para hacer las necesarias provisiones por parte de los colegios de esa provincia y antes de que entre en vigor el artículo 7.º-3 de la nueva Ley General de Educación ya aprobado.

Este último párrafo y los siguientes, tienen naturalmente carácter reservado, y la actualización de honorarios a percibir de los alumnos deberá hacerse con la debida discreción, sin uso de circulares ni otro documento que en su día pudiera servir de prueba en contra de los Centros.

Las maneras de proceder a esta actualización pueden ser las siguientes:

- a) Globalización de las cuotas.
- b) Desglobalización de las mismas si antes lo estaban.
- c) Incremento de la cuota por paso de un curso a otro.
- d) Por prácticas, excursiones, conferencias, etc. etc.

Debe de sentarse un criterio ponderado de estos asuntos que pueda ser soportado por las familias en evitación de denuncias a las Comisiones de Regulación de Precios Provinciales, siempre en extremo peligrosas.

Agradeciéndole de antemano la difusión verbal de este escrito, que es confidencial, y confiando en su probada discreción, reciba un cordial saludo de su buen amigo,

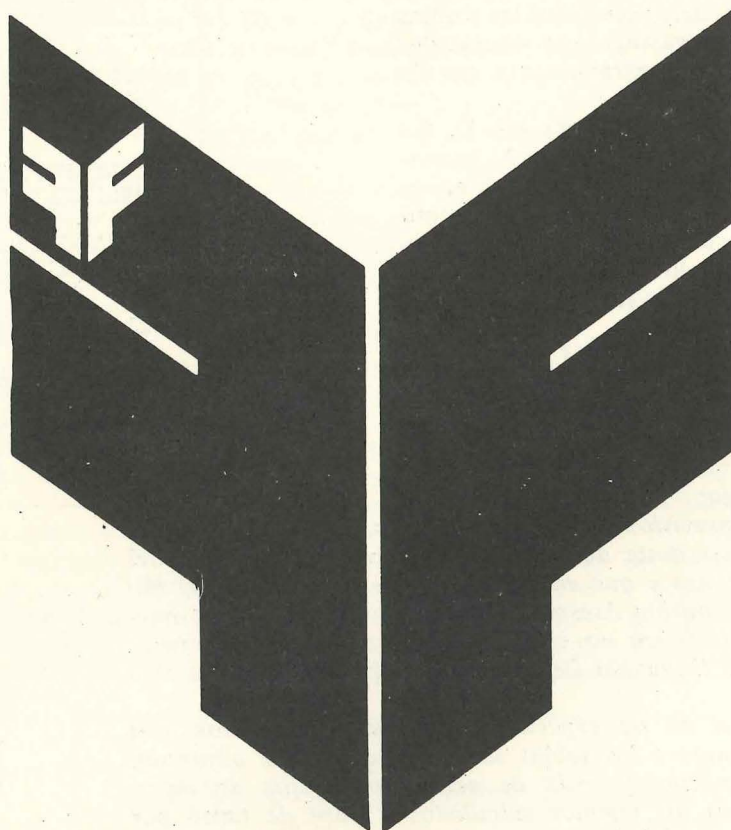
Fid.º: Joaquín Febrer Mas».

UNA
CARTA
QUE
EXPLICA
ALGO
QUE
ERA
INEXPLICABLE

UD.
la leerá dos veces y la comentará muchas mas

MORLESS

UNA NUEVA FORMA DE AHORRO



FONDIBERIA

FONDO DE INVERSION MOBILIARIA

SOCIEDAD GESTORA: GESFIRME, S. A.
Paseo de Gracia 51 - Teléf. 215.45.12 Barcelona-7

BANCO DEPOSITARIO: BANCA CATALANA, S. A.
Paseo de Gracia, 84 - Teléf. 215.57.02 Barcelona-7

DELEGACION PALMA DE MALLORCA
José Anselmo Clavé, 14, 1, Tel.: 210241

SOLICITUD DE INFORMACION

NOMBRE Y APELLIDOS.....

DOMICILIO

TELEFONO

LOCALIDAD **PROVINCIA**

NOTAS

CIERRE DE AÑO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN

La valoración de los activos de los Fondos de Inversión al terminar 1970, arroja un total de 26.878 millones de pesetas. En marzo, la valoración de los activos sumó el mayor volumen de su pequeña historia con 42.197 millones de pesetas, con lo que hay un descenso respecto al cierre del próximo pasado año de 15.319 millones. En la última semana de diciembre, la baja fue de sólo 4,4 millones de pesetas.

INVERSIONES EXTRANJERAS EN ESPAÑA

Existen varias entidades españolas, con parte del capital procedente del exterior, que han aumentado sus efectivos y son las siguientes: Bendibérica, de Pamplona, ha ampliado el capital de 257,8 a 278,4 millones de pesetas, con una participación norteamericana, inglesa y francesa del 59,8 por 100. A la firma Laing Ibérica, Sociedad Anónima, de Madrid, se le ha autorizado la ampliación del capital de 30 a 100 millones de pesetas, con una participación inglesa del 100 por 100. La participación suiza, de un 81,9 por 100, se mantiene en la entidad Radiadores Puma-Chausson, de Zaragoza, al ampliar su capital de 42 a 50 millones de pesetas, y, por último, ha sido autorizada la constitución en Madrid de una entidad denominada Leuco Española, S. A., dedicada a la fabricación de herramientas, con participación suiza del 100 por 100 y un capital de 40 millones de pesetas.

LOS IMPUESTOS DEL TABACO

Cerca de treinta mil millones de pesetas ingresó por 1969 el Monopolio de Tabaco y Timbres. La venta de tabacos aumentó en el cuatrienio anterior en un 48 por 100, mientras que los impuestos lo hicieron en un 52,3 por 100 y los efectos timbrados en un 53,1 por 100, lo que arroja una media anual del 51 por 100 global.

CONVERSION DE LA DEUDA AMORTIZABLE

La autorización concedida al Gobierno por el artículo 40 de la vigente ley de Presupuestos Generales del Estado para el bienio 1970-71, en relación con la deuda amortizable del Estado al 4 por 100, emisión de 15 de noviembre de 1951, se hace extensiva, en todos sus términos, a la deuda amortizable del Estado al 3,5 por 100, emisión de 15 de julio de 1951 y a la deuda perpetua interior del Estado al 4 por 100, emisión de 1 de octubre de 1951.

Así lo determina una ley de la Jefatura del Estado, publicada en el "Boletín Oficial" del 31 de diciembre de 1970.

PANORAMA DE LA LA BOLSA

La sesión inaugural de 1971 presentaba el aspecto sonriente de un amanecer, ya superada la pesadilla de los últimos sucesos extrabursátiles. Efectivamente, el mercado respiraba una cierta firmeza, pese al conjunto de nuevas ampliaciones que se sumaban a las muy fatigadas de las tres grandes eléctricas. CAMPSA en Barcelona recuperaba la casi totalidad del derecho cotizando a 260, o sea cediendo un solo entero respecto a su cotización de preampliación.

Sin embargo, las dos posteriores sesiones hábiles han dejado relucir lo que ya es norma en estos últimos tiempos. El papel, especialmente el procedente de instituciones, aflora a la superficie cuando cuenta con la correspondiente contrapartida.

En el sector bancario, las ampliaciones de Hispano, Bilbao, Vizcaya e Ibérico se han iniciado con saldos negativos, a excepción de este último, puesto que la suma de sus cotizaciones y derechos no alcanza las cotas de preampliación. Al cierre también las acciones de CAMPSA cedían 6 enteros, pese a las declaraciones de un autorizado portavoz afirmando una posible subida del precio de la gasolina. Es interesante observar en esta ampliación, el notable margen entre acciones viejas y nuevas, del orden de los 20 enteros, ya rebajada la diferencia de dividendo.

La máxima atención del mercado se ha centrado en el sector eléctrico al aparecer en el Boletín Oficial del Estado del viernes, los anhelados y discutidos aumentos de tarifas. La novedad esencial es la implantación de la tarifa binómica que permitirá una mayor racionalidad en el futuro desarrollo del sector. Aunque el aumento inicial se reduce al 5 % de promedio, significa algo más de acuerdo con la nueva estructura de la tarifa. La noticia, pese a lo esperada, ha caído bien en la Bolsa de Madrid y al cierre aparecía dinero claro para la generalidad del sector al tiempo que el sector bancario y los industriales acusaban los efectos de un natural trasvase de compradores.

Y coincidiendo con esta semana de alegrías "eléctricas", ha aparecido en los periódicos una nueva nota que suscriben unos muy conocidos accionistas minoritarios de FECSA. Como que el carácter de esta nota es casi ya tradicional, parece que sus efectos no se han percibido en el mercado.

El peso de las numerosas ampliaciones puede seguir manifestándose en las próximas sesiones, aunque siempre es predilección del mercado adelantarse a los hechos consumados.

LA MARCHA DE ASTILLEROS ESPAÑOLES

La sociedad surgida por la concentración de tres fuertes e importantes entidades del ramo naval, denominada Astilleros Españoles, S. A., ha anunciado un dividendo bruto de 25 pesetas a cuenta de los beneficios del ejercicio de 1970, lo cual confirma las buenas impresiones dadas en la Junta general.

CREDITO PARA LA EXPORTACION DE EXCEDENTES

La Jefatura del Estado ha aprobado dos créditos extraordinarios por importe total de más de 2.182 millones de pesetas, con destino a compensar al Servicio Nacional de Cereales las pérdidas originadas por la exportación de excedentes de trigo y arroz de la campaña 1967-68.

empleo
(entresado)
tel. 222954
palma de
mallorca
BALEARES



TRAMA
PRINTING
IMPRESION 'OFFSET'
CREACION GRAFICA

FOTOCOLOR
CATALOGOS
FOLLETOS
POSTALES
BOLSAS
CAJAS

Los verdaderos textos de la ciencia económica

Unas reflexiones de aplicación práctica

por Rafael ALCOVER GONZALEZ

Han sido muy diversas las fuerzas capitales que, a través de la Historia, han movido los resortes de la Humanidad, fuerzas que han calificado los distintos periodos con la preponderancia de su empuje y que han pasado desde el impulso divino de Israel, hasta los afanes de expansión y grandeza de Napoleón, por el sentimiento religioso de las Cruzadas y el poder imperial de los Austrias españoles.

Sin embargo, siempre, en todos y cada uno de los momentos de la Historia, con conocimiento claro y distinto de su existencia o encubierta por otras ideas, la Economía ha estado presente, ha movido, en la superficie o subterráneamente, los hilos, y la verdadera base de todos los movimientos no ha sido la voluntad del rey de turno o el descubrimiento de un almirante visionario, sino la vida del pueblo, fundamento siempre de la Historia, como único protagonista básico de la misma.

Finalmente, hoy en día la Economía parece ser ya, de forma decidida, la reina y directora de toda la actuación mundial. La revolución industrial y la explosión demográfica mundial han traído a primer plano de las fuerzas motoras a la Economía, que ya no actúa como coadyuvante, a la sombra o en segunda fila, sino que es el centro alrededor del que giran las demás, para coadyuvarla o contrarrestarla.

Sin embargo, la Economía, como todas las demás fuerzas que han movido y mueven a la Humanidad, no pueden ser verdaderas protagonistas ni verdaderos centros del sistema. Pese a que en su deformación algunas mentes han llegado a la negación del espíritu, sacrificado como columna de humo ante el altar de la materia, lo que se trata de mover es el alma humana y ésta tiene necesariamente una personalidad propia y distinta y una posibilidad de confrontación de su pequeñez con el Gran Espíritu Creador. Y es este trato directo, una a

una con Dios, lo que nos puede dar la medida de la grandeza del hombre.

El hombre, como compuesto esencialmente por el alma y el cuerpo, por el espíritu y la materia, vive, acciona, piensa y reacciona según unas llamémosle leyes prácticamente imposibles de conocer. La sicología trata, en forma balbuciente, de averiguar el como y el porque de la actuación humana individual y colectiva y, la verdad es que si alcanza alguna cota en cuanto al como, está en los primeros pasos en cuanto al porque. Y sobre este eje soberano de la voluntad del alma humana, han de girar forzosamente todas las ciencias del espíritu y han de rendir tributo todas, ya sea para humillarla en su pequeñez, como la Teología, ya sea para recibir de ella un verdadero contenido, como en el caso concreto y significativo de la Economía.

La Economía alcanza sus verdaderos valores, en tanto en cuanto no quiere alzarse sobre sí misma y no quiere dar a sus conclusiones valor de dogma o mandamiento. La Economía ve, además, continuamente mudadas sus conclusiones por las reacciones más diversas de un hombre, de un grupo o de un pueblo. La Economía es, en resumen, una ciencia que, muchísimo más que las otras, está supeditada en la validez de sus conclusiones, a las imprevisibles reacciones del alma humana.

Ya sabemos que lo dicho tiene más valor en la microeconomía que en la macroeconomía, como más alejada ésta del hombre en sí; pero también podemos asegurar que si sobre aquélla puede influir una persona o un grupo más o menos pequeño, sobre ésta influye plenamente un pueblo o una nación.

Yo pido al lector, si alguno tienen estas líneas, que comprenda que estas reflexiones tienen un final de aplicación práctica, de aplicación económica cien por cien. Y es que muchas veces las conclusiones a que pueda lle-

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1.ª

JUAN MASSO

TELEF. 22 27 00

garse por los caminos científicamente cerrados de las más puras teorías económicas, son aberraciones, no ya desde un punto de vista humano, sino que, precisamente por eso mismo, también lo son desde el punto de vista económico. Y tan es así, que no puede verse la situación mundial, ni en grandes números ni en pequeñas economías, sin aterrarse de los extremos a que nos está llevando la cerrazón de los principios económicos abandonados a sus miopes campos de acción.

Desde el afán desordenado de prosperar económicamente, sentido en el hombre individual, hasta las riquezas de algunos pueblos, que no sólo no saben «enseñar a pescar», sino que cuando dan algún pez no es totalmente limpia su intención, y aun piensan en encerrarse en sí mismos, hay toda una teoría de errores humanos y económicos que, además, para mayor escarnio, están a la vista de todos por sus resultados.

Graves diferencias sociales aún en los pueblos más desarrollados; mentalidades cerradas en conceptos de épocas pasadas, que consideran normal tenerlo todo aunque el otro carezca de lo necesario; pueblos en estado primitivo de atraso que no reciben más ayuda que la interesada para un posible dominio económico o político; visión miope del mundo que impide el desprendimiento efectivo en bien del necesitado, que es la verdadera doctrina de la Economía real a largo plazo; avance ideológico de los principios materialistas y totalitarios, que ya esclavizan a cientos de millones de personas.

Y es que, en realidad, para decirlo en unas pocas y concisas palabras, el verdadero texto de la más pura ciencia económica está en cuatro libritos escritos en el primer siglo de nuestra era y de cuyos autores, quizás solamente Mateo tenía conocimientos de ella.

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D.

Profesión

desea suscribirse a **ECONOMIA BALEAR**
PRECIO: 120 PESETAS (SEMESTRE)

FIRMA

Domicilio

Ciudad

Provincia

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

Gracias por su atención



JAIME RIBAS CARDONA
Profesor Mercantil Colegiado
Miembro de la Asociación Nacional
de Asesores Fiscales
Asesor de Empresas

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE PARA EL MES DE FEBRERO

1 al 28 TRAFICO DE EMPRESAS

Declaración de clientes y proveedores de 1970 con volumen de operaciones superiores a 500.000 pesetas.

1 al 28 IMPUESTO DE LUJO

Declaración tenencia y disfrute de automóviles en Enero de 1971, de potencia fiscal superior a 7 CV. o que posean más de un vehículo.

1 al 28 IMPUESTO S/ SOCIEDADES

Y hasta el 30 de Junio, plazo para la declaración de los resultados de 1970.

Hay que tener en cuenta que el plazo para la declaración es de 20 días hábiles a partir de la fecha de la Junta General Ordinaria del balance declarado y dentro de los 6 meses posteriores del ejercicio de que se trate.

1 al 28 IMPUESTO S/ LA RENTA

Y hasta el 5 de Julio, declaración de 1970.

C/. Ramón Berenguer III, 44 - 4.º - 2.ª

Telf. 25 29 64

PALMA

IMPORTANTE

Si tiene Vd. un coche de más de 7 CV. de potencia fiscal, (FRACCIONES DE CV. NO CUENTAN) está obligado hacer la liquidación de la TENENCIA Y DISFRUTE DE COCHES en el mes de Febrero.

Si desea encomendarnos dicha liquidación, pase por:



GESTORIA FIOI

MANUEL FIOI PIZÁ

Gestor Administrativo
 Graduado Social

Muntaner, 29 - Pral. - B

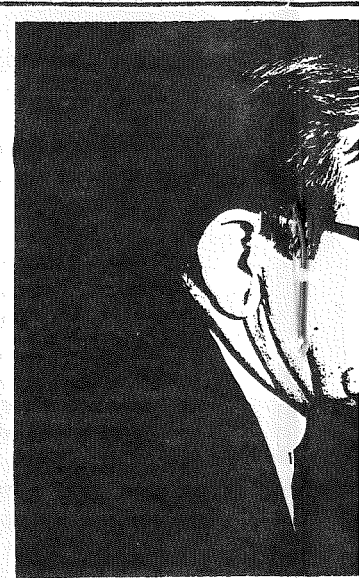
Tels. 225374 - 210806
 Palma de Mallorca.

PREMIOS econom

INVITADO DE



El Excmo. Sr. Vice-Presidente de las Cortes y Presidente del Consejo Nacional de Empresarios, Don Dionisio Martín Sanz, a su llegada al Aeropuerto de Palma.



DON DIONISIO MA

Nació el 17 de noviembre de 1900 en Valladolid. Realizó los estudios de Derecho en Valladolid. En 1933, junto con Onésimo Elorza, participó en la creación del Sindicato Remolador de Trigo y contribuyó decisivamente a la creación del Servicio Nacional de Trigo, organismo que fue su primer secretario general. Fue secretario general de la zona nacional. Ha escrito numerosas obras políticas, económicas y agrícolas. Ha sido en todas las legislaturas desde 1957 una figura destacada del sindicalismo. Además, los cargos de presidente del Consejo Nacional de Empresarios, presidente del Sindicato Nacional del Olivo, presidente del Consejo Económico Sindical Intersindical, presidente del Comité Interamericano de Comercio y Producción y tiene tres hijos.



PREMIO AL PRODUCTO MEJOR LANZADO
Industrial quesera menorquina El Caserio.
Recogió el premio D. Pedro Montañés.



PREMIO A LA MEJOR IMAGEN PROFESIONAL
D. Carlos Blanes Nouvilas, Director de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad, que recogió su premio.

Todos los «Quijotes de olivo» fueron entregados por el conferenciante Sr. Martín Sanz, quien momentos antes había desarrollado el tema: «La empresa española de cara a la próxima década» ante el interés de la numerosa concurrencia, el cual se demostró por el animado coloquio que el conferenciante tuvo que atender finalizada su disertación.

El conferenciante Sr. Martín Sanz, al despedirse de manos del Director de la LEAR un obsequio recuerdo de nuestra isla.



nia balear 1.970

HONOR



MARTÍN SANZ

En 1909 en Tudela de Duero, ingeniero agrónomo, inició la carrera de Ingeniero Agrónomo en la Universidad de Valladolid. Fue el primer presidente de la Asociación de Ingenieros Agrónomos de España. Fue el primer presidente de la Sección Económica del Consejo Nacional de Ingenieros Agrónomos. Fue el primer presidente de la Sección Económica del Consejo Provincial de Ingenieros Agrónomos de Madrid. Está casado.

Martín Sanz, recibiendo el premio de ECONOMÍA BALEAR de su estancia en...



Junto con nuestra primera autoridad civil, presidieron el acto, que se celebró en el Hotel Bellver el día 25 último, el Alcalde de Palma, los Delegados de Trabajo y Comercio, y el Presidente de ASIMA.



PREMIO A LA MEJOR IMAGEN EMPRESA EXPORTADORA
Juan Frau, S. A. (FRAUSA).
Recogió el premio D. Juan Frau.



PREMIO A LA MEJOR IMAGEN EMPRESARIAL
Casa Buades, S. A. (Grifería).
Recogió el premio D. Bartolomé Buades.

economía balear

FELICITA CORDIAL Y SINCERAMENTE A LOS GANADORES DE SUS PREMIOS 1.970 y agradece la colaboración de cuantos han intervenido en su elección y a todos lo que formaron parte del jurado nombrado al efecto.





Club Dirigentes Marketing Baleares

RESUMEN DE LA CONFERENCIA PRONUNCIADA EN EL C. D. M.

por **DON MANUEL AMAT GARCIA**
Director General del BANCO CREDITO BALEAR y
DON JUAN POU JAUME
Jefe del Departamento Extranjero del
BANCO CREDITO BALEAR

sobre
CREDITOS A LA EXPORTACION
Financiación de los Stocks con destino
a la Exportación y del Capital Circulante en general.

El crédito a la exportación es una consecuencia del objetivo fundamental de la economía española: la actividad exportadora.

Su filosofía está basada en la creación de un marco adecuado de tipo fiscal y crediticio, mediante la promulgación de una serie de normas que permiten fomentar, impulsar y desarrollar al máximo las actividades exportadoras de las empresas españolas.

En esta línea, desde hace diversos años, se han ido dictando Decretos, Ordenes y otras disposiciones que constituyen la normativa española sobre esta materia y que regulan las distintas modalidades de Créditos a la Exportación, atendiendo a las características de cada sector industrial.

CLASES DE CREDITOS

Las figuras crediticias o clases de créditos actualmente existentes son las siguientes:

- 1.—a) Créditos a la exportación con pedido en firme (créditos de prefinanciación).
- b) Créditos a la exportación con pedido en firme (créditos de postfinanciación).
- 2.—Créditos a la exportación sin pedido en firme (créditos para capital circulante).
- 3.—Financiación de servicios comerciales privados en el extranjero (o participación en el capital de firmas extranjeras y de los stocks de mercancías que se mantengan en los mismos).
- 4.—Créditos para la constitución de depósitos (en lugares próximos a los puntos de embarque).

ENTIDADES CONCESIONARIAS

- Banca Privada Comercial (1, 2 y 3).
- Banco Exterior de España (1, 2 y 3).
- Bancos Industriales (1 y 3, excluida la financiación stocks).
- Banco de Crédito Industrial (1, 2 y 3).
- Banco Hipotecario de España (4).
- (Previa autorización del I.C.M. y L.P.)

- 1.—a) Créditos a la exportación con pedido en firme (créditos de prefinanciación).

Finalidad:

- Financiación del período de construcción, fabricación o realización, según proceda.

Mercancías a que afecta:

- Buques y grandes reparaciones de buques extranjeros.
- Maquinaria y bienes de equipo.
- Estudios, proyectos y prestación de asistencia técnica al extranjero.
- Cualesquiera otras que acuerde el I.C.M.L.P.

Solicitud y documentos precisos:

- Carta de petición.
- Fotocopia del pedido en firme del comprador extranjero.
- Cuadro de disposiciones.
- Proyecto de amortización del crédito.
- Certificado de origen de los elementos que han de intervenir en la fabricación.

- Póliza de afianzamiento de préstamo (para la formalización del préstamo).

Valor máximo:

- 80 % del valor total del contrato.
- 85 % a los titulares Carta del Exportador.
- El I.C.M.L.P. podrá aumentar estos % en casos especiales.

Coste:

- Interés 6'10 % (invariables hasta vencimiento efectos).
- Comisión 0'90 % anual.

Plazo:

- Dependen del producto que se vaya a exportar, en función con su período de fabricación, sin sobrepasar los 5 años.

Instrumentación:

- Uno o varios efectos aceptados por el beneficiario del crédito, que se crean y descuentan en la fecha y por los importes expresados en el cuadro de disposiciones, con vencimiento a la misma fecha de entrega de la mercancía. El beneficiario puede pagar estos efectos con el importe del crédito de postfinanciación, siempre que hayan sido solicitados ambos créditos simultáneamente.

- 1.—b) Créditos a la exportación con pedido en firme (créditos de postfinanciación).

Finalidad:

- Movilización de la parte aplazada del precio de aquellos bienes vendidos en el mercado extranjero y del precio de grandes reparaciones de buques extranjeros.

Mercancías a que afecta:

- Igual apartado a).

Solicitud y documentos precisos:

- Carta de petición.
- Fotocopia del contrato de compraventa.
- Copia o fotocopia del conocimiento de embarque.
- Fotocopia de la licencia de exportación.
- Póliza de seguros de Riesgos Políticos Extraordinarios.
- Póliza de Seguro de Riesgos Comerciales.
- Copia o fotocopia de la factura comercial.
- Certificado de fabricación nacional.

Valor máximo:

- Igual apartado a).

Coste:

- Igual apartado a).

Plazo:

- 5 años como máximo, salvo excepciones, contados a partir de la entrega de los bienes exportados sin sobrepasar las condiciones estipuladas con el comprador extranjero. Amortización en plazos iguales o decrecientes escalonados de duración no superior a un año.

Instrumentación:

- A base de letras aceptadas por el exportador español con plazos iguales o decrecientes escalonados de duración no superior a un año. Sus vencimientos serán posteriores en un mes al de los respectivos efectos en divisas y sus importes el contravalor en pesetas de los mismos.
- 2.—Créditos a la exportación para capital circulante (objeto del tema a tratar).

3.—Financiación de servicios comerciales privados en el extranjero.

Finalidad:

—Financiación de los servicios comerciales (o participación en el capital de firmas extranjeras) y de los stocks de mercancías que se mantengan en los mismos.

Solicitud y documentos precisos:

- 1.—Para el establecimiento o adquisición de servicios comerciales:
- Carta de petición.
 - Dos fotocopias de la autorización de transferencia de la divisa.
 - Dos fotocopias de la escritura de constitución o modificación del servicio y justificación fehaciente del capital desembolsado o, en su caso, del precio de adquisición.
 - Justificante de poseer personalidad jurídica para negocios mercantiles reconocida por las leyes del país en que vaya a establecerse (por duplicado).
 - Detalle de los socios del servicio, tanto españoles como extranjeros, con indicación de sus respectivas participaciones en el capital por duplicado.
 - Memoria sobre la forma de operar del servicio comercial, con especificación de los productos a comercializar y plan de desarrollo de la campaña de promoción de ventas (por duplicado). Cuando se trate de la adquisición de servicios comerciales ya existentes, además, cuentas de pérdidas y ganancias y balances de situación comentados de los tres últimos ejercicios (por duplicado).
- 2.—Para la financiación de stocks:
- Los mismos citados anteriormente y
 - Cuenta de pérdidas y ganancias (por duplicado).
 - Balance comentado y Memoria sobre la actividad del servicio comercial durante el año anterior, haciendo una estimación razonada del volumen medio que se prevea haya de alcanzar el stock en el año en curso (por duplicado).

Valor máximo:

— 50 % del capital suscrito y desembolsado (establecimiento de nuevos servicios comerciales) o del precio de adquisición (adquisición de servicios comerciales existentes).

- 20 % del valor medio anual del stock que se amplía al 30 % cuando no se haya solicitado crédito para el establecimiento del servicio comercial.
- Los titulares de la Carta de Exportador pueden obtener un 5 % adicional a los porcentajes indicados anteriormente.

Coste:

- 6'10 % invariable hasta el vencimiento efectos.
- 0'90 % anual.

Plazo:

- 6 años mediante 5 reembolsos anuales del mismo importe el primero de los cuales puede vencer a los 2 años, contados a partir de la entrega de los fondos (financiación de servicios comerciales).
- Un año o fracción y carácter renovable (financiación de stocks).

Instrumentación:

- Mediante efectos debidamente aceptados. Los importes y vencimientos serán fijados previo estudio de cada operación en concreto.

4.—Créditos para la construcción de depósitos.

Finalidad:

— Financiación parcial de la construcción de depósitos, en lugares próximos a los puntos de embarque, para almacenamiento de stocks que sirvan de reguladores de exportaciones.

Solicitud y documentos precisos:

- AL I.C.M.L.P.
- Instancia razonada justificando la concesión del préstamo.
- Memoria explicativa de las nuevas inversiones, especificando el lugar donde se realizarán.
- Presupuesto de la nueva inversión a realizar en construcción, maquinaria, etc.
- Balance de la situación detallada de su negocio.
- Certificación de las cantidades exportadas en el último ejercicio, expedida por Aduanas, a quien se habrá solicitado previamente.

Por su parte el Banco Hipotecario, recibida la autorización

UNIMOG

TODO TERRENO

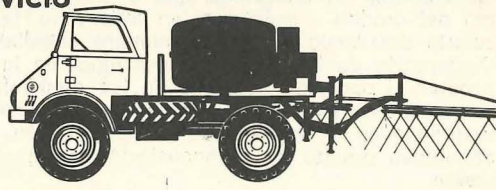
TODO SERVICIO



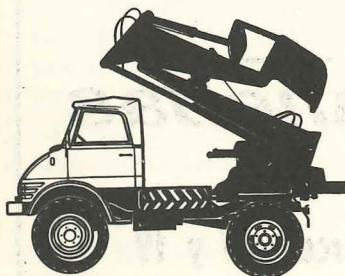
Montaje frontal:
aplanadora



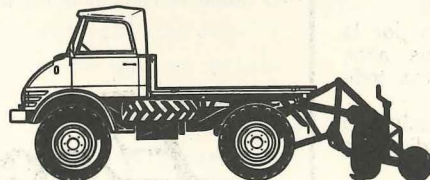
Montaje frontal:
pala cargadora frontal



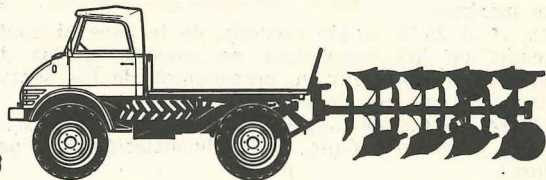
Montaje en la plataforma de carga:
equipo de riego



Montaje sobre la plataforma de carga:
Excavadora



Acoplamiento trasero:
Fresadora de suelo



Acoplamiento trasero:
Arado



MERCEDES-BENZ

DISTRIBUYE:

AUTO-FRENO OLIVER

C. Cecilio Metelo, 18 - Tels. 225404 - 215161

PALMA DE MALLORCA

del I.C.M.L.P., solicitará a los interesados la siguiente documentación:

- Petición de préstamo y anexo de condiciones constructivas.
- Memoria, presupuesto y planos, visados por el correspondiente Colegio de Arquitectos.
- Licencia Municipal de Obras.

Duración media aproximada del trámite:

- 4 a 6 meses para la primera disposición del crédito, a partir de la solicitud al Banco.

Valor máximo:

- 70 % de la tasación del inmueble que se va a construir, realizada por el Servicio Técnico del Banco.

Coste:

- 6'50 % sobre el saldo a favor del Banco.

CREDITOS A LA EXPORTACION PARA LA FINANCIACION DE STOCKS CON DESTINO A LA EXPORTACION Y DEL CAPITAL CIRCULANTE EN GENERAL CUANDO SE TRATE DE BIENES DE PRODUCCION EN SERIE

Finalidad:

- Esta figura de crédito tiene como finalidad poner a disposición de quienes desarrollan una actividad exportadora unos medios financieros que les sirvan de ayuda para preparar y elaborar productos que van a ser objeto de exportación. Una de las particularidades de esta modalidad de crédito es, sin duda, que no tiene como fundamento una operación concreta de exportación, ni tampoco una inversión determinada del beneficiario, sino que éste recibe el crédito para incorporarlo a su economía bajo la forma de capital circulante, para, en unión de sus propios recursos, constituir un stock de mercancías o productos que proyecta exportar.

Beneficiarios:

- Empresas exportadoras de los sectores incluidos en las tres listas anejas a la O.M.H. de 27 de Agosto de 1970, siempre que dichas empresas estén inscritas en el Registro General de Exportadores.
- Empresas titulares de Carta de Exportador, tanto individual como sectorial.

Solicitud y documentos precisos:

- Al I.C.M.L.P., a partir de 1.º de Enero de cada año.
- Carta de petición (según modelo facilitado).
- Declaración de la empresa exportadora indicando hallarse inscrita en el Registro General de Exportadores y el número de identificación correspondiente.
- Certificado del I.E.M.E. que justifique los reembolsos de divisas realizados durante los dos ejercicios anteriores a la petición, procedentes de los sectores incluidos en esta clase de créditos, con detalle suficiente para conocer las distintas circunstancias que determinan el límite máximo del crédito a aplicar y, en todo caso, la partida arancelaria detallando posición y número estadístico.
- Declaración de la empresa exportadora en la que se haga constar el oportuno desglose de los reembolsos obtenidos en estos dos años, especificando aquellos reembolsos que correspondan a operaciones de exportación para las que se obtuvo crédito de prefinanciación con pedido en firme.

Concesión:

- El instituto, antes del 1.º de Mayo de cada año, comunicará a cada solicitante el límite de los créditos de los que podrá disfrutar durante el período correspondiente.

Límite máximo:

- 15, 20 ó 25 %, según proceda, de la base obtenida por la media de los reembolsos en moneda en los dos años anteriores a la petición, procedentes de los sectores indicados en las tres listas existentes.
- No se computarán aquellas operaciones para las cuales se haya obtenido crédito de prefinanciación con pedido en firme.
- A los titulares de Carta de Exportador, un 10 % para aquellos productos exportables a los que no se hayan extendido dichos beneficios y un 10 % adicional en el caso de que se trate de bienes incluidos en las tres listas referidas.

Coste:

- Interés 6'10 % anual invariable vencimiento efectos.
- Comisión 0'90 % anual.

Tiempo de vigencia:

- Un año, comprendido entre el 15 de junio de cada año y el 14 del mismo mes del año siguiente.

Plazo:

- 10 años como máximo, con amortizaciones semestrales.

Instrumentación:

- Juntamente con la carta de concesión, el Banco comunicará los sucesivos plazos en que se efectuará la entrega del capital del préstamo, de acuerdo con el avance de las obras proyectadas. Para cada una de las entregas previstas será preciso que el Servicio Técnico del Banco gire una visita de inspección para comprobar la ejecución de las obras correspondientes al plazo cuya entrega se solicite y si éstas se han efectuado según el proyecto que sirvió de base para la concesión del crédito. El banco exige garantía suficiente, preferible hipotecaria, sobre el inmueble proyectado.

- Para el primer año será del 28 de abril de 1971 al 15 de junio de 1972 o del 1.º de abril al 15 de junio cuando se trate de libros.

Instrumentación:

- En el transcurso de su vigencia los beneficiarios podrán disponer, dentro del límite que a cada uno corresponda, por medio de efectos aceptados por aquellos y que habrán de vencer, como máximo, el día en que finalice el período de vigencia del crédito.

Debe hacerse observar que la O. M. 27-8-70 deroga la anterior 12-6-63 sobre esta clase de créditos y la de 13-2-63 sobre financiación de las ventas a plazo de libros en los mercados exteriores.

En relación a esta última, es de notar que el porcentaje de financiación para la venta de libros quedaba reducido del 55 % que era el tipo de vigente, al 25 %, según la lista tercera de la nueva disposición ministerial. No obstante, en el pasado Consejo de Ministros se acordó volver a situar al 55 % anterior al referido tipo de financiación.

SONORIZACION

DE HOTELES - COMERCIOS
SALAS DE FIESTAS

30 AÑOS DE EXPERIENCIA

AIRE ACONDICIONADO GLASIER
desde 13.000.- hasta la más grande
instalación centralizada.

RADIO TV

Escanellas

Arco de la Merced, 17 y 19
Telfs. 222422 - 223587

AUNQUE SU EMPRESA GANE O PIERDA ¡¡ ANALICELA !!

Suele decirse que la empresa necesita de periódicas comprobaciones de su salud, a semejanza de lo que ocurre con el cuerpo humano, y por ello se habla de diagnósticos y de diagnosticadores. Terminología muy difundida, pero que, en nuestra opinión, debe sustituirse por la de análisis de empresa y analistas, más apropiada a la realidad a que hace referencia y que será la que utilizemos en este comentario.

Naturalmente que toda empresa, por el hecho de serlo, cuenta con un cierto nivel de organización siempre, desde el momento mismo de su creación. Este nivel puede ser, incluso, muy elevado, supuesto de aquellas empresas que requieren los servicios de expertos en organización o gestión, al tiempo en que montan la instalación de sus equipos y realizan la ingeniería de obras. En cualquier caso, las alteraciones y variaciones del medio en que la empresa vive y su propia dinámica de desarrollo introducen en sus estructuras factores de cambio que es preciso conocer. Y ello tanto si la empresa gana dinero como si lo pierde, aunque esto último es lo que suele influir más sobre los empresarios y directivos para llevar a cabo un proceso analítico en sus compañías, cuando el crecimiento y éxito de éstas debe ser también motivo de preocupación y momento muy apropiado para proceder a su análisis.

Qué es un análisis.

Un análisis es un examen objetivo y sistemático del conjunto de actividades y funciones de una empresa y de los medios con que las realiza, tratando de señalar los puntos en que se producen deficiencias graves y aportando las soluciones más adecuadas en cada caso para reforzar la estructura general de la misma. Del enunciado anterior se desprenden ya algunas de las exigencias fundamentales del proceso analítico:

- Objetividad.
- Metodología.
- Visión de conjunto.
- Localización de puntos débiles.

- Búsqueda de las causas que los producen.
- Aportación de soluciones viables.

Los dos primeros requisitos —objetividad y metodología— indican la necesidad de que los análisis se hagan por profesionales no pertenecientes a la plantilla de la empresa, expertos en este tipo de trabajos, lo que acortará al máximo el tiempo preciso para ello, pues un análisis debe ser rápido, breve y concreto. Un estudio de esta clase desarrollado por personal de la empresa pecará de falta de objetividad y el analista, en cualquier supuesto, no gozará de la independencia y libertad de criterio de que disponen los expertos no vinculados jerárquicamente a la empresa. Por el contrario, son los empresarios y los gerentes los que deben estudiar y sopesar la viabilidad de las soluciones propuestas por el analista, que, en general, teorizará excesivamente los problemas, olvidándose del contexto en los que aquéllos se producen. Se trata de eliminar los fallos que atenten gravemente contra la vida actual y futura de la empresa y no de aplicar a la misma los principios generales enunciados en los manuales de organización y gestión de los negocios.

Conviene hacer una observación al respecto. La independencia de actuación y de criterio del analista externo puede dañarse y reducirse gravemente si la Dirección presiona sobre él, aunque sea con la mejor intención; en tanto no se conozcan los resultados del análisis debidamente sistematizados y recogidos en el informe correspondiente, la Dirección no debe tener más que dos preocupaciones sobre este extremo:

- Dar la información que se le pida por el analista.
- Cuidar de que el resto del personal haga lo mismo.

Si a esto añadimos que un análisis debe ir precedido de una amplia divulgación entre el personal, de sus finalidades y motivos a fin de crear el clima de cooperación necesario, habremos completado el papel previo de la Dirección para que el proceso analítico dé sus frutos, en principio. →

Metodología.

Aunque muy brevemente extractados, recogemos los puntos sucesivos que jalonan el trabajo de un analista, tomados de un reciente seminario sobre análisis de empresas para directivos organizado por la Escuela de Organización Industrial de Madrid.

Fundamentalmente, la sistemática de un proceso analítico se desarrolla en una empresa industrial en torno a las fases siguientes:

- 1) Situación actual de la empresa.
- 2) Examen crítico de la misma.
- 3) Recomendaciones.

El análisis de la situación actual parte del conocimiento de los propios fundamentos generales de la empresa, para examinar después su composición organizativa, productos, proceso administrativo y producción. Esquemáticamente, un análisis debe considerar en cada uno de los puntos-clave indicados los aspectos que seguidamente señalamos.

Fundamentos de la empresa:

- Empresa, sede social, título, año de fundación.
- Propietario, o socios, y su clase.
- Relaciones financieras y jurídicas.
- Ramo industrial y sector dentro del ramo.
- Modificaciones previstas en la propiedad y relaciones financieras.

Composición organizativa de la empresa:

- Organigrama.
- Estructura jerárquica de la empresa y de sus funciones.
- Número y estructura de los ocupados de acuerdo con:
Empleados: Directores, apoderados, otros cargos directivos clasificados en comerciales, técnicos, encargados, hombres y mujeres, en número total y en porcentaje.
Obreros: Oficiales y especialistas, según profesiones, peones y otros obreros, en número y en porcentaje, hombres y mujeres.
- Evolución del personal en los últimos cinco años según su clasificación (representación gráfica).

- Rotación del personal en el último año.
- Modificaciones previstas en la organización de personal y sus relaciones con el mercado de trabajo.

Productos:

- Clasificación de los productos según: Clase, cantidad de piezas y porcentaje, valor de las ventas y porcentaje.
- Evolución del volumen de ventas en los últimos cinco años según: Clase, valor total y porcentaje.
- Zonas de ventas según situación geográfica y participación en el volumen de ventas y en porcentaje.
- Estructura de la clientela según: Número de grandes clientes, valor de sus compras y porcentaje; número del resto de los clientes, ídem, ídem.
- Organización de las ventas:
 1. Organización interna.
 2. Organización externa.
 3. Almacén de acabados.
 4. Expedición.
- Participación en el mercado según clase de productos en porcentaje.
- Evolución de la participación en el mercado en los cinco últimos años según porcentaje y según tendencia de cada clase de productos.
- Diseño del producto por:
Diseño propio.
Influencia del mercado.
Influencia de los competidores.
- Cartera de pedidos en meses de fabricación.
- Modificaciones previstas en el catálogo de productos.

Proceso administrativo:

- Recorrido del pedido desde ventas hasta expedición.
- Programa de producción.
- Paso del pedido a fabricación.
- Planificación de la producción y estudio del trabajo.
- Planificación y disponibilidad de materiales:
 - En el estudio del trabajo.
 - En compras.
 - En almacenes.
- Planificación del trabajo.

- Formas de retribución.
- Diseño y construcción de utillajes.
- Tamaño y control del lote.
- Contabilidad de costes:
 - Contabilidad de los salarios.
 - Contabilidad de los materiales.
 - Contabilidad de costes de fabricación, costes por grupos funcionales homogéneos, estructura de los costes.
- Cálculo de resultados a corto plazo.
- Ofertas y su comprobación posterior.
- Administración financiera:
 - Contabilidad y pedidos de las instalaciones.
 - Contabilidad de la empresa.
 - Planificación financiera: Inversiones, ventas, costos, beneficios, etc.
 - Estadística.

Producción:

Clase de fabricación: Serie, masas por pedidos, etc., con porcentaje.

- Talleres, distribución en secciones.
- Procesos de fabricación, grado de mecanización.
- Instalaciones mecánicas; número de máquinas con su valor y estado.
- Planos de fábrica y conservación de las instalaciones.
- Planes de ampliación.
- Suministro de energía.
- Otros talleres auxiliares.
- Flujo de materiales.
- Vías de transporte con plano de situación.
- Medios de transporte.
- Almacenes intermedios sobre plano de situación.

Con la información recogida sobre cada uno de los apartados indicados el analista podrá llevar a cabo con conocimiento de causa la segunda fase del análisis, que es la crítica de la situación en que se encuentra la empresa, señalando sus fallos y deficiencias en materia de:

- Administración y financiación.
- Organización comercial.
- Productos y distribución.
- Economía de materiales.
- Estudio del trabajo.
- Equipos e instalaciones.

Y estableciendo una serie de índices o «ra-

tios» que expresen numéricamente las magnitudes básicas que indican el grado de desarrollo y la salud de la empresa, tales como:

- Liquidez.
- Rentabilidad.
- Productividad.
- Rotación de stocks.
- Rotación de personal.
- Etcétera.

Por último, se establecerán las recomendaciones que se propugnan como necesarias para resolver los problemas más importantes que la empresa tiene planteados y que con el material anterior constituirán el informe que el analista confeccionará. Informe que deberá ser eminentemente técnico, pues un análisis no debe perseguir otras finalidades que las de informar a la Dirección con la suficiente base científica sobre la situación y posibilidades futuras de la empresa.

Cuándo debe efectuarse un análisis.

Con independencia de sucesos importantes en los que participe la empresa, un análisis periódico es siempre conveniente, y aún más, necesario. Señalar materialmente el plazo de periodicidad en que aquél deba efectuarse no es posible, porque depende del grado de organización de la empresa; de las actividades que lleva a cabo, del tamaño de la misma, del grado de competencia del mercado, etc. En cualquier caso, siempre que la Dirección observe que se producen frecuentes perturbaciones en la buena marcha de la compañía parece aconsejable, cuando no se consigue suprimirlas, realizar un proceso analítico. Pero ello no significa que se deba esperar a que tales alteraciones tengan lugar para ordenar un examen racional y sistemático de la estructura de la empresa, sino que la Dirección ha de prever en su política general de desarrollo, una vez estudiadas las características de aquélla, el plazo de tiempo en el que se efectuarán los análisis. Como norma general, este plazo puede oscilar entre dos y cinco años, según los casos, cuando las actividades de la empresa se desenvuelven con arreglo a los objetivos perseguidos. En el supuesto de que la empresa se vea afectada por acontecimientos importantes, tales como asociación con otras empresas, fusiones, acuerdos de colaboración, lanzamiento de nuevos productos, etc., un examen general es casi siempre útil y rentable, para conocer con precisión la verdadera situación de la empresa.

LAS RELACIONES INDUSTRIALES PUEDEN MEJORARSE

La amabilidad y la buena educación no deben confundirse nunca con la falta de firmeza en el carácter. Para un ejecutivo de empresa la primera actitud exige más dominio de sí mismo, más respeto a los demás y más concreción en los errores cometidos por los subordinados. Mientras que las correcciones con «bronca» no suelen exigir más que una buena dosis de mal carácter y frecuentemente son el resultado de una educación deficiente. Creemos que es oportuno hacer algunos comentarios sobre el particular y trazar una especie de normas generales de conducta para que nuestros empresarios y ejecutivos consigan unas excelentes relaciones de trabajo.

No es agradable tener que señalar a alguien los errores y faltas que comete en su tarea; menos aún para quien los realiza es tener que reconocer sus deficiencias. Pero no hay más remedio que ejercer este control para que la calidad de la producción no se resienta. Por tanto, una obra mal hecha tiene que ser corregida explicando, naturalmente, las razones para ello, es decir, manteniéndose en todo momento abierto al diálogo y a la confrontación de opiniones, tratando de ayudar y no de herir susceptibilidades, pues la crítica injusta o excesivamente dura puede llegar a anular las mejores capacidades de un hombre.

Naturalmente, los jefes deben intentar reducir al mínimo los errores y los fallos y para ello tendrán que ser realmente eficaces; únicamente que el nivel de eficacia no sigue una línea paralela a la intensidad de sus voces y a la violencia de sus expresiones.

Por todo lo que hasta aquí hemos expuesto, es preciso que los jefes y ejecutivos adapten sus acciones a unas cuantas normas de conducta que la experiencia avala como necesarias para conseguir en la empresa un buen clima de relaciones humanas.

Principios generales

1. Se debe criticar la cosa, la prestación del servicio, el trabajo realizado, *no la persona*. Por ejemplo: esta pieza está mal acabada, esta carta no la encuentro clara, este trabajo no debe seguir haciéndose así. No debemos decir: usted es un mal obrero, o un apático, etc. Cuando una persona se siente aludida, tan directamente puesta en entredicho, tiende lógicamente a defenderse. Por el contrario, es mucho más fácil llegar a reconocer las deficiencias del trabajo propio, pues todos sabemos que equivocarse «es cosa de hom-

bres», parodiando un conocido *slogan* publicitario del país.

2. Siempre que las condiciones de trabajo lo permitan, las conversaciones relativas a críticas o defectos sobre el trabajo realizado por un operario deberán tener lugar a solas con el jefe que las formula. De esta forma al empleado en cuestión no le resultará molesto reconocer sus errores, como lo sería en el caso de que estuvieran presentes otros compañeros. Entonces es lógico que él quiera demostrarles que sabe defenderse y tratará de liberar su responsabilidad echando las culpas de las faltas o defectos encontrados, a las condiciones de la materia prima, de las herramientas, de las máquinas utilizadas e incluso a otros empleados.

3. Cuando se critica un determinado trabajo hay que distinguir los aspectos positivos del mismo de los negativos; aquéllos deben ponerse de relieve en primer lugar; éstos, después. Adoptar esta norma de conducta en la empresa significa, pues, que incluso hasta cuando un trabajo poco satisfactorio tiene que ser discutido, el jefe no debe tener interés en hablar desde el principio de fallos y errores, sino señalar las buenas cualidades encontradas en el mismo, para analizar a continuación la obra mal hecha, que en ningún caso puede admitirse.

4. No deben personalizarse las opiniones, diciendo, por ejemplo: «Para mí esto está mal hecho», o «yo no acepto este trabajo». Así se da la impresión de que la apreciación de un trabajo depende de la buena voluntad del jefe y de sus estados de humor, lo cual no debe ser así.

5. Es preciso razonar con el empleado los inconvenientes que presentan los trabajos mal terminados. Preguntas tales como ésta suelen dar buen resultado: «¿Compraría usted este objeto? ¿Cree usted que cumple las normas de calidad establecidas en nuestra empresa?». Con ellas se hace saber a los subordinados que las razones por las que se rechaza el trabajo se basan en las consecuencias que en la empresa pueden producirse y no en consideraciones de tipo personal.

6. Las correcciones formuladas deben terminar siempre con una palabra de ánimo al subordinado, que con independencia del error que ha cometido le den sensación de que su jefe tiene confianza en él y le considera capaz de un buen trabajo.

7. En los supuestos, caso no demasiado infrecuente, en que el propio autor del fallo lo percibe y subsana, no debe intervenir el jefe en actitud crítica. Hay personas que toman sus obli-

gaciones tan seriamente que un error que cometen les afecta de forma tremenda y son los primeros en formularse reproches. Por ello, es inútil y contraproducente que el jefe actúe en estos casos.

8. Una regla práctica para un jefe con numeroso personal a sus órdenes directas es anotar en su agenda de trabajo las fechas en que ha tenido que sermonear a alguien, junto a su nombre y apellidos, utilizando un determinado símbolo. Después, al lado de éste, deberá figurar con una cruz (†) las veces en que periódicamente le ha reconocido la calidad de su trabajo, estimulándole. Así se mantiene entre los empleados un cierto equilibrio interno, condición indispensable para que trabajen con seguridad, dando lo mejor que tienen de sus aptitudes y cualidades.

9. Con independencia de las prescripciones enumeradas anteriormente en orden a conseguir unas buenas relaciones de trabajo en la industria es natural que se produzcan casos excepcionales, a los cuales el jefe debe dar un tratamiento dis-

tinto. Un tratamiento duro, violento incluso, cuando nos encontramos en presencia del clásico mangante, o del hombre que interpreta la buena educación como debilidad personal del jefe. En tales casos un «taco» soltado a tiempo puede ser más eficaz que cualquier otra cosa, junto con la aplicación de las sanciones correspondientes.

Creemos que la puesta en práctica de los principios que hemos ido desarrollando a lo largo de este comentario no entraña realmente dificultades graves y no son, en absoluto, recomendaciones puramente teóricas. Es un hecho cierto que la mayoría de las personas desean hacer su trabajo lo mejor posible y cuando se les estimula correctamente ponen su mejor voluntad en ello. Es lógico a este respecto precisar que los estímulos no han de ser solamente de tipo moral y que la base imprescindible sobre la que se apoya una política de relaciones humanas en la empresa es un salario suficiente y digno.



EN ESPAÑA FALTAN RELACIONES

UNIVERSIDAD ↔ EMPRESA

A.I.E.S.E.C. ofrece al empresario mallorquín la posibilidad de que estudiantes de Ciencias Económicas, Comerciales y Empresariales en últimos años de carrera realicen prácticas durante el verano en su Empresa.

A.I.E.S.E.C. es el anagrama de la Asociación Internacional de Estudiantes de Ciencias Económicas y Comerciales, organismo estudiantil de carácter independiente y sin ningún matiz político, cuyo objetivo es fomentar las relaciones humanas entre los países miembros creando promociones de futuros dirigentes económicos con la formación práctica precisa.

A.I.E.S.E.C. fue fundada en Estocolmo en el año 1949, por estudiantes de diversas Universidades Europeas, actualmente engloba a 80.000 alumnos de 230 Facultades de Económicas, Comerciales y Empresariales de 50 países.

El programa de intercambio que intenta cubrir los objetivos antes expuestos se ha visto afectado por una rápida expansión, ya que desde el año 1949 en que se inició con 89 estudiantes de 7 países se ha pasado en 1970 a 6.000 estudiantes de 50 países que cruzan

anualmente las fronteras nacionales y continentales para trabajar en una Compañía participante en el programa de A.I.E.S.E.C.

El éxito obtenido por esta actuación ha hecho de A.I.E.S.E.C. una de las más conocidas organizaciones estudiantiles habiendo sido incluida en la lista especial de la Organización Internacional del Trabajo OIT, en mayo de 1962; la UNESCO le confirió estatus B (estatus consultivo) sobre A.I.E.S.E.C. En Francia fue declarada de interés público. El ministro del Mercado Común, Albert Coupe, afirmó, recientemente en Turín, que de ella habían salido cerca de 50.000 economistas que hoy ocupan cargos dirigentes en empresas de todo el mundo.

España entró a formar parte de esta asociación y su programa de intercambio en el año 1954, Palma de Mallorca se ha integrado recientemente en AIESEC-ESPAÑA creándose una nueva delegación sita en la Escuela Superior de Comercio, uniéndose así a las otras 21 ya existentes en otras tantas Facultades de Económicas, Comerciales y Empresariales que promocionará a los estudiantes mallorquines dentro de los fines de AIESEC.

AIESEC-Palma de Mallorca quiere agradecer a ECONOMIA BALEAR la oportunidad que le brinda de poder pedir a través de su columna a las empresas mallorquinas que acepten mantener con AIESEC una postura colaboradora dentro de sus posibilidades. Esta colaboración se lleva a cabo a través de subvenciones, o bien mediante la concesión de contratos de intercambio.

El intercambio de contratos permite la obtención del complemento práctico a los estudios universitarios que son, de por sí, demasiado teóricos, al poder contrastar el estudiante la enseñanza recibida con la realidad y aprender las técnicas empresariales de países extranjeros. Pero para ello se precisa la colaboración de las empresas. Ellas son las que en último término, permiten que un estudiante pueda realizar sus prác-

Hace meses parece que el fantasma de la guerra comercial quiere correr entre los U.S.A. y sus aliados en Oriente y Occidente. Lo que ayer era ficción a lo mejor mañana ya puede ser dura realidad. Una realidad nueva entre naciones que están unidas tanto por sus relaciones comerciales para un aprovechamiento en común como por ligaduras militares y políticas.

Si los americanos construyen barreras comerciales no faltará la reacción: mutuas restricciones en el cambio libre de mercancías o actos de venganza contra capitales extranjeros. Este peligro iba madurando hace dos años en el Congreso Americano. Ramos industriales proteccionistas quieren frenar la creciente afluencia de mercancías extranjeras, sobre todo las del Mercado Común y del Japón. La Comisión de Finanzas del Senado ha reaccionado ante las objeciones de los liberales y ha modificado algunos pasajes de la ley que pretende sobre todo 3 cosas como todos sabemos:

1.—La importación de textiles, mercancías de cuero y aceite de oliva se someterá a limitaciones de cantidad.

2.—Las cuotas de importación valdrán automáticamente para todos los grupos de mercancías que alcancen más de un 15 % en el mercado nacional.

3.—El Presidente puede limitar las importaciones si lo exigen los intereses nacionales

Decisivo en este caso no es la dimensión de las restricciones previstas para la primera fase aunque para exportadores como Italia, España o Japón constituyen grandes peligros para su balance de comercio exterior. Más importante es el principio con el que se procede. Ya este primer paso hacia un sistema de

¿ Guerra comercial contra Europa ?

por Harry M. CUEHN

cuotas significa un apartarse de la liberación del comercio mundial, significa inclinarse hacia un simple y rudo proteccionismo. El nuevo aislamiento americano que se realizó en los últimos años en el sector político se repetirá ahora en la política comercial.

Las decisiones legislativas en la política comercial son difíciles de anular. Europeos y Japoneses han amenazado con medidas duras y las aplicarán por su simple interés de sobrevivencia. De manera que las relaciones entre Estados Unidos y sus amigos en el Atlántico y Pacífico estarían gravemente hipotecadas. Una política comercial proteccionista de Washington puede dañar más que solo a la cartera de alguna casa exportadora.

El comercio exterior de los U.S.A. participa con un 5 % en el total rendimiento económico de la nación. A pesar de esta dimensión absoluta esto no representa ningún factor del que pudiera depender el bien o el mal de la economía nacional. En cambio para las naciones de Europa Occidental y para el Japón, cuya participación es hasta un 20 %, un conflicto comercial podría tener graves consecuencias. Aquí se tocaría el nervio de aquella capacidad vital de la que de un cierto modo depende su independencia política. La legislación en el Congreso es por esto más que un sencillo instrumentario de la política comercial. Todos los gobiernos deberían darse cuenta a tiempo de esta circunstancia.

Los Japoneses han entrado en negociaciones con Washington. Hace semanas su embajador conversa con un delegado del presidente Nixon en la Casa Blanca sobre un compromiso según el cual el Japón restringirá voluntariamente sus importaciones de bienes textiles durante un cierto período. Si este compromiso se lleva a cabo Europa sufriría una inundación de textiles del Japón, Sur de Corea y Hong-Kong; con ello el problema no se habría solucionado sino la situación seguiría igual de catastrófica para Europa. Un miembro de la comisión europea ha declarado de una manera muy clara que los europeos occidentales podrían restringir las inversiones de capital americano y preparar otras contra-acciones de tipo financiero-político.

Nadie puede aprovecharse realmente de una tal guerra comercial. Las cuotas de importación para textiles por ejemplo, podrían provocar la grotesca situación de que las fábricas americanas de fibras en Europa perderían sus ventas en Estados Unidos y disminuirían su producción. El presidente Nixon se ha cargado con una gran responsabilidad al apoyar las tendencias proteccionistas en el Congreso, permitiendo por ejemplo las cuotas para textiles. (Anualmente se importan textiles y confección por un valor de 2.000 millones de dólares a los Estados Unidos). Nixon quería ganar votos en los estados del sur donde se cultiva el algodón. ¿Compensa esto su política en el sudeste de Asia?

ticas en un país extranjero, concediendo un contrato a un estudiante extranjero en España.

La concesión de este contrato admite la objeción del beneficio que reporta tal colaboración de la empresa con AIESEC. Nadie discute si el rendimiento de un estudiante extranjero compensará el interés aplicado en él. No obstante, y nunca comparándolo con el beneficio que obtiene el estudiante de la práctica, es interesante para el empresario el entrar en contacto directo con futuros profesionales enmarcados en estructuras de producción distintas a la suya.

En definitiva, el que llevemos a cabo nuestra actividad depende exclusivamente de la colaboración que obtengamos de los industriales mallorquines, últimos beneficiarios de nuestra labor.

A través de ECONOMIA BALEAR, que no ha regateado su colaboración, tendremos mensualmente la oportunidad de seguir vendiendo nuestras ideas a la vez que en el domicilio de nuestra delegación: Escuela Superior de Comercio, Calle Miguel de los Santos Oliver, s/n., esperamos su consulta, consejo o sugerencia en cualquier momento.

Historia de esta Ley, su marcha atrás y otras consideraciones

por Manuel SANTOLARIA

Ya es algo. Una marcha atrás siempre puede ser algo positivo. Jardiel Poncela escribió su obra «Dos corazones con freno y marcha atrás» y cuando lo escribió fue por algo. Jardiel sabía lo suyo de humanidad y de humor. Sabía, por ejemplo, que una marcha atrás en determinados momentos evita grandes complicaciones. Evita borascas y tempestades. Y eso es lo que el Senador señor Mills ha hecho con su «famosa Ley».

Pero conviene aclarar para conocimiento de muchos señores metidos en la coyuntura exportadora y sensibilizados por la famosa «Ley», que no fue el señor Mills quien hizo la Ley. Porque la ley data del año 1962. Lo que ocurría es que no se había puesto en uso. Y fue precisamente el señor Mills quien un buen día, buscando la protección de los productos norteamericanos afectados por las masivas importaciones, se sacó de la manga unos «considerandos», unas modificaciones, para que pudiesen frenar la expansión exterior.

Si bien miramos el asunto, muy a pesar de los intereses que nos preocupen como exportadores de piel y calzado, el señor Mills no hizo otra cosa que trabajar en bien de su propio país. Es lo mismo que habríamos hecho nosotros. El nivel de productos que iba entrando a los Estados Unidos era de tal crecimiento y envergadura, especialmente de España, Italia y Japón, que se pensó que había que aplicar ciertas medidas restrictivas conducentes a un estado de equilibrio que garantizara la salida de los productos yanquis. Todo esto, visto con los ojos de la razón y no los del corazón, lejos de buscar el menosprecio hacia el señor Mills, nos mueve a pensar que si de algo hay que tacharle es de nacionalista.

Claro que el surgir de esa «Ley» a la que todo el mundo ha dado el nombre

del señor Mills como si fuese el padre de la criatura «monstruosa», como extraño Quasimodo del mundo de la economía, significó, a lo largo y ancho del 1970 la piedra de escándalo. Se llenaron montañas de papel con letra impresa discrepando, debatiendo, porfiando acerca del «desastre» de la Ley Mills.

Pero señores, nosotros, que algo sabemos sobre todo el proceso Mills, y lo sabemos desde finales de noviembre del año pasado, podemos permitirnos el atrevimiento de afirmar, sin jactancia, que con la Ley Mills no pasará nada. Pues de momento el propio señor Mills ha hecho marcha atrás. Ha reconsiderado sus «consideraciones» elevadas a la Cámara y luego llevadas al Senado por una votación muy discutida, colocando sobre el tapete de las deliberaciones otro punto de vista más conciliador, más aperturista, más, si se quiere... diplomático. Es decir, que sin dejar de persistir en su idea de proteger —y hace bien— los intereses nacionales en materia de importación de productos, ha matizado los aspectos de la cuestión y de la ley para que todo se desenvuelva por cauces más suaves.

El revuelo, sin embargo, nos parece exagerado. Nuestros ministerios de Asuntos Exteriores y de Comercio trabajaron de lo lindo estos últimos meses al objeto de «ver» qué ocurría con la Ley Mills y hasta qué punto podría afectar a nuestro país su aprobación en los términos primitivos. Luego se ha sabido que hay cuestiones de detalle que muy bien pueden dejar nuestras exportaciones de calzado en buena situación, sin que la puesta en vigor de la Ley Mills deje en un brete nuestros productos y a nuestros productores.

Ya ven ustedes que estamos en enero y que la Ley Mills sigue estando sobre la mesa del Senado. Ni se aprueba ni

se deja de aprobar. Nosotros diríamos que se la deja «madurar» por una razón política y por otra razón que se puede llamar Nixon. No hay deseo de perjudicar a ningún país. Lo que se pretende es establecer un «techo» de importación, frenar el crecimiento anual y también anormal que se venía produciendo a cargo de los países como Japón, Italia y España, entre otros. Parece que resultaba peligroso y también absurdo que la cota arrojase cada año un casi cien por cien en los porcentajes. Es decir, que si este año habían sido, por ejemplo, cien millones, el año próximo serían doscientos y al otro trescientos y así, poco a poco, hasta lo infinito y, entre tanto, los productos americanos se verían afectados penosamente.

Andamos bastante convencidos, por consiguiente, que en todo el revuelo «Mills» habrá habido mucho matraqueo, mucho fuego artificial y bastante pánico infundado. Pues nos hallamos ante un hecho concreto: no se trata de cerrar las puertas a la importación, sino de regularlas, estabilizarlas.

Partiendo de esa base, han surgido todas las demoras, deliberaciones, rectificaciones, debates y votaciones discutidas por parte de los Senadores. Hay el deseo natural de corregir un «defecto» de base, pero corregirlo sin lesionar intereses comerciales ni políticos de ningún país.

Todo esto, ya demostrado, nos debería bastar para tranquilizar nuestro ánimo y no dejarnos llevar por pánicos prematuros.

Tenemos un mercado importante. Tenemos un cliente de calidad consumidor de nuestro calzado, pero el «cabeza de familia» de ese cliente, que es el Gobierno Norteamericano ha emitido su juicio respecto a una euforia importativa que podría perjudicar a la propia «familia».

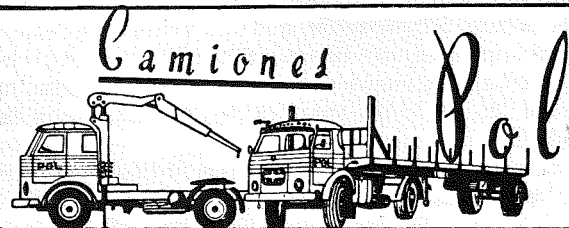
Hasta aquí todo nos parece muy normal. Y ciertamente carente de peligro para nuestros intereses. Mientras el cliente siga siéndolo en una medida y demanda cuantitativa, aunque sea fija, todo lo demás habrán sido vientos bonancibles y no borascosos.

Ojalá no nos equivoquemos. Y repetimos que somos optimistas. La «Ley Mills» será una tempestad en un vaso de agua. Ya lo verán ustedes.

Tiempo al tiempo.

Prefiera:

«CERVEZA MALLORQUINA»
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA



SERVICIO DE TRAILERS PARA GRANDES PESOS Y VOLUMENES

Camiones con Grúa incorporada hasta 5 Tm.

C/. Segura, 14

(MOLINAR)

Palma de Mallorca

Las diez noticias económicas más importantes de 1970

1 ACUERDO COMERCIAL ENTRE ESPAÑA Y EL MERCADO COMÚN.—Después de varios años de negociaciones, el día 12 de marzo las delegaciones de España y el Mercado Común firmaron un acuerdo comercial preferencial. El acuerdo comenzó a ser operativo a primeros del mes de octubre.

2 NIVEL RECORD DE DIVISAS.—La balanza de pagos ha experimentado a lo largo del año una evolución claramente satisfactoria, reflejándose en un volumen de reserva de divisas superior al registrado nunca en nuestro país.

3 REDUCCION DEL DEPÓSITO PREVIO.—El depósito previo a las importaciones, que ha estado vigente durante todo el año 1970 en la cuantía del 20 por 100, fue aplazado hasta finales de junio de 1971, rebajando su importe al 10 por 100.

4 COEFICIENTE DE CAJA MÍNIMO PARA LA BANCA COMERCIAL.—Como consecuencia de los alarmantes niveles de liquidez alcanzados por la Banca y el excesivo crecimiento del crédito hasta 1969, se ha procedido al establecimiento de un coeficiente mínimo de caja del 7,5 por 100 para la Banca comercial y mixta.

5 LEY MILLS.—Aunque aplazada para la próxima legislatura norte-

El año 1970 ha sido especialmente pródigo en actividad y en política económica. "Nuevo Diario" ha sintetizado toda esta evolución, impregnada muchas veces de tintes de cierta rigidez, pero siempre positiva en la serie de diez noticias que recogemos a continuación.

americana, la ley Mills ha sido la mayor preocupación comercial española y mundial durante el segundo semestre del año. Esta ley preconiza el establecimiento de cuotas de importación en Estados Unidos a los productos textiles y calzados extranjeros.

6 NUEVA REGULACION DE LOS FONDOS DE INVERSION.—Ante el peso decisivo que las inversiones institucionales han alcanzado en la actividad bursátil y la inestabilidad de los niveles de cambio registrados a lo largo del ejercicio, los Fondos de

PRODUCCION Y EXPORTACION DE CALZADOS

Si la exportación en 1965 suponía el 10 por 100 de la producción, en 1969 lo destinado a la exportación se elevaba al 40 por 100. Todo esto en un periodo de cuatro años.

Concretamente, nuestros envíos de calzado se elevaron en 1966 a 1.412 millones de pesetas. En 1967 nuestras exportaciones de calzado obtenían 2.410 millones de pesetas, y en 1968, 4.696 millones de pesetas.

En los cinco últimos años la producción española de calzado ha pasado de 55.588.000 pares por valor de 7.868,4 millones de pesetas, totalizados en 1965 a 87.500.000 pares en 1969 por un valor de 17.500 millones de pesetas. En esta expansión ha tenido influencia importante la exportación de calzado que, en 1965, conseguía 844,3 millones de pesetas por sus exportaciones para pasar en 1969 a 7.021 millones de pesetas por el mismo concepto.

Inversión se han visto sometidos a una nueva normativa.

7 ELEVACION DE LOS TIPOS DE INTERES. Con objeto de resolver un crecimiento excesivo y favorecer el ahorro, se elevó el tipo de interés básico hasta el 6,5 por 100, que supone un incremento del 1 por 100, con la única excepción de los depósitos a la vista.

8 REGULACION DEL CREDITO OFICIAL.—Por un decreto-ley, aún no discutido por las Cortes, se ha procedido a un replanteamiento total y global del crédito oficial, con el objetivo fundamental de proceder a su agilización y máxima potenciación.

9 CRECIMIENTO DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO.—A pesar de las medidas de desaceleración puestas en práctica durante el año, el crecimiento del Producto Nacional Bruto se estima en torno al 6 ó 7 por 100, lo que equivale a superar a las previsiones del II Plan de Desarrollo, que le estima en el 5,5 por 100.

10 CONTROL DE PRECIOS.—De la política de precios se ha pasado en el año a otra, cuya nota distintiva es la selectividad de control de precios. Según su incidencia en el coste de la vida y en la situación de competencia en el mercado interior y exterior, los precios quedan clasificados en libres, especiales y convenidos.

(Viene de la pág. 35)

hacernos una pregunta concreta: ¿Qué se ha hecho aquí, en la isla o en las Baleares para despabilar la mentalidad del cliente en cuanto a la conveniencia de seguir vistiendo «a la medida» para vestir elegante? De momento, que sepamos, no se ha hecho nada. Ha habido intentos, pero en esos intentos, cuando se ha hablado de Asambleas a nivel sindical para discutir el tema, que afecta a todos, sólo estaban una docena a lo sumo. Una especie de apatía, de «galvana» extraña y contumaz que desunifica esfuerzos, dispersa proyectos y proporciona mayor triunfo a la confección en serie.

Sabemos que el tradicional cuerpo de las «pieceras», grandes auxiliares del Maestro Sastre, ha sufrido un notable bajón; hay menos operarias y también hay, entre ellas, menos tiempo para su trabajo y, en bastantes casos, menos seriedad profesional prometiendo las entregas a una fecha que luego no cumplen y que ocasionan quebrantos al Maestro Sastre frente a sus clientes.

Este, el de la falta de «pieceras» puede ser un «handicap» sobradamente operante sobre la iniciativa del ar-

tesano sastre, pero no debe ser lo bastante sólido como para que se dejen llevar por los avatares y se estén mano sobre mano aguardando la caída del hacha.

Ellos, los Maestros Sastres, no disponen de tiempo para organizar campañas y certámenes colectivos a nivel balear que sirvan de promoción a todo el Gremio bajo el slogan, por ejemplo de «En serie, puede usted vestir bien, pero en serio vestirá usted con ropas a medida». Y llevar a la conciencia del público la necesidad de vestir bien, la comodidad y natural elegancia que representa llevar una prenda que se mantiene invariable y firme en su confección, a la medida y con mano de sastre. Pero hay quien puede hacerlo; hay quien sin ser sastre, pero con espíritu dirigente y con mentalidad dúctil y flexible, puede ocuparse de que los Maestros Sastres vuelvan por sus antiguos fueros. Ellos, los Sastres, con trabajar y trabajar bien, ya tienen bastante. Lo demás no es cosa suya. Es, diríamos, cosa de los promotores y relacionistas.

Y, sin duda alguna, ese es un aspecto que queda encuadrado dentro de la economía y el arte. ¿No les parece?

En el gremio de los sastres, no todo es coser y cantar.

e b PROFESIONES

por Manuel SANTOLARIA

Diversas causas operan sobre el que nosotros calificaríamos de precarismo profesional de la digna artesanía del Maestro Sastre en nuestra ínsula mallorquina. Existe un precarismo y existen unos problemas que si no han sido aireados es quizá porque el Maestro Sastre, por atavismo, trabaja y calla en el rincón de su taller.

Nosotros, que dicho con la mayor honestidad, sentimos gran admiración por el profesional sastre, hemos pulsado de cerca esos problemas y hemos comprobado, en varias ocasiones, que la solución no es fácil por multitud de razones algunas de las cuales tienen como punto de arranque el propio sastre.

Vamos a tratar de expresarnos del modo más claro posible, sin luz ni taquígrafos porque no nos hacen falta, buscando, eso sí, el mejor camino para una solución.

El primer factor operante sobre el auge —la falta de auge, mejor— del Maestro Sastre, ese aspecto que tiende a marginarlo, a olvidarlo, es la nueva etapa del tiempo y el consumo. Los nuevos fadosos han traído el galicismo «pret-a-porter», el ya famoso y vulgarizado «llévase puesto». La tendencia tuvo su punto de partida en la mujer, en la ropa de mujer.

Todos recordamos que al principio, hace unos veinte años o menos, se puso en moda —moda barata y práctica, para gente modesta— de las ropas confeccionadas para niños, niñas y señoras. El sistema era de clase más bien ínfima. Todos lo sabemos. Pero era práctico. Y muchos lo utilizaron. Luego, un buen día, como preludio de los avances más categóricos, se hizo algo



que se llamó «alta confección». Sobre-entendemos que lo anterior era «baja confección». La «alta confección» más perfecta, de mejor clase, mejor cortada y perfilada, con telas más seleccionadas, permitió la apertura de tiendas con su cartel alegórico de «Pret-a-porter». Y se consiguió una clientela adicta. Los nuevos tiempos no daban tiempo para costuras caseras ni para perder tiempo en casa de las modistas. Había que salir del paso rápidamente, pero sin perder los signos de elegancia.

En ropa para caballeros, surgió también la «alta confección» y proliferaron las tiendas donde se venden trajes completos o piezas sueltas, bien confeccionadas y que, al momento, se ajustan sobre el cliente y sin sobre-precio alguno. Hoy, ustedes lo ven perfectamente, por la calle son legión los hombres que visten «Pret-a-porter» o «Alta confección» que no es ropa a medida, ropa sastre en el sentido artesano de la palabra, pero se le parece. Es un sucedáneo muy bien elaborado, con la única desventaja de que es «trabajo en serie».

Pero la gente, muchas veces poco exigente —y conste que los españoles somos de los que mejor vestimos—, se conforma con un traje de «batalla» que puede adquirir en diez minutos y lucir en 24 horas.

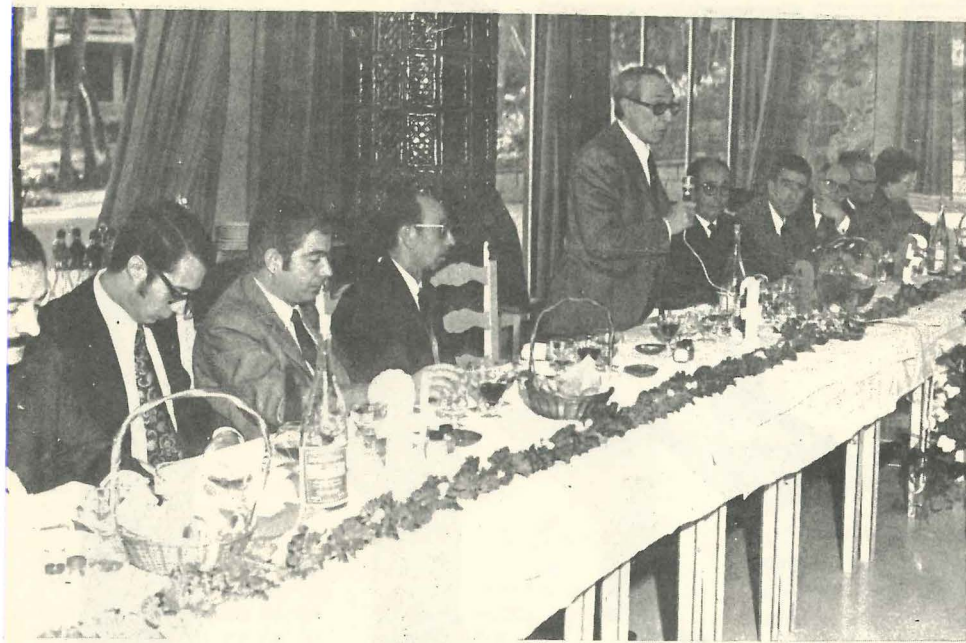
A todo eso, los Maestros Sastres, metidos en su taller, han asistido silenciosamente, como mudos espectadores, moviendo la cabeza filosóficamente, pero sin aportar remedios ni medios de defensa. El «sucedáneo» ha impuesto su ley y el productor artesano, el creador, el de las medidas exactas y la línea nueva, ha permanecido no diremos impasible, pero sí impotente.

En el terreno nacional, cada año, los Maestros Sastres organizan sus certámenes, con su línea «Colón», su línea «Piramidal», su línea «Triángulo», ponemos por caso. A esas muestras de carácter nacional o internacional, nuestros Maestros Sastres insulares han asistido en número variable. La mayoría se quedaron aquí, sin salir a «ventilarse» que es lo que necesitan. Pero luego cabe

CONSTRUCCIONES
LLABRES & MONTANER, S.A.

C/ Bonaire, 55
Telf. 210941 (6 líneas)
Palma de Mallorca

Almuerzo de compañerismo de M. Frau, S. A.



Entregas de placas conmemorativas a los Sres. D. Bartolomé y D. José Reus y otros trofeos a los ganadores de competiciones deportivas

Finalizado el almuerzo anual de compañerismo celebrado en un hotel de Magalluf por todo el personal de la Empresa M. FRAU, S. A., y en el curso de una animada sobremesa, tuvo lugar la entrega de trofeos deportivos para diversas competiciones entre elementos de la empresa; donación de gratificaciones proporcionales al tiempo de permanencia en el empleo a todo el personal, costumbre que se viene prolongando de año en año; y la concesión de galardones a los empleados distinguidos.

En este último capítulo, tiene especial significación la entrega, de manos del Director Gerente, Sr. Frau, de sendas placas de plata alusivas al hecho de cumplir 25 años de empleo en la empresa, a los Sres. D. Bartolomé y D. José Reus, quienes fueron obsequiados, igualmente, con relojes de oro. Con sencilla emoción se desarrolló este acto de homenaje, al que se adhirieron todos los compañeros, primero con calurosos aplausos, y con felicitaciones y abrazos efusivos después.

Los homenajeados son hermanos, y además gemelos, circunstancia que confiere una mayor dimensión humana a la efemerides.

Los hermanos Reus son toda una institución en M. FRAU, S. A. pues han asistido activamente a todo el desarrollo de la gran empresa que es hoy.

De sus cualidades tanto profesionales como humana habla bien alto el hecho de haber cumplido un cuarto de siglo en el mismo puesto de trabajo, evolucionando al ritmo que lo iba haciendo su empresa, y mejorando su nivel y eficacia, adaptándose siempre a los cambiantes problemas y situaciones que la industria moderna presenta.

Mucho podrá hablarse de formación continuada y autodidáctica dentro de la problemática actual para

la formación de nuevos cuadros profesionales a todos los niveles. Ejemplos como el de los hermanos Reus que, con apenas otros medios que su voluntad de mejoramiento, capacidad de trabajo, y, sobre todo, cariño por una labor cotidiana que ha llenado y sigue llenando sus vidas, verdaderos pioneros de la industria frigorífica; han conseguido asimilar siempre, con provecho para todos, las nuevas técnicas y sistemas. Tales ejemplos, repetimos, merecen ser estímulo y emulación para las nuevas generaciones.

En un acto íntimo y sencillo, y por lo mismo más emotivo y sincero la empresa M. FRAU, S. A., supo premiar a esos dos hombres, hermanos gemelos, tan vinculados a ella.

A las muchas felicitaciones recibidas, ECONOMIA BALEAR une la suya muy cordialmente.



**17.ª CARTA ABIERTA A UN
EMPRESARIO DESCONOCIDO**

La regla del 20 x 80

Distinguido amigo:

Una vez estudiado el balance anual, constatadas las desviaciones y en función de que nos hallamos en un mercado netamente de oferta es interesante analizar concienzudamente todo lo relacionado con el capítulo del marketing; como y por donde se realizan las ventas.

Las dos variantes que se producen en un mercado restringido están localizadas en

- la clase de clientes
- el tipo de productos.

La regla del 20 x 80 entonces se plantea así:

- a) El 20% de nuestros clientes hacen el 80% de la facturación.
- b) El 20% de nuestros productos hacen el 80% de las ventas.

Se ve claramente que ambas posiciones son peligrosísimas en el caso:

- a) — Porque tenemos el mercado controlado por nuestros clientes.
 - Porque si fallan 1 o 2 clientes realmente lo pasamos mal.
 - Porque carecemos de imagen.

En el caso

- b) — Porque es peligroso soportarse en uno o dos productos.
 - Porque no encontraremos contrapeso en caso de que fallen las ventas.

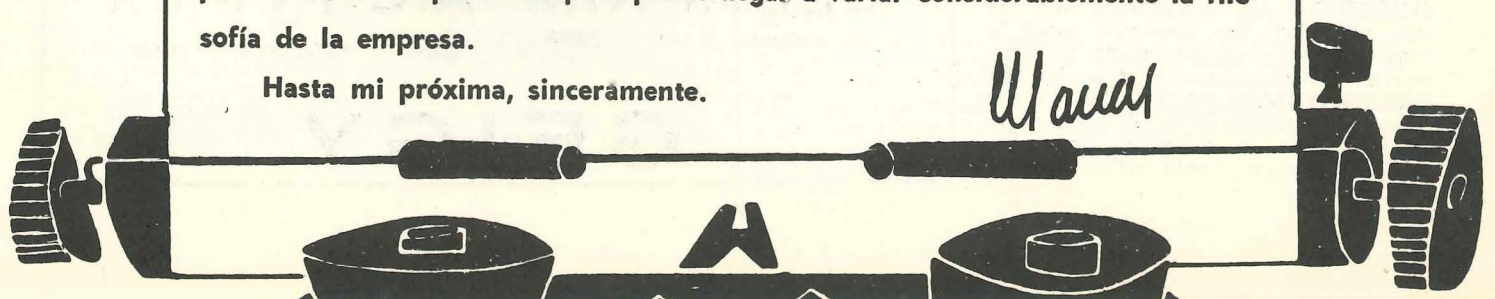
Puede suceder que existiendo perfectamente el caso A) — no sea peligroso el vender casi nuestra 90% de producción a un solo cliente. Se origina cuando nuestro cliente se surte de otros porcentajes tan importantes como el nuestro, y de competencia nuestra lógicamente.

En este caso el cliente es importante para nosotros, pero nosotros para él dentro de la misma línea somos un proveedor más.

De cualquiera de las maneras un análisis a fondo de este planteamiento y por las medidas que se adapten puede llegar a variar considerablemente la filosofía de la empresa.

Hasta mi próxima, sinceramente.

Wauw



por Antonio SOCIAS ROSSELLO
Ingeniero T. Agrícola
Director Técnico de
Monitor Agropecuario

EL "NO CULTIVO" EN LOS AGRIOS

Desde hace varios años, está tomando un gran incremento la práctica del «NO CULTIVO» entre los agricultores de agrios de California.

En 1966, en la zona del Levante español, se iniciaron las primeras experiencias de no cultivo en los agrios, con resultados positivos.

El «NO CULTIVO» consiste en mantener el suelo limpio de todo tipo de vegetación espontánea mediante pulverizaciones con «HERBICIDAS» selectivos y eliminando toda clase de laboreo anual.

Las ventajas observadas por los agricultores californianos y recientemente por los valencianos han sido: mejora de la estructura física del suelo, ahorro de agua de riego y de fertilizantes, considerable ahorro en el coste de producción por la eliminación de mano de obra, aumento de poder del sistema radicular que puede explorar sin perturbación la primera capa del suelo mucho más rica en elementos nutritivos, disminución del riesgo de ataques de enfermedades e insectos y disminución del riesgo de heladas ya que el suelo absorbe durante el día gran cantidad de calor, que después va cediendo por la noche gradualmente.

El período recomendado para implantar esta práctica de cultivo, es en otoño o en primavera. El producto se aplicará sobre terreno recién trabajado, desterronado y lo más liso y compacto posible. Una lluvia o un riego en los días inmediatos al tratamiento, es condición imprescindible para la buena acción del HERBICIDA.

En la práctica se ha demostrado, que no solamente pueden ahorrarse las labores de escarda durante el año, sino que, además los agrios se desarrollan más lozanos y vigorosos como consecuencia de la supresión de las malas hierbas y de las labores mecánicas del suelo.

Para obtener un satisfactorio control de la vegetación espontánea mediante el empleo de HERBICIDAS químicos, hay que considerar los fundamentos de su acción y de su forma de aplicación, para poder aprovechar las ventajas que nos ofrecen. Para ello, vamos a enumerarlos.

1) Los tratamientos con HERBICIDAS actúan en forma positiva en el control de la vegetación espontánea, siempre que su aplicación sea hecha en el momento oportuno del crecimiento de la misma. Los herbicidas del tipo de PRE-EMERGENCIA que actualmente son los más utilizados, son efectivos sobre la vegetación en el primer estado de crecimiento. De la misma manera, los de POST-EMERGENCIA, es decir los que actúan por absorción foliar, obtienen mejores resultados cuando las hierbas están tiernas y en crecimiento activo.

2) El uso de correctas dosis de los HERBICIDAS, es uno de los puntos de mayor importancia en su aplicación.

3) La humedad del suelo, bien sea debida al agua de riego o a la lluvia caída en la época a considerar para el tratamiento, tiene una acción directa sobre la efectividad del HERBICIDA.

Los tratamientos sobre suelo húmedo, deparan efectos rápidos y mejores resultados que sobre adventicias establecidas en suelo seco.

4) El tipo de terrenos puede influir variando las dosis necesarias en el tratamiento. Para suelos fuertes, estas dosis necesitan ser generalmente un poco mayores que cuando la aplicación sea hecha en terrenos sueltos y ligeros de tipo arenoso...

5) El huerto tratado con HERBICIDAS químicos, no debe ser cultivado a partir del momento de su aplicación.

6) La edad de los árboles, otro factor importante a considerar.

En general las dosis más bajas se reservarán para las plantaciones muy jóvenes (2-3 años) y para los suelos muy permeables. Las dosis más altas se destinan a las plantaciones adultas.

7) En el momento de efectuar el tratamiento, es de gran importancia la no existencia de vientos.

8) Es importante conocer el tipo de vegetación espontánea del huerto.

Ciertos HERBICIDAS son efectivos y actúan sobre todo tipo de plantas anuales, y por ello, el conocimiento de éstas nos ayudará a conocer y escoger el más ventajoso de entre los que actualmente existen en el mercado.

9) Por último, es importante seguir las instrucciones del fabricante del producto y que los tratamientos sean dirigidos por técnicos competentes.



MONITOR AGROPECUARIO

EUSEBIO ESTADA, 65 y 67
Teléfono 250552 - PALMA DE MALLORCA
DELEGACION: Mayor, 67 - SA POBLA

LE OFRECE LA GAMA MAS COMPLETA
DE
HERBICIDAS

GESAGARD GESATOP

En cultivos de PATATAS y ZANAHORIAS

En FRUTALES, NARANJOS y VIÑA

CAMPAROL SAMINOL

En cultivos de PATATAS

En especial contra la GRAMA

GESAPRIM A C T I F I X

En plantaciones de MAIZ y SORGO

Contra la «CORRETJOLA» y CARDOS

GEIGY

PERDIDAS PRODUCIDAS POR LA SEQUIA: 4.358 MILLONES DE PESETAS

Los daños producidos en el sector agrario por la extraordinaria sequía acaecida en el período abril-octubre, agravada en la primera decena de noviembre, afectaron a los sectores agrícola y ganadero, si bien en este último han tenido mayor repercusión económica, ya que el 69 por 100 del ganado vacuno de las provincias afectadas, y prácticamente la totalidad del ganado lanar, viven en régimen extensivo.

Los perjuicios en la producción de carne se deben tanto a una disminución del peso del ganado vacuno y ovino como al aumento de coste de alimentación, que suple en parte las pérdidas en los pastos de

otoño.

Asimismo, se ve afectada la producción futura por prever un descenso en el índice de reposición del censo de madres, fundamentalmente en ovino, incidirá sensiblemente a la producción láctea en los pri-

meros meses del año próximo.

La superficie de cereales no sembrada puede estimarse en un 20 por 100 a comienzos de noviembre, aunque al cambiar la situación pluviométrica gran parte de esa superficie podrá ser sembrada.

Los daños en el sector agrícola son de menor importancia, excepto en el olivo, en que la disminución en la cosecha prevista se calcula en un 10 por 100.

A continuación se resumen las pérdidas

PERDIDAS PRODUCCION (millones de pesetas)

	Aceituna	Leche de oveja	C A R N E		
			Vacuno	Ovino	TOTAL
Andalucía Occidental	448,0	39,7	1.037,7	345,9	1.383,6
Andalucía Oriental	1.040,6	27,3	88,8	88,7	177,5
Castilla la Vieja	7,0	160,3	271,5	271,5	543,0
Castilla la Nueva	281,0	589,3	125,0	250,0	375,0
Aragón	63,0	—	20,0	120,0	140,0
Levante	44,8	—	—	—	—
Leonesa	4,9	39,0	459,1	229,6	688,7
Cataluña-Baleares	53,5	—	—	—	—
Extremadura	195,0	150,0	304,6	304,6	609,2
Riña-Navarra	2,8	—	—	—	—
Galicia	—	60,0	430,0	11,0	441,0
Vascongadas	—	—	—	—	—
Canarias	—	—	—	—	—
Asturias-Santander	—	—	—	—	—
Total	2.140,6	1.020,6	2.836,7	1.521,3	4.358,0

LAS HELADAS EN AGRICULTURA

MADRID, 13. (Europa Press).— En más de 20.000 millones de pesetas, de los que la mitad corresponderían a ganadería, calcula "Tribuna Veterinaria" las pérdidas agrarias sufridas en toda España a causa de la reciente ola de frío.

Dicho semanario, en base a estimaciones provisionales, opina que al incidir las bajas temperaturas sobre animales previamente depauperados por la mala calidad de los pastos o la falta de éstos que trajo consigo la sequía, los resultados del temporal han sido más graves, y particularmente entre el ganado lanar.

"Tribuna Veterinaria" dice también que doce provincias, como mínimo, fueron afectadas con temperaturas de al menos dos grados bajo cero durante diez días o más; que veinte fueron afectadas en la mitad de su superficie y tres en un tercio de su superficie.

BAJARA LA EXPORTACION

ESPAÑOLA DE ACEITE.—España no alcanzará, probablemente, la exportación de aceite de oliva en la campaña de 1970, según la revista «Oleo», comparándola con la anterior, pero sí parece probable que se pase de las 100.000 T. La producción en la campaña anterior fue de 445.100 T., es decir, 100.000 T. más de las anunciadas para esta campaña. Italia ha superado en 1969 las compras a España, batiendo todas las marcas de siempre, pero dice la revista que en aquel período se registraron ausencias de oferta de Grecia, Túnez y Turquía. En el caso de la actual campaña, los tres países citados accederán al mercado: el primero, con 40.000 T. más; el segundo, con 30.000, y el tercero, con 75.000, por lo que es de esperar que sean fuertes competidores de España.

**Por 120 ptas.
Semestralmente
SUSCRIBASE
A
ECONOMIA BALEAR**

AUMENTARON LOS PRECIOS AL POR MAYOR EN NOVIEMBRE

MADRID, 13. (Cifra).—Los precios al por mayor aumentaron en noviembre último un 0,53 por 100 con relación al mes anterior, según el Servicio Sindical de Estadística.

El índice medio de dichos precios para el conjunto nacional se situó en 204,1 sobre la base 100 de 1955.

El grupo de productos agrícolas es el que más creció en el indicado mes, pasando de 218,5 en octubre a 220,8 en noviembre, pero el grupo que se mantiene más elevado es el de alimentos, bebida y tabacos, con un índice de 227,2. Los productos agrícolas industriales y los industriales experimentaron un retroceso.

DESCENSO EN LA PRODUCCION MUNDIAL DE MAIZ

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ha calculado que la producción mundial de maíz en 1970 ha sido de 242.500.000 toneladas métricas, lo cual significa una disminución del 2 por 100 respecto a la producción récord de 1969, pero todavía ocupará el segundo lugar en importancia de las cosechas registradas.

La reducción se ha producido pese a que ha aumentado un 3 por 100 la superficie dedicada al cultivo de maíz.

La producción en los Estados Unidos disminuyó en un 10 por 100, pero la de Canadá —2,5 millones de toneladas— ha representado un récord. La de Europa occidental aumentó en un 18 por 100 —164 millones de toneladas métricas—, y tanto Francia, como Italia, como España, registraron cosechas récord.

IA

INGENIEROS ASESORES

A fin de conocer cuál es la finalidad y el trabajo a que se dedican los profesionales que forman la plantilla de «IA Ingenieros Asesores», nos trasladamos a su domicilio social, Avenida Juan March de esta ciudad, en donde fuimos recibidos muy atentamente por algunos de sus directivos.

—Nuestra visita —empezamos por decir— no obedece más que a satisfacer una curiosidad: informar a los lectores de «ECONOMIA BALEAR».

—Pregunte cuanto quiera nos dice D. Martín López Oliver, Director gerente de la empresa.

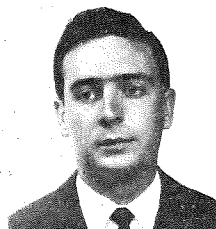
—Vamos al asunto. ¿A qué se dedican Vds.?

—Somos un grupo de técnicos que en forma comunitaria de servicios, trabajamos como oficina de ingeniería realizando proyectos y direcciones de obra.

—¿Cómo nació la idea de montar una oficina de ingeniería precisamente en Palma de Mallorca?

—Las oficinas de ingeniería funcionan en todo el mundo y la función principal de las que se dedican a la construcción, es complementar el trabajo de los arquitectos en todas las obras que incluyen instalaciones. Actualmente la arquitectura en Baleares está alcanzando un nivel de madurez que requiere la realización de un proyecto detallado de las instalaciones así como una dirección técnica de las mismas, trabajos en los que los arquitectos no suelen estar especializados y de aquí el interés de una

AL HABLA CON...



D. MARTIN LOPEZ OLIVER

oficina de ingeniería. No hemos hecho más que copiar el ejemplo de países en los que la industria de la construcción está en un nivel técnico superior al nuestro. Además existe actualmente un grupo relativamente importante de industrias que necesitan los servicios de asesoramiento de una oficina de ingeniería como la nuestra.

—¿No cree Vd. que un arquitecto que trabaje con un ingeniero puede realizar este trabajo?

—Nosotros tenemos un equipo técnico en el que cada uno de los componentes está especializado en un tipo determinado de instalación. No es posible que un solo técnico domine más de una especialidad a fondo, además hay cierto tipo de trabajos que requieren la asistencia en la obra de dos o más técnicos simultáneamente.

—¿Qué personal técnico tienen Vds. actualmente en su empresa?

—Somos actualmente 5 Ingenieros Industriales, 2 Arquitectos téc-

nicos, 2 Ingenieros técnicos y 1 Ayudante de obras públicas. Total: 10 técnicos.

—¿En qué tipos de proyectos han trabajado?

—Hemos realizado proyectos completos de instalación de varios hoteles, bloques de apartamentos, fábricas, naves industriales, pisos, urbanizaciones, así como proyectos especiales de instalaciones de propano, electricidad, vapor, también hemos trabajado en el cálculo de algunas estructuras importantes y en resolver muchas consultas técnicas de problemas concretos que se presentan a los responsables de industrias con instalaciones complejas.

—¿Han realizado alguna obra fuera de Mallorca?

—Sí, hemos trabajado bastante en Menorca donde tenemos una Delegación así como en algunos trabajos en la zona de Benidorm.

—¿Cuáles son sus honorarios?

—Los fijados por el colegio al que pertenecemos.

—¿Mucho tiempo dedicados a este trabajo?

—Será el cuarto año.

—Pues adelante y muchas gracias por su amabilidad.

Y allí les dejamos, entre papeles, planos, presupuestos, llamadas telefónicas que no cesan y visitas continuamente. En fin, en una empresa, en pleno rendimiento, a la que deseamos muchos años de buen trabajo, que es tanto como decir muchos años de prosperidad, dinamismo y efectividad.

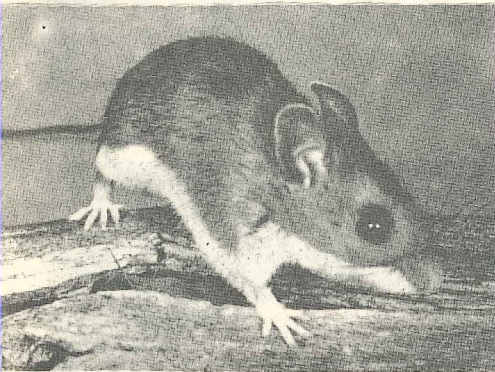
C/. Padre Atanasio, s/n.
(Edificio Plaza)
Teléfono 21 06 57
PALMA DE MALLORCA

**ASESORAMIENTO TECNICO
Y PROYECTOS INDUSTRIALES**

PARA QUE SONRIAMOS MUY EN SERIO

ALTA Y PROFUNDA ECONOMIA

Quedé tan asustado como si me hubiesen garantizado que por el pasillo de casa se paseaban dos vacas o que en mi bañera se había hospedado un enorme tiburón. Cuando leí que a todo buen vecino educado y de alto nivel de vida, enrolado en cualquier



bóveda de un vulgar término municipal, le correspondían por cráneo nada menos que dos hermosas ratas, no pude evitar proyectarme fuera del sillón y muy asustado registrarme todos los bolsillos. Desde entonces tengo palpitaciones.

A prudente distancia he dedicado siempre una respetuosa y atenta consideración a todos los roedores. Respeto, porque su presencia me pone la carne de gallina, y ahora consideración, agradecimiento profundo e insondable, porque no me hayan roído las tibias y las patas del ropero, al enterarme bruscamente de que he entrado en posesión legal, de que me pertenecen en plena propiedad y dominio, con todos los derechos, dos ratas, de idéntica forma que si se trata-se de una finca de secano debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad

Aparte estas consideraciones, yo, desde estas columnas, me declaro a favor de la desratización hasta su total exterminio. Porque las ratas, según formales estadísticas que no discuto y que jamás nadie ha entendido, pero que acepto en toda su complicada amplitud, consumen y gastan durante un año muchísimo más que todos los turistas que pueda albergar una zona hotelera de las más potentes, pero sin alborotar, sin menoscabo de nuestra

moralidad y costumbres, con su roer suave y silencioso, allá en la oscuridad, formando un clan perfectamente organizado, comen y destruyen por valor de muchos más miles de millones de pesetas, sin necesidad de tanto papaleo, que la misma Matesa.

Al comprobar tan fabulosa estafa, y asegurar que sin avales bancarios de ninguna clase consumen anualmente miles de millones de pesetas, se me ocurre que durante ese mismo lapso de tiempo, exterminadas las ratas, difuntas las dos que me han asignado, por lógica y derecho, trimestralmente, en vez de pagar la contribución urbana se me deben de abonar noventa duros.

Según la misma estadística Internacional de Broadway Company Limited y otros, según ha definido la U. N. E. S. C. O., el hombre es portador, entre otras cosas, de dos ratas, por más que intente disimularlo, si su nivel

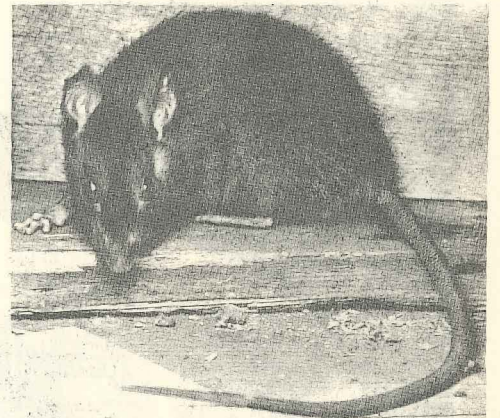


de vida es alto y aceptado por el alto Organismo de la O.N.U.; donde miden nuestras calorías, el Vietnam del Norte y el del Sur. Y estas dos ratas, a su vez, portan un término medio de 36 pulgas. Consumado hipotéticamente el holocausto total de los roedores, cada vecino tiene que domiciliar a setenta y dos pulgas con sus correspondientes "pulgos" y la responsabi-



Pulga.

lidad de perseguir con saña a toda la prole, para que no se coma la despensa, la criada y al nene. Se atreve ningún especialista a garantizar formalmente que las pulgas sin ratas no rebasarán los quince mil millones de pesetas? ¡Cuidado, mucho cuidado! Aquí ya deben de intervenir los enten-



didados en materia tan delicada y versátil como es la señora Economía y los expertos en Bancos.

Por otra parte, analizando el caso con calma y serenidad, como hace un general antes de la batalla, si se afirma que a más nivel de vida corresponden más ratas, resulta que a menos neveras y menos televisores y butano, menos ratas y, por consiguiente, más pulgas, pero más millones que ahorraremos para gastar e invertir comprando gatos, para que se coman las ratas que queden y vaya subiendo el nivel de pulgas y nosotros de cuenta corriente. Procedimiento que nos lleva a disponer de una especie de carburador o control para elevar o disminuir el número de gatos, pulgas, ratas, suecos y saldo efectivo según convenga, para pagar o dejar impagadas las letras.

Gatos, ratas y pulgas han guardado siempre un perfecto equilibrio. Exterminadas las ratas quedan las pulgas y los gatos. ¿Pueden exportarse los gatos? No se sabe. ¿Y qué devorarán los gatos? Con cuantos miles de millones de pesetas se quedarán? Porque una imponente formación de ejércitos felinos hambrientos, con sus pul-

gas no menos famélicas, pueden arrasar una comarca, devorar un censo municipal y obligar a una dimisión colectiva de todos los concejales, comerse el Museo del Prado, una Diputación Provincial o un Asilo de Ancianos. Un cálculo prudencial arroja una cifra escalofriante que pone en ridículo a Matesa y produce unos dividendos que sumados a los noventa duros suman varias decenas de miles de pesetas "per cápita". Es preciso recapacitar ante tales cifras y recomendar mucha sangre fría a los Economistas que deben de asumir tan grave responsabilidad.

De todo ello se deduce que a más nivel de vida, igual a más ratas y gatos. Menos ratas y gatos, igual a más pulgas, però menos televisores, pianos

y motocicletas, pero más ingresos a repartir, más ahorro y saneamiento de la Economía Nacional. De donde se desprende que la Economía de una Nación es un gato.

Yo me atrevo a hacer una llamada a los entendidos en Economía para que traten y estudien con cariño tan serio problema. Ya sé que nadie me hará caso, pero insisto entre elegir nivel de vida alto y muchas ratas con pérdida de miles de millones de pesetas; nivel de vida bajo, sin ratas, con un ahorro de noventa duros trimestrales con un superavit de pulgas tuberculosas, o compra de cien mil gatos para prescindir definitivamente de lavadoras y del aire acondicionado.

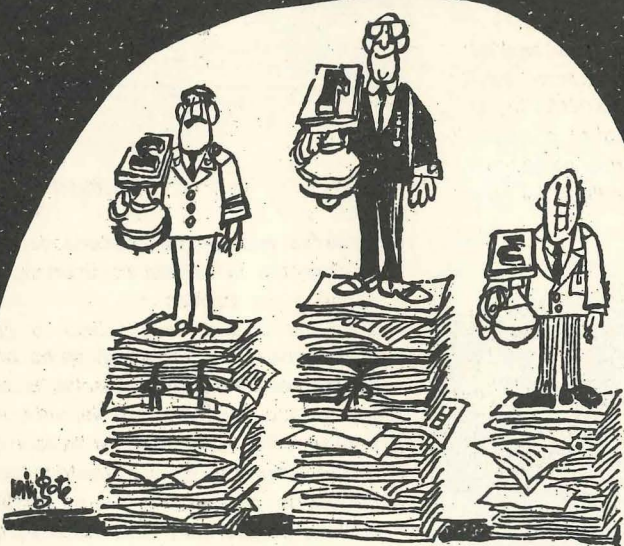
Por que, antes de provocar una serie de catástrofes, eliminando a los

roedores, ejército silencioso que sin molestar a nadie en sus intrincados laberintos, sin luz, ni herramientas que amenacen las cajas fuertes, son capaces de efectuar un desfalco de miles de millones de pesetas sin responsabilidad alguna, asusta, produce vértigo, pensar de lo que es capaz la humanidad, a ras del suelo, con sopletes, embargos, hipotecas y pagarés.

De momento cuidaré las dos ratas que me asignó la U.N.E.S.C.O., las cepillaré con polvos talco, dejaré que duerman en la mesita de noche con sus pulgas y seguiré con el gato. Un gato siempre es un gato. Y en año de mala cosecha se parece mucho al conejo. Y renunció a los noventa duros si el Estado me rebaja la contribución.

MR. COCKTAIL

PARA QUE SONRIAMOS MUY EN BROMA



CAMPEONATO DE EFICACIA BUROCRATICA

Mingoté, en "ABC".



¡Alíza! ¡Si resulta que tengo un nivel de vida que para mi lo quisiera yo!

Chumy Chuméz, en "Madrid"



¿Y VÍVED AVE CREE?
¿QUE EN EL MEC,
ESTAREMOS IN
OUT? ...

MAFALDA



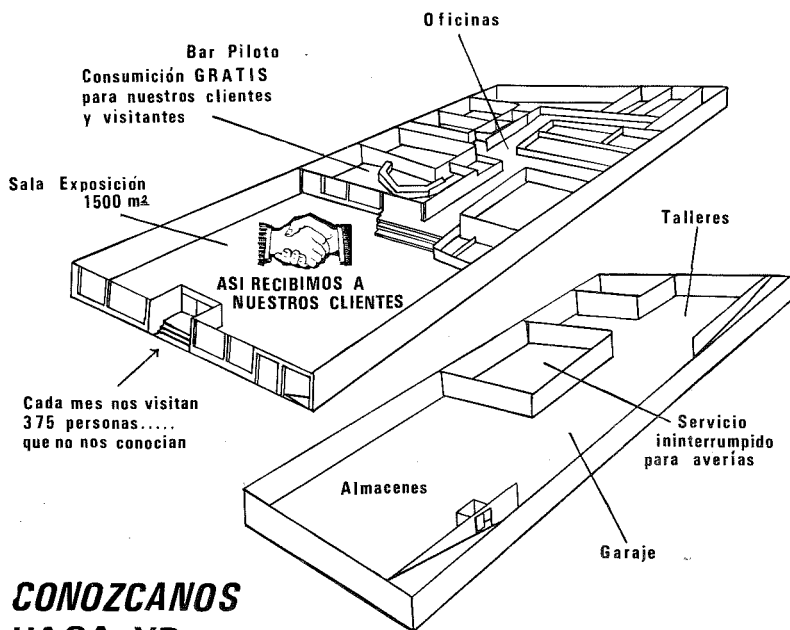
Se creen superiores a nosotras solo porque, mientras nosotras hablamos del mercado, ellos hablan del Mercado Común

De Máximo, en "Pueblo".

Bazar DE MAQUINARIA UTIL PARA

Hosteleria

DPTO. PROPIO



**CONOZCANOS
HAGA VD.
TAMBIEN AMISTAD CON FRAU**

- 6000m²** SUPERFICIE
- 28** AÑOS DE EXPERIENCIA
- 100** PERSONAS QUE CUIDAN DE
LOS DPTOS. NECESARIOS PARA
RESOLVER SUS PROBLEMAS
DE INSTALACION Y CONFORT
- 60** MECANICOS ESPECIALISTAS
ATIENDEN SUS AVERIAS
ACTIVAMENTE
- 80** VEHICULOS PARA EL SERVICIO
DE NUESTROS CLIENTES



Eusebio Estada, 267 ☎ 25-41-41



**ayer
estuve
en Gari**

me encantó.

Me entusiasmó.

**Lo más precioso y elegante en muebles,
que puedas soñar, está allí.**

**Muebles perfectos y comodísimos, de los
mejores de Europa.**

**Además, están colocados con sus comple-
mentos y con detalles de decoración
maravillosos.**

**Se respira un gusto exquisito, refinado y
elegante.**

Te encantará visitarlo.

GARI

centro
comercial

**para el hogar y futuro hogar - muebles de alto estilo y diseño avanzado
visítenos en 31 de diciembre, 59 - palma**