

economía balear

la REVISTA BALEAR DE ECONOMIA-MARKETING-TURISMO Y HOSTELERIA

Dedicado a
IBIZA y FORMENTERA



LA AMPLIACION Y EL NUEVO PUERTO.- LA TERMINAL DEL AEROPUERTO.-
FALTA AGUA POTABLE.- CARRETERA DE CIRCUNVALACION.- UNIVERSIDAD
BALEAR.- PROCURADOR EN CORTES.- UN "CAPITAN DE EMPRESA".- PROBLE-
MAS DE LA INSULARIDAD.- SANEAMIENTO.- LIMPIEZA.- HOTELES.- TURIS-
TAS.- DECLARACIONES DE SUS PRIMERAS AUTORIDADES.

y sus interesantes temas de Finanzas, Marketing,
Hostelería y Turismo

eb/núm. 24

Setiembre 1971 - II Año

Precio: 20 ptas.



estructuras metálicas adrover s/a

Camino de los Reyes, s/n.
POLIGONO INDUSTRIAL (La Victoria)
Teléfono 252742

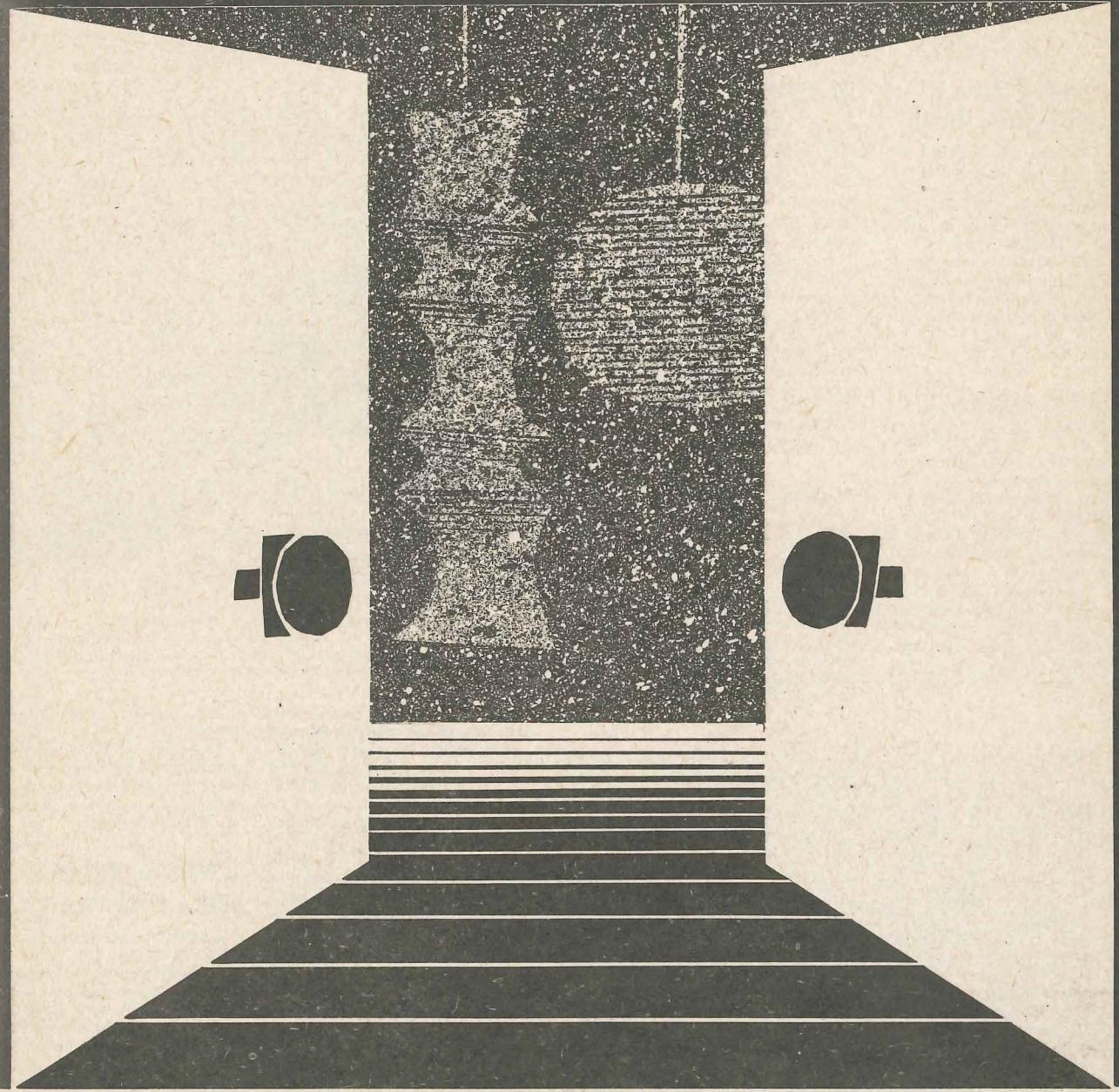
—
PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



**Estructura para
MIGROTEL EN PAGUERA**

ABRA SUS PUERTAS



GIBERT

HACIA NUEVOS MERCADOS

1er. VIAJE TURISTICO COMERCIAL AL LEJANO ORIENTE PARA EXPORTADORES LOCALES.

Salida día 7 de Noviembre-regreso día 23, con las visitas a:

BANGKOK*HONG-KONG*JAPON

Información e inscripciones en nuestras oficinas:

PALMA: Paseo Generalísimo, 74, Tel- 217347-8-9. HOTEL MELIA MALLORCA: Tel. 232018.

PALMANOVA: Paseo del Mar, Tel. 2204492

IBIZA: P. VARA DE REY, 7 Tel. 300250.

Meliá

g. a. t. 8

A SETENTA GRADOS BAJO CERO... ¡Y LA VIDA SIGUE!

COMO EUROPA Y NORTEAMERICA JUNTAS

¿Sabíais que ese inmenso territorio conocido genéricamente con el nombre de Polo Sur —la Antártida—, tiene una superficie de trece millones de kilómetros cuadrados?

Es decir, una extensión como la de Europa y Estados Unidos juntos. Y el espesor del hielo acumulado forma, ni más ni menos...

LA MAS GIGANTESCA "NEVERA" DE LA TIERRA

Porque tal espesor sobrepasa en algunos lugares los cuatro kilómetros. ¡Bloques helados de un espesor de cuatro kilómetros! Y fijaos bien: si los treinta millones de kilómetros cúbicos de hielo de la Antártida llegaran a derretirse..., el nivel de los mares de la Tierra se elevaría en unos sesenta metros.

En ese caso, quedarían completamente sumergidas múltiples ciudades y aún regiones enteras.



No todo, en los páramos antárticos, tiene aspecto científico. Porque en ocasiones, junto a las expediciones con una finalidad puramente científica, tienen también lugar las de caza. En esta foto, dos miembros de una expedición cinegética, apostados en un lugar estratégico en espera del paso en manada de las focas.

EL DESIERTO MAS GRANDE DEL MUNDO

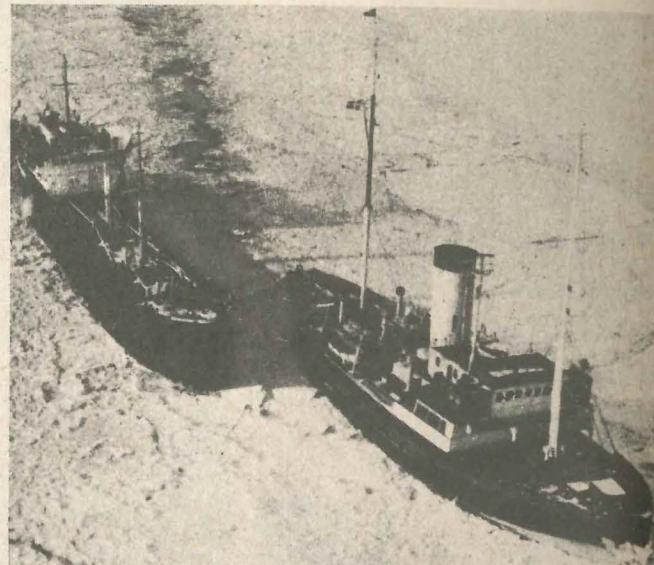
El mayor y más completo de nuestro planeta. La nieve no se derrite casi nunca, por lo que apenas se halla disponible como agua, para el servicio de las plantas.

En realidad, la Antártida sólo dispone de algunas plantas primitivas y de microorganismos, unos pocos musgos, algas, líquenes y hongos. Y paradójicamente, a pesar de esa impresionante pobreza en cuanto a la flora, las aguas de los océanos que rodean la Antártida se hallan más densamente pobladas que las de los mares tropicales.

¿PARA QUE SIRVE LA ANTARTIDA?

Os preguntaréis posiblemente qué utilidad posee semejante extensión desolada.

En primer lugar, la Antártida plantea a los expertos un supremo interés científico. Se trata, como habéis visto, de un inmenso depósito de frío que actúa de



Navíos aprisionados en los hielos. Apenas iniciado el temible invierno antártico, se hielan los mares de aquella parte del mundo, poniendo entonces en grave riesgo a los buques que han tenido la mala suerte de demorar su regreso.

manera decisiva sobre el clima en general de nuestro planeta, pues enfria las masas de aire que circulan sobre la totalidad de su superficie y las aguas que lo bañan.

Y dada la singular configuración del continente antártico, se obtiene un beneficio en cuanto a la circulación local del aire. Los vientos alcanzan velocidades fantásticas, favoreciendo los intercambios térmicos entre la propia Antártida y el resto del mundo.

Las bases científicas instaladas en aquellos lugares —bajo el patrocinio de varios países— se dedican al complicado estudio de los fenómenos que se producen en las capas superiores de la atmósfera. Estos estudios meteorológicos bastan ya para justificar el heroico esfuerzo de científicos y exploradores que desde Roald Amundsen —el descubridor del Polo Sur—, han emprendido la fabulosa ruta de la Antártida con un solo fin: arrancarle sus secretos, beneficiando con ello a toda la Humanidad.

Con razón se ha dicho que la Antártida es el continente menos conocido, sin el cual muchos enigmas de la ciencia quedarían sin aclarar ni resolver.

A SETENTA GRADOS BAJO CERO... Y LA VIDA SIGUE!

Cuando en nuestras meridionales latitudes nos quejamos del frío, pensemos en esa cifra estremecedora: setenta grados —y más— bajo cero, que es la temperatura a que deben hacer frente los expertos destacados en las bases que Norteamérica, Francia, Rusia y otros países poseen en las soledades antárticas.

Y a pesar de semejante temperatura, la vida sigue. Una vida nada fácil, desde luego, donde el primero de los elementos más positivos es el determinado por la necesidad ineludible de adaptación al medio.

EL "SEXTO CONTINENTE": UN EXTRAÑO Y SUGESTIVO MUNDO

HIELO

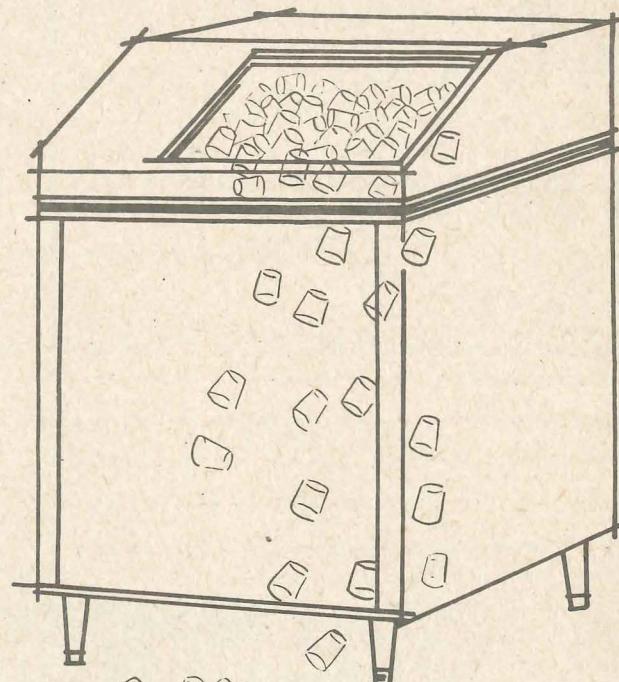


OPTICO PROPIO

problemas de hielo?

SCOTSMAN.
los soluciona

LA MAS EXTENSA GAMA DE
FABRICADORAS DE HIELO



Eusebio Estada, 267

25-41-41

Madrid : 247-62-44
Barcelona : 227-04-21

GESTORIA SERRA

San Miguel, 72-3º. 4^a
Edificio Banco de Bilbao

SECCIONES

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

ALMACENES



«su almacén»

**CADA SEMANA UNA
OFERTA ESPECIAL PARA UD.**

VELAZQUEZ, 7-15 • J. ANSELMO CLAVE, 4-12

Belt *inmobiliaria*

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

Velázquez, 38-2º-2º

PALMA DE MALLORCA

Tels. { 22 22 11
22 72 19
22 56 27

Taller de reparaciones de automóviles y motores marinos — Construcción de equipos marinos. — Trabajos al torno-Soldadura autógena y eléctrica



Juan Frau Navarro



Calle Pedro Martel, 56 y 60
Teléfono 25 09 99
PALMA DE MALLORCA

sumario

EL MUNDO DEL FRIO

EDITORIAL

“Economía balear” — Dos años

CARTAS AL DIRECTOR

MARKETING

24^a Carta abierta a un empresario desconocido, por D. Javier Macías. “El arte de saber escoger abogado”

Investigación de las causas de disminución de las ventas

Para conseguir un buen vendedor de productos industriales, por James Shaffer

FINANZAS

Contabilidad analítica y coste industrial

Rasgos y peculiaridades sobre el “Leasing”

HOSTELERIA Y TURISMO

Orquesta sin director, por D. José L. Pérez de Rozas

Los vinos españoles

Hacia el nuevo reglamento de las Agencias de Viaje

El Sindicato de Hostelería dice:

La legislación en la Hostelería. Convenio Sindical

ESPECIAL IBIZA Y FORMENTERA

Dedicatoria

De “Publicaciones de Información y Turismo”

Ibiza

Formentera

Salutación por D. José Mieza Martín-Conde, Delegado del Gobierno, en Ibiza y Formentera

El activo Alcalde de Ibiza: una gestión diaria

Representatividad local en nuestras islas menores por Don Mariano Llobet Román

La eficaz dinámica de la Delegación insular de Información y Turismo

Graves problemas del comercio insular según la Cámara de Comercio en su Delegación de Ibiza

Un taxista, los hippies y su “rey”

Una carta de insularidad por Don Rafael Alcover González

Un capitán de empresa: Don Abel Matutes

Sin información bancaria

La invasión turística ha sido inesperada, dice el Alcalde de San Antonio Abad

El vestido ibicenco por Don Juan Castelló Guasch

Arqueología ibicenca por la Sra Catalina Enseñat

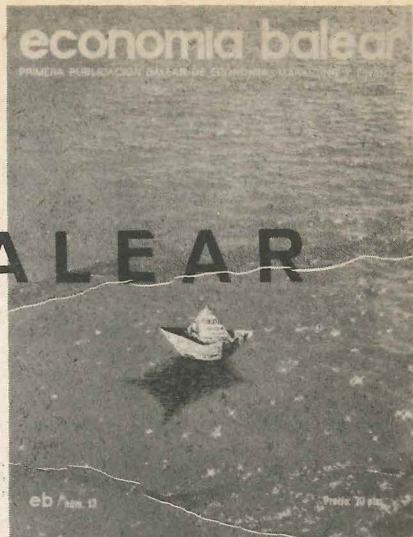
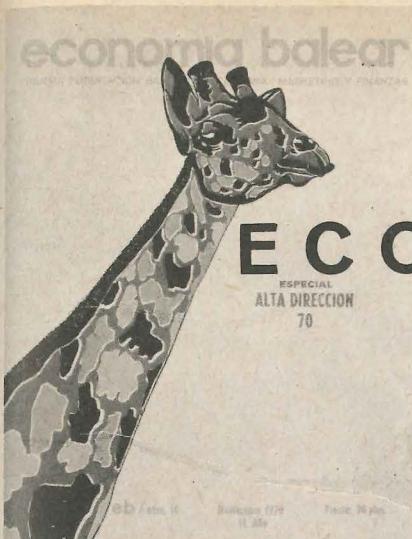
Enseñat

El Presidente de la Casa de Ibiza no se aburre

Despedida

Editorial

ECONOMIA BALEAR DOS AÑOS



Si hay algo de lo que podemos sentirnos orgullosos es cuando fructifica una idea a la que le hemos dotado de todas nuestras vivencias, ilusiones y esfuerzos.

Cuando se habló de hacer una publicación en Baleares que sirviera de enlace entre todos los hombres que de una manera u otra están relacionados con la Economía, le podemos asegurar, amigo lector, que el número de escépticos era francamente alto.

Suelen ser esos escépticos que se han ido encontrando en cada idea que nace para ir uniendo corazones e intereses. Son esos escépticos que cuando se habló de hacer unos Polígonos torcían quedamente la cabeza, que sonrían cuando se les habla de una Universidad, que arquean las cejas al comentarles sobre las posibilidades exportadoras de Baleares, o fruncen el entrecejo cuando se les dice que hay trabajos que se pueden hacer en Baleares sin tener que pedirlos afuera.

Son los hechos los que destrozan siquíamente a estos represivos de personalidad y ECONOMIA BALEAR en su segundo año de trayectoria profesional que le ha permitido colocarse entre las primeras publicaciones nacionales, desea agradecer a sus lectores y anunciantes el calor con que han seguido la publicación, a la que han transformado en un ente propio.

Los escépticos ya no existen. ¡Viva las ilusiones con base!

economia balear

Primera publicación balear de Economía,
Marketing, Turismo y Hostelería.

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

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES.

PERIODICIDAD: MENSUAL.

SUSCRIPCION SEMESTRAL: 120 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

IMPRENTA POLITECNICA

Troncoso, 9. Tel. 21 26 60

PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969.

C/ MORA, 9, 2º-2ª
APARTADO DE CORREOS: 945.
Tel. 22 38 23.
PALMA DE MALLORCA

NUMERO 24

SETIEMBRE 1971

DIRECTOR: D. JAVIER MACIAS RODRIGUEZ.

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PALOU.

PUBLICIDAD: Compañía Internacional de Publicidad S.A. (C.I.P.S.A.)

Pasaje P. Atanasio-Edificio Olivar. Ent. A Teléfono 22 75 83. Palma

"ECONOMIA BALEAR"

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

PUESTOS DE VENTA

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

cartas al director

DEVOLUCIONES

Distinguido señor:
El caso ya es frecuente en varios establecimientos dedicados a la venta de comestibles y sobre todo en algunas cadenas de supermercados.

Se trata de que al comprar un producto que va envasado, le cobran el importe de dicho producto y unas pesetas por el envase. Pero cuando Vd. devuelve dicho envase no le devuelven, como sería lógico, el importe del mismo si no que debe adquirir algunos productos por la misma cantidad.

Y esto Sr. Director, no está bien.

¿Qué le parece a Vd.?

Atentamente,

Francisco Sastre

DIFUSION

Señor director:
Frecuentemente vemos que se conceden premios literarios y periodísticos, algunos de una cuantía importante. Pero así como nos enteramos de que se conceden dichos premios, apenas nos enteramos de cuándo se convocan. Y, naturalmente, de las condiciones y pormenores que nos permitan concursar.

Ello es debido a que la difusión y publicidad de estos premios no está bien hecha, pues sólo de algunos muy sonados hay eco en la Prensa, mientras que otros, o vienen en letra pequeña o pasan desapercibidos.

Yo comprendo que los periódicos tienen poco espacio. Y no pueden conceder sitio a muchas cosas, pues todos nos creemos que lo nuestro es lo más interesante. Pero en el caso de los premios literarios y periodísticos existe un verdadero desamparo.

Esperando de la compren-

sión de dichos diarios y de esa Revista que tengan un poco de condescendencia con los escritores noveles y no noveles, le saludo atentamente,

Manuel M. Murciano

DINERO

Señor director:

No me explico por qué a estas alturas la Casa de la Moneda no ha editado billetes de cinco y diez mil pesetas. No con el propósito de darnos ánimos, sino con el de facilitar el manejo de la moneda, pues antes de la guerra ya había billetes de mil y el equivalente actual es superior a las diez mil pesetas, por lo que no es una petición exagerada solicitar estas emisiones.

En Francia y otros países europeos, nada más terminar la guerra, debido a la devaluación de la moneda, se editaron en seguida billetes de diez mil francos, y en Italia, de diez mil liras, sin que nadie tomara la cosa a exageración. Por lo que me permito sugerir a las autoridades correspondientes estos billetes que facilitarían el manejo del dinero.

Atentamente suyo,
Sebastián Fernández Mir

CELTIBERO

Señor Director:

Con ánimo de aprender algo y también con deseo de pasar el rato, suelo leer normalmente los artículos que se escriben sobre España y los españoles. Porque, entre otras cosas, soy español. Y honradamente tengo que decir que mi cabeza está hecha un lío, pues tan pronto nos dicen que los españoles somos unos señores estupendos, que no hay nadie como nosotros, como nos echan la regañina, acusándonos de perezosos, de envi-

diosos, de incapaces de hacer las cosas pequeñas (que, nos aseguran, son las más importantes... ¡Fíjese usted!) Así que no sabe uno a qué atenerse.

Un mismo término sirve a los eruditos ensayistas para decir una cosa y la contraria. Así, el término «celtiberismo» sirve para todo. «Los españoles somos capaces de todo, porque, cuando nos lo proponemos, atacamos con todo nuestro celtiberismo. Y así, somos invencibles». Esta es una de las frases galantes. Pero no tardamos en leer la opuesta: «Entrar en el Mercado Común en Europa, no significa tener una economía en regla, un comercio poderoso y unas finanzas firmes. Para integrarnos en Europa debemos llegar a las virtudes europeas. Y desterrar nuestro viejo triunfalismo. Y, sobre todo, nuestro celtiberismo, que nos enorgullece, pero nos regresa al hombre primitivo».

Señor director, me gustaría saber si ser celtíbero es bueno o es malo, si debemos ser europeos o castizamente iberos, si el pasado es lo fetén o el futuro es lo positivo. O si, como creo yo, debemos hacer caso omiso de todos esos consejos de los señores que se entretienen en decirnos lo que tenemos que hacer cuando ellos no saben qué hacer.

Atentamente suyo,
José García

CARTELES

Señor director:

La preocupación de los padres de familia es grande ante la ola de inmoralidad que nos invade. Grandes carteles exaltadores del sexo sin limitaciones de ningún género, anuncios y más anuncios, sin cortapisas de ningún género. Con lo que no se puede sacar a los niños a la calle.

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE «CARTAS AL DIRECTOR» DEBERÁ ESTAR DIRIGIDA A
SR. DIRECTOR DE
-ECONOMÍA BALEAR-
C.MORA, N.º 9
PALMA DE MALLORCA.
EN TODAS LAS CARTAS FIGURARA EL NOMBRE Y DIRECCIÓN DE SU AUTOR ASÍ COMO SU FIRMA.
APARTE DE ESTOS REQUISITOS PODRÁ LLEVAR UN SEUDÓNIMO PARA SU PUBLICACIÓN.

No sé cuales son las normas de censura ni si es el Ayuntamiento o los Ministerios quienes tienen que intervenir en estos asuntos. Pero sería muy importante que lo tomaran en serio, pues por muchas reuniones de padres de alumnos y de entidades las conclusiones son siempre de protesta por la ola de inmoralidad, pero sin resultados efectivos.

Muy agradecida por la publicación de estas líneas.

María Mena

MODA

Señor Director:

Le escribo verdaderamente airada ante los continuos reportajes que aparecen tanto en la televisión como en las revistas sobre la nueva moda lanzada por los modistas italianos para este verano.

¿Qué se han creído esos señores? Yo creo que ya hay un límite, que las mujeres debemos de empeñarnos en mantener a toda costa. Bien está que alarguen y encojan la falda a su gusto dándonos trabajo cada temporada, saqueando nuestros presupuestos y angustiando a nuestros sufridos maridos, pero de ahí a hacernos vestir unos «shorts» por la ciudad? Hasta ahí podíamos llegar. Menos mal que estoy segura de que no cuajará la moda entre nuestras mujeres. Si acaso algunas supersofisticadas —las de siempre, señor director— se atreverán a llevarlo.

No, no y no; dejemos la prenda deportiva donde está y donde cumple una misión de comodidad, pero no saquemos las cosas de quicio.

Le agradezco que publique esta carta pues acaso sirva para hacer reflexionar a muchas que aún están dudando sobre si adherirse o no a la nueva moda. Muchas gracias, señor director, por hacer caso de esta opinión.

Luisa Marqués

El arte de escoger abogado

Distinguido amigo:

El saber escoger abogado es tan importante como el saber escoger mujer. Y para el primer caso es válida la concepción que hemos oido para el segundo. Aquí podríamos decir "hay dos tipos de abogados: los que nos gustan, y los que nos convienen".

El abogado de moda, exhibicionista, que gusta de la política de "epatar", centro y eje de todos los asuntos, no suele ser precisamente el abogado ideal, para atender perfectamente y con seguimiento nuestros asuntos tanto personales como profesionales. El ponderado, objetivo, que actúa en posiciones de síntesis que nos ahorra pasos que nos dice las verdades a puños, y que además de abogado, a veces es fiscal, y la mayoría juez, éste si que debe ser nuestro consejero.

Los conocimientos para practicar una perfecta inte-relación con este profesional parece que podrían ir sobre estas líneas.

—Se le deberá decir TODO incluso lo más enojoso, lo que más nos ensalce y lo que más nos envilezca, si no somos capaces por desconfianza, vergüenza ó reserva de hacerlo es que realmente no es nuestro abogado.

—Se le respetará su tiempo de la misma manera que él deberá respetar el nuestro, adecuando perfectamente el asunto a su grado de atención.

—Seremos conscientes del contacto profesional que debe establecer con otros profesionales en el sentido de que muchísimas veces (hay que saberlo) los asuntos en estos niveles se arreglan más por acuerdos tácitos, filosóficos, ó de posición mental, que por las raíces del dilema en si.

Seremos consecuentes con sus minutias abonándoselas con la misma diligencia que lo hacemos con el médico. A un abogado no se le debe discutir el importe de sus honorarios de la misma manera que no lo hacemos con el médico, si hemos encontrado que no hay una adecuada equivalencia entre los resultados, el trabajo y la cifra lo que realmente se hace es no volver.

Un amigo mío que ejerce sabiamente, por cierto, el difícil arte "de mediador" para demostrar a su futuro cliente que no es mejor abogado aquél que litiga excesivamente, con los gastos y el tiempo que estas actitudes deparan sin procurar antes arreglos de salón, suele enseñar un dibujo en el que se ven dos personajes escuálidos, que estiran respectivamente uno de los cuernos y otro del rabo de una vaca dibujada en medio del cuadro. Existe un tercer personaje, gordo, reluciente, que sin prisas pero sin pausas se limita a ir ordeñando pacientemente la vaca. Su reflexión se centra en una sola pregunta ¿Adivine quién de estas personas es Vd. quién es su oponente y quién soy yo? . Hasta mi próxima cordialmente.

Manual

Investigación de las causas de disminución de las ventas

Las investigaciones deben orientarse sucesivamente sobre:

- LOS PRODUCTOS
- LA DISTRIBUCIÓN
- LA ORGANIZACIÓN Y LA ACCIÓN COMERCIAL
- OTROS HECHOS

LOS PRODUCTOS

— ¿Son de calidad suficiente, en valor absoluto y en valor relativo, con relación a la competencia?

— ¿Son correctamente utilizados por el consumidor?

— ¿Corresponden al gusto de la clientela? Quizá haya evolucionado.

— Su presentación y acondicionamiento, ¿contribuyen a la venta, tanto en valor absoluto como en valor relativo (competencia)?

— ¿Es su precio de venta demasiado elevado o demasiado bajo, y corresponde al poder adquisitivo?

— ¿Cuáles son las causas de las reclamaciones y devoluciones?

— ¿Hay suficiente stock en poder de los intermediarios?

LA DISTRIBUCIÓN

— ¿Es suficiente el número de puntos de venta?

— ¿Son suficientes en cuanto a calidad y radio de acción?

— Las condiciones de venta a la clientela intermediaria, ¿les incitan a la venta de nuestros productos?



EXAMEN DE CONCIENCIA DEL EMPRESARIO

— ¿Ha sido mantenida la preferencia que daban a nuestros productos?

— ¿Se ven expuestos nuestros productos?

— ¿Se hallan en los puntos de venta?

— ¿Hay suficiente stock en poder de los revendedores?

LA ORGANIZACIÓN Y LA ACCIÓN COMERCIAL

— ¿Existen deficiencias en nuestra organización interna: stocks, retrasos en la correspondencia, plazos de entrega, ambiente, calidad del servicio?

— ¿Existen deficiencias en nuestra organización externa: frecuencia de visitas efectuadas

por los representantes, calidad de su trabajo de contacto, de argumentos y de acción?

— ¿Se halla la remuneración de los representantes convenientemente equilibrada respecto a los productos?

— ¿Es suficiente el esfuerzo de promoción de ventas? ¿Está bien adaptado? ¿Ayuda realmente a la clientela intermediaria?

— ¿Es suficiente el esfuerzo de publicidad? ¿Está bien realizado? ¿Se dirige a los consumidores más importantes y son utilizados los mejores medios para alcanzarlos?

— ¿Están bien sincronizados entre sí las acciones comerciales?

OTROS HECHOS

— Consumidor final. ¿Repite sus compras?

— Competencia. ¿Ha realizado esfuerzos especiales? ¿Cuáles? ¿Ha modificado sus productos, su organización, su política?

— Situación económica: Movimientos sociales, variación de sueldos y poder adquisitivo, crisis de ciertas industrias.

— Situación climática (eventualmente): Tiempo contrario a la temporada.

ALMACENES ARAGON

DE ARBONA HERMANOS, S. A.
LONAS Y TOLDOS
Mobiliario BAR - TERRAZA - JARDIN - PISCINA

Aragón, 140

AAA
S. A.
PALMA MALLORCA

Telefono 27 01 00

Para conseguir un buen vendedor de productos industriales

por James Shaffer

(Leído para nuestros lectores en "Sales/Marketing Today" New York)

El reclutamiento de vendedores puede causar mucho dolor de cabeza al director de ventas de una casa distribuidora de productos industriales. El vendedor de productos industriales es difícil de encontrar, ya que no se adapta al clisé corriente en que piensa la gente cuando oye hablar del "vendedor".

¿Cómo se diferencia de los otros vendedores el vendedor de artículos industriales? ¿Cómo se le puede reclutar de un modo eficaz? ¿Qué se espera de él, cuáles son su remuneración y recompensa, sus problemas, y qué lugar ocupa en el escalafón invisible de la jerarquía que rige las ventas?

Un distribuidor industrial no fabrica ni produce nada; no hace negocios ni con el consumidor ni con el detallista. El distribuidor industrial cuida del "marketing" de los productos disponibles (almacénaje, ventas y servicio) en cierta región geográfica. Los productos son suministrados por un fabricante y vendidos a otras fábricas, plantas industriales y a los productores, para ser incorporados en su proceso correspondiente o convertidos en producto acabado.

La distribución industrial es un campo de muchísima competencia. De entre todos los medios del "marketing" -televisión, muestras gratis, periódicos, carteles, revistas— depende de uno sólo: del vendedor en su campo.

Un vendedor-distribuidor de productos industriales que trabaja con éxito tiene que estar técnicamente bien orientado, ser muy ducho en los negocios y lo suficientemente flexible para realizar también las tareas que pasan de la mera actividad de vender, tal como hace falta en una casa comercial relativamente pequeña.

El director responsable de las ventas que efectúa el distribuidor industrial, desde un principio tiene que superar muchas adversidades. Al candidato no le puede

ofrecer más que sangre, sudor, ajetreo y lágrimas, todo ello por un salario poco atractivo.

En el actual mercado de trabajo en el que hay mucha competencia, sobre todo en los ramos técnicos, la actividad de vender no goza de la máxima preferencia del candidato. Merecen mayor atención la investigación, producción e ingeniería, porque son más espléndidas. Las ventas técnicas ocupan un lugar muy bajo en el escalafón y las ventas a nivel distribuidor se consideran aún peores.

Aquí van algunos de los problemas que surgen para el director cuando busca un vendedor-distribuidor: primero, el jefe de ventas de una casa distribuidora probablemente no podrá ofrecer el mismo sueldo inicial que una compañía grande; no es poco corriente una diferencia inicial de 100 dólares mensuales. En segundo lugar, el distribuidor no tendrá a mano un equipo de especialistas que vayan recorriendo las escuelas superiores en busca de candidatos dotados.

Un hombre joven recién graduado de una escuela superior y con el afán de triunfar no encontrará que la carrera del pequeño distribuidor comercial sea muy atractiva para llegar al éxito anhelado. No hay esquemas de organización basados en el sistema del escalafón. En esta carrera, sencillamente no existen ni el nimbo ni la estructuración de la gran empresa. En la pequeña casa distribuidora es posible que no existan más de uno o dos niveles superiores a aquel del vendedor en el campo. En algunos casos, el propietario de la firma es el jefe. En este sentido, las posibilidades de avanzar son limitadas.

Para el director de una casa distribuidora son alarmantes también las estadísticas de los graduados en cuanto al tiempo que permanecen en una casa comercial. Las probabilidades para cualquier firma de tener durante cinco años seguidos al mismo graduado de una escuela superior, son las siguientes: Si el hombre tiene menos de 25 años, será uno de cada diez: de

25 a 30, uno entre cinco; de 30 a 35, uno entre tres.

La gran pregunta es ésta: ¿Hace falta realmente un graduado de una escuela superior? Siempre hay excepciones de este principio, pero generalmente es verdad que un hombre con un título académico, o al menos con varios años de estudios en una escuela superior, será mejor vendedor técnico; cuanto más relacionados sus estudios con lo que vende, tanto más rápidamente se adaptará. Un hombre con dos años de ingeniería eléctrica es un candidato de preferencia para el puesto de distribuidor de material electrónico.

Un hombre que vende artículos técnicos, tiene que tener un coeficiente de inteligencia superior; sea como fuere, si no es inteligente, tendrá dificultades con la venta de productos industriales. Pero, cuidado con un hombre que tiene un coeficiente de inteligencia extremadamente alto; puede que se incline a una orientación demasiado técnica, en vez de poner interés en la parte comercial. Por lo tanto, debería hacerse un test para averiguar su coeficiente de inteligencia comparado con un determinado nivel mínimo. Puede llevarse a cabo un test para averiguar sus aptitudes de vendedor, pero no debería ser decisivo para darle o no darle el empleo al candidato. Esto se debe a que no puede averiguar de antemano el factor más importante, que es la diligencia del candidato.

El distribuidor tiene una desventaja al ofrecer su preparación profesional para la venta. La compañía grande puede tener un programa formal de preparación controlado por un departamento especial y que dura de 9 meses a 2 años. El distribuidor pequeño no puede permitirse este lujo; la preparación que ofrece es de varios dfas, con el nuevo vendedor ejecutando pedidos, amontonando cajas y contestando al teléfono en el almacén. A continuación, el nuevo hombre puede salir a la carretera durante una semana o dos acompañando a su jefe o a algún vendedor experto, tras lo cual se le sueltan las riendas y tiene que viajar sólo, para "adquirir experiencia trabajando".

Longevidad de los vendedores.

Un hombre inteligente y consciente necesita de 9 a 12 meses para "tocar suelo" es decir, para familiarizarse con los productos y catálogos, para aprender el sistema distribuidor, conocer su campo y la geografía y, tal vez, para adquirir conocimientos superficiales de la técnica de venta. Si es un hombre consciente, al cabo de 12 meses habrá adquirido la for-

mación necesaria para empezar a vender agresivamente. Si se despide o si no dura más de un año, toda la preparación recibida y también la continuidad en el campo de la venta habrán desaparecido, volviendo a empezar la búsqueda mientras alguna otra firma, tal vez una casa competidora, habrá cosechado el beneficio de los dotes y de la preparación del hombre que se perdió.

Es muy traidor escoger a un hombre que asegura una larga duración. Existen tan solo pautas, pero ninguna seguridad científica; a lo sumo, se trata de un riesgo calculado. Aquí van algunas indicaciones para considerar la longevidad de los vendedores: 1) cuanto mayor el hombre, tanto mejores sus probabilidades de conservarlo; 2) su currículum — ¿cuántas veces ha cambiado de puesto antes de pedir el empleo en su firma de Vd.? 3) sus metas a larga vista: ¿comprende lo que puede ofrecer un pequeño distribuidor industrial? 4) su agresividad: si aspira al éxito rápido, está realmente equivocado de profesión.

Una de las conclusiones más erróneas en cuanto al reclutamiento de hombres para la venta, es el requisito de la agresividad. Lo que busca realmente el distribuidor industrial, es un vendedor constante y consciente, un hombre que se adapte al trabajo en equipo y no un hombre demasiado agresivo. El vendedor-distribuidor, sin embargo, no se adapta tampoco al esquema de la gran compañía; quiere tomar sus propias decisiones, formular su propio programa y no quiere ser frenado por una jerarquía que le controla.

En una palabra, lo que busca el distribuidor para ocupar el puesto de vendedor que ofrece, es un individuo circunspecto que posea las siguientes cualidades:

- 1) inteligencia
- 2) competencia técnica
- 3) sentido comercial
- 4) capacidad para tomar notas (en sus horas libres)
- 5) curiosidad de estar siempre al tanto de la cambiante tecnología
- 6) constancia
- 7) objetivos realistas (tiene que saber que nunca se enriquecerá al trabajar para un distribuidor y tiene que conocer las perspectivas que ofrecen los pequeños negocios)
- 8) asiduidad (se levantará a las 6 de la mañana para hacer 140 kilómetros, con el fin de estar en la fábrica cuando abra, y no parará en todo el día)
- 9) versatilidad (tiene que saber cum-

Distinción para nuestro Delegado de Trabajo

Cerrada la presente edición, nos enteramos, con verdadera complacencia, y por ello sentimos placer en divulgarlo, de la merecida condecoración, *Encomienda al Mérito Civil*, que el Ministro de Trabajo ha concedido a su Delegado en Baleares, don José Salazar Belmar, en merecimiento a la merítisima labor que en Baleares desarrolla dentro el marco de la estricta labor social.

ECONOMIA BALEAR, al difundir tan grata noticia, se complace en felicitar al Delegado de Trabajo en Baleares, muy cordialmente.



plir con la multitud de tareas propias del pequeño comerciante: cobrar dinero, llevar el inventario, hacer muchos papeles, etc.) fuerza persuasiva (tiene que saber cómo venderse a sí mismo y a su firma entera, y cómo hacer salir del almacén a la mercancía).

Teniendo en cuenta los contratiempos y limitaciones del pequeño distribuidor, ¿qué es lo que en realidad puede ofrecer a un vendedor capacitado?

No será enviado cada año de Bangor a Paolo Alto porque le interesa a la empresa. En general, el distribuidor realiza un trabajo local en un mercado local. Normalmente, hay pocos viajes que exijan al vendedor pasar la noche fuera de su casa y lejos de su familia. Pocas veces el distribuidor estará fuera una semana entera, ni mucho menos varias semanas seguidas. Para algunas familias muy unidas, esto es sumamente importante.

No tiene que llevar la vida errante del hombre de una gran compañía que busca el éxito, con su casa nueva y la hipoteca correspondiente cada dos o tres años y siempre en otra ciudad diferente, con un nuevo grupo de amigos, colegios diferentes para sus hijos, y que se siente a veces manejado como si fuera una ficha perforada, sensación ésta que experimenta a menudo el hombre que trabaja para una gran compañía.

Sería muy interesante averiguar el número de hombres que dejan sus empleos en las grandes compañías para arraigarse en un ambiente duradero que ellos prefieren,

ya que se han cansado del sin número de traslados.

Cosa importantísima: el vendedor de una pequeña casa distribuidora tiene un sentido de libertad e independencia que el hombre de una compañía no posee nunca. El vendedor eficaz de un distribuidor tomará más decisiones en sus 8 a 12 visitas diarias que muchos vicepresidentes de las compañías en un mes entero. Esto puede parecer sorprendente, pero es un hecho. Deje que el agente de ventas de una compañía intente cambiar un precio en su zona de ventas. Hágale intentar realizar una transacción firme sobre la base de liquidar mercancías dañadas. Hágale prometer que la mercancía será entregada antes de las cuatro de la tarde de aquél mismo día.

Entre los distribuidores hay un sentido del orgullo y una formalidad que no se encuentran muy a menudo en la gran compañía. Una vez incorporado el hombre, las cifras de venta en un campo de distribución son atribuibles directamente a él.

El único método adecuado de compensación a un vendedor eficaz y leal, es pagándole según su productividad. En el caso de los distribuidores, la mejor forma de conseguirlo es a través de: A) un sueldo fijo B) un bono trimestral y de alguna forma directamente proporcional a sus esfuerzos de venta. Esta fórmula no es fácil, pero es necesaria para conservar a los hombres que valen. También es obligatorio un buen programa de beneficios incluyendo los gastos de hospitalización, viajes y de mantenimiento del coche, así como un seguro de jubilación.

CONTABILIDAD ANALITICA

Y

COSTE INDUSTRIAL

Cuando una empresa fabrica un producto o una serie de ellos, debe fijar un precio de venta establecido necesariamente en función del coste de fabricación. Este coste de fabricación podía calcularse a partir del presupuesto de explotación, pero deberá controlarse después de un período relativamente corto con el coste de fabricación efectivo obtenido en las condiciones de explotación reales de la empresa.

Si la empresa fabrica un solo artículo, el control será fácil, pues bastará sumar todas las cargas de la empresa para obtener el coste de fabricación global y dividirlo por el número de artículos fabricados para obtener el coste de fabricación unitario. En caso contrario, será necesario analizar las operaciones para conocer el resultado por rama de explotación o por naturaleza de actividad, y para hacer esto la contabilidad analítica de explotación es un instrumento de gestión muy eficaz y útil.

En general, se puede decir que la contabilidad analítica tiene como función determinar periódicamente :

— Los costes y el coste de fabricación de las materias, mercancías, productos o prestaciones de servicios.

— Los componentes de estos costes y del coste de fabricación siguiendo criterios analíticos diversos, para proporcionar a la dirección de la empresa :

a) La situación y los movimientos, en cantidad y valor, de los diferentes stocks (materias, mercancías, trabajos en curso, productos varios).

b) El conocimiento de los resultados por ramas de actividad o por categorías de producción.

c) El control de la utilización de los medios de explotación (materias, mano de obra, equipo).

La contabilidad analítica tiene también como finalidad permitir a cada empresa realizar un doble objetivo :

— Un objetivo económico : obtener al más bajo precio productos que podrá vender en el mercado.

— Un objetivo financiero : colocar los productos de su actividad en las condiciones más favorables, asegurándose un beneficio.

Para alcanzarlos debe tener en cuenta dos tipos de factores :

a) Factores externos : nivel de precios, nivel de salarios, nivel de impuestos. De ellos depende la rentabilidad de la empresa, es decir, las posibilidades de remuneración de los diferentes factores utilizados.

b) Factores internos : son las condiciones de utilización de los diferentes elementos de producción (materias, mano de obra, máquinas, capitales). De su conjunto depende la productividad de la empresa.

El reparto de las cargas por ramas de explotación o por productos permite apreciar la rentabilidad de cada rama o producto. Su reparto por secciones homogéneas y divisiones de la empresa permite controlar el rendimiento de cada servicio o sección.

La contabilidad analítica de explotación aparece, pues, como un instrumento esencial de información de la dirección de una empresa que le permite conocer y controlar la incidencia de los factores que influyen en su actividad.

Se utiliza constantemente en las empresas industriales; por ello se la denomina a veces contabilidad industrial, pero puede establecerse en toda empresa, cualquiera que sea su actividad : hostelería, transportes, agricultura, trabajos públicos, etc.

Costes y coste de fabricación.

Existe una diferencia esencial entre los costes y el coste de fabricación, que puede definirse de la siguiente manera :

— Los costes están constituidos por un total de gastos relacionados, en un momento dado :

— bien con una función o parte de la empresa,
— ya con un objeto, una prestación de servicios, un grupo de objetos o de prestaciones de servicios, considerados en una etapa diferente al de la entrega al cliente.

Por el contrario, el coste de fabricación de un objeto, de una prestación de servicio, de un grupo de objetos o de prestaciones de servicio, está constituido por el total de los costes relativos a este objeto, esa prestación de servicio, ese grupo de objetos o de prestaciones de servicio considerados en la etapa final de la entrega al cliente.

Por ejemplo, en una fabricación se puede calcular :

— El coste de producción de una unidad (gastos de fabricación relativos a esta unidad).

— Su coste de distribución (gastos exclusivamente de venta).

— Su coste de fabricación (total de gastos relativos a su fabricación y a su venta, es decir, total de su coste de producción y de su coste de distribución).

Un mismo producto puede tener varios costes, pero no existe más que un coste de fabricación.



SEGUROS QUE PRACTICA

Vida - Robo - Ganado - Incendios - Cristales
 Individual - Cosechas - Pedrisco
 Transportes (aéreos, terrestres y marítimos)
 Cinematografía - R. C. Gral. - Automóviles
 Pérdida de Beneficios - Enfermedades
 y Combinado de Incendio y Robo.

SUCURSALES, DÉLEGACIONES O AGENCIAS
 EN TODAS LAS POBLACIONES DE ESPAÑA

DIRECCION GENERAL

VIA ROMA, 45 TELF. 212803 (DOCE LINEAS)

PALMA DE MALLORCA



SEDE SOCIAL

La comparación del precio de venta con los costes o el coste de fabricación de un producto permite calcular los márgenes y el resultado.

El margen es la diferencia entre el precio de venta y su coste, tal como el precio de producción.

El resultado es la diferencia entre el precio de venta y el coste de fabricación.

Clases de costes.

Existe una gran variedad de costes, cuya clasificación puede hacerse:

a) En función de su objeto:

— Costes funcionales se refieren bien a una función general de la empresa (aprovisionamiento, producción, venta, administración, función financiera), ya a algunas secciones de la empresa (almacenes, talleres, servicios).

— Costes operativos relativos bien a una operación determinada (montaje, confección), bien a un producto particular.

b) En función de la etapa de elaboración de un producto:

En una empresa comercial, donde se compra un producto, para su venta posterior, se puede calcular:

— Un coste de compra: total de gastos efectuados para almacenar el producto.

— Un coste de distribución: total de gastos efectuados exclusivamente para venderlo.

En una empresa industrial, donde el producto comprado se transforma antes de venderlo, se puede calcular:

— Un coste de compra.

— Un coste de producción.

— Un coste de distribución.

c) En función del período de cálculo:

La contabilidad analítica puede determinar:

— Los costes reales: se calculan a partir de los gastos reales, para un período completo.

— Los costes preestablecidos (presupuestados): se calculan a partir de los gastos estimados para un período futuro, como se ha indicado antes.

d) En función de su relación con el volumen de venta o de producción:

El análisis de las variaciones del coste de fabricación lleva a distinguir:

— Los costes variables ligados al volumen de producción o de venta, es decir, que varían con ellos.

— Los costes fijos o costes de estructura independientes del volumen de producción o de venta.

Rasgos y peculiaridades sobre el "LEASING"

Definición y clases.

El *leasing* es una forma de financiación destinada a ofrecer

a los industriales y a los comerciantes un medio flexible para disponer de nuevo material de equipo en lugar de comprarlo.

La naturaleza de las obligaciones que se derivan del contrato de alquiler, caracteriza las dos formas de *leasing* que conocemos actualmente en los países europeos:

El *leasing* financiero o alquiler-financiación o crédito- arrendamiento, en el cual el contrato no es rescindible.

El *leasing* operativo, o de explotación, o alquiler de explotación, o alquiler operacional, en el que el contrato sí es rescindible.

El *leasing* financiero, que es el que nos interesa particularmente aquí, es un contrato en términos del cual el arrendatario se compromete a pagar ciertas sumas al arrendador. Este último se obliga a poner a disposición del arrendatario un equipo correspondiente a las especificaciones exigidas por éste. Los pagos convenidos se escalonan en un período determinado que corresponde a la vida económica del equipo. Además, después de este período determinado, debe darse la opción de compra al arrendatario.

El alquiler-financiación es, en general, de cinco a siete años para los bienes mobiliarios.

Ideas fundamentales.

Tres hechos originales aclaran la naturaleza del contrato de *leasing*.

Por una parte, no confiere

al arrendatario más que la posibilidad de sacar provecho de un equipo. Por otra, evita la inflación del balance; permite así un ahorro de capital en el momento en que es necesario invertir. Hace posible las devoluciones sobre los resultados posteriores de la empresa para hacer frente a las obligaciones que se derivan del contrato. Así se ahorra el capital propio de la empresa.

El contrato de *leasing* fija una duración bastante corta que autoriza al beneficiario a explotar el equipo antes de que sea superado por las innovaciones tecnológicas.

Una nueva forma de financiación.

El *leasing* se presenta con frecuencia como una nueva forma de financiación llamada a resolver los problemas de las empresas.

Ejemplo.

Un industrial, cuya empresa está en expansión, tiene necesidad de un equipo complementario.

Puede comprarlo al contado y decidir la amortización de este nuevo material en siete años. Pero esta forma de financiación gravará seriamente su tesorería.

Puede recurrir al *leasing* financiero y firmar un contrato de siete años. Sus pagos, repartidos en este período, le permitirán estudiar a plazo medio los movimientos de su tesorería.

Ahora bien, si el papel de la financiación es el de permitir un escalonamiento de los pagos, el *leasing* es una forma de financiación que puede compararse, concretamente, con el

crédito bancario, el crédito de inversión obtenido en establecimientos especializados y el empréstito por obligaciones.

«Leasing» y economía de empresa.

Numerosas tendencias de la economía moderna favorecen el desarrollo del *leasing*.

La penuria actual de mano de obra impone al empresario la busca de medios que favorezcan un incremento de la productividad de la mano de obra ocupada. Esto no es posible más que aumentando las inversiones en nuevos equipos.

Desde hace años, el análisis económico nos ha demostrado que la vida de las empresas se caracteriza en la actualidad por:

- Una tasa de crecimiento muy rápida.
- Una modificación continua de los productos.
- Una depreciación tecnológica y comercial de los equipos.

El progreso técnico anticipa el desgaste normal de la máquina, lo que se traduce en la realidad del fenómeno de la obsolescencia: un envejecimiento y una depreciación acelerados de los bienes de equipo bajo la influencia de los perfeccionamientos técnicos.

El *leasing* es precisamente un medio de financiación que permite hacer frente a este fenómeno.

Sin embargo, para desempeñar este papel, el *leasing* debe vencer dos prejuicios de las empresas europeas:

- Preferir la propiedad de un material a su alquiler.

Por una parte, el desarrollo de la industrialización ha aumentado el prestigio concedido por los empresarios a la po-

sosición de activos muy importantes.

Por otra, el apego a la propiedad conduce sobre todo al empresario pequeño y mediano a mantener en servicio un equipo ya envejecido, cuyas condiciones técnicas están superadas. Este comportamiento favorece al competidor que produce con máquinas nuevas y perfeccionadas a mejor precio y un producto de calidad superior.

El *leasing* permitirá la conversión de una empresa en una conciencia inspirada por la economía moderna, que postula el mantenimiento constante de la capacidad competitiva.

— *No admitir la transformación de la amortización tradicional en una forma ofensiva de gestión.*

Un material antiguo proporciona un rendimiento inferior al de uno moderno. El *leasing* permite incrementar los bienes de equipo de la empresa y favorece su renovación. Por ello el *leasing* puede dar un dinamismo nuevo a la empresa; el industrial retendrá el material alquilado mientras que el rendimiento sea satisfactorio y lo desechará cuando no lo sea.

Las necesidades de capital.

Las necesidades de capital

para invertir en las inmovilizaciones y en los fondos de rotación plantean problemas a las empresas, pues hoy los capitales son escasos. Solamente algunas empresas privilegiadas pueden recurrir al mercado de capitales. Las demás empresas se dirigen al mercado de dinero, que es cada vez más cerrado. En estas condiciones el empresario debe equilibrar la modernización de su empresa y sus posibilidades de financiación. Poco a poco el aspecto financiero de la empresa —la liquidez— usurpará el lugar a las consideraciones económicas fundadas en el rendimiento. La planificación de las inversiones se impondrá con más rigor aún que en el pasado.

El *leasing* da más flexibilidad a la empresa en el terreno de las inversiones y permite tomar decisiones rápidas a nivel de los problemas de expansión.

El «leasing» y la estructura de la empresa.

Desde el punto de vista de la estructura de la empresa, la ventaja más importante que aporta el *leasing* reside en la posibilidad ofrecida a aquélla de modificar la estructura y el campo de acción.

Los fondos liberados gracias al *leasing* pueden dedicarse a

objetivos más interesantes para la empresa, como, por ejemplo:

- Aumento del capital circulante; compra de materias primas...
- Ampliación del campo de acción de la sociedad.
- Aceleración de la investigación.

Las consideraciones desarrolladas en los párrafos precedentes permiten señalar, como sigue, a las empresas que pueden sentir interés por el *leasing*:

- Las que sufren insuficiencia de tesorería y que no podrían comprar los bienes de equipo necesarios para su expansión.
- Las que trabajan con bienes de equipo que están sometidos a innovaciones frecuentes e importantes.
- Las que se ciñen a un presupuesto estricto.
- Las sanas y bien dirigidas que deben recurrir a inversiones crecientes, pero que no quieren aumentar su capital.
- Las empresas en plena expansión que deben su éxito a las cualidades de sus dirigentes y a una coyuntura muy favorable.
- Las empresas jóvenes cuyos fundadores creen en el triunfo, pero cuyos medios son limitados.

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

ORQUESTA SIN DIRECTOR

por José Luis Pérez de Rozas.

Las últimas elecciones han aportado a la Casa Sindical un nuevo grupo de "Voces"; y si así ha sido en general, igualmente lo ha sido en el particular que a nosotros nos importa más directamente, o sea en nuestro Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas.

Nuevas caras, nuevas ideas, y nuevas formas de actuar, parece que se presienten en el ambiente; sin embargo, hay un "algo" que ha retrasado el inicio de esta nueva actuación, de la próxima actuación de los "hombres nuevos", -por decirlo mejor-, y que es como todo lector ya conoce, la falta -en el momento en que escribo estas líneas-, del gran Director que conjunte los esfuerzos de todos, y consiga, si eso es posible, que dejando a un lado "capillita" y pequeños intereses de grupos, suenen fuertes y armónicas las voces de todos, para que en un esfuerzo común y único, respaldando esa figura que ahora nos falta, -pero que muy posiblemente estará designada cuando vea la luz este comentario-, lleguen nuestras aspiraciones, SIEMPRE JUSTAS Y NECESARIAS, -¿por qué no asegurarlo con firmeza? -, puesto que si así no fueran no las solicitaríamos, hasta allí donde sea preciso; unas veces para solicitar los precios libres para las categorías superiores, y otras, para solicitar que se vigilen los "mínimos" en las categorías inferiores. Pero todos unidos, amigos, trás esa batuta simbólica que representa nuestro Presidente Provincial, no desentendiéndonos los hoteleros cuando el programa sea de Guías Intérpretes, ni los Agentes de Viajes, cuando las cosas no vayan bien al grupo de Restaurantes o Cafeterías; la ocasión es propicia para un cambio de actitudes con tanto trasiego y reestructuración, y pienso que todos debemos actuar en el "conjunto", y no como "solistas distinguidos" -algunos-, pues al igual que la admirada gente de la mar. -que tanto saben de unidad-, la vida nos enseña cada día, que uno solo no es nada aunque sea un Rey, y por el contrario, juntos y unidos, formamos el TODO.

Ante el siguiente Cuadro Estadístico, creemos sobran los comentarios.....

LA CAPACIDAD ESPAÑOLA DE ALOJAMIENTO TURISTICO, POR ZONAS, A 1.^o DE JULIO DE 1971

Zonas turísticas	Hoteles, hostales y pensiones	Casas de huéspedes	Capacidad hotelera	Apartamentos turísticos	Campings	Capacidad extrahotelera	Total plazas
Zona I Costa Brava y Costa Dorada	125.258	23.751	149.009	76.631	105.999	182.630	331.639
Zona II Costa del Azahar y Costa Blanca	46.764	12.225	58.989	36.069	35.784	71.853	130.842
Zona III Costa del Sol y Costa de la Luz	60.045	20.727	80.772	48.334	17.904	66.238	147.010
Zona IV Cornisa Cantábrica y Rías Gallegas	51.127	32.048	83.175	2.521	17.166	19.687	102.862
Zona V Pirenáica	23.188	8.090	31.278	84	7.113	7.197	38.475
Zona VI Islas Baleares	167.400	4.205	171.605	22.257	674	22.931	194.536
Zona VII Islas Canarias	36.757	2.615	39.372	23.453	200	23.653	63.025
Zona VIII Madrid y su contorno monumental y artístico	46.424	24.886	71.310	618	5.590	6.208	77.518
Zona IX Lagos de Castilla	9.335	7.400	16.735	117	1.540	1.657	18.392
Total	566.298	135.947	702.245	210.084	191.970	402.054	1.104.299

VINO DE	PRODUCIDO EN	CLASE	GRADO ALCOHOLICO MEDIO	OPTIMO EN AÑOS CRIANZA	SERVIDO ADECUADAMENTE CON
Ribeiro	Galicia	Blanco-Dorado	10°	2 años	— Entremeses, mariscos, ostras, merluza y todos los frutos del mar
Bañeza	León	Tinto	11° a 12°	3 años	— Carnes blancas
Cocabelos	León	Tinto-Aguja	10° a 12°	1 año	— Fiambres - aves - carnes ligeras
»	»	Blanco	11° a 13°	2-3 años	— Pescados grillés, frituras
La Seca	Valladolid	Tinto	12° a 14°	2-3 años	— Carnes - buey - vaca - cordero
		Blanco	13° a 16°	3 años	— Aperitivo - entremeses - fiambres - carnes
Rueda	Valladolid	Blanco	12° a 14°	3 años	— Aves - carnes ligeras
El Ciego	Alava	Tinto	13° a 14°5	2-3 años	— Entrédate - buey asado - cabrito, etc.
Haro	Rioja Alta	Tinto	10° a 12°5	4-6 años	— Filetes buey - vaca - cordero - charcutería - foie-gras - champignones - trufas
Olaurri	Rioja Alta	Tinto	10° a 12°5	4-6 años	— Asados en todas sus clases - entrantes - aves
Arnedo	Rioja Baja	Tinto	15°	3 años	— Cordero - cabrito - filetes buey - entrantes
Ausejo	Rioja Baja	Tinto	15°	3 años	— Buey asado - aves - cordero - vaca
Noblejas	Mancha (Toledana)	Tinto	13°	2-3 años	— Aves - cordero - carnes blancas
Metrida	Mancha (Toledana)	Tinto	15° a 16°	3 años	— Charcutería fría - aves - entrantes - pescados - salsas
Villarrobledo	Mancha (Albacet.)	Tinto	12° a 14°	1-3 años	— Arroces - paellas - aves - fiambres
Valdepeñas	Mancha (C. Real)	Clarete	13° a 14°	1-3 años	— Aperitivos - fiambres - consomé - caldos
Manzanares	Mancha (C. Real)	Blanco	13° a 15°	1-3 años	— Aperitivo - mariscos - pescado - frituras
Montilla	Córdoba	Blanco-Ambar	16° a 18°	Solera	— Consomé - caldos - aperitivos - entremeses
Fino-Jerez	Jerez	Blanco-Pálido	15°5 a 17°	Solera	— Aperitivos - postres y dulces
Amontillado-Jerez	Jerez	Blanco-Ambar	17° a 24°	Solera	— Marisquería - fritura - entremeses - copeo y tapas
Oloroso-Jerez	Jerez	Dorado-Oscuro	15° a 20°	Solera	— Postre y dulcería
Manzanilla	Sanlúcar Barrameda	Blanco-Pálido	16° a 22°	Solera	— Aperitivo - tapas - frituras - marisquería
Málaga	Málaga	Oscuro-Licoroso	17° a 18°	Solera	— Aves - cordero - buey asado - conejo
Palma del Condado	Huelva	Blanco-Pálido	12° a 14°	Solera	— Carnes blancas - aves - fiambres
Jumilla-Yecla	Murcia	Tinto y Clarete	15° a 18°	2 años y Solera	— Postres - pastelería
Requena-Utiel	Valencia	Tinto y Rosado	11° a 13°	3 años	— Asados de buey - vaca - cordero - licha
Moscotel	Valencia-Alicante	Licoroso Dorado	14° a 17°	2-3 años	— Fiambres - carnes asadas, frituras - conejo
Cariñena	Aragón	Tinto	13° a 18°	3 años	— Aves - charcutería, entrante, pescados con salsas
Tudela	Navarra	Tinto	13° a 15°	3 años	— Mariscos - pescado - frituras - crustáceos - carnes blancas
Campanas	Navarra	Clarete	13° a 15°	3 años	— Charcutería fría - entrantes - aves ligeras - fiambres
S. Adrián	Navarra	Clarete	13° a 15°	3 años	— Aperitivo - fiambre - marisquería - fritura - aves - postres
Panadés	Barcelona	Blanco	10° a 14°	3 años	— Pescados frituras, carnes blancas, aves - conejos
Panadés	Barcelona	Clarete	11° a 13°	3 años	— Aperitivo - fiambre - marisquería - frituras - aves - postres
Bagés	Barcelona	Espumosos-Cava	10° a 13°	5 a 8 años	— Dulcería - pastelería - postres
»	Barcelona	Blancos-Clarete	10° a 13°	3 años	— Asados buey - tocino - aves - cordero - entrecôte, etc.
Tarragona	Tarragona	Licorosos	14° a 17°	3 a 5 años	— Pescado - fritura - carnes blancas - bouillabaise
Priorato	Tarragona	Tintos	15° a 17°	3 a 5 años	— Crustáceos - marisquería - fiambre - entremeses - carnes blancas
Terra Alta	Tarragona	Blancos	13° a 16°	2 a 3 años	— Aperitivo - fiambre - marisquería - frituras - aves - postres
Perelada	Gerona	Blancos	10° a 12°	3 años	— Entrantes - fiambres - charcutería fría
Perelada	Gerona	Espumosos	10° a 12°	—	— Asados - entrecôte - aves
Ampurdán	Gerona	Tintos	13° a 15°	2-3 años	— Pescado - fritura - carnes blancas - bouillabaise
		Rosados	12° a 14°	2-3 años	— Crustáceos - marisquería - fiambre - entremeses - carnes blancas
Felanitx	Baleares	Claretes	11° a 13°	3 años	— Aperitivo - fiambre - mariscos - frituras - aves - postres
Benisalem	Baleares	Blanco	11° a 13°	2 a 3 años	— Entrantes - fiambres - charcutería fría
Orotava	Canarias	Tintos	11° a 13°	2-3 años	— Aves - entrecôte - tocino - fiambres
Alella	Barcelona	Blancos	12° a 14°	Soleras	— Pescado - frituras - aves - carnes blancas
Alella	Barcelona	Rosados	11° a 13°	Soleras	— Carnes asadas de buey - vaca - cerdo - aves
					— Marisquería - pescado - frituras - fiambres - carnes
					— Fiambres - charcutería - tocino - Aves

HACIA EL NUEVO REGLAMENTO DE LAS AGENCIAS DE VIAJE

Durante los días 5, 6, 7 y 8 del mes de julio han tenido efecto en el Ministerio de Información y Turismo, en sesiones de mañana y tarde, las reuniones que previamente habían sido concertadas para el estudio del proyecto de modificación del Reglamento de Agencias de Viajes, que el Grupo Nacional desde hace tiempo tenía solicitada.

La comisión oficial estaba formada por D. José A. López de Letona, Subdirector General de Empresas y Actividades Turísticas como Presidente y por los Vocales D. José Fernández Álvarez; D. Luis Lavaur Barrutia; D. Pelayo Serrada y García Oláiz; D. Juan Manuel Héctor Rodríguez y D. Francisco Díaz Rey.

De la comisión del Grupo Nacional de Agencias de Viajes formaban parte D. Juan Antonio Conde de Ponte; D. Enrique López Herce; D. Melchor Baixas de Palaú; D. Fernando Trujillo y D. Gustavo Navarro.

En un ambiente de gran cordialidad y comprensión mutua fueron examinados, artículo por artículo, los que comprende el citado Reglamento, procediéndose a la nueva redacción de aquéllos cuya modificación se estimó interesante, todo ello a los fines de actualizar y agilizar tan importante texto.

Debe tenerse en cuenta que este trabajo de estudio no comprendió el contenido de los artículos que en el vigente Reglamento hacen referencia a las relaciones entre las Agencias de Viajes y los Hoteles, por no haberse

preparado aún por el Ministerio la normativa correspondiente y, asimismo, por esperarse que se celebren las reuniones entre el Grupo de Hoteles y el Grupo de Agencias de Viajes, en las cuales se procurará llegar a la firma de un Convenio que regule tales relaciones. Del Convenio acordado se dará cuenta a la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas a los

tines de que se recoja en el nuevo Reglamento de Agencias aquella parte de su contenido que se estime procedente.

Se espera que dicha labor quede ultimada a fines de septiembre o primeros de octubre, en cuyo momento se reanudarán las conversaciones en el sentido de la comisión mixta para finalizar el examen del proyecto de modificación a que se refiere esta noticia.

Del resultado de las reuniones celebradas del 5 al 8 de los corrientes se ha dado cuenta ya a la Comisión Permanente del Grupo Nacional de Agencias, que se reunió en Madrid en la última de las citadas fechas.

Hasta el momento nada se ha manifestado, ni oficial ni oficiosamente, pero EDITUR cree saber que los criterios principales en que se basará dicha reforma son los siguientes:

1.— Actualización del sistema de fianzas de las Agencias de Viajes, aumento del capital mínimo y perfeccionamiento de las normas aplicables a las mismas.

2.— Modificación del régimen de las Agencias del grupo "B" respetando los derechos adquiridos por las mismas pero incluyendo en la propuesta la posible supresión de la figura jurídica de la denominada "relación de dependencia" respecto a determinada Agencia del grupo "A" y

3.— Perfeccionamiento de la normativa que hace referencia a los Delegados Personales de Agencias Extranjeras. Parece ser que las nuevas normas estarán inspiradas por la preocupación de fijar unos límites claros y concretos a la actuación de dichos Delegados, estableciendo con todo detalle lo que no pueden hacer.

Como es lógico resulta prematuro hacer afirmaciones demasiado rotundas sobre el contenido de la futura Reglamentación, pero, según opiniones generalmente bien informadas, las hipótesis precedentes es muy posible que se conviertan en realidades —entre otras— cuando el estudio llegue a buen fin y se promulgue la repetida Reglamentación por el Ministerio.

LOS PROCEDIMIENTOS DE GARANTIA IMPUESTOS A LAS AGENCIAS DE VIAJES

RESUMEN DE LOS SISTEMAS DE AFIANZAMIENTO EXISTENTES EN DIEZ PAISES

Considerando que el tema de las cauciones en materia de Agencias de Viajes tiene una gran actualidad en estos momentos en que se trabaja para la actualización del Reglamento de dicho sector, EDITUR ha solicitado a un especialista en estas cuestiones un resumen comparativo internacional de los procedimientos en vigor, que nos complacemos en reproducir seguidamente:

1.— **FRANCIA:** La garantía afecta tanto al cumplimiento de los contratos concertados por las Agencias con viajeros como con prestatarios de servicios hoteleros y turísticos.

Existe también la "Asociación Profesional de Garantía", que cubre exclusivamente a los prestatarios de ser-

vicios, hasta un total de F.F. 3.000 por prestatario.

2.— **GRAN BRETAÑA:** La A.B.T.A. tiene constituido un "Common Fund", cuya finalidad es respaldar la solvencia de las Agencias miembros respecto a sus clientes, pero no afecta a los prestatarios de servicios.

3.— **BELGICA:** El Reglamento de 30 de junio de 1966, exige para una Agencia del Grupo "A" un capital mínimo de 500.000 francos. Sin embargo, exige una fianza de 1.000.000 de francos para una "A" de seis empleados, y de 800.000 francos a la que tenga de 6 a 10 empleados, etc., etc. La legislación belga presenta la interesante particularidad de exigir una fianza superior al capital mínimo.

La fianza está afectada exclusivamente a garantizar los compromisos profesionales concertados en ocasión del ejercicio de actividades cubiertas por la licencia.

No puede, sin embargo, servir para el pago de acreedores ya cubiertos por otra garantía.

4.— **PORTUGAL:** Decreto-Ley de 31 de agosto de 1956 y Decreto de 3 de octubre de 1957. Establece una fianza (caucao) con el fin de garantizar las responsabilidades asumidas ante terceros (hoteleros, transportadores, etc.). En la I Asamblea de abril de 1965, celebrada en Lisboa, entre otros acuerdos, se adoptó incluir a los clientes en la cobertura: "Afectar la caución a las responsabilidades de la Agencia ante los turistas, hoteleros y transportistas, pues de lo contrario esta garantía pierde mucho su razón de ser".

5.— **SUIZA:** Dicen los estatutos de la "Federación Suiza de Agencias de Viajes" que "se compromete, entre otras funciones, a defender los intereses legítimos de los clientes o de los prestatarios "fournisseurs", de servicios de los miembros activos o de sus sucursales".

Las Agencias suizas carecen de fianza.

6.—SUECIA: El Gobierno sueco estudia la obligatoriedad de una fianza para garantizar al usuario frente a las Agencias.

7.—U.S.A.: En el Congreso "A.S.T.A." de Tokio (Sept. 1969), se discutió el establecimiento de un "public indemnity bond", probablemente el 1 de abril de 1970. De todas formas, esta fianza únicamente protegerá al cliente (consumer protection). Paralelamente se discutió la conveniencia de establecer un "tour operator bond"

con vistas a proteger al Agente de Viajes minorista (retailer).

8.—ARGENTINA: La Reglamentación de 4 de julio de 1967, art. 14, establece una garantía a favor de la Dirección Nacional de Turismo de \$2.000.000 para las Agencias "A" y Mayoristas y de \$1.000.000 para las "B". La finalidad de las fianzas es "para afrontar sus responsabilidades".

9.—VENEZUELA: Reglamentación agosto 1969; muy parecida a la Argentina. Establece una fianza de 30.000 bolívares para mayoristas y Agencias de Viajes y Turismo y de 10.000 bolívares, para las Agencias de

Viajes. (La cuantía de las fianzas equivale al 33% del capital mínimo). "E fianza garantizará el cumplimiento las obligaciones que impone la Ley Turismo y las demás disposiciones bre la materia".

10.—HAITI: Estatuto jurídico Agentes de Viajes, Decreto Presidencial 20 de diciembre de 1970. Nación Haitiana, más de 30 años, 0 años de aprendizaje. Dependerá Ministerio del Interior y del de Defensa Nacional. Una especie de funcionario público. Para realizar su función depósito de 5.000.000 de gurdas en Banco Nacional de Haití.

«No invadimos
el terreno de
la Administración
Local»



«Los tres pilares d
turismo son:
paz, precios e
infraestructura»

Pedro Zaragoza, sobre el Decreto de la infraestructura

El Director General de Empresas y Actividades Turísticas, D. Pedro Zaragoza Orts, hizo el pasado día 24 de Julio unas sustanciosas declaraciones a un redactor de la Agencia Cifra, subrayando la necesidad del Decreto sobre requisitos mínimos de infraestructura en alojamientos turísticos, pues según dijo "la falta de infraestructura en la Industria Turística española es tan grave que ha estado a punto de ponerla en peligro".

Por otra parte manifestó que "ha llegado el momento de hacer un alto en el camino y, sin dejar de mirar hacia el futuro, mirar también hacia atrás. Durante mucho tiempo se ha construido a grandes velocidades, porque así lo aconsejaban las necesidades del momento; pero estas construcciones turísticas no reunían, en muchos casos, las condiciones básicas de infraestructura".

He aquí, textualmente reproducida, la parte esencial de estas interesantes declaraciones:

"No invadimos el terreno de nadie — ha manifestado el señor Zaragoza a una pregunta relativa a la posible ingobernabilidad de este Decreto en el campo que le compete a la Administración Local — y, mucho menos el de la Administración Local. Pocas personas habrá tan admiradoras de la Administración Local como yo. No en vano

fui alcalde de Benidorm durante 17 años y durante tres y medio presidente de la Diputación de Alicante. Lo único que pretendemos es colaborar estrechamente con todos los organismos y especialmente con la Administración Local, tratando de prestar la colaboración que necesitan, especialmente en asistencia técnica, los pequeños municipios. Por otra parte, los informes de cada departamento ministerial y de los Ayuntamientos, respecto a los anteproyectos de los alojamientos, son vinculantes para mi Dirección General. La aprobación del anteproyecto no prejuzga la licencia de obras para construir, que sigue siendo de competencia municipal. Es más, el Decreto viene a reforzar la autoridad municipal en el tema y trata de evitar que en el futuro se efectúen construcciones turísticas sin la preceptiva licencia de obras, cosa que, por desgracia, ha sucedido en algunos casos."

"Al afrontar el problema — ha dicho el Director General de Empresas y Actividades Turísticas — hemos tenido que establecer un mecanismo administrativo que, por su novedad, ha requerido un período de "rodaje". Sin embargo, pasada esta primera fase, que es normal, esta Dirección General está ya resolviendo todos los expedientes con gran agilidad, no esperando su resolución en Madrid más de una

semana. Por otra parte, tratamos acelerar aún más la tramitación burocrática de los expedientes a base de una mayor coordinación entre todos los organismos que deben informar anteproyectos".

En relación con los problemas infraestructura que afectan a varios municipios, el señor Zaragoza declaró: "Es preciso la unión a todos los niveles y muy especialmente a nivel municipal. En este sentido, 27 municipios de la Costa Brava han dado ya un gran paso al unirse, de la mano de los Ministerios de la Gobernación y Obras Públicas, para solucionar conjuntamente los problemas que en este sentido tienen planteados, de la misma forma que lo han hecho estos municipios catalanes, están gestionándose licencias análogas en otras regiones turísticas españolas".

"Los tres pilares — dijo finalmente el señor Zaragoza — sobre los que asienta el turismo español, son la paz que disfrutamos, los precios no abusivos y de competencia que tenemos y una necesaria infraestructura. Si algunas de estas columnas falla, el edificio se desmorona. Por eso pedimos una necesaria colaboración a todos porque esto no pase. España es actualmente el primer país turístico de Europa y ello nos obliga a superar cada día más".

EL SINDICATO DE HOSTELERIA,

dice:

Por su marcado interés para los industriales hoteleros, a continuación reproducimos la Circular recibida de nuestro Sindicato Nacional en relación con la problemática que las nuevas tarifas de la Cia. Telefónica están creando a las empresas del sector:

SINDICATO NACIONAL DE HOSTELERIA
SECCION ECONOMICA
PRESIDENTE
PG/JN Nº Reg.: 100/649

ASUNTO: SOBRE EL SERVICIO DEL TELEFONO EN LOS ESTABLECIMIENTOS DE HOSTELERIA

Se está comprobando que en Madrid, la facturación de las conferencias interurbanas con servicio automático, debido al sistema actualmente implantado por la Cia. Telefónica Nacional de España, está produciendo a las empresas hosteleras -simples intermediarios en el servicio- unos perjuicios económicos de importante consideración.

Las causas de esta situación pueden resumirse en las siguientes:

1^a.- El servicio automático se mide por unos contadores, instalados en las Centrales de la Cia. Telefónica; en el caso de comunicaciones urbanas salta un paso (una peseta) y en las conferencias interurbanas lo venía haciendo a razón de cada tres minutos un número de saltos equivalentes al importe de la conferencia establecida (caso Madrid, Barcelona, tres minutos 22,- pts. igual a 22 pasos).

2^a.- Basándose siempre en Madrid, podemos indicar que la Cia. Telefónica, en la guía editada a primeros del presente año, en una de sus páginas, anunciaba, para el servicio automático, una TARIFICACION PROPORCIONAL POR IMPULSOS PERIODICOS y que, a medida que se fueran introduciendo en las distintas Centrales automáticas las modificaciones técnicas necesarias, facilitarían la progresiva automatización del servicio interurbano, eliminando el cálculo por períodos rígidos de tres minutos a fracción y con arreglo a la siguiente tabla:

Un paso de contador por cada periodo en segundos que se indica

Tarifa	Distancias	Seg/ Normal	Seg. Domingo	Noche
1	0- 20 km.	15,00	15,00	20,00
2	20-100 km.	10,00	12,00	15,00
3	100-200 km.	7,06	10,91	13,33
4	200-400 km.	6,31	7,50	10,91
5	Más 400 km.	5,21	6,00	8,57

3^a.- Se ha comprobado que dicho sistema fué puesto en marcha por la Cia. Telefónica en Madrid, hace unos meses. LA COMPAÑIA TELEFONICA NO HA COMUNICADO A LOS HOTELES LA PUESTA EN MARCHA DE ESTE NUEVO SISTEMA QUE ELEVA EL PRECIO DE LAS CONFERENCIAS INTERURBANAS EN MAS DE UN 50% COMO PROMEDIO.

4^a.- Existen unos precios oficiales y públicos de conferencias interurbanas que la Cia. Telefónica cobra en sus locutorios públicos y los facilita verbalmente cuando se solicita información marcando el indicativo correspondiente de la provincia que se desea.

5^a.- Estando fijados unos precios oficiales y públicos de conferencias, es innegable que los Hoteles deben cobrar a sus clientes el mismo importe y no otro superior, por cuanto, en este último supuesto, estaríamos fuera de la ley y podríamos, quizás, ser sancionados por el Ministerio de Información y Turismo.

6^a.- De acuerdo con la nueva tarificación y como ejemplo, una conferencia de Madrid con Barcelona, en horas normales, los contadores que nos han instalado en Madrid saltan durante los tres minutos 34 pasos; o sea, una pérdida de 12,- pts. para el Hotel por cuanto este percibiría del cliente solo las 22,- pts. de la tarifa oficial; en seis minutos, 69 pasos (pérdida de 25,- pts.) y durante nueve minutos 103 pasos (pérdida de 37,- pts.), etc. Este es un simple caso demostrativo, pero para todos los servicios automáticos interurbanos entre las provincias que lo tengan

establecido resulta la pérdida en la misma proporción.

7^a.- A la vista de la falta de control, y aún en el caso de que en cada Hotel y en cada línea, se instalase un aparato similar, se ha pedido a la Cia. Telefónica, por algún Hotel, seguir con el procedimiento anterior, manual o restringido, o sea, solicitando conferencia y conociendo su importe al final de la misma (idéntico al sistema empleado en los locutorios públicos), con lo cual resultaría que, por este sistema, una conferencia con Barcelona, desde Madrid, de tres minutos, importaría 22,- pts. en lugar de las 34,- pts. que por la nueva tarificación proporcional resulta, encareciendo el servicio según queda anteriormente demostrado.

Por todo lo expuesto se recomienda que cada provincia con servicio automático establecido, verifique si la Cia. Telefónica ha instalado en sus Centros el tan repetido sistema de TARIFICACION PROPORCIONAL POR IMPULSOS PERIODICOS, en cuyo caso se encontrarán idéntica situación a la de Madrid, con los perjuicios económicos siguientes.

Como quiera que en Madrid han emprendido algunos Hoteles, acciones legales contra este proceder de la Cia. Telefónica, se recomienda a las provincias afectadas adopten medidas similares para evitar graves perjuicios económicos a los establecidos hoteleros radicados en las mismas, y que son simples intermediarios de un servicio, que no solamente ya no les deja algún beneficio, sino que les ocasiona sensibles pérdidas.

En todo caso, y puesto que el Sindicato Nacional está realizando gestiones cerca de la Dirección de la Cia. Telefónica

EN EL AMBITO DE LAS RELACIONES HUMANAS Y PUBLICAS

MUSICA FUNCIONAL
MUZAK®

OCUPA UN LUGAR
DE PRIVILEGIO
TESTIMONIADO
POR LAS MAYORES
EMPRESAS DEL MUNDO

MUZAK BALEARES

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



UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR

nica para ver la solución de este problema, desearíamos se nos comunicase por esa provincia cualquier medida que a este respecto se considerase oportuno adoptar.

A la vez manifestamos fundada esperanza de que puedan en un futuro próximo ser atendidas las razones que,

con respecto a este tema, tenemos expuestas en el Ministerio de Información y Turismo, y en su consecuencia, sea reformado por este Ministerio el artº 77 de la Orden de 19 de julio de 1968.

En relación con la constitución de la Asociación Nacional de Directores de Hoteles de España, plácenos dar a conocer, mediante Nota Informativa remitida por la Presidencia del Sindicato Nacional, las gestiones y trámites realizados en los que ha intervenido el Sindicato:

Se inician las gestiones en la I ASAMBLEA NACIONAL, el 13-4-67.

La II Asamblea General de Directores de Hoteles de España, celebrada en Madrid el 6 de Octubre de 1967, nombró una Comisión Gestora, que llevó a cabo diversos trámites para la constitución de un Colegio Profesional o Asociación, de cuyos extremos se informó en la III Asamblea Plenaria, que tuvo lugar el 22 de Marzo de 1969, y en la que se ratificó la confianza y el mandado depositado en los gestores, por mayoría absoluta.

Redactados los Estatutos por la Junta Rectora, su Presidente, Sr. Font Illan, los remite al Presidente del Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas, el 29 de Abril de 1971, solicitando su aprobación y trámite conforme a la normativa vigente.

Emitido informe favorable por la Asesoría Jurídica del Sindicato, vistos los preceptos contenidos en la vigente Ley Sindical, es procedente la aplicación de las Normas Orgánicas vigentes hasta la fecha sin perjuicio de que cuando

sea promulgado el Reglamento de Asociaciones, previsto por la citada Ley Sindical, sean autorizados y adecuados los preceptos de la Asociación Nacional de Directores de Hoteles de España, a los que con carácter general se establezca.

Reunido el Comité Ejecutivo del Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas, el 14 de Junio de 1971, estudió y dictaminó sobre la conveniencia y oportunidad de la propuesta de la Junta Rectora, así como la posibilidad de su inclusión en el esquema orgánico de este Sindicato, remitiéndose el acuerdo, con todas la actuaciones, en la misma fecha, al Director del Servicio Nacional de Organizaciones, de la Delegación Nacional de Sindicatos, para su definitiva ratificación. En tanto recae esta superior decisión, el Sindicato Nacional de Hostelería, reconoce, a todos los efectos, la existencia de la ASOCIACION NACIONAL SINDICAL DE DIRECTORES DE HOTELES, cuya Comisión Gestora debe iniciar cuantas gestiones se precisen para su efectividad y puesta en marcha

SISTEMAS ELECTRONICOS DE GESTION DE SERVICIOS TURISTICOS

En relación con la Orden Ministerial de la Presidencia del Gobierno de fecha 5 de Marzo de 1971 (B.O.E. nº 60 de 11-3-71) regulando la implantación en España de medios mecanizados de gestión hotelera y otros servicios turísticos por medio de Sistemas Electrónicos, plácenos poner en conocimiento de los industriales hoteleros que en la Secretaría de este Sindicato obra a disposición de quienes puedan estar interesados en su consulta, un ejemplar del acuerdo firmado por la ASOCIACION INTERNACIONAL DE HOS-

TELERIA (A.I.H.) y la COMPAÑIA INTERNACIONAL DE TELEINFORMATICA- (C.I.T.E.L.) para la puesta en servicio de un sistema de reserva de habitaciones por medio de ordenadores electrónicos, así como otro ejemplar de los ACUERDOS entre CITEL y la ASOTIATION EXPRESS RESERVATIONS INC., para cubrir estos sistemas a otros servicios afines con las Agencias de Viajes.

La extensión de los documentos en los que se plasman los citados acuerdos nos impiden su total reproducción. Ello no obstante, repetimos, están a disposición de los industriales para su consulta en la Secretaría del Sindicato.

Por la Delegación Provincial del Ministerio de Información y Turismo, se nos ha dado traslado de un escrito recibido de la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas, cuyo contenido es el siguiente:

El Delegado Provincial de este Ministerio en Palencia comunica que dos individuos van ofreciendo a los establecimientos de Hostelería la nueva publicación denominada Nueva Legislación de Turismo al precio de 250 ptas., con-

minando a los interesados y comunicándoles es obligatoria su adquisición. Ante este hecho, se comunica a V.I. que este Ministerio es totalmente ajeno a dicha publicación así como al procedimiento de venta que no se considera legal, lo que deberá poner en conocimiento del Sindicato de Hostelería de su Provincia.

Lo que publicamos para general conocimiento y aviso de todos los industriales de esta Provincia.

DE MUCHO INTERES para los industriales hoteleros

Sin perjuicio de las prórrogas o dispensas que en su día puedan concederse, si es que las hubiere, debemos recordar a todos los industriales hoteleros,

QUE EN VIRTUD DE LO DISPUESTO EN LA DISPOSICION TRANSITORIA SEGUNDA DEL DECRETO 3787/1970 de 19 de DICIEMBRE DEL MINISTERIO DE INFORMACION Y TURISMO, SOBRE REQUISITOS MINIMOS DE INFRAESTRUCTURA EN LOS ALOJAMIENTOS

TOS TURISTICOS, EL 31 de DICIEMBRE EXPIRA EL PLAZO PARA QUE LOS ESTABLECIMIENTOS QUE A LA ENTRADA EN VIGOR DEL MENCIONADO DECRETO SE ENCONTRARAN EN FUNCIONAMIENTO Y CACERIERAN DE ALGUNA O ALGUNAS DE LAS INSTALACIONES QUE SE RELACIONAN EN EL REPETIDO DECRETO, PUEDAN SUBSANAR TALES DEFICIENCIAS.

La Legislación en la Hostelería

En el B.O.E. número 179 de 28 de Julio de 1971 se publica la ORDEN DEL MINISTERIO DE TRABAJO de fecha 21 de Junio de 1971 por la que se crean nuevas categorías profesionales en la Reglamentación Nacional de Trabajo para la industria de Hostelería, Cafés, Bares y Similares.

NUEVO CONVENIO SINDICAL COLECTIVO DE TRABAJO PARA LA INDUSTRIA DE HOSTELERIA, CAFES, BARES Y SIMILARES de la PROVINCIA DE BALEARES

Tal como ya anunciábamos en nuestro primer Boletín (V. Economía Balear del mes de Julio) y cumplidos todos los trámites administrativos pertinentes, el 31 de Julio por ser remitido a la Delegación Provincial de Trabajo el texto

Visto el Convenio Colectivo Sindical de ámbito provincial para la Industria de Hostelería, Cafés, Bares y similares de Baleares.

Resultando: Que la Delegación Provincial de la Organización Sindical ha remitido el Texto de dicho Convenio, redactado por la Comisión Deliberante designada al efecto, y acompañado de los informes y documentos preceptivos.

Resultando: Que el Convenio contiene cláusula especial de no repercusión en precisos.

Resultando: Que en el art. 23 del Convenio se dispone la constitución de una Comisión de Interpretación del mismo.

Resultando: Que en la tramitación de este expediente se han observado las prescripciones reglamentarias.

Considerando: Que esta Delegación es competente para dictar la presente Resolución de conformidad con el art. 13 de la Ley de 24 de abril de 1958 y los preceptos correlativos del Reglamento para su aplicación.

Considerando: Que habiéndose cumplido en la tramitación y redacción del Convenio los preceptos legales y reglamentarios aplicables, no dándose ninguna de las causas de ineficacia del art. 20 del Reglamento de Convenios Colectivos Sindicales de 22 de Julio de 1958 y siendo conforme con lo establecido en el Decreto-Ley 22/1969, de 9 de diciembre, que regula la política de salarios, procede su aprobación.

Vistos los citados preceptos y demás aplicables

ESTA DELEGACION DE TRABAJO RESUELVE:

1.º Aprobar el Convenio Colectivo Sindical de ámbito provincial para la Industria de Hostelería, Cafés, Bares y similares de Baleares.

2.º Que se comunique esta Resolución a la Organización Sindical para su notificación a las partes, a las que se hará saber que con arreglo al art. 23 del Reglamento de Convenios Colectivos, modificado por Orden de 19 de noviembre de 1962, no procede recurso contra la misma en vía administrativa por tratarse de Resolución aprobatoria.

3.º Interesar su inserción en el Boletín Oficial de la Provincia.

Así lo acuerdo, mando y firmo en Palma de Mallorca a tres de Agosto de mil novecientos setenta y uno. El Delegado de Trabajo, J. Salazar Belmar.

— o —

Núm. 4887

CONVENIO SINDICAL COLECTIVO DE TRABAJO PARA LA INDUSTRIA DE HOSTELERIA, CAFES, BARES Y SIMILARES DE BALEARES

Artículo 1.º Ambito Territorial.— De conformidad con lo establecido en el Artículo 40, apartado a), de la Ley de 24

articulado del mencionado Convenio, habiéndose dictado la resolución aprobatoria del mismo por la Autoridad Laboral el día 2 de Agosto, y consecuentemente con dicha autorización, el aludido Convenio fué publicado en el BOLETIN OFICIAL DE LA PROVINCIA nº 16353 de fecha 14 de Agosto del cte. año.

Por su interés para todos, empresarios y productores, a continuación publicamos el texto articulado del citado Convenio:

Suplicamos a nuestros lectores disculpen la no publicación de las aludidas Tablas Salariales, pero su considerable extensión nos impiden su transcripción.

Por otra parte, poneos en conocimiento de todos los industriales y productores que en las Oficinas de este Sindicato Provincial de Hostelería obran ejemplares del B.O. de laP. con el texto íntegro del repetido Convenio, que podrán retirar con carácter gratuito todos aquéllos que así lo deseen.

años = 136 ptas. dia o 4.080 ptas. mes.
Dos.— Trabajadores comprendidos entre 14 y 16 años = 52 ptas. dia o 1.560 ptas. mes.

Tres.— Trabajadores comprendidos entre 16 y 18 años = 84 ptas. dia o 2.520 ptas. mes.

Los salarios fijados en los apartados dos y tres se aplicarán también a los Aprendices según su edad. El apartado Tres se aplicará asimismo, a los aprendices con 18 años cumplidos siempre que tuvieran contrato escrito y registrado.

En los salarios mínimos se computan tanto la retribución en dinero como en especie.

Artículo 9.º— Salarios garantizados.— Los salarios garantizados del personal afectado por este Convenio, serán los que figuran en la Tabla Salarial, que se adjunta como anexo al presente texto.

Artículo 10.— Premio Navidad.— Se establece un premio con ocasión de las fiestas de Navidad, que se pagará conjuntamente con la extraordinaria reglamentaria, de la siguiente cuantía, y que en ningún caso podrá ser objeto de absorción por las cantidades que se perciban en concepto de porcentaje, gratificaciones voluntarias o cualesquiera otra mejora que tenga concedida la empresa.

Años de permanencia en la empresa Pesetas

1.º	2.500
2.º y 3.º	2.650
4.º, 5.º y 6.º	2.850
7.º y 8.º	3.400
Desde el 9.º inclusive	4.080

Para la percepción de este premio el trabajador fijo deberá permanecer en la empresa hasta el día 22 de diciembre.

El trabajador eventual, que abandone por decisión propia el lugar de trabajo antes del fin del período contratado, perderá el derecho a dicho premio mientras que el que lo cumpla, lo percibirá en proporción al tiempo trabajado.

Artículo 11.º— Aumento de vacaciones.— También se mejora el período reglamentario de 15 días de vacaciones en consonancia con los años de permanencia del productor en la empresa con arreglo a la siguiente escala:

Años de permanencia en la empresa Aumento de vacaciones (días) Total vacaciones (días)

4.º, 5.º y 6.º	3	18
7.º y 8.º	6	21
Desde el 9.º inclusive	8	23

Artículo 12.º— Distribución de porcentaje.— El Cómputo del porcentaje para alcanzar el salario garantizado, para todo el personal que tenga derecho al mismo se verificará mes por mes.

Uno.— Trabajadores mayores de 18

RESTO DE PERSONAL	Puntos
Jefe de Recepción	5.
Contable General	5
Cajero	3'5
Cajero de Comedor	2'5
Contable	3'5
Recepcionista	3
Interventor	3'5
Tenedor de Cuentas Clientes	2'5
Telefonistas	2
Facturistas Comedor	2
Secretario de Cocina y Bodega	2'75
Oficial Administrativo	3'25
Auxiliar Oficinas (mayor 21 años)	3
Auxiliar Oficial (menor 21 años)	2
Aprendiz	1
Portero de Servicio	2
Encargada General o Gobernanta	4
Subgobernanta	3'5
Encargada Lencería y Lavadero	3
Encargado de Trabajos	3
Mecánicos y Calefactores	2
Ayudantes Mecánicos y Calefactores	1
Guarda del Exterior	1'75

CONSERJERIA

1.er. Conserje de día	6
2.º Conserje de día	5
Conserje de Noche	3
Ayudante Conserje	3
Ordenanza de Salón	2'5
Vigilante de noche	2
Portero de Acceso	3
Portero de Coches	3
Ascensoristas (Mayor de 21 años)	2'5
Mozo de Equipajes para el interior	2
Botones, hasta 4, cada uno	1
Botones, más de 4, a repartir entre todos	4

Artículo 14.— Distribución del porcentaje en los establecimientos de las secciones 4.^a y 5.^a (Cafés, Bares, Salas de Fiestas, etc.).

1.^o Personal de Sala.— El 15'08 por ciento, de la recaudación señalada por la Reglamentación Nacional de Trabajo.

2.^o Resto de Personal.— El 7'54 por ciento, de la recaudación que se cita en el apartado anterior.

3.^o El personal que realiza sus funciones en los establecimientos de las secciones a que se refiere el presente Artículo, que únicamente tengan servicio de mostrador, percibirán, en concepto de participación en el porcentaje, el 6 por ciento de la recaudación que sirve de base para calcular los porcentajes establecidos en los anteriores apartados. Este 6 por ciento, correrá a cargo de la Empresa.

Artículo 15.— La puntuación, a efectos de distribución de porcentaje, para las categorías que a continuación se relacionan, de los establecimientos de las secciones 4.^a y 5.^a será la siguiente:

SECCION CUARTA	Puntos
1.er. Encargado Mostrador	6
2.º Encargado Mostrador	5'5
Dependiente de 1. ^a	5
Dependiente de 2. ^a (Ayudante)	3'5
Aprendiz	1
Repostero	4'5
Oficial Repostero	3'5
Ayudante Repostero	1'75
Cafetero	3'5
Bodeguero	3'5
Telefonista	3
Contable (Jornada Complet.)	4'5
Contable (Media Jornada)	2'5
Cajero	3'5
Contable (Menos media jornada)	1
Botones, más de 4, a repartir	4
Botones, hasta 4, cada uno	1
Fregadoras-Limpiadoras (media jornada)	1'25
Fregadoras - Limpiadoras (jornada entera)	1'75
Aprendiz	1

SECCION QUINTA

1.er. Encargado Mostrador	6
2.º Encargado Mostrador	5'5

Dependiente de 1. ^a	5
Dependiente de 2. ^a (Ayudante)	3'5
Aprendiz	1
Repostero	4'5
Oficial Repostero	3'5
Ayudante Repostero	1'75
Cafetero	3'5
Bodeguero	3'5
Telefonista	3
Contable (Jornada Completa)	4'5
Contable (Media jornada)	2'5
Cajero	3'5
Contable (Menos media jornada)	1
Botones, más de 4, a repartir	4
Botones, hasta 4, cada uno	1
Fregadoras-Limpiadoras (media jornada)	1
Fregadoras - Limpiadoras (jornada entera)	1'75
Aprendiz	1

El personal de Sala tendrá la puntuación señalada en la vigente Reglamentación.

Artículo 16.— Licencias.

1.^o Las empresas concederán a los trabajadores que lo soliciten licencias sin pérdida de retribución en los casos y por la duración siguiente:

a) Matrimonio del trabajador: 12 días.
b) Muerte o enfermedad grave del cónyuge, padres, hijos, o alumbramiento de esposa; y cumplimiento de un deber inexcusable, de carácter público impuesto por las disposiciones vigentes: de 2 a 5 días a juicio de la Empresa.

2.^o En todos los casos la Empresa podrá exigir la justificación de las causas que hayan motivado la concesión de la licencia.

Artículo 17.— Seguridad Social-Enfermedades y Accidentes de Trabajo.— En el supuesto, de que según costumbre, los productores enfermos o accidentados no sean sustituidos, sino que su trabajo y rendimientos sean efectuados por sus compañeros de la misma Sección o Departamento, percibirán aquellos la totalidad de los ingresos normales y ordinarios durante el período de su baja, como cualquier trabajador en activo de tal manera que de un lado perciba la prestación económica que la empresa le lleve a abonar en pago delegado de la Seguridad Social, y por otro y con cargo al tronco o porcentaje común, y de no haberlo hecho con cargo a la Empresa, la diferencia entre la prestación económica de enfermedad o accidente y la cantidad efectiva individualmente percibida por sus compañeros de la misma categoría.

En el caso de no subsistir la empresa personal sin derecho a porcentaje, aquella le completará la prestación económica de la Seguridad Social hasta su sueldo fijo, siempre durante el período de baja.

En todos los casos, los efectos del pago al productor enfermo o accidentado no suplido surtirán efecto desde la presentación del parte de baja ante la empresa, presentación que se hará por el afectado o sus familiares testificando de la fecha, un Enlace Sindical.

Artículo 18.— Trabajo en Fiestas no Recuperables.— Los días festivos no recuperables, exceptuando el de descanso semanal, se disfrutarán unidos a las vacaciones, o en otro período, de común acuerdo entre Empresa y Productor. En el supuesto de que no se descansen, se abonarán como reglamentariamente esté preceptuado.

Artículo 19.— Clasificación Profesional.
1.^o Todos aquellos productores, que actualmente realizan trabajos de cocina, en los establecimientos de la Sección Cuarta, y que estén ocupados en esta actividad más de la mitad de su jornada de trabajo, quedan equiparados a la categoría profesional de Tercer Cocinero en Ho-

teles de 1 Estrella, antes 3.^a categoría.

2.^o Se establece la categoría profesional de Oficial Administrativo, cuya función será la intermedia entre el Contable y el Auxiliar.

Artículo 20.— No repercusión en precios.— Las partes deliberantes y expresamente cada Vocal, por separado, hacen constar que a su juicio, el conjunto de acuerdos de este Convenio no repercutirá en el coste de los servicios.

Artículo 21.— Salario hora profesional.

— A tenor de lo dispuesto por la Dirección General de Ordenación del Trabajo en su resolución del 14 de junio de 1961 (B. O. E. del 26), y en el Artículo 12 de la Orden del Ministerio del Trabajo, de 8 de mayo de 1961 (B. O. E. del 13), el salario hora profesional se calculará según la siguiente fórmula:

$$395 \times J.B.D.$$

$$S.H.P. \quad 2320$$

En dicha fórmula S.H.P. es el salario hora profesional; J.B.D. es el normal base diario.

Artículo 22.— Rendimientos mínimos.— No se establecen tablas de rendimientos mínimos, por la dificultad insuperable que a este fin se plantea la estructura y desarrollo del trabajo, en las empresas afectadas por este Convenio.

Artículo 23.— Comisión de interpretación.— Con la finalidad de interpretar y aclarar, con carácter previo cuantas dudas puedan suscitarse en la aplicación y ejecución del presente Convenio, y sin perjuicio de las atribuciones de la Autoridad Laboral, se establece la Comisión de Interpretación que estará formada por dos Vocales Económicos y dos Vocales Sociales, bajo la presidencia del Presidente de la Comisión de Deliberaciones y en la que actuará de Secretario el que lo hubiere sido de la aludida Comisión.

Artículo 13.^o— La puntuación, a efectos de distribución del porcentaje, para las categorías que a continuación se relacionan, serán las siguientes:

	Puntos
COMEDOR	
1.er Jefe de Comedor	5
2.º Jefe de Comedor	4'5
Jefe de Sector	4
Camarero	3'5
Sumiller	3'5
Subcamarero	2'75
Ayudante de Camarero	2
Aprendiz	1'5
COCINA	
Jefe de Cocina	6
Salsero (2.º Jefe)	4'5
Jefe de Partida	4
1.er. Cocinero	4
Repostero	4
2.º Cocinero	3'5
Cocinero	3'5
Cafetero	3
3er. Cocinero	3
Ayudante de Cocina	2'50
Ayudante de Repostero	1'75
Ayudante de Cafetero	1'75
Pinche Ayudante	1'75
Marmiton	1'75
Pinche	1'75
Fregador	1'5
Encargado Economato y Bodega	4'5
Bodeguero	3'75
Aprendiz	1'5
Ayudante Economato y Bodega	2
PISOS	
Mayordomo de Pisos	4'5
Camarero de Pisos	3'5
Ayudante de Pisos	3'5
Encargada General	4
Gobernanta	3'5
Subgobernanta	3'5
Encargada de Pisos	3'5
Mozo de Habitación	3'5
Camarera de Pisos	3



Al dedicar este número de "ECONOMIA BALEAR" a Ibiza sólo nos guía el deseo de colaborar con su desarrollo turístico a la par que exponer claramente los problemas por los que atraviesa aquella preciosa isla. Un desarrollo turístico que ha sido excesivamente rápido y que en muy corto tiempo, varios miles de miles de turistas de todas clases, sin estar preparada para esta avalancha masiva, han pisado sus calles, sus pueblos, sus plazas, hallando en todas partes, amabilidad, reposo, y sosiego. El turismo ha descubierto la isla de Ibiza.

Sin duda alguna. Tanto en la capital como en algunos pueblos, todas las plantas bajas de los edificios, se han transformado de la noche a la mañana, en establecimientos de cualquier índole dedicados a la atención del visitante: Restaurantes, bares, comestibles, bancos, y sobre todo han proliferado los dedicados a "souvenirs", en todos sus más variados aspectos sobre todo los dedicados al cuero, cerámica, y palmito, entre otros.

Ha sido tan rápida la invasión turística que la mujer de 50 años o más se resiste a dejar su traje típico para ir por las calles. Y he ahí donde chocan las épocas, donde brutalmente se plasman eras pasadas con las actuales, lo tradicional con lo moderno, el traje típico, largo hasta los pies con su pañuelo cubriendo la cabeza y la poca ropa que usan, como vestidos, las mujeres que se hallan en países extranjeros. Y aparte de este desfase entre la mujer ibicenca de ayer y la mujer moderna de hoy existe aquélla otra, indefinida, que viste, con llamativos colores, túnica transparente hasta los pies para dejar entrever sus dos prendas interiores. Es, en fin, una amalgama de las exigencias y comodidades femeninas.

Obligado, sin duda, es dedicar un párrafo, sólo uno, a aquéllas otras personas que por ir sucias, pelo largo, sin afeitar y sin muchas pesetas en su bolsillo se les llama hippies, que ni han dado colorido a Ibiza como se dijo en un principio, ni saben conducirse con la sociedad, ni le hacen ningún bien, a excepción de ser un espectáculo gratuito y repugnante para los demás. Son los típicos gamberros que por estar en un país, en que nadie les conoce, se creen que pueden hacer lo que quieran por el placer de hacerlo como les dé la gana. Porque esto si, no hay ningún ibicenco que sea, ni vista, como estos hippies y muy pocos españoles se unen a esta ola de incivilización, pobreza y suciedad. Aquello que se ha divulgado por los medios informativos como "los hippies ibicencos" o "los hippies de Ibiza" es una mentira. Los hippies son extranjeros. Vale la pena reconsiderar esta afirmación.

Ibiza, amables lectores, está cambiando, gente por todas partes, idiomas que asombran a los mismos nativos de Ibiza y que muchos niños sin saber leer ni escribir español ya se entienden con los extranjeros, varias formas, de hablar que asombran a muchos ibicencos que están convencidos que idéntica torre de Babel se va a construir en Ibiza y Formentera. "No les entendemos -dicen- si no hablan más claro". Y por esto ha venido la gran inmigración de españoles que hablan idiomas para ser los intermediarios entre unos y otros y aprovecharse, cual otros buscadores de oro, de las delicias monetarias que ahora ofrece esta tierra de promisión mediterránea. Antes era el oro el que ocasionaba éxodos. Ahora es el turismo que ocasiona embotellamientos en las calles, estos "no hay billetes" en barcos y aviones, este ir y venir para encontrar el medio más fácil para vivir bien y ganar mucho dinero.

Especial
IBIZA
y
FORMENTERA

Dedicatoria



Ibiza se lo merece todo porque es bella.

Pero cuidado. No consigamos ver traicionada esta belleza porque luego lloraremos lágrimas de sangre. Hay que cuidar a Ibiza y Formentera. Ahora estamos a tiempo. Mientras podamos dominar el turismo todo puede ir relativamente bien, pero si el turismo nos avasalla, nos presenta problemas que hemos de resolver rápidamente sin previos estudios, habremos perdido la batalla. Faltan muchas cosas en Ibiza. Sobran otras muchas. Por esto aquí está este número de "ECONOMIA BALEAR" a fin de que el buen entendedor entienda y comprenda que estamos a tiempo de evitar entuertos que luego son muy difíciles de solucionar y que todos sabemos criticar.

Para Ibiza y Formentera nuestra admiración, nuestra comprensión y nuestros mejores deseos de que no ocurra lo que ha sucedido en muchos lugares amenazados por la plaga turística. Abrid los ojos, ibicencos, y todo cuanto hacéis, hacedlo bien hecho. Os estáis jugando vuestro porvenir y el de vuestros hijos...

Sinceramente quisieramos que este número fuera un toque de atención, un aldabonazo a la puerta de vuestra sensibilidad para que conozcáis cuanto sucede en Ibiza y Formentera.

Si con todo ello pudiéramos conseguir algo en beneficio de nuestras islas hermanas, ni mayores ni menores, queridas y admiradas, nos sentiríamos muy honrados.

IBIZA

LA ISLA DE IBIZA, parte integrante del archipiélago balear, se halla situada en el Mediterráneo, junto a la desembocadura del Golfo de Valencia. Su distancia más larga, de noreste a suroeste, es de 41 kilómetros. Es fácilmente asequible, ya que de Palma de Mallorca, Valencia y Barcelona sólo la separan 140, 170 y 280 kilómetros, respectivamente.

Descubierta para el comercio por los fenicios, desfilaron por Ibiza los pueblos de más prestigio en la antigüedad; guerreros unos, mercaderes otros. Su capital se llama también Ibiza. Fue fundada por los cartagineses 654 años antes de Jesucristo y 160 después de la de Cartago. Los cartagineses dieron a la isla el nombre de «Ibosim», los griegos «Ebyssos» y los romanos «Ebusus». En las monedas ibéricas, Ibiza fue denominada «Aivis» y los árabes la llamaron «Yebisah». En el año 1235 la reconquistó para el cristianismo, en nombre de la Corona de Aragón, don Guillermo de Montgrí.

El aspecto de la ciudad de Ibiza es tan singular como pintoresco. Una acrópolis dominada por una Catedral y rodeada de pequeñas casas cúbicas, de blancura deslumbrante bajo un cielo azul turquesa. La arquitectura ibicenca, con su espiritual y maravilloso primitivismo, sobre todo en el ambiente rural, constituye una fuente de inspiración de artistas y arquitectos. Impresionantes murallas rodean la ciudad. Fueron construidas por el ingeniero romano Càlví en 1554, por orden del Emperador Carlos V.



La Marina

Es uno de los barrios que más llama la atención del visitante, especialmente si su llegada es por mar. Se extiende a lo largo de los andenes del muelle, formando ciudad y puerto un solo cuerpo. Las edificaciones responden al módulo clásico ibicenco. Los cafés y bares montan sus terrazas junto a los muelles, entremezclándose entre ellas velas y redes, estibas de carga y mástiles de veleros. Este conjunto forma de por sí uno de los más bellos atractivos de la ciudad.

Obelisco a los Corsarios

Se levanta en los andenes del muelle, junto al arranque del malecón central. Los ibicencos lo erigieron en recuerdo de sus heroicos corsarios, los cuales alcanzaron su máximo relieve en el siglo XVIII y comienzos del XIX, frente a la piratería morisca y a las marinas en guerra contra España.



Barrio de la Peña

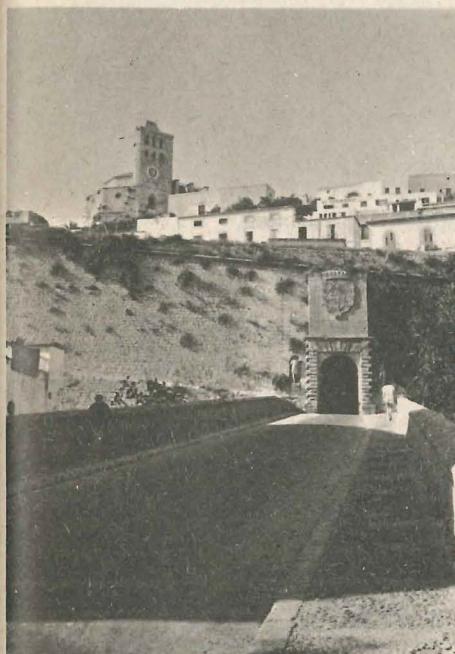
Este barrio es quizás el más característico de la ciudad de Ibiza. Está formado por un intrincado laberinto de pasadizos y estrechas callejuelas, situado a caballo entre el muelle y el antiguo baluarte de Santa Lucía en forma ascendente. Forman sus calles y escaleras un conjunto único. Pese a su angostura, no hay oscuridad. La blancura deslumbrante de sus casas reverbera durante el día bajo el intenso sol, y por la noche brillan, plateadas, bajo la luna. Su población está constituida por pescadores y marineros. Su pintoresquismo ha sido fuente de inspiración de numerosos artistas.



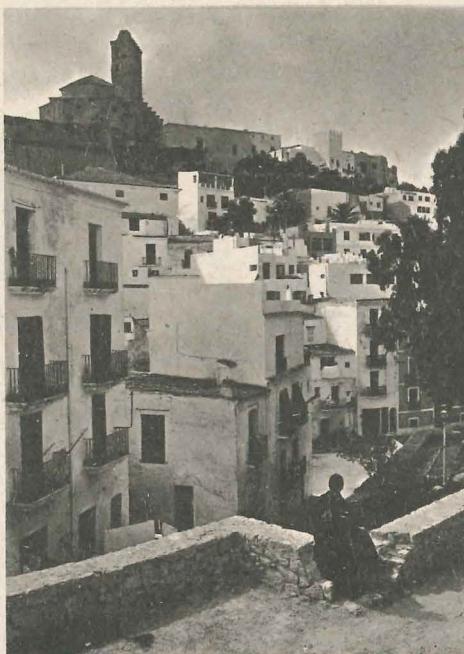
Recinto amurallado

Esta fortificación es la única en su género que se conserva intacta en Europa. Su conjunto ofrece la figura de un heptágono irregular, del cual se destacan siete baluartes. Tiene tres puertas de acceso. Fueron construidas, sobre las antiguas murallas edificadas por los árabes, por el Emperador Carlos V en 1554 y según planos del ingeniero Juan Bautista Calvi. Son el testimonio más completo en Europa del arte militar del siglo XVI, y están declaradas Monumento Nacional.

Portal de las Tablas



D'alt Vila



Puig dels Molins



Es la entrada principal al recinto amurallado. El origen de su nombre arranca de su antiguo puente levadizo, que se proyecta ahora reconstruir. La corona, un gran blasón de los Austrias, con una leyenda en latín, recordando que en 1585, bajo el reinado de Felipe II, fueron terminadas estas murallas. La flanquean dos estatuas romanas.

Se llama así en ibicenco la parte de la ciudad enclavada intramuros, siendo, por tanto, quizás la más interesante y de más sabor local; aquí hallaremos, entre un sinfín de construcciones de máximo tipismo, las antiguas casas señoriales, el Ayuntamiento, con su bellísimo mirador sobre el mar, la antigua iglesia de Santo Domingo, el Museo Arqueológico y la Catedral.

Saliendo de intramuros por el Portal Nou, se levanta frente a nosotros la fina silueta de la colina denominada "Puig des Molins". Aquí se encuentra la antigua necrópolis púnico-romana-12, a partir del siglo VII antes de Jesucristo. A su lado se ha construido un museo monográfico del más grande interés. Existen en ella más de 4.000 hipogeos abiertos en la roca.



La Catedral

Fue erigida por acuerdo de los conquistadores de la isla, en los siglos XIII y XIV, y en el mismo solar que en otro tiempo se alzaron los templos romanos y musulmanes. Lamentablemente, la reconstrucción de que fue objeto a mediados del siglo XVII no resultó muy feliz, resintiéndose de ello su puro gótico inicial. Es digna de admirar su bellísima Custodia, de plata dorada con preciosos esmaltes, del siglo XIV. Es curioso que siendo el clima de la isla tan bondadoso y los fríos prácticamente desconocidos, la Catedral hay sido puesta bajo la advocación de Nuestra Señora de las Nieves.

LA ISLA DE FORMENTERA

Es la cuarta isla en extensión del archipiélago balear. Tiene una superficie de 100 kilómetros cuadrados y su población es de 3.500 habitantes. Cuenta con tres parroquias: San Francisco Javier, San Fernando y Nuestra Señora del Pilar. Fue llamada «Frumentaria» (antecedentes del nombre actual) debido a su antigua producción triguera. Su pequeño puerto se llama La Sabina, existiendo en el lugar unas antiquísimas salinas con una producción anual de unas 20.000 toneladas. En sus cercanías se hallan también dos lagunas, denominadas «Estany Pudent» y «Estany des Peix». El clima es similar al de Ibiza, siendo Formentera la región considerada más saludable de España. Sorprende hallar en ella tantos ancianos. La isla cuenta con magníficas playas.



EL CLIMA DE LAS ISLAS

El clima de Ibiza y Formentera es el más benigno de Baleares. Seco y templado, con fluctuaciones suaves y sin rigores extremados. Las lluvias, muy escasas en otoño e invierno, son casi inexistentes en primavera y verano. Las temperaturas extremas raramente rebasan los 32º o bajan de los 6º.

Las temperaturas medias de los últimos diez años son las siguientes:

Enero, 12,3; febrero, 11,7; marzo, 13,6; abril, 14,9; mayo, 17,2; junio, 21,4; julio, 25; agosto, 35,9; septiembre, 22,4; octubre, 19,9; noviembre, 16,3, y diciembre, 13,1.

SE OFRECE TERRENO CONSTRUIDO

Se ofrece terreno de 2.000 m2. más construcción de naves con sus correspondientes despachos, separaciones, servicios, etc.

Los datos son los siguientes:

2.000 m2. de terreno estando la edificación en los 1.000 primeros metros cuadrados y lebres los otros 1.000.

Consta de una nave de 16 x 21 = 336 m2., una planta baja de 167,35 m2. y una 1ª planta de 163,75 m2. para oficinas así como un ático de 60 m2. para el encargado.

Situado en el Polígono Industrial LA VICTORIA (Palma de Mallorca) tiene todas las instalaciones, jardín, etc. Hace esquina.

Interesados, escriban al nº 1.101 de
“Economía Balear”
c/ Mora, 9-2º
Palma de Mallorca

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D.

de años.

Profesión

desea suscribirse a ECONOMIA BALEAR

PRECIO: 120 PESETAS SEMESTRE.

firma.

Domicilio

Ciudad

Provincia

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

Gracias por su atención

Bodegas del Puerto

Oficina: Avenida España, 40

TELEFONO 311904

PLANTA EMBOTELLADORA- BARRIO “CAN NEGRE”

Teléfono- 300671- IBIZA

SALUTACION

Por Don José Mieza Martín-Conde
Delegado del Gobierno en Ibiza y Formentera

En nuestro recorrido por Ibiza, para dar cuenta de la preparación del presente número de ECONOMIA BALEAR dedicado a dos de nuestras cuatro islas hermanas, tuvimos la distinción de visitar, en su despacho oficial, al Sr. Delegado del Gobierno en Ibiza y Formentera, D. José Mieza Martín-Conde, Comisario Jefe del Cuerpo General de Policía, quien, a pesar de sus múltiples trabajos, llamadas telefónicas y visitas, tuvo la amabilidad de concedernos unas palabras que gustosamente transcribimos a continuación:

“CONTESTANDO A LA AMABLE INVITACION QUE ME HA HECHO EL SR. REDACTOR JEFE DE LA REVISTA “ECONOMIA BALEAR”, QUE SE EDITA EN PALMA DE MALLORCA Y QUE VA A DEDICAR UN NUMERO A IBIZA, A SU ECONOMIA Y A SUS VARIOS ASPECTOS’ LES DESEO UN EXITO GRANDE Y SOBRETODO, LES PIDO QUE, SI LES ES POSIBLE, CONSIGAN EL HACER UNA DEFINICION EXACTA EN CUANTO A LA ECONOMIA BALEAR QUE SE REFIERA A IBIZA. LES DESEO, REPITO, MUCHOS EXITOS EN EL PORVENIR QUE LE ESPERA A ESTA REVISTA “ECONOMIA BALEAR” QUE COMO TODAS LAS REVISTAS DEDICADAS A ESTE FACTOR IMPORTANTE QUE ES LA ECONOMIA TIENE QUE TENER UN GRAN INTERES PARA TODOS’

A D. JOSE RIBAS PALOU QUE ES SU REDACTOR JEFE LE AGRADEZCO MUCHO ESTA ATENCION QUE HA TENIDO DE VISITAR A LAS PRIMERAS AUTORIDADES DE IBIZA Y DESDE ESTE DESPACHO MIO YA SABE QUE TIENE, PUES, UNA PERSONA QUE MUESTRA GRAN COMPLACENCIA CON SU PRESENCIA EN ESTAS ISLAS Y, SOBRETODO, QUE ME TIENE A SU DISPOSICION PARA TODO CUANTO PUEDE REDUNDAR EN BENEFICIO DE EXPONER, DE UNA MANERA EXHAUSTIVA, TODOS LOS PRINCIPIOS ECONOMICOS DE LOS DIFERENTES COMPLEJOS QUE AFECTAN A LA ECONOMIA PARTICULAR DE ESTAS ISLAS, EN PLENO DESARROLLO QUE TIENE, COMO ES NATURAL, INFINIDAD Y MULTIPLES PROBLEMAS QUE ESTAMOS TRATANDO DE CONSEGUIR PALIAR Y REMEDIAR ENTRE TODOS JUNTOS”





El activo Alcalde de IBIZA: UNA GESTION DIARIA

Sólo frases de elogio fueron las que escuchamos al inquirir y preguntar algo sobre el Alcalde de Ibiza. Es querido por su gente y sobretodo es admirado y respetado.

Tanto en el avión, como en el hotel, hasta incluso el taxista que nos trasladó hasta la plaza España donde está enclavado el Ayuntamiento, todos tienen frases de encanto por y para el hombre que rige los destinos de aquel Municipio.

D. Enrique Ramón Fajarnés, que así se llama, es abogado, 42 años, casado con tres hijos que son tres soles de bondad y hermosura. El Alcalde de Ibiza nos recibe muy amablemente, con una simpatía tan peculiar y tan agradable que todos los elogios recibidos de él nos parecieron pálidos ante la realidad.

Sabe lo que lleva en sus manos y lo difícil de sus tareas. Sin embargo, muy decidido, mantiene el puño de su bastón de mando y es de esperar, y así lo deseamos que llegue a conseguir mucho, muchísimo, de todo cuanto se propone hacer para su Ibiza.

PAVOROSO PROBLEMA: EL PUERTO

Por donde le atacamos, en primer lugar, es por el ansiado puerto de Ibiza.

—Actualmente hay un proyecto, técnicamente aprobado, que presenta una ampliación del actual puerto. Tiene previsto la construcción de una dársena pesquera, de un muelle de descargue de carburantes, eliminando los actuales emplazamientos, existe el proyecto de construir un muelle adosado de abrigo e incluso la ampliación del contramuelle, a fin de que barcos que hoy se quedan fuera del muelle puedan atracar con toda normalidad.

Todo esto según mis informes, costará unos 90 millones de ptas., que si bien técnicamente aprobado se tenía una cierta confianza de que se subastarían las obras hace aproximadamente un año, en la actualidad se sigue sin encontrar la solución financiera. El Sr. Ministro de Gobernación en su visita que hizo a Ibiza, primera para él, en nombre de Obras Públicas prometió que este proyecto se llevaría al próximo Consejo de Ministros.

El problema del Puerto de Ibiza es verdaderamente pavoroso: falta atraque, falta muelle, no se dispone de espacios libres para pasajeros pues estos al desembarcar se ven obligados a circular por entre las mercancías desparpamada por todo el muelle. Obras de Puerto, últimamente, se ha visto obligado a tomar ciertas medidas que si bien por algunos sectores han parecido un poco drásticas se tiene que pensar que se han tomado después de largo estudio en beneficio de la máxima aceleración de carga y descarga, para conseguir con ello un rápido despeje del muelle para la máxima utilidad posible. Cualquiera que sean los índices en los que se trabaje, en cuanto a la velocidad de manipulación, en cuanto a línea de atraque, teniendo en cuenta la eslora de los barcos y número de estos, en cuanto al muellaje por volumen de carga manipulada, resultan unos índices por término medio, infinitamente superiores a los medios de cualquier puerto no de España

sino de Europa entera. Incluso hay que tener en cuenta que los ibicencos están haciendo estas operaciones rápidamente, y sin el utilaje preciso. Todo ello demuestra el interés de todos los organismos que intervienen en el puerto, y el interés de todos en general para conseguir el máximo rendimiento, hallándose, por ello, verdaderamente agobiados, lo que pudiera ocasionar una verdadera situación de colapso. Pues los barcos que tienen que esperar días y días en hacer una operación, hoy que las estancias son prohibitivas por el alto coste de las mismas, para la empresa que, o una de dos, o se ven forzada en cargar sobre fletes, que en este caso son superiores a cualquier puerto de España o retirar los barcos de las rutas que pasen por Ibiza por no resultarles rentables, debido a los días que tiene que perder aquí esperando turno para descargar su mercancía.

Esta es la necesidad perentoria de construir un nuevo puerto a fin de evitar el colapso anteriormente citado.

—Todo ello y debido al desarrollo que está tomando Ibiza, no querrá decir que al aprobarse y llevarse a efecto la realización del nuevo puerto resulte en la finalización de las obras, pequeño, anticuado, y con los mismos problemas que el actual?

—Desde el momento en que se empezó a estudiar las mencionadas obras sólo se tuvo en cuenta aprovechar, al máximo, el actual puerto, pero no para solucionar el grave problema de las entradas y salidas de mercancía por mar. Este tiene que solucionarse con una visión de futuro para el futuro, con una misión mucho más amplia y que posiblemente tenga la solución en lo que hoy día es el antemuelle; de momento esto es un sueño.

—En verdad Ibiza nunca soñó con tener esta gran avalancha de turistas.

—Lógico, pero el conceptualizar aquello de sueño no me refiero a la imposibilidad de poderlo ver realizado sino más bien el comprobar que si una necesidad perentoria tenga tanto retraso en su realización pienso el retraso que obtendría unas obras de tanta envergadura.

—A qué obedece esta falta de previsión?

—Pues con honradez no podemos achacarlo a nadie ni a organismo alguno ni a los ibicencos, pues ha sido debido a una situación puramente coyuntural que, al caernos de sorpresa, ha hecho que todo esta invasión no se pudiera prever.

El Alcalde habla con tanta pasión del nuevo puerto y de las obras de ampliación del actual, que en verdad nos da un poco de reparo tocar otro tema, pero...

CREDITO HOTELERO

—Si, reconozco que el crédito hotelero en Ibiza ha sido muy generoso. No obstante, últimamente se han cerrado algo las puertas. En unas recientes manifestaciones del Director General de Actividades Turísticas he leído que ha dicho que ya es hora de hacer una especie de examen de conciencia pues casi todas las otras atenciones de infraestructura han quedado desfasadas y que ya es hora,

dijo, de empezar a estudiar a quien y porqué se conceden nuevos créditos. Hacer una selección y tener la seguridad de que cuando el Hotel esté construido existirá una mínima infraestructura básica.

Y el Sr. Alcalde sin dar reposo a las ideas que bullen en su cerebro alrededor del candente tema del puerto, sigue hablando del mismo.

EL PUERTO, OTRA VEZ

—Que quede bien claro que tan pronto como tengamos resuelto la financiación de las obras, de este proyecto ya aprobado, empezarán las mismas con la debida aceleración para que se lleven a cabo en el menos tiempo posible. Lo más importante ahora, es que en la subasta, cuando ésta se anuncie, acudan empresas fuertes y que aquélla a la cual se adjudiquen las mismas, puedan llevarlas a cabo, con cuantos medios sean necesarios, a la máxima rapidez.

EL AEROPUERTO

—Del puerto “volamos” al aeropuerto para conocer su versión, por si lo cree oportuno, para las épocas punta.

—Con la ampliación que se lleva a cabo del aparcamiento de aviones, pista, de rodadura, el nuevo terminal charter, terminado en su primera fase y que tiene que construirse otro módulo igual al inaugurado, yo he visitado las instalaciones y creo realmente que es uno de los ministerios que está dando una gran lección en cuanto a previsión a largo plazo y en cuanto a soluciones rápidas. A mi entender, sin ser técnico en la materia y solamente teniendo el valor de una apreciación personal creo que ya ha llegado el momento de estudiar, en rapidez inmediata, la conveniencia del avión Jumbo como avión comercial, y sobretodo como el gran porvenir Charter que es prácticamente nuestro turismo. No creo que la pista sea lo suficientemente larga pero se dispone de más terreno que, con cualquier motivo legal, ya sea expropiación, compra etc. se pueda conseguir para darle la adecuada longitud a las actuales pistas de aterrizaje para este tipo de aviones.

PROBLEMAS DE IBIZA

—Después de conocer estos problemas de entrada a Ibiza ¿cuales son los de su fuero interno?

—Los problemas de Ibiza son incommensurables y cada día surgen otros más. Pero actualmente los que necesitan una solución rápida y urgente son los siguientes:

1.- Saneamiento. Está en buen camino su solución pero aún quedan muchas etapas que recorrer. Yo creo que es un problema básico.

Otro problema, también en vía de solución, es el reciente plan general del Municipio de Ibiza que nos acaba de ser aprobado por la comisión Prov. de Urbanismo pero que indudablemente va condicionado por una serie de revisiones que los servicios técnicos de urbanismo están estudiando a marchas forzadas y cuyos trabajos nos obligarán a la ampliación provisional de su plantilla. Será un arma en manos del Ayuntamiento, para conseguir una Ibiza más ordenada, más amable, con más zonas verdes sin descuidar las actuales.

—Que en las existentes sólo se nota a faltar el continuo riego, quizás por falta de agua.

—Este es otro problema: el agua que afecta a toda la isla y Formentera. Las personalidades competentes sobre la materia que nos visitan, nos aseguran que de no ponerse remedio, la falta de agua paralizará nuestro desar-

rrollo. Esto nos hace pensar que una solución inmediata se conseguiría con una planta potabilizadora, que dicho sea de paso está ya en estudio y que resolvería, en principio, el problema del agua en Ibiza y sobre todo en Formentera que está peor que nosotros.

En estos momentos no puedo hablar de falta de agua ya que los manantiales que el Ayuntamiento ha conseguido en estos últimos tiempos y en los que tenemos en perspectiva adquirir, por sus caudales y por los análisis que se han hecho de los mismos son una base de garantía para disponer de muchísimos miles de toneladas de agua, al menos por un plazo algo largo, existiendo siempre, no obstante la amenaza del agotamiento y lo que es peor, como ya nos ha sucedido en algunos manantiales, que se han salinizado. Es un problema grave éste del agua que no tenemos, más remedio que afrontarlo con toda decisión y valentía, para evitar en su día, males mayores.

—¿Y la conducción del agua?

—Es un problema con la obtención de la misma que comprende tres fases: la conducción desde los manantiales, almacenamiento y distribución. En todo esto estamos muy atrasados. Tenemos en construcción un gran depósito que nos regulará un poco más el suministro, asimismo, se ha canalizado hace unos días, un manantial a la red general y dentro de unos 15 días aportaremos otro pozo para aumentar el caudal para Ibiza. En materia de distribución estamos cambiando las tuberías a las demás secciones. Prácticamente nos vemos obligados a cambiar todas las tuberías y esto es un trabajo agotador para hacer frente sin desmayo a estas necesidades tan perentorias. Este año hemos atendido según dicen los técnicos lo que servirá para solucionar el problema del agua a una barriada muy castigada que por falta de presión y diámetro reducido en sus tuberías hace meses que no les llega el líquido elemento más que en tanques aljibes y la que pueden sacar de algunas cisternas. Verdaderamente los vecinos de la barriada de Can Escandells, a que me refiero, se merecen un monumento, su paciencia y su benevolencia han llegado a unos límites máximos y sería una de mis más grandes satisfacciones que dentro de unos pocos días yo pueda ver, ver con mis ojos, salir agua de cualquier grifo de Can Escandells. Es una obra que ha costado mucho dinero pero tengo la esperanza de que cuando salga ese número de “Economía Balear” dedicado a Ibiza, ya tengan agua.

—Terminados los problemas...

—¡Ni hablar!, aún existen las aguas residuales que ya empezamos a depurarlas, el alcantarillado, el asfaltado de las calles...

—¿Piensa asfaltar todas las calles de Ibiza?

—Aquellas que sean necesarias, sí, las típicas, las que dan carácter a la ciudad de “d’alt vila”, el casco viejo, continuarán empedradas, las que tradicionalmente así han estado siempre, si bien esto no quitará la posibilidad de hacerles algún que otro remiendo.

EXODO DE CAMPESINOS

—Marginados pues los problemas, para que el lector no crea que en Ibiza todo son problemas así de grandes ¿existe en Ibiza el éxodo campo-ciudad?

—Sí, si existe y el que más se resiente es el campo. Estoy convencido que si sobre el censo se hiciera un estudio sobre la población activa actualmente en el campo resultaría que la edad media de los campesinos sería la de los cincuenta año...o algunos más. Los jóvenes se van del campo. Actualmente los directivos de la Extensión Agraria están haciendo una labor elogiable pues asesoran a muchos grupos de jóvenes en cuanto a tipo de cultivo y los

están poniendo a un nivel nacional para que se convenzan que en el campo puede haber, y hay en verdad, tanta o más posibilidad de ganarse la vida como en la capital.

INMIGRACION - VIVIENDA

- ¿Y de la inmigración?

- Mucha. Creo que en toda la isla habrá más de 15.000 personal que han venido a trabajar en Ibiza. En la capital, quizás se hayan quedado unos 5.000 y esto nos crea otro de los graves problemas, pues a pesar de no querer hablar de ellos nos vemos acorralados por los mismos, nos crea, como le decía el problema de la vivienda. El Ayuntamiento a la vista de esta suprema necesidad, en sesión muy reciente, acordó la creación de un Patronato municipal de la Vivienda, que si bien ahora se encuentra en período de estudio y de buscar aportaciones oficiales que, indudablemente existirán, muy en breve empezará la construcción de varios bloques de viviendas de tipo social sanas y dignas para nuestros trabajadores llegados de fuera.

- ¿Esto le podrá ocasionar problemas de construcción-paisaje tan actuales en todo el mundo?

- Sí, es posible, pero espero que con la realización de nuestro plan general quedarán paliados siempre que ello sea factible.

- Y ya que nos encontramos hablando del paisaje se me ocurre una pregunta que tambien creo de interés: ¿qué ocurre con la terminación de la carretera de circunvalación a Ibiza?

CARRETERA DE CIRCUNVALACION

- Esta carretera de circunvalación ha sido siempre una mera aspiración y se ha reflejado en todas las situaciones que Ibiza ha podido levantar su voz tanto en los medio económicos como en las Asambleas de Turismo... y si bien nunca ha existido como tal proyecto, hay estudios de algunas fases sobre la misma para que un futuro próximo tenga realidad, por ejemplo la unión de San Carlos con San Vicente sería un tramo muy importante de esta carretera. San Antonio a Santa Inés y de Sta. Inés posiblemente a San Juan. Y por la parte Sur-Oeste de la isla prácticamente ya existe, aunque no por la orilla del mar.

VIA TURISTICA

- ¿Luego es posible unir en plazo breve los pueblos de S. Antonio con Sta. Inés, cuyo tramo ya figura constriuida en muchos mapa?

- Sí, no creo difícil el asunto. Insisto, no obstante, que la carretera que resultaría maravillosa sería la de unión de San Carlos con San Vicente pues la zona por donde discurriría podría tener dignidad y grandísima atracción turística.

- Y para terminar ésta, un poco larga entrevista, me gustaría saber su autorizada opinión sobre la necesidad o no de la creación de una Universidad Balear?

UNIVERSIDAD BALEAR

- Mucho se ha hablado sobre este tema. Yo ya he tenido la oportunidad de presentar mi opinión a la Diputación provincial. Creo que Baleares aunque sólo fuera por una cuestión de prestigio necesita la Universidad, la cual no debe enfocarse como tradicionalmente se ha hecho, pues debe tenerse en cuenta la estructura y las necesidades peculiares de nuestra provincia y además esta Universidad que forzosamente debe estar ubicada en la isla de Ma-

llorca, en Palma, ha de tener en cuenta la discontinuidad territorial porque esta base razonada, de que el estudiante de Baleares se encuentra en desventaja con relación al estudiante peninsular que le cuesta un esfuerzo económico muy superior, resulta que después de esta creación, los estudiantes de las islas de Formentera, Ibiza y Menorca tiene que tener la posibilidad de poder acudir a unos Colegios Mayores radicados en sus islas que pueda igualar a los estudiantes de estas islas con los de Mallorca.

- Comprensible.

- Al estudiante de Ibiza tanto le dará ir a la Universidad de Mallorca como a la de Valencia. Serán cinco minutos más de viaje, porque los gastos de hospedaje y manutención serán los mismos, quizás más baratos en Valencia. Si se crea la Universidad Balear llegará a ser la Universidad de Mallorca si no se estudia de antemano las posibilidades ventajosas que puedan tener por un igual todos los estudiantes de Baleares.

ARTESANIA IBICENCA

- Volvamos a Ibiza. ¿Cuál es la artesanía que más se cuida en esta isla?

- A pesar de haber muchos artículos de palmito, yo creo, que la mayoría es importado. Aquí como cosa típica tenemos la cerámica, hierro forjado, carpintería, muebles y desde hace muchos años viene empujando fuerte los artículos trabajados sobre piel y cuero.

PROCURADOR EN CORTES

- Está en la calle el interés general de que Ibiza cuente con un Procurador en Cortes.

- Es lógico y humano. Un procurador de Ibiza y Formentera que tanto da que sea formenterense como ibicenco debe existir por el bien de las islas. En la legislación actual no se ha previsto la discontinuidad territorial. Se dispone que sean elegidos dos por cada provincia en la representación familiar y es normal que sean elegidos de Mallorca por los numerosos adictos que tengan siempre en número superior al que pueda tener uno de las islas. Ibiza había tenido su procurador con antelación al Movimiento Nacional, que finalizó en el año 1936 y que por cierta hermandad entre las islas continuaron eligiéndose los de Mallorca. Pero es mi opinión que se hubiera podido establecer una rotación para que en las Cortes se hubieran oido voces de Ibiza, Formentera y Menorca.

FINAL...

Y terminamos. Hemos empezado la entrevista con los temas candentes del puerto y el aeropuerto, las dos únicas entradas viables a Ibiza. Nos hemos adentrado en los problemas de la capital, para luego salirnos de la mano del procurador, con la artesanía y la universidad. No nos queda más que soñar en una Ibiza mejor.

... CON SUEÑO

- Si Vd. Sr. Alcalde pudiera soñar despierto ¿por qué no nos cuenta cual sería el sueño ideal del Alcalde de Ibiza?

- Muy sencillo, como enamorado de esta ciudad, soñaría con la transformación de Ibiza, en materia de limpieza pública, de aseo, de ornato, que pudiéramos ser merecedores, aunque no nos lo dieran, del primer premio nacional de embellecimiento.

Y lo dice el Sr. Alcalde con tanta ilusión poniendo en sus palabras tal sentimiento que no sería extraño, y así se lo deseamos sinceramente, que este sueño se convierta en realidad.

¿Por qué no?

Representatividad local en nuestras islas menores

El uniforme de cuño gálico que el pasado siglo se impuso en España no se detuvo en la Península, sino que, pasando los mares, llegó hasta sus archipiélagos, balear y canario, y así, sin reconocerse ni respetarse la troceada realidad de nuestras islas se constituyó en Baleares una provincia, la provincia de Palma de Mallorca, según aquel simple Decreto de don Javier de Burgos, en 1.833, que tanta fortuna tendría que alcanzar. También, deprisa y corriendo e inmediatamente se habilitó aquí, por entonces, una división municipal que, por lo que a Ibiza se refiere, no ha logrado aún, al siglo siguiente, carta de naturaleza de puro irreal y disparatada.

Pero lo cierto es que sobre tan desafortunados pilares, o sea una provincia al estilo continental y una división municipal artificial sin raigambre se asienta toda la Administración local balear, administración en la que, de entrada, se desconoce absurdamente la principal y más palpable realidad territorial, la isla. Este desconocimiento es grave y se refleja cotidianamente en mil cuestiones, sobre todo en las islas menores. En Canarias reaccionaron contra el absurdo y a principios de siglo, con el genial Canalejas consiguieron enderezar el entuerto, gracias sobre todo a que la reacción contra el disparate se produjo cuando aquél archipiélago constitúa aún una sola provincia, con una sola Diputación en una isla, Tenerife. Con su actual división en dos provincias, que habría llevado consigo la existencia de dos diputaciones, una en Tenerife y otra en Gran Canaria que administrarían también a las islas menores, no creemos que, al igual que está ocurriendo en Baleares, se hubiera conseguido el vigente régimen de Cabildos insulares.

La provechosa lección de los Cabildos insulares y la indiscutible realidad insular se han puesto de manifiesto ante el legislador y así ya la constitución republicana preconizaba para Baleares un régimen similar al canario. Con tal precedente y sobrada razón de su parte no le fué difícil al señor Victori Manella, Procurador menorquín, el conseguir que en la Ley de Bases del Régimen Local de 1.945 y, consiguientemente en su texto articulado y reglamentos, se aprobara una disposición adicional en virtud de la cual el Gobierno quedaba facultado para constituir el Archipiélago balear en régimen de Cabildos insulares. Los más optimistas creyeron que con ello estaba resuelto el problema; los realistas se apercibieron al instante de que jamás se iba

Por Mariano Llobet Román, Abogado.
Licenciado en Ciencias Políticas.



a hacer uso de tal autorización, pues, en principio el precepto no era visto con agrado por la mayoría balear o sea la totalidad mallorquina. Ciento es, también, que en las Islas menores sus Autoridades y Corporaciones, con el apoliticismo y el indiferentismo crónicos de nuestra postguerra, y un desconocimiento asombroso del problema, que no se cuidaron de ocultar, refugiándose en la necesidad de unos estudios técnicos sobre la cuestión (que siempre que se han efectuado, como en el Consejo Económico Sindical de Baleares, han concluido afirmando la necesidad y conveniencia de instaurar el régimen similar al canario. Con tal precedente y sobrada razón de su parte no le fué difícil al señor Victori Manella, Procurador menorquín, el conseguir que en la Ley de Bases del Régimen Local de 1.945 y, consiguientemente en su texto articulado y reglamentos, se aprobara una disposición adicional en virtud de la cual el Gobierno quedaba facultado para constituir el Archipiélago balear en régimen de Cabildos insulares. Los más optimistas creyeron que con ello estaba resuelto el problema; los realistas se apercibieron al instante de que jamás se iba

gimen de Cabildos insulares en las Baleares), jamás apoyaron decisivamente la posibilidad legal e, incluso, pese al desconocimiento alegado, se manifestaron en ocasiones en contra o con una timidez que se interpretó como cautela para no agraviar a superiores.

Pero el caso es que en Baleares, la isla, realidad reconocida por la sabia Iglesia (Mallorca, Menorca e Ibiza-Formentera son tres diócesis diferentes), por la Marina (las mismas islas constituyen también otras tantas provincias marítimas), por la Administración central (hay Delegaciones ministeriales insulares en Menorca e Ibiza) e incluso por el Gobierno (existen delegados suyos en Menorca e Ibiza) continúa sin reconocerse en la más inmediata de las administraciones, en la Administración local. Las consecuencias que de ello se derivan no pueden ser examinadas aquí por lo complejas y múltiples. Basta decir que con ello se produce un evidente divorcio entre realidad y legalidad; que se impide un planeamiento y una actuación a niveles insulares, y, sobre todo, que no tienen las islas menores la representatividad que por su especialidad y por su historia reclaman.

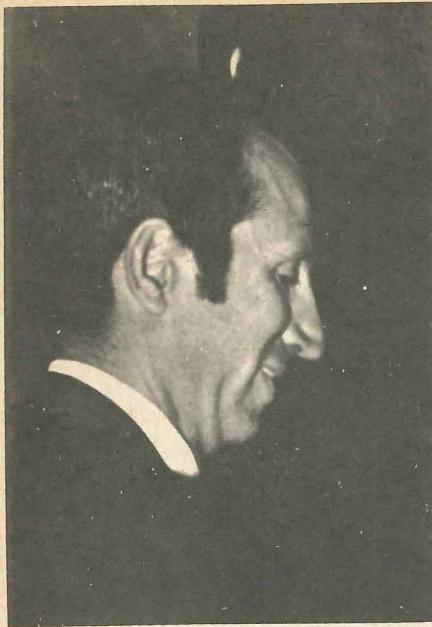
Esta es la situación y lo malo, grave y alarmante es que la nueva Ley de Régimen Local, que podría solucionar el problema se discutirá y aprobará por unas Cortes en las que, por falta de otra representatividad, no habrá ningún procurador menorquín ni ibicenco con casi total seguridad.



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 eficaz dinámica de la Delegación insular de Información y Turismo

En la delegación insular de Información y Turismo nos atiende, muy amablemente, y muy atareado a la vez, D. Luis Ballester Arazo que desde hace algún tiempo se halla al frente de la misma.

— En Hostelería y Turismo —empieza diciéndonos— Ibiza ha dado un paso tan importante que ya quisieran para sí muchas capitales españolas.

— ¿Qué clase de turismo?

— De todas clases, como en otro cualquier lugar turístico, tanto, nacional como extranjero.

— ¿Cuántas industrias hoteleras había en Ibiza a finales del año pasado?

— Exactamente, en toda la isla había la respetable cantidad, y digo respetable porque en proporción es asombrosa, de 296 industrias hoteleras con 31.650 camas.

— ¿Y ahora?

— Añádale 6 nuevos hoteles con una capacidad de unas 3.000 camas, más otras pequeñas industrias y le harán un total de 310 industrias con una capacidad de unas 36.000 plazas.

— ¿Y va en aumento?

— Completamente. Por esto quizás ha habido un cierto desfase entre esta masiva afluencia turística y las disponibilidades de la isla. Pero todo se irá solucionando.

— Y del aeropuerto ¿se nota la puesta en marcha del mismo?

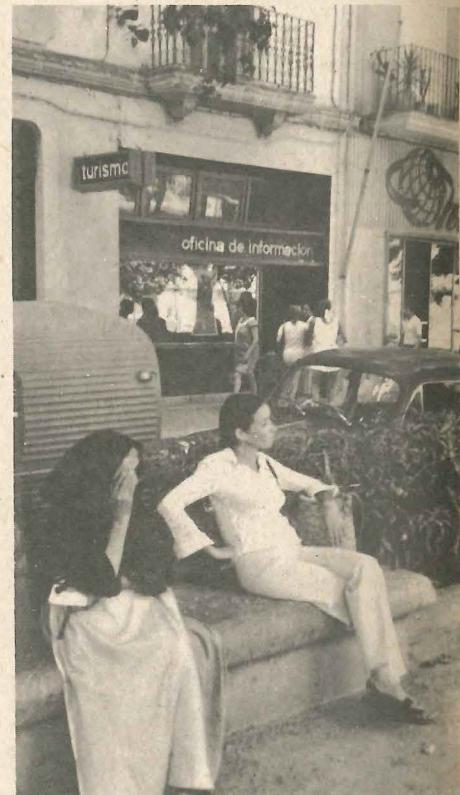
— Ya lo creo. Es muy posible que este año se consiga el millón de pasajeros. Durante el mes de julio pasado se registró un movimiento de 200.000.

— ¿Problemas en los hoteles de Ibiza?

— Los mismos que en cualquier otra parte.

— ¿Problemas de información y turismo?

— Idénticos que en otros sitios.



Comprendemos, también que las soluciones sean las idénticas y las mismas que en otros lugares.

Agradeciéndole al Sr. Ballester los minutos dedicados a nuestros lectores nos salimos a la calle, rompiendo colas de muchísimos extranjeros que estaban aguardando su turno para ser informados. Aquello hay que verlo para creerlo.

**Prefiera:
«CERVEZA MALLORQUINA»
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA**



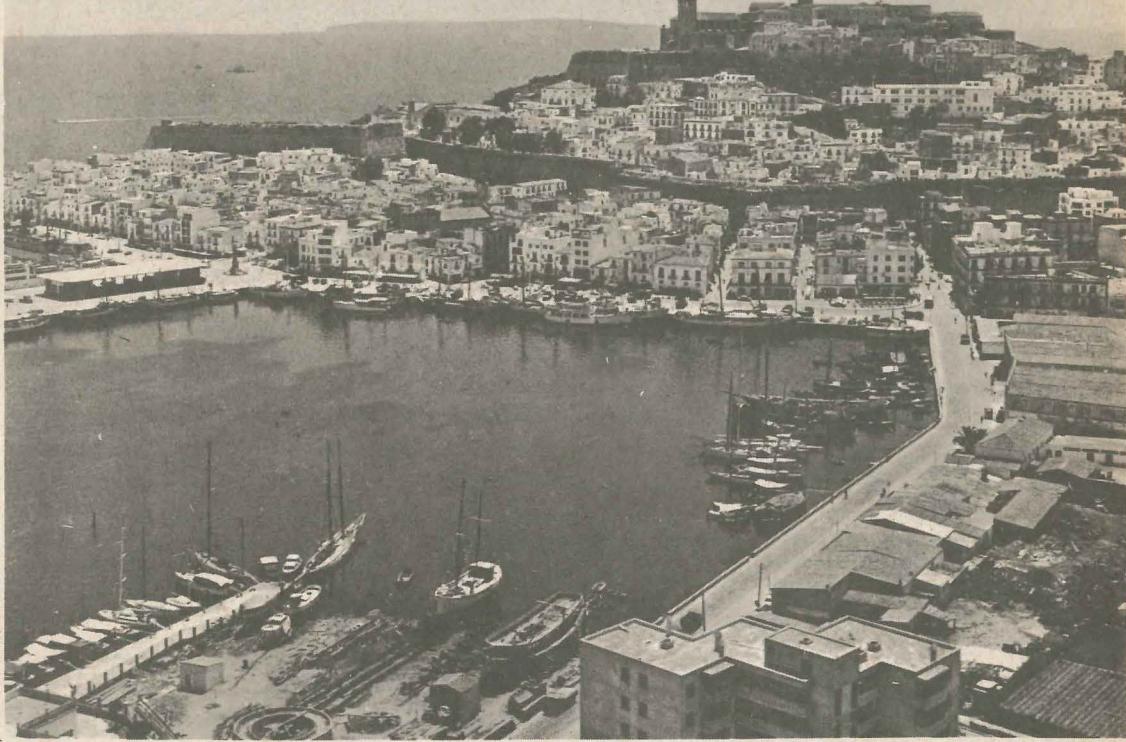
El comercio insular se halla sometido a una serie de condicionantes de carácter imperativo, al propio tiempo que confluyen variables muy específicas que, bien "per se", o por inter-relación con otros componentes, le configuran con una problemática genuina y muy compleja, objeto de tratamiento distinto de los cauces normales y comunes.

Indudablemente el factor esencial es la insularidad. Incluso sin atender a otros elementos que agravan dicha condición, el mero hecho de su congénita limitación geográfica y su aislamiento producen situaciones, si no excepcionales, si de características especiales que influyen poderosamente en la estructura y equipamiento comercial. Desde el imperfecto

portancia en orden a la cuestión que nos hemos planteado: producción, abastecimiento, y estacionalidad.

La Isla carece de tradición industrial. La rigidez de los horarios, la inmovilidad física, la automatización de los esfuerzos, su perfecta sincronización, sin concesiones a la improvisación; su falta de variedad, por mor de su necesaria especialización, no han compaginado nunca con el carácter y modo de ser de los ibicencos. Incluso en épocas en que el paro era casi general y que nuestra juventud se veía obligada a emigrar, fracasaron los intentos de creación de industrias. Además, hay que subrayar que la ausencia de materias primas y la escasa entidad numérica del mercado consumidor, hacen preciso una importación de las materias básicas y la exportación de gran parte del producto elaborado, con los costos adicionales que esto supone. Por otra parte, la agricultura y ganadería, en otros momentos principal riqueza de la Isla y suficiente para abastecer sus necesidades, por lo menos en el marco de las que pueden considerarse fundamentales o básicas, está sufriendo una grave recesión como consecuencia de la fuga de los brazos jóvenes hacia el sector servicios y de la paulatina, pero constante y tangiblemente apreciable, dis-

Graves problemas del comercio insular



conocimiento de los mercados origen, a su forzosa reducción al litoral levantino o resto de Baleares. Desde un aumento de costos, en razón a los gastos de transporte, a constituir un mercado final, sin posibilidad práctica de reenvío de los excedentes, obligando a una prudente política de stocks, especialmente en mercancías perecederas, con el consiguiente detrimento de la competencia.

Si, de por sí, la insularidad entraña problemas de difícil tratamiento, su conexión con otros factores que, en el caso que nos ocupa, inciden, hacen preciso un profundo estudio para arbitrar fórmulas extraordinarias que palíen la discriminada posición en que se desenvuelve el comercio local, en perjuicio del propio sector y del consumidor.

Dado que nuestro propósito se circunscribe solamente a un apuntamiento de los elementos que impiden un desenvolvimiento normal del comercio, sin más, pasaremos a resaltar, suavemente, tres factores que nos parecen de vital im-

minución de las reservas hidráulicas. Consecuencia de todo ello, es que prácticamente cuánto se consume, debe ser importado. Y que las exportaciones se reducen a unos pocos productos agrícolas (garrofa, almendra, y cada vez en menor volumen, patatas y cereales), y sal.

Evidente resulta la importancia del abastecimiento desde el exterior. Ya señalábamos las escasas posibilidades de selectividad de los mercados origen y la agravación de los costes de distribución por razón de los transportes. También hacíamos notar los riesgos a que forzosamente deben someterse los comerciantes insulares, ante la irremediable solución de reexpedición de los sobrantes. A ello hay que sumar, en el momento presente, otro elemento negativo: el Puerto. La isla cuenta con un sólo puerto comercial, en la capital de la isla. Dicho Puerto es a todas luces insuficiente para el tráfico que debe soportar. Falta línea de atraque, falta espacio de muelles, carece de utilaje que permita rapidez en las opera-

ciones y agilidad en la manipulación de las mercancías. Ni el milagro, que diariamente se produce, de obtener unos rendimientos infinitamente superiores a los índices medio tipo, pueden paliar las innecesarias estadías en espera de línea de atraque, ni la pérdida o sensible desvalorización de algunos productos que se transportan. Todo ello repercute necesariamente en el precio de las mercancías y en las lagunas que el abastecimiento presenta, en perjuicio de comerciante y consumidor.

Finalmente, y siguiendo en la línea que nos hemos trazado de que este artículo sea simple apuntamiento, unas palabras sobre la estacionalidad. Para nadie es novedad la expansión turística de la Isla, con una población residencial que se acerca a las cuatrocientas mil personas al año y que causan más de tres millones de estancias. Su concentración en poco más de cinco meses provoca grandes oscilaciones de la curva de la demanda y conduce excesivas inversiones de infraestructura que no encuentran la debida rentabilidad por la recesión de ventas en los siete meses restantes del año. La localización de la demanda turística en centros normalmente apartados de los urbanos de población permanente, lleva a

una excesiva atomización y diversificación de oferta en cada unidad comercial, con los consiguientes problemas de carácter fiscal.

Con la seguridad de que nos hacemos excesivamente reiterativos, queremos repetir que hemos bosquejado algunos de los factores negativos que influyen en el comercio insular. Los que a nuestro modesto entender son más determinantes, o, por lo menos, más visibles. Nada hemos dicho de los positivos. El panorama no es tan pesimista como la visión parcial que hemos realizado pueda ofrecer. De todos modos creemos, sinceramente, que es momento oportuno de reflexión. A quien corresponda se debe pedir la solución y los incentivos precisos para superar coyunturas y deficiencias que, gravitando sobre nuestro comercio y deformando su función, están fuera de nuestras posibilidades y órbita de actuación. El comercio insular debe tomar conciencia de la necesidad de una completa reestructuración, en orden a sus canales de distribución y equipamiento, transformándose y accediendo a nuevos métodos de explotación, al mismo tiempo que se procura una superior formación profesional.

CONSTRUCCIONES
RAMON
carchafeiro

JAIME III, 153 · entlo. II · telef. 21 75 01

AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES

OBRAS Y PROYECTOS

Un taxista, los hippies y su "rey"

Taxista simpático es el que nos conduce, en su coche público, desde la parada de Vara de Rey al Ayuntamiento.

— Mucho calor en Ibiza —decimos por decir algo y para iniciar la conversación.

— Hace unos días que es inaguantable —nos contesta por contestar algo.

Nos detenemos ante un semáforo, a pesar de que muchos creen que en Ibiza no hay semáforos ni pasos de cebra, cuando la realidad es muy otra.

Cruza un hippie y una "hippie".

— Estos son —nos dice— los que no tienen calor. Van como quieren y "porque me conviene y me da la gana".

— Hace poco hubo cierto jaleo con

ellos?

— Así fue.

Y nos cuenta, según su versión, lo que ocurrió en Santa Eulalia.

— La policía de allí pidió refuerzos y allí se concentró casi toda la fuerza isleña. Hubo un buen "fregao".

— Que terminó por vencer la policía.

— Como está mandado. Les enviamos a Palma un barco cargado de hippies.

— Y en Palma les pusieron a buen recaudo. ¿Qué decían a medida que iban regresando a Ibiza?

— Que la policía española ser muy mala, y la comida de la cárcel muy buena.

na. No volver a España. No querer tratos con la poli.

— ¿Es verdad que los hippies tenían un jefe?

— Así parece. Uno que se decía rey de los hippies y ninguno de los 300 y pico que allí había, hablaba ni hacia nada sin su consentimiento. Mas o menos como lo que pasa con los taxistas en Ibiza.

— ¿Qué pasa?

— Que sólo somos 79 taxistas y no tenemos jefe alguno, que hable ni haga nada por, ni para, nosotros...

— ¡Qué pena! . En aquel momento llegábamos al Ayuntamiento cuando la conversación se ponía más interesante.

De una carrera que está señalada a 20 ptas. nos pidió 30, que pagamos sin rechistar.

Enseguida comprendimos porque no tiene a quien les represente... y muchas otras cosas más.

ANUNCIAR EN

ECONOMIA BALEAR

ES VENDER



Una carta de insularidad

por RAFAEL ALCOVER

Antes de estudiar unas soluciones, antes de programar unas actuaciones, es rigurosamente necesario conocer de veras y a fondo los problemas que se tratan de solucionar, en los que se quiera actuar y en cuyo arreglo se requiere invertir tiempo y dinero.

El estudio concreto de cualquier problema, aunque parezca bien enfocado, aunque se crea bien planteada la posible solución, puede fallar por carecer de unas bases amplias y generales, pero también concretas, que condicionan la totalidad de una problemática.

Por eso, tiempo hace ya que la Cámara de Comercio, juntamente con la Caja de Ahorros de Baleares y con ASIMA, hicieron múltiples gestiones para conseguir un estudio económico básico de nuestras Islas; y tras variados intentos, y con la generosa aportación de la Federación de las Cajas de Ahorros, esperamos que en breve se pueda disponer del indicado estudio que ha de ser, precisamente, algo que tenga principal virtud el nacer con sus bases bien asentadas y el tratar todos los problemas en función de una visión general indispensable.

En la redacción de la Ponencia de Comercio del último Consejo Económico Sindical, encontramos como problema básico y de primera fila el hecho incuestionable de que las Islas Baleares no son una región comercial, y no sólo en cuanto a la falta de relación entre las Islas, sino también en cuanto a la pobreza de las interrelaciones sectoriales en la economía balear.

Estos dos puntos han de ser tenidos en cuenta como situación básica en cualquier estudio más concreto y detallado dentro de cualesquiera de los sectores económicos, sea cual sea su importancia en la economía balear. Y además, son dos puntoas íntimamente relacionados, ya que la mucho más fuerte unión comercial de nuestras Islas entre sí, es a la vez causa y efecto, en posible círculo vicioso, del bajo índice de intercambio sectorial.

Las Islas de Mallorca y Menorca tienen su unión comercial más definida con el Puerto de Barcelona y a través

de él con su gran interland. Ibiza, tiene iguales relaciones con el Puerto de Valencia, sin que ello quiera decir que no exista un fuerte intercambio comercial de las dos Islas mayores con Valencia y de Ibiza con Barcelona.

Por otra parte, un muy alto porcentaje del comercio interinsular, no tiene su origen en las propias islas, sino que se trata de productos peninsulares con transbordo en la Isla mayor.

Finalmente, entre las Islas de Menorca y de Ibiza no existe tan siquiera línea regular que permita los intercambios.

Pero también, y es el otro problema básico que conviene destacar a efectos de un conocimiento general en nuestra economía, las interrelaciones sectoriales, los intercambios económicos entre los sectores primario, secundario y terciario en nuestras propias Islas, tienen un índice comparativamente muy bajo en relación con las regiones peninsulares, con la normalidad de las economías regionales en general.

Basta reflexionar sobre la industria del calzado, que recibe sus materias primas en su casi totalidad de la Península y sus manufacturados salen en su inmensa mayoría fuera de las Islas. Sobre la exportación de la almendra, prácticamente sin mayor elaboración que el haberla desprovisto de su cáscara. El mismo material de construcción, que hasta hace poco debía importar la totalidad del cemento portland y que hoy importa la casi totalidad de materiales especiales. En realidad, si acudimos a las siempre interesantes enseñanzas de la historia, veremos la enorme oscilación del péndulo económico, que ha pasado desde los ruinosos intentos de autarquía, que en el siglo XVIII limitaban el intercambio con el exterior al envío de aceite de oliva y a la importación de trigo, a una facilidad de intercambios económicos con la península, que matan, antes de nacer, toda posible realización que aumentase las relaciones económicas entre los propios sectores de la producción en nuestras Islas.

Existen en las tres Islas unas peculiaridades económicas que parecen sumamente diferenciadas, y que en realidad podemos considerar que lo son, pero que más dependen de esta

organización económica que se ha formado a través de los años, con dependencia directa de regiones económica peninsulares, que no de diferencias básicas esenciales entre las Islas, sus habitantes y sus economías.

Indudablemente el despertar del comercio hacia el exterior, con verdadera fuerza y pujanza, que fue debido a la Real Sociedad Económica de Amigos del País a fines del siglo XVIII, había de encontrar una Mallorca dormida, que fue despertando hasta situaciones de prosperidad demostradas, ya en el siglo XIX, en sus astilleros y en su comercio de ultramar; una Menorca aún dominada por Gran Bretaña y más dependiente de aquella que de su entorno natural y una Ibiza a la que aún le faltaban siglo y medio largo para despertar de una vida económica primitiva basada en la agricultura que cambió, por explosión violenta con la gran riada turística de la época de las masas de vacaciones pagadas, en esta segunda mitad del siglo XX.

Sin querer luchar contra la corriente; sin querer olvidar que la evolución histórica de la economía siempre viene condi-

cionada por unas situaciones, necesidades y circunstancias que la van conduciendo; sin querer olvidar la necesidad de nuestra cada vez más íntima unión con la Península y de la necesidad de explotar al máximo posible la riqueza turística que se nos echa encima; creemos que es fundamental que en la mentalidad de todos los Baleares se alcance a formar la idea de la conveniencia de aumentar las relaciones económicas internas en beneficio de todos, y no ya sólo en el aspecto económico, sino social y moral.

Por esto, ya en varias ocasiones se ha hablado y se ha propuesto el estudio de una Carta de Insularidad, que podría ser, precisamente, el estudio y defensa de todos aquellos puntos que más pueden unir a las Islas y que más pueden colaborar a la formación de una única y verdadera personalidad balear y legislar de forma que, en cualquier caso, hubiesen de ser respetados los preceptos de la Carta considerada como a modo de constitución básica y general de nuestra unidad regional insular.

SUMINISTROS IBIZA, S. A.

MATERIALES DE CONSTRUCCION
SANITARIO Y CALEFACCION

HIERROS - MADERAS

EXPOSICION:

Avenida España, 42

ALMACENES y OFICINAS:

Avenida Bartolomé Roselló, 5 - Teléfono 31 19 21

IBIZA

(Viene de la pag. 39)

CAPITAN DE.....

—Y para todo este movimiento no hay muelle suficiente.

—¡Que va! Se tienen que hacer las operaciones cargadas con horas extraordinarias, con unos gastos enormes y contando, con una cantidad de estibadores que sin el utilaje imprescindible hacen

verdaderos milagros, en fin, es una verdadera pena que no tengamos más apoyo en estos y otros parecidos menesteres.

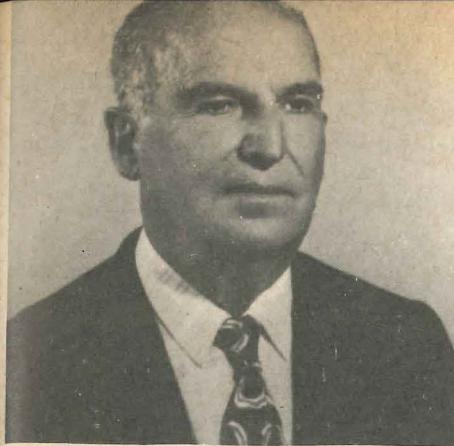
Hablamos de muchas otras cosas más que el espacio disponible nos veda, muy a pesar nuestro, poder transcribir. La simpatía de este hombre es extraordinaria y su amabilidad es tanta que no sabíamos en qué momento poder cortar la

conversación.

Al fin nos pudimos despedir.

Ya, en la puerta, al volvemos a estrechar la mano, nos añadió:

—No deje de hablar de la urgencia para Ibiza del nuevo puerto. Es un asunto de vida o fracaso. Así como estamos ahora no podrá haber desarrollo. Nuestra "carretera" que nos une con el resto de España está atascada...



Capitán de Empresa

Si existe en Ibiza una familia conocidísima, por sus actividades comerciales, es sin duda alguna, la correspondiente a D. Abel Matutes Torres, cuyo titular dejó de existir el 13 de Setiembre de 1936, cuando contaba 70 años de edad y disfrutaba de una inteligencia y dinamismo poco común.

Es pues, nuestro "Capitán de Empresa" un ser que ya no existe, pero que ha dejado una destacada estela de trabajo por donde sus tres hijos cada día, continúan sus singladuras, con tal desarrollo, que son ellos mismos los primeros en asombrarse.

Pero dejemos que sea el hijo que lleva el mismo nombre del padre, D. Abel Matutes Noguera, que nos hable, emocionado, de aquel.

— Mi padre fue un gran hombre. Lo digo sin apasionamiento de hijo. En tiempos difíciles, por la carencia de todo, se dedicó al transporte marítimo. Primero navegando, luego capitaneando veleros y más tarde, a los 19 años de edad organizando una pequeña flota de embarcaciones a vela para transportar todo cuanto pudiera hacer falta a Ibiza.

Más tarde a principios de siglo funda la Banca que lleva su nombre y que cuenta con una sucursal en Palma (Pl. García Orell) y otra que, en breve será abierta al público, cerca de Es Fortí. Y por último, en 1907, mi padre instaló la electricidad en Ibiza.

— ¿Cuántos hijos tuvo?

— Seis. De ellos tres ya han pasado a mejor vida, Teresa, Isabel y Pepita. Y los tres que seguimos batallando Pedro, el mayor, un servidor y Antonio, seguimos la tradición y enseñanzas de nuestro antepasado procurando, por todos los medios, la expansión de esta isla, la cual ha conseguido en turismo un incremento monstruoso, mucho más rápido de todo lo previsto tanto en Banca como en Turismo y Hostelería. Ibiza factura en la actualidad muchos miles de millones, cifras que hace unos pocos años no se habían ni soñado. Estamos desbordados en esta Isla tan agasajada por la naturaleza que da la impresión de ser un trozo más de Mallorca.

— ¿Como Formentera?

— Formentera ya tiene el inconveniente de que es algo más seca.



— ¿Que pasa con el agua en Ibiza y Formentera?

— De momento, con los pozos que se van consiguiendo no habrá problema de agua. Tengo participación en una serie de hoteles que disponen de 2.200 plazas y para ellos disponemos de un manantial de 800 Tm. y no sacamos 1.000 porque no nos hace falta. Y además el municipio ha prospeccionado una serie de depósitos de agua que son muy buenos.

— Y los Matutes actuales ¿a qué se dedican?

— A continuar con todo lo de nuestro padre. Formamos sociedad con varias empresas dedicadas a la Hostelería, las cuales controlan unas 9.000 plazas hoteleras en toda la isla, los negocios de la Banca, negocios marítimos, somos Agentes de Aduanas, tenemos la concesión de un varadero, estamos inmersos en importación y exportación de los productos isleños y representamos a la Cia. Transmediterránea en Ibiza.

— Con tantos negocios marítimos que llevan entre manos ¿qué opina de la ampliación del actual puerto?

— ¡Hombre! . Estoy contento de que me haga esta pregunta. ¡Contentísimo! . Si del puerto de Ibiza no se hace una cosa digna y rápida, rápido sobre todo, nada de cinco o seis años, habremos perdido el tiempo. Debería hacerse la ampliación con urgencia, pero sin dejar el plan general del nuevo puerto. El perjuicio que causa a la isla disponer del actual puerto, son incalculables. Indiscutiblemente, con otro puerto mayor, nos visitarían cada semana de 2 a 3 barcos importantes de compañías inglesas, que ahora sólo se limitan a venir 1 ó 2 cada mes, sin poder atracar en el actual puerto, el cual está exactamente igual que en el año 1936. El último arreglo fue en el año 1908 que por cierto lo dirigió mi padre, y desde aquel entonces el puerto sólo se ha ampliado en unos 50 m.

— ¡Con las desarrollos que han existido desde aquella fecha!

— Piense VD. que en el año 1936, y sin cifras aproximadas, había un movimiento anual de unas 10.000 Tm. y este año calculamos que iremos por el medio millón de Tm.

(Finaliza en pág. 38)

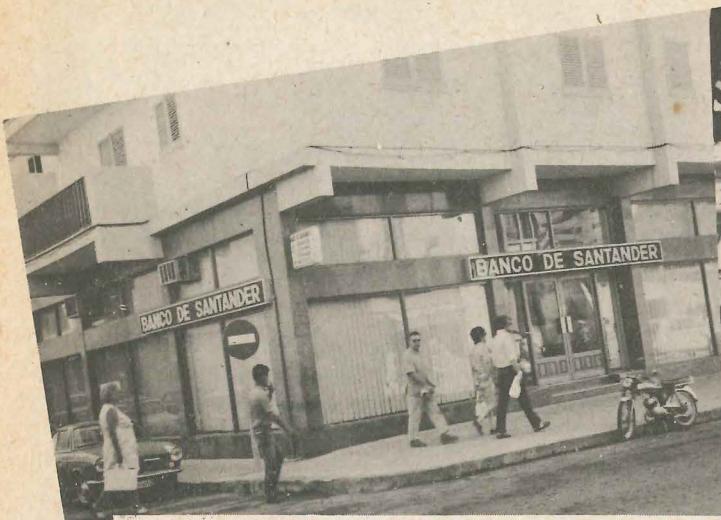
RIETOR S. A.

FABRICA Y OFICINAS:
Aragón, 63-69 Teléfono 311236
ALMACEN Y VENTAS:
Ctra. San Antonio, Km.2'4- Tel.311161

Gaseosas Riera - Naranja - Limón - Piña - Ricola (Tipo Familiar) - Cerveza San Miguel - Schweppes Tónica, Naranja, Limón, Lima Rose's, Leche y Cacao Rania - Licores

Bols, Fruco - Benjamín Codorniu - Agua Insalus - Aguas de Solares - Vinos Rivin, López Heredia, Gurpegui - Vinos y Brandies 501.

SIN INFORMACION BANCARIA



Queríamos haber realizado una encuesta entre las entidades bancarias que han sentado sus reales en Ibiza puesto que son los mejores "termómetros" para conocer las altas y bajas, del dinero. El grandioso y asombroso movimiento que registran diariamente sus arcas, el gentío que en cada momento llena sus oficinas cara al público y la cantidad de moneda extranjera que manejan hubiera sido un buen exponente del gran desarrollo que está consiguiendo aquella isla y que ha desbordado cualquier planificación a corto plazo. Sin embargo, por ser sucursales, ningún director osaba darnos las explicaciones que les solicitábamos.

Mire Vd. -nos decían- hágame un cuestionario con las preguntas que le interesan, lo pasaré a la central y dentro de unos días lo tendrá Vd. contestado.



Nuestro tiempo era corto y trabajando contra el tiempo no es posible perderlo.

Desistimos... de momento.

Es casi seguro que en un posible futuro número de ECONOMIA BALEAR que pensamos dedicar a la Banca Balear consigamos contestación a las preguntas que ahora han quedado flotando en el aire.

Pero en fin, sin dar nombres, nos atrevemos a decir que en S. Antonio domina el cambio de las libras, incluso muchos escaparates exhiben los precios de los artículos expuestos, en pesetas y moneda inglesa; y que en el resto de la isla, con su capital al frente, el cambio de monedas que más corre es el de marcos y florines. Con ello nuestros lectores ya sabrán cuales son los turistas que en mayor número se pasean por la vecina isla.

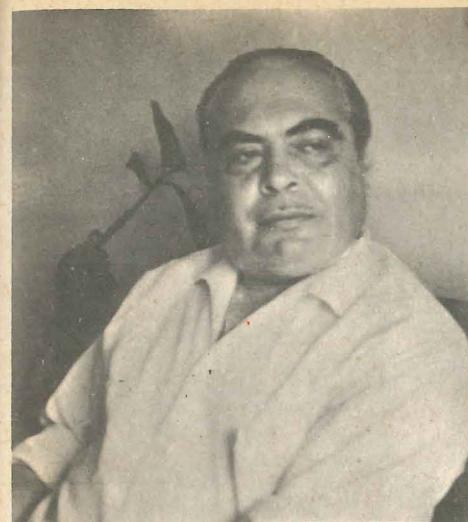


SUPER RIERA, S. L.

SUPERMERCADO por mayor y detail

Carretera San Juan, km. 2

IBIZA



SAN ANTONIO ABAD

Se halla al oeste de Ibiza, a 16 kilómetros de la capital y frente a la isla Conejera. Tiene la villa 9.000 habitantes. Su hermosa bahía, que los romanos llamaron «Portus Magnus», es uno de los lugares predilectos del turismo. En las cercanías de la villa se encuentra la catacumba o capilla subterránea de Santa Inés, declarada Monumento Nacional, y la cueva «Ses Fontanelles», donde pueden admirarse unas interesantes pinturas rupestres.

La invasión turística ha sido inesperada

nos dice el Alcalde de San Antonio

D. Alfonso Oya Simó es el alcalde de San Antonio Abad de Ibiza. Es catalán. Lleva varios años residiendo en aquel precioso lugar. Fué maestro de la Escuela Superior de Música de Barcelona y en la actualidad posee un hotel y una sala de fiestas en San Antonio.

— ¿Muchos años de alcalde?

— No, varios meses sí. En total 14 meses.

— ¿Cuántas industrias hoteleras hay en esta localidad?

— Unas 78. De ellas 50 son hoteles. En total unas 7.000 plazas que hoy están todas ocupadas.

— En comparación con el año pasado ¿más, o menos, turistas?

— Muchísimos más. El año pasado debido a una nefasta propaganda lanzada desde Londres, contra nuestras alcantarillas, nuestros olores públicos, las calles sucias, etc., hizo que el número de visitantes diera un buen bájón. Este año se ha conseguido una sorprendente metamorfosis en cuanto a limpieza. Vino una compañía de Barcelona encargada de recoger la basura durante las noches, lo que hace que, al amanecer, tengamos el pueblo limpio. Además este año hemos inaugurado una planta depuradora la cual recoge todas las aguas residuales de San Antonio antes de ir al mar, llegando a éste con un 95% de depuración.

— ¿Y de agua?

— En San Antonio la hay. Lo que ocurre es que durante muchos años se ha vivido tranquilamente sin preocuparse de hacer prospecciones y ahora es tanto el consumo de este rico elemento que nos encontramos arrastrados por las circunstancias sin dejar de pensar y actuar para que todos la tengan en abundancia.

— En este “todos”, ¿cuántos son los indígenas y cuáles es la población flotante?

— Nativos, según el último censo, 9.800 personas. Transeúntes que están aquí para trabajar unos 4.000 y turistas unos 7.000.

— ¿De dónde procede la gente trabajadora?

— Muchos del Sur, Andalucía, sobre todo la Pobla de Cazalla, de Sevilla, de Granada, de Cuenca...

— ¿Y los turistas?

— Predomina el inglés, entre otros hay muchos alemanes y un 15 o 20% de escandinavos.

— ¿Y de los hippies?

— En San Antonio, gracias a Dios, no proliferan. Vienen, ven y se marchan. No es su ambiente. Ni las viviendas ni el nivel de vida de San Antonio, es para ellos.

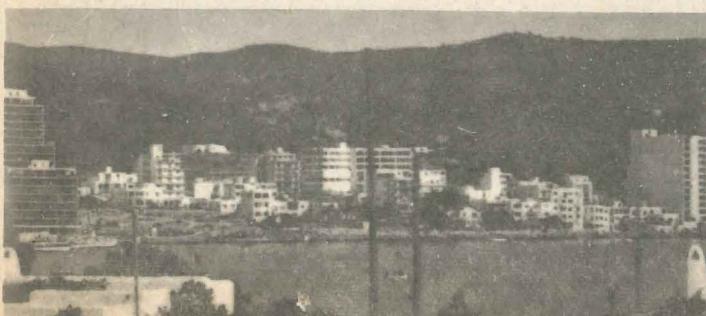
— ¿Cuál es la excursión que tiene más éxito?

— Sin lugar a dudas la dedicada a Formentera. Es muy posible que la empresa promotora de estos viajes marítimos pueda registrar un promedio diario de unas 1.000 personas. Formentera es una isla muy bella, muy bonita y que no es raro que al turista le entusiasme su visita. Lo que ocurre que es tanta la avalancha de turistas que el servicio no se puede prestar como bien quisiera la empresa y que la isla no está tampoco preparada para recibir tanto gentío.

— El turismo nos ha cogido la delantera.

— Y que lo diga.

— ¿Satisfecho de ser el alcalde de este pueblo?





—Pues si. Aparte de la gran problemática que nos plantea el turismo, pues si, contento. San Antonio se lo merece todo. Es muy cosmopolita. Ambientación muy rica. Con una luz y una espectacularidad en su bahía, que quizás, sea única en el Mediterráneo y claro, cualquier cosa que uno haga para esta joya vale la pena.

—¿Problemas del Ayuntamiento?

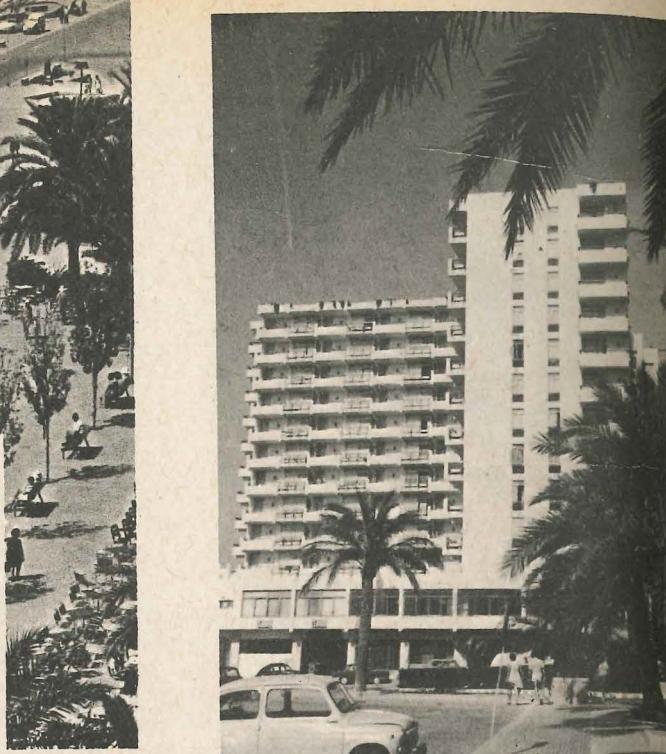
—Como en todas las localidades. Unos están más contentos que los otros. Lo que ocurre es que estos dedicados al turismo están tratados igual que otros de tipo rural y nosotros manejamos un volumen de dinero muy superior a cualquier otro que no tenga turismo, ya que además de atender a los propios problemas de sus habitantes tenemos a unas 12.000 personas más que es nuestra industria, que la debemos cuidar y servir en bandeja de plata y



que si no contamos con ayudas estatales diferentes a los otros pueblos no es posible seguir hacia adelante.

—¿Y la tienen a esta ayuda estatal?

—Por ahora no. Se dice que con el III Plan de Desarrollo se van a hacer muchas cosas. Así nos lo ha prometido el Sr. López Rodó, nuestro ministro de Información y Turismo Sr. Sanchez Bella y nuestro Gobernador de la provincia sobre todo, pues si bien éste tiene una gran inquietud para todas las Baleares, tiene predilección por San Antonio. Es un hombre que sabe hacernos trabajar... Yo creo que cuando la contribución urbana esté al día, ya que un buen tanto por ciento de ella se invierte para el Ayuntamiento, se podrán hacer muchas más cosas. Pues la isla es preciosa y atractiva porque sí. Pero no pasa como en Mallorca que además de ser preciosa se han invertido miles de millones, tiene una historia turística muy grande y las cosas se han ido haciendo más organizadas que en Ibiza en donde la invasión turística ha sido inesperada, masiva y sobre todo de golpe, sin casi darnos tiempo a pensar lo que se nos venía encima.



—¿Cuál es su mejor ambición para San Antonio?

—La meta para desvirtuar la mala propaganda inglesa era limpieza, limpieza y limpieza, dotar a San Antonio de todos los imprescindibles servicios que necesita un ser humano para convivir con sus vecinos, alcantarillado, planta depuradora, luz eléctrica...

—Pero todo esto ya lo tienen ¿qué es lo que ambiciona?

—Pues ahora tiene que venir la ornamentación hacer caminos, hacer un campo polideportivo y en fin hacerlo todo, en pequeñas etapas, como en las viviendas, primero los cimientos, luego la casa para más tarde amueblarla.

—Que así sea en beneficio de San Antonio y mérito para su alcalde.

Estas han sido las declaraciones de Sr. Oya, alcalde de San Antonio Abad que planifica en forma elegante y cordial a corto y a largo plazo al mismo tiempo. Con estos deseos y ambiciones y con los cuatro municipales que sólo tiene el pueblo, se llegará muy lejos. San Antonio Abad tiene un gran porvenir porque su dirigente sabe donde va, y porque va allí donde tiene que llegar.

GABRIEL VICENS
CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION
(C. E. D.)

Empresa de prestigio ofrece calidad

Gremio de los Herreros — Manzana 10
 Polígono Industrial La Victoria
 Teléfonos 25 11 22 - 25 11 88
 Palma de Mallorca

COSTUMBRISMO



El vestido ibicenco

por
Juan Castelló Guasch

En orden a antigüedad, el segundo testimonio que recordamos son los grabados del libro "Les antiques Pityusas", publicado en 1.868, por el archiduque Luis Salvador.

Un siglo apenas entre uno y otro testimonio y la diferencia de interpretación entre los dos dibujantes es tan manifiesta que resulta difícil admitir que ambos copiaron los mismos tipos del natural. Más bien parecen copias del recuerdo ayudados por la libre imaginación.

En los dibujos de Antonio Carnicer, lo único ibicenco que apunta es el delantal de "mostra" con sus bordados en la parte superior. Pero de la plisada "gonella" de estameña, del "cambuix", de las "espardenyes" de esparto, etc., nada se ve en la alegre figura cuando parece que justamente a finales del siglo XVII hasta el XIX era la vestimenta imperante, con escasas variantes.

El Archiduque (que no simpatizaba mucho con las costumbres ibicencas), entre algunas figuras ambiguas y otras demasiados ampulosas, nos presenta ya algunos tipos femeninos vestidos con notable propiedad. Incluso nos muestra la "gonella" y la antigua "emprendada" con sus collares de granos de coral, la cruz pectoral y la "joia" circular colgante más abajo de la cintura.

Años más tarde vendrían los pintores Narciso Puget, Pepe Mariano Tur de Montis, Rigoberto Soler, y tantos otros más que captaron en sus lienzos, en toda su vibrante alegría y fastuosidad la vestimenta ibicenca que desde principios del siglo XIX estaba en franca transformación sin perder nada de su línea típica y esencial.

La austera "gonella" negra cedió el paso a la "gonella" blanca, más ligera; y el delantal de "mostra", largo y pesado, fué sustituido por el de seda, de colores

vivos, breves y suaves. El sombrero de paja se estilizó y adornó con flores. El "cambuix" señorial, de raso o de seda blanca estampada, tomó más amplitud y alternó con el pañuelo blanco de encaje o de seda en su función de cubrir y embellecer las cabezas femeninas. El "mantonet" de punto, amarillo o de colores variados cubrió el "gipó" y ciñó los bustos. La "mantelina" blanca, de seda con ancho ribete negro se generalizó en las fiestas religiosas. Los sedenios lazos de colores adornaron las trenzas. Y los collares de plata y coral se vieron suplantados por las fastuosas "emprendadas" de oro de ley: "collarets", de romboidales granos huecos, "cordoncillos" pasadores para sujetarlos en los hombros, la cruz pectoral de delicada filigrana, la "joia" con la miniatura del santo de su devoción particular, las arracadas de "ferradura" o de "pengeroi", las "embotonades" de las mangas. Y como complemento, a veces, los anillos con que, en arras, el novio obsequiaba a su prometida.

Cada pieza, una filigrana. El conjunto, una maravilla. El total, una pequeña fortuna... que no pocas veces se contabilizaba con cargo a la legítima hereditaria.

En cuanto al varón, también evolucionó a ritmo parecido, si bien con un tono más discreto. Parece que el antiguo chaquetón oscuro se tocó en el "jupalí" o chaleco de seda, negro, con breves solapas y sin mangas, con triple botonadura colgante de plata o de coral; holgada y blanda camisola de lino o de algodón, con pechera cuajada de plisos y arabescos, y largas mangas. Pantalón también blanco estrecho en los tobillos y ancho de piernas y de caderas, sujeto por una flexible "punxa" de sabina o de nervio de buey, y ceñido a la cintura por la roja faja de lana. El tocado, la típica barretina



roja con borde negro. Para más tarde, a fines del siglo XIX, ser sustituido, todo ello por el pantalón de pana acampanado, la corta "xamarrete" o zamarra sin solapas, y el amplio sombrero flexible de tipo cordobés.

El calzado, como el de la mujer, las típicas "espadenyas" de suela de esparto y puntera y talones de pita, sujetas con un fino cordón. Producto éste de confección casera. Lo mismo que la mayoría de las prendas de algodón, lana y lino. Todo sembrado, recogido, hilado y tejido en casa

De todo lo descrito, apenas si queda algo más que el recuerdo. Algo que, para bien de nuestra cultura y de nuestra historia, han recogido y conservado, y lo muestran a todo el mundo, esos espléndidos grupos folklóricos, que en realidad vienen a ser verdaderos museos vivientes



y a los que consideramos, merecedores de una verdadera protección oficial y de todo el afecto del pueblo.

Domingo Viñets no fué sólo un buen catalán que enraizó en Ibiza y llegó a ser un buen ibicenco creando allí una

dinastía propia. Fué también un artista de la cámara fotográfica que nos legó un tesoro inestimable de estampas desde todos los ángulos y todos los aspectos del costumbrismo. De él son algunas de las fotos que acompañan el texto, y a su memoria lo dedicamos.

(Viene de la pág. 45)

ARQUEOLOGIA IBICENCA

instalaciones que constituyen el Museo Monográfico des Puig des Molins, situado sobre la misma Necrópolis.

Mucho podríamos hablar de la arqueología ibicenca,

mucho de sus gentes, mucho de los hombres que han hecho posible que hoy podamos estudiar y admirar los incomparables ejemplares de la antigua civilización cartaginesa en las Pitiusas, pero ésta no es la misión de nuestra sencilla reseña destinada a despertar, en el lector, el interés por un mayor y más profundo conocimiento de estos fabulosos tesoros arqueológicos.

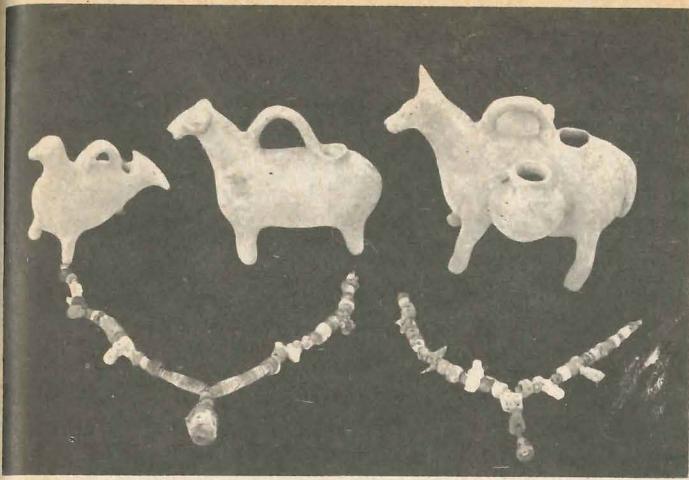
REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

CULLIGAN ESPAÑOLA, S. A.
HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S. A.
SADECA, S. A.
CARBONELL CIA. AMA.
C. & G. CARANDINI, S. A.
KLIMAT, S. A.
MOTRIX, S. A.
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S. A.
INDUSTRIAS COPRECI, S. A.
RUNTAL ESPAÑOLA, S. A.
APLICACIONES HIDRAULICAS, S. A.

TRATAMIENTO DE AGUAS

CALDERAS AGUA Y VAPOR
LAVANDERIAS INDUSTRIALES
OFICINAS TECNICAS DE ILUMINACION
ACONDICIONADORES AIRE
CALDERAS DE GAS
REVESTIMIENTOS PARA EXTERIORES
ROBINETES
RADIADORES
GRUPOS HIDROCOMPRESORES PLANTAS
OXIDACION TOTAL RESIDUALES

Protectora, 19 Telfs. 21 02 47 - 21 35 33 PALMA DE MALLORCA



Arqueología ibicenca

por
Catalina Enseñat Enseñat

4.000 hipogeos, excavados en la roca, contiene uno de sus importantes Museos.



Las Islas Pitiusas, totalmente diferenciadas históricamente de sus vecinas —Mallorca y Menorca— nos ofrece una riqueza arqueológica incalculable.

Situadas estratégicamente en el Mediterráneo Occidental, constituyan el punto clave de las rutas interinsulares que, desde el Norte de África y pasando por las Islas de Sicilia, Cerdeña y Córcega, alcanzaban las costas levantinas de la antigua Iberia.

La fundación de la Colonia Cartaginesa tendría lugar, según el historiador romano Diodoro de Sicilia, en el año 654 a J.C. El lugar elegido para levantar la ciudad fue el Sur de la Isla, en lo alto de una colina, dominando el mar. Se componía de casas de recia construcción, rodeadas con una muralla tan sólida que resultó inexpugnable para Cneo Scipión, cuando en el Siglo III a J.C. intentó dominarla con el fin de aniquilar el imperio de Cartago.

La independencia de esta base naval y comercial se mantuvo incluso después de la desaparición de su Metrópoli, convirtiéndose Ibiza en ciudad confederada de Roma; aunque no conocemos en qué términos se llevaría a cabo esta alianza, es probable que se aplicara el mismo régimen dado a otras colonias púnicas españolas, gracias al cual la cultura y la importancia comercial de la Isla se mantuvo intacta.

Los hallazgos arqueológicos en Ibiza se vienen sucediendo desde tiempo inmemorial; en 1903 un grupo de ibicencos deseosos de salvar el rico patrimonio artístico y cultural que poco a poco se iba desperdigando por numerosos Museos y Colecciones de Europa, crearon la que se denominó Sociedad Arqueológica Ebusitana.

Careciendo de local adecuado, el Ayuntamiento les cedió el edificio que antiguamente albergaba el Concejo de Ibiza y la capilla gótica, de fines del siglo XIII, perteneciente al gremio de marineros. En estas dos salas se acumularon los restos arqueológicos recogidos, y dada su cuantía en el año 1907 la benemérita Institución los cedió al Estado, nombrando éste un conservador del Cuerpo Facultativo de Archiveros, Bibliotecarios y Arqueólogos, para que cuidase del Museo y velase por la labor arqueológica de la Isla.

En la actualidad, pueden admirarse en sus vitrinas estupendos ejemplares de la alfarería local y seleccionados objetos producto del intenso comercio a través del Mediterráneo. Materiales de la Cueva —Santuario de Es Cuyeram (San Vicente), Formentera, Cala D'Hort, Illa Plana, Ca'n Ursul, Ca'n Rocas, entre otros. Su instalación es anticuada y deficiente, pero se está construyendo un nuevo Museo en el interior del Baluarte de Santa Tecla, que albergará dignamente toda esta riqueza arqueológica.

Si importantes son todos estos yacimientos, no debe sorprendernos que la Necrópolis de la ciudad de Ibiza constituya por sí sola un Monumento único cúmulo de la riqueza de sus habitantes. El Puig des Molins contiene aproximadamente unos 4.000 hipogeos excavados en la roca; están formados por un pozo vertical de unos dos metros, que conduce directamente a la espaciosa cámara que guarda los sarcófagos de marés; tales construcciones y los ricos ajuares depositados en su interior son una muestra del respeto y devoción que tenía este pueblo a sus muertos.

Los cientos de figuras de barro cocido, hechas en molde, hacen de este monumento la más rica colección mundial de dichas piezas. Anforas, collares de pasta vítrea, amuletos, escarabeos, huevos de avestruz, objetos de uso doméstico y cerámicas de todo tipo se guardan celosamente en las nuevas

(Finaliza en pág. 44)



EL PRESIDENTE DE LA CASA DE IBIZA no se aburre

Sinceramente, no podían faltar, en este número dedicado a Ibiza, unas palabras del Presidente de la Casa de Ibiza en Palma, D. Juan Castelló Guasch, como digna representación de la gran familia ibicenca enraizada en Mallorca.

Para conseguirlo concertamos con él una entrevista en la propia Casa de Ibiza y allí hablamos mucho y bien de las cosas de Ibiza, de Formentera y de Mallorca. Con D. Juan Castelló siempre se habla bien, pues creo que no sabe hablar mal de nada ni de nadie. Es todo bondad y amabilidad. Por esto se ha granjeado las mejores amistades.

Es, además, todo dinamismo y actividad. Vive por y para Ibiza trabajando en Palma. Siempre laborando por el solo ideal de exponer a todos lo que es su patria chica y lo mucho que la quiere. Es impresor de profesión...

—Empecé a la edad de los 10 años, repartiendo el "Resumen de la Voz de Ibiza". Mi jornada de trabajo era de las 7 de la mañana a las 12 de la noche, salvo 2 horas para comer; y mi sueldo: 10 reales a la semana.

—¿Y hoy?.

—Hoy tengo una participación de la imprenta donde presto mis servicios en Palma y aunque no me sobre, voy tirando lo mejor que puedo. Aparte, escribo y presento anualmente el almanaque "El Pitiuso", redacto las "Rondaines eivissenques", guías de Ibiza y Formentera, "¡Bon profit!", libro de cocina ibicenca, colaboro circunstancialmente en alguna publicación (según me alcanza el tiempo), pertenezco a la fundación "Tresor del avis". Y los domingos y festivos voy a pescar, a nadar, al fútbol...

—Conocida su personalidad, preséntenos la Casa de Ibiza.

—En Septiembre de 1.953, ahora se cumplirán años, se fundó la Casa de Ibiza y como primer refugio nos acogimos al Bar Madrid, hoy ya desaparecido en el Paseo del Borne. Luego pasamos a la calle Salas, nº 38, donde en la actualidad tienen su casa cuantos ibicencos y formenterenses residan o visiten esta ciudad. Lo mismo que los mallorquines y menorquines: no hay discriminación alguna, sino todo lo contrario, ya que la Casa fué fundada precisamente con ese doble objetivo; para reunir a los ebusitanos en un lugar de fácil y cotidiano contacto, donde renovar y avivar las relaciones familiares y de viejas amistades entre tantos y tantos ibicencos que residen en Mallorca. Y también para fomentar el mutuo conocimiento y amistad entre mallorquines e ibicencos.

—¿Cuántos ibicencos habrá en Palma, y en Mallorca, y cuántos de estos son socios de la Casa?.

—Socios ibicencos, de Palma, pocos: unos 200. Cifra muy baja si la comparamos con los 5 ó 6.000 que suponemos viven solamente en la capital. En cuanto al resto de la isla, los encontramos en todo sitio y lugar, pero nos es imposible hacer cálculo alguno. Es cuestión ésta, que siempre nos ha interesado concretar. Tal vez los servicios municipales o de estadística pudieran complacernos, pero no sabemos si para ello existe algún impedimento legal.

—¿Cuál es la cuota mensual y a qué inversiones se dedica?.

—En principio, la cuota mínima mensual era de 5 ptas; luego se subió a 10, para quedar

fijada actualmente, por acuerdo de la Junta General, en 15 ptas. mensuales. Si bien tengo que aclarar que hay bastantes socios que, además de los directivos se han atribuido voluntariamente una cuota de 25 ptas. Con todo, apenas si logramos nivelar el presupuesto de ingresos y gastos, y a veces hemos de recurrir a algún que otro "reparto" a prorrata. No tenemos deuda alguna, pero la caja casi siempre está a cero. Y apenas si podemos pensar en otra cosa que en las tertulias familiares domingueras y la tradicional "trencada de pinyons" por la festividad de "Todos los Santos".

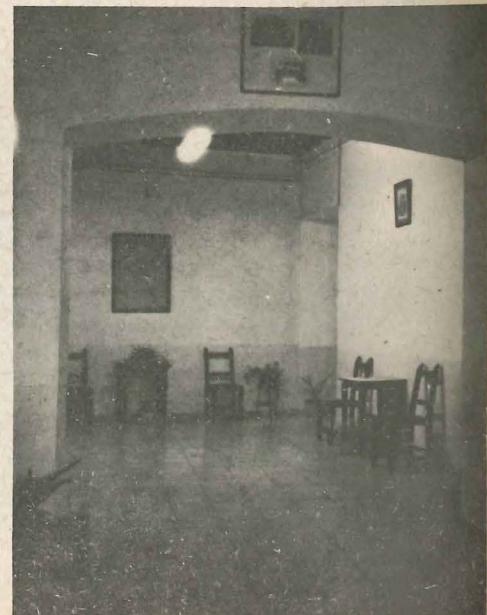
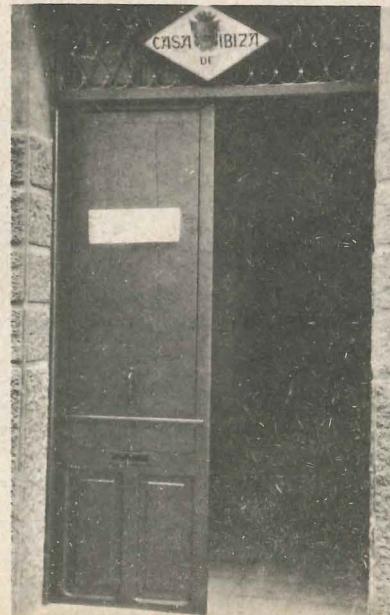
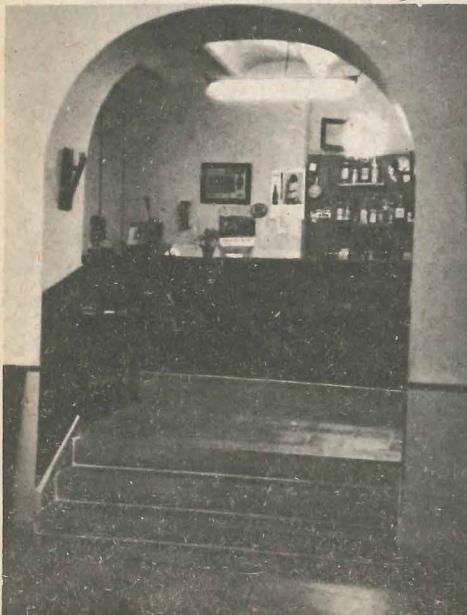
—¿Existe alguna colaboración directa entre la Casa y los alcaldes de los municipios ibicencos?.

—Si y no. Me explicaré: casi todos los ayuntamientos, cada año, por Noviembre, responden a nuestra llamada de ayuda, para llenar las bolsas que llamamos de "¡Molts anys bons!", con las que por Navidad acudimos a visitar a los enfermos ebusitanos hospitalizados en los establecimientos benéficos de Mallorca. Algunos nos envían 1.000 ptas., otros 500 ó 200... pero en cuanto a relación directa o colaboración, la verdad, es casi nula. A veces nos visita algún alcalde.

Añada, por favor, que algunos de los socios y amigos que tenemos en Ibiza también contribuyen invariablemente a la campaña de dichas bolsas. Y merece destacarse siempre la generosidad del Ilmo. Sr. Delegado del Gobierno en Ibiza y Formentera. Este año pasado contribuyó con 5.000 ptas.

—¿Alguna subvención fija para compensar los gastos?.

—No, de ninguna clase. Solamente las





cuotas de los socios y las ayudas apuntadas anteriormente. Con lo cual, repito, pocas actividades podemos permitirnos. "Joan d'Aifa" suele reflejarlas en su "Noticiario breve" que cada mes aparece en el "Diario de Ibiza". Pese a la constante penuria, solemos organizar alguna excursión para que los ibicencos conozcan mejor a Mallorca. Ya que conocerla es quererla. No dude en afirmar que aquí la queremos

todos. Lo contrario, sería de ingratos, pues aquí nos ganamos el pan, y aquí muchos fundamos estirpe, y, a no pocos, aquí nos nacieron nuestros hijos. Yo mismo, como por ejemplo, llevo aquí, en Palma, cerca de 40 años; bastantes más de los que viví en Ibiza.

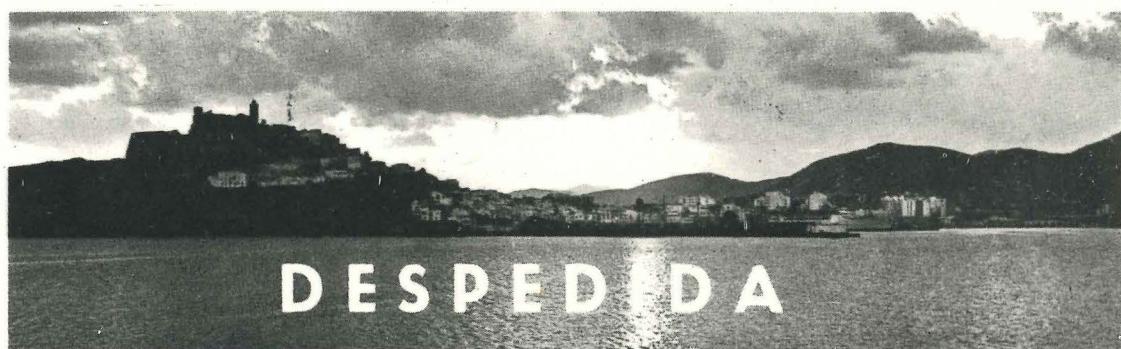
— Y, dígame Sr. Castelló, además de ser el presidente de esta noble Casa de Ibiza, y de tener entre manos tantos quehaceres como me ha dicho al principio de esta conversación,

¿qué es lo que nunca puede hacer?

— ¡¡Aburrirme!!

— Claro, le falta tiempo.

Con esta broma nos despedimos del presidente de la Casa de Ibiza, deseándole muchos éxitos en el cumplimiento de sus objetivos y sobre todo un aumento en vertical, del número de socios. Esta es nuestra sincera aspiración.



No te decimos adios, Ibiza querida e inolvidable; nuestro saludo es, quizá, mas elocuente: "fins després". Sí, hasta luego.

Te prometemos una nueva visita para poder dar cuenta de tus progresos, de tus realizaciones y, nuevamente, como siempre, de tus ambiciones y problemas, pues Municipio que no posee unas grandes ambiciones y unos graves problemas es Municipio sin vida.

Sabemos, porque lo hemos vivido, que en tí existe una ansia de prosperidad y de engrandecimiento. Hemos oido tus desgarradores gritos de angustia que suplican, desde el desierto, un poco mas de ayuda y comprensión. Conocemos a tus eficaces directivos y no nos equivocaríamos mucho al decirte que están dispuestos a todo, hasta a un sacrificio mayor que el que están haciendo, para conseguir que tú llegues a ser la "novia del Mediterráneo". Tal vez por esto ya vas vestida de blanco y te conocen mundialmente como "La Isla Blanca".

Estamos seguros que en nuestra próxima visita tendrás muchas mas cosas que contarnos para que lo sepan nuestros queridos lectores.

Ahora, como buena hermana, dános un compás de espera, para que, mientras tanto, podamos visitar a nuestra Menorca hermana y también, como de tí, divulgar sus problemas por si alguno, como los tuyos, gracias a esta modesta colaboración, los podáis llegar a ver solucionados.

Olvidad rencores, rencillas, dimes y diretes. Con todo esto no se hace mas que destruir lo construído. Todos, como buenos hermanos hay que reconstruir lo destruído y levantar, de nuevo, aquello que dignifique a toda la familia baleárica.

Pensad que por mucho que hagamos seguiremos siendo una provincia desunida territorialmente pero que nadie pueda decirnos que lo somos, también, espiritualmente.

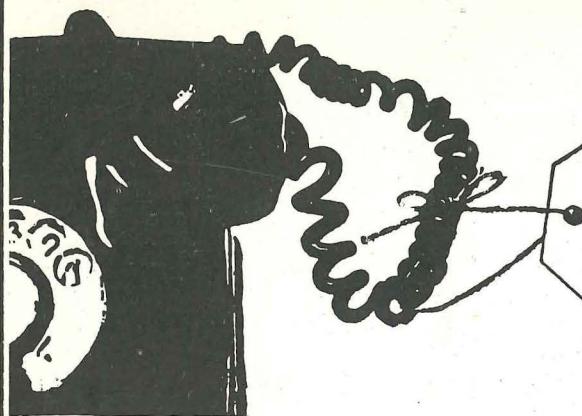
Unámonos. Entonemos todos, un "mea culpa" porque todos tenemos una responsabilidad en nuestros actos. Y que muy pronto podamos cantar un "Te Deum laudamus", juntos, unidos, amistosamente, con hermandad, con cariño, con amor...

Hasta luego, Ibiza. No nos olvides, pues nosotros, al salir de este maravilloso Aeropuerto que los hombres de hoy te han construído, rumbo a Mallorca, dejamos en tus lares, en prenda de nuestra promesa, a nuestro corazón y con unas lágrimas emotivas, te miramos, a través de la ventanilla del avión, casi, desde el cielo en señal de nuestra muda despedida, ¡Y te vimos tan bella! ¡Palabra que repetiremos la visita! .

Hasta luego, Ibiza.

"Fins després".

C/ Obispo Massane
(esquina Aragón)
Palma de Mallorca



MALLORCA SERVIS

27 888 1

**Un consorcio de servicios
integrado por especialistas
de primer rango en su ma-
teria puestos al servicio de
SU EMPRESA**

SERVICIOS:

Selección de Personal.
Prestación Personal Eventual.
Estudios de Mercado.
Creatividad.
Cursos de Marketing y Ventas.
Organización Comercial.

Organización técnica
Racionalización y
Cronometraje.
Organización Contabilidad y
Organización Costos.
Organización Almacenes y
Manutención.

RADIO POPULAR E.A.K. - 18

Cordialmente le ofrece:

Excelente rentabilidad
Cuidada programación
Calidad Técnica

¡Compruebe personalmente su altísimo porcentaje de audiencia!

Cualquier Emisora que usted sintonice o a la cual confie sus mensajes publicitarios, le proporcionará buenos programas y magníficos beneficios; pero si ha preferido RADIO POPULAR, le agradecemos la deferencia.

19 h. de programación. 7 a. m. 2 a. m.

**¡ AQUI, Y EN TODA ESPAÑA.
RADIO POPULAR LE ACOMPAÑA!
RADIO POPULAR ES "COSA NOSTRA"**

Estudios y Oficinas
Calle Seminario, 1
Teléfonos: 22 4766
22 5611