

economía balear

PRIMERA PUBLICACION BALEAR DE ECONOMIA / MARKETING Y FINANZAS



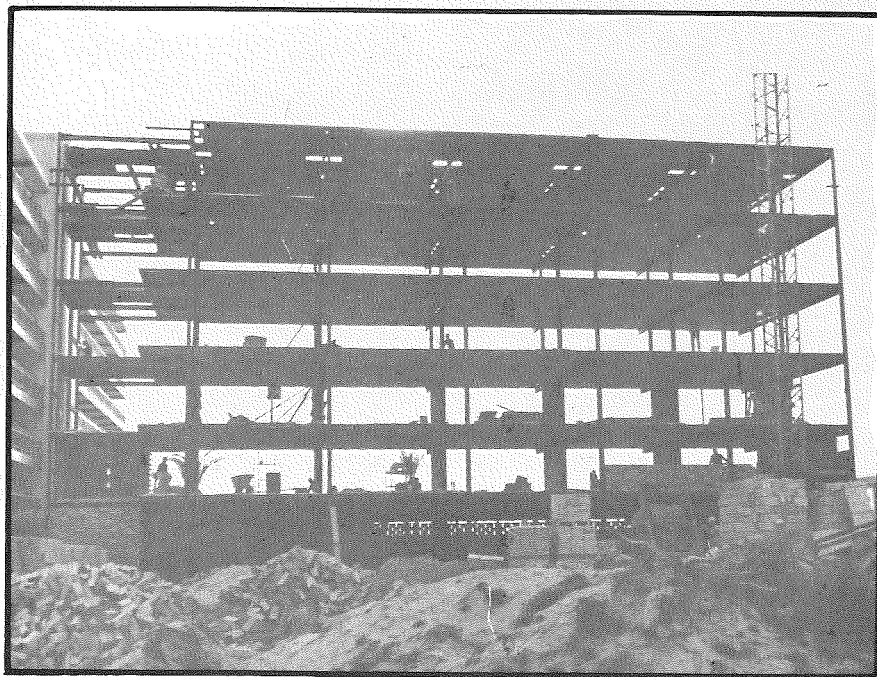
¡¡LUZ!!

para sus problemas empresariales

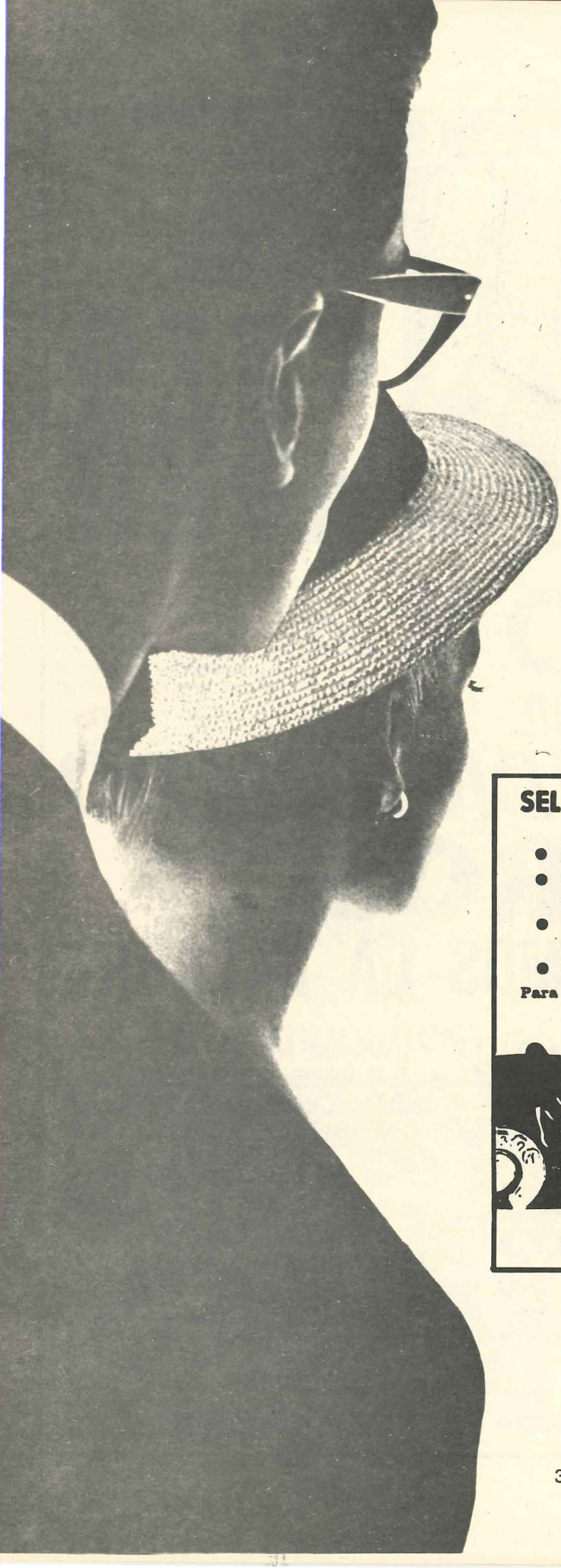
Estructuras metálicas

ADROVER, S. A.

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



AMPLIACION HOTEL «KONTIKI»



SELECCIONE EL PERSONAL DE SU EMPRESA

- Sin perder su tiempo que es dinero.
- Sin molestias de redacción de anuncios, cartas, citaciones, entrevistas, etc.
- Con el cuidado que merece una Empresa que ha de "subir" su negocio.
- Con la máxima discreción.

Para una relación laboral para mucho tiempo, o para toda la vida,

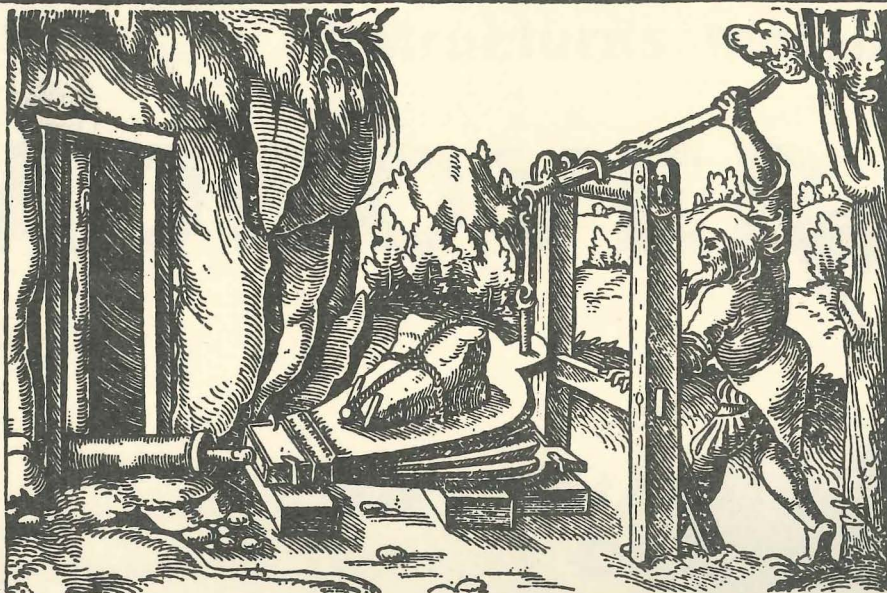
PONGASE EN CONTACTO CON



MALLORCA SERVIS
23-82-89

Fray Luis de León, 10, Entl.º

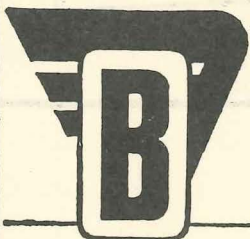
Palma de Mallorca




HOY

 en
AIRE ACONDICIONADO
NOSOTROS
TENEMOS LA PALABRA

**LAS MEJORES MARCAS
DE AIRE ACONDICIONA-
DO NOS HAN CONFIA-
DO SU DISTRIBUCION**



PALMA

68
AÑOS DE
EXPERIEN-
CIA
EN

EN INSTALACIONES

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 21 JUNIO 1971

DIRECTOR: D. JAVIER MACIAS RODRI-
GUEZ.

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.

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 grá-
fico, siempre que se mencione la proce-
dencia y el nombre del autor. Se ruega
el envío de un ejemplar a fin de acusar
recibo, agradecidos, por tal deferencia.

PUESTOS DE VENTA

Librería de J. Tous - Plaza Cort
y principales Kioscos.

sumario

EDITORIAL

Así es, si así os parece 7

CARTAS AL DIRECTOR 8

PROBLEMAS EMPRESARIALES

La progresiva reducción de la jornada laboral y el aumento del ocio,
por D. M. Gilmeno Reverter 9
Los mitos de la organización 11
Cómo juzgar y mejorar a los vendedores, por D. Hans G. Tonndorf 14
La promoción de ventas en Europa, por D. Vicente Santandreu 15
Fabricado en España, por D. José de Fortuny Oñós 17
La reducción de los fletes a través del perfeccionamiento de los
embarques 19

PROVINCIA

Menorca, isla hermana, en plena promoción, por D. Antonio Colom 22

MARKETING

Asamblea y actividades del C.D.M. 24

21.ª CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO
Semántica de la palabra «socio», por D. Javier Macías 25

AGRICULTURA

Euroflora 1971, por D. Uli Werthwein 26
Forma de tenencia de fincas rústicas, por D. José Morell García-Ruiz 27
Campaña naranjera 28

FINANZAS

¿Qué ha pasado con el dólar?, I y II parte, por D. Harry M. Cuehn 29
Estructura social y desarrollo económico, por D. Jaime J. Florit
Quetglas 33
España, sus economías y sus economistas, por D. Bartomeu Riu-
davets Meliá 35
Junta general del Banco Central 37

NOTICARIO DE ASIMA 39

EXPORTACION

Baleares ya cuenta con una empresa dedicada a la exportación 40

FERIA NACIONAL DE ARTESANIA Y TURISMO 41

SONRIA Y PIENSE 42

PREMIOS CIUDAD DE PALMA 43

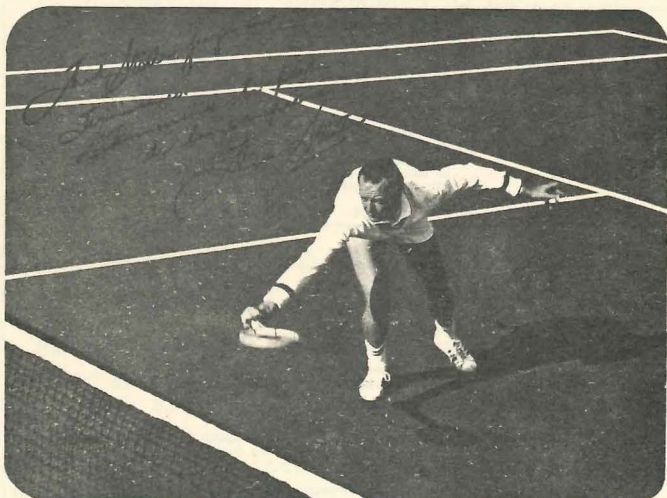
SPORT MUNA

Plaza Olivar, 5
Tel. 25 20 15
Palma de Mallorca

DELEGADO PARA BALEARES: JAIME LLIMOS NAVARRO

TENISSINCO®

la pista de los campeones



— Pistas de Tenis, Baloncesto, Balon-Volea, Balonmano, Frontones, etc.

CONECTESE CON

MUZAK®

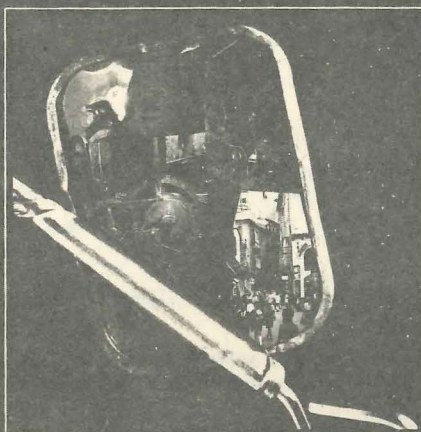
Y NOSOTROS CONECTAREMOS
A SU EMPRESA
EL HALITO RENOVADOR
Y PRODUCTIVO
DE LA AUTENTICA
MUSICA FUNCIONAL

MUZAK BALEARES



C/. BERENGUER DE SANT JOHAN, 19 - 3
TELS: 21 45 44 - 45

DIRECTORIO DE MARKETING DE BALEARES



dmB
71

Por su claridad ...
Por su interés ...
Por su utilidad ...

ES
UNA OBRA
QUE
CONVENCE

¡¡ QUEDAN POCOS EJEMPLARES !!

RUEGO DEL EDITOR

Suele ocurrir y esto es perfectamente constatable que cuando sale a la luz un trabajo, un sistema o una idea, inmediatamente se provoca un trabajo, sistema o idea paralela que nace fundamentándose en el éxito del que le precede.

Se ha dicho que los «imitadores raramente triunfan», todo un equipo de más de 30 personas, entre encuestadores, analistas, equipo de coordinación, agentes de publicidad, etc. desearían hacer llegar a los interesados el esfuerzo que durante dos años se ha desarrollado para conseguir el Directorio de Marketing de Baleares.

El Directorio de Marketing de Baleares quiere hacer llegar a cuantos están interesados en su perfeccionamiento que están abiertas sus páginas a todas las sugerencias que se ocurran para dotar de un mejor servicio a la Industria, Comercio y profesionales de las Baleares, todo ello al objeto de conseguir un trabajo digno de nuestra provincia.

Puede ocurrir que independientemente de nuestro afán perfeccionista algún dueño haya trastocado cualquier número de referencia, algún apellido, o nombre empresarial, desde este momento nuestra más sincera disculpa.

En el caso de que alguna empresa o profesional desee ampliar, cambiar o matizar algún dato sólo tiene que comunicárnoslo y con mucho gusto en la próxima edición se lo expondremos.

Es factible que en esta primera edición alguna Empresa, Comercio o Profesional no haya aparecido por no obrar en nuestro poder la tarjeta de datos que en su día enviamos a los distintas empresas, comerciales y profesionales de Baleares. Realmente hemos querido reproducir sólo aquellas firmas que hubiéramos tomado constancia de los datos por escrito. Nuestro primer objetivo ha sido el de avanzar más en calidad que en cantidad. El Directorio de Marketing de Baleares está más interesado en la publicación de datos fiables con especificaciones útiles para el mejor desenvolvimiento comercial, técnico y administrativo de la dinámica empresarial, que en una enumeración monstruo o relación nominal de firmas que quisieran anular a la Guía Telefónica, y con un uso y utilización que puede perfectamente cubrir la mencionada obra.

En caso de que Vd. desee aparecer en la próxima edición por no estar en la actual sólo tiene que indicárnoslo y con mucho gusto le complacemos en

DIRECTORIO DE MARKETING DE BALEARES, 1.ª Guía Regional de Localización de Empresas, Industrias y Establecimientos Comerciales de Baleares.
C/ Fray Luis de León, 10, entlo. B.
Telf. 238289
PALMA DE MALLORCA
Estamos a su servicio.

Sinceramente.

José L. Ruiz Feliu

Solicite
el
suyo
llamando
al
teléfono
238289
y se
le
servirá
a
domicilio

INDICE GENERAL

- RUEGO DEL EDITOR
- CAPITULO PRIMERO
Editorial, por D. Juan Frau Tomás.
«El Comercio», por D. Pedro Costa Porto.
«La Industria en Baleares», por D. Miguel Aleñer Fuster.
Utilidad y manejabilidad de este Directorio.
- CAPITULO SEGUNDO
Fichas de Empresas e Industrias, por orden alfabético.
- CAPITULO TERCERO
Relación de Directivos que figuran en el capítulo anterior.
- CAPITULO CUARTO
Fichas del capítulo segundo, clasificadas por actividades.
- CAPITULO QUINTO
Organismos Oficiales.
- CAPITULO SEXTO
A.S.I.M.A. (Asociación Sindical de Industriales de Mallorca).
- CAPITULO SEPTIMO
Marketing Baleares, por D. Javier Macías Rodríguez.
Club de Dirigentes de Marketing de Baleares.
- CAPITULO OCTAVO
Diccionario de Marketing.
- INDICE DE ANUNCIANTES

ASI ES, SI ASI OS PARECE

En unos momentos en los que es fácilmente detectable la liquidez de la banca, podemos congratularnos de la oportunidad con que se ha dictado normas extraoficiales de facilidad en las prestaciones de dinero ya que una aceleración bien calculada, puede ser el preámbulo de una buena temporada económica. El inversionista utiliza el arma de la coyuntura económica para asentar el disponible, dar forma al realizable y dedicarse a pensar en el negocio más que en buscar dinero.

No ha sido menos inoportuno el Sr. Stans, flamante Secretario de Comercio Norteamericano cuando con lenguaje de mercadería nos ha puesto en la disyuntiva de decidirnos por Europa o por preferencias generalizadas. Creemos llegado el momento de hacer entender a EE. UU. que no debe asumir el papel de distribuidor justo de la tierra. Cada nación sabe buscar su destino, a veces muy por encima de los valores económicos. La mentalidad exportadora es un hecho y hay otros países además de los U. S. A.

El plan de desarrollo cuyo primer objetivo es el hombre en sus más firmes valores, sociales, éticos y humanos es un plan que merece la más firme adhesión, sean cual fuere su planteamiento e incluso sus resultados, siempre hemos de considerar que es el trabajo más universal que hacemos los hombres para los hombres.

El dolar es y será, incluso para los detractores, la moneda fuerte, e ideal por excelencia, y es necesario reconsiderar que las reservas acusan el coste de bases militares, así como los variados gastos del mantenimiento de inter-penetración político con que está sometido el mundo libre. Hoy día, en economía mundial no se puede hablar de dólares-americanos, debemos hablar de la moneda más convertible, lo que ha hecho posible que ciento cinco centímetros cuadrados de color verde con la esfinge de Washington sea la moneda de todos, entonces honradamente debemos decir que todos estamos enfermos.

ANTES DEL «MALENTENDIDO» DE LOS VIAJES CHARTERS

Es imposible que con este turismo lleguemos a conseguir un digno margen de rentabilidad. No deseamos fines de semana baratos, ni tan siquiera caros, simplemente normales, para obtener el beneficio normal, que un negocio normal precisa para una época normal, y en la actualidad todo esto brilla por su ausencia.

El inversor sea del tipo que fuere, se ha vuelto receloso y desconfiado, no le gusta que le cierren y le abran los grifos del crédito a criterios políticos, únicamente sabe de números y de hacer empresas, por lo cual y como además sabe sumar (con todos los gastos, el interés de las pólizas cuesta ya un 90 %), es natural que hoy la banca no sepa donde colocar el dinero. El principio que promueve esta idea es bastante sólido, como el empresario no sabe cuando ha de devolver el dinero no quiere jugar con su salud, (los infartos de miocardio en las restricciones se acentúan).

Es necesario que de vez en cuando, sin sentimentalismos y con un espíritu cartesiano venga un profesional de la economía del Sr. Stans, y nos diga claramente sin convencionalismos que posición hemos de tomar, o preferencias generalizadas o Europa. Entonces cuando sin retórica ni pérdida de tiempo se nos habla en un lenguaje directo (nosotros que somos capaces de hablar de las gestas de Felipe II a las primeras de cambio, uniendo conceptos que no tienen nada que ver los unos con los otros) nos rasgamos las vestiduras clamando al cielo sobre nuestra dignidad nacional, cuando lo único que se nos pide es que digamos hacia donde queremos ir.

El estudio de un plan de desarrollo por muy loable que sean sus objetivos, no debe justificar que las conclusiones y estudios parciales o mejor dicho, regionales, se hagan a velocidades ciclópeas, hasta el extremo de que en veinticuatro días laborales se ha exigido a unas ponencias que digan en síntesis lo que las primeras figuras del campo de la economía necesitarían cinco meses. Por muy buena voluntad que tengamos hemos de considerar que el trabajo bien, bien, no está hecho.

Si EE.UU. para sostener sus mercados necesita que la política de «clearing» en exportaciones, y de dinero en la calle, les dé el cien por uno, debe atenderse a las consecuencias de que monedas más o menos firmes para sostener la inflación jueguen la carta de la revaluación. La baza de Schiller a Alemania ha sido la llamada de atención para someter a chequeo el dólar.

DESPUES DE LA ACLARACION DE LOS VIAJES CHARTERS

Realmente es este turismo de los dos días o día y medio el que da ese colorido tan necesario en provincias netamente turísticas. Pensemos que muchos pocos hacen un mucho y que cumplir una labor social, ofrecer nuestro sol y regalar una sonrisa aunque al margen de beneficios no es muy representativo, se está haciendo imagen nacional.

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE «CARTAS AL DIRECTOR» DEBERA ESTAR DIRIGIDA A SR. DIRECTOR DE «ECONOMIA BALEAR». C. MORA, N.º 1 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

TRANSPORTES

Señor:

Recurro a su ecuánime criterio en mi actual estado de ánimo de agudísima claustrofobia, para que se sirva analizar los pormenores de mi carta publicándola en la sección de su Revista si así lo creyera oportuno.

El pasado domingo día 18, recibí un telegrama de mi hermana residente en Barcelona, comunicándome el fallecimiento repentino de un íntimo amigo.

Con la consiguiente sorpresa marché inmediatamente al aeropuerto con el fin de anotarme en lista de espera puesto que los vuelos con Barcelona, según se me indicó, estaban supercompletos.

Una vez cumplimentado este requisito e intuyendo una perspectiva de salida algo remota —se me indicó despectivamente por la empleada de turno, que delante de mí había unos ochenta aproximadamente— me marché a la terminal del puerto para recurrir al barco. Pero mi sorpresa y perplejidad aumentaron cuando me encontré un cartelito en el que se indicaba que los domingos no había servicio con Barcelona «ni con ningún sitio» —me indicaron—; por lo que inmediatamente volví al aeropuerto en donde presencié la salida de un avión tras otro, sin conseguir que fuera embarcado en ninguno de ellos. De nada valieron mis explicaciones de que se trataba de una emergencia para mí, de importancia capital.

Siempre que me desplazo, y lo hago muy frecuentemente, he obtenido mis pasajes con anterioridad, previendo el día de salida, por lo que jamás había tenido problemas de este tipo, pero ahora me pregunto: ¿Es ésta una organización eficaz en beneficio del interés público? ¿Es posible que para salir de Mallorca se haya de solicitar audiencia a SS. MM.

Iberia o Trasmediterránea? ¿Pero se puede concebir que este gravísimo problema no sea conocido por Autoridad competente?

En definitiva Sr. Director, no creo sea ésta la solución más idónea para un problema de eficiencia empresarial pensando al mismo tiempo en los intereses económico-sociales a que toda comunidad organizada tiene derecho.

Con mi consideración más distinguida.

J. Sanz García

CEBRAS

Muy Sr. mío:

Permítame que insista sobre los pasos de cebra. Estoy perfectamente de acuerdo de que los automovilistas son unos quejicas, mientras que, por su parte, están haciendo la vida imposible a los peatones. Yo quiero salvarme de la mayoría porque y sin que suene a autoelogio, disfruto cediéndole el paso a un peatón y ver luego la cara entre asombrado, incrédulo y feliz que pone al comprender que me he dado cuenta de que estaba allí, he renunciado a un segundo de tiempo sólo, quizá he gastado unos céntimos de gasolina más, pero le he cedido el paso.

Pero no es por esto por lo que le escribo, señor director. Le escribo porque quiero abundar en un detalle de vida local. Los pasos de cebra tienen una señalización deficiente. Se borran muy pronto en las zonas de mucho tráfico y el mismo tráfico impide a los automovilistas percibirse de que hay un paso de cebra si no es cuando lo tienen ante las narices. En Inglaterra, he observado que, a ambos lados de la calzada, donde existe un paso de cebra se colocan unas columnas pintadas llamativamente y con una bola de cristal luminosa, de luz blanca e intermitente. Señal totalmente distinta a las demás señales de tráfico y

que advierte al conductor que se acerca a un paso por el que tiene absoluta preferencia el peatón.

Si hemos imitado tanto y tantas veces, aun en lo malo, al extranjero, ¿por qué no poner en práctica esta medida inteligente? Estoy seguro de que, dentro del presupuesto municipal dotar de estas señales tan importantes para los peatones —tan abandonados por los ediles— al tráfico palmesano no supondría mucho.

Sin más, le envía un cordial saludo,

Isidoro García Cuenca

ASIMA

Distinguido Sr.

Me permito contestarle públicamente ya que su carta abierta a «Economía Balear» ha planteado una pregunta que me interesa clarificar al máximo. (Ver E. B. núm. 20 «Cartas al Director»).

La Federación de Ciclismo solicitó a ASIMA celebrar una de las etapas en el Polígono de LA VICTORIA, permito que les fue concedido por el Excmo. Ayuntamiento de Palma que en su día recibió los viales del Polígono, señalando ASIMA como sugerencia estética que se debían respetar al máximo todas las zonas ajardinadas y parterres ya que en caso de que fuesen pisoteadas y destrozadas, se les pedirían daños y perjuicios.

Como Vd. puede ver, esta conclusión no es, ni mucho menos, la exigencia de un alquiler, simplemente una seguridad para dirigirnos al responsable en caso de que hubiera sido necesario.

Vista la situación, espero que haya resuelto las dudas que este desagradable incidente le pueden haber causado, ya que como Vd. mismo indica ASIMA no se puede tomar la libertad de cerrar unas calles que pertenecen a Palma y además cobrar un importe por ello.

Agradeciéndole sinceramente que nos haya puesto al corriente de este hecho, para tomar las medidas oportunas, le saludo muy atentamente.

Director General ASIMA

PUBLICIDAD

Señor:

No conozco las normas municipales sobre publicidad en carteles fijados en tapias y paredes, pero observo que

a menudo aparecen unos carteles tapando a otros que han sido colocados poco tiempo antes.

¿Regula el Ayuntamiento la fijación de carteles? Supongo que sí. Pues es un impuesto que no puede perder. Pero, ¿cuántos días tiene derecho a mantener el cartel anunciante, después de haber pagado su taloncito publicitario? Sobre esto no debe de haber nada.

Al público le resulta gracioso, pero lamentable, que los anunciantes se pisen, se superpongan. Y es sabido que hoy día la propaganda se hace a lo grande. Y de un mismo anuncio se colocan miles. Por eso algunas tapias muestran ese aspecto de decorado en ruínas, ya que los carteles es materia perecedera. Y entre las arrancadas de los niños, la lluvia y la erosión, dan un aspecto de cochambre al muro más precioso. ¿Qué hacer? Quien corresponda, que haga lo que le corresponde.

Y lo mismo que se dice por los anuncios publicitarios se puede añadir por aquellos «papeles» que se pegaron en las paredes para las campañas electorales, que nadie se encarga de hacerlos desaparecer.

Antonio Galmés Tur

ZAPATOS

Señor Director:

Un producto que está por los suelos y su precio está por las nubes es ni más ni menos que los zapatos. Resulta difícil explicar cómo y de qué manera han subido de precio los zapatos con que diariamente nos calzamos. Y no hablemos de los frágiles, sencillos, pero muy vistosos zapatos de señora que después de unos cuantos días de uso continuo los remiendos ya no los quieren hacer los zapateros a ello dedicados pues es tan endeble la suela, por ejemplo, que es casi imposible admitir una reparación normal sin perjudicar a otras partes del zapato.

Y no hablemos del precio de los remiendos los cuales son astronómicos teniendo en cuenta el trabajo efectuado.

Es muy posible que la moda de este verano sea ir descalzo, como lo ha sido el de muchos caballeros, dejarse de cortar el pelo por lo que cobran las barberías.

Sin más, gracias por la publicación de esta carta.

Paula García

LA PROGRESIVA REDUCCION DE LA JORNADA LABORAL Y EL AUMENTO DEL OCIO

e
b

PROBLEMAS
EMPRESARIALES



**Reflexiones en torno
"al hombre después
del trabajo", como
conquista social
y como objetivo de la
política social**

por
**Juan Manuel
GIMENO
REVERTER**

En el escenario de la historia —en el que actúa el hombre— encontramos —al aproximarnos a él desde una perspectiva en el tiempo— el planteamiento dialéctico entre las exigencias de su vocación de libertad y las realidades (naturales ó estructurales) que obstaculizan la realización de dicha vocación.

Así, la moderna investigación histórica, nos muestra como el impulso de libertad es uno de los motores esenciales del hombre, de forma que el progreso es siempre el resultado de la capacidad del hombre para realizar sus exigencias.

Exigencia del hombre de nuestro tiempo, en su esfuerzo por superar las realidades estructurales que le obstaculizan hacia la consecución de una plena realización personal, es la definición consciente de unos fines u objetivos sistematizados en un cuerpo de conocimientos que en su praxis, denominamos Justicia Social. La elevación del nivel de vida de los trabajadores, al calificarse sobre términos no exclusivamente económicos, trae la introducción de exigencias no estrictamente económicas, tales como la reducción de la jornada laboral, como factor positivo de bienestar social.

Cuando en la segunda mitad del siglo XVIII empieza en Inglaterra la Revolución Industrial, los movimientos sociales que la acompañan, esto es, la revolución agrícola, la demográfica y el rápido crecimiento de las ciudades —amén de mecanización— sientan las bases para la estructuración de un nuevo tipo de sociedad y también, claro, para la presentación de algunos problemas.

La sociedad tradicional, agrícola fundamentalmente, poseía una forma de vida integrada. El trabajo, como las relaciones familiares y como la práctica religiosa, tenía su función propia en el conjunto. Las formas de hacer se hallaban consagradas por la tradición. Sobre todo, el contenido del tiempo estaba sujeto a un ritmo regular. Las tareas del campo lo fijaban. La sucesión de las distintas faenas se acomodaba al cambio de las estaciones y al ciclo solar. El tiempo libre venía condicionado por estas limitaciones, pero se entretecía con el trabajo. Se trataba, principalmente, de tiempo inadecuado para ninguna labor útil o de festividades religiosas, o de celebraciones familiares. Los días libres, sin embargo, eran muchos, ya que las conmemoraciones religiosas

eran considerablemente más numerosas que en la actualidad. Por otra parte, el tiempo en sí se valoraba muy poco. No había exigencias de productividad, ni grandes medios técnicos para fomentarla.

Esta situación, como digo, se rompe con el advenimiento de la industrialización. Tanto el trabajo como el tiempo libre toman otro carácter. Para decirlo con la escueta expresión de Friedman, surge la figura del hombre después del trabajo. Porque el trabajo se segrega de las demás actividades y esferas de la vida del hombre. Tiene sus propias notas, incluso influye en el resto de la vida del obrero, pero ya no es una misma cosa con ella.

Cuando el tiempo libre pasa a ser patrimonio de todos, el ámbito de vida definido por el no trabajo tiene que llenarse. Cómo se llena en la sociedad industrial es cuestión que trae hoy preocupados a todos los sociólogos del ocio, con J. Dumazedier al frente. Puede usarse para tener otro trabajo, es decir, para pluriemplearse. La medida en que esto es así en algunas sociedades como la española parece ser mayor que en otras, aunque desgraciadamente no dispongamos de datos para constatarlo.

Pero es que, además, la moderna Sociología del Ocio se niega a admitir que su problema clave se reduzca a la contraposición entre trabajo y ocio. Hay también otras obligaciones familiares y sociales, que restan tiempo libre. El ocio se muestra como no obligación. Por otra parte, muchas de las actividades realizadas en el tiempo libre ni son plenamente trabajo ni ocio. Más bien, semi-ocios. Porque el ocio, según muestran las investigaciones empíricas más garantes, cumple tres funciones capitales: la de recuperación del individuo, la de diversión y la de desarrollo de la personalidad.

Pero tras esta primera aproximación hacia el valor del ocio como realidad social, enfocada según los términos del profesor Del Campo, hemos de considerar cuanto supone de modificación de conductas culturales determinadas por cambio de los niveles sociales, que permiten mayores espacios disponibles para la satisfacción de los gustos personales.

Cuanto más se reduzca la duración del trabajo, mayor será la ampliación de esta zona de conductas socialmente no



reguladas, puesto que si permiten el disfrute y satisfacción de gustos personales del individuo, lo es por no estar sujeta tal conducta a un patrón de trabajo socialmente impuesto.

Por ello, creemos muy importante esta calificación del ocio, a partir de la diferenciación de conductas orientadas (trabajo) y conductas no reguladas (tiempo libre).

A este respecto, interpreta Touraine su cuadro de estratificación social de los ocios, según la participación de los grupos en la cultura. Y de ahí, hemos de partir para evidenciar la trascendencia de las tendencias en la calidad de utilización de esos tiempos después del trabajo, pues en ellos reside nada menos que el futuro del acontecer de los pueblos y de la misma humanidad.

Sin embargo, hemos de ser esperanzadamente optimistas. Las 60 horas semanales de 1914 han quedado reducidas a 40. En EE.UU., el sindicato de electricistas, acaba de obtener la semana de 32 horas para sus afiliados.

Jean Fourastie ha calculado que la generación inmediata a la nuestra dedicará al trabajo 40.000 horas en el transcurso de la vida de cada hombre: 30 horas por semana, 40 semanas al año, durante unos 35 años.

Con esta perspectiva, un nuevo mundo social surgirá en los próximos tiempos. Pero ante consideraciones negativas de esta realidad hemos de tomar partido por los impresionantes aspectos positivos —totalmente esperanzadores para la humanidad— que encierra la entronización del ocio, desplazando nuestra cultura con una ética basada en el trabajo, hacia otra cultura basada en una realización plena del hombre, llenando de contenido y de calidad el irreplicable fenómeno de la vida.

El ocio así entendido, supone la oportunidad de desarrollar cualquier actividad libre que forma y eleva. A

través del ocio, el hombre desarrollará mejor su personalidad y se definirá en más elevados estilos de vida.

El predominio del ocio como conducta no regulada en el sentido de Touraine, abrirá individualmente un más amplio campo de posibilidades superiores de satisfacción humana, porque el hombre —sin lugar a dudas— elegirá el camino de su ascensión en el conocimiento y desarrollo de sí mismo. Sin duda, este proceso se habrá de dar en primer lugar, en la capa más alta de estratificación social del ocio (managers, dirigentes, profesionales de alta especialización, etc.). A su vez, en un mundo altamente tecnificado, complejo y difícil, el ocio habrá de ser cada día más una exigencia del hombre, como necesidad para recalmar su serenidad y satisfacer el deseo de ampliar la visión general del mundo y de las cosas.

En los ocios de elevada calidad (estudios, espectáculos, lecturas, meditaciones, cursos, etc.) el hombre habrá de descubrir una maravillosa fuente de íntimas satisfacciones, realizándose más plenamente. Nuestra nueva civilización —y este es el mensaje de este escrito— alcanzará la luz ó la desdicha según el género de ocios que elijamos. Por eso, hemos de pensar que estamos en el umbral de una época, en la cual la formación se convertirá en lo más importante de la vida.

Economía Balear

C/. Mora, 9-2º.

Telf. 22 38 23

Redacción y Administración

solkrem

LABORATORIO MIRÓ
PALMA DE MALLORCA

LOS MITOS DE LA ORGANIZACION

Están tomados de un libro de Clarence B. Randall (1) y adaptados a la realidad empresarial española.

El mito del organigrama

En primer lugar, señalaremos el mito del organigrama que frecuentemente se transforma en un fin, cuando solamente es un medio de distribuir racionalmente los deberes y las responsabilidades de cada miembro de la organización. Ayuda a clarificar las situaciones, pone orden en el complejo haz de interrelaciones jerárquicas, posibilita la mejor forma de tomar las decisiones. Pero debe ser al mismo tiempo una exigencia continua de salvar la rutina y el estancamiento en que se puede caer, cuando nos aferramos al organigrama para eludir cualquier obligación un tanto incómoda o un determinado trabajo.

Una dirección acertada precisa dos componentes básicos: flexibilidad en los métodos y mentalidad abierta y progresiva. El organigrama más detenidamente estudiado puede quedar inservible antes de entrar en funcionamiento por la in-

finidad de parámetros que entran en juego en todos los campos de actividad que pretende regular. Por eso es conveniente y necesario efectuar en él constantemente los ajustes que impone la dinámica de desarrollo de la empresa para impedir las rigideces inoperantes. Conviene hacer una aclaración a este respecto: cuando se producen cambios de personas en la organización hay que llevar a cabo correcciones en el organigrama, porque los puestos en sí no tienen vida propia, sino que ésta les viene de las personalidades de los hombres que los desempeñan.

En resumen: un organigrama es un instrumento de trabajo para conseguir en una empresa un nivel de organización correcto; está claro entonces que la simple existencia del mismo no garantiza la consecución de tal objetivo, aunque muchos directivos crean que el organigrama ya es un signo de que una empresa está bien dirigida.

El mito de los comités y grupos de trabajo

De una situación de autoridad única e individualizada a ultranza estamos pasando al uso y abuso de los comités que crecen en las empresas y muy pronto la expresión «comité de encuesta» será muy bien vista en todas las organizaciones. Los grupos de trabajo no son un mal en sí, pero es necesario que permanezcan en los límites de su verdadera razón de ser; están para ayudar al director a conocer unas determinadas bases en función de las cuales deberá tomar una decisión acertada. Es decir, su papel es aconsejarle, no decidir en su lugar.

Cuando se utilizan bien, son una ayuda extraordinaria para el dirigente seguro de sí mismo y con criterio propio. Pero cuando son el recurso continuo al que un hombre en duda recurre, para tomar una decisión que nadie más que él debe tomar, se convierten en un mecanismo de dilaciones y tardanzas que terminan por paralizar la actividad de la empresa, y por disminuir la autoridad del jefe. Entonces ocurre un fenómeno de traslación general de esta actitud de duda e inseguridad entre cada uno de los miembros del comité o del grupo de trabajo que viene a ser un refugio de cobardías e indecisiones.

Efectivamente, no estando obligados a dar su opinión como individuos aislados, sino en tanto que son componentes de un todo, cada uno relaja su esfuerzo contando con los otros para que hagan lo que él no ha hecho. Debido a la evaporización de la responsabilidad, el esfuerzo total es frecuentemente menor que el que cada uno habría aportado si actuase solo. Los síntomas negativos de este estado de cosas no se hacen esperar: la «decadencia de las decisiones» es uno de ellos; el aumento del «remitir los asuntos para mañana» es otro. Las cosas llegan así a un punto en que siempre alguien propone muy oportunamente una escapatoria que eluda la decisión: que los datos son insuficientes, que se necesitaría una información complementaria. Es el momento de designar otro grupo de trabajo y la reunión se disuelve muy satisfechos todos de la solución propuesta.

Cuando un grupo se conduce de tal forma, el director débil llega a convencerse de que el problema necesita un nuevo estudio antes de ser resuelto; defiende por ello el derecho de los miembros del grupo de tomarse el tiempo adicional que precisan para ese nuevo enfoque de la cuestión.

Todos conocemos ese tipo de hombres cuyo paso por un departamento crea un torbellino de actividad en torno a sí, pero que dejan tras ellos la impresión de que no se ha comprendido bien lo que desean. Hablan rápido y fuerte, gesticulan y se mueven mucho, pero no en una línea definida, estimulan a los rezagados, tratan de eliminar las deficiencias observadas y, en definitiva, consumen una fuerte dosis energética. Viajan en los medios de transporte más rápidos, no duermen dos días seguidos en el mismo sitio, sus conferencias telefónicas son muy caras y están continuamente rebosando ideas nuevas. Estos hombres son extraordinarios, pero como directivos de empresa son ciertamente peligrosos, porque generan el desorden y el desconcierto en su torno, actuando siempre como líderes indiscutibles. Contar exclusivamente con ellos equivale a hacer marchar una fábrica sin dispositivos de seguridad: cuando ellos se detienen, todo a su alrededor se para. Mejor que esto es que las empresas tengan

hombres prudentes con sentido del trabajo en equipo, que en modo alguno se crean insustituibles.

Las grandes empresas americanas, cuyos resultados son extraordinarios, como sus métodos de trabajo, están dirigidas más por ideas —cuya concatenación constituye sus políticas— que por hombres. De éstos, el gran público raramente conoce sus nombres ni sus vidas; permanecen en la sombra generando actividad y eficacia como componentes de un equipo capaz de dirigir correctamente una empresa.

Para ello desarrollan una política de trabajo clara y razonada, basada en la justicia y en las realidades concretas del mundo en que vivimos, sin permitir que una sola persona imponga sus prejuicios. Tratan a las personas según sus méritos sin importarles otras consideraciones personales; respetan escrupulosamente los reglamentos y las normas establecidas, eliminan los equívocos y los subterfugios y el personal prospera cuando la empresa prospera.

El mito de las encuestas y de las estadísticas

No puede dudarse que la recopilación de datos cifrados y las estadísticas son necesarios en cierto grado para llevar la dirección de una empresa. Pero en éstas el cambio de situaciones y de variables que influyen en ellas es constante y muy rápido: las medidas que en un momento crucial tuvieron éxito pueden constituir un fracaso en la crisis siguiente. Entonces hay que reconsiderarlo todo: los sistemas de fabricación, los aprovisionamientos de materias primas, la política comercial, las tendencias del mercado, etc.

Por esto, cuando el ritmo trepidante de la economía moderna llega a marear al directivo, éste se refugia en la «manía de los números» y quiere saber a través de ellos lo que solamente su intuición y el conocimiento de la competencia le pueden hacer saber. Así surge el mito de las estadísticas y de las encuestas para todo, y el dirigente abandona su acción individual para recurrir a los mismos recursos que los demás competidores, prescindiendo de la gran baza de las empresas competitivas: la imaginación creadora.

Habiendo perdido la confianza en sí mismo, ordena realizar encuestas con el pretexto de ase-

gurar los datos antes de tomar una decisión. En verdad lo que este director busca es permanecer en la misma línea general de actuación que los demás, pues esto es más cómodo y más seguro.

Innumerables personas sin conocimiento suficiente del problema plantean una serie de preguntas a un montón de gente. Se le pregunta al consumidor lo que desea comprar sin saber siquiera si ha pensado seriamente en ello o incluso si no está burlándose del encuestador. Menos mal que contra esta avalancha de estadísticas y encuestas el consumidor ha reaccionado dando respuestas vagas o simplemente no contestándolas, para tratar de guardar su tiempo y su intimidad. El aspecto más triste de esta «manía de las cifras» es la exaltación de la medianía, pues a fuerza de sondear la opinión del hombre de la calle se acaba por erigirle en rey absoluto, en lugar de buscar la opinión de los más capaces, de aquellos que han demostrado saber de lo que hablan. Insistimos para terminar sobre este punto: los estudios, sondeos y encuestas no deben considerarse y utilizarse más que como instrumentos, como medios para alcanzar un determinado objetivo.

Los especialistas son la moderna plaga de Egipto; hombres que a fuerza de falta de imaginación y de paciencia llegan a dominar una reducida área de actividad fuera de la cual apenas saben nada. Ciertamente, la economía actual —tal como está estructurada— no puede vivir sin ellos, al parecer, pero el problema está en si podrá continuar desarrollándose con ellos.

En la actualidad hay una demanda creciente de especialistas en todos los campos: técnico, comercial, financiero, etc.; se cree que cuando uno de estos hombres llega a una empresa ésta va a salvar todos los obstáculos que le impedían hasta entonces alcanzar resultados positivos. Y se espera mucho del especialista; se espera demasiado de una sola persona. Por eso es muy frecuente que se produzcan desengaños y que a la postre el empresario resulte decepcionado y no quiera saber nunca más de nuevas técnicas, ni de especialistas, ni de racionalización de sistemas, haciéndose un escéptico de la organización. Esto es tan malo como la supervaloración de las técnicas especializadas. Con todo, cuando los dirigentes tienen ante sí un problema de difícil solución, buscan afanosamente al especialista, para que de forma inmediata ponga orden en su empresa, dentro de su rama de especialización. Y le ofrecen tentadores contratos o sueldos, urgidos por la prisa de resolver su problema y sin pensar en otras consideraciones que pueden afectar al futuro y a la felicidad de ese hombre y de su familia, tales como la desvinculación de su medio ambiental, el hacerle abandonar un empleo mucho más seguro y estable que el que le ofrecen,

el pensar si realmente este hombre encajará en la nueva organización, etc. El olvido de todo esto termina después, en muchos casos, por frustrarle.

La especialización de los individuos en un estrecho sector del saber comienza en muchos países occidentales por la propia escuela, aunque en España no hayamos llegado aún a tal extremo, afortunadamente. Esta tendencia se acentuará progresivamente en la enseñanza superior, impuesta por la variedad de conocimientos y la urgencia de promocionar nuevos titulados que sienten los países superdesarrollados. Los jóvenes piensan que tendrán oportunidades de colocarse rápidamente si dominan un reducido espacio de una materia concreta y olvidan que los auténticos dirigentes están más interesados por hombres capaces de adquirir nuevos conocimientos en amplios campos de actividad y por la fuerza creadora y resolutive que demuestren en la resolución de problemas con los cuales, anteriormente, nunca se habían enfrentado. Por ello, los mismos jóvenes, antes de especializarse en una técnica determinada, deberán empezar cultivando su espíritu. Parece que el futuro más prometedor está reservado para aquellos que consigan una mayor formación cultural, que abrirá su espíritu a las nuevas ideas y al progreso y les hará considerar con respeto a los hombres con los que hayan de convivir.

Podríamos señalar aún una serie de mitos, pero creemos que con los expuestos basta como botón de muestra y como señal de alerta para que nuestros directivos y empresarios estén atentos a estas posibles desviaciones y exageraciones del *management*.

(1) *The folklore of management*. Editado por The New American Library.

ALMACENES ARAGON

DE ARBONA HERMANOS, S. A.

LONAS Y TOLDOS

Mobiliario BAR - TERRAZA - JARDIN - PISCINA

Aragón, 140

IAAAI
S. A.
PALMA MALLORCA

Teléfono 27 01 00

**NO DEJE DE
ADQUIRIR
el próximo número de
ECONOMIA BALEAR
tratará de la
CONSTRUCCION**



Cómo JUZGAR Y MEJORAR a los vendedores

por Hans G. TONNDORF

¿Qué factores determinan el éxito de un vendedor?

En parte, claro, la empresa que él representa, sus productos, su posición en el mercado, su prestigio. Es más fácil vender para una compañía bien conocida que para una pequeña y nueva.

Por una gran parte, sin embargo, el éxito depende del vendedor mismo. En este respecto se puede distinguir entre los momentos siguientes:

1. LA CAPACIDAD CUANTITATIVA

primera condición es el juzgarles correctamente. Muy a menudo se orienta de las ventas: "A" vende más que "B", por eso "A" es un mejor vendedor, se dice. Esto se puede explicar fácilmente, porque la venta muy frecuentemente es la única cifra que se tiene.

En realidad, la eficacia de un vendedor está determinada por el territorio donde vende, de la estructura de sus clientes, la rentabilidad de las ventas, el servicio que produce, la cantidad de otras actividades que lleva a

basada de anotaciones diarias muy cortas, porque ya cada uno sabe que no le gusta al vendedor escribir mucho. Igualmente importante es convencer al vendedor que las informaciones son necesarias para ayudarle en su trabajo.

El contenido de las informaciones que hay que colocar depende, claro, del ramo y de la empresa. Lo siguiente solamente representa un ejemplo. Contiene datos que se registra en un report mensual basado de las anotaciones diarias del vendedor y estadísticas de la empresa:

1. Días trabajados
2. Número de visitas por día
3. Minutos por visita
4. Número de visitas por categoría de clientes
5. Número de pedidos por categoría de clientes
6. Valor medio de los pedidos
7. Número de km. conducidos
8. Costes , Costes y Costes
Ventas Visitas Pedidos

Una de las cifras más estratégicas es el tiempo total que el vendedor pasa

Cuántas mas visitas hace el vendedor mas ventas puede realizar.

Esta consiste del tiempo que trabaja —días y horas—, el número de visitas que realiza y además el tiempo que necesita por visita. Todo esto también puede describirse como "la energía" que desarrolla.

2. LA CAPACIDAD CUALITATIVA

Esta está basada (a) de los conocimientos de los productos, (b) los conocimientos del mercado, (c) su dominancia de la técnica de ventas, y (d) su habilidad de concluir un negocio, de conseguir un pedido.

3. DISPOSICION DE SUS ESFUERZOS

El resultado de las ventas depende también en gran parte de la clase de productos que vende: algunos son más provechosos que otros.

Lo mismo aplica a los clientes. En general existe aquí la regla 20-80: 20 por 100 de los clientes son responsables por 80 por 100 de las ventas. En realidad la tendencia es que los vendedores dedican más o menos el mismo tiempo a todos clientes mientras sería deseable que se concentrasen a los más importantes y más provechosos compradores.

Para desarrollar a sus vendedores, la

cabos, etc.

El juzgar justamente es, claro, no un objeto en sí mismo: lo que importa es saber cuáles son los aspectos fuertes y débiles del vendedor, en qué puntos y de qué modo él puede mejorarse. Esto es tan importante para el jefe como para el vendedor: muchas veces ya sabe que debería vender más, pero no puede explicar qué faltas hace y de qué modo podría conseguir más.

Para ese objeto no se puede contentar con unas pocas cifras. Lo que se necesita es disponer del cuadro total. Necesitamos saber cómo el vendedor trabaja, cómo distribuye su tiempo, etc.

Sería demasiado largo describir cómo se establece tal sistema de información. Basta decir que debe estar

con los clientes. Muchas veces este tiempo —que es lo que por el vendedor está pagado— no es nada más que 20-25 por 100 del tiempo total. Es fácil observar que se podría efectuar muchas más ventas si se pudiera aumentar esta parte solamente en un 5 por 100.

Cuanto más visitas el vendedor hace por día, más ventas generalmente puede realizar. Por eso el número de visitas por día es una cifra muy importante. Esto es una cuestión de planeamiento y organización.

En cada empresa se puede comprobar el tiempo medio que es normal para efectuar un pedido. Si uno pasa demasiado tiempo, el remedio debe ser reducir el tiempo.



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

Matías Montero, 3 - 3º. - B Telf. 214971 Palma de Mallorca

LA PROMOCION DE VENTAS EN EUROPA

El día 20 de Enero pasado, en la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, el Presidente de Bernard Krief Consultants for Europe pronunció una conferencia sobre el tema: «Las modernas técnicas de Promoción de Ventas en Europa». (x)

El señor Krief habló de la nueva filosofía de acercamiento a los métodos de Promoción. Seguidamente expuso las condiciones del éxito de la Promoción de Ventas, indicando cuando es necesario preferir la Promoción a la Publicidad, así como un estudio detallado de los principales canales de Promoción.

Finalmente puso de relieve dos nuevos fenómenos en la actual situación de la Promoción de Ventas en Europa.

Dado el enorme interés de lo tratado por Bernard Krief, paso a comentar dos puntos de su conferencia:

CUALES SON LAS CONDICIONES DEL



VIDEMASA

DISTRIBUIDORES DE:

FINO PERALTA

Y

WHISKY MACKINLAY'S

*Calle Particular
Polígono de La Paz (Ca'n Valero)*

Palma de Mallorca

EXITO DE LA PROMOCION DE VENTAS:

1.—Se apoya sobre estudios serios de Marketing, a fin de que cada una de estas acciones ilustre tal o tal punto reconocido como útil para hacer resaltar, tocando los públicos previstos.

2.—Se organiza no golpe por golpe, sino bajo la forma de una Campaña extendiéndose a una duración seria; con acciones eficaces, con costos razonables y con una organización y planificación estudiada.

3.—Está controlada por estudios correctamente conducidos.

4.—Esperan los objetivos fijados en el momento de partida.

La promoción de ventas no es un pequeño accesorio de la publicidad, sino un medio potente de acción autónoma capaz de obtener resultados espectaculares, tanto sobre el plano de la imagen de marca como en el de las ventas.

En los países del Mercado Común, el desarrollo económico ha acelerado los mercados, surgiendo dos fenómenos nuevos:

1.—UNA NUEVA DISTRIBUCION DE LOS MEDIOS DE ACCION:

Hasta hace poco el hábito era repartir el budget comercial en la siguiente forma:

50 % en Prospección

45 % en Publicidad

5 % en Promoción

Hoy día, en Europa hay ya numerosas firmas que en ciertos momentos mantienen esta regla tradicional y que en otros, según la política de adaptación de su estrategia de Marketing, revolucionan el sistema cambiando totalmente la proporción.

Es decir, a veces:

80 % Prospección

15 % Publicidad

5 % Promoción

y aún más frecuente es ya la tendencia actual:

40 % Prospección

40 % Promoción

20 % Publicidad

2.—UN ACERCAMIENTO DIRECTO AL CONSUMIDOR BUSCANDO METODOS ORIGINALES:

En este sentido dos ejemplos ilustrarán este punto.

1.º) La Promoción de la ciudad de Poitiers, considerada como antigua y medieval a la vez que aburrida.

Entonces programamos un plan que comprendió más de 30 acciones. La más demostrativa fue la crea-

(Viene de la página anterior)

Puede ser que un vendedor realice muchas visitas pero con un bajo porcentaje de pedidos. Esto refleja insuficiencia de conocimiento de la técnica de ventas y exige training.

Los informes pueden indicar que un vendedor no dedica bastante esfuerzo a los mayores y más provechosos clientes,

porque prefiere visitar a más pequeños con quienes es buen amigo.

Tal sistema —hecho a mano para el ramo y la empresa— entonces ofrece una gran variedad de puntos a atacar. Es tan esencial para el vendedor como para el jefe: El vendedor puede ver en qué está débil y puede mejorarse. El jefe puede constatar en qué respectos debe ayudar y apoyar a su vendedor. En muchas empresas los dos conviene determinar

tareas en un punto u otro para el período que viene.

En tales circunstancias el vendedor tiene permanentes inspiraciones y oportunidades de desarrollar y mejorarse. En nuestra práctica como consultores hemos encontrado que se puede aumentar el beneficio de las ventas, después de la introducción de tal sistema, con 17-29 por 100 dentro de un año.

la
II guerra mundial
tuvo también sus
HOMBRES DE EMPRESA



PATTON

fue uno de ellos

Sala Augusta

PRESENTARA

esta película, filmada en 70mm

que ha obtenido

7 oscars

ción de la ODI 2.000, centro de información audiovisual sobre los métodos más modernos que existen en el mundo de la construcción de fábricas.

Resultados: En 1970 Poitiers ha merecido el Oscar del desarrollo Industrial Francés.

2.º) Otro ejemplo es el de la acción realizada para la comedia musical «Hair» que ha provocado un escándalo mundial por la presentación de sus actores Hippias al desnudo sobre la escena.

El problema era que el teatro estaba lleno en las butacas de «gallinero» pero casi vacío en el patio de butacas.

La razón era que el mercado de clase social superior y particularmente los profesionales y directores, tenían la imagen de que se trataba de una pieza escandalosa y que no valía la pena de asistir a ella.

Efectivamente «según observamos» solo durante 3 ó 4 segundos, la actuación se desarrolla con el escenario a oscuras, lo que puede calificarse de revolucionario, siendo en cambio una excelente comedia musical.

Se trataba pues de insistir en este último aspecto y de traer a los directivos y profesionales a este espectáculo.

La estrategia fue mostrar primero audiovisualmente (en un pequeño film) la calidad del espectáculo y su buena música en cincuenta tiendas, boutiques y restaurantes muy elegantes de París.

Segundo, crear un equipo de azafatas vestidas con los colores de la comedia que fueron a todos los lugares elegantes de París entregando una invitación de cortesía que permitía evitar el hacer cola para obtener las entradas.

Tercero, nos dirigimos a las asociaciones profesionales invitándoles a asistir al espectáculo con el incentivo de una discusión intelectual posterior sobre el teatro moderno.

Estos coloquios se realizaron con la participación de figuras de la intelectualidad francesa conocidas por su forma de pensar burguesa y tradicional.

Resultado: Conseguimos llenar todas las noches el teatro.

Vicente Santandreu

(X) El tema de la conferencia se basó en el libro escrito recientemente por Bernard Kreif «LE MARKETING EN ACTION, CONCEPTS, STRATEGIE ET TECHNIQUES».



**ASESORAMIENTO, REPARACION E
 INSTALACIONES FRIGORIFICAS**

Reparaciones en general

Telf. 25 50 21

C/. Francisco Suau, 64
 (carr. Valldemosa)
 PALMA DE MALLORCA

FABRICADO EN ESPAÑA

MADE
IN
SPAIN

por José de Fortuny Oñós

Delegado Provincial del Ministerio de Industria

El máximo objetivo de todo país en desarrollo es poder marcar todos los productos que irrumpen en su mercado con el sello de «Made in ...».

España no está ajena a este proceso tan sugestivo y hoy puede encontrarse en nuestro mercado, una mayoría de productos que consumimos con la garantía «Made in Spain».

Ahora bien, «Made in Spain» es una expresión inglesa cuya interpretación normal es «Fabricado en España» o también «Hecho en España». Esta pequeña diferencia de traducción puede tener un matiz muy importante según se interprete lo que significa fabricar un producto o simplemente hacer un trabajo para obtener dicho producto.

Esta distinción cobra una verdadera importancia al considerar que el proceso acelerado del desarrollo buscado, no ha tenido más solución que la de adquirir en la mayoría de los casos la tecnología necesaria por medio de contratos de licencia o asistencia técnica concertados con empresas extranjeras, o lo que es peor, permitiendo la creación e instalación de empresas filiales de las más destacadas firmas del extranjero.

De esta forma, el país ha cubierto las necesidades tecnológicas en varios sectores y actividades, habiéndose creado en todos ellos una generación nueva de empresas que ostentan en la mayoría de los casos los reveladores anagramas de «Sociedad Española de...» o «Ibérica de...».

Por este procedimiento, bien sea por exigencias del contrato de asistencia técnica, bien por dificultades e incluso algunas veces por apatía investigadora se sigue manteniendo una total dependencia de las tecnologías extranjeras, ya que el ritmo acelerado de

las innovaciones en el campo técnico obligan a suscribir nuevos contratos de licencia o a utilizar las experiencias de los centros de investigación de las casas matrices extranjeras, o en último caso, seguir permitiendo la instalación de nuevas empresas filiales.

Frente a esta generación de empresas, no debe negarse la existencia de otra genuinamente española, que en lucha desigual se enfrenta por competir en nuestro mercado. Efectivamente no puede existir igualdad cuando en un caso se tiene el apoyo de unos prepotentes centros de investigación y experimentación situados en el extranjero, mientras que en el otro hay una carencia total de los mismos, salvando los que con carácter fragmentario y de detalle les ha permitido su reducida dimensión, sin olvidar destacadísimas excepciones que deben servir de ejemplo y ser alentadas en el futuro.

De esta forma, nos encontramos que nuestro mercado está absorbiendo bienes producidos materialmente en España, con el marchamo «Made in Spain», pero que nos siguen costando divisas, ya que su técnica, al no ser nacional, se paga bien sea en «royaltys» o en dividendos de participación extranjera.

La situación se agrava, cuando de bienes de equipo se trata, puesto que ni siquiera los condicionados de porcentajes de equipamiento de carácter nacional dentro de la instalación, solo pueden considerarse como tales por haber sido fabricados los bienes en el país, ya que su pago inicial en pesetas se traduce en un posterior pago de divisas por técnica incorporada a tales bienes.

Así, de esta forma, bien puede hablarse que por la vía indicada, son varios los miles de millones de pesetas que anualmente se transfieren al exterior en concepto de pagos por licencias y «royaltys», sin contar, lo que es peor, los dividendos que perciben las casas matrices con cargo a los beneficios obtenidos por sus filiales que producen y venden en el mercado nacional, teóricamente protegido y, en cierto modo reservado, a las empresas españolas.

Y no se oculta a nadie el interés que podría representar el conocer con exactitud los reales dividendos que perciben los inversores extranjeros por su participación en empresas nacionales y su posterior influencia en la cotización de la peseta en los mercados del dinero más caracterizados de Europa.

En otro aspecto, el proceso de adquisición y vinculación de nuestras empresas a la tecnología extranjera, ha acentuado de forma tan exagerada el minifundio y competencia industrial en cada rama de actividades, que hoy compiten en nuestro mercado y para cada artículo un número de marcas superior a la de cualquier país del mundo en casos similares y que no son más que la suma de todas ellas.

Esta situación dificulta, por no decir que hace imposible, la lógica concentración industrial tan deseada en muchos sectores, y tan necesaria si tratamos de encontrar estructuras empresariales más sólidas, capaces de acometer y financiar los procesos de investigación y el desarrollo y fomento de nuevas técnicas.

Si dificultosa es la reestructuración sectorial, aún más difícil resulta el que las empresas genuinamente españolas puedan abordar la producción a escala, cuando su mayor preocupación radica en luchar, pre-

cisamente en nuestro mercado, frente a un número ilógico de ofertantes para la dimensión y profundidad del mismo. No es de extrañar que los recursos de estas empresas se desgasten en una lucha comercial y publicitaria, desviándolos así de la tan necesaria investigación.

El último recurso que le queda al empresario español ante una saturación de oferta en el mercado nacional, es intentar la salida de los productos a los mercados exteriores.

Al llegar a este punto puede observarse que este camino al mercado internacional tropieza con unas limitaciones impuestas de inico en los contratos de licencia o, en otro caso, es dificultada por los intereses de la participación extranjera en la empresa cuando ésta existe.

En el supuesto favorable de que la exportación se logrará cuando no se trata de empresas netamente españolas las que la realizan, resulta al final que exportamos por cuenta de otro país que ha tomado al nuestro como cabeza de puente, bien por gozar de óptima posición para exportar a ciertos países estrechamente vinculados con España o porque logra así mejores costos para fabricar determinados productos en los que hay alta participación de la mano de obra en su coste total. De esta forma, sigue produciéndose el mismo fenómeno de éxodo de divisas a través de la participación extranjera, sumándose además la anómala circunstancia de exportar productos «Made in Spain» pero con marca extranjera cuya expansión de mercado se favorece de este modo.

Es indudable que todo exportador, al ofertar sus productos, incorpora en su oferta la técnica que los ha hecho posibles. De la calificación de esta técnica incorporada, depende a corto plazo el éxito de la operación y a más largo plazo pero condicionado a una constante renovación y superación de investigación, el mantenimiento de la posición adquirida en aquellos mercados.

Deducir pues que *querer exportar es fomentar y desarrollar verdaderos centros de investigación técnica*, es centrar el problema que tiene planteado nuestro país en fase de desarrollo industrial y así procurar realmente efectuar exportaciones con el marchamo «Fabricado en España», pues queda demostrado que el actual «Made in Spain» no solo parece ser que nos cuesta dinero sino que incluso resulta ser un nombre de importación.

GABRIEL VICENS

CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION

(C. E. D.)

EMPRESA DE PRESTIGIO OFRECE CALIDAD

Gremio de los Herreros - Manzana 10

Polígono Industrial La Victoria

Telefs. 25 11 22 - 25 11 88

PALMA DE MALLORCA

MUCHAS ENFERMEDADES DIAGNOSTICADAS A TIEMPO NO SON YA PROBLEMA



**SOLO UNA REVISION
PROFUNDA Y PERIODICA,
chequeo,
PODRA DARLE SEGURIDAD**

CONSULTE A :

POLICLINICA miramar

LLAME Y LE INFORMAREMOS TEL. 23 39 48



Avda. Son Serra s/n

PALMA

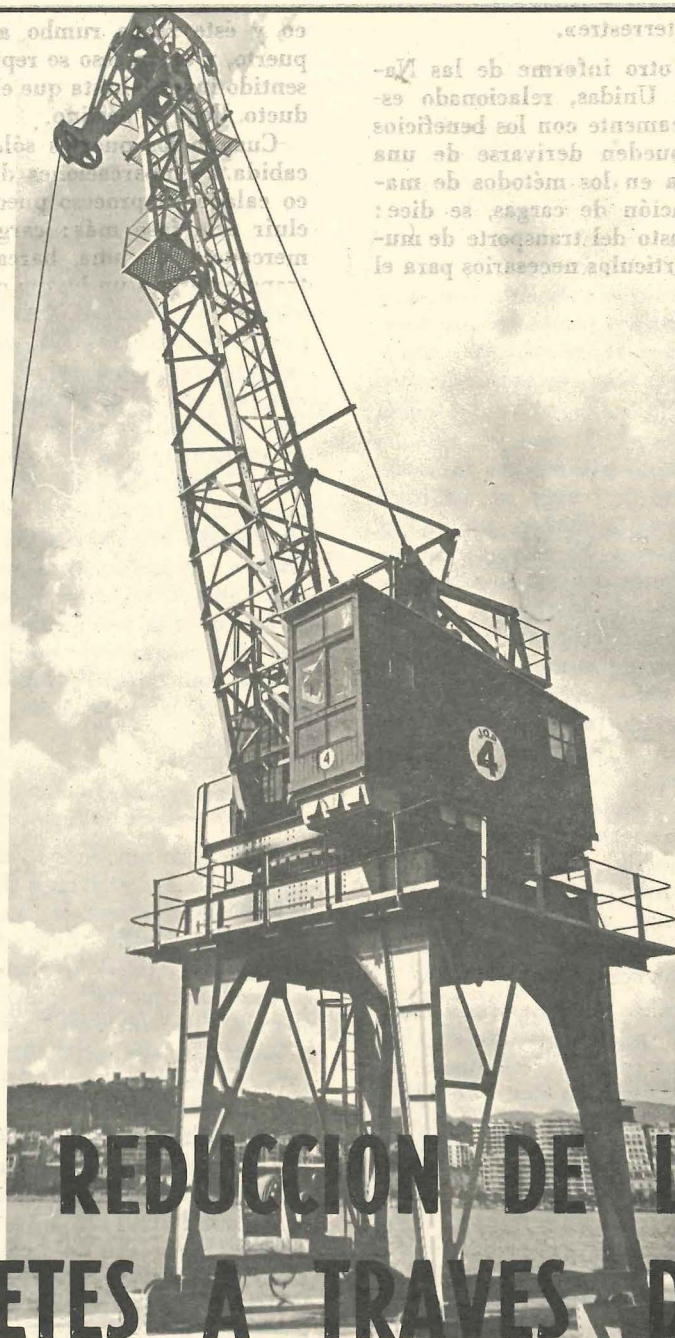
La reducción de los fletes internacionales es el objetivo constante que durante mucho tiempo ha sido perseguido incansablemente por las compañías navieras. Pero ahora sabemos que la única forma positiva de reducir los costes del transporte marítimo es actuar eficazmente sobre la manipulación y descarga de mercancías en los puertos.

Sobre tema tan actual, ofrecemos a nuestros lectores un resumen de un informe elaborado por la O. I. T. y publicado en una revista oficial «O. I. T. Panorama». El 53 por 100 del tonelaje mundial se transporta en buques tanques. Un 20 por 100 de las mercancías mundiales se transporta a granel, en especial los minerales, los cereales y el carbón. El resto del comercio marítimo mundial adopta la forma de mercaderías generales y es sobre ellas sobre las que se pretende aplicar los principios y técnica de especialización que se aplicaban al petróleo y a las cargas a granel. De aquí la actualidad de cualquier tema referente a la consecución de tal objetivo, que es ya, en muchos casos venturosa realidad y que está revolucionando la carga y descarga de los buques.

El alto precio del almacenamiento portuario.

Sea bajo el estímulo de la competencia entre puertos o de la planificación estatal, la finalidad es idéntica: reducir el costo de los fletes internacionales. Un estudio realizado en América latina llegó a la conclusión de que los gastos de transporte representaban del 10 al 17 por 100 del valor de las mercancías que se transportan por vía marítima y que los gastos portuarios exceden con mucho el costo del transporte real por vía marítima. En un embarque corriente, los gastos portuarios representan los 2/3 del coste del transporte, y la travesía del océano sólo 1/3.

En otro informe de las Naciones Unidas, relacionado específicamente con los beneficios que pueden derivarse de una mejora en los métodos de manipulación de cargas, se dice: «El costo del transporte de mercancías a través de los puertos terrestres».



LA REDUCCION DE LOS FLETES A TRAVES DEL PERFECCIONAMIENTO DE LOS EMBARQUES

En un informe de las Naciones Unidas sobre el comercio marítimo en Africa, se señala lo siguiente: «En muchos países, los comerciantes indican que, aun cuando los fletes marítimos se redujeran a la mitad o a cero, esta reducción hipo-

tética no tendría casi efecto alguno sobre el precio de venta de la mayoría de los artículos importados. (...) La única perspectiva de una reducción de precio importante debería buscarse en los renglones de la manipulación en puerto y el trans-

porte terrestre».

En otro informe de las Naciones Unidas, relacionado específicamente con los beneficios que pueden derivarse de una mejora en los métodos de manipulación de cargas, se dice: «El costo del transporte de muchos artículos necesarios para el desarrollo económico y el progreso de los países menos desarrollados representa una parte importante —con frecuencia del 50 al 75 por 100— del costo final».

El costo elevado de las operaciones de carga y descarga propiamente dichas no es el único factor. El tiempo que requiere este proceso muchas veces hace que los barcos permanezcan inmovilizados en puerto en lugar de cumplir la misión a la que están destinados: transportar las mercancías por el mar. El Instituto de Investigaciones Navieras de Bremen estimó hace diez años que un barco mercante pasaba, por término medio, 219 días del año en los puertos y solamente 146 en el mar, es decir tres semanas en el puerto por cada dos de navegación.

Parte de este tiempo el barco está inactivo esperando turno para cargar o descargar, lo que ocasiona un gasto de 2.000 a 5.000 dólares por día, según el calado del barco. En todo caso, esta estimación es más bien inferior a la realidad.

Puerta a puerta: el ideal del transporte.

La antítesis de este ideal puede verse en la práctica tradicional de realizar un viaje por etapas, en cada una de las cuales hay que cargar y descargar mercancías. En el caso extremo, el producto terminado en una fábrica del interior del país se carga en un camión y se transporta a la estación del ferrocarril; allí pasa a un tren que lo lleva a la costa, donde se descarga nuevamente y se carga en otro vehículo para su envío al puerto, donde espera en un depósito su embarque definitivo. Finalmente, se carga en un bar-

co y éste zarpa rumbo a otro puerto, y el proceso se repite en sentido inverso hasta que el producto llega a destino.

Cuando los puertos sólo dan cabida a embarcaciones de poco calado, el proceso puede incluir una fase más: cargar la mercancía en una barcaza y transportarla a un buque que se encuentra anclado fuera del puerto. Los puertos situados en la desembocadura de los grandes ríos, como el Misisipí o el Rin, reciben la mayor parte de su cargamento de las barcasas que llegan del interior, con mercadería recogida a veces a cientos de kilómetros del mar. Una vez más, un transportista tiene que entregar los géneros a otro. En cada fase, aumenta el coste de transporte por barco y, por consiguiente, también el precio de la mercancía.

Carga sobre ruedas.

Para eliminar por lo menos algunos de los eslabones de esta complicada cadena, se ha desarrollado, desde hace algún tiempo, la técnica de embarque y desembarque por propulsión propia. La fórmula más corriente consiste en utilizar un camión especial —a menudo provisto de un remolque— que puede subir directamente a bordo. El camión hace la travesía sin necesidad de descargar, baja a tierra al llegar a puerto y sigue por carretera hasta su destino final. En algunos casos sólo sube a bordo el remolque: el vehículo de tracción se utiliza únicamente para arrastrar los remolques hasta el barco o llevarse los desde éste. Es evidente que la unidad de tracción es la parte más cara del equipo y sería antieconómico tenerla inactiva en la bodega de un barco durante un viaje largo. Por esta misma razón, el embarque y desembarque sobre ruedas se efectúan sobre todo cuando se trata de viajes de corta duración, cuando el tiempo de permanencia en el mar es sólo de unas horas. Quien haya viajado por las carreteras de ambos lados del Canal de la Mancha,

por ejemplo, habrá visto esos enormes vehículos que convergen sobre Dover, Folkestone, Calais, Boulogne y Dunkerque. El turista también los encuentra atravesando los pasos alpinos y transportando las mercancías directamente desde la fábrica, en el norte de Inglaterra, hasta los consumidores en el sur de Europa o viceversa.

Su uso es cada vez más frecuente en las travesías cortas por mar. Son utilizados por los navieros escandinavos para atravesar el Skagerrak y el Kattegat y por las compañías que enlazan varios puertos del Mediterráneo y del mar Egeo. El estrecho de Bass, entre Australia y Tasmania, y el mar de Irlanda, que separa a ese país de Inglaterra, figuran entre los muchos canales en que los servicios de «ferry» para camiones, particularmente adaptados a ese tipo de travesía, están alcanzando un rápido desarrollo.

Una variante de este procedimiento es el del vehículo de horquilla elevadora que transporta cajones de tamaño normalizado desde el muelle hasta la bodega del barco, donde los deposita y regresa para buscar más. En este caso la mercancía es transportada hasta el muelle por un camión tradicional, pero la fábrica la encajona especialmente para facilitar su manipulación mecánica.

Barcos a bordo de otros...

Una de las novedades más notables es la adaptación del principio de embarque y desembarque sobre ruedas a las barcasas de transporte. Este sistema ha dado lugar al nacimiento de la palabra «lash», de la expresión inglesa «Lighter aboard ship» (barcaza a bordo de un barco). La barcaza se iza y una vez fuera del agua se afianza sobre cubierta, siendo transportada por el buque a otro puerto que disponga de instalaciones similares, donde se volverá a posar en el agua para proseguir su camino por río o canal, hacia el interior del país.

→ Esta técnica fue propuesta, hace unos veinte años, para el tráfico entre el Támesis y los ríos de la Europa continental. Actualmente está implantándose en forma definitiva. El año pasado se botó un barco madre de 39.000 toneladas, capaz de transportar 73 barcazas en el Atlántico Norte; representa el primer servicio regular de esta clase. Navega entre Nueva Orleans y Rotterdam, haciendo un recorrido de 6.000 millas aproximadamente. Las barcazas remontan el Misisipí y el Misuri, dejando atrás Nueva Orleans, a centenares de millas, para atracar en los muelles situados en las márgenes de ambos ríos y cargar celulosa. Después vuelven con su carga, remolcadas hasta el puerto; allí se las iza al barco madre. Cuando éste llega a Rotterdam se arrían nuevamente las barcazas para que lleven su cargamento a las fábricas de papel de las riberas del Rin, en el interior de otro continente. Cada gabarra puede llevar a bordo un peso de 500 toneladas, muy superior al que pueden cargar los mayores vehículos de transporte terrestre.

Los contenedores cerrados.

La innovación más difundida —y en principio la más simple— es el embalaje por medio de «containers». Estos «contenedores» cerrados se embalan y se cierran en la fábrica o en centros especiales convenientemente situados; consisten en un sencillo cajón... que puede ser tan grande como una casa. Estos envases enormes pueden llegar a pesar 40 toneladas con carga completa.

Los contenedores normalizados tienen iguales medidas de profundidad y altura (2,45 m.) y su longitud varía entre 3,05 metros, 6,10 m., 9,15 m. y 12,20 m.; hay también envases más reducidos. La normalización es lógicamente necesaria para que los contenedores puedan colocarse en los camiones y vagones del ferrocarril en los diferentes países, sin mencionar

los barcos contruidos especialmente para su transporte. Estos recipientes encajan en guías instaladas en bodega y también pueden afianzarse sobre cubierta. Los astilleros construyen continuamente navíos de este tipo. En septiembre de 1968 se habían botado 50 barcos para «containers»; en la actualidad, el número es de 200 a 300 y aún hay muchos más en construcción.

Ya se han enviado contenedores cerrados desde Inglaterra a Japón a través de Siberia, y se piensa utilizar el «puente terrestre» de Norteamérica para enviar carga desde el Pacífico a Europa. En los Estados Unidos, los barcos para contenedores navegan desde hace años por las aguas costeras del país; hoy se encuentran barcos de esta clase en las principales rutas mundiales de navegación, y en todos los puertos marítimos de importancia mundial se están instalando muelles especiales y equipo de carga y descarga, si es que ya no existen. Se prevé que en 1975 el 85 por 100 del transporte marítimo que se efectúa entre Nueva York y Europa occidental, y el 60 por 100 del destinado a otras regiones, se hará por medio de contenedores. El procedimiento también está utilizándose en gran escala en la Unión Soviética.

La distancia no es obstáculo. El año pasado comenzó a funcionar el servicio de transporte en contenedores entre Inglaterra y Australia; se espera que absorba el 50 por 100 del tráfico que se hace en esa ruta, considerada como una de las vías marítimas regulares más largas del mundo. Algunos barcos que hagan ese itinerario podrán cargar 1.000 contenedores con un peso de 20 toneladas cada uno. En consecuencia, nueve barcos cargados de «containers» podrán reemplazar a 80 navíos de tipo tradicional.

Economía de tiempo.

El tiempo que se economiza en los puertos, gracias a estas

innovaciones, es enorme. Un contenedor de 20 a 25 toneladas se descarga en dos minutos y medio; para desplazar el mismo volumen y peso con los medios empleados hasta hace poco, la espera sería 10 a 20 veces más larga. En Londres, los barcos que cargan y descargan este tipo de envases hacen la operación en seis horas donde antes necesitaban emplear seis días. Un contratista de Nueva Zelanda declara que con los métodos «rodantes» se reduce a una décima parte el tiempo utilizado en la manipulación de la carga, sin que esto merezca considerarse excepcional. Existe un armador holandés que se compromete a recoger cargamentos en cualquier parte de Inglaterra y transportarlos a cualquier punto situado dentro de un radio de 400 kilómetros de Rotterdam en treinta y seis horas, lo cual representa un recorrido por tierra y mar que puede sumar casi 1.000 kilómetros.

Antes lo habitual era descargar un barco para introducir en él nuevas cargas; de lo contrario hubiera reinado en las bodegas la confusión y quizá el caos. Hoy existen en algunos puertos gigantescas grúas móviles, que se colocan a horcadas sobre el barco y descargan contenedores de 20 toneladas situados en un sector del buque, mientras simultáneamente se cargan nuevos contenedores en el lugar que ha quedado libre.

Sin embargo, todavía hay países donde las instalaciones portuarias son relativamente atrasadas. Es inútil cargar contenedores de 40 toneladas en los barcos que parten de Nueva York, Tokio o Londres si no existe un equipo adecuado para su descarga en los respectivos puertos de destino. En la Reunión Técnica Tripartita sobre el Trabajo Portuario, celebrada en Rotterdam en abril del pasado, los delegados de varios países en vías de desarrollo se refirieron a las dificultades que existen para llegar a la total modernización de sus puertos.

MENORCA

ISLA HERMANA EN PLENA PROMOCION



La Industria y el Turismo son ya elementos básicos de su economía.

por ANTONIO COLOM

El pasado mes de Mayo, las islas Baleares, nuestro Archipiélago, celebró el "Día de la Provincia" con ancho eco festivo y fecundo.

Nuestra revista se adhiere al significado y al simbolismo de aquella hermosa efemérides, a través de estas líneas, modesto trabajo, aunque trazado con los mejores deseos de honrar a nuestra isla hermana.

No vamos a escribir de la Menorca geográfica, histórica o monumental, ni de la megalítica y talayótica, ni siquiera de la cultural. Hoy nos interesa más su ángulo turístico y su rostro económico.

Sin embargo, ello no quiere decir que olvidemos o menospreciemos facetas, aspectos y detalles de esta isla, nave avanzada de la flota balear, vanguardia española hacia el Mediterráneo Oriental, hacia Oriente.

* * *

No podemos hablar de Menorca sin destacar que Mahón tiene uno de los mejores puertos de todo el Mediterráneo; que posee un Museo Arqueológico —fundado en 1880— y un Ateneo Científico y Literario de gran prestigio, con su notable Museo de Historia Natural del que hay que señalar su valiosa y excepcional colección de algas marinas, menorquinas y exóticas; de sus Calas Mesquida, lugar de los desembarcos franceses, y San Esteban, renombrada por alzarse en la misma el fuerte "Malbrough", construido por los ingleses, y ambas con playas magníficas; ni de la Casa Predial de San Antonio, conocida por los ingleses por "Golden Farm", en la que residió larga temporada el famoso Almirante Nelson y escribió su biografía.

Ni dejar, tampoco, de mencionar a Ciudadela, la antigua "Jamma"; sede episcopal antiquísima; evocadora de recuerdos

medievales; con su gótica catedral y sus templos históricos; con su Alcázar, hoy Casa Consistorial; con sus hermosos palacios de Almenara, Alta, Torre-Saura, Menas-Albas, Lluriach, etc.; con sus "colcadas" o cabalgatas únicas de San Juan; con sus cercanos monumentos célticos y druidicos, y sus visitadas "taulas" y "talayots", y la curiosísima y legendaria "Nau d'els Tudons"; y, su puerto de miniatura... Ni a Alayor, centro espiritual de un ciclo histórico, y que cuenta dentro de su término municipal, con la Cala y Playa de Son Bou, la más larga de la isla, que tiene una basílica Paleocristiana de los siglos IV al VIII; y el poblado troglodita de Calas Covas, y la "Taula" de Torrauba y las "Navetas" de Rafal Rubí. Ni olvidarnos, igualmente, de Villacarlos, la antigua "Georgetown" de los ingleses; con su antigua Fortaleza de San Felipe levantada sobre roca viva; ni de Fornells, con su "Cova Pulida" y su puerto pesquero...

Ni del Monte Toro, con sus 358 metros, máxima altura de la isla ventosa, y su Ermita-Santuario, que es de todos los menorquines.

* * *

Con su casi centenar de playas deliciosas, porque cada una posee sus atractivos y sus primores; con sus cuarenta y tantas urbanizaciones que se reparten por todo el perímetro isleño; con sus nuevas carreteras, una de las cuales nos lleva a Santa Galdana, la playa que ostenta, por unánime plebiscito de indígenas y forasteros, la primacía por su concha perfecta, su arena plateada suavísima y la majestuosidad impresionante de sus escenarios naturales; con sus 21 hoteles —dos de 4 estrellas, y ocho de 3 estrellas—, y cerca de cincuenta Hostales y Residencias; con su mejorado Aeropuerto de San Luis, y sus comunicaciones en ritmo creciente, Menorca ofrece las más esperanzadoras perspectivas para poder alinearse, con todo honor, en el ámbito turístico al lado de sus hermanas la blanca "Ebusus" y la trepidante "Majorica". Y, por añadidura, posee una amplia y renombrada cocina, para poder atraer al más exigente de los "gourmets" internacionales, siendo uno de los platos más característicos la caldera de langostas a la salsa mahonesa conocida y apreciada en todo el mundo.

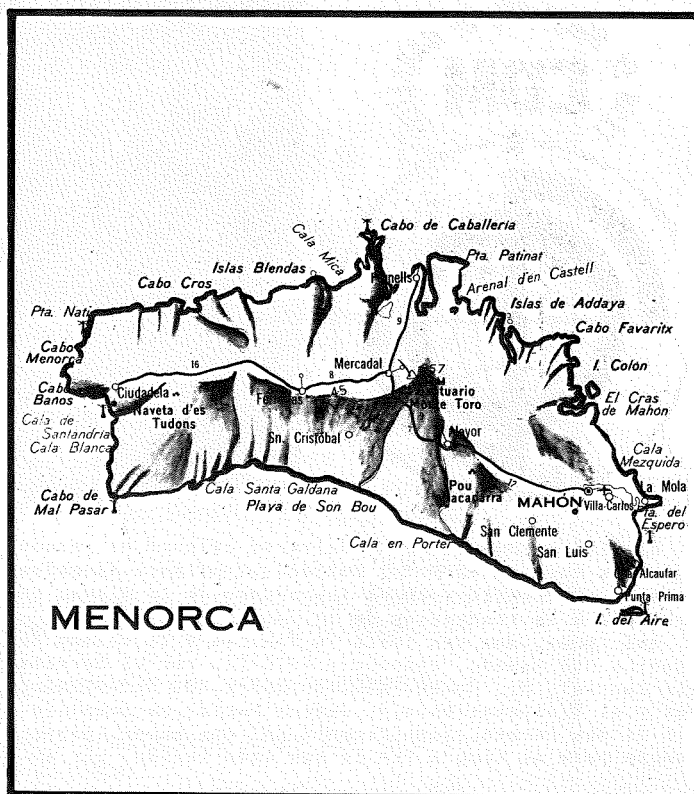
También cuenta Menorca, un sabroso y típico producto,



La carretera que desde Alayor conduce a las nuevas urbanizaciones de Cala Addaya y sus playas, es la más reciente realización cara al turismo. La construcción de un Parador, una Escuela de Hostelería y el puerto deportivo de Cala Rata, parecen ser los más inmediatos objetivos.

✻ ✻ ✻

El primoroso calzado, trabajo y producto, de los talleres ciudadelanos y alayorenses principalmente, y de otras poblaciones, consiguió bien pronto un éxito rotundo en certámenes, exposiciones y Congresos de la industria del calzado. Y, desde entonces, el zapato menorquín es apreciado y solicitado como artículo de garantía y calidad en todos los



Por otra parte, crece el Polígono industrial mahonés donde ya funciona la mejor fábrica de chapado en oro de España, mientras que en Ciudadela se ha creado una gran industria panadera moderna, formada por todos los elementos del ramo. Y Mahón y Ciudadela mejoran sus puertos y carreteras —sobre todo la que conduce al Aeropuerto de San Luis— para poder atender y cuidar la naciente industria turística.

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

TELEF. 22 27 00



El Club de Márketing de Baleares celebró el pasado día 7 de mayo, en el Hotel Bellver, su primera Asamblea General Ordinaria y en el transcurso de la misma, se procedió a la renovación de la Junta Directiva.

Así pues, una vez leída la Memoria y el estado de cuentas del pasado ejercicio 1970-71, por el Secretario General, Sr. Cuehn. El Presidente, D. Rafael Alcover y el Vicepresidente, D. Javier Macías, se despidieron de sus cargos, justificando así una mayor independencia para el Club a fin de que esté regido por au-

ténticos profesionales de Márketing.

Fueron elegidos, por libre votación, para los nuevos cargos, los siguientes señores: D. Emilio Alonso Sarmiento, Vicepresidente 1º : D. Bartolomé Simó-Orpí Soler, Vicepresidente 2º : D. Bartolomé Beltrán Alorda Tesorero: D. Pedro Ferrer Dupuy, Vocales: D. Román Daudén Dalmau, D. Alejandro Bordoy García, D. Ramón Baiget Medir y D. Juan Sanz Ferragut.

Al final se ofreció un vino español a todos los asistentes.

ACTIVIDADES

El Comité de Exportación con la iniciativa de tan destacados Socios como D. Eduardo Blanes Nouvillas Presidente de la U.T.E.C.O. y D. Pedro Ferrer Dupuy Director de S.A. M.A.Y.R.A. Inca, organizó para sus Socios y para todos aquellos que sienten interés por la comercialización y exportación de productos agrícolas, dos Conferencias. Las dos ponencias, expuestas los pasados días 17 y 18 de mayo, fueron desarrolladas por una competentísima personalidad en el mundo de la exportación agrícola: D. Antonio Plana Ferrer, Presidente de la Agrupación de Exportadores de Almendra y Avellana de España. La primera Conferencia "Las dimensiones de la Empresa exportadora en general y uniones o asociaciones para lograrlas" era una clara apelación al juicio, no solamente del agricultor mallorquín, sino de todo empresario mallorquín. Hay que reconocer que mientras el mallorquín sigue siendo comerciante, donde toca ser empresario, mientras el mallorquín cree que si su "Empresa" puede sobrevivir a base de "letras" o una delgada capa de "tocino de reserva", no nos debemos extrañar, si en diez años nos quedamos sin mercado. El Sr. Plana ha vivido este problema en toda España y lo manifestó en este sentido: "Hay que unirse aunque parcialmente para poder competir auténticamente en el mercado extranjero. La especulación dentro del propio campo da más preocupaciones que beneficio. No se puede aceptar de ninguna manera que productos extranjeros inferiores a la calidad española tengan un éxito rotundo por incapacidad en cuanto a colaboración entre los mismos españoles."

La segunda Conferencia del Sr. Plana trató prácticamente el mismo problema proyectado hacia la explotación comercial de la almendra en California. Se dijeron unas verdades realmente crueles para cada productor con sentido comercial: el almendro español en promedio rinde una quinta parte del almendro californiano. La calidad de la almendra española es inferior, no por tipo y naturaleza, sino por descuido del mismo productor, sobre todo en Mallorca. Los que atentamente han seguido la prensa diaria, más aún los asisten-

tes que siguieron con verdadero interés aquellas conferencias quedaron seguramente, algo asustados frente a estas realidades. Creemos que con este efecto el Club de Márketing ha podido lograr un primer paso hacia una auténtica conciencia comercial.

Otro acto muy interesante del Club fué la primera Reunión de Estudio en la que cinco Socios del Club trabajaban y, como creemos con buen éxito, de resolver un problema empresarial de un compañero. Se procedió a la búsqueda de la solución mediante el método de la sinéctica, una especie de "brainstorming". Se definió, claramente, el problema que era la continuidad de empleo en una empresa de servicios supeditada a temporadas de calma y carga. Seguidamente se procedió a la combinación de las tres soluciones concretas, dadas por los asistentes, de cuya combinación resultó una propuesta que podía eliminar óptimamente el problema.

Para el próximo día 18 de junio, si no hay contratiempos, el Club de Márketing ofrecerá a sus socios y al empresario mallorquín, un Seminario intensísimo de Márketing y Publicidad, desarrollados por cuatro monitores, entre ellos D. Enrique Esquefa de Climax Publicidad, Barcelona, y el Sr. Salas de Industrias Riera Marsá. Este completísimo Seminario, cuya intención es aplicación inmediata y de una manera práctica para el asistente, se desarrollará durante toda la jornada y no dudamos que será otro éxito del Club de Márketing. Esperamos que nuestros lectores agradezcan estas actividades del Club, no solamente con su asistencia sino con la inmediata "traducción" de esta materia teórica al campo empresarial.

economía balear

al saludar y felicitar a los miembros de la nueva Junta Directiva, se complace en ratificarles, una vez más, el ofrecimiento de sus páginas para la divulgación de las aspiraciones y realizaciones de ese Club.

Semántica de la palabra " socio "

Distinguido amigo:

Hoy que proliferan tanto las escrituras de formación de sociedades, dándose la característica de que hay personas en Baleares que están en más de 25, sería interesante analizar el valor conceptual de la palabra: socio.

Un socio es una persona que ha unido sus intereses de forma que anteponiendo las valoraciones personales y profesionales está dispuesto a empujar su gestión con otro o varios en la forma y manera más oportuna para conseguir una mayor rentabilidad y un beneficioso engrandecimiento.

Resulta inconcebible el que dos personas que están dentro de una sociedad lleguen a criticarse y después tengan la frialdad más absoluta para sentarse juntos en una mesa a discutir el presente y el futuro de sus negocios.

Las razones que generan la crítica, suelen ir por estos conceptos:

- 1.—El dinero.
- 2.—Las posiciones mentales de pedir actuaciones unas con una visión a corto plazo y otras a largo plazo.
- 3.—El exigir unos, repartos de beneficios —trabajándolos en su definición— y otros no estar de acuerdo en llamarlos beneficios.
- 4.—En la defensa de la dinámica de la empresa y otros en la crítica.
- 5.—En rencillas personales, (complejos, desprecios, etc...) que toman luego la forma de planteamientos profesionales.

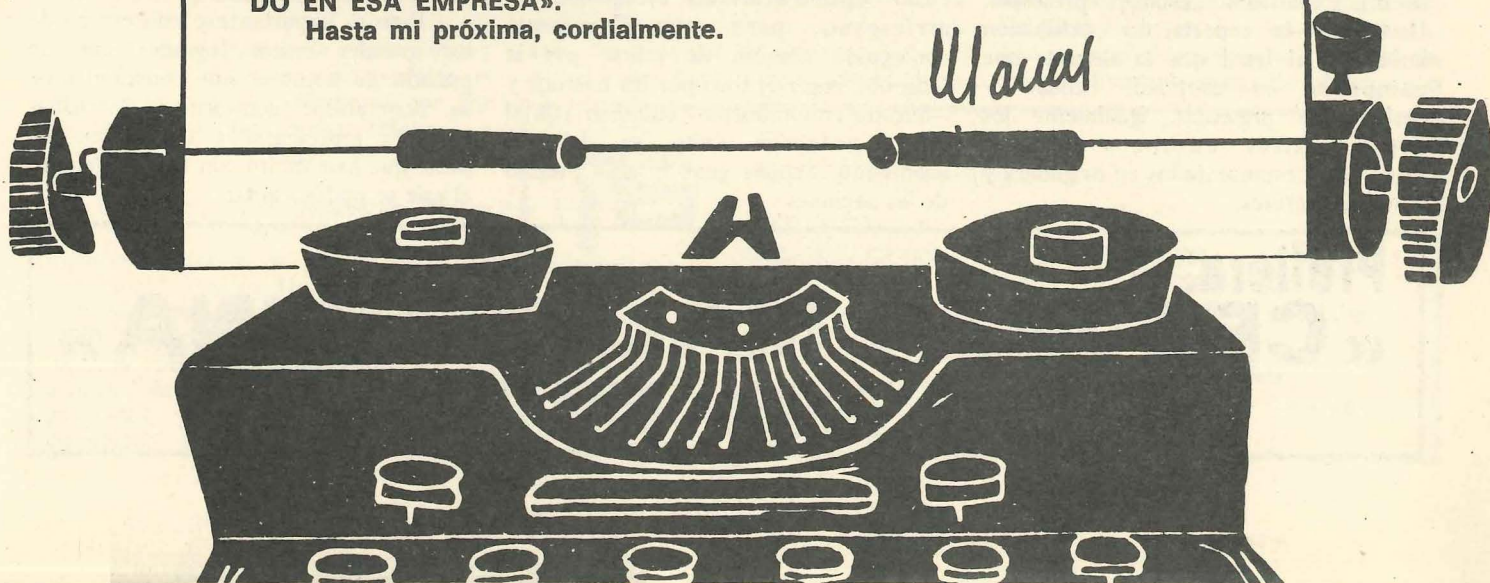
Dado que «El límite de una empresa está directamente proporcional al límite que se ponen los hombres que la dirigen» una determinación que podríamos calificar de terapéutica, es que si en lo conceptual, en lo filosófico y precisando más en la BASE no se está de acuerdo, lo más conveniente es separarse, antes de que con los años venga el rompimiento, algo que los latinos estamos muy acostumbrados a hacer, dado el poco respeto que tenemos en el empleo del lenguaje a la hora de opinar negativamente de los demás.

Las tendencias conciliatorias son importantes en la medida que las discrepancias sean en «la forma», cuando el problema se provoca porque es en «el fondo» por lo que no se está de acuerdo, las operaciones quirúrgicas en estos casos son lo más aconsejable.

Me acordaré siempre de lo que un hombre de negocios japonés dijo cuando le preguntaron sobre su experiencia durante el período que había estado de consejero en una empresa y de la cual se había —separado—, con la frialdad que caracteriza a los orientales, señaló «NUNCA HE ESTADO EN ESA EMPRESA».

Hasta mi próxima, cordialmente.

Wauai



EUROFLORA 71

ESPAÑA

ganó el gran premio de las naciones

por Uli Werthwein
Ing. horticultor

Con motivo de la exposición internacional EUROFLORA 71 en Génova (Italia), un grupo representativo de la Horticultura Ornamental Española se desplazó a mediados del mes de Abril a esta gran ciudad portuaria y mercantil para formar parte del Jurado Internacional.

En el recinto permanente de la Feria de Génova se encontraron al grupo que había diseñado y montado la aportación nacional española. Sobre esta artística obra hay que hablar aparte.

La organización, en lo concerniente al jurado por lo menos, se puede calificar de ejemplar. Se logró una compenetración de personalidades, criterios y trabajos en un ambiente en todos los sentidos constructivo.

La tarea no fue fácil.

Aparte de la masiva y al mismo tiempo selecta aportación italiana, los grandes países de arraigada tradición no sólo hortícola sino también podríamos decir "expositora" estaban presentes. Destacaba la espectacular exhibición holandesa al igual que la alemana que competían en cantidad, calidad y desbordante presencia, igualmente los demás países europeos estaban dignamente representados en originales y extensos sectores.

Entre todos resaltaba el recinto español, inconfundible en su peculiar originalidad.

Con pocas palabras, ya que si empezáramos a citar comentarios, no acabaríamos, se puede decir que fue el resultado impecable de una estupenda labor de equipo.

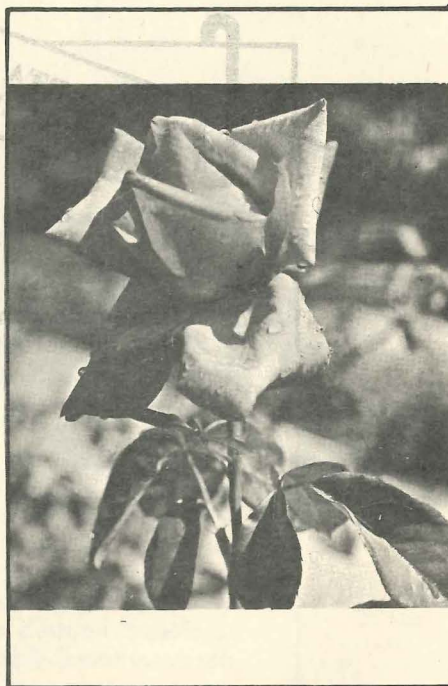
Con toda la imparcialidad que nos podamos esforzar a movilizar, debemos decir que fue esto: Que presentaba una dimensión nueva en lo acostumbrado en esta clase de "Shows", que aunque organizados cada tantos años, en muchas ocasiones son dirigidos y montados con conceptos que ya se podrían denominar convencionales.

El afán a veces algo unísono de impresionar al público (y en este caso precisamente entre el público al que se dirigen, somos nosotros, los profesionales, la parte más apetecida para los expositores) atacan a lo masivo.

Se repiten las variedades que han conquistado el "Standart" internacional. Por ejemplo, en Rosas, Claveles, Anturium, Crisantemos, Azaleas, Hortensias, Begonias, Saint-paulias, etc., que son expuestos mayormente en masas, ya por conocidas ó por impresionar simplemente al ojo que fácilmente se engaña a razón de dimensiones.

Exactamente lo mismo podríamos mencionar con las plantas ornamentales ya sean Sansivieria laurentii, Ficus, Philodendron, la mayoría de Bromelias y otras plantas que son generalmente presentadas en gran cantidad —y excelente, sobresaliente calidad, la verdad sea dicha— pero entre las que destacan sólo en contadas ocasiones algunos ejemplares "Super" en tamaño o suprema belleza.

De todo esto nosotros no podíamos presumir y son de felicitar en especial los colegas que tomaron la certera decisión de afrontar el problema de cómo presentarnos, escogiendo el arriesgado, pero muy firmemente conseguido camino de salirse por la tangente, coger el toro por los cuernos y —nuestra enhorabuena— culminar con el más apoteósico éxito su delicado cometido. España ganó el gran premio de las naciones.



He aquí, pues, en pocas palabras lo sucedido. Ahora debería hablarse de las conclusiones a sacar de esta tan lograda aventura.

La presencia de España, no fue sólo tomada en cuenta, sino muy realzada en todos los sentidos. De varios costados se mencionó la conveniencia, por no decir necesidad, de que España ha de seguir estando presente en lo que está evolucionando dentro de la Horticultura Europea.

Se ha hablado de las próximas Ferias a celebrar en Amsterdam, en Hamburgo, en Gantes. Se nos ha hablado bastante detalladamente de lo que lleva en cartera la organización europea de Horticultura (A.I.P.H.). Son obras de envergadura cada una de por sí y todas en conjunto y se nos ha demostrado que España es aceptada entre la gran comunidad de nuestro oficio, que España cuenta y, como respuesta, que todos cuentan con la colaboración de España.

Esto es importante y esto es uno de los grandes éxitos logrados por un puñado de hombres que conscientes de su acometido, conscientes de haber salido a representar a España pueden decir que han vuelto con todo el triunfo al que se podía aspirar.

Prefiera:

« CERVEZA MALLORQUINA »
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA



FORMA DE TENENCIA DE FINCAS RUSTICAS

por José Morell
GARCIA - RUIZ

Uno de los problemas, que con más insistencia se presenta en muchas ocasiones, al propietario, es la elección del sistema de tenencia, que naturalmente se presentará de diversas formas y aspectos, según las características de cada finca y según las circunstancias actuales del empresario, sin embargo vamos a exponer los puntos que deben incidir en cualquier empresa de tipo agrícola para así poder enjuiciar y poder decidir en cada caso, el método más adecuado.

Ante todo, debemos tener en cuenta, que lo que debe presidir cualquier proceso productivo, es la busca de un equilibrio entre la retribución de cada factor en relación a la productividad marginal monetaria de los recursos cedidos a la explotación y por ello tenderá a ser más perfecto el que más se acerque a este equilibrio. Por lo tanto, los principales objetivos a conseguir, serán, según Heady, los siguientes:

Primero.— “Las relaciones factor producto y los costes, sólo se deben mantener durante un corto plazo de tiempo, coincidiendo con las circunstancias tecnológicas del momento y por lo tanto, la empresa tenderá a un máximo beneficio consistente en los precios de mercado de factores y productos y con la tecnología del momento”. Por lo tanto, toda empresa

conservadora que no evolucione tecnológicamente o no lo haga su sistema de precios, no habrá logrado su mayor eficacia. Vemos, pues, que las circunstancias que favorecerán la obtención de este objetivo, serán única y exclusivamente las que concurren en un sistema de tenencia en la que el empresario pueda obrar libremente. Por ello, en la mayoría de los casos, la situación contractual del aparcerero en la empresa, no permiten a éste una evolución, tal y como ésta exige. Ahora bien, se podrá lograr este fin con más facilidad, en los casos de arrendamiento y Explotación directa, donde el empresario, puede obrar con más libertad y será en el segundo de estos casos, donde se podrá manejar la empresa conforme a las exigencias de cada momento económico o tecnológico.

Segundo.— “La productividad monetaria de todos los factores, debe igualarse entre sí y las relaciones factoriales, no deben quedar desequilibradas”. Respecto a este punto, vemos que igualmente es en la aparcería, donde no se puede conjugar armónicamente todos los factores, ya que si por una parte el aparcerero aporta el trabajo, recibiendo a cambio, un tanto por ciento de la producción, cosa que se podrá conocer con más o menos exactitud, también es cierto que lo que no se podrá conocer, serán las aportaciones de tipo empresarial y por lo tanto, nunca se podrán valorar cada una de las gestiones, que al fin y al cabo serán las que nos den un mayor beneficio y que sin embargo no se podrán repartir, según el ingenio de cada uno. En sistemas de arrendamiento, el arrendatario paga la renta de la tierra,

pero aporta el trabajo y el capital de explotación, pudiendo alcanzar el objetivo que se pretende en este punto. Será sin duda alguna en los sistemas de explotación directa, donde el empresario podrá conjugar todos los factores y lograr el equilibrio deseado.

Tercero.— “El sistema de tenencia debe permitir una combinación tal de las actividades, capaz de lograr que todas las productividades marginales de cada factor sean iguales, debiéndose mantener en los cambios de precios y tecnológicos”. Por lo tanto, nos encontramos aquí en una situación similar a la anterior, en donde el sistema más viable, es el de explotación directa, ya que la aparcería, por razón de concepción, no puede permitir esta combinación y el arrendamiento, debido a su escasa longevidad, también hace imposible alcanzar este fin.

Como consecuencia, vemos que el único método teóricamente viable es la explotación directa, ya que indudablemente, no podemos añadir al campo más incertidumbres tecnológicas y económicas a las ya existentes, sin embargo esta norma no se puede llevar a rajatabla, pues indudablemente se darán casos en que la aparcería sea viable o que sea necesaria, debido a las circunstancias, que en este preciso momento concurren. Indudablemente no se puede desechar rotundamente la aparcería, que sin lugar a dudas tuvo su momento de apogeo en años pasados, pero creo que aquí cabría la comparación, con lo que pasó con el feudalismo en la edad media, ya que aquel fue prácticamente solicitado por los plebeyos y en este caso podríamos decir que igualmente, dadas las circunstancias de mano de obra y falta



**TRAMA
PRINTING**

IMPRESION 'OFFSET'
CREACION GRAFICA

emple.14
(entresado)
tel. 22 29 54
palma de
mallorca
BALEARES

**FOTOCOLOR
CATALOGOS
FOLLETOS
POSTALES
BOLSAS
CAJAS**

de maquinaria de hace unos años, fue necesaria la aparcería, pero hoy en día, los avances tecnológicos y económicos hacen de la aparcería, un sistema a extinguir, igualmente que con el feudalismo, por los mismos que lo crearon.

La explotación directa, puede tener muchas modalidades y así vemos que en muchos casos, el mayoral, no es solamente una persona a sueldo, sino que tiene su participación en la empresa. Esta extensa gama de formas en que se puede materializar un sistema de explotación directa, hacen que para cada finca, el propietario pueda escoger la más idónea para su caso y según la idiosincrasia de la persona a contratar y sin perder nunca el perfecto dominio de la gestión empresarial.

CONSULTORIO

Pregunta formulada por D. Ramón Beltrán.

Respecto a su consulta sobre el Pulgón verde del Melocotonero, le diré que hoy en día existen productos, con los que se puede combatir fácilmente este afido y que según mis noticias recientemente la casa Du Pont ha sacado un insecticida a base de Methomyl de gran efectividad para combatir estos insectos.

Pregunta formulada por D. Miguel Borrás.

En cuanto a su pregunta respecto a la posibilidad de nuevos cultivos, creo que nuestro campo tiene muy limitadas sus posibilidades, y sólo la creación de nuevos centros de consumo, permitiría

el fomento de cultivos industriales, que actualmente no tienen cabida. Además podrían sustituir a otros que se cultivan por pura rutina.

Pregunta formulada por D. Gabriel Vallespir.

Contestando a su consulta sobre el porvenir de la almendra, le diré que parece estar completamente asegurado, pues según palabras del propio Ministro de Agricultura, será éste uno de los cinco cultivos preferidos en nuestro país y a los que se les va a conceder protección, pero no hay que olvidar que por ser un artículo de lujo, el mercado exigirá una mayor calidad, cosa de la que no podemos presumir.

COMPRAS PARA 1971 - 72—Los compradores siguen interesados en el grupo "Mandarinas" de primera flor, sobre todo en las variedades "Satsumas" y "Clemennules". En cuanto a naranjas, el mayor interés radica en las "Navelinas", aunque estos últimos días se nota algún interés por las "Navels", pero en ambas variedades, así como en "Satsumas" y "Clemennules" se buscan las de primera floración y con antecedentes de la mayor precocidad.

En cuanto a "Satsumas", se compra entre 100 y 125 pesetas arroba, las más precoces y sabemos que algunos cosecheros no las ceden a dichos precios. También se han adquirido escasas partidas de primera flor, pero de madu-

ración intermedia, en operaciones a ojo, que los compradores suponen que salvo posteriores perjuicios producidos por las condiciones meteorológicas adversas, podrán resultarles entre 75 y 80 pesetas arroba en árbol.

Respecto a "Clementinas" desconocemos operaciones. Esta variedad es de producción muy incierta, por lo que el comercio actúa con mucha desconfianza y prefieren comprar cuando ya se vea la naranja en los árboles.

Las compras de "Navelinas" se realizan entre 85 y 100 pesetas arroba, para las de mayor precocidad de maduración, y de maduración intermedia, entre 70-75.

Muchas de estas compras se han realizado a peso, adelantando el vendedor parte del valor total aproximado de la cosecha al recoger la mercancía.

J. MUNNE

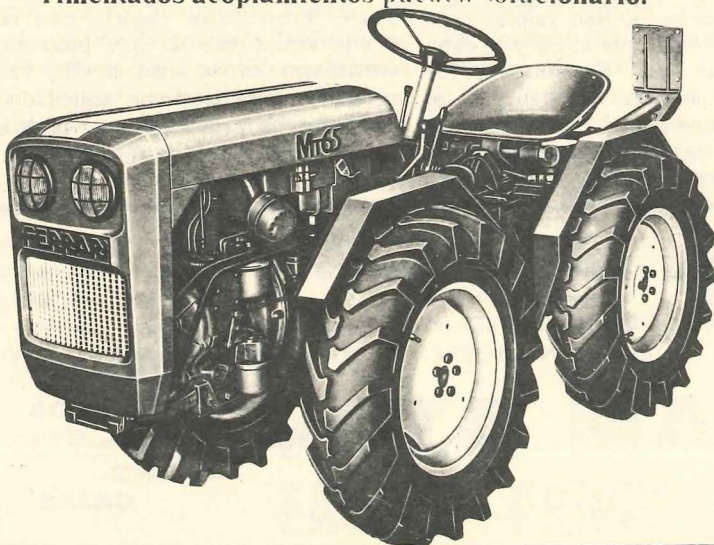
AGRICULTOR

Consúltenos

SUS

problemas

Nuestra extensa gama de máquinas y de experimentados acoplamientos pueden solucionarlo.



MAQUINARIA AGRICOLA

TRACTORES ARTICULADOS TRACCION A LAS CUATRO RUEDAS

FERRARI 18,5 HP DIESEL
(8 velocidades adelante y 4 atrás)
PIERRE 18 HP DIESEL
(4 velocidades adelante y 2 atrás)

MOTOCULTOR

RINGO ED - 80 DIESEL 8 HP., 4 velocidades adelante y 2 atrás.

MOTOAZADAS

CONDOR - 452 DIESEL 10 HP., 6 velocidades, adelante y 2 atrás.

MIASA - 1500 a Petróleo y gasolina 7 HP. normal y marcha atrás.

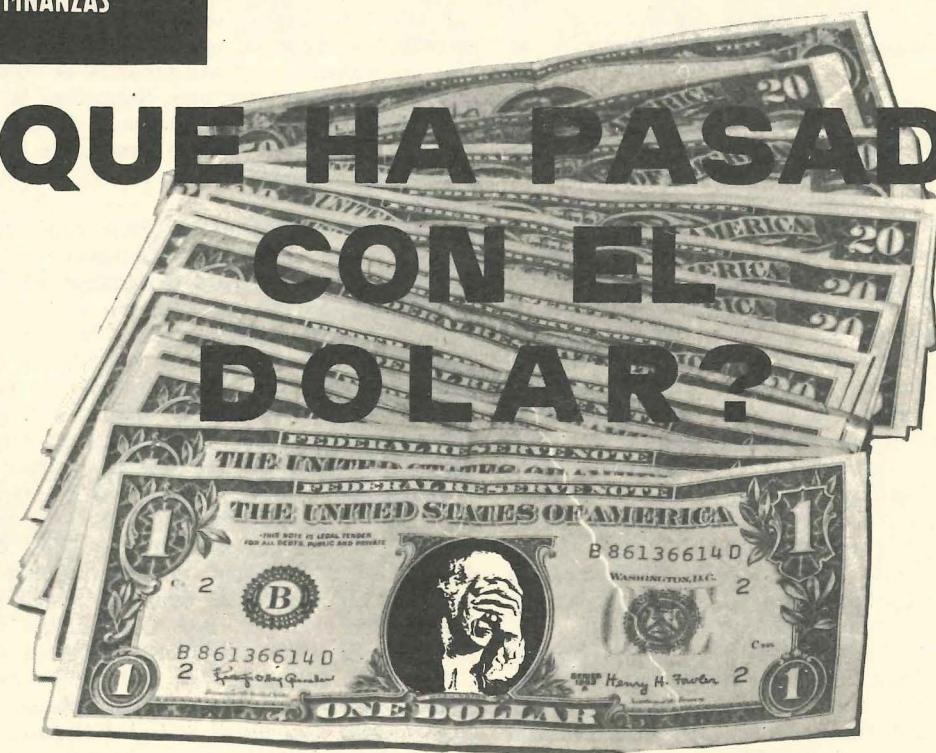
MOLLON - 70 a gasolina de 7 HP.

C. Padre Bartolomé Pou. n.º 116

Teléf. 25 63 56

PALMA

¿QUE HA PASADO CON EL DOLAR?



¿ Ha llegado su día X ?

FALTAN RESERVAS DE ORO: desde el punto de vista puramente del cálculo, los U. S. A. no son solventes desde hace tiempo.

por Harry M. CUEHN

I PARTE

Esta vez buscarán de nuevo un culpable. Richard Nixon no puede hacer lo que su antecesor, Lyndon B. Johnson, practicó con algún éxito: traspasar la responsabilidad por la "huída del dólar" a otros. Los ataques de debilidad que sufre el dólar y que en las últimas semanas han dado lugar a creciente nerviosismo en los lugares de finanzas internacionales desencadenando enormes especulaciones, son bien visibles esta vez para todo el mundo como una consecuencia de la política económica americana.

Hace tres años la situación era diferente. Cuando en las primeras semanas del año 1968 la gran estructura artificial del reglamento internacional estaba a punto de derrumbarse, los EE.UU. encontraron rápidamente un culpable. El entonces presidente Johnson hizo responsables de esta inquietud a los especuladores internacionales.

Los expertos ya sabían entonces que la causa de la miseria era mucho más profunda; ellos preveían el peligro de este optimismo oficial de Washington que recordaba la fácil excusa de los ingleses que responsabilizaron a los "Enanos de Zurich" (Banqueros) por cada ataque de debilidad de la libra esterlina, pero la mayoría de americanos se dejaban

tranquilizar: estaban acostumbrados ya de hace mucho tiempo de que el dólar, por todo el mundo occidental era la moneda fuerte y cubierta suficientemente por el tesoro de oro de Fort Knox a pesar de que existía por lo menos un hombre que había declarado abiertamente la lucha monetaria contra EE.UU.: el General Charles De Gaulle.

El Presidente de Francia perseguía entonces la política de rivalizar con el dólar en cuanto a moneda preferida en el mundo occidental. De Gaulle indujo a la Banque de France a cambiar cada vez más dólares en oro. Washington no podía negarse: una base importante del convenio monetario firmado en 1944 en Bretton Woods es la afirmación de los EE.UU. de vender en cualquier momento a los bancos centrales extranjeros una onza de oro por 35 dólares. En 1968 Francia puede comprar. El brillante desarrollo de la economía francesa origina un constante aumento de divisas que enseguida se cobran en oro. En 1964 las reservas de oro americanas en Fort Knox ascienden a más de 14 mil millones de dólares; en 1968 las reservas se reducen a algo más de 10 mil millones de dólares. Y Charles De Gaulle encuentra colaboradores: miles de especuladores de todo el mundo compran oro con la

esperanza de que EE.UU. ya no aceptará mucho más tiempo los pedidos de las reservas de Fort Knox y de que devaluará el dólar, lo que automáticamente significaría un aumento del precio del oro.

Pero el cálculo no encaja. Cuando EE.UU. pierde cada vez más oro se decide en una Conferencia entre los principales Estados industriales, (el 18 de marzo de 1968), la división del mercado del oro. Con esta decisión los Bancos Oficiales (en España, el Banco de España) se libran de la obligación de tener que vender a interesados privados parte de sus reservas de oro por medio del "gold-pool" en Londres.

Pocas semanas después De Gaulle tiene que abandonar todas las esperanzas de vencer al dólar; después de las inquietudes de mayo de 1968 empieza la "huída del franco" y las reservas de oro francesas disminuyen más rápidamente que anteriormente las reservas americanas. Al efectuarse la revaluación del marco alemán en 1970 hay tranquilidad durante todo el año en los mercados de divisas. Aunque hombres como Jack Rueff y el profesor Triffin hablan públicamente de posibles consecuencias peligrosas del déficit creciente del balance de pagos americano, los políticos y economistas americanos están hartos de estas profecías hasta que se ven obligados a publicar las fatales cifras del año 1970. Es entonces cuando se alarma la opinión pública.

En muchos aspectos, el año 1970 era económicamente el peor; año para los U.S.A. desde la 2a. Guerra Mundial. Después de una gran coyuntura que dura casi nueve años, iniciada con el programa de Kennedy, empieza la recesión. El rendimiento económico real de los EE.UU. no ha crecido durante el pasado año, sino que ha disminuído. Temporalmente hay un paro de 5 millones de americanos y con el nuevo aumento de precios en un 6 por 100, la inflación alcanza su actual apogeo. Sin embargo la consecuencia más grave ha sido el desarrollo del balance de

pagos: aunque en 1970 las exportaciones de los U.S.A. aumentan un 13 por 100, el superávit del Comercio Exterior se reduce a causa de las fuertes importaciones a un 50 por 100, equivalente a 2,5 mil millones de dólares y esta suma no basta ni mucho menos para compensar la "huída" del dólar. Resultado: el déficit del balance de pagos alcanza 10 mil millones de dólares. El año pasado los EE.UU. tuvieron que pagar (teóricamente) más de 10 millones de dólares por hora al extranjero.

Posiblemente hubiera sido superable este hecho sin grandes conmociones si Washington no hubiera cambiado rotundamente su política económica en los últimos meses. Mientras al principio del gobierno de Nixon se dió primordial importancia a la lucha contra la inflación, la tarea más principal es ahora superar la recesión. Y así se ocasionó en Estados Unidos una rápida disminución del interés bancario por lo que los dólares se iban a Europa, donde rendían intereses más altos. Como tantas veces durante crisis monetarias, bastaba únicamente un rumor para desencadenar la "explosión": en los últimos días de Marzo corrían rumores entre Bancos especialmente activos en el mercado de moneda europea de que los Bancos Nacionales de Europa estaban dispuestos a comprar dólares solamente en cantidades limitadas en cuanto al curso de cambio oficial. En estos rumores no hubo ni una sola palabra de verdad pero el incidente es suficientemente grave para desencadenar sobre Europa una inundación de dólares. Bancos como el Banco Federal de Alemania en Frankfurt, tienen que aceptar dólares por un valor de 120 mil millones de pesetas, a pesar de haber bajado el descuento bancario para frenar el aumento de divisas abaratando los intereses. El Banco Nacional de Suiza tiene que aceptar en un sólo día dólares por valor de 1,5 mil millones de francos.

Durante algún tiempo parece que el día X para el dólar está ante la puerta; aquel día X cuando el dólar americano tendrá que devaluarse oficialmente o las monedas fuertes como el marco, el florín, el yen, los francos suizos y belgas se tendrán que revaluar conjuntamente frente al dólar. La solución del libre curso de cambio sería solamente una alternativa un poco engañosa ya que solamente significaría que el valor del dólar debería disminuir frente a las monedas europeas.

Entre tanto la situación se ha tranquilizado. Las "Pascuas calientes", como dice el lenguaje de los banqueros europeos, no han tenido lugar. Pero aunque las especulaciones han disminuído los problemas se quedan. Hoy el dólar nada más es "la moneda guía por la gracia de Europa". Verdaderamente los U.S.A. hace ya tiempo que no son solventes. Sus reservas de oro tienen actualmente un valor de 11 mil millones de dólares frente a los 40 mil millones que podrían ser representados por los Bancos europeos para cambiarlos en oro.

Lógicamente los Bancos no procederán a lo que les reserva el derecho porque los países europeos se han acostumbrado a que este convenio sobre el cambio dólar-oro ya no es más que una ficción. Lo que no puede conseguir el tesoro de Fort Knox lo consigue el poder político y militar de Washington: ningún país del hemisferio occidental se atrevería a obligar a los U.S.A. a que se descubran ante el mundo.

A pesar de todo: la cuenta abajo para la próxima crisis del dólar ya ha comenzado, con cada mes, con cada semana el déficit crece. Ayuda militar y de desarrollo, la subvención de bases, inversiones en el extranjero, todo ello cuesta millones y millones de dólares. Según cálculos extra-oficiales sólo la guerra del Vietnam ocasiona a los Estados Unidos una pérdida de divisas de 5 mil millones de dólares anuales. Los banqueros europeos están de acuerdo, "la gran inundación monetaria podría arrasarse, incluso, la común línea de resistencia de los Bancos nacionales europeos".

Fuentes: Financial Times / Die Zeit / The Economist



GILET

VIA ALEMANIA
5-7-9



Telfs. 22 65 40 - 1 - 2 Palma
SISTEMAS Y SUMINISTROS DE OFICINAS

Máquinas de escribir, sumar, calcular, facturar, contabilidad y estadística • Máquinas de franquear, de direcciones y multicopistas • Máquinas registradoras • Muebles metálicos para oficinas • Cajas de caudales • Perfiles ranurados • Material de clasificación y archivo • Armarios para llaves • Intercomunicadores • Reproducción de planos y tableros dibujo • Fotocopiadoras

VALLA ATLANTICA

CONTRA EL DOLAR

«Estamos intranquilos, profundamente intranquilos» dice el ministro de Hacienda de los EE. UU.

II PARTE

Durante un año el Presidente de U.S.A., Richard Nixon, desempeñó un papel que la masa de los americanos aplaudió pero que más tarde puso en peligro su imagen internacional. ¿Por qué? El curso restrictivo del año pasado significó para los americanos el peor año económico desde la segunda guerra mundial. Hubo un estancamiento total de la economía y, a pesar de ello, un rápido aumento de precios así como cinco millones de obreros en paro, número que nunca se había alcanzado anteriormente. La economía hasta ahora conocía términos como inflación y deflación. Actualmente hay un nuevo vocablo: la «stagflación» (de stagnation = estancamiento).

A los europeos, sin embargo, agradó el curso restrictivo de Nixon porque esperaban que un frenazo económico de los U. S. A. también frenaría la inflación internacional alimentada por el dólar. El cálculo era sencillo: si Nixon para la inflación del dólar en su país y la coyuntura en más o menos tiempo desapareciera en crónico déficit del balance de pagos U. S. A. Con ello se hubiera tapado el manantial del que anualmente salen unos diez millones de dólares que inundan principalmente Europa como «dinero sobrante» para fomentar allí las tendencias inflatorias.

A pesar de la restricción norteamericana, este cálculo del año pasado no dio resultado y este año los economistas ni se atreven a plantear un cálculo parecido. Nixon, quizás ya con vistas hacia el año electoral 1972, ha invertido las prioridades políticas-económicas: en vez de estabilidad monetaria y freno coyuntural se fomentan expansión y disminución de paro. La consecuencia inmediata de estas nuevas prioridades es la crisis monetaria en Europa. No hay pocos americanos convencidos de que esta crisis no es una crisis, sino una conspiración del capital europeo contra los U. S. A.

Así por ejemplo escribió el Semanario estadounidense «Newsweek»: «...es una manipulación de capitalistas europeos para enseñar a los americanos que están hartos de las reglas de este juego (del tratado monetario de BRETON WOODS)». Es un hecho que los norteamericanos ignoran constantemente una regla fundamental de este tratado practicamente dictado por ellos mismos hace 27 años. Los americanos gastan en el extranjero más de lo que allí mismo ganan lo que se muestra claramente en el crónico déficit del balance de pagos.

Cualquier otro país con este comportamiento poco serio hubiera estado obligado a devaluar su moneda.

La reciente crisis demuestra lo peligroso que puede ser el déficit crónico de una moneda para el sistema monetario occidental. Respecto a esto dice «Newsweek»: «Esta inundación de dólares alimentada por el déficit de los U. S. A. no solamente impide que los demás gobiernos superen su propia inflación esta enorme cantidad de dólares no controlables resultan ser una constante amenaza para la estabilidad de las monedas europeas.

Esta «enorme cantidad» de dólares se ha acumulado desde 1965 en las cuentas corrientes de los bancos centrales y privados europeos. En los últimos cinco años la suma de estos euro-dólares ascendió de 10 mil millones de dólares a actualmente 50 mil millones de dólares. Como ya dijimos anteriormente basta esta suma para amenazar a cualquier moneda del mundo occidental incluyendo al dólar mismo.

El año pasado hubo paz en el frente monetario; por dos razones: 1. una parte de las decisiones restrictivas de Nixon era la política de elevados intereses bancarios en los U. S. A. y como consecuencia euro-dólares se marcharon a Norteamérica, disminuyéndose así la presión inflatoria en Europa. A parte de este motivo puramente técnico y como segunda razón la confianza en el dólar tenía una gran importancia porque mientras Nixon luchaba contra la inflación de su país el dólar seguía disfrutando de un crédito psicológico como moneda en camino hacia la estabilidad.

Pero cuando Nixon dio la señal para la expansión naturalmente bajaron los elevados intereses bancarios de la restricción, el enorme río de dólares se dirigió otra vez hacia Europa y la confianza desapareció. Así

CONSTRUCCIONES
LLABRES & MONTANER, S.A.

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

los americanos habían creado las condiciones para una nueva crisis monetaria: El empujón, sin embargo, que desencadenó el escándalo monetario salió de Europa. Según los americanos fueron los alemanes en la persona del ministro de Economías, cuando éste iniciaba conversaciones (según el Semanario «Bussines Week») con sus amigos del Mercado Común sobre un sistema de libre cambio de moneda frente al dólar.

En los U. S. A. existen opiniones contrarias sobre el actual tratamiento «clínico» del dólar. El Presidente Nixon, su Consejero Jefe, George P. Shultz y un equipo de profesores bajo la dirección del economista conservador Gottfried Haberler creen que el déficit del balance de pagos no daña al dólar. Esta filosofía se cristaliza en una recomendación del COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS. (Consejeros Económicos del Presidente) a los europeos: «si estos desean estabilidad que paguen por ella revaluando más frecuentemente sus monedas, disminuyendo así el déficit norteamericano. Los críticos norteamericanos de esta política también son de mucho renombre pero no tienen ni el menor poder contra este curso oficial del Gobierno. Por ejemplo, Arthur F. Burns (Jefe de la FEDERAL RESERVE, una institución similar a los bancos centrales europeos) admira «la paciencia de nuestros amigos en Europa» y considera que la aceptación de un balance negativo es peligroso.

Paul McCracken (Presidente del COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS) teme una presión sobre el nivel de intereses y estorbos posteriores para las inversiones internacionales. John Connally (Ministro de

Hacienda de los U.S.A.) comenta sobre el déficit de su país: «Estamos intranquilos, profundamente intranquilos».

La cuestión central sigue siendo, cuanta inflación puede superar el dólar sin perder su renombre mundial y su aceptación como medio de pago internacional.

Prácticamente el dólar vive hoy día del prestigio estadounidense como poder político, económico y militar. Ya dijimos al principio de este análisis que ya en 1968 el dólar ha dejado de ser un medio de pago cuyo valor constante está respaldado por oro. Repitamos: hasta fines del año 1970 las divisas del dólar ascendieron a unos 43,3 mil millones de dólares respaldados por unas reservas de oro en valor de 11,1 mil millones de dólares.

El programa expansivo de Nixon ocasionará ahora y automáticamente el aumento de la inundación internacional del dólar y su devaluación de un 5,7 % (promedio 1970). Esto significa una atrevida inversión para conseguir crecimiento económico nacional y disminución de pago en los U.S.A. Un éxito en este sentido podría revalorar más rápido y más fuerte la imagen del dólar que una estabilidad del dólar conseguida durante largos años de recesión; sin embargo el riesgo que corren los americanos al perder completamente el control sobre el dólar es bastante elevado en esta política. Para algunos banqueros, dice «Bussines Week», la nueva política de Nixon solamente es «una inflación que se llama expansión». El primer trimestre de esta política de expansión demostró que hay una gran diferencia entre la realidad y los datos oficialmente propagados (= crecimiento económico 8 %, inflación monetaria 3 %, paro 4,5 %). Los precios de consumo han seguido subiendo con un 6 % por año, el paro sigue con un nivel de 5 a 6 % y el reducido crecimiento económico se debe a las actividades de la industria automovilística que se recuperaba apresuradamente de las pérdidas ocasionadas por las huelgas.

Las existencias del dólar en el extranjero ascienden a sumas record: el primer trimestre 1971 tuvo un balance de pagos U.S.A. con un déficit de 5 mil millones de dólares (total 1970, 9,8 mil millones de dólares). La causa principal de ello eran los diferentes niveles de intereses bancarios entre Europa (superior) y U.S.A., así como (desde 1965) la Guerra del Vietnam. Expertos han calculado que sin la Guerra del Vietnam no hubiera existido déficit. Se supone, y todas las señales son positivas, que la inundación del dólar aumentará, pues los americanos no están dispuestos ni tampoco capaces de cambiar su política. Los europeos en esta situación apenas pueden elegir: o se acostumbran a una inflación anual por encima de un 5 % (un nivel ya conseguido por Italia, Francia, Inglaterra, Holanda y Suiza) o intenta apartar el dólar enfermo como moneda dominante de Europa.

Los americanos ya han pensado qué aspecto podría tener tal solución (a largo plazo) para el problema del dólar: un poder monetario europeo que domina en Europa, Africa y los países de la libra esterlina formado como contrapeso de un área de poderío del dólar (U.S.A., Canadá, América Latina).

Dicen expertos del First National City Bank, New York: «Una separación parcial puede armonizar más que una unidad marchita».

AHORRE CON.

Friso®

- Instalación rápida y limpia.
- Lavable con agua, jabón ó detergente.
- Resistente.
- Además de decorar, aísla y protege de humedad las paredes de su CASA, CHALET, HOTEL, RESTAURANTE O BAR.

DISTRIBUCIONES "FE GA"

Avda. CONDE SALIENT, 51

Tls. 21 45 87- 21 38 45

ESTRUCTURA SOCIAL Y DESARROLLO ECONOMICO

por Jaime J. Florit QUETGLAS

Evolución social y desarrollo económico son términos sinónimos que, en nuestra época, adquieren un significado concreto y específico. No se puede hablar de uno sin incluir al otro. La causa principal de la lentitud de nuestro desarrollo económico proviene de la abierta oposición de las diversas clases sociales al desenvolvimiento normal del proceso económico.

Tradicionalmente, la sociedad española se ha caracterizado por la lentitud de la evolución de la estructura agraria y por el reducido espacio reservado a la clase media. Consecuencia de ello ha sido un sistema dualista que constituye el factor esencial de las desigualdades regionales y sectoriales del desarrollo.

Dos estructuras sociales, la tradicional, estática y cerrada, y la moderna, abierta y dinámica, coexisten en nuestro país de forma casi independiente, con sistemas de vida, conducta y valores diferentes, cuando no opuestos.

La estructura tradicional, secuela directa de la estructura agraria, comprende los factores extremos de la sociedad española. Por un lado, el sub-proletariado rural, formado por los trabajadores agrícolas eventuales y sus familias y por los pequeños propietarios minifundistas. Por otro, el grupo de los grandes terratenientes. Esta amalgama social, carente de una clase media, posee un sistema económico propio: el del subdesarrollo y estabilidad de la producción. Opone así un obstáculo casi infranqueable a la movilidad social interna, asegurando el mantenimiento de un clasismo económico y social cerrado, incapaz de suministrar los medios necesarios para el progreso apetecido. La estructura tradicional, al enfrentarse con un aumento demográfico acelerado provoca, inversamente, una regresión de las condiciones de vida de las poblaciones afectas a la misma. De ahí la emigración interna y externa, tanto mayor cuanto que se concentra en las regiones del Centro y del Sur.

La estructura abierta de tipo moderno, comprende los restantes

elementos de la sociedad española: trabajadores agrícolas fijos y obreros cualificados, funcionarios, mandos intermedios, técnicos, comerciantes, miembros de profesiones liberales y grupo superior industrial, financiero y administrativo. Este conjunto, formado por todos los elementos que participan en el proceso económico, representa cerca del 75 por 100 de la población, y sólo en su seno puede producirse cualquier fenómeno de movilidad social.

Actualmente, el desarrollo económico global tiende a acentuar el carácter dualista de nuestra sociedad. Ciertamente se ha intentado solucionar el problema recurriendo progresivamente a la mano de obra no cualificada, pero este sistema ha provocado la emigración masiva de los trabajadores del campo hacia las ciudades, lo que indudablemente ha facilitado la inicial expansión industrial, pero que hoy día resulta económicamente peligroso.

Posiblemente, en ninguna provincia española se haya manifestado tan claramente el ciclo evolutivo social como en Baleares. El proceso es muy

sencillo, aunque se remonta a los primeros años de la posguerra.

La llegada de los primeros turistas provocó el montaje de un complejo tinglado hostelero, de agencias de viajes, alquiler de vehículos y la consiguiente gama de servicios secundarios. La falta de mano de obra no fue problema porque los isleños, en gran número, abandonaron los aperos de labranza para ofrecer sus servicios, "de lo que sea". Todo ello implicó, naturalmente, un notorio encarecimiento del coste de vida. Al mismo tiempo, grandes contingentes de trabajadores agrícolas de la mitad Sur de la Península se instalaron en las Baleares, en busca de unas condiciones de vida de las que carecían en sus lugares de origen. Muchos de ellos se afincaron en el agro mallorquín, abandonado por sus cultivadores. Tras una época de indudable prosperidad económica —merced al turismo—, al notarse los primeros síntomas de regresión el proceso se invierte, salvo en un aspecto: los "forasteros" —en su mayoría— se quedan. Marginados por una sociedad en la que no han logrado integrarse, los no isleños se muestran reacios a volver a su tierra natal, porque saben que, con ello, su situación no mejorará. Consecuencia de ello es el paro y, como último recurso, la delincuencia. Evidentemente, tal estado de cosas hubiera podido evitarse con una política de desarrollo provincial, que impida los movimientos migratorios y permita una total integración social.

En resumen: Para lograr un pleno equilibrio social y económico es necesario:

—Una planificación del desarrollo

Galleres SURUTO

SEAT
RENAULT
SIMCA
CITROEN

MECANICA
ELECTRICIDAD
CARROCERIA
PINTURA

CALLE BLANQUERNA, 67 - 69
CALLE PEDRO MARTEL, 63 - 75
CALLE A. M. MARQUES, 56 - 60

TELEFONOS: 250981
252402
PALMA DE MALLORCA

económico (realizada por la colaboración del poder público y de la iniciativa privada), de acuerdo con un progreso social paralelo, tanto entre las diversas regiones como entre los distintos sectores (agricultura, industria, servicios). Así desaparecerían espontáneamente muchas de las causas que crean un grave malestar social (falta de bienes suficientes, injusta distribución de la renta, paro, etc.).

—Un sistema tributario que impida irritantes desniveles en la percepción de la renta nacional y permita al Estado responder a los gastos requeridos por el

bien común (sanidad, educación, etc.).

En cambio, lo que es absolutamente inadmisibles —y, por desgracia, demasiado frecuente—, es:

—Torpedear un proyecto de ley porque perjudica los intereses particulares de personas o de grupos.

—No pagar los impuestos justos, so pretexto de que nuestro sistema tributario está montado en base al principio de la evasión fiscal.

—Votar en unas elecciones sin considerar si el candidato es el más competente, o votarle por amistad o por dinero.

—Admitir rentas personales difícilmente justificables socialmente.

—Gastos suntuarios excesivos que puedan herir la sensibilidad de las clases sociales más modestas, etc.

Como se vé, una política de desarrollo económico global debe ir respaldada por una política regional y sectorial, aún cuando sea menos rentable a corto plazo, a la vez que por una política de promoción social efectiva, y sin la cual aquella perdería eficacia. Sólo así podremos evitar los problemas que afectan —actualmente— a nuestros vecinos europeos.

EL DESAFIO ECONOMICO ESPAÑOL

El economista Tamames comenta en el diario YA:

“El economista debe buscar el sentido de las luchas sociales y profundizar en esas fuerzas: Tiene que manifestarse como un innovador, llevar a la empresa, a la administración pública un estilo de innovación. Debe proponer cambios. No me fío de nadie que se diga aséptico políticamente. El economista tiene que tomar partido: desde el que trabaja en la empresa privada hasta el que está en la Administración pública. Nuestra misión es de transformación.

El I y II Plan los ha criticado ampliamente. Tienen numerosos fallos y, aparte de ser muy poco indicativos, son poco equilibrados. En la Comisaría del Plan lo han podido comprobar. De cara al III Plan mientras no se reconozca que hace falta una renovación a fondo hay que hablar de problemas de fondo. Lo que se plantea en España es la necesidad no de un plan indicativo ni correctivo sino la necesidad de un plan de transformaciones estructurales. Nacionalizar la banca privada para poner todos los recursos financieros de la nación al servicio de los intereses generales de la economía y no preferentemente de los intereses particulares y a corto plazo de los grupos financieros;

revisar el sistema fiscal para suprimir los factores inflacionistas; reordenar y ampliar la facultad de la empresa pública; realizar la reforma agraria. Cimentar una verdadera investigación científica que permita a España emanciparse, por lo menos en parte de su servidumbre a la tecnología extranjera, y liberalización en el campo de las relaciones económicas. Hay que legalizar los derechos de huelga y del espido y la libertad de asociaciones con fines sindicales.”

El
próximo número de
economía balear
estará dedicado a la
CONSTRUCCION

**¿ Quiere
Ud
exportar ?**

■ La Oficina Comercial de España en Nueva York remite nueva relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

Carteras y ropa de cuero. — Guantes. — Art. de cuero en general. — Vino (seco, blanco). — Alhajas (bisutería). — Productos farmacéuticos. — Tapices y al-

fombras. — Ropa de hombre. — Medias. — Art. de piel. — Santos de madera. — Muebles de madera. — Camas-literas. — Ropa y calzado sport. — Ropa de dama, (sport). — Cuero. — Cinturones. — Prendas vestir. — Curtidurías. — Mantiles. — Bordados y de tergal. — Zapatos (para hombre). — Regalos. — Vinos. — Bisutería. — Muebles. — Artículos de cuero. — Camas dobles o triples.

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, sita en calle del General Goded, núm. 75-Entl. (Apartado de Correos núm. 109) PALMA DE MALLORCA, o bien remitidas a petición.

■ La Cámara Española de Comercio en Alemania con dirección en 6 Frankfurt am Main 70 Schaumainkai 83, ha publicado relación de firmas alemanas que desean importar de España los artículos que se detallan a continuación:

419.—Muebles de arte.
428.—Artículos regalo en cerámica.
429.—Artículos regalo en madera.
430.—Artículos regalo en latón.
432.—Almendras.

434.—Albaricoques.
448.—Botas de cuero.
454.—Vajilla cerámica.
458.—Artículos cerámica.
498.—Muebles.
510.—Puertas.
511.—Dormitorios.
514.—Muebles tapizados.
537.—Mantelerías.
541.—Artículos regalo.
565.—Confección señora y caballero.
566.—Confección de cuero para señora y caballero.
569.—Mantas.
572.—Bolsos cocodrilo señora.
586.—Abrigos cuero señora y caballero.
587.—Guantes de piel para conductores.
593.—Artículos artesanía en metal, cobre, zinc, etc.

En consecuencia todo exportador español interesado en cualquier artículo mencionado puede dirigirse a la citada Cámara Española de Comercio en Alemania, debiendo señalar claramente el número que antecede a cada producto, al objeto de que reciba, oportunamente, las direcciones que interesa.

ESPAÑA, sus economías y sus economistas

por
**Bartomeu
RIUDEVETS
MELIA**
(de "Menorca")

¿Por qué será cuando se habla tanto de inflación, política de congelación de créditos, acuerdo comercial preferencial con el Mercado Común, rumores sobre una nueva posible devaluación de la peseta, planes de desarrollo, nivel de industrialización, planificación económica regional, polos de promoción, estabilización, política monetaria... que no se menciona, en cambio ni superficialmente, a los economistas? Es realmente difícil de imaginar.

La actuación del economista es función creciente del nivel de desarrollo. Cuanto más avanzado esté un país, más economistas necesitará y reciprocamente. En este país, oficialmente en vías de desarrollo; con un elevado índice de industrialización; en el que la agricultura representa cada día, desafortunadamente en nuestro caso, un papel más secundario; con un, cada día mayor, incremento en la importación de divisas (lo cual es inmejorable para mantener el equilibrio de la Balanza de Pagos, aunque actualmente muy deficitaria); con un II Plan de Desarrollo en marcha; con una reforma de la Ley de Educación; con una reforma, a la vista, de la Ley Tributaria; con reformas urbanísticas a escala nacional (aun que ello no suponga la creación de espacios verdes); redistribución de la renta. También oficialmente, la sociedad española está formada por un 75 por 100 de clase media. Cifra que no concuerda exactamente con las obtenidas por la Archidiócesis de Madrid, para realizar una campaña social, y según las cuales, (son cifras aproximadas), un 80 por 100 de la población no posee calefacción central ni individual, un 30 por 100 no dispone de servicios higiénicos en condiciones, únicamente un 4 por 100 disfruta de vacaciones (entendemos, estancia en lugar distinto a la residencia habitual), sólo un 1 por 100 lo hace en casa propia (chalet o apartamento) etc.; claro que no son cifras oficiales, sino para aquella campaña en cuestión. Pues bien, con todo esto no aparece el economista. A nivel microeconómico o de empresa tampoco aparece. Según decía Eliseo Bayo en "Destino" (6.6.70), donde hay estraperlo sobran los economistas. En la época dorada del estraperlo, donde con un "golpe

de vista de empresario práctico se solucionaba todo, donde lo único que importa es la especulación, el máximo beneficio y el menor riesgo, evidentemente, sobra el economista, técnico de la previsión, del análisis, de la planificación, etc. Y realmente es ésta la situación de la empresa media española, (sólo un 3 por 100 sobrepasan los 50 obreros). A este empresario, le es mucho más rentable contratar a un profesor mercantil, que como mínimo le soluciona los problemas de contabilidad. Todo ello, y seguimos con el artículo de E. B., nos conduce a una situación en la cual, después de un cuarto de siglo de promociones de economistas, éstos siguen sin tener un lugar determinado en nuestra comunidad; entonces la alternativa es clara: o esta sociedad no ha alcanzado un nivel de desarrollo suficiente para aceptarlos, o los economistas de "eso" sólo tienen el nombre o ambas cosas a la vez. Creo que son ciertas las tres. La primera ya la hemos expuesto. Respecto a la segunda: las facultades de Económicas están siguiendo un programa de estudios elaborado por von Stackelberg, conocido economista del III Reich. Programa que tenía cierto sentido en la década de los 40, pero que está totalmente desplazado en la actualidad. Aquí y ahora, en pleno 1970, se estudia en Microeconomía, la teoría de la Competencia Perfecta, cuando hace prácticamente un siglo que ha sido desplazada, y prácticamente nada más. Se dan cursos de Derecho a nivel no de información general, que es lo único que puede interesar al economista profesionalmente, sino a nivel detallista y de especialización, como si de estudios de abogacía se trataran. Se estudian cursos de materias tan ajenas como contabilidad, organización de costos, etc. exigiendo un elevado nivel de preparación, cuando no se obtendrá utilidad alguna de ello y sin tener en cuenta que la licenciatura es en ciencias Económicas y no para ser "contabilistas" (expresión académica del vocablo contables). Se estudian apenas matemáticas aplicadas a la economía, estadísticas, econometría, etc.; sólo por citar algunos temas. Se desconoce lo que es la planificación, la programación, el marketing, la política del subdesarrollo, del crecien-

to; se ignora todo lo referente a economía socialista, informática, cibernética, etc. etc.

Sí, continuamos siendo "escolares", que van a la "escuela" a aprender lo que dicen los libros de texto para hacerse mayores y ser buenos, no a formarse profesionalmente, humanamente. Vamos a la "escuela" para que nuestros papás estén tranquilos y sepan que no estamos vagando por las calles, no a responsabilizarnos del futuro de un país que tendremos que aceptar como nuestro, queramos o no. Vamos a la escuela a desarrollar "normalmente" las actividades académicas, lástima que tengamos que hacerlo sólo, sin los catedráticos, que no vienen; o, tal vez, ni existen. Y lástima que esta "normalidad" sea tan anormal, porque, como dice Mercedes Rico en "España Económica", para la tranquilidad de algunos, el orden público ha sido energicamente salvaguardado.

Estamos pues, en este caso al menos, ante un problema que requiere una profunda observación, un profundo análisis, una profunda, insisto, política de renovación, actualización, reestructuración. Pero no a nivel legal, normativo, a nivel positivo; reforma estructural de hecho.

De la misma forma que sé creó la carrera de Económicas para unos fines y medios muy concretos de aquella época, ahora o es necesario volverlo a hacer o reestructurarlo de forma tal que se obtenga un supuesto válido de conducta a seguir felizmente durante un nuevo período. No creo que basté la normatividad de las Universidades Autónomas, hace falta actualizar la "máquina", no basta con lo demás. El problema de los profesionales de la Economía va mucho más allá del simple (complejísimo) problema universitario.

No iremos a ningún lado con un motor en mal estado, y es necesario actualizar el campo de actuación, la política económica las políticas empresariales, las de planificación, industrialización, el agro, estadísticas, sistema Tributario, elevación del Gasto Público, etc., etc. En definitiva, si queremos estar integrados en una economía capitalista, hace falta que nos subamos al "carro" y como mínimo, aún cuando tengamos los inconvenientes que ello implica (que los tenemos igual ahora), tendre-

mos algunas de sus ventajas (que no las tenemos ahora). Sin embargo parece que hasta eso nos dé miedo, pero la realidad histórica no para y cuando ya destacados y reconocidos economistas, ideológicamente capitalistas, como Shumpeter, Viner, la doctor Greber, etc. empiezan a anunciar publicamente la caída del capitalismo como sistema económico, (sea por sus éxitos, según unos, o por sus crisis internas, según otros), para dar paso al socialismo, como sistema económico más evolucionado, nosotros aún no tenemos definido el asiento a ocupar.

ESTUDIO DE LAS INVERSIONES NORTE- AMERICANAS EN ESPAÑA

En el curso de la Asamblea General de la Cámara, el Sr. Danos ha revisado las conclusiones del estudio sobre las inversiones americanas en España, que será publicado el próximo mes de septiembre.

Las conclusiones indican que en España todas las empresas privadas —tanto nacionales como multinacionales— han coincidido en la necesidad de preparar una economía plenamente competitiva, que pueda integrarse en el comercio mundial. Para conseguirlo, parece conveniente proseguir e incrementar las inversiones norteamericanas y de otros países.

Las cinco principales dificultades que frenan el desarrollo industrial de España, a juicio de las

filiales norteamericanas, son: escasez de personal directivo entrenado, excesivos trámites oficiales, falta de capital interno a largo plazo, restricciones a las transacciones en moneda extranjera y mercados geográficamente reducidos.

Para hacer más atractiva la inversión extranjera se sugiere: que las leyes que las regulan se racionalicen hacia un sistema más organizado, completo y comprensible, a efectos de su interpretación; que se desarrolle un amplio plan de largo alcance para una reforma tributaria, que permita una mejor planificación financiera a los inversores e incluya incentivos para racionalizar la industria; que exista un organismo centralizado y con autoridad para tratar todas las facetas de la inversión extranjera en España, que los procedimientos de importación y exportación sean simplificados y que los mercados de capitales españoles sean más «internacionalizados».

NORTEAMERICA COMPRARA DOLARES A EUROPA

Para poder mantener el valor actual de su moneda

WASHINGTON. — El departamento del Tesoro norteamericano anunció que ha ordenado la compra de 500 millones de eurodólares para lograr de compensar el flujo de dólares en los mercados europeos.

De momento el Gobierno norteamericano comprará los dólares de las sucursales europeas de Bancos norteamericanos durante un período de tres meses a un interés del 6'75 por ciento, tasa por encima de la que existe para este mismo tipo de reembolso en los Estados Unidos.

Esta es la segunda vez en este año que el Tesoro USA acude a Europa a comprar dólares para tratar de mantener el valor actual de su moneda.

El déficit de la balanza de pagos norteamericana en el primer trimestre de 1971 ascendió a cinco mil millones y medio de dólares. — Efe.

**Suscripción
a
Economía
balear
Seis meses
ii 120 pesetas !!**



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

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

Telf. 25 29 64

PALMA

**CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE PARA
EL MES DE JUNIO**

1 al 20 TRAFICO DE EMPRESAS:

Convenios: Pago del 50% de la cuota de 1971.

1 al 30 IMPUESTO INDUSTRIAL, CUOTA BENEFICIOS:

Ingreso a cuenta de un 1/3 de la cuota líquida del año anterior.

1 al 30 IMPUESTO S/. SOCIEDADES:

Plazo para 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 30 IMPUESTO S/. LA RENTA:

Y hasta el 5 de Julio, declaración del ejercicio de 1970.

**LA CRISIS MONETARIA NO
AFECTA A LAS EXPORTACIONES
ESPAÑOLAS A ALEMANIA
FEDERAL Y A HOLANDA.**—Las sobretasas compensatorias en las fronteras con Alemania federal y Holanda con el Mercado Común acaba de adoptar, a consecuencia de la «flotación» del DM y el florín, no afectan al comercio tradicional de exportación española hacia estos dos países, según se deduce de los reglamentos comunitarios publicados en el Diario Oficial de la Comunidad Europea.

Belt Inmobiliaria

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

Volázquez, 38-2.º-2.º

PALMA DE MAYORCA

Tels. **22 22 11
22 22 19
22 56 27**

LA JUNTA GENERAL DEL

BANCO
CENTRAL



Bajo la presidencia del vicepresidente, don Joaquín Reig, se celebró la Junta general ordinaria de accionistas de esta entidad el pasado día 24, con asistencia de un extraordinario número de accionistas, que llenaban por completo las naves del edificio de Pinar del Rey, debidamente acondicionadas para este acto.

LA MEMORIA

Con un nuevo formato y excelente impresión, con profusión de cuadros estadísticos, gráficos y fotografías, pone de manifiesto el desarrollo de la actividad social de la entidad durante el último año, haciendo una breve exposición de los hechos más sobresalientes de la coyuntura económica en el pasado ejercicio, tanto en lo que se refiere a la economía mundial como a la nacional. Las fotografías insertas patentizan el esfuerzo exportador de diversas empresas del grupo del Banco Central; así como

unas vistas parciales de los importantes yacimientos de las minas de Aznalcollar, que se explotarán a través de la Compañía Andaluza de Piritas. Ofrece datos sobre la expansión de la red de sucursales, señalando que la organización cuenta con 588 dependencias y que, en breve, se procederá a la inauguración de una sucursal en París. Asimismo, publica un estado comparativo que recoge la favorable evolución de los recursos propios y ajenos, de las principales partidas del balance, y que comprueba la magnífica situación de liquidez. También hace referencia a la favorable marcha del Banco Popular Argentino, cuyos recursos ajenos se espera puedan alcanzar la cifra de 50.000 millones de pesos antiguos, equivalentes a 8.750 millones de pesetas, al cierre del ejercicio en 30 de abril, siendo su capital y reservas de 3.546 millones de pesos antiguos, manteniéndose la línea de resultados y capitalización de ejercicios anteriores.

INTERVENCION DEL VICEPRESIDENTE, DON JOAQUIN REIG

El vicepresidente, don Joaquín Reig, en funciones de presidente, comenzó dedicando un emocionado recuerdo a los señores don José María Sagüés e Irujo, don Antonio Navarro-Reverter y Ortoll y don José Graells Pinós, consejeros fallecidos, destacando sus dotes de inteligencia, competencia, caballerosidad y virtudes, así como los muy valiosos servicios que prestaron a la entidad.

Indica a continuación que procedía que él realizara el examen de la evolución económica de 1970, tanto en el ámbito mundial como en el nacional, pero que, en este caso, podría ser una fatigosa reiteración, ya que el Banco Central ha publicado un do-

cumentado «estudio económico» y la memoria actualiza los temas más relacionados con la institución.

Seguidamente añadió que el consejero director general informaría a la Junta acerca de la situación, desarrollo y progreso del Banco, que en cada ejercicio alcanza metas más ambiciosas, y abordaría las materias económicas que fuera conveniente precisar.

Por último evocó una vez más la inolvidable figura del presidente, excelentísimo señor don Ignacio Villalonga Vilalba, para quien solicitó un sentido mensaje de cálido afecto y cordial salutación, que fue ratificada por los asistentes con un unánime aplauso.

Se han superado los 138.000 de pesetas en Recursos ajenos, que representan el 14,30 por 100 del total de depósitos en la Banca Nacional. - Por el número de Sucursales, ocupa el segundo lugar de la Banca Española. - Más de 70.000 accionistas participan en el capital

Informe del Consejero Director General, Excmo. Sr. Don Alfonso Escámez

Comenzó su intervención diciendo que siempre había pretendido en sus informes presentar una amplia perspectiva de la situación del Banco, analizando detalladamente los capítulos más importantes de su actividad, poniendo de manifiesto las tres características que reiteradamente venía resaltando como las más destacadas de la entidad: liquidez, solidez y desarrollo.

«No es posible analizar una empresa bancaria observando por separado los recursos, las inversiones o cualquier otro aspecto parcial. De nada sirve presentar cifras muy altas en los fondos ajenos si no tienen su normal repercusión en los resultados de la explotación, y sería peligroso desarrollar las inversiones con mayor ritmo que los recursos, ya que quedaría comprometida la liquidez e incluso la solvencia de la empresa.» Y añadió: «Mi opinión es la de un hombre de la Banca, inquieto

y preocupado desde hace tiempo porque el tema bancario sea conocido y estudiado con todo rigor, y muy especialmente interesado en que ésta siga cumpliendo con eficacia la importante misión que tiene encomendada en el sistema económico español.»

Indicó que el ejercicio económico de 1970, en nuestro país, con fuertes desequilibrios entre las distintas épocas del año, configuraba una etapa de «transición». El Banco Central ha acusado, como es lógico, los efectos del momento económico general, aunque por sus circunstancias especiales podía presentar una situación que calificó de espectacular. En recursos ajenos ha logrado superar los 138.000 millones de pesetas, con un incremento de 28.000 millones sobre el ejercicio anterior, o sea, el 25,45 por 100, controlando el 14,30 por 100 de los recursos depositados en los bancos nacionales. El avance consegui-

do en 1970 por el Banco Central hace elevar sensiblemente su posición en el «ranking» internacional de las empresas bancarias.

Seguidamente analizó, con gran acierto, las repercusiones que tuvo la elevación de los tipos de interés, manifestando que las medidas promulgadas influyeron realmente en aumentos del coste del dinero, tanto para la Banca como para los beneficiarios de las operaciones de crédito, no provocando incrementos del ahorro, porque no existía tal ahorro potencial, sino una contracción en la tendencia de la inversión. Los datos son significativos: se encarece el dinero, se frena la inversión y disminuye la oferta monetaria; esto es lo que las medidas pretendían conseguir para limitar el exceso de expansión.

«En esta situación de escasez de medios monetarios se han desarrollado, en el

mercado del dinero, los extratipos y otras operaciones irregulares que, de hecho, vienen a adular la actividad bancaria, perjudican el proceso productivo y favorecen al dinero de especulación. Podemos plantear el tema—afirmó—porque nosotros no hemos querido entrar por ese camino, aunque esto haya podido limitar de algún modo nuestro crecimiento.» Y añadió: «Es extremadamente peligroso para el país y para la Banca el florecimiento de estas prácticas anormales. El único perjudicado es el industrial, el agricultor, el comerciante, el hombre que, de verdad, está creando algo y precisa este dinero para mantener en marcha su negocio; porque no puedo comprender que se paguen tipos de interés superiores a los que se perciben en las operaciones activas si no es repercutiéndolos en estas mismas operaciones.»

Las Inversiones del Banco

Central al 31 de diciembre. En las rúbricas de cartera de efectos y créditos, alcanzan una cifra próxima a los cien mil millones de pesetas, con un aumento de 20.000 millones sobre el año anterior. Los efectos comerciales representan el 79 por 100 de la inversión en cartera.

Los coeficientes de caja y de liquidez, en esa misma fecha, eran del 7,40 por 100 para el efectivo disponible en metálico o saldo en el Banco de España y del 23,14 por 100 para el índice de liquidez. Los fondos públicos pasan de 23.581 a 29.616 millones de pesetas.

CREDITO OFICIAL

Respecto a la distribución del crédito, indicó que se había concentrado en un mayor apoyo a la actividad agrícola, que alcanza algo más del 20 por 100 de la inversión total. La industria, a lo largo del año, precisó recursos de una forma desigual, oscilando la inversión del Banco entre el 60 y 54 por 100, marcando su cota inferior a final de año, mientras que en el sector de servicios la inversión fué del 26 por 100.

Después de analizar la situación de los sectores agrícola e industrial y de las medidas reactivadoras adoptadas por el Gobierno, puso de manifiesto que dentro del sector industrial hay que comentar la importante cifra de recursos que la Banca dedica a las empresas del Instituto Nacional de Industria, cuyo presidente cifraba las financiación recibidas de la Banca en más de 50.000 millones de pesetas, a través de créditos y descuentos bancarios. Esta es una importante contribución de la Banca al Estado, que viene a añadirse a la que realizamos en cédulas para inversión.

Seguidamente hizo una amplia exposición sobre el proyecto de ley de Crédito Oficial, considerando que para la Banca son absolutamente fundamentales los puntos que establece a través de las disposiciones adicionales, ya que se transforma totalmente la estructura del balance bancario, e incluso la composición de sus masas patrimoniales.

La citada ley proyecta la supresión del redescuento especial y del coeficiente de fondos públicos para crear un nuevo concepto: el coeficiente de inversión, que la misma disposición prevé pueda alcanzar hasta el 25 por 100 de los recursos ajenos de la Banca. A este respecto, expuso el criterio recogido al principio de esta información.

Reiteró que si el año 1970 había sido un año de transición en nuestro país, para el Banco Central esta circunstancia había tenido un doble motivo, ya que, mientras la coyuntura económica había limitado su crecimiento, aunque se superase el índice medio de la Banca Nacional, por

el contrario, se había dado un gran avance en la expansión de la entidad con la integración en su red de sucursales de las oficinas del Banco de Aragón. Esta integración empieza ahora a dar su resultado y se verá continuada con la operación, ya en marcha, para integrar, en uno u otro régimen, el Banco de Canarias.

EXPANSION

El señor Escámez prosiguió su informe manifestando que «la Junta conoce ya cuáles son nuestras ideas en orden a la expansión del Banco y a la integración, mediante compra o fusión de otras entidades bancarias. Hemos escogido este camino, no por vanidad, ni por el deseo de ser más grandes o de ocupar un puesto más elevado en los primeros escalones de la Banca nacional. Sería realmente censurable lanzarse a una política de este tipo sin medir bien el esfuerzo que requiere y los resultados que se pueden obtener».

«Nuestra actuación, en orden a fusiones y absorciones—continuó—, está dentro de la más pura ortodoxia bancaria y corresponde al deseo de cubrir una necesidad imperativa para el país. La empresa bancaria debe llegar

a alcanzar la dimensión adecuada para ser el instrumento que la economía necesita y mantenerse, con eficacia, frente a la competencia internacional. Estamos quemando etapas hacia la integración en Europa, y la Banca extranjera llama, insistentemente, a nuestras puertas, pidiendo establecerse en España. ¿Podemos quedarnos impasibles? Realmente, la política de concentración se limita a corregir las deficiencias de una excesiva atomización bancaria en el país, producto de la mentalidad de otra época en que se creía más conveniente dividir y restringir el desarrollo de la gran banca, creando y favoreciendo pequeñas unidades dentro de nuestro sector. La política de fusiones y absorciones tiene también sus críticas, llenos de buena fe sin duda alguna, que desearían mantener las actuales estructuras bancarias. Creo que la ejecutoria de una empresa no depende del nombre o domicilio, sino del trabajo, y, para ganarse la confianza de los clientes, en cualquier lugar en que se esté establecido, es preciso que la colaboración que el Banco presta sea eficaz y sustantiva.»

BALANZAS DE PAGOS

Analizó seguidamente el espectacular éxito conseguido en nuestra balanza de pagos, indicando que en el movimiento monetario con el exterior, el Banco Central había participado a través de sus ser-

vicios de extranjero, movilizándolo un total de 256.000 millones de pesetas (3.657 millones de dólares), que representa un aumento de un 11 por 100, aproximadamente, sobre el año anterior. Terminó su comentario, en este aspecto, diciendo que la solidez de nuestra moneda, en estos momentos, es absolutamente clara, y tenemos una magnífica base para actuar en los próximos años, opinando que el nivel actual de las reservas tendrá que reducirse a lo largo de este año, pero considerando que no importa tanto analizar las cifras absolutas como los factores cualitativos que influyen en su variación.

Hizo un acertado comentario sobre el año bursátil y expuso que el Banco Central movilizó 46.400 millones de pesetas en operaciones de compra, venta y suscripción de valores, con un incremento de 6.200 millones sobre el año anterior, cifras que adquieren especial relieve si se tiene en cuenta la contracción del año bursátil. En total, el Banco Central intervino en cerca del 27 por 100 del volumen negociado en las Bolsas de Comercio. La cifra de valores depositados supera ya los 103.000 millones de pesetas, con un incremento de 18.000 millones sobre el año anterior.

«Es posible—declaró—que en 1971 la Bolsa presente una nueva reacción al ponerse en marcha el proceso expansivo que ya está apuntado; pero no debemos olvidar la lección pasada y hay que aprovechar esta experiencia para no aplicar criterios que la realidad demuestra no pueden mantenerse al margen de la situación que en cada momento presentan la economía y las empresas.»

La cartera de valores se elevaba al finalizar el ejercicio a 6.739 millones, con un aumento de 827 sobre el saldo del año anterior.

Continuó durante 1970 la puesta en marcha de los sistemas de teleproceso y se ha adquirido un nuevo equipo 360/65, que permite desarrollar las técnicas del multiproceso. La capacidad de máquinas utilizadas representa solamente alrededor de un 30 por 100 de sus posibilidades, por lo que se cuenta con los medios suficientes para absorber un incremento de trabajo muy superior al del nivel actual.

El capital pasó de 3.500 millones a 4.316,8 millones, con un incremento de un 23,33 por 100, en perfecto equilibrio con el aumento de las reservas, que se elevan en 427 millones procedentes del Banco de Aragón, y 779 millones por aplicación de los beneficios de 1970.

AMPLIACION DE CAPITAL

Al tratar de las ampliaciones de capital, recordó que el Consejo está facultado por

la Junta para emitir hasta 1.950 millones de pesetas, de los que solamente ha puesto en circulación 616,8 millones en el pasado mes de febrero, en una ampliación que correspondía al ejercicio de 1970. Declaró también que el Consejo conoce el interés y la preocupación con que los accionistas siguen las ampliaciones del Banco, y que, teniendo en cuenta sus deseos, procurará estudiar la posibilidad de solicitar nuevos desembolsos, sin perder el equilibrio que se pretende mantener en el desarrollo del Banco. Al mismo tiempo se ha de considerar también la evolución que presente la Bolsa, ya que las ampliaciones del Banco Central tienen una importante repercusión en el mercado y en un plazo de tres meses se han emitido, y ya están cotizando, más de dos millones de acciones nuevas. «El Consejo cuidará con el mayor celo y sin regatear esfuerzo alguno de realizar las operaciones que estime más convenientes para el interés de los accionistas», concluyó.

En relación con los beneficios del ejercicio, se refirió ampliamente a los datos contenidos en la memoria.

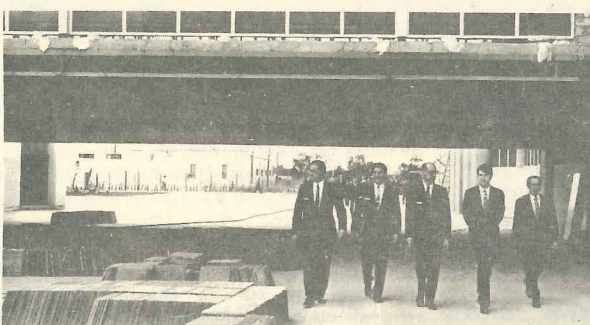
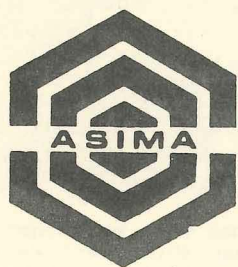
AGRADECIMIENTO

Hizo público el agradecimiento por la colaboración recibida del personal en todos sus niveles, expresándole el reconocimiento por su esfuerzo y lealtad. Finalizó diciendo que «los accionistas podrían estar tranquilos en cuanto a la marcha de la institución. Mejoran los rendimientos, la capitalización en reservas, la dimensión de la organización, que aumenta en cerca de 100 oficinas y nuestro volumen operativo, que ya dispone de 150.000 millones de recursos, entre propios y ajenos, y cerca de 3,5 millones de clientes». «En un año de contracción bursátil de descenso de las cotizaciones, el número de accionistas se ha elevado de 52.000 en diciembre de 1969 a más de 70.000 en el día de hoy, con lo cual, en cifras absolutas, se han incorporado 18.000 nuevos accionistas. Esta afluencia masiva de inversores nos compromete y nos estimula. Contar con vuestra lealtad es la mayor satisfacción que podemos tener, todos los que dedicamos nuestro esfuerzo a trabajar por esta entidad.»

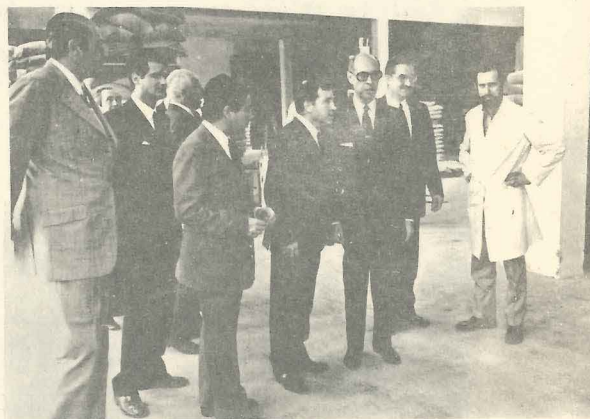
Sus últimas palabras fueron de agradecimiento por la asistencia y colaboración recibida a lo largo del año, esperando que, en lo sucesivo, pueda seguir presentando una situación cada vez más sólida, con los mismos o, si cabe, más halagüeños resultados, para lo cual no se regateará ningún esfuerzo en la gestión.

La intervención del señor Escámez fué calurosamente aplaudida por todos los asistentes y se aprobó por aclamación todas las propuestas sometidas a la Asamblea.

Noticiario



EL SR. LOPEZ RODO VISITO EL POLIGONO "LA VICTORIA" y prometió estudiar la con- cesión de unos beneficios fiscales



El pasado día 19 de Mayo, el Excmo. Sr. Ministro Comisario del Plan de Desarrollo D. Laureano López Rodó, visitó el Polígono de ASIMA, acompañado por el Excmo. Sr. Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento D. Víctor Hellín

Sol, su secretario técnico Sr. Sánchez Pintado y por el Presidente de la Diputación Provincial D. José Alcover.

En el «Centro» del Polígono, en construcción, edificio representativo del gran complejo industrial, fue recibido el señor Ministro por el alcalde de Palma, don Gabriel Alzamora López; Delegado Provincial de Sindicatos, don José Antonio de Mesa; Presidente de ASIMA, don Jerónimo Albertí Picornell; Director General ASIMA, don Javier Macías; y por la Comisión Coordinadora y Ejecutiva, don Tomás Darder, don Juan Frau, don Luis Pericás, don Andrés Darder, don Damián Barceló, don José Luis Buades, don Antonio Darder; el Director Técnico, don Juan García Nicolau; el Aparejador, don Angel Rueda; el Delegado de Industria, don José de Fortuny y otras personalidades.

Primeramente visitó el señor López Rodó el hermoso edificio en construcción, e inmediatamente el complejo Polideportivo, con visita a Piema, donde fue gentilmente atendido por su Presidente don Antonio Fontanet; y por último «Bordados Mallorca», siendo cumplimentado allí por el director-gerente de la empresa, don Armando Esteban.

Durante el amplio y detenido recorrido el señor Ministro se interesó por el intenso contenido de ASIMA, en su pasado, presente y futuro, siendo candente el tema de la calificación de los polígonos industriales, y el deseo de que el de ASIMA, dada su importancia suprema, sea equiparado a los que gozan de beneficios fiscales en la península.

Por último, en el «hall» de «Bordados Mallorca», fue servida una copa de vino español.

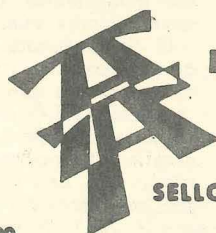
GESTORIA SERRA

San Miguel, 72 - 3.º - 4.º

Edificio Banco Bilbao

SECCIONES:

- Hostelería
- Seguros Sociales
- Escrituras
- Tarjetas Identidad Profesional Extranjeros
- Autorizaciones, Permisos y demás expedientes administrativos ante todos los organismos de la Administración Pública.



IMPRENTA



SELLOS DE GOMA

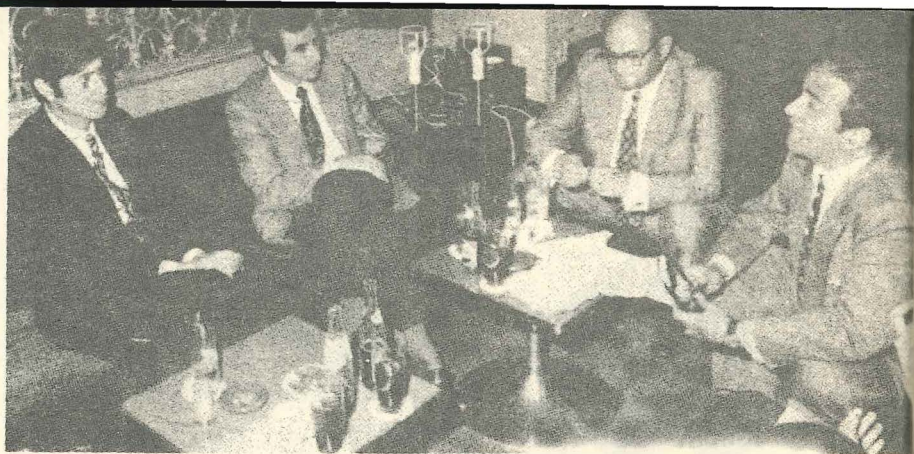
Ricardo Ankerman, 100

Teléfono 27 23 80

PALMA DE MALLORCA

Vicente Bonnin Valls

BALEARES ya cuenta con una EMPRESA dedicada a la EXPORTACION



Con oficinas en nuestra ciudad ha quedado organizada una empresa balear que, dedicada a la exportación y, si fuera necesario, a la importación, está llamada a prestar un gran servicio a la economía de nuestras islas.

El fabricante balear ya dispone de una completa y organizada red dedicada a la exportación de sus fabricados.

Antes de entrar en la reseña de lo que fue el acto de la presentación de dicha empresa a los medios informativos, ofrecemos el esquema general de la misma.

—La E.B.E. es una entidad comercial creada para exportar los productos de los industriales de Baleares en los mercados internacionales. La prioridad en la exportación la tendrán los productos de Baleares, pero, lógicamente, aquellos productos que en las islas no se encuentren serán adquiridos en la Península.

—La E.B.E. nace ya activada comercialmente, con el almuerzo dispuesto antes de tener las mesas. Ese “empujón profesional”, tan puesto en el mismo inicio de la Empresa, ha sido posible gracias al apoyo y consejo del Delegado Regional de Comercio Don Bartolomé Sagra y también del Presidente de la Cámara de Comercio Don Juan Frau Tomás. Los mecanismos de comercialización exterior

de la E.B.E. quedan ofrecidos a todos los industriales que deseen promocionar sus productos con la única exigencia de una calidad que prestigie el nombre del producto y de nuestras islas.

—Las divisiones de distribución y comercialización de la nueva Empresa están fijados en las cuatro direcciones siguientes: calzado, juguetería, confección y productos alimenticios. No obstante, el muestrario de exportación es tan amplio como variado y se llega al extremo de que hasta se atenderá al montaje y preparación de las insignias del Movimiento Popular Revolucionario que acaudilla el actual Presidente de la República del Congo ex-belga, el General Mobutu.

—La tendencia es que todos los productos

lleven una misma marca, la “RAMFIS”, de forma y manera que la intención de la “Empresa Balear de Exportación” es homologar todos los productos que exporte a fin de convertir la marca en una auténtica garantía. Otra característica es la de transformar en Empresa asociada a aquella que le confíe la exportación de sus productos.

—Periódicamente saldrán en la Prensa y medios informativos especializados las listas de aquellos productos que la E.B.E. necesite poner en venta más allá de nuestras fronteras.

—En la actualidad la Empresa ya exporta a África, Asia y Canadá. Cuenta con agentes fijos en Mauritania, Senegal, Sierra Leona, Costa de Marfil, Camerún, República Centroafricana, Gabón, Congo-Brazzaville, Congo-Kinshasa, Unión Sudafricana, República Malgache, Islas Reunión, Mauricio, Kenia, Vancouver, Nueva York y Tokio. Y con subagentes en Mozambique, Rhodesia, Angola, Uganda y Tanzania. Todo un mapamundi distributivo, que será ampliado muchísimo más.

los mecanismos de comercialización necesarios para vender en el extranjero.

El Sr. Delegado del Ministerio de Comercio ensalzó los puntos de vista de esta empresa que prácticamente ya había empezado a funcionar y con su proverbial elocuencia reseñó los países que consideraba interesantes para exportar, alegando que uno de los vitales problemas que se planteaba en Baleares era el de carecer de la fórmula de comercialización adecuada y que por dicha causa muchos de los productos fabricados en nuestra provincia se veían reducidos a unas producciones mínimas.

Manifestó que tanto la Delegación de Comercio como la Comisaría de Ferias apoyarían esta feliz iniciativa, habiéndose constatado que precisamente en la próxima Feria de Kinshasa a celebrar del 24 de Junio al 11 de Julio próximos, la Comisaría de Ferias había reservado un Stand de 100 metros cuadrados a la Empresa Balear de Exportación para exponer sus productos.

Seguidamente el Consejero Delegado-Director General de la Empresa Balear de Exportación, don José L. Ruiz Feliu, agradeció sinceramente al señor Delegado de Comercio sus palabras, expresando que seguiría a la letra sus orientaciones que en materia de penetración y mercado había señalado, estimó por otra parte que antes de funciones políticas y sociales, la Empresa Balear de Exportación, debe esencialmente vender, para lo cual su deseo es surtir de fabricado de Baleares aunque irremediablemente tendrá que adquirir manufacturas en la península en aquellos casos en los que no se constate unas producciones o no se establezcan procesos competitivos.

A título informativo señaló que los delegados en África le dotaban del 90% de aquel mercado. Cuentan con delegaciones en Canadá, Estados Unidos y varios países de Europa y que para finales de año dispondrán de agentes en los principales países asiáticos para conseguir finalmente Australia.

Posteriormente D. Juan Frau, Presidente de la Cámara, señaló que había constatado la modernidad de procedimientos de esta empresa hasta el extremo que le sorprendía favorablemente la valentía que de comunicación daba a sus actividades ofreciéndose a todo el mundo, cuando lo normal era montar algo a la chita callando y luego ir haciendo.

Tanto el Sr. Sagra como el Sr. Frau y los representantes de la prensa, allí reunidos, felicitaron a los Sres. Ruiz y Macías por esta empresa deseándoles muchos éxitos en la misma y ofreciendo toda clase de colaboración para su mejor desenvolvimiento del que no es muy difícil pronosticar que en breve se beneficiarán muchas de las empresas de Baleares que a pesar de estar preparadas para producir en serie ingentes cantidades de artículos no habían pensado producir para el extranjero.

“Economía Balear”, que intentará por todos los medios ser el portavoz de las mejores aspiraciones de esta empresa, felicita muy cordialmente a sus directivos y les desea que gracias a su gestión, Baleares y con ellas España, exporte al extranjero lo mejor de sus artículos, y se consiga para nuestra nación un puesto, que bien se merece, entre todas las naciones del mundo.

Fue el día 19 de Mayo que en el hotel Bellver y en presencia del Delegado de Comercio D. Bartolomé Sagra y del Presidente de la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Baleares D. Juan Frau, se comunicó, oficialmente, la creación de la Empresa Balear de Exportación, S. A. Figura como Consejero-Delegado de esta empresa D. José Luis Ruiz Feliu y como presidente de la misma D. Javier Macías Rodríguez.

Dicho Sr. Presidente agradeció en primer lugar la asistencia a los reunidos y señaló que el motivo de la reunión era ofrecer a las empresas de las Baleares

En el año 1.951 ingresa en el Ministerio de Información y Turismo para realizar proyectos y montajes de certámenes artísticos, exposiciones y ferias.

Cuatro años después alternando con la jornada de dicho Ministerio, y por espacio de dos años trabaja como jefe de equipo en el proyecto de la Base Aérea de San Pablo.

Realizó trabajos de decoración en varios hoteles, Delegación del NO-DO en Barcelona, stands en "Feria del Campo", etc.

Ha concurrido a diversos concursos de carteles obteniendo el primer premio en los siguientes certámenes: "Festivales de España" 1.964-65; "Campaña de Navidad" 1.966-67; "Flores en la casa"; "IV concurso nacional fotográfico"; "Boceto de placa al Mérito Turístico"; "Fiesta mayor de Pineda del Mar"; "Así es la Electricidad"; y segundos premios en "1ª Asamblea Hispano Luso Filipino Americana de Turismo"; "Diputación provincial de Navarra" y en los "III juegos iberoamericanos de atletismo". Multitud de terceros y cuartos premios en otros varios certámenes.

Desde el citado año realiza el proyecto, montaje y decoración de la "Expotur" en las siguientes ciudades: San Louis, Montreal, Boston, Pittsburgh, Lima, Nueva York, Guatemala y Panamá.

En 1.967 le fue concedida la "Medalla al Mérito Turístico".

**1ª feria nacional
de
artesanía y turismo**

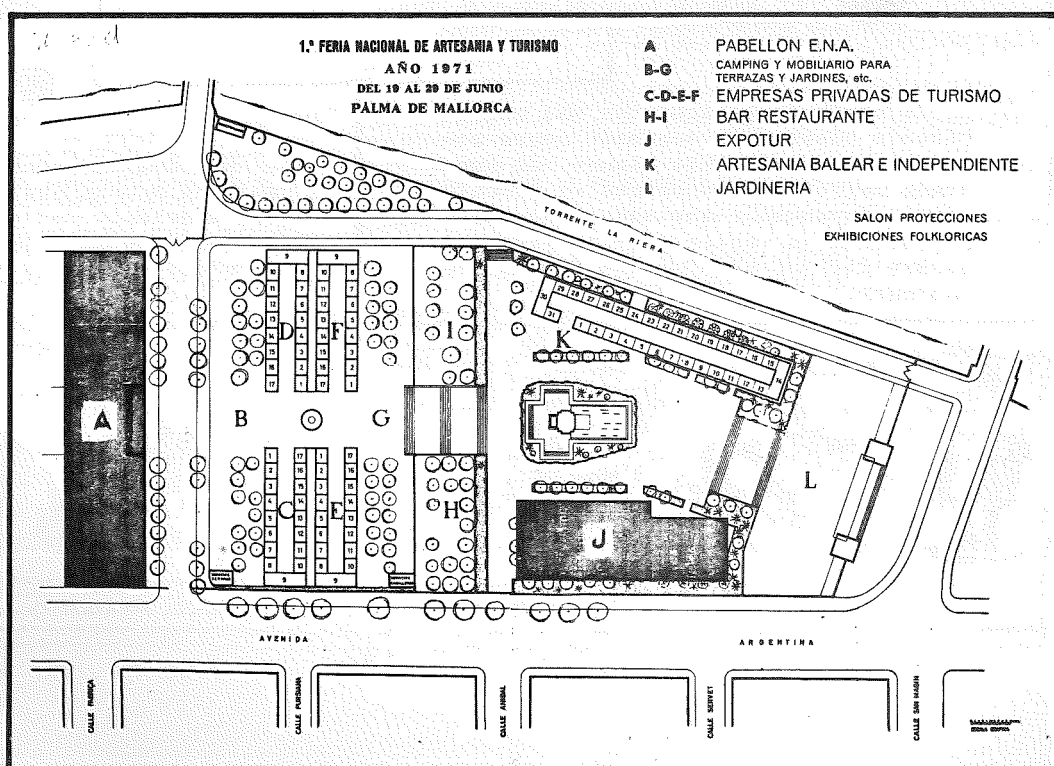
PALMA DE MALLORCA
19 A 29 DE JUNIO 1971

Three decorative icons are arranged vertically on the right side of the poster. The top icon is a stylized plant with a central star-like flower and symmetrical, swirling leaves. The middle icon is a windmill with a cross-shaped blade structure and a small house-like base. The bottom icon is a stylized figure of a person, possibly a dancer, in a dynamic pose.

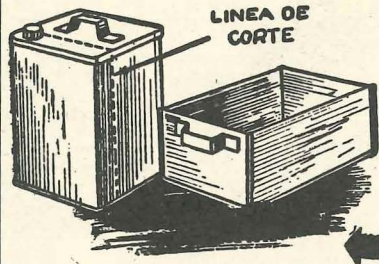
**COLABORACION
IMPORTANTE**

A partir del próximo número « ECONOMIA BALEAR » se honrará en publicar, mensualmente, una especial colaboración ofrecida por D. José Salazar Belmar Delegado de Trabajo en Baleares, a quien mucho agradecemos su deferencia.

A la par que le damos la bienvenida en nuestras columnas le deseamos grandes aciertos en todos los temas que desarrolle.



sonrí y piense



RECIPIENTE PARA EL GARAGE

En el garage, conviene disponer de un recipiente chato y amplio, para poder recibir el aceite usado del carter. Se cortará un envase de 18 litros de los que contienen aceite, según las líneas de puntos de la figura y con esto quedará constituido el recipiente, con una capacidad de más de 10 litros, muy suficiente para el aceite del cárter.

1

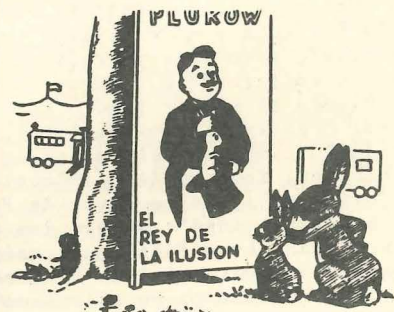
Vamos a suponer que Vd. tiene 160 pesetas y apuesta la mitad a cara o cruz. Gane o pierda, apueste la mitad de lo que le queda a un segundo cara o cruz; de nuevo, la mitad de lo que tiene a un tercero, y así sucesivamente hasta seis veces. Suponiendo que haya ganado tres veces y perdido otras tres, ¿TENDRA MENOS DINERO, MAS, O HABRA QUEDADO EN PAZ?.

2

Si un hombre y medio puede comerse un pastel y medio en un minuto y medio, ¿CUANTOS HOMBRES HARAN FALTA PARA COMER 60 PASTELES EN 30 MINUTOS?

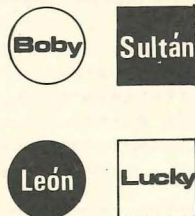
3

¿Puede Vd. dar en cinco segundos tres números cuyo total sea el mismo cuando se suman que cuando se multiplican juntos?.



—Y ahora que ya has visto cómo nacen los conejos, no vuelvas a hacernos preguntas estúpidas.

4

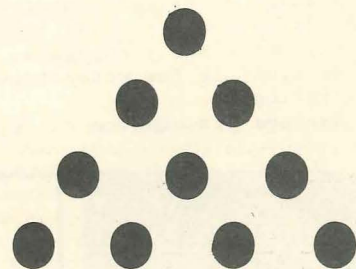


El cuadrado blanco come mas que el círculo blanco. El cuadrado negro come mas que el círculo blanco. El cuadrado negro come menos que el círculo negro. Suponiendo que estas figuras representen a varios perros, diga el nombre del que resulta mas barato de mantener.

5

Usted es el piloto del avión que hace tres veces por semana el trayecto de Nueva York a México en siete horas y 30 minutos. El avión vuela en promedio 400 kms. por hora y hace una parada de 30 minutos en Miami. ¿Cómo se llama el piloto?

6



Con diez monedas se forma un triángulo de manera que la base tenga cuatro monedas.

Moviendo sólo tres de aquellas hágase que el vértice del triángulo señale hacia abajo.

7

1 LLAVEROS

2 SELLOS

3 LIBROS

4 MONEDAS

5 CAJAS de CERRILLAS

6 ANILLAS de PUROS



Cada una de estas personas colecciona los artículos señalados. ¿PUEDE DECIR EL NOMBRE DE SUS AFICCIONES?



LAS SOLUCIONES EN EL NUMERO PROXIMO

Convocatoria de los Premios CIUDAD DE PALMA 1971

INSTITUIDOS POR EL EXCMO. AYUNTAMIENTO DE PALMA DE MALLORCA
PREMIOS

- 1.º—**Gabriel Maura**, para novela, dotado en 150.000 pesetas.
Otro premio de 75.000 pesetas, a la novela mejor clasificada de entre las demás presentadas, cuyo autor sea natural de Baleares o residente en la Provincia.
- 2.º—**Juan Alcover**, a un poema o colección de poesías en castellano, dotado en 35.000 pesetas.
Otro premio de igual cuantía para un poema o colección de poesías en nuestra lengua vernácula.
- 3.º—**Bartolomé Ferrá**, a una obra teatral, dotado en 60.000 pesetas.
- 4.º—**Miguel de los Santos Oliver**, dotado en 30.000 pesetas, a la mejor labor periodística realizada durante el año en curso a través de la Prensa local en favor de la Ciudad de Palma.
Otro premio de igual cuantía, a un artículo o colección de artículos publicados en la Prensa nacional o extranjera, que recojan y proyecten en el exterior la realidad de nuestra Provincia.
- 5.º—**José Fuster**, dotado en 30.000 pesetas, a una serie o colección de tres o más guiones radiofónicos referidos a la Ciudad de Palma y su provincia, transmitidos por cualquier emisora radicada en el territorio nacional y que a su vez hayan sido retransmitidos por las emisoras de Baleares.
- 6.º—**Pintor Antonio Ribas**, dotado en 50.000 pesetas a una obra pictórica de tema libre.
- 7.º—**Premio Especial de Investigación (Letras)**, dotado en 100.000 pesetas, destinado a galardonar un trabajo de investigación sobre alguno de los siguientes temas: Vigencia de la filosofía lulística; pensamiento y obra de alguna personalidad que dentro de la edad contemporánea, haya influido con su pensamiento en la realidad sociológica balear; el fenómeno del turismo y su incidencia en el marco cultural de nuestro archipiélago; el Puerto de Palma de Mallorca, origen histórico.
- 8.º—**Premio Especial de Fotografía**, dotado en 8.000 pesetas, a una colección de tres fotografías en color, sobre el tema «Lugares de interés turístico de la Ciudad de Palma».
Otro premio dotado en 6.000 pesetas, a una colección de tres fotografías en blanco y negro, bajo idéntica temática.

BASES

- 1.º—Todos los trabajos que se presenten al certamen serán originales e inéditos, excepto los que opten al premio MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER y JOSE FUSTER, los cuales deberán haber sido publicados o transmitidos, en la forma ya especificada, por medios informativos de notoria y amplia divulgación.
- 2.º—Los trabajos concursantes podrán estar redactados en castellano o en nuestra lengua vernácula. Los que opten al PREMIO MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER, no tendrán limitación idiomática, simplemente se ajustarán a los requisitos que en orden a divulgación establece la base anterior.
- 3.º—Los originales de los trabajos se presentarán por duplicado, en tamaño folio corriente o cuartilla holandesa, mecanografiados, a doble espacio y a una sola cara, perfectamente legibles. En la portada se consignará el premio a que se concursa, el título del trabajo y el nombre y domicilio del autor. Los que opten al premio GABRIEL MAURA y tengan la condición de naturales o residentes en la Provincia de Baleares, podrán hacerlo constar acompañando una Declaración Jurada de nacimiento o residencia en la Provincia, testimoniando en este último caso figurar incluido como tal en el vigente Padrón de cualquier Municipio de la misma, lo que les dará opción a recibir el premio a través de una u otra de las dotaciones asignadas. Los autores que prefieran conservar el anonimato, harán constar en la portada de la obra el título y lema bajo el que figura. Con este lema presentarán un sobre aparte cuyo interior contendrá el nombre,

apellidos y domicilio del autor, especificando en su cubierta, los optantes al premio de NOVELA, si reúnen la condición de naturales o residentes en la Provincia y acompañando la Declaración Jurada en su interior.

4.º—Los autores de trabajos radiofónicos presentarán los mismos en idéntica forma a la establecida para los demás premios, acompañando una cinta grabada del guión y haciendo constar la emisora y fecha de la transmisión. Los datos pertinentes a la fecha y hora de transmisión o difusión de los trabajos que de acuerdo con las presentes bases exijan pública divulgación, deberán ser certificados por el Director del medio informativo a que pertenezcan.

5.º—La extensión mínima de las obras optantes al premio de NOVELA será de doscientos folios. En cuanto a POESIA trescientos versos. La extensión de la obra TEATRAL equivaldrá a la que se requiere para la representación de una obra normal en tres actos, entendiéndose dicho requisito como módulo de extensión, no de distribución. En cuanto al premio especial de INVESTIGACIÓN, será la que requiera el correcto desarrollo del tema elegido.

6.º—En cuanto al premio ESPECIAL DE FOTOGRAFÍA, deberán presentarse tres fotografías inéditas en negro o en color, realizadas por cualquier procedimiento fotográfico, con excepción del colorado a mano y de las reproducciones. El tamaño de las mismas será de 30x40 centímetros, montadas sobre cartulina blanca que mida 40x50 centímetros.

7.º—Al premio PINTOR ANTONIO RIBAS, las obras a presentar no podrán ser de tamaño inferior a las dimensiones de 30 figura, paisaje o marina, debidamente enmarcadas. El procedimiento será indistintamente al óleo, acuarela o gouache. El Ayuntamiento no responderá de los desperfectos que pudieran ocasionarse durante el envío y transcurso del certamen, aunque garantizará los máximos cuidados. La obra premiada quedará propiedad de la Corporación Municipal. Todos los cuadros deberán llevar en su parte posterior el nombre, la dirección del artista y título de la obra. A dicho premio solo podrán concurrir artistas naturales o residentes en Baleares, condición que deberán acreditar mediante Declaración Jurada en idéntica forma a la establecida para el premio GABRIEL MAURA en la Base 3.

8.º—Salvo con las excepciones que a continuación se especifican, el plazo de admisión de las obras terminará el 31 de octubre próximo. Las obras optantes al premio PINTOR ANTONIO RIBAS y especial de FOTOGRAFÍA tendrán ampliado el plazo de admisión hasta el 31 de diciembre. Y las optantes al premio de INVESTIGACIÓN tendrán prorrogado su plazo hasta el 31 de octubre de 1972, para ser adjudicadas con la convocatoria de los Premios de dicho año. En cuanto al premio MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER, a la mejor labor periodística realizada durante el año a través de la Prensa local, no exigirá la previa presentación de concursantes, pudiéndose otorgar discrecionalmente entre los profesionales de la información, por una Comisión Especial designada al efecto.

9.º—Los trabajos optantes deberán presentarse en el Negociado de Cultura de este Excmo. Ayuntamiento, en horas de oficina y días hábiles. A su presentación se extenderá el correspondiente recibo. Se admitirán las remitidas por correo certificado.

10.º—El Ilmo. Sr. Alcalde en su calidad de Presidente del Jurado Calificador, designará los componentes del mismo entre destacadas personalidades del ámbito literario y expertos de reconocida competencia. La Comisión Especial para la selección del premio MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER a la mejor labor periodística, estará formada por personas representativas de las Entidades Culturales, Económicas, Deportivas, etc. de mayor arraigo en la vida local, la cual propondrá al Ilmo. Sr. Alcalde el fallo pertinente.

11.º—Los premios así como su dotación correspondiente, serán indivisibles. El Jurado podrá declarar desierto el premio que a su juicio no deba ser otorgado. Serán eliminadas las obras contrarias a la moral y a las buenas costumbres, debiéndose tener en cuenta que la decisión del Jurado tendrá carácter de inapelable.

12.º—El veredicto emitido por el Jurado se hará público en la forma que la Excmo. Corporación crea más oportuno, procediéndose a la proclamación de los Premios en solemne acto que se celebrará el día 20 de enero, festividad de San Sebastián, Patrono de la ciudad.

13.º—Los autores de las obras premiadas conservarán los derechos de propiedad intelectual sobre las mismas. No obstante caso de publicarse dichas obras, deberán hacer constar en la portada el haber sido galardonados con el Premio Ciudad de Palma. Igualmente se hará constar tal distinción en los programas anunciadores de la representación de las obras teatrales. Sin embargo las obras premiadas con el premio PINTOR ANTONIO RIBAS y especial de FOTOGRAFÍA quedarán de propiedad municipal.

14.º—El Ayuntamiento fomentará la publicación y consiguiente difusión de los premios, con la adquisición de un determinado número de ejemplares y ayuda económica a la representación de la pieza teatral galardonada.

15.º—Una vez presentados los trabajos al certamen, éstos no podrán ser retirados por sus respectivos autores para hacer correcciones o ampliar el texto, como tampoco renunciar al mismo.

16.º—Los trabajos no premiados podrán ser retirados del Negociado de Cultura, previa presentación del correspondiente recibo y en el plazo de tres meses a partir de la fecha de adjudicación de los premios. Transcurrido dicho plazo el Ayuntamiento declina toda responsabilidad sobre la custodia de dichos originales.

17.º—El simple hecho de presentar trabajos a los «Premios Ciudad de Palma», supone la conformidad de los autores con las presentes Bases.

NUEVO HORARIO
A partir del día 15 de Junio las oficinas de
Economía Balear estarán abiertas de
8 a 14'30 horas

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



NUEVO PLANO DE PALMA

PLAN RIBAS PIERA CON
LAS ULTIMAS ORDENAN-
ZAS MUNICIPALES

Adquiéralo en:

Central Copistería

OLMOS, 146 - PRAL.

TELS. 215348

TELS. 210124

PALMA